Міністерство освіти і науки України
Державна вища професійна школа в Конені (Польща)
Уманський національний університет садівництва
Факультет економіки і підприємництва
Львівський національний аграрний університет
Черкаський національний університет ім Б. Хмельницького

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Матеріали XV Всеукраїнської наукової конференції за міжнародною участю

УМАНЬ 2023

УДК 330(063)
А43

Рекомендовано до друку вченою радою Уманського національного університету садівництва, протокол №2 від 16.11.2023 року

Редакційна колегія:

О. О. Непочатенко – доктор економічних наук (відповідальний редактор);
Ю. О. Нестерчук – доктор економічних наук (заступник відповідального редактора);
Л. Ю. Мельник – доктор економічних наук;
С. Ю. Соколюк – доктор економічних наук;
О. Г. Пенькова – доктор економічних наук;
Р. П. Мудрак – доктор економічних наук;
О. Т. Прокопчук – доктор економічних наук;
Р.І. Ліщук – кандидат технічних наук
Ю. В. Уланич – кандидат економічних наук (відповідальний секретар).

Автори вміщених матеріалів висловлюють свою думку, яка не завжди збігається з позицією редакції.

А43 Актуальні питання сучасної економіки : матеріали XV Всеукраїнської наукової конференції за міжнародною участю, 15 листопада 2023р. – Умань :УНУС. 2023. 320с.

Збірник містить доповіді студентів, викладачів та вчених, які були розглянуті на XV Всеукраїнській науковій конференції «Актуальні питання сучасної економіки» за міжнародною участю, що відбулася 15 листопада 2023 року в м. Умань. У наукових матеріалах висвітлюється широкий спектр фінансово-економічних питань сучасної економіки.

Розраховано на студентів, аспірантів, викладачів, наукових співробітників та фахівців, які займаються питаннями розвитку економіки.

УДК 330(063)

©Уманський національний університет садівництва, 2023

ЗМІСТ

Секція 1. Фінансові аспекти розвитку економіки

Барабаш Л.В. Фактори впливу на ефективність функціонування податкової системи України 10

Беновська Л.Я., Карвацький Р.В. ПДФО з грошового забезпечення військовослужбовців як фактор горизонтальних дисбалансів місцевих бюджетів 12

Бондаренко Н.В., Запорожець В.О. Оптимізація фінансового здоров'я підприємства через ефективність управління інвестиціями 14

Бондаренко Н.В., Мігур І.О. Фінансова транспарентність банківської системи 16

Бондаренко Н.В., Сінчук Я.М. Сучасні стратегії фінансування господарської діяльність аграрних підприємств 18

Бондаренко Н.В., Яковенко О.Р. Популяризація добровільного медичного страхування в Україні 20

Бондаренко Н.В., Олійник А.І. Цифрова трансформація банківського сектору України 22

Бутко Н.В., Мохонько А.Ю. Фінансові методи контролю за рухом запасів матеріальних оборотних активів підприємства 25

Власюк С.А., Назаренко В.С. Особливості функціонування фондового ринку в сучасних умовах 27

Власюк С.А., Наливана О.Г. Страхування як ключовий елемент стратегії управління ризиками 29

Власюк С.А., Ролінський О.В., Лозовська В.О. Розвиток системи іпотечного кредитування в Україні 30

Власюк С.А., Цибульський А.А. Особливості фінансового менеджменту в аграрному секторі України 33

Власюк С.А., Ролінський О.В., Параскун І.О. Аутсоринг: пошуки конкурентних переваг 34

Волошин О.В. Базові принципи функціонування податкової системи держави 36

Жарун Р.Ф. Проблеми розвитку страхового ринку України 37

Гузар Б.С., Закамарко В.В. Напрями удосконалення державного фінансового контролю в Україні 40

Мельник К.М., Заярна В.О. Функціонування банківської системи України в умовах воєнного стану 42

Гузар Б.С.,к.е.н., Кисельов І. А. Управління фінансовою стійкістю підприємства 45

Клименко В. О. Вплив цифровізації на формування страхових послуг для аграрного сектору економіки 47

Колотуха С.М. Особливості та напрями розвитку банківського кредитування аграрного сектору економіки 50

Костогриз В.Г., Пономаренко В.Р. Діджиталізація фінансового сектору економіки 54

Куліченко Р.В. Розвиток оподаткування доходів фізичних осіб в Україні 56
Гузар Б.С., Левицький С.С. Казначейське обслуговування виконання бюджетів України в умовах воєнного стану 58
Луценко А.С., Власюк С.А. Теоретичні аспекти розвитку агрострахування в Україні 61
Мельник К.М., Катеринич А.М. Розвиток платіжних карток в Україні 62
Дученко М.М., Павленко А.В. Динаміка розвитку глобальних ринків криптовалют 64
Пахаренко С.В. Базові умови функціонування податку на доходи фізичних осіб 67
Переполка В.Ю. Вдосконалення кредитних відносин в аграрному секторі економіки 68
Полішвайко С.С., Власюк С.А. Роль держави в сприянні кредитування підприємств аграрної сфери 71
Prokopchuk O.T., **Humen O.V.**, **Myroshnychenko M.M.** Current state and trends of property insurance in Ukraine 74
Prokopchuk O.T. The insurance market in Ukraine: current challenges 76
Ролінський О.В., Власюк С.А., Махиня А.С. Теоретичні площини банківського маркетингу та маркетингової стратегії 79
Савчук. І.І. Сучасний стан валютного ринку України та напрями його розвитку 81
Самойленко Д.В. Вплив податкового регулювання на розвиток зовнішньоекономічної діяльності держави 83
Скрипник В.В. Вплив поведінкових аспектів на прийняття домогосподарствами фінансових рішень 85
Тупчій О.С., **Зайчук Д.І.** Митне оподаткування в Україні: проблеми та шляхи їх подолання 86
Філатов Д.О. Поведінкові фактори впливу на фінансову систему України 88
Цимбалюк Ю.А., Олійник А.І. Тенденції іноземного інвестування в Україні 89
Щербань С.А. Теорії виникнення податків і податкової системи 91
Яковенко О.Р. Проблеми організації та шляхи удосконалення податкового контролю в Україні 93
Ясінський О.Р., Власюк С.А. Особливості розвитку агрострахування в Україні 95
Улянич Ю.В., Мельник В.І. Кредитний ризик у системі ризиків банку 97
Улянич Ю.В., Іванюк М.І., Гонтар О.Л. Потенціал розвитку страхування життя в Україні 98
Улянич Ю.В., Косецька Д.О., Дяченко М.О. Український цифровий банкінг 100

Улянич Ю.В. Взаємозв'язок процесів страхування та перестрахування 101

Секція 2. Актуальні питання становлення бухгалтерського обліку в Україні

Гевлич Л.Л., Мазуркевич Є.Я. Проблеми обліку капітальних інвестицій у повоєнній економіці України 104

Давидюк Т.В., Бердікабулов Шахрух. Проблематика обліку маржинального доходу підприємства в наукових публікаціях вчених 106

Давидюк Т.В., Біцюра Д.Ю. Виробничі витрати як економічна категорія та основні тенденції розвитку їх обліку на сучасному етапі 108

Давидюк Т.В., Сабуров Хіджран. Огляд наукових джерел з проблем відображення в бухгалтерському обліку фінансових результатів 110

Іванова Н.А. Аудит та етика: принципи професійної поведінки 112

Крачок Л.І. Бенчмаркінг як інструмент удосконалення системи бухгалтерського обліку та управління підприємством 115

Крочак О.І., Крочак Є.І. Система оподаткування у Київській Русі 116

Мельниченко М.В., Сьобко С.О., Крочак Є.І. Облік нафтопродуктів при автотранспортних перевезеннях 118

Mykhailovyna S.O. Organization of Ergonomic and Social Support for Accounting Personnel 119

Оляднічук Н.В. Бухгалтерський облік в Україні: суть та функції 121

Поліщук О.М. Інтеграція комп'ютерних програм в управлінський облік 123

Ратушна О.П. Удосконалення методології обліку кредитних операцій банку 125

Секція 3. Соціально-економічні проблеми вітчизняних підприємств

Аніщенко Г.Ю., Басок А.В. Структура ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств 127

Аніщенко Г.Ю., Коказей В. Проблеми розвитку логістичної діяльності сільськогосподарських підприємств 129

Аніщенко Г.Ю., Степаненко Д.А. Проблеми та фактори розвитку аграрного підприємництва 131

Арманова Т.А., Кравець Є.П. Стан та перспективи іноземного інвестування в АПК України 134

Чернега І.І., Басун К.О. Соціальні відносини та їх вплив на ефективність управління підприємствами 136

Братусь І. В. Динаміка показників імовірності банкрутства АТ «ФАРМАК» до повномасштабного вторгнення рф та під час нього 138

Harmash O.V., Horiashchenko Y.H. Supporting entrepreneurship in relocation conditions: the experience of Ukraine and Israel 140

Гречішкін В.Г., Лисьонкова Н.М. Механізм управління фінансовою безпекою підприємств 142

Гуртовенко А. І., Власюк С.А. Особливості формування новітньої програми розвитку аграрного сектору України 144

V.V. Dekarchuk. Ensuring food security in Ukraine: the role of the agri- 146

food sector in wartime conditions
Дмитриченко М.Ф., Бондар Н.М., Грищук О.К. Актуальні питання якісної підготовки викладачів професійного навчання для роботи у часи повоєнної відбудови економіки України 148
Длугаш Я.О., Єрмоленко О.А. Сучасні методи фінансового планування для підприємства 150
Коковіхіна О.О., Лисьонков А.О. Управління фінансовими ресурсами підприємства в сучасних умовах 152
Могильницька О.М., Жарун О.В. Ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства: проблеми та шляхи підвищенняс 154
Чернега І.І., Поліщук Д. В. Вплив енергозберігаючих технологій на фінансовий стан підприємства 156
Тупчій О.С., Поліщук Д.В. Вплив соціальних мереж на стратегії маркетингу та брендування 158
Рогозинський А.Е., Проскурня О.М. Аналіз розвитку ринку мікропроцесорів 160
Уланчук В.С., Жарун О.В. Соціально-економічна важливість розвитку підприємництва 163
Секція 4. Місце та роль маркетингу в економічній діяльності суб'єктів підприємницької діяльності
Біла І.В. Трансформація ринку комерційних юридичних послуг в Україні 166
Макушок О.В., Богданов Я.Р. Теоретичні засади дослідження розвитку електронної комерції в умовах глобальної диджиталізації 169
Бортник Т.І. Цінова політика в системі маркетингу 170
Бутко Н.В., Маслюк С.М. Цінова політика підприємств в сучасних умовах: маркетинговий аспект 173
Вишневська М.К., Крамаренко А.В. Упаковка як дієвий інструмент маркетингу в онлайн-продажах 176
Грабек Я. Додана вартість та канали розподілу сільськогосподарської продукції 178
Соколова Л.В., Дюжев В.Г., Кончаківська Є.В. Інноваційний підхід оцінювання лояльності споживачів до брендів компаній на конкурентному ринку 180
Корман І.І. Маркетингова діяльність підприємства: еволюція підходів до визначення поняття 182
Макушок О.В. Маркетингова стратегія: сутність та методика формування 184
Нестеренко О.М., Ніколаєва Р.Ю. Місце та роль маркетингу в економічній діяльності суб'єктів підприємницької діяльності 186
Пенькова О.Г. Контент-маркетинг як основа формування комунікативної стратегії бізнесу 188
Посохов І.М., Талалаєнко А.О. Місце та роль маркетингу в 190

економічній діяльності суб'єктів підприємницької діяльності
Семенда Д.К., Семенда О.В. Роль маркетингу в підприємницькій діяльності 192
Семенда О.В., Поліщук А.Д. Вибір логістичного посередника в ланцюгах поставок 195
Макушок О.В., Тиндюк А.М. Теоретичні засади розвитку глобальних маркетингових комунікацій 197
Шикіна О.В., Криулін Є. Ведення сторінок брендів у соцмережах 199
Ямковенко І.Р. Роль логістики у забезпечені діяльності торговельних підприємств 201
Секція 5. Основні проблеми розвитку управління підприємством
Гузар Б.С., Бондаренко В.С. Формування системи ризик-менеджменту інноваційного розвитку підприємств аграрного сектору 204
Бугріменко Р.М. Тенденції розвитку мережевої роздрібної торгівлі 207
Діхтенко О. Персонал як запорука економічного розвитку підприємства 209
Нестеренко О.М., Кузнецова К.О. Основні проблеми системи управління підприємством 211
Нестеренко О.М., Антонюк Д.О. Проблеми керівництва персоналом на сучасному підприємстві 212
Нестеренко О.М., Сива С.В. Стан та проблеми розвитку менеджменту в Україні 213
Нестеренко О.М., Тука О.В. Сучасне управління підприємством: виклики і завдання 215
Нестеренко О.М., Олійник А.Є. Дослідження проблем управління підприємством 217
Нетреба І.О. Оцінка фінансового стану підприємства в умовах кризи 218
Трибусовська Н.І. Зародження світової управлінської думки 220
Чернега І.І., Щербакова А.О. Роль інновацій у процесах управління підприємством 222
Секція 6. Інформаційні технології, як рушійна сила сучасної економіки
Zavrazhnyi K.Y., Kulyk A.K. Business models digital transformation: the path to sustainable development 224
Коваленко О.В. Аналіз ринку насіння сільськогосподарських культур України 227
Kulakov P.I., Kucheruk V.Y., Kulakova A.P.,Vasyl' Stus Microprocessor control unit for the washing machineof the milking plant 230
Коротєєв М.А., Мазур С.Ю. Інформаційна складова соціального забезпечення населення 232
Мазур Ю.П. Напрями цифровізації сільськогосподарського виробництва 234
T.V. Neskorodieva, E.E. Fedorov, O.V. Nechyporenko. Creation methodology of intelligent multi-agents for simulation of socio-economic systems 236

Нестеренко О.М., Лавріненко Д.О. Вплив нейронних мереж на сучасний менеджмент 238
Нестеренко О.М., Юр'єва Г.О. Розвиток системи управління підприємством в Україні 240
Чеховська В.С., Щебликіна І.О. Використання штучного інтелекту на підприємствах 242
Шараєвська Ю.Ю. Кібербезпека у банківському секторі: сучасні виклики та засоби запобігання 244
Шатова Ю.В., Тростянська К.М. Роль інформаційних технологій у трансформації бізнес-процесів 246
Нестерчук Ю.О. Синенко І.М. Інформаційно-комунікаційні технології аграрних підприємств в умовах переходу до цифрової економіки 248

Секція 7. Вплив глобалізаційних процесів в світі на економіку України

Бєляк І.О. Регуляторне сприяння міжнародному інвестиційному співробітництву в Україні 251
Тупчій О.С., Гангуряну Г.І. Митні платежі як важливе джерело наповнення державного бюджету 253
Запорожець В.О., Мамай В.О. Перспективи залучення інвестицій в енергетичну інфраструктуру України 255
Заруцький-Куцман Д.В. Оздержавлення у світі: його прогресія та наслідки у соціумі 257
Климчук А.М. Вплив глобалізаційних процесів в світі на економіку України 259
Непочатенко О.А., Коваленко О.Г. Механізми розвитку інформаційної економіки в Україні 261
Палієнко Т.П. Циркулярна економіка: шлях до соціально-інноваційного розвитку України 263
Посохов І.М., Рябко М.Є. Вплив глобалізаційних процесів в світі на економіку України 266
Тиховський М.І., Власюк С.А. Особливості інвестиційної привабливості національної та регіональної економіки України 268
Цимбалюк Ю.А., Драчук О.В. Інвестиційне забезпечення розвитку інфраструктури національної економіки 269
Цимбалюк Ю.А., Сінчук Я.М. Перспективи покращення інвестиційного клімату в Україні 273

Секція 8. Формування громадянського суспільства в сучасних умовах

Бобикайло О.Ф. Модернізація економіки в контексті інноваційного розвитку сучасного суспільства 276
Мудрак Р.П. Суспільний поділ праці в рамках глобальної економіки та місце України в ньому 278
Норкін І.Ю. Захист прав громадянського суспільства: правові та політичні виклики 280
Прус Д.А. Перспективи застосування цифрових технологій в 282

розвитку діяльності територіальних громад
Шейко Н.С. Правовий статус громадянських організацій: поняття, ознаки та права 284
Секція 9. Соціально-політичний розвиток держави в умовах війни
Blenda N.A. Strategic directions of the development of the food complex 286
Бондаренко Н.В., Заярна В.О. Соціальна підтримка під час воєнного стану: особливості виплат по безробіттю в Україні 287
Чернега І.І., Бутенко О.М. Ситуація на ринку праці та діяльність Державної служби зайнятості 289
Засоба О.В. Міжнародні аспекти війни: вплив зовнішніх сил на внутрішні справи держави 291
Заярна К. О. Експорт українського зерна в умовах воєнного стану 293
Чернега І.І., Козоріз Д.С. Система соціального захисту населення України 296
Lenchuk O., Zharun O. Problems of business development during the war 298
Мельник К.М., Гангуряну Г.І. Українська економіка під час воєнного стану 300
Михайленко А.С., Пасічник О.В. Проблеми розвитку бізнесу в умовах війни 302
Заярна В.О. Особливості формування місцевих бюджетів в період воєнного стану 304
Чернега І.І., Заярна В.О. Проблема безробіття та стан ринку праці України під час воєнного стану 307
Чернега І.І., Черниш А.О. Соціально-політичний розвиток держави в умовах війни 310
Секція 10. Особливості ділового іноземного мовлення в сучасному фінансово-економічному середовищі
Philipp Wasserscheidt, Пономаренко О.В. Системно-діяльнісний підхід у вивченні граматичного матеріалу студентів закладів вищої освіти. 313
Пономаренко О.В. Системно-діяльнісний підхід у вивченні граматичного матеріалу студентів закладів вищої освіти 315
Ponomarenko O. Marketplace typology in the auto insurance ecosystem 318

СЕКЦІЯ 1. ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Фактори впливу на ефективність функціонування податкової системи України

Барабаш Л.В., к.е.н., доцент
Уманський національний університет садівництва

Податкова система держави є комплексним поєднанням правових положень, законодавчих актів та адміністративних процедур, що регулюють збір, оцінку та розподіл податків у межах певної юрисдикції. Вона охоплює структуру податків, їх класифікацію, податкові ставки, правила визначення податкового зобов'язання та методи стягнення податків. Основними цілями податкової системи є генерування фінансових ресурсів для державного бюджету та виконання різних соціальних, економічних і політичних цілей уряду. А відтак ефективність функціонування податкової системи є першочерговим питанням державної ваги.

Ефективність податкової системи можна охарактеризувати з наукової точки зору, розглядаючи різні ключові критерії та принципи. Першим і, мабуть, визначальним, є здатність до генерування доходу на рівні бюджету: ефективна система оподаткування повинна створювати достатній дохід для підтримки фіскальних потреб уряду та державних витрат. Це часто вимірюється співвідношенням податків до ВВП, яке вказує на відсоток економічного виробництва країни, зібраного у вигляді податків.

Не менш важливим фактором, що формує належний рівень ефективності, є справедливість і соціальна спрямованість оподаткування: науково ефективна система оподаткування має бути соціально спрямованою та справедливою. Вона повинна розподіляти податковий тягар таким чином, щоб відображати платоспроможність платників податків, а відтак і мінімізувати різницю в доходах і багатстві. Справедливість можна оцінити за допомогою таких інструментів, як коефіцієнт Джині, який вимірює нерівність доходів [1].

Базовим вимірником є економічна ефективність податкової системи: ефективна податкова система не повинна надмірно спотворювати економічну поведінку. Вона має бути структурованою таким чином, щоб мінімізувати втрати й уникнути надмірних спотворень ринку. Даний критерій можна оцінити за допомогою економічного моделювання й аналізу.

Простота та прозорість – чинники, що корегують рівень ефективності податкової системи у контексті психологічного її сприйняття платниками податків. Ефективна податкова система має бути простою та прозорою, щоб платники податків могли її легко зрозуміти, а податкові органи – легко та зрозуміло адмініструвати суми податкових платежів. Складні системи оподаткування можуть призвести до проблем із дотриманням законодавства й ухилення від сплати податків, сформувавши широке коло податкових ризиків.

Адміністративна ефективність, як один з ключових критеріїв, що залежить від рівня організованості податкового апарату, доводить, що податкова система має бути з низькими витратами на дотримання законодавства як для платників податків, так і для податкових органів. Наукова оцінка може розглядати окремо витрати на адміністрування податків та на досягнення належного рівня ефективності процесів збору податків [2].

Відповідність та забезпечення виконання дають можливість оцінювати податкову систему з точки зору досягнутого рівня дотримання правових податкових норм й ефективності механізмів примусового сплати податків. Даний критерій поєднує оцінку ефективності перевірок, штрафних санкцій, заходів щодо боротьби з ухиленням від сплати податків тощо.

Макроекономічний вплив – окремий принцип ефективності податкової системи. У даному контексті слід враховувати вплив податкової системи на макроекономічні змінні, такі як економічне зростання, інфляція та зайнятість. Податкова політика може безумовно впливати на ці фактори, і їх вплив слід ретельно вивчати.

Гнучкість і адаптивність – окремі принципи, здатні стати окремими вимірниками ефективності податкової системи. Адже ефективна податкова система має бути гнучкою й адаптуватися до мінливих економічних і соціальних обставин. Здатність реагувати на постійні потреби має вирішальне значення для довгострокової ефективності, й одним з показників даного критерію є еластичність податкової системи у розрізі податків [3].

Ефективну податкову систему вирізняє також відповідність соціальним цілям. Відтак її можна оцінити на основі здатності досягати конкретних соціальних та економічних цілей, таких як зменшення нерівності доходів, сприяння екологічній стійкості або підтримка певних галузей промисловості.

Відповідність і добровільна участь – неявні, але базові принципи функціонування ефективної податкової системи. Наукова оцінка може оцінити рівень добровільного дотримання податкової системи, а також фактори, які впливають на готовність платників податків брати участь.

Загалом ефективність податкової системи однієї країни може відрізнятися від іншої залежно від унікального економічного, соціального та політичного контексту. Однак науковий аналіз і оцінка цих факторів допомагають визначити, наскільки добре податкова система досягає поставлених цілей і де можуть бути здійснені необхідні вдосконалення або реформи.

Список використаних джерел

1. Федоров С. Принцип соціальної справедливості податкової системи України як оцінне поняття. *Фінансове право*. 2017. № 10. С. 160–165.

2. Столяров В.Ф., Музиченко О.В. Принципи оподаткування в національних податкових системах країн з транзитивними економіками. *Ефективна економіка*. 2010. № 7. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=253 (дата звернення 08.11.2023)

3. Податкова система: Навчальний посібник / [Баранова В.Г., Дубовик О.Ю., Хомутенко В.П. та ін..]; за ред. В.Г. Баранової. Одеса: ВМВ, 2014. 344 с.

ПДФО з грошового забезпечення військовослужбовців як фактор горизонтальних дисбалансів місцевих бюджетів

Беновська Л.Я. к.е.н., с.д. ДУ «Інститут регіональних досліджень ім.М.І.Долішнього НАН України»
Карвацький Р.В. аспірант, ДУ «Інститут регіональних досліджень ім.М.І.Долішнього НАН України»

Проблемою горизонтального вирівнювання під час війни стала виражена залежність індексу податкоспроможності від ПДФО з грошового забезпечення військовослужбовців. У регіональному розрізі у 2022 році темпи зростання цього показника порівняно з попереднім варіювали з 2,3 до 10,6 рази! (рис.1). Переваги дістали регіони, територіальні громади, де зареєстровано більше військових частин з більшою кількістю військовослужбовців. Така залежність викликала горизонтальні дисбаланси місцевих бюджетів та породила «нездорову боротьбу» з боку місцевих органів влади за військовими частинами з наміром їх реєстрації/перереєстрації на своїй території, адже до місцевих бюджетів надходить 64 % сплаченого ПДФО від суб'єктів господарювання, зареєстрованих на їх території.

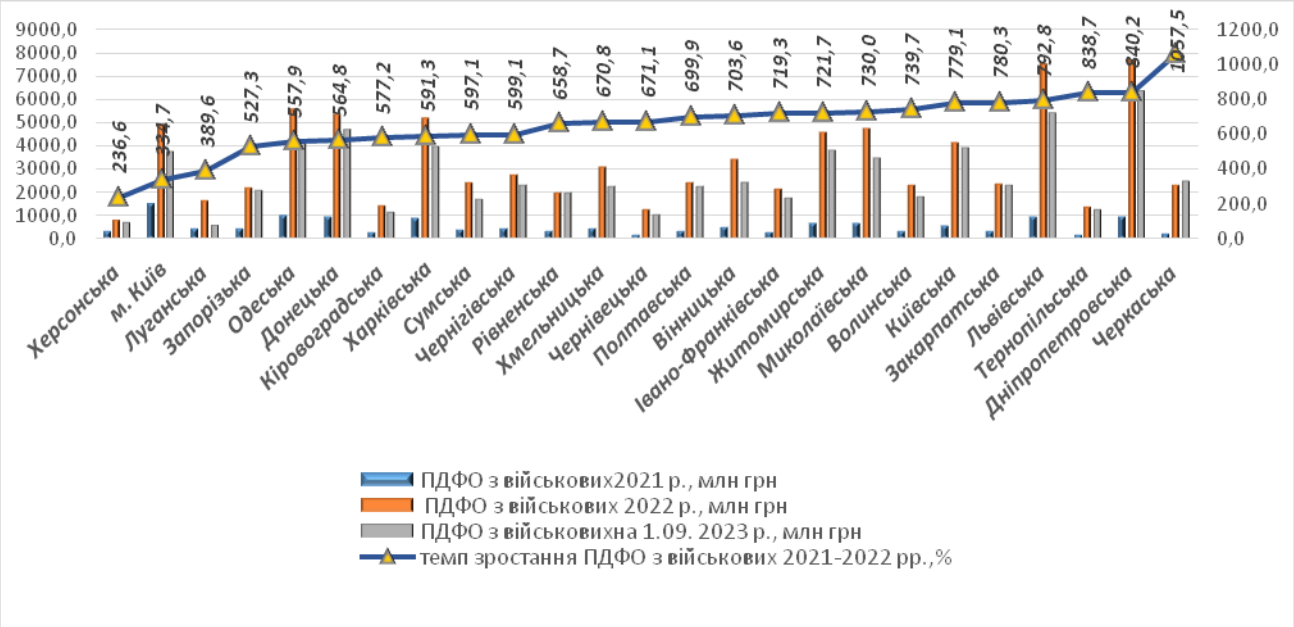

Рис.1 Регіональні особливості темпів зростання ПДФО з військових 2022-2021 рр.

Джерело: https://openbudget.gov.ua/

Напрямки використання територіальними громадами надходжень від ПДФО з грошового забезпечення військовослужбовців породили соціальний конфлікт у суспільстві. Адже з однієї сторони, кошти спрямовувались на

купівлю обладнання і техніки, облаштування військових ліній захисту, невідкладне відновлення зруйнованих обстрілами інфраструктурних об'єктів; закупівлю дронів для армії,1 купівля військових облігацій(Львівська, Хмельницька, Вінницька, Житомирська, Полтавська)[1]. Це хоч і не делеговані повноваження, але фінансування їх з доходів від «військового» ПДФО виглядає логічним. Але непоодинокими стали випадки, коли місцеві органи влади використовували ці кошти на потреби місцевого господарства, які не завжди були на часі, тому на державному рівні визріло рішення, щодо перерозподілу ПДФО з грошового забезпечення військовослужбовців на користь державного бюджету (законопроєкт №10037, який пропонує переспрямувати ПДФО з грошового забезпечення військовослужбовців з місцевих бюджетів у державний бюджет (кошти використовуватимуть на закупівлю та виробництво зброї).

Водночас державою запропоновані заходи уникнення вертикальних та горизонтальних дисбалансів бюджетів, зокрема при розрахунку реверсної дотації на 2024 рік не враховувався ПДФО з військових. Іншим рішенням стало дофінансування місцевих бюджетів дотаціями до рівня 2021 року та інші. Однак кошти додаткової дотації у Проекті державного бюджету на 2024 р збільшено з 23,9 млрд грн у 2023 році до 33,4 млрд.грн у 2024 р. лише на здійснення повноважень ОМС на деокупованих , тимчасово окупованих та інших територіях, які зазнали негативного впливу у зв'язку з агресією рф. Натомість обсяг фінансування додатковою дотацією заходів на здійснення переданих з державного бюджету до місцевих повноважень фінансування видатків з утримання закладів освіти та охорони здоров'я залишились на рівні попереднього року 2,95 млрд.грн. попри інфляційні процеси. По-суті, компенсація втрати місцевих бюджетів від вилучення ПДФО з грошового забезпечення військовослужбовців стосуватиметься лише окремих регіонів.

Рішення про переспрямування ПДФО з грошового забезпечення військовослужбовців з місцевих бюджетів у державний бюджет, крім того, що порушує цілісність бюджетної та податкової систем викликає питання справедливості діючої системи вирівнювання:

- ПДФО з грошового забезпечення військовослужбовців по своїй природі не відрізняється від ПДФО з заробітної плати фізичних осіб від інших видів діяльності;
- великі дисбаланси є не лише за ПДФО з грошового забезпечення військовослужбовців, але і за сплатою ПДФО великими державними монополіями: НАК «Нафтогаз України», «Укрпошта», «Укрзалізниця», що зареєстровані в столиці;
- вилучення бюджету м. Києва із горизонтального вирівнювання фінансової спроможності місцевих бюджетів застосовується вже впродовж багатьох років, що істотно впливає на обсяги базової дотації [2]

[1] За даними Центру дослідження фіскальної політики, лідерами з таких витрат є Дніпро (68 млн грн), Луцьк (14 млн грн), Лисичанськ (13 млн грн), Івано-Франківськ (9 млн грн) та Опішнянська громада Полтавської області (9 млн грн)

Для вирішення усіх цих питань доцільно змінити систему справляння ПДФО в Україні. Діюча система передбачає сплату ПДФО за місцем реєстрації підприємства, а податковим агентом зі сплати ПДФО є роботодавець, що сплачує податок до бюджету. В сучасних умовах доцільним є впровадження механізму зарахування ПДФО до місцевих бюджетів за місцем проживання, а не за місцем праці фізичних осіб-платників.

Список використаних джерел

1. Піддубний І., Титюк С., Дарковіч А «Військовий» ПДФО: як може змінитися система спрямування податку та до чого це призведе. Вокс Україна. https://voxukraine.org/vijskovyj-pdfo-yak-mozhe-zminytysya-systema-spryamuvannya-podatku-ta-do-chogo-tse-pryzvede

2. Сторонянська І. З., Беновська Л. Я. Моделі фінансового вирівнювання: світова практика. *Фінанси України*. 2020. №2. С.25-37. DOI: https://doi.org/10.33763/finukr2020.02.025.

Оптимізація фінансового здоров'я підприємства через ефективність управління інвестиціями

Бондаренко Н.В., к.е.н., доцент
Запорожець В. О., студентка 31-ф групи
Уманський національний університет садівництва

Необхідною умовою формування та розвитку стійкого становища підприємства в процесі становлення ринкової системи господарювання є ефективне управління інвестиційною діяльністю. Це забезпечує безперервність процесу виробництва та реалізації товарів і послуг на основі постійного оновлення та розширення за рахунок функціонування фінансових ресурсів суб'єкта та їх ефективного використання. Оптимізація фінансового здоров'я підприємства через ефективне управління інвестиціями – це стратегічний підхід до використання фінансових ресурсів з метою максимізації віддачі та створення стійкої фінансової бази для подальшого розвитку. Цей процес включає в себе ретельний аналіз, планування та ефективне вкладення коштів з урахуванням стратегічних цілей та ризиків.

Основні аспекти оптимізації фінансового здоров'я через управління інвестиціями включають: стратегічне планування – визначення чітких інвестиційних цілей та стратегій, які відповідають корпоративній стратегії підприємства; розуміння ризиків і вигід – аналіз інвестиційних можливостей з урахуванням ризиків та потенційних вигід, щоб забезпечити баланс між ризиком та доходом; диверсифікація портфеля – розподіл інвестицій між різними видами активів для зменшення загального ризику та забезпечення стабільності; оцінка ефективності проектів – вибір та реалізація інвестиційних проектів з урахуванням їхньої потенційної виправданості та внеску в розвиток підприємства; моніторинг та адаптація – постійний контроль за результатами інвестицій та готовність адаптувати стратегії

відповідно до змін на ринку та внутрішніх умов; використання новітніх технологій – залучення сучасних фінансових інструментів та технологій для підвищення ефективності управління інвестиціями та забезпечення точного аналізу даних; фінансовий ризик-менеджмент – активний контроль за фінансовими ризиками та прийняття заходів для їх зменшення чи уникнення.

Основними джерелами фінансування інвестиційної діяльності підприємства є: наявний прибуток, амортизаційні фонди, кредити та оренда майна, кошти дрібних інвесторів, бюджетне фінансування, венчурне та змішане фінансування, а також крауд-фінансування [1].

Правильне управління інвестиціями вимагає глибокого аналізу ринкових умов, потреб підприємства та внутрішніх ресурсів. Цей аналіз допомагає приймати обґрунтовані рішення щодо обсягів і напрямків інвестування. Оптимальний план правильного управління інвестиціями підприємства має включати: чітке визначення інвестиційних цілей та вироблення стратегій, які відповідають корпоративній стратегії; глибоке вивчення інвестиційних можливостей, з урахуванням ризиків та очікуваних вигід; розподіл інвестицій між різними видами активів для зменшення загального ризику та забезпечення стабільності; відбір та реалізація інвестиційних проектів на основі їхньої потенційної виправданості та сприяння розвитку підприємства; систематичне відстеження результатів інвестицій та готовність адаптувати стратегії до змін на ринку та внутрішніх умов; залучення сучасних фінансових інструментів та технологій для підвищення ефективності управління інвестиціями та зменшення фінансового ризику.

Оптимальний план враховує стратегічні, фінансові та ризикові аспекти, створюючи баланс між доходами та стабільністю підприємства.

Для виміру ефективності інвестиційної діяльності науковці використовують дві групи методів: статистичні та динамічні. Статистичні методи вважаються традиційними і їхньою особливістю є те, що вони не враховують фактор часу. Ця група включає такі методи як: період окупності інвестицій, коефіцієнт ефективності інвестицій, коефіцієнт рентабельності інвестицій, метод розрахунку приведених витрат [2]. Ефективна інвестиційна діяльність грає ключову роль у оптимізації фінансового здоров'я підприємства. Це включає раціональне розподіл ресурсів, вибір інвестиційних проектів з високою виправданістю, стратегічне планування та постійний моніторинг результатів. Інвестиції сприяють створенню стабільної основи для фінансового здоров'я, розвитку підприємства та максимізації його прибутковості.

Україна має потенціал для привертання інвестицій через своє розташування, людські ресурси та природні ресурси. Проте, для досягнення високої ефективності інвестиційної діяльності важливо продовжувати вдосконалювати умови для бізнесу, розвивати інфраструктуру та підтримувати сталі реформи.

Ефективне управління інвестиціями є ключовим елементом для забезпечення фінансового здоров'я та стійкості підприємства. Це включає

стратегічне планування, розуміння ризиків та вигід, диверсифікацію портфеля, оцінку ефективності проектів та постійний моніторинг результатів. Використання новітніх технологій та активний ризик-менеджмент сприяють не лише оптимізації фінансів, але й досягненню стратегічних цілей та адаптації до змін у сучасному бізнес-середовищі.

Список використаних джерел

1. Штефан Н.М. Інвестування. Конспект лекцій для студентів освітньо-професійної програми підготовки. Д.: Національний гірничий університет, 2013. 77 с.

2. Єгорова О. М. Методичні засади оцінки ефективності інвестиційної діяльності торговельного підприємства. Молодий вчений. 2018. № 7(1). 263-269 с.

Фінансова транспарентність банківської системи

Бондаренко Н.В., к.е.н., доцент
Мігур І.О., здобувач третього рівня (доктор філософії)
Уманський національний університет садівництва

Банківський сектор України перебуває на етапі структурних та операційних змін, і однією з головних труднощів є втрата довіри до банків через часті банкрутства, незахищеність прав вкладників та відсутність прозорості у власності банків. У зв'язку з досягненням фінансової стабільності країни та надійного функціонування банків, ключовою та невідкладною стає необхідність забезпечення прозорості у роботі основних учасників банківської системи. Для визначення впливу транспарентності на ефективність банківської діяльності корисно використовувати конкретні числові показники, які відображали б рівень прозорості банку і можливість їхньої правильної інтерпретації. Публікація відомостей надає вкладникам і, зокрема, інвесторам можливість вибору найефективніших способів вкладання коштів.

Термін «транспарентність» включає в себе поняття як «відкритості», так і «прозорості». Ці терміни часто вживаються як синоніми і застосовуються поруч з поняттям «публічність», що вказує на відкрите та легко доступне розголошення інформації [1].

Концепція транспарентності виходить за межі простої відкритості, оскільки вона включає не лише розкриття інформації, але й її повноту, достовірність та зрозумілість для користувачів. Це вдало висловлюється у вислові члена Ради ректорів Федеральної резервної системи США, пані Хенкок: «Енрон» був дуже відкритий, але інвестори залишалися у невідомості» [2]. Іншими словами, відкритість залежить від обсягу наданої інформації банком, тоді як транспарентність (прозорість) базується на її якісних характеристиках, таких як зрозумілість, відповідність, достовірність, порівняльність та суттєвість.

Транспарентність банківського сектору проявляється у здійсненні ефективного розподілу ресурсів за допомогою усунення інформаційної нерівності, підтримці ринкової дисципліни і професійної культури в банківській справі, підвищенні надійності банківської системи через прозорість у здійсненні банківських операцій та репутації акціонерів, а також у піднятті репутації банків, що є надзвичайно важливим для потенційних інвесторів. НБУ визначає транспарентність як обов'язок банку перед усіма зацікавленими сторонами розголошувати інформацію про свою діяльність.

Транспарентність банку – це принцип відкритості та доступності інформації, який передбачає розкриття внутрішньої діяльності банку, його фінансового стану, операцій та рішень зацікавленим сторонам, таким як інвестори, клієнти, регулятори та громадськість. Це означає, що банк повинен публічно оприлюднювати свої фінансові звіти, інформацію про керівництво, структуру власності, ключові ризики та стратегії розвитку. Транспарентність сприяє відкритості, довірі та взаєморозумінню між банком і його зацікавленими сторонами, а також сприяє стабільності та ефективності фінансової системи.

Функція транспарентності в управлінні банком полягає у спонуканні керівництва до ефективного управління активами та зобов'язаннями, а також у запобіганні можливості використання менеджерами коштів, які належать власникам.

Можна визначити заходи які сприятимуть підвищенню рівня довіри до банківської системи, забезпечуючи більш стабільний та надійний фінансовий ринок для всіх учасників: розробити стандарти та рекомендації з покращення транспарентності банківських установ, що включають в себе обов'язкове надання чіткої та доступної інформації про фінансовий стан банку; запровадити механізми контролю за дотриманням стандартів транспарентності та вжити суворі заходи у випадках порушень; підвищувати фінансову грамотність серед клієнтів, щоб вони могли ефективно користуватися наданою інформацією та розуміти її важливість для своїх фінансових рішень; стимулювати банки до саморегуляції та вдосконалення своїх систем звітності та комунікації, щоб забезпечити максимальний рівень прозорості та довіри з боку громадськості та інвесторів; проводити незалежні аудити та регулярно перевіряти відповідність банківських установ встановленим стандартам транспарентності, сприяючи вирішенню можливих недоліків та підвищенню стандартів фінансової звітності.

Список використаних джерел

1. Транспарентність влади в контексті європейської інтеграції України : конспект лекції до короткотермінового семінару в системі підвищення кваліфікації кадрів / уклад : Е. А. Афонін, О. В. Суший. К. : НАДУ, 2010. 48 с.

2. Hanckok D. Discussion: Disclosure, Volatility And Transparency. URL: www.bis.org. (дата звернення 08.11.2023р.)

Сучасні стратегії фінансування господарської діяльність аграрних підприємств

Бондаренко Н.В.., к.е.н., доцент
Сінчук Я.М., студентка 31ф групи
Уманський національний університет садівництва

Аграрний сектор в сучасному світі стикається з низкою викликів, серед яких зміна клімату, ринкова конкуренція та природні катастрофи, які можуть вплинути на врожайність та фінансову стабільність аграрних підприємств. У зв'язку з цим виникає необхідність пошуку інноваційних підходів, які дозволять аграрному сектору забезпечити стійкість та ефективність в умовах змінюючогося оточення.

Розробка фінансової стратегії підприємства є основою управління фінансовими ресурсами, вона визначає довгострокові цілі фінансової діяльності та вибір найбільш ефективних методів їх досягнення. У сучасних умовах ринкової економіки стратегічний підхід є обов'язковим, оскільки саме він дозволяє підприємствам свідомо приймати ризики, забезпечувати стійке зростання та високу прибутковість у перспективі [1]. Такий підхід гарантує фінансову стабільність за рахунок системного підходу до взаємопов'язаних цілей, таких як зниження собівартості продукції, зменшення операційних та позареалізаційних витрат і ефективне використання бюджетної підтримки.

Вона служить основою для розробки стратегічних планів, проектів і програм, які системно відображають напрямки розвитку підприємства. Основна стратегія є інструментом міжфункціональної інтеграції та досягнення синергії, а також основою для змін в організаційній структурі підприємства. Вона є ключовим елементом управління, визначаючи успішний розвиток і результати, стабілізуючи внутрішні відносини та забезпечуючи ефективну мотивацію, контроль, облік та аналіз. Важливо зазначити, що кожен процес або явище можуть реалізувати лише той потенціал, який має в собі.

Генрі Мінцберг відкидає аналітичний науковий підхід до стратегії і висуває інший підхід. Він стверджує, що стратегія вимагає винахідливості і синтезу, і визначає її як патерн або план, який інтегрує головні цілі організації, політику і дії в єдине гармонійне ціле [2]. У своєму визначенні стратегії Майкл Портер звертає увагу на позицію підприємства. Згідно з його точкою зору, стратегія спрямована на те, щоб зайняти стійку та вигідну позицію, яка дозволить підприємству витримати натиск сил, що визначають конкурентну боротьбу в конкретній галузі [2]. Інше розуміння стратегії можна знайти в роботах англійських вчених Андрея Томпсона та Артура Стрікленда. Згідно з їхнім визначенням, стратегія - це узагальнююча модель дій підприємства, необхідна для досягнення поставлених цілей шляхом координації та розподілу ресурсів. У цьому випадку стратегія представляє собою набір правил для управлінських рішень, які підприємство використовує у своїй діяльності [2].

При виборі напрямку стратегічного розвитку аграрного підприємства необхідно узяти до уваги різні фактори, такі як потенціал підприємства, його цілі, технології виробництва продукції та їхні особливості, стан ринку та позицію підприємства на ньому, стратегії конкурентів, потреби споживачів, економічну і політичну ситуацію в країні, рівень розвитку науково-технічного прогресу, природно-кліматичні умови і таке інше.

Сучасні стратегії фінансування господарської діяльності аграрних підприємств орієнтовані на забезпечення стійкості та конкурентоспроможності в умовах змінюючогося ринкового середовища. Можна визначити кілька ключових стратегій, які можуть бути використані аграрними підприємствами для успішного фінансування їхньої діяльності:

– аграрні підприємства повинні дослідити різноманітні джерела фінансування, включаючи банківські кредити, інвестиційні фонди, венчурний капітал та гранти від державних та міжнародних організацій;

– ретельне планування фінансів, включаючи складання бюджетів і прогнозування витрат, допомагає здійснити оптимальний розподіл ресурсів і уникнути фінансових труднощів;

– використання страхових продуктів допомагає захистити підприємство від ризиків, пов'язаних зі змінами клімату, погодними катастрофами та іншими непередбачуваними подіями.

– розробка партнерських відносин з банками та фінансовими установами може допомогти отримати доступ до спеціалізованих фінансових продуктів та послуг, а також знизити витрати на кредитування.

– використання цифрових інструментів, таких як мобільні додатки для фінансового управління та онлайн-платіжні системи, може спростити облік та здійснення фінансових операцій, що сприяє ефективнішому використанню ресурсів.

– залучення інвестицій для впровадження сучасних технологій, агротуризму, агроекологічних проектів та інноваційних методів може збільшити продуктивність та прибутковість аграрного бізнесу.

Ці стратегії, взяті разом або використані окремо, можуть допомогти аграрним підприємствам забезпечити стійкість та успішність у сучасних економічних умовах. Фінансова стратегія відображає взаємозв'язок між фінансовими і стратегічними аспектами управління аграрним підприємством. Вона встановлює довгострокові фінансові цілі підприємства, методи досягнення цих цілей та показники, за якими вимірюється їхнє досягнення.

Список використаних джерел

1. Ігнатьєва І.А. Стратегічний менеджмент: теорія, методологія, практика: монографія. К.: Знання України, 2005. 202 с.

2. Кадирус І. Г. Донських А. С., Терещенко В. А. Формування стратегії розвитку аграрного підприємства. Електронне фахове видання «Ефективна економіка». URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/7_2020/66.pdf (дата звернення 07.11.2023р.)

Популяризація добровільного медичного страхування в Україні

Бондаренко Н.В., к.е.н., доцент
Яковенко О.Р., студентка 11-мф групи
Уманський національний університет садівництва

Медичне страхування є важливим елементом соціального захисту населення ,адже воно забезпечує доступ до якісної медичної допомоги та зменшує фінансові ризики для людей. В загальному розумінні система медичного страхування являє собою специфічні соціально-економічні відносини, в яких об’єктом є медичні послуги та формування соціального захисту населення в рахунок використання обов’язкового та добровільного медичного страхування [1].

Добровільне медичне страхування – це вид страхування, який надає можливість отримати компенсацію витрат на медичні послуги, які не включені до базового пакету обов'язкового медичного страхування. Споживачі страхуються для отримання додаткового захисту та доступу до розширених медичних послуг. Однак існують певні становища та проблеми, що впливають на розвиток добровільного медичного страхування: добровільне медичне страхування може бути високою вартістю для споживачів, що обмежує доступність цього виду страхування для широкого кола населення; недостатня інформація про переваги; деякі страхові компанії можуть обмежувати покриття або включати велику кількість винятків, що може призвести до невдоволення клієнтів; в деяких випадках відсутність ефективного регулювання може призвести до ризику, коли страховики відмовляють у виплаті компенсації за страховими випадками; нерівномірний доступ до медичних послуг.

Добровільне медичне страхування досліджується як і самостійне страхування, так і додаткове страхування (якщо в країні наявне обов'язкове медичне страхування). Основна ідея добровільного медичного страхування полягає в тому, що особа, яка придбала річний поліс, має право на безоплатну та невідкладну медичну допомогу в межах бюджету та переліку послуг у разі настання страхової події (хвороби чи травми). Добровільне медичне страхування в свою чергу поділяється на: індивідуальне – страхувальником є фізична особа, яка уклала зі страховою компанією договір про страхування себе або третіх осіб (дітей, батьків, родичів) за власний рахунок; колективне – страхувальником є підприємство, організація чи установа, яка за свої кошти уклала зі страховою компанією договір про страхування своїх працівників або інших фізичних осіб (членів сімей працівників, пенсіонерів тощо).

На сьогодні попри необізнаність та значну недовіру громадян України страховим компаніям, вони пропонують широкий спектр полісів даного виду страхування. За перше півріччя 2023 року найбільші суми страхових внесків та платежів страхових компанії, які проводять свою діяльність в Україні

(табл. 1). Проте зважаючи на події останніх років більшість з провідних страхових компанії не покривають воєнні ризики.

Таблиця 1

Рейтинг страхових компаній з добровільного медичного страхування за перше півріччя 2023 року [2]

Страхова компанія	Сума страхових платежів, тис. грн.	Сума страхових виплат, тис. грн.
УНІКА	604 635	266 722
ІНГО	395 015	222 986
УНІВЕРСАЛЬНА	345 092	82 685
ARX	332 630	122 321
ВУСО	197 212	102 721
УСГ	174 720	118 681
ТАС СГ	134 630	60 841
PZU УКРАЇНА	104 952	54 527
КРАЇНА	69 000	44 647
КНЯЖА	68 730	38 250

Згідно з даними частка медичного страхування за проведенням добровільного медичного страхування в страхових портфелях найбільших компаній України перевищує 15%. Однак слід також зазначити, що більшість договорів страхування укладають юридичні особи для забезпечення соціальних пакетів працівникам різного виду підприємств. Незважаючи на невелику кількість фізичних осіб, які користуються медичним страхуванням, кількість полісів, укладених фізичними особами, останніми роками стрімко зростає.

Для популяризації добровільного медичного страхування серед громадян, на нашу думку, необхідно: здійснювати інформаційні кампанії для підвищення свідомості про переваги та доступність ДМС; вдосконалити систему регулювання для захисту інтересів споживачів та забезпечення стабільності ринку; заохочувати страхові компанії до впровадження інновацій та персоналізованих підходів до страхування; розглядати програми для міжнародного розширення добровільного медичного страхування та взаємодіяти з міжнародними партнерами; сприяти соціальній відповідальності страхових компаній, забезпечуючи доступні та ефективні програми для різних верств населення. В контексті воєнних подій в Україні популяризація добровільного медичного страхування стає важливим кроком для громадян. Це пов'язано з необхідністю забезпечення медичного захисту в умовах невизначеності та ризику. Добровільне медичне страхування може надати людям додатковий фінансовий захист у випадку непередбачених ситуацій та забезпечити можливість отримання якісної медичної допомоги.

Щоб забезпечити стабільний розвиток добровільного медичного страхування, важливо забезпечити баланс між доступністю, якістю послуг та їх вартістю, а також вдосконалити систему регулювання для захисту прав та інтересів споживачів. Перспективи розвитку добровільного медичного

страхування включають збільшення популярності через покращення економічної ситуації, інновації в продуктах та медицині, гнучкість та персоналізацію, поліпшення регулювання, співпрацю із сектором охорони здоров'я, міжнародне розширення та зменшення обмежень з боку держави.

Список використаних джерел

1. Федорович І. М. Теоретичні та практичні засади реалізації медичного страхування в Україні. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. 2019. С. 76-80.

2. Рейтинг: медичне страхування (ДМС) URL: https://insurancetop.com/top/uanonlife/med (дата звернення 09.11.2023р.)

Цифрова трансформація банківського сектору України

Бондаренко Н. В., к.е.н., доцент
Олійник А. І., студентка 31-ф групи
Уманський національний університет садівництва

Останнім часом спостерігається стрімкий розвиток цифрових технологій у всіх галузях, зокрема в банківській сфері. Банки по всьому світу все частіше віддають перевагу наданню онлайн-послуг своїм клієнтам, що призводить до поступової діджиталізації банківської галузі. Діджиталізація (або цифровізація) – це процес застосування цифрових технологій для збору, зберігання, обробки, пошуку, передачі та відображення інформації у формі електронних даних. Також можна зазначити, що це необхідний етап у розвитку сучасного світу, який дозволяє перетворити аналогові процеси та дані в цифровий формат. Це сприяє швидшому та зручнішому доступу до інформації, полегшує обробку даних і сприяє розвитку нових технологій та інновацій. Діджиталізація відкриває безліч можливостей у бізнесі, освіті, медицині та інших сферах життя, роблячи їх більш ефективними та доступними для всіх.

Українські фінансові установи намагаються впроваджувати інноваційні рішення, зокрема цифрові, у зв'язку з кризовими ситуаціями та економічною нестабільністю в країні. Ця необхідність виникає з потреби знайти нові способи взаємодії з клієнтами. Однією з головних причин активної цифровізації банківського сектору України є конкуренція за клієнтів та ринкові сегменти. У контексті перенасиченого ринку банківських послуг цифрова трансформація стає ключовою конкурентною перевагою. Багато осіб обирають банк, звертаючи увагу на можливість віддаленого здійснення операцій за допомогою зручних та доступних цифрових інструментів, уникаючи відвідування банківських відділень. У зв'язку з непередбаченим розвитком подій, пов'язаним із пандемією COVID-19, банківські установи організовували віддалену роботу та удосконалювали дистанційні канали зв'язку з клієнтами. В даний час, навіть у умовах воєнного стану, не зважаючи на регулярні обстріли та відключення електроенергії, банки

відновили роботу та забезпечують безперервність та доступ до банківських послуг для клієнтів, які були змушені тимчасово переселитися до більш безпечних місць.

Для подальшого впровадження інновацій НБУ розробив нову «Стратегію Національного банку України до 2025 року», основним завданням якої є розвиток безготівкової економіки, підвищення фінансової грамотності споживачів та бізнесу, розвиток інновацій фінансового сектору та його кіберзахист [1]. Банківська система змінюється, відмовляючись від застарілих бізнес-моделей та активно використовуючи цифрові інструменти та штучний інтелект. Банки оптимізують свої внутрішні структури, що призводить до значного зменшення кількості їхніх відділень. Наприклад, станом на 1 січня 2013 року відзначалося існування 19 632 банківських відділень, тоді як на 1 січня 2023 року ця кількість скоротилася до 5 336. В даний момент діє 67 банків [2]. Це свідчить про те, що банківська система переживає значні трансформації і пристосовується до вимог сучасного ринку. Зменшення кількості банківських відділень вказує на оптимізацію та ефективність внутрішніх процесів у банках. Впровадження цифрових технологій та штучного інтелекту допомагає банкам автоматизувати багато операцій, поліпшує обслуговування клієнтів та забезпечує більш точний та оперативний аналіз даних. Ці зміни вказують на стратегічний рух у напрямку високотехнологічної, ефективної та конкурентоспроможної банківської системи, яка може краще відповідати потребам клієнтів у сучасному цифровому світі.

В результаті інтенсивної цифрової трансформації у банківському секторі виникли та стрімко розвиваються фінансові компанії, «необанки». Даний термін використовується для позначення фінансових установ, які не є традиційними банками, але надають схожі фінансові послуги через цифрові технології та онлайн-платформи. Ці компанії можуть надавати послуги з електронних переказів, видачі позики, інвестування, страхування тощо, схожі на ті, які надають банки. Однак вони не мають фізичних відділень, а їхні операції в основному здійснюються через інтернет або мобільні додатки. Це новий тип фінансових установ, який набирає популярності завдяки зручності та доступності своїх послуг для клієнтів. У період пандемії та в умовах повномасштабного вторгнення агресора особливо актуальною стала можливість отримання послуг від необанківських установ, і клієнти відчули вигоди цього обслуговування.

Українські необанки демонструють вражаючий ріст та впевнену конкурентоспроможність на фінансовому ринку. Вони активно використовують цифрові інновації та технології для створення зручних та доступних фінансових рішень для клієнтів. Платформа Fintech Farm, заснована українцями у співпраці з міжнародними банками, залучила інвестиції в розмірі 22 мільйонів доларів США. Завдяки цифровому банкінгу вдалося вдосконалити процеси електронних платежів, електронних підписів, обробки електронних документів та оплати комунальних послуг. Також було

вдосконалено систему шифрування даних, що сприяло створенню безконтактних платіжних систем Google Pay та Apple Pay. Серед засновників цієї платформи є творці вітчизняного необанку Monobank. Крім того, на українському ринку існують інші необанки, такі як O.Bank, Neobank, Izibank і Sportbank. [3].

Україна займає четверте місце в світі за розвитком безконтактних платежів, маючи понад 38 мільйонів активних карток. Із них 5,3 мільйона оснащені безконтактною технологією. Крім того, Україна входить до п'ятірки країн з найбільш розвиненими платіжними операціями з використанням технології NFC [4]. У додаток до цього, багато великих роздрібних мереж та платіжних провайдерів в Україні також активно сприяють розвитку безконтактних платежів. Наприклад, більше 70% терміналів здатних приймати безконтактні платежі, що становить понад 240 000 терміналів у всій країні. Ці цифри свідчать про широкий розповсюдження безконтактних платежів у різних сферах економіки України. Також важливим досягненням українського банківського сектору є впровадження системи онлайн-верифікації особи під назвою BankID. Ця система дозволяє підтвердити ідентичність користувача в Інтернеті, використовуючи його банківські дані для переконання в тому, що цей користувач – реальна особа, а не шахраїв. Створення нових IT-інфраструктур у банку є ключовим для забезпечення ефективного управління ризиками та досягнення прибутковості.

Діджиталізація банківського сектору України нині є активним процесом, спрямованим на підвищення продуктивності банківських операцій та їхню автоматизацію, а також на зменшення операційних витрат і ризиків. Цей напрямок діджиталізації сприяє зміцненню стійкості банківських установ і розширенню їхнього бізнесу. Важливою складовою успішної діджиталізації є гнучка реакція на потреби клієнтів та зміни в зовнішньому середовищі. Розуміння фінансових аспектів та вдосконалення цифрових технологій дозволять банкам досягти максимальних результатів і зменшити негативний вплив можливих ризиків. Напрацювання на цих аспектах діджиталізації сприятиме подальшому розвитку та конкурентоспроможності банківського сектору України в умовах швидких змін на фінансовому ринку та високої вимогливості клієнтів.

Список використаних джерел

1. Стратегія Національного банку до 2025 року. URL:https://bank.gov.ua/ua/news/all/strategiya-natsionalniy-bank-do-2025-roku-fokus-na-aktivizatsiyu-ekonomichnogo-zrostannya-ta-tsifrovizatsiyu (дата звернення 02.11.2023)

2. Наглядова статистика Національного банку України. URL: https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervisionstatist. (дата звернення 02.11.2023)

3. Кльоба Л. Г., Добош Н. М., Сорока О. П. Впровадження фінансових технологій – стратегічний напрям розвитку банків. DOI: https://doi.org/10.32702/2307-2105-2020.12.128. (дата звернення 03.11.2023)

4. Офіційний сайт Національного банку України. URL: http://bank.gov.ua. (дата звернення 05.11.2023)

Фінансові методи контролю за рухом запасів матеріальних оборотних активів підприємства

Бутко Н.В., к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства, обліку і аудиту
Мохонько А.Ю., здобувач вищої освіти групи ПТБм-22
Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького

У сучасних умовах економічної діяльності саме оборотні активи є головною складовою забезпечення стабільності, регулярності та неперервності функціонування будь-якого підприємства, гарантуючи його економічну надійність. Ефективне управління та контроль за рівнем запасів оборотних активів дозволяють зменшити витрати на їх зберігання та вивільнити фінансові ресурси для інших потреб. Систематичний нагляд за використанням виробничих запасів допомагає знизити ризик фінансових труднощів для підприємства та підвищує ефективність управління обліком, контролем та стратегією управління запасами з метою збереження, стабілізації та підвищення продуктивності роботи суб’єкта господарювання.

Актуальність обраної теми підкреслює необхідність наукового дослідження фінансових методів контролю за рухом оборотних активів підприємства. Метою даного дослідження є обґрунтування оптимальних підходів до організації контролю за наявністю і рухом оборотних активів на підприємствах за допомогою фінансових методів контролю.

Головною метою контролю над операціями з оборотними активами є підтвердження достовірності первинних даних, пов'язаних з наявністю та обігом виробничих запасів. Це включає в себе перевірку повноти та своєчасності реєстрації даних у первинних документах і облікових регістрах, а також достовірність відображення цих запасів у фінансовій звітності підприємства [1].

Досягнення ефективного управління матеріальними оборотними активами можливе лише за умови правильної організації їх обліку та внутрішнього контролю із застосуванням фінансових методів. Основними проблемами в організації обліку виробничих запасів на підприємстві є:

1. Недостатня точність визначення первісної вартості придбаних запасів.
2. Недоцільність визначення справедливої вартості запасів при їх внесенні до статутного капіталу, отриманні безоплатно або обміні.
3. Недоречний вибір методів амортизації виробничих запасів.
4. Недоцільність організації складського господарства та зберігання запасів.
5. Недостатній рівень автоматизації первинного обліку виробничих запасів на підприємстві.

6. Недостатній рівень контролю та оперативного регулювання процесів утворення та використання запасів.

Внутрішній контроль проводять різні особи та структури підприємства, включаючи керівників, спеціалістів, керівників виробничих підрозділів, обліково-економічну службу та матеріально відповідальних осіб. Перевірка умов зберігання та стану матеріальних ресурсів в основному здійснюється під час інвентаризації, а також у процесі тематичних перевірок у поточному контролі.

Один із способів контролю за операціями з матеріальними оборотними активами – це аудит. Аудит запасів розподіляється на два головних напрямки: перевірка фактичної наявності запасів через інвентаризацію та перевірка правильності оцінки запасів в обліку та звітності. У першому напрямку, інвентаризація – це процедура перевірки наявності та стану об'єкта шляхом огляду, підрахунку, зважування і т.д. [2]. Це метод контролю, за допомогою якого здійснюється перевірка і підтвердження документальне наявності,стану і оцінки активів, власного капіталу і зобов'язань підприємства для забезпечення достовірності обліку та звітності, а також контролю зазбереженням майна.

Впровадження електронного документообігу на підприємствах сприяє покращенню інформаційного забезпечення управління. Використання електронного документообігу спрощує роботу бухгалтерів у створенні та обробці документів. Рівень достовірності, ефективності та точності обліку запасів залежить від якості організації електронного документообігу на підприємстві. Процес електронного документообігу складського обліку виробничих запасів повинен базуватися на інтегрованій обробці облікової інформації, яка включає формування та обробку первинних документів.

В результаті проведеного дослідження було встановлено, що матеріальні оборотні активи є важливою складовою майна підприємства та займають ключове місце у структурі витрат. Успішність господарської діяльності підприємств значною мірою залежить від оцінки та раціонального використання виробничих запасів. Неналежна організація управління наявністю та обігу виробничих запасів може завдати шкоду фінансовим показникам, тому необхідно вдосконалювати систему обліку виробничих запасів та оптимізувати їх наявність. Відповідно, для цілей оптимізації застосування фінансових методів контролю за рухом запасів матеріальних оборотних активів підприємства необхідно:

- для вирішення питання визначення первісної вартості, справедливої вартості та чистої вартості реалізації запасів – створити загальнодержавну базу даних щодо середніх цін на ринках для поширених видів активів;
- впровадити обґрунтовану класифікацію запасів;
- визначити умови для впровадження ефективного методу списання запасів з метою отримання достовірної оцінки вартості виробничих запасів; впроваджувати суцільну автоматизацію робочих місць облікових працівників та облікових процесів;

- створити типову структуру та функціонал системи внутрішнього контролю чи аудиту матеріальних оборотних активів.

Реалізація цих заходів призведе до підвищення результативностіфінансово-економічної діяльності підприємства.

Список використаних джерел

1. Бойцова М., Маханько, Я. Клиженко Усе про облік запасів; 2-е вид., перероб. і доп. Харків : Фактор, 2014. 160 с
2. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність: підручник / Н. М. Ткаченко; 5-е вид., доп. і перероб. Київ : Алерта, 2011. 976 с.
3. Шум М. А., Гулько К. С. Особливості обліку та аналізу виробничих запасів на підприємствах України в сучасних умовах. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2017. № 4. С. 166-169.

Особливості функціонування фондового ринку в сучасних умовах

Власюк С.А., к.е.н., доцент,
Назаренко В.С., здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
Уманський національний університет садівництва

Фондовий ринок як різновид фінансового ринку є основою економічного та фінансового розвитку країни, який залучає капітал та інвестиції з усього світу та об’єднує попит і пропозицію на фінансові інструменти. Це також комп’ютеризоване місце, де цінні папери зареєстрованих на біржі компаній обмінюються в режимі реального часу з постійними оцінками відповідно до попиту та пропозиції. Висока прибутковість приваблює багатьох інвесторів. Однак ці інвестиції можуть бути ризикованими. Оскільки вартість цінних паперів не гарантована, інвестори можуть втратити свій капітал.

Вартість акцій є договірною та змінюється залежно від ситуації на ринку. Власники акцій користуються певними перевагами: дивіденди, право голосу на загальних зборах, право на інформацію тощо. Ці переваги пропорційні частці капіталу. Зі свого боку, облігації – це цінні папери, які продаються компаніями чи державою для фінансування (позичення грошей). Інвестор, який володіє облігацією, отримає відсотки від компанії або уряду, коли вона настане.

Фондовий ринок постійно коливається. І статки, і банкрутства можуть статися так само швидко, як і одне інше. Інвестори спекулюють: вони купують, намагаючись вгадати, які цінні папери зростуть у ціні, і продають, коли цінні папери достатньо зросли в ціні, усе з метою отримання прибутку від продажу. Інвестиції у фондовий ринок є вигідною економічною діяльністю, особливо в довгостроковій перспективі.

Кожен фондовий ринок має фондовий індекс, який показує його вартість (її ефективність) у порівнянні з іншими фондовими біржами. Цей індекс встановлюється на основі рейтингу окремих представницьких цінних

паперів. Таким чином, індекси фондового ринку дають гарне уявлення про загальну тенденцію та розвиток ринку.

У 1896 році два фінансових оглядача Чарльз Доу та Едвард Джонс опублікували перший індекс фондового ринку. Їх індекс Доу-Джонс складається з 12 цінних паперів представника Нью-Йоркської фондової біржі [1].

Згодом на кількох фондових біржах світу були створені інші фондові індекси. Основними світовими індексами є DAX 30 (Франкфурт у Німеччині), створений у 1980-х роках, Dow Jones (Нью-Йорк, США), створений у 1896 році, FTSE 100 (Лондон, Великобританія), створений у 1984 та NIKKEI 225 (Токіо, Японія), створений у 1949 році [2]. NASDAQ, американська фондова біржа, на якій розташовано кілька компаній у галузі технологій, займає значну участь у міжнародному ринку з 1990-х рр. Індекс NASDAQ дозволяє вам знати про ефективність цього американського ринку [3]. TSX, що представляє фондову біржу Торонто, є основним фондовим індексом Канади [4].

Фінансові ринки є одним із джерел фінансування економіки. Вони дозволяють приватним і державним компаніям, місцевим органам влади та державі отримувати кошти для фінансування своїх інвестицій, звертаючись прямо чи опосередковано до вкладників. Саме на первинному ринку «нові» цінні папери стають доступними для інвесторів. Це може стосуватися новостворених цінних паперів (це називається «емісія») або розміщення на ринку нових компаній (це називається «представленням»). Згодом цінні папери продаються на фондових ринках, які становлять вторинний ринок. Діяльність фінансового ринку контролюється Управлінням фінансових ринків (AMF), яке є незалежним органом. Місія цього органу полягає у забезпеченні:

- захисту заощаджень, інвестованих у фінансові інструменти, та будь-яких інших інвестицій, що викликають публічний заклик до заощаджень;
- інформування інвесторів;
- належне функціонування ринків фінансових інструментів.

Однак нестабільність фінансових ринків, а також потенційна обмежена ліквідність можуть бути певними недоліками. Валютний ризик також є аспектом, який слід брати до уваги. Вирішуючи інвестувати в іноземні активи, коливання обмінних курсів можуть вплинути на прибуток і наражати інвесторів на ризики, пов’язані з коливаннями валют. Важливо підкреслити, що минулі результати не є гарантією майбутніх результатів, і що інвестування завжди передбачає певний ступінь невизначеності та ризику. Інвестиції на фондовий ринок представляють ризики втрати капіталу, незалежно від того, здійснюються вони в акціях чи облігаціях.

Список використаних джерел

1. Введення в теорію Доу – коротко про технічний аналіз: тренди, фази та цикли. URL : https://incrypted.com/ua/teoria-dou/

2. Історія фінансових ринків. Від класиків – сучасникам / за ред. Девіда Чемберса та Елроя Дімсона ; пер. з англ. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2020. – 308 с

3. Найбільші фондові біржі світу: де вони розташовані, і як із ними заробляють. URL : https://finance.ua/ua/goodtoknow/fondovi-birzhi

4. Торонто фондова біржа (TSX). URL : https://uk.bienngoccruise.com/toronto-stock-exchange

Страхування як ключовий елемент стратегії управління ризиками

Власюк С.А., к.е.н., доцент
Наливана О.Г., здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
Уманський національний університет садівництва
м. Умань, Черкаська область, Україна

Кожна підприємницька діяльність стикається з ризиками, які можуть загрожувати його ефективній діяльності. Ризик визначається як ймовірність події та її наслідків. Управління ризиками – це використання процесів, методів та інструментів для управління цими ризиками.

Управління ризиками передбачає впровадження процесів, методів та інструментів для боротьби з наслідками подій, які визначені як такі, що становлять суттєву загрозу для бізнесу. Це може бути таким же простим, як виділення фінансових резервів для полегшення проблем з грошовими потоками, якщо вони виникнуть, або забезпечення ефективного резервного копіювання та процедур IT-підтримки для вирішення проблем із збоєм системи, так і страхування.

Страхування не зменшує ризики підприємницької діяльності, але його можна використовувати як фінансовий інструмент для захисту від збитків, пов'язаних з певними ризиками, які обумовлені в договорі страхування, підприємницька структура отримає певну фінансову компенсацію. Це може виявитися вирішальним для виживання підприємницької структури, наприклад, у разі пожежі, військових дій тощо. Деякі витрати не можуть бути застраховані, наприклад, шкода репутації компанії. Страхові компанії все більше хочуть доказів того, що ризиком керують. Перш ніж надати покриття, вони хочуть підтвердити, що існуючі процеси

Система управління ризиками дозволяє страховій компанії ідентифікувати, вимірювати, контролювати, управляти та звітувати про ризики, яким вона піддається або може бути піддана, на індивідуальному та сукупному рівнях, а також про взаємозалежності між цими ризиками. Ця система управління ризиками інтегрована в організаційну структуру, процеси прийняття рішень та інформаційні процедури страхової компанії.

Якість системи управління ризиками є тим більш важливою, оскільки середовище для страхових компаній увійшло в стан перманентної потрійної кризи: зростання небезпек у реальному світі (природні катаклізми,

кліматичні та технологічні ризики), зростання волатильності у фінансовій сфері і сильна невизначеність щодо нормативно-правової бази, пруденційної чи бухгалтерської.

Управління ризиками – це життєво важливий процес для підприємницьких структур і окремих осіб, щоб визначити, оцінити та керувати ризиками, яким вони можуть наражатися. Це допомагає мінімізувати потенційні збитки та фінансові втрати, пов'язані з цими ризиками.

Страхування відіграє ключову роль в управлінні ризиками, забезпечуючи фінансовий захист у разі непередбачених подій. Важливо розуміти відмінності між різними видами страхування, щоб вибрати той, який найкраще відповідає вашим потребам у управлінні ризиками. Кожен вид страхування розроблено для покриття різних типів ризиків, який забезпечить найкращий захист у ситуаціях.

Управляючи ризиками за допомогою страхування, компанії та окремі особи можуть зменшити довгострокові витрати, пов'язані з непокритими збитками. Вони також можуть уникнути додаткових витрат, пов'язаних із судовими позовами та іншими фінансовими наслідками катастроф. Маючи адекватне покриття потенційних ризиків, підприємницькі структури та фізичні особи можуть уникнути значних витрат на ремонт або заміну пошкодженого чи втраченого майна у разі катастрофи. Правильне управління ризиками за допомогою страхування також може допомогти зберегти безперервність підприємницької діяльності, що має вирішальне значення для довгострокового фінансового успіху.

Таким чином, страхування може допомогти в управлінні ризиком, надаючи фінансову допомогу у випадку претензії, дозволяючи більш глибоку оцінку ризику та зменшуючи довгострокові витрати. Також, страхування забезпечує фінансове покриття економічних збитків і може бути використане для зміцнення фінансової стабільності підприємства чи особи. Це також може допомогти мінімізувати вплив на довгострокову платоспроможність і життєздатність.

Розвиток системи іпотечного кредитування в Україні

Власюк С.А., к.е.н., доцент
Ролінський О.В., к.е.н., доцент
Лозовська В.О., здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
Уманський національний університет садівництва

Пандемія Covid-19 вплинула на світові ринки житла. Спочатку пандемія призвела до заморожування світових ринків житла, що відобразилося в тимчасовому припиненні транзакцій з житлом, будівництва та схвалення іпотеки. У міру того, як пандемія тривала, рівень безробіття зріс, оскільки багато підприємств були змушені закрити або скоротити свою діяльність через карантини та заходи соціального дистанціювання. Для тих, кому

вдалося зберегти роботу, для багатьох пандемія призвела до скорочення робочого часу та оплати, особливо в таких галузях, як готельний бізнес, роздрібна торгівля та подорожі, які особливо сильно постраждали від пандемії. Через ці фактори багатьом домогосподарствам важче дозволити собі житло порівнянної якості та за аналогічним рівнем цін на їхніх ринках.

З іншого боку, збої в глобальних ланцюгах поставок призвели до уповільнення пропозиції житла, особливо в будівельній галузі. Також спостерігався раптовий сплеск попиту на більші та просторіші будинки через умови роботи з дому. Дійсно, багато економік також запровадили надзвичайні політичні заходи та урядові методи для підтримки доходу та пом'якшення економічних потрясінь під час пандемії. Поєднання факторів, кількісне пом'якшення та зниження процентних ставок центральними банками, на додаток до рішучих заходів підтримки доходів, тимчасової допомоги та субсидій на заробітну плату, разом із підтримкою фінансового сектора, спрямовані на стимулювання глобального житлового будівництва [1].

Іпотечний кредит виступає як специфічний грошовий кредит, який відрізняється від споживчого кредиту технологією, реалізованою законодавцем. Оскільки це окремий контракт, він може бути змінений під час виконання, або ж в достроковому погашенні, або в кінці переукладання. Як і будь-який договір, він вразливий до невиконання, і засобом правового захисту в такому випадку є закінчення кредиту або, якщо необхідно, його призупинення [2].

Нині, існує безліч різноманітних підходів до визначення дефініції «іпотечний кредит» (табл. 1)

Таблиця 1

Тлумачення підходів до визначення дефініції «іпотечний кредит»

Автор	Визначення
Шарова С. В., Мартищенко Д. О. [3]	це особлива форма кредиту, пов'язана з наданням позик під заставу нерухомого майна – землі, виробничих або житлових будівель тощо.
Панова О.О., Розумовський О.С. [4]	це спосіб забезпечення виконання зобов'язань, за яким нерухоме майно, що є предметом застави, залишається у заставодавця або в третьої особи.
Гриньох А. [5]	різновид довготривалого кредитування, де права кредитора (банку) забезпечені нерухомим майном
Ковальчук (Добротворська) Т.С. [6]	система економічних відносин, що виникають у процесі надання іпотечного кредиту, тобто грошової позики, які надаються під заставу нерухомості.
Студінська Г.Я., Просов В.М. [7]	система відносин між економічними суб'єктами на фінансовому ринку з метою акумулювання вільних грошових ресурсів

Кожний із згаданих підходів (табл. 1.1) є правильним, але недостатньо повним, що свідчить про актуальність даного дослідження та мотивує до

подальших наукових досліджень. Зокрема, деякі визначення не враховують функцію розподілу ризиків, яка притаманна кредитному іпотечному ринку.

На нашу думку, іпотека, або іпотечна позика, – це кредит, за яким майно для позики використовується як застава, а позичальник погоджується здійснити ряд регулярних платежів, щоб повернути позику. Оскільки будинок використовується як застава за кредитом, іпотека діє як юридичний документ, який дозволяє кредитору отримати будинок, якщо всі платежі будуть зроблені згідно з домовленістю. Після здійснення всіх платежів позичальник стає власником житла. Право позикодавців вилучити або повернути будинок за несплату більше не існує.

Іпотечні кредити позитивно впливають на розвиток реальної економіки, яка не тільки отримує інвестиційні ресурси, а й стимулює їх продуктивне використання з урахуванням необхідності повернення позичених кредитів. Іпотечні кредити дозволяють модернізувати виробництво, сприяють підвищенню якості та конкурентоспроможності продукції, прискоренню розвитку національної економіки.

Перевага банківської іпотеки полягає в зниженні кредитного ризику в разі неплатоспроможності, банкрутства або ліквідації позичальника як юридичної особи, оскільки позичальник може передати банку права на нерухоме майно, яким він може користуватися, якщо кредит не повертається повністю або прострочено.

Список використаних джерел

1. Yiu, E.C.Y., Wong, K.S.K., Wu, H. And Cheung, W.K.S. (2023), "Guest editorial: A global housing affordability upheaval after Covid-19", *International Journal of Housing Markets and Analysis*, Vol. 16 No. 3, pp. 445-449. URL: https://doi.org/10.1108/IJHMA-05-2023-181

2. Гарбузова В.С. Сучасний стан та особливості розвитку іпотечного кредитування в Україні. *Економіка і суспільство.* 2020. № 10. С. 69 – 74.

3. Шарова С. В., Мартищенко Д. О. Визначення проблем іпотечного кредитування в період економічної кризи. *Ефективна економіка.* 2016. №1. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/

4. Панова О.О., Розумовський О.С. Поняття іпотечного кредиту: теоретико-правовий аналіз. *Фінансове право.* 2017. №1. Ч.2. С. 193-196.

5. Гриньох А. Кредит під заставу нерухомості: іпотека. *Рубрика новин та публікацій.* URL: https://duo.com.ua/news/neruhomist/kredut-pid-zastavu-neruhomosti-ipoteka

6. Ковальчук (Добротворська) Т.С. Іпотечне кредитування як інструмент розвитку економічних відносин. *Житомирська політехніка.* 2021. URL: https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2021/11/304.pdf

7. Студінська Г.Я., Просов В.М. Економічна природа іпотечних фінансових інструментів. *Економічний вісник.* 2018. №4. С. 94-103. URL: https://ev.nmu.org.ua/docs/2018/4/EV20184_094-103.pdf

Особливості фінансового менеджменту в аграрному секторі України

Власюк С.А., к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Цибульський А.А., здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
Уманський національний університет садівництва
м. Умань, Черкаська область, Україна

Відновлення інтересу до сільського господарства, яке було очевидним з 2008 року на міжнародному рівні, призвело до певної зміни позиції як державних, так і приватних суб'єктів у фінансуванні сектора.

Довгий час тема управління фінансами та ліквідністю залишалася поза увагою в сільськогосподарських тренінгах і консультаціях; натомість увага зосереджувалася на чистих розрахунках прибутковості в області часткового обліку витрат (маржа внеску). Проте за останні роки вимоги до забезпечення платоспроможності аграрних компаній значно зросли: суттєво зростає волатильність цін на ринках продукції та ресурсів. Фінансова грамотність є важливою відправною точкою для ефективного управління сільськогосподарським бізнесом, оскільки вона дозволяє виробникам зрозуміти безпосередній вплив їхніх бізнес-рішень, а також варіанти та можливості, які їм доступні для продовження справи.

Кредитори, бухгалтери та фінансові консультанти хочуть працювати з виробниками, щоб керувати фінансовими ризиками, допомагаючи їм використовувати можливості та позиціонувати свій бізнес для успіху; однак відсутність фінансових знань у виробників перешкоджає можливостям у цьому напрямку.

Ми знаємо, що більшість виробників займаються сільським господарством не для того, щоб бути менеджерами. Проте виробники, які використовують розумні практики управління, такі як фінансовий аналіз і планування, винагороджуються не лише збільшенням прибутку, але й гармонією в їхній сім'ї та фермерській команді, підвищеною впевненістю у прийнятті рішень.

Сільськогосподарські виробники є і завжди були власниками бізнесу. З часом сума залучених грошей поступово збільшувалася, збільшуючи потенційні прибутки, а також ризики невдачі. Тому управління фінансами компанії стає все більш важливим. Для того, щоб брати активну участь у фінансовому управлінні своєю фермою, виробники повинні пройти достатню фінансову підготовку.

Усвідомлюючи необхідність підвищення фінансової грамотності канадських виробників, Farm Management Canada та MNP (провідна бухгалтерська, податкова та консалтингова фірма, яка обслуговує сільськогосподарську галузь Канади) об'єднали зусилля, щоб запропонувати виробникам нову програму навчання аграрному фінансовому менеджменту. Виробники всіх типів і в усіх секторах отримають вигоду від кращого розуміння свого фінансового становища та різних варіантів, які їм доступні,

щоб залишатися конкурентоспроможними та приймати прораховані ризики для подальшого успіху свого бізнесу. Ці програми спеціально розроблені, щоб допомогти виробникам зрозуміти, інтерпретувати та використовувати фінансові інструменти, включаючи баланси, фінансові звіти, грошові потоки, бюджети та фінансові плани.

Сьогодні сільське господарство є складним, різноманітним і передовим сектором економіки України, який забезпечує суттєвий внесок у високий рівень життя українців і відіграє життєво важливу роль у зміцненні нашої економіки. Незалежно від того, виробляє продукти харчування, клітковину, паливо чи сировину для будь-яких інших цілей, одна постійна потреба залишається: потреба у фінансовому менеджменті. Незалежно від розміру сільськогосподарської операції, щоб досягти успіху, потрібно активно та комплексно підходити до галузевих тенденцій.

Аутсоринг: пошуки конкурентних переваг

Власюк С.А., к.е.н., доцент
Ролінський О.В., к.е.н., доцент
Параскун І.О., здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
Уманський національний університет садівництва

Питання нестабільності є особливо важливим і чутливим в аграрному секторі. Історично прекарність в основному спиралася на сезонну, навіть поденну або відрядну працю. Частково це пояснюється економічною специфікою, зокрема піками роботи, кліматичними небезпеками та нестабільністю цін і доходів.

Аутсорсинг став стратегічним вибором для багатьох аграрних компаній. Використання аутсорсингу означає доручення однієї чи кількох дій зовнішньому постачальнику послуг. Делегуючи всю або частину своєї діяльності спеціалізованому постачальнику послуг, компанії можуть переорієнтуватися на свій основний бізнес і отримати доступ до нових технологій за меншими витратами. Для компаній-користувачів аутсорсинг є частиною нової організаційної стратегії, яка полягає в передачі всього або частини управління людськими ресурсами зовнішньому партнеру. Аутсорсинг все більше покладається на нові цифрові технології.

Аграрії можуть передати операції, пов’язані з виробництвом, такі як логістика, технічне обслуговування, прийом замовлень, бухгалтерський облік, зв’язок, ІТ та відносини з клієнтами, наземним (національним) або офшорним (національним) постачальникам послуг в іноземній країні).

Звернення до аутсорсингу шляхом доручення частини своєї діяльності спеціалізованому зовнішньому постачальнику послуг пропонує компаніям більше, ніж будь-коли, можливість виграти в гнучкості, ефективності та мати можливість перефокусуватися на своїй основній діяльності.

На додаток до переваг, які пропонує аутсорсинг у плані економії коштів аутсорсинг певних видів діяльності дійсно може стати стимулом для інновацій та цифровізації.

Використовуючи аутсорсинг, компанія отримує вигоду від досвіду та експертних знань спеціалістів-постачальників та складних технологічних засобів, які вони використовують для виконання своїх завдань. Таким чином, компанії можуть скористатися цими численними перевагами, а також мудрими порадами цих експертів, щоб більш впевнено розпочати процес цифрового перетворення.

Аграрії, довіряючи управління своїми відносинами з клієнтами багатоканальному та багатомовному кол-центру, виграють у продуктивності та часі обробки. Вони також покращують взаємодію з клієнтами, яка стає безперебійною, зокрема, завдяки розгортанню відносин з клієнтами через усі цифрові канали, якими користуються їхні клієнти та потенційні клієнти: чат, електронні листи, Інтернет, соціальні мережі, телефон, SMS тощо.

Використання бізнес-досвіду своїх консультантів, резерву цифрових талантів і цифрових технологій, доступних у таких структурах, є перевагами, які можуть покращити участь компаній у процесі цифрової трансформації. Надаючи їм необхідну підтримку, поради та підтримку, спеціалізовані постачальники послуг стають обраними партнерами для бізнесу. Таким чином, аутсорсинг представляє реальні можливості з точки зору цифрового перетворення в кількох аспектах.

Крім аутсорсингу IT-проектів і автоматизації процесів, існує кілька інших видів діяльності, які потенційно можуть бути довірені спеціалізованому постачальнику послуг:

- Кадри з розрахунку заробітної плати, підбору персоналу, організації навчання персоналу тощо.
- Цифрова комунікація: управління спільнотою, створення веб-сайтів, сайтів електронної комерції, модерація бізнес-сайтів
- Веб-маркетинг, управління соціальними мережами, позиціонування сайту, створення трафіку, стратегічний моніторинг, розсилка
- Управління обслуговуванням клієнтів через впровадження та управління послугами клієнтів через канали, необхідні для оцифровування відносин з клієнтами: такі як чат-боти, зворотній веб-дзвінок, чат, віртуальний помічник, телесекретарські послуги, обробка електронної пошти
- Бухгалтерський облік з можливістю передачі бухгалтерського обліку, управління податками, створення інвентаризації та річної звітності тощо.
- Логістика: прийом замовлень, відстеження замовлень, управління скаргами тощо.

Базові принципи функціонування податкової системи держави

Волошин О.В., здобувач освіти другого (магістерський) рівня освіти
Науковий керівник – Барабаш Л.В., к.е.н., доцент
Уманський національний університет садівництва

Економічна сутність податкової системи є складним і багатоаспектним поняттям, що широко досліджується в галузі економіки. Однак, зауважуючи на об'ємності поняття економічної сутності податкової системи, варто виокремити визначальні принципи та напрями її функціонування:

1. Генерація доходу: однією з основних функцій податкової системи є отримання доходів з метою наповнення бюджетів різних рівнів для покриття необхідності здійснення державних видатків. Так, податкові доходи використовуються для фінансування суспільних благ і послуг, таких як інфраструктура, освіта, охорона здоров'я та оборона.

2. Перерозподіл доходів і багатства: податки можна використовувати як інструмент для перерозподілу багатства та доходів у суспільстві. Прогресивні системи оподаткування, де особи з вищим доходом сплачують більший відсоток свого доходу у вигляді податків, спрямовані на зменшення нерівності доходів [1].

3. Економічна стабілізація: податки можна використовувати як інструмент макроекономічного управління. Наприклад, у періоди високої інфляції уряд може збільшити податки, щоб зменшити сукупний попит і охолодити економіку. І навпаки, під час економічного спаду зниження податків може стимулювати витрати та інвестиції.

4. Втручання на ринок: податки можна використовувати для виправлення недоліків ринку та досягнення соціальних цілей. Наприклад, податки на негативні зовнішні ефекти, такі як забруднення (податки Пігова), можуть інтерналізувати соціальні витрати та заохочувати екологічно чисті практики [2].

5. Стимулюючі ефекти: оподаткування може впливати на індивідуальну та корпоративну поведінку платників податків. Високі податки на певні товари чи види діяльності (наприклад тютюн, алкоголь) можуть перешкоджати споживанню, тоді як податкові стимули для досліджень і розробок здатні стимулювати інновації.

6. Адміністративна ефективність: ефективна система оподаткування має бути адміністративно здійсненною та спричиняти мінімальні витрати, пов'язані з дотриманням законодавства. При цьому надмірна складність або високі адміністративні витрати можуть перешкоджати економічній діяльності.

7. Чесність і справедливість: податкові системи повинні прагнути соціальності у спрямуванні та справедливості загального процесу оподаткування. Дане тверджебння не пропагує рівне оподаткування для всіх, а має на меті акцентувати увагу на справедливому розподілі податкового тягаря на основі платоспроможності [1, 2].

8. Міжнародні міркування: податки також можуть мати наслідки для міжнародної торгівлі та інвестицій. Адже подвійне оподаткування та неузгоджена податкова політика у різних країнах можуть спотворити глобальну економічну діяльність [1, 2].

Відображені принципи функціонування податкової системи держави означають не лише напрями її взаємодії з економічним середовищем, а й потенційні вектори вдосконалення та співпраці з платниками.

Список використаних джерел

1. Auerbach, A. J., & Hines, J. R. (2002). Taxation and economic efficiency. *In Handbook of Public Economics* (Vol. 3, pp. 1347-1421). North-Holland.

2. Slemrod, J. (1995). What do cross-country studies teach about government involvement, prosperity, and economic growth? *Brookings Papers on Economic Activity*, 2, 373-431.

Проблеми розвитку страхового ринку України

Жарун Р.Ф., здобувач третього рівня вищої освіти Доктор філософії
кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Науковий керівник, д.е.н., професор Прокопчук О.Т.

На сьогоднішній день важливою складовою є формування ефективної системи інструментарію, спрямованого на збільшення рівня конкурентоспроможності страхових компаній та надання конкурентних послуг не лише на внутрішньому, але й зовнішньому ринках. Важливим є формування ефективної системи інструментарію, спрямованого на збільшення рівня конкурентоспроможності страхових компаній та надання конкурентних послуг не лише на внутрішньому, а й зовнішньому ринках.[4]

Страхові компанії самостійно будують свою фінансово-економічну політику і концепції розвитку, розробляють внутрішні фінансові механізми, що сприяють результативності компанії. В умовах становлення та розвитку страхового ринку, для того, щоб страхові компанії змогли ефективно та надійно функціонувати, мати економічну спроможність необхідно проводити бізнес-планування та прогнозування діяльності. Це потребує застосування сучасних методів економіко-математичного моделювання, а саме методів кореляційно-регресійного аналізу, математичного програмування, сучасних технологій імітаційного моделювання та інші [3].

Дослідженням проблем та тенденцій розвитку страхового ринку присвячені праці багатьох вітчизняних та зарубіжних авторів. Значний внесок у висвітлення особливостей функціонування страхового ринку України внесли вчені: В.Д. Базилевич, Н.М. Внукова, О.О. Терещенко, Л.М. Горбач, О.Д. Заруба, С.С. Осадець, В.В. Ковальова, О.А. Клепікова, Д.Д. Хемптон, Є.Ф. Брігхем, А.І. Гінзбург, М.А. Зайцева, Л. Рейтман, Т.А. Федорова, А.К. Шахова та ін.

Місце страхового ринку у фінансовій системі визначено як роллю різних фінансових інститутів у фінансуванні страхового захисту, так і їх значенням як об'єктів розміщення інвестиційних ресурсів страхових організацій і обслуговування страхової, інвестиційної та інших видів діяльності

Згідно до Закону України від 07.03.1996 «Про страхування» страхування – це вид цивільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів фізичних осіб та юридичних осіб у разі настання певних подій (страхових випадків), визначених договором страхування або чинним законодавством, за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати фізичними особами та юридичними особами страхових платежів (страхових внесків, страхових премій) та доходів від розміщення коштів цих фондів. [1]

Специфіка страхування визначає безпосередній зв'язок страхового ринку з фінансами підприємств, фінансами населення, банківською системою, державним бюджетом та іншими фінансовими інститутами, в рамках яких реалізуються страхові відносини. У таких відносинах відповідні фінансові інститути виступають як страхувальники і споживачі страхових продуктів. Специфічні відносини складаються між страховим ринком і державним бюджетом та державними позабюджетними фондами, що пов'язано з організацією обов'язкового страхування.

Страховий ринок в Україні все ще перебуває на початковому етапі розвитку, окремі його сегменти стрімко розвиваються, проте рівень страхового покриття залишається на низькому рівні (він складає лише 3–5 %, тоді як у країнах Західної Європи – понад 95 %). У нашій країні розвиваються лише класичні види страхування – КАСКО, майнове страхування тоді як, наприклад, медичне страхування знаходиться на етапі зародження. Це обумовлено, в першу чергу, рівнем доходів населення. [3]

На сьогоднішній день страховий ринок в Україні нерівномірно розвивається і можна побачити наявність багатьох проблем, частина 133 з яких притаманна і для інших секторів фінансового ринку (прикладом можуть слугувати проблеми економічного характеру й організаційно-правові), інша частина характерна безпосередньо страховому ринку.

Значну частину таких проблем можна пояснити насамперед прагненням страхових компаній максимізувати свій прибуток, при цьому не звертаючи увагу на довгострокові інтереси галузі та професійну етику.

До таких проблем можна віднести:

• відсутність цілеспрямованої державної політики у цій сфері, що тягне за собою невідповідність вітчизняного законодавства міжнародним стандартам;

• низький рівень попиту фізичних та юридичних осіб на страхові послуги, внаслідок кризи та нестабільної ситуації в країні;

• низький рівень страхових виплат та дохідності окремих видів страхування;

• відсутність надійних інвестиційних програм та реальних фінансових механізмів для довгострокового розміщення страхових резервів;

• нерозвиненість національної страхової інфраструктури та слабкі зовнішньоекономічні зв'язки України у сфері страхування з іншими країнами;

• низькі показники конкурентоспроможності українських страхових компаній та значна закритість їх діяльності;

• недостатнє регулювання страхового посередництва

Перспективи розвитку ринку страхування в Україні залежатимуть насамперед від подальшого вдосконалення законодавчої бази, яка буде регулювати не тільки сферу страхування, а і загалом всі види діяльності, зокрема розвитку недержавного пенсійного страхування, страхування життя, медичного страхування, іпотечного кредитування, діяльності банків та їх впливу на страхування, а також від створення сприятливої системи функціонування інституту страхових посередників, покращення страхової культури та підвищення довіри до страховиків.

Щодо страхових компаній, необхідно в першу чергу підвищувати ефективність страхового менеджменту, застосовуючи економіко-математичний інструментарій та сучасні технології імітаційного моделювання.[6]

Отже, можна зробити висновок, що впродовж останніх років ситуація на ринку страхових послуг України склалася не зовсім сприятлива. Негативні наслідки кризи призвели до уповільнення темпів росту доходів страхових компаній, зменшення попиту населення на страхові послуги. Поряд з цим вітчизняний страховий ринок має значний потенціал розвитку, важливим є створення умов та нових можливостей у його розвитку

Ефективне функціонування страхових копаній в Україні, їх успішний та динамічний розвиток, обсяги та напрями фінансування суб'єктів господарювання залежатимуть від розширення переліку страхових послуг, підвищення їх конкурентоспроможності, удосконалення порядку оподаткування страхової діяльності, підвищення вимог до порядку створення страхових компаній, забезпечення оптимальної структури співвідношення між обов'язковим та добровільним страхуванням та залучення страхового ринку до вирішення проблем соціального страхування.

Список використаних джерел:

1.Про страхування: Закону України: № 85/96-ВР ід 07.03.1996. Відомості Верховної Ради України. 1996 р. № 18. стаття 78 136

2. Проект Біла книга «Майбутнє в регулюванні небанківського фінансового сектору». URL: https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=80189428.

3. Стратегія розвитку страхового ринку України на 2011-2020 роки. URL: http://ufu.org.ua/ua/about/activities/strategic_initiatives/5257.

4. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України. URL: http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/ downloads/straxuva_1kv2008_last.pdf.

5. Клепікова О. А. Дослідження динаміки розвитку страхового ринку України як складової світового ринку страхових послуг. Вісник Одеського

національного університету. Економіка. Одеса: Астропринт, 2010. Т. 15. Вип. 20. С. 101–111

6. Клепікова О. А. Моделювання маркетингової стратегії страхової компанії. Вісник Київського національного університету ім. Т. Г. Шевченка. Економіка. 2013. No 6(147). С. 55–60.

Напрями удосконалення державного фінансового контролю в Україні

Гузар Б.С.,к.е.н., доцент
Закамарко В.В**.,** здобувач вищої освіти третього рівня
Уманський національний університет садівництва

Однією з найважливіших функцій державного управління являється фінансовий контроль держави, який спрямований на виявлення відхилень від прийнятих стандартів, нормативів, законності, доцільності й ефективності управління фінансовими ресурсами та іншою державною власністю, а при виявленні відхилень своєчасно вживати відповідниі коригувальні і запобіжні заходи. Від ефективності його організації та проведення залежить економічне і політичне благополуччя нації.

Проблемам державного фінансового контролю та напрямам його удосконалення присвячені праці науковців Білухи М.Т., Бутинця Ф.Ф., Виговської Н.Г., Германчука П.К., Гуцаленко Л.В., Дерія В.А., Дорош Н.І., Кагюги Є.В., Каленського М.М., Коцупатрого М.М., Рубан Н.І., Стефанюка І.Б.,Чумакової І.Ю. та інших**.**

В умовах трансформаційних змін та євроінтеграції досі залишаються недостатньо вивченими питання організації ефективної діяльності державних та спеціалізованих контролюючих органів, що визначає необхідність подальшого комплексного дослідження зазначених проблем.

Вирішення складних питань організації побудови ефективної системи державного фінансового контролю потребує використання зарубіжного досвіду, де враховані загальні підходи і принципи побудови таких систем, розроблено та застосовується системний підхід до визначення їхніх елементів, сформовані стандарти здійснення контрольно–аналітичних і експертних заходів, оцінки та надання їх результатів. Лише з урахуванням цих суттєвих моментів і досвіду система державного фінансового контролю повинна стати єдиною та цілісною, адже її побудову визначають принцип єдності бюджетної системи, єдині законодавчі норми, принципи і вимоги функціонування, чітке розмежування функцій та повноважень органів фінансового контролю, спрямованих на вирішення завдань щодо контролю державних і місцевих фінансів. При такому чіткому підході на кожному рівні реалізації державного фінансового контролю можуть діяти всі існуючі нині державні і спеціалізовані контролюючі органи при чіткому визначенні їхніх функцій, а системність зовсім не передбачає жорстку вертикальну структуру.

При проведенні єдиної фінансової, бюджетної, грошової, податкової, валютної та інвестиційної політики державою якраз і проявляється головна мета побудови єдиної системи державного фінансового контролю, що полягає в забезпеченні законності й ефективності фінансової діяльності держави, національної безпеки держави шляхом захисту її фінансових інтересів, недопущення нецільового та незаконного використання державних коштів в умовах трансформаційних змін, євроінтеграції та воєнного стану.

Формування єдиної системи державного фінансового контролю не можливе без урахування як діючої законодавчої та нормативно– правової бази, так і напрацьованих пропозицій щодо його удосконалення, а саме: формування та зміцнення незалежного фінансового контролю, правових основ його здійснення в сучасних кризових умовах та війни; розмежування повноважень органів державного фінансового контролю при проведенні контрольно–ревізійної та експертно–аналітичної діяльності; вдосконалення і координації діяльності контролюючих органів у єдиній системі державного фінансового контролю.

Аналізуючи проблеми, які можуть виникнути в процесі створення і побудови єдиної системи державного фінансового контролю, слід звернути особливу увагу на неврегульованість нормативно–правового забезпечення, недостатність наукового, методичного й інформаційного забезпечення державного фінансового контролю.

Вирішення цих питань потребує розв’язання взаємопов’язаних завдань, зокрема: 1) законодавчого визначення поняття «єдина система державного фінансового контролю» та розробки і затвердження єдиної концепції її розвитку та відповідного закону; 2)приведення у відповідність нормативно–правової бази державного фінансового контролю; 3) вивчення і узагальнення зарубіжного досвіду та його адаптації до вітчизняної практики; 4) формування нових і вдосконалення діючих форм та методів контролю, приведення методологічної і методичної бази державного фінансового контролю до сучасних умов ринкової економіки, євроінтеграції та воєнного стану; 5) впровадження інформаційних технологій з метою підвищення інформаційної взаємодії контролюючих органів, а також розробки механізму взаємодії органів законодавчої та виконавчої влади як на державному, так і на місцевому рівнях; 6) запровадження механізмів оцінки ефективності та якості державного фінансового контролю та аудиту ефективності використання бюджетних коштів за цільовим призначенням, особливо в період воєнного стану та післявоєнний період.

Таким чином, при формуванні єдиної системи державного фінансового контролю основними складовими мають стати: сукупність органів державного фінансового контролю; взаємовідносини між цими органами й органами державної влади; перелік об’єктів контролю; визначення підконтрольних суб’єктів; перелік інструментарію (форм, методів, засобів тощо), які будуть використовуватись конкретними суб’єктами контролю; права, обов’язки, відповідальність суб’єктів контролю і підконтрольних

об’єктів. У зв’язку з тим, виникає необхідність упорядкування цих складових у певну, чітко вивірену систему, закріплення цієї системи в законодавчих і інших нормативно–правових актах,особливо у період воєнного стану, а це, в свою чергу, ставить питання про необхідність визначення концептуальних підходів до побудови єдиної та ефективної системи державного фінансового контролю в сучасних умовах та його удосконалення.

За сучасних умов важливим є проведення державного фінансового контролю із застосування державного фінансового аудиту. При цьому аргументовано, що аудит ефективності є перспективним видом державного фінансового контролю.

Список використаних джерел

1.Бондаренко А.І. Оцінка ефективності механізмів державного фінансового контролю. *Вісник НУЦЗУ*. Серія: Державне управління. 2017. Вип. 1(6). С.88–93.

2.Іваськевич Х.І. Стратегічні пріоритети реформування механізму державного фінансового контролю в Україні. *The scientific method*. Vol. 1. 2017. Вип. №11 (11). С. 62-65.

3.Романів Є.М., Долбнєва Д. В. Необхідність та напрями удосконалення системи державного фінансового контролю в Україні, як вимога сьогодення. *Scientific Journal «ScienceRise».* 2016. №2/1. С.35-38.

4.Труш І.Є. Державний фінансовий контроль в умовах економічних трансформацій. *Причорноморські економічні студії* .2017. Вип.14. С.141-144.

Функціонування банківської системи України в умовах воєнного стану

Мельник К.М. к.е.н., доцент,
Заярна В.О., здобувач першого рівня вищої освіти
Уманський національний університет садівництва

З початком військових дій банківська система України змогла подолати значні потрясіння та адаптуватися до нових стресових умов свого функціонування. Банківські установи продовжують працювати, намагаючись виконувати всі свої зобов'язання та дотримуватися економічних нормативів Національного банку України.

З метою забезпечення надійності та стабільності банківської системи 24 лютого 2022 року Правління Національного банку України ухвалило "Постанову № 18 про функціонування банківської системи в умовах воєнного стану", за якою встановило основні правила здійснення банківських операцій у воєнний час. Згідно з Постановою, банки повинні забезпечити безперебійну роботу своїх відділень доти, доки не буде загрози життю та здоров'ю населення, з урахуванням певних обмежень, які також поширюються на зняття готівки [1].

Із початком повномасштабного вторгнення росії в Україну кількість діючих банківських установ істотно змінилась (рис.1). З рис. 1 можна

зробити висновок, що протягом 2020 р. та 2021 р. показники діючих банків коливалися в межах 71-75, з них 33-35 банків з іноземним капіталом та стабільними 23 банками із 100-% іноземним капіталом. Однак, у 2022 році ці показники суттєво знизилися: кількість діючих банків зменшилась до 67, з них один банк 100-% іноземним капіталом та 3- з іноземним капіталом припинили свою роботу. Така динаміка зумовлена масовою ліквідацією російських банків, а також банкрутством інших відповідних установ.

Станом на 10 березня 2023 року, Національний банк України за результатами щорічного перегляду переліку системно важливих банків включив до цього переліку АТ «Креді Агріколь Банк». Отже, в оновленому переліку 15 установ: АТ «А-БАНК»; АТ «Креді Агріколь Банк»;АТ «Кредобанк»; АТ «ОТП Банк»; АТ «Ощадбанк»; АБ «Південний»; АТ КБ «ПриватБанк»; АТ «Пумб»; АТ «Райффайзен Банк»; АТ «Сенс Банк»; АТ «Таскомбанк»; АБ «Укргазбанк»; АТ «Укрексімбанк»; АТ «Укрсиббанк»; АТ «Універсал банк» [3]. Серед вище наведених установ виключено АТ «Альфа-банк» через його російських акціонерів. Наразі банк перейменовано на «Сенс-банк», але поки-що він не відповідає дійсності.

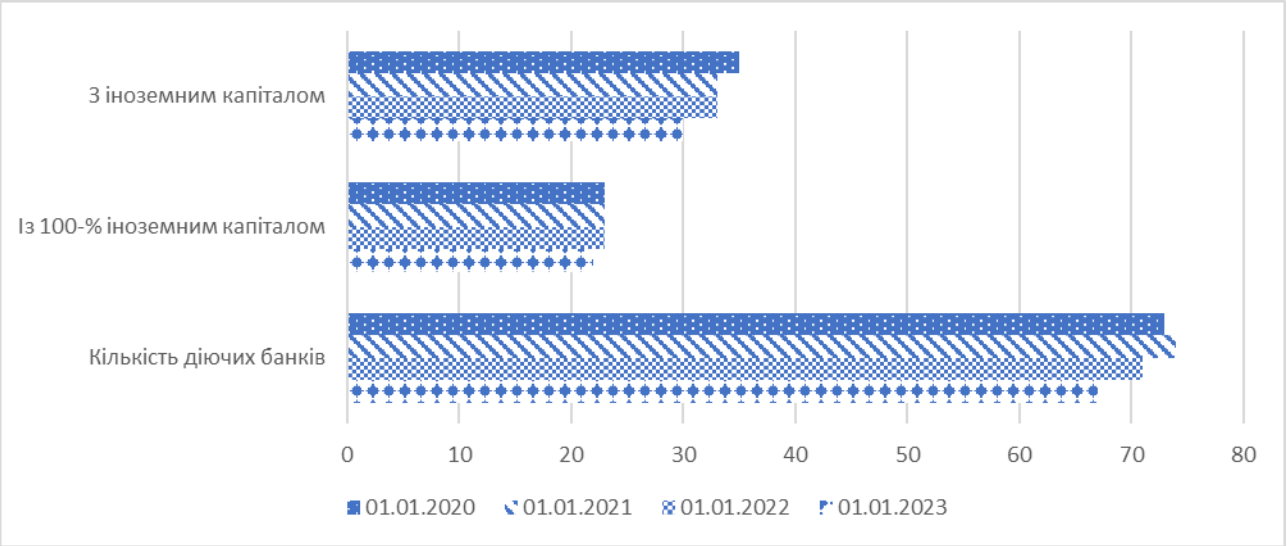

Рис. 1. Кількість діючих банків, станом на 01.01. 2020-2023 рр.

Джерело: побудовано за даними джерела [2]

На початку повномасштабного вторгнення існував великий ризик колапсу української банківської системи. Попри це, за підсумками 2022 року, більшість банків в країні вистояли, а деякі навіть змогли покращити показники у порівнянні з 2021 роком. Так, загальний прибуток банків у 2022 році складав 24,7 млрд грн. Це у понад 3 рази менше порівняно з 2021 роком — тоді банки в Україні заробили 77,5 млрд грн. Приблизно дві третини банків (46 з 67) закінчили 2022 рік з позитивним балансом. Їх загальний прибуток склав 45,5 млрд за рік. Більш ніж половину від прибутку усіх українських банків припадає на АТ КБ «Приватбанк» — 66% або 30,2 млрд грн. Проте, у порівнянні з 2021

його прибуток зменшився на 14% (2021 — 35 млрд грн, 2022 — 30,2 млрд грн.) [4].

Лідером серед банків з іноземним капіталом з прибутком 3,5 млрд грн став Укрсиббанк, який за 2022 рік покращив свої результати більш ніж у 2 рази.

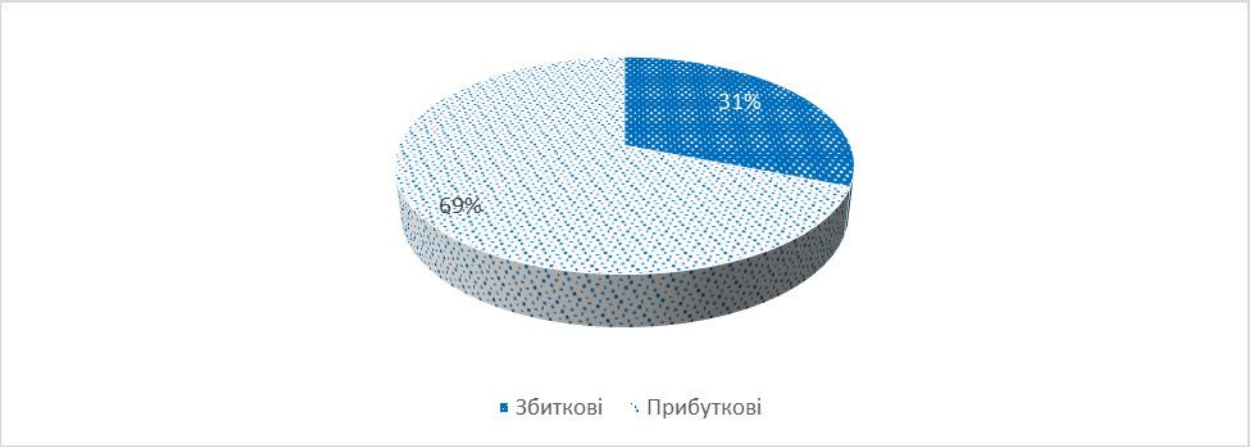

Рис. 2. Структура банківської системи України у 2022-2023 рр.
Джерело: побудовано за даними джерела [4]

Маючи у 2021 році 1,48 млрд грн прибутку, він займав 12 місце. Укрсиббанк разом з Райффайзен банком (1,55 млрд грн) та Сітібанком (2,8 млрд грн) заробили 84% усього прибутку банків з іноземних капіталом з позитивним балансом. Найбільше серед банків з приватним капіталом заробив у 2022 році Універсал банк — 2,4 млрд грн. Це майже половина — 46% — від усього прибутку приватних банків з позитивним балансом. Щодо результатів 2023 року, платоспроможні банки в I кварталі 2023 року отримали 34 млрд грн чистого прибутку проти 152 млн грн збитку в I кварталі 2022 року. Станом на 01 квітня 2023 року лише п’ять банків з 65 платоспроможних установ були збитковими із сукупним збитком 40 млн грн [5].

Отже, головними чинниками прибутковості банківського сектору є зростання доходів в результаті поступового відновлення діяльності банків та порівняно несуттєві обсяги доформування резервів. Підвищенню доходності банків також сприяє позитивний результат операцій з купівлі-продажу валюти.

Список використаних джерел

1. Про роботу банківської системи в період запровадження воєнного стану : Постанова Нац. банку України від 24.02.2022 р. № 18 . URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0018500-22 (дата звернення: 26.10.2023)

2. Кількість банків в Україні (2008-2023). Ставки, індекси, тарифи. URL: https://index.minfin.com.ua/ua/banks/stat/count/ (дата звернення: 06.11.2023)

3. Національний банк оновив перелік системно важливих банків. URL: https://bank.gov.ua/ua/news/all/natsionalniy-bank-onoviv-perelik-sistemno-vajlivih-bankiv-16072. (дата звернення: 06.11.2023)

4. 95% прибутку банківської системи заробили топ-10 банків в Україні – Опендатабот. URL: https://opendatabot.ua/analytics/banks-2022. (дата звернення: 05.11.2023)

5. Банківський сектор у I кварталі 2023 року отримав 34 млрд грн прибутку. URL: https://bank.gov.ua/ua/news/all/bankivskiy-sektor-u-i-kvartali-2023-roku-otrimav-34-mlrd-grn-pributku. (дата звернення: 26.10.2023)

Управління фінансовою стійкістю підприємства

Гузар Б.С.,к.е.н., доцент
Кисельов І. А.,здобувач вищої освіти третього ступеня
Уманський національний університет садівництва

В умовах ринкової економіки успішне функціонування підприємства значною мірою залежить від рівня стійкості його фінансового стану. У зв’язку з цим стратегічною метою діяльності будь-якого підприємства є забезпечення фінансової стійкості.

Управління фінансовою стійкістю господарюючого суб’єкту залежить від типу фінансової політики, що застосовується на підприємстві, оскільки від неї залежить допустимий рівень ризику і рентабельності, а також цільові показники фінансової стійкості.

Стратегічне управління фінансовою стійкістю повинно враховувати не тільки цілі фінансового менеджменту та тип фінансової політики, а й вид фінансової стійкості, який характерний для підприємства на даний момент часу. Фінансово стійкий стан підприємства дає можливість здійснювати активний розвиток підприємства, що дозволяє впроваджувати інновації, проводити модернізацію і технічне переозброєння підприємства, особливо під час воєнного стану та післявоєнний період.

Теоретичні аспекти фінансової стійкості підприємств та управління нею відображені в роботах вітчизняних і зарубіжних вчених, зокрема: Е.Альтмана, І.О. Бланка, В.Х. Бівера, І.Т. Балабанова, Ф.Ф. Бутинця, М.Д. Білик, Т.В. Головко, Н.П. Дробот, Т.М. Ковальчук, М.Я. Коробова, Є.В. Мниха, Н.О. Русак, Г.В. Савицької, В.К. Савчука, О.М. Стоянової, М. Г. Чумаченка, А.В. Чупіса, В.В. Чепурко, А.Д. Шеремета та інших.

Управління фінансовою стійкістю підприємств є системою принципів і методів розробки та реалізації управлінських рішень, пов'язаних із забезпеченням такого стану фінансових ресурсів, їх формуванням і розподілом, яка б дозволила підприємству розвиватися на основі зростання прибутку та капіталу при збереженні платоспроможності та кредитоспроможності, а також забезпечення та підтримання фінансової рівноваги підприємства, особливо в умовах воєнного стану та післявоєнний період.

На сучасному етапі трансформаційних змін в суспільстві розробка фінансової стратегії забезпечення фінансової стійкості підприємства повинна

бути пов'язана з формуванням стратегічних фінансових цілей, які визначаються з урахуванням загроз ризиків втрати фінансової стійкості підприємства і способів їх попередження.

Формування стратегії забезпечення фінансової стійкості підприємства повинно базуватися на корпоративних стратегіях розвитку з метою удосконалення управління власним капіталом і рухом коштів у довгостроковій перспективі.

Враховуючи життєвий цикл вітчизняних підприємств, стратегія фінансової стійкості і методика її реалізації повинна бути такою, щоб підприємство могло в кожній точці своїх досягнень мати нову стадію зародження своїх конкурентних переваг.

Суб'єктам господарювання з метою підвищення фінансової динамічної стійкості необхідно вишукувати резерви по збільшенню темпів нагромадження власних фінансових джерел.

Тому при аналізі доцільно розраховувати показники не тільки безпосередньо фінансової стійкості, а також майнового стану, рентабельності та платоспроможності, ліквідності та ділової активності. Комплексний аналіз надає змогу всебічно дослідити обраний суб'єкт господарювання та виокремити проблеми, які потребують негайного вирішення.

Для цього необхідно оптимізувати співвідношення власних і залучених фінансових ресурсів, при якому підприємство, вільно маневруючи грошовими коштами, здатне шляхом ефективного їх використання забезпечувати безперебійний процес виробництва та реалізації виробленої продукції, виконаних робіт та наданих послуг, а також збільшувати витрати на розширення та оновлення в післявоєнний період.

На підприємстві система управління фінансовою стійкістю повинна забезпечувати стійкість та платоспроможність підприємства як на короткостроковий період так і на перспективу.

Головною метою управління фінансовою стійкістю підприємства є забезпечення фінансової безпеки та стабільності функціонування і розвитку підприємства у довгостроковій перспективі в межах допустимого рівня ризику. забезпечення високого рівня фінансової стійкості підприємства в процесі його розвитку та функціонування забезпечується формуванням оптимальної та гнучкої структури капіталу, забезпеченням постійної платоспроможності та ліквідності, збалансуванням грошових потоків, забезпеченням кредитоспроможності, забезпеченням оптимальної структури активів та постійним стабільним перевищення доходів над витратами.

Стратегія управління фінансовою стійкістю має відповідати вимогам антикризового управління фінансами підприємства і передбачати оптимізацію структури джерел їх фінансування, вибір та реалізацію найефективніших шляхів розширення обсягів активів з метою забезпечення напрямів розвитку, забезпечення необхідного рівня самофінансування свого виробничого розвитку за рахунок прибутку, оптимізації податкових платежів, ефективної амортизаційної політики, забезпечення

найефективніших умов і форм залучення позикових коштів відповідно до потреб суб'єкта господарювання.

Виходячи з цього, необхідно зробити висновок, що фінансова стійкість є найважливішою характеристикою фінансово-економічної діяльності підприємства в умовах ринкової економіки.

Список використаних джерел

1.Бугай В. З., Рєзанов Е. О. Основні напрями збереження фінансової стійкості підприємства в умовах кризи. Економічний простір. 2019. № 142. С. 112–122.

2.Другова О. С., Фень В. А. Теоретичні аспекти формування фінансової стійкості підприємства. Причорноморські економічні студії. 2018. №34. С. 138–142.

Вплив цифровізації на формування страхових послуг для аграрного сектору економіки

Клименко В. О.[2], здобувач третього освітньо-наукового рівня вищої освіти (доктор філософії)
Уманський національний університет садівництва

Зростаюче поширення цифрових технологій набуває все більшого значення не лише для фінансових ринків, а й для національної економіки в цілому. Фінансові компанії можуть використовувати новітні технології для розробки нових страхових продуктів та підвищення своєї ефективності у виконанні регуляторних вимог для мінімізації страхових ризиків. Діджиталізація є одним із глобальних трендів розвитку сучасного фінансового ринку. Хоча український страховий ринок вважається найбільш консервативним серед секторів фінансового ринку, цифрові технології все частіше використовуються на ньому.

Основними мотивами для страховиків пропонувати онлайн-послуги є потреба у зменшенні витрат, розширенні географічного покриття та диверсифікації ризиків. Іншим важливим фактором є те, що страхові продукти можна легко придбати онлайн.

Для того, щоб з'ясувати місце і роль страхування в цифровій економіці, необхідно теоретично обґрунтувати поняття «цифрове страхування».

Перш за все, під цифровим страхуванням можна розуміти частину економічних відносин, що виникають у зв'язку із наявністю страхових інтересів у організацій і громадян та їх задоволенням за допомогою цифрових технологій. З іншого боку, цифрове страхування – це спосіб забезпечення страхового захисту базуючись на цифрових технологіях.

[2] Науковий керівник – д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування УНУС Олена ПРОКОПЧУК.

Цифрова трансформація – це трансформація існуючих аналогових (іноді електронних) продуктів, процесів та бізнес-моделей організації на основі ефективного використання цифрових технологій [1].

Під цифровим страхуванням розуміють спосіб задоволення потреб страхувальників у спеціальному страховому захисті, спричиненому випадковими несприятливими подіями, що виникають переважно в цифровій економіці та при використанні технологічного обладнання, яке є матеріальною основою для ведення економічних відносин [2].

Особливості впливу цифровізації на страхові послуги для аграрного сектору економіки відображено на рис. 1.

Збільшення точності підрахунку ризиків
використання даних з сільськогосподарських сенсорів, систем моніторингу ґрунту, погодних станцій та інших джерел дозволяє страховим компаніям точніше визначати ризики для конкретних сільськогосподарських культур і підраховувати відповідні страхові тарифи
Використання дистанційного зондування
супутникові дані і аерофотозйомка можуть надавати важливу інформацію про стан посівів, що дозволяє страховим компаніям виявляти збитки через погодні умови, шкідників і хвороби, а також оцінювати величину втрат
Моделювання ризиків
використання аналітики та штучного інтелекту дозволяє страховим компаніям створювати реалістичні моделі ризиків, які допомагають управляти страховим портфелем та приймати більш обґрунтовані рішення
Електронні платформи та мобільні додатки
страхові компанії розробляють онлайн-платформи та мобільні додатки, які дозволяють аграріям легко купувати та управляти полісами страхування, вносити заяви про збитки та взаємодіяти зі страховиками
Впровадження блокчейн-технологій
технологія блокчейн може забезпечити безпеку та недійсність даних у страхуванні, а також спростити процес врегулювання збитків та виплати страхових компенсацій
Відкриті даних і спільні ініціативи
у багатьох країнах створюються великі бази даних та спільні ініціативи для обміну інформацією про аграрний сектор, що полегшує роботу страховим компаніям та сприяє розвитку ринку страхування

Рис. 1. Ключові особливості впливу цифровізації на страхові послуги для аграрного сектору економіки

Джерело: авторська розробка та інтерпретація.

Як наслідок, цифрове страхування доцільно інтерпретувати як спосіб задоволення традиційних потреб у страхуванні шляхом використання

традиційних і цифрових технологій, а також специфічних потреб, пов'язаних зі зростанням цифровізації.

Наразі цифровізація відіграє одну із ключових ролей у формуванні страхових послуг для аграрного сектору економіки. Аграрний сектор є одним із найважливіших галузей як вітчизняної, так і світової економіки, як наслідок страхові компанії активно використовують цифрові технології для поліпшення своїх послуг та зменшення ризиків для фермерів і агропідприємств.

Ключові напрями цифровізації страхового бізнесу згруповано та представлено на рис. 2.

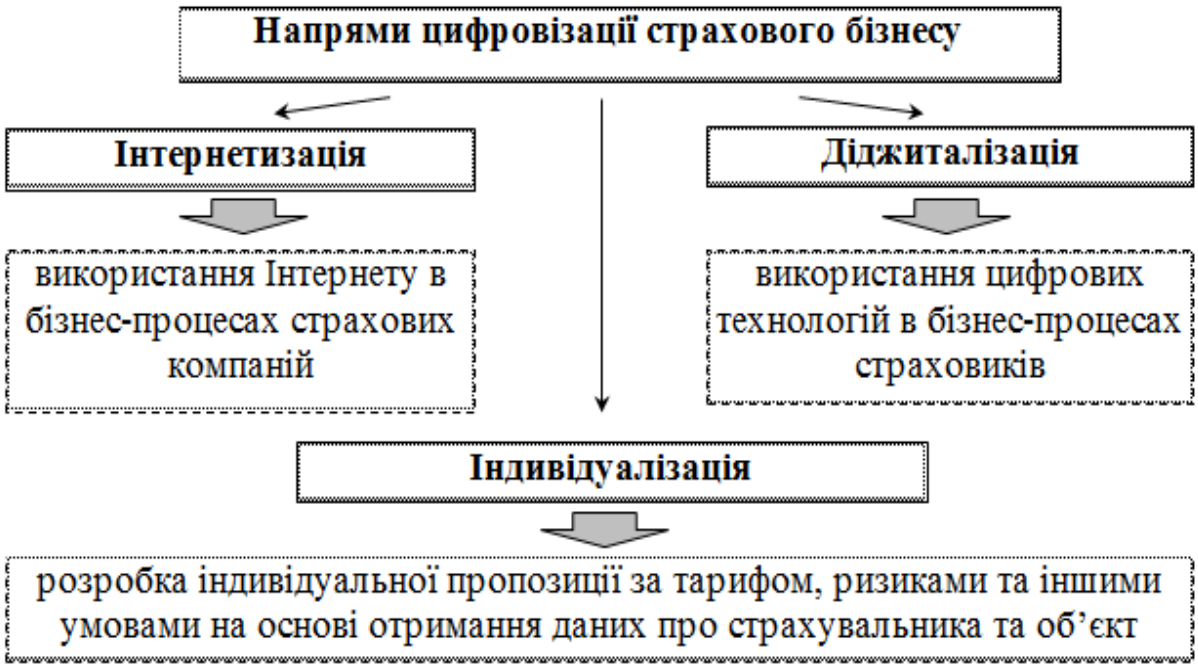

Рис. 2. Основні напрями цифровізації страхового бізнесу

Джерело: авторське узагальнення за даними джерел [3-4].

Загалом, цифровізація дозволяє страховим компаніям створити більш адаптивні та інноваційні страхові продукти, зменшити ризики і зробити страхування більш доступним для агровиробників. Вона також сприяє зростанню аграрного сектору, забезпечуючи захист від негативних зовнішніх факторів, таких як погода, врожайність та здоров'я тварин.

Список використаних джерел:

1. Марина А., Пеценко М. Страховий ринок України в умовах війни. *Цифрова економіка та економічна безпека*, 2023, (5 (05), 44-51. https://doi.org/10.32782/dees.5-7.

2. Прокопчук О.Т., Уланич Ю.В., Пташник С.А., Бутко Н.В. Ключові аспекти Інтернет-страхування. *Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва*. 2020. Частина 2. Економічні науки. Випуск 97. С. 64-74. DOI 10.31395/2415-8240-2020-97-2-64-74.

3. Прокопчук О. Т., Уланич Ю. В., Мирошниченко М. М. Цифрова трансформація страхового ринку України. *Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва* / Редкол.: О. О. Непочатенко (відп. ред.) та ін. Умань : Видавець «Сочінський М. М.», 2022. Вип. 101. Ч. 2 : Економічні науки. С. 152-164. DOI: 10.32782/2415-8240-2022-101-2-152-164.

4. Прокопчук О.Т., Клименко В. О. Параметрична схема страхового захисту для аграрного сектору економіки України. *Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва* / Редкол.: О. О. Непочатенко (відп. ред.) та ін. Умань : Видавець «Сочінський М. М.», 2023. Вип. 102. Ч. 2 : Економічні науки. С. 60-71. DOI: 10.32782/2415-8240-2023-102-2-60-71.

Особливості та напрями розвитку банківського кредитування аграрного сектору економіки.

Колотуха С.М., к.е.н., доцент
Уманський національний університет садівництва

Сталий розвиток сільськогосподарських підприємств безпосередньо залежить від їх забезпечення фінансовими ресурсами. В сучасних умовах господарювання для переважної більшості сільськогосподарських підприємств України значною проблемою виступає нестача власних фінансових ресурсів, а також недоступність для них до джерел зовнішнього фінансування. Розв'язання сучасних проблем стабілізації аграрного сектора економіки, забезпечення соціального розвитку суспільства можливе лише через зміцнення фінансового стану суб'єктів господарювання Розвиток сільського господарства виступає ключовим елементом розвитку соціально орієнтованої економіки країни, створення дієвого аграрного ринку, входження країни до світового економічного простору.

Власні фінансові джерела посідають важливе місце в організації кругообігу грошових коштів, що забезпечує майнову та оперативну самостійність, фінансову стійкість сільськогосподарського підприємства. Важливо зауважити, що власні джерела виступають найбільш ефективними для сільськогосподарських підприємств. Проте, звертаючи увагу на складне фінансове становище значної кількості сільськогосподарських підприємств на сучасному етапі, їх власні джерела є обмеженими та недостатніми для забезпечення ефективного господарювання.

Аграрний сектор посідає важливе місце в економіці України, а від його розвитку залежить нормальне функціонування всього господарства й життя країни. Україна сьогодні є активним учасником світового продовольчого ринку, в українських постачальниках продукції сільського господарства зацікавлені багато країн, тому в перспективі розвиток аграрного сектору повинен стати найпотужнішим локомотивом усієї української економіки,

адже при наявності фінансових можливостей у товаровиробників розпочнеться відродження інших галузей економіки, насамперед, промисловості.

Нині потенціал сільського господарства, яке створює переважну частку вартості в АПК, не використовується в повній мірі. Глибока економічна криза призвела до обмеження можливостей суб'єктів аграрної сфери забезпечити підприємницьку діяльність конче необхідними кредитними ресурсами при нестачі власних джерел фінансування.

З метою активізації розвитку вітчизняного кредитного ринку слід розробити стратегічні напрями розвитку та комплекс заходів щодо удосконалення кредитних відносин в України:

1.Вдосконалити нормативно-правову базу розвитку кредитного ринку країни.

2. Визначити стратегію стабілізації та розвитку аграрного сектора економіки з врахуванням його адаптації в зовнішній економічний простір.

3.Зформувати сучасну аграрну кредитну систему з відповідною інфраструктурою.

4.Розробити систему державної фінансово-економічної підтримки суб’єктів господарювання аграрної галузі.

За даними НБУ, у структурі кредитного портфелю банків України, станом на кінець 2020 року, питома вага галузі «Сільське, лісове та рибне господарство» становить 9%. За останні 5 років кредитний портфель аграрної галузі за строками користування не мав чітко визначеної структури. Питома вага довгострокових кредитів знижувалась з кожним роком і у 2020 році досягла рівня 4,2% загального обсягу кредитних ресурсів [1]. Короткострокові та середньострокові кредити аграрні підприємства залучають в більших обсягах. Починаючи з 2017 року, питома вага короткострокових кредитів поступово зростала та досягла у 2020 році рівня 49,5%. Це підтверджує той факт, що банки неохоче вступають у відносини з клієнтами аграрної галузі та кредитують, переважно, короткострокові цілі.

Комерційні банки є основними позичальни ками кредитів для сільськогосподарських підприємств на ринку кредитних послуг, покриваючи переважну більшість нестачі у власних фінансових ресурсах пов'язаних із сезонними витратами на вирощування сільськогоспо дарських культур та розвиток тваринницької галузі. Така практика застосовується і в країнах з розвинутими ринковими відносинами. Зокрема, в Англії і Німеччині сезонні витрати аграріям за рахунок банківських кредитів покриваються — близько 50%, Франції — понад 40%, Італії та Бельгії — понад 30%. У країнах Європейського Союзу 40% сільськогосподарських товаровиробників повністю залежать від залучення банківських кредитів і лише 25% фермерських господарств обходиться без бан ківських запозичень[2].

На нашу думку, повинен бути індивідуальний (диференційований) підхід до кожного позичальника не тільки при встановленні процентних ставок, а й при визначенні терміну кредитування, визначенні комісії чи

звільненні від неї, який враховував би фінансовий стан позичальника, репутацію та ін. Тобто, надійний позичальник повинен мати сприятливі заохочувальні стимули при отриманні кредиту, в іншому разі – втрачається довіра до банків у потенційних клієнтів.

Сучасний стан розвитку кредитних відносин характеризується процесом пошуку нових форм та визначення максимальних меж надання кредитів, що безпосередньо впливає на рівень кредитоспроможності підприємств. На нашу думку, розмір кредитів, залучених сільгосппідприємствами, не повинен перевищувати 40% об'єму валової продукції сільського господарства. Перевищення цієї граничної межі може привести до порушення циклу процесу відтворення та підвищення ризику неповернення кредиту.

На нашу думку, заслуговує на увагу пропозиція М. Я. Дем'яненка щодо визначення обсягу необхідних бюджетних коштів для здешевлення кредитів, виходячи із потреби в кредитах, розміру відсоткових ставок за кредитами та рівнем облікової ставки НБУ. При цьому потреба в кредитах визначається залежно від прогнозованого рівня виробничих витрат [3].

Цікавою, з практичної точки зору, є пропозиція дослідників щодо запровадження механізму регресивної шкали визначення облікової ставки комерційного банку за користування кредитом з урахуванням приросту прибутку. Суть його полягає в тому, що кожен наступний приріст прибутку знижував кредитну ставку, що буде сприяти підвищенню ефективності виробництва сільськогосподарських підприємств

Розмір процентної ставки за кредит для сільськогосподарських підприємств доцільно прив'язати до терміну його надання, що безпосередньо пов'язано з особливостями аграрного виробництва. Так, ставки за кредит в I та II кварталах повинні бути нижчими ніж ставки в III та IV кварталах. Це змусить підприємства більш відповідально ставитись до своїх фінансових ресурсів.

Основні положення та заходи щодо стабілізації стану в аграрному секторі економіки в сучасних умовах і зміна мотиваційного компонента інвестиційної діяльності банків в даному сегменті ринку вимагають проведення наступних мероприємств:

- забезпечити якість економічного росту всіх стратегічних галузей (а сільське господарство відноситься до таких) по приросту основних економічних параметрів. Продовжити позитивні новації в частині визначення національних пріоритетів при розробці Державного бюджету країни;

- розробити та забезпечити підтримку рентабельності аграрної галузі на відповідному рівні. Виходячи з цього перспективним бачиться розробка та впровадження зваженої системи страхування доходів сільськогосподарських товаровиробників;

- визначити в податковому законодавстві норми, що дають право на одержання пільг суб'єктам господарювання, які інвестують певну величину свого прибутку в аграрний сектор економіки;

- посилити митний контроль ввезення іноземної сировини

продовольства.

- оцінити ймовірність переваг від зниження (мінімізації або диференціації ставок) податку на прибуток банків - з доходів, що направляють на кредитування підприємств аграрної сфери економіки;
- забезпечити практичну можливість установлення на рівні Уряду України так званих “меж лихварства” (широко розповсюджених у США) для запобігання надмірного завищення ставок пропозицій комерційними банками;
- розробити структуру спеціалізованого сільськогосподарського банку на базі універсального кредитного інституту (по типуі розповсюдженого в західній практиці)банку розвитку;
- розвивати наступні програми кредитної підтримки сільськогосподарських товаровиробників:

а) кредитування придбання мінеральних добрив; кормів, закупівлю ГСМ, ветеринарних препаратів, на оплату витрат по страхуванню майбутніх урожаїв - строком до 12-15 місяців у формі овердрафта, разової видачі або в рамках кредитної лінії;

б) середньострокове кредитування (на строк до 5 років) потреб у сільськогосподарській техніці, у вантажному транспорті, виробничому обладнанні, з метою модернізації основних фондів, створення виробництв по переробці сільгосппродукції;

в) кредити на придбання племінного молодняку під його заставу, на проведення робіт нового будівництва, для створення виробничих потужностей сільськогосподарських підприємств (зокрема, під будівництво тваринницьких комплексів) на умовах довгострокового фінансування (строком до 8 років).

Аналіз розвитку кредитування в агарній сфері економіки дозволив виявити його особливості та специфічні риси, а також розробити стратегічні напрями щодо його вдосконалення, які зводяться до наступних основних моментів:

- розвиток національної системи аграрного кредитування з оптимізацією та підвищенням ефективності діяльності банківських закладів;
- всебічна підтримка банківського капіталу;
- доступ сільськогосподарських товаровиробників до кредитних ресурсів та підвищення довіри позичальників до системи агрокредитування;
- організація аграрної кредитної системи.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт НБУ. Режим доступу до ресурсу: https://bank.gov.ua/statistic/sector-financial/datasector-financial#1ms

2. Скрипник А., Ткаченко О. Інформаційна складова підвищення ефективності кредиту- вання аграрного сектору Вісник Національного банку України. 2011. № 11. — С. 32—35.)

3. Дем’яненко М. Я. Кредитування сільськогосподарських підприємств: теорія і практика. *Облік і фінанси АПК*. 2005. №7. С. 9–19.

Діджиталізація фінансового сектору економіки

Костогриз В.Г. к.е.н., доцент
Пономаренко В. Р. здобувач
Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького

У вимірі сьогодення діджиталізація на ринку фінансових послуг є процесом переходу від традиційних сервісів до використання сучасних технологій в електронному вигляді. Вона є невід’ємною частиною розвитку сучасної економіки і важливим інструментом для вдосконалення фінансового сектору.

В контексті досліджуваного питання доцільно звернути увагу на позиції зарубіжних науковців стосовно розуміння поняття «діджиталізація». Так, Ж.-П. де Клерк зауважує, що діджиталізацією є формування цифрових версій аналогових чи фізичних об'єктів, наприклад, документів у паперовому вигляді, відео- чи фото, звукозаписів тощо. При цьому автором зазначено, що такі версії знаходять своє вираження у бітах, які є мінімально адресованою одиницею інформації в мережах та їх окремих складових елементах [1]. Діджиталізація визнається базовою основою, на якій ґрунтується Четверта промислова революція, для якої є характерним взаємозв’язок з «on-demand economy», що полягає не лише у реалізації товарів чи послуг, але й в отримання до них безперебійного доступу. Тобто, фактичне оформлення замовлення на певний товар чи послугу здійснюється онлайн, а його фактичне виконання може провадитися як онлайн, так і офлайн.

Ринок фінансових технологій розвивається у нерозривному зв’язку з процесами діджиталізації та потребує постійного залучення відповідних інноваційних технологій для забезпечення високого рівня лояльності цільової аудиторії. Ми можемо спостерігати як сучасні споживачі з кожним роком все більше використовують цифрові послуги. Процеси діджиталізації у фінансовому секторі активно розвиваються як завдяки бажанню компаній посилити власні позиції на ринку, так і внаслідок попиту на відповідні інноваційні продукти . [1]

В першу чергу необхідно дослідити основні тенденції, що притаманні сучасному фінансовому ринку. Серед основних інноваційних технологій слід відмітити:

1. Фінансові технології (Fintech) застосовуються компаніями для оптимізації управління відповідними бізнес-процесами завдяки застосуванню спеціалізованого програмного забезпечення, додатків, процесів тощо.

Приділення значної уваги соціальним мережам та месенджерам дозволяє компаніям оптимізувати власні маркетингові стратегії та збільшити рівень конверсії. Для досягнення поставлених завдань створюється відповідний

тематичний контент, який надається цільовій аудиторії на постійній основі у відповідності з розробленим алгоритмом.

2. Цифровий банкінг починає сприйматись переважною більшістю клієнтів як стандартна послуга, яка надається через Інтернет завдяки використанню комп'ютера, смартфона або планшета. Представлений підхід передбачає взаємодію з клієнтами за допомогою онлайн-середовища, тобто відбувається заміщення традиційного продажу фінансових послуг завдяки особистому контакту між працівниками установи та клієнтами. [2] Сучасні фінансові установи мають власні мобільні додатки для обслуговування клієнтів у режимі 24/7 з можливістю здійснення широкого переліку операцій та отримання релевантної інформації у будь-який момент часу.

Орієнтуючись на сучасні тренди, більшість банківських установ застосовує цифрові канали маркетингу для контактів з різними групами потенційних клієнтів, пропонуючи продукти з характеристиками, що відповідають очікуванням різних категорій користувачів. Отримання ефективних результатів у сфері інноваційних фінансових продуктів можливе завдяки використанню оптимального набору інструментів цифрового маркетингу. [3]

В більшості економічних процесів, а особливо фінансових операцій пов'язаних з обслуговування клієнтів та задоволення потреб споживачів діджиталізація сприятиме досягненню наступних позитивних результатів. По-перше, забезпечення гнучкості ІТ-інфраструктури, внаслідок чого значно знижується ризиковість. По-друге, оновлення підходів до створення проєктів та практичного використання сховищ даних. По-третє, розширення аналітичних можливостей для обробки великих обсягів інформації. Тобто, суб'єкт економіки матиме реальну можливість для автоматизованої обробки і аналізу поведінкових характеристик споживачів виключно шляхом використання Інтернет-ресурсів. По-четверте, забезпечення безпеки особистої інформації та захист інтересів клієнтів. Фактично, це забезпечується шляхом верифікації профілів користувачів на різноманітних онлайн-платформах. Достатньо яскравим прикладом визнається BankID, яка була розроблена з метою підтвердження особи клієнта, як правило у сфері надання банківських й фінансових послуг та недопущення шахрайських дій [4].

Отже, сучасні фінансові установи у будь-якій країні світу вже не можуть функціонувати без діджиталізованих технологій. Закордонний досвід Інтернет-банківництва та банкінгу дають поштовх успішно впроваджувати наявні методи та інструменти в Україні, однак на сьогодні залишається одна важлива проблема - необізнаність із даними технологіями людей похилого віку.

Список використаних джерел:

1. Лапін А., Оленюк Д. Діджиталізація економіки в Україні: сучасний стан та перспективи. *Ефективна економіка.* 2022. URL:https://www.researchgate.net/publication/362275211_DIDZITALIZACIA_E

KONOMIKI_V_UKRAINI_SUCASNIJ_STAN_TA_PERSPEKTIVI (дата звернення: 08.11.2023).

2. Пономаренко І., Рудюк Л. Діджиталізація фінансового сектору. *Маркетинг в Україні.* 2020. №3. URL:https://er.knutd.edu.ua/bitstream/123456789/17662/1/Ponomarenko.pdf дата звернення: 08.11.2023).

3. Холявко Н. І., Козлянченко О. М. Світові тенденції діджиталізації банківського сектора. *Проблеми економіки.* 2021. № 2 (48). URL: https://www.problecon.com/export_pdf/problems-of-economy-2021-2_0-pages-217_224.pdf (дата звернення: 08.11.2023).

4. Данилишин В.І., Синиця С.М. Діджиталізація на ринку фінансових послуг. *Трансформаційна економіка.* 2023. №3. URL:https://www.transformations.in.ua/index.php/journal/article/download/26/27 (дата звернення: 08.11.2023).

Розвиток оподаткування доходів фізичних осіб в Україні

Куліченко Р.В., здобувач освіти третього (доктор філософії) рівня
Науковий керівник – Барабаш Л.В., к.е.н., доцент
Уманський національний університет садівництва

На території України, як і в усьому світі, податки в цілому, і оподаткування фізичних осіб зокрема, існували у вигляді безсистемних платежів, що мали переважно натуральну форму. Так, за часів Київської Русі, найдавнішою системою оподаткування була данина для утримання княжого двору та його дружини. Об’єктом оподаткування тут виступали селянські двори, з яких збирали все, що було корисне у вжитку.

За часів Київської Русі періоду феодальної роздробленості до персонального оподаткування доходів окремих громадян, що можна вважати прототипом прибуткового оподаткування доходів населення, доречно віднести вихід – податок, який стягувався з кожної особи чоловічої статі, та відкуп – податок, що стягувався з купців. Тобто, доречним буде припущення про зародження диференціації оподаткування відповідно до рівня доходів індивідуума. Подальший розвиток індивідуального оподаткування за часів Великого князівства Литовського (XV – перша половина XVI ст.) характеризувався двома податками: поголовщина – сплачувався селянами та міським населенням грошима з кожного двору, серебщина – сплачувалася державними та покріпаченими селянами та шляхтою, яка не відбувала військової служби, один раз у два роки, подимщина – її сплачували у грошовій формі селяни від кожної хати (диму).

З формуванням на території України козацької держави, багато повинностей та податей було скасовано, оскільки головним джерелом доходів козацької держави стали непрямі податки, зокрема, мито, яке налічувало кілька видів. Однак незмінною формою прибуткового

оподаткування населення залишилася подимщина, яку було переіменовано в «димовий» податок. Платниками даного виду податку стали так звані «сидні», що вважалися підданими січового товариства. Згаданий податок мав форму як постійного, так і тимчасового. Постійний до 1758 р. становив 1 крб. з родини, а у 1758 – 1770 рр. – 1,50 крб. Тимчасовий податок стягувався з жонатих козаків і становив 300 – 500 крб. з паланки [1].

Наступним вагомим і кардинальним кроком у розвитку прибуткового оподаткування населення на території України можна вважати «продовольчу розверстку», яку було введено у 1914 – 1917 рр. Це був своєрідний податок на селян, яка за формою нагадувала збір данини. У 1918 р. вступив в дію одноразовий десятимільярдний революційний податок, яким обкладалися лише імущі групи міського та сільського населення. Період нової економічної політики (НЕПу), який розпочався у 1921 р., запровадив податки на заможні верстви населення та прибутково-майновий податок з городян з доходом, що перевищував 75 крб.

З 1923 р. прибуткове оподаткування зазнає значних змін: розмежовується класичний прибутково-майновий податок та прогресивний прибутково-майновий податок. Ставки податку при цьому варіювали до 25%, а оподаткування проводилося відповідно до задекларованих доходів.

З 1934 р. було введено прямий прибутковий податок з населення, який стягувався за диференційованими ставками, при цьому ставки постійно та некеровано прогресували. В цей же час сільське населення сплачувало сільськогосподарський податок з колгоспників, ставка якого була постійною – 8% від суми оплати праці колгоспника.

У період з 1941 по 1945 роки на українських землях діяли як податки, запроваджені за часів СРСР, так і введені Рейхом. В цілому обтяжлива ситуація не зазнала змін, навіть ускладнилася.

З 1965 по 1992 роки оподаткування доходів населення не зазнало значних змін, хоча постійно здійснювалися уточнення існуючих та запроваджених раніше положень. Зокрема, існуюча в 80-х роках минулого століття система оподаткування доходів фізичних осіб налічувала такі податки та платежі: прибутковий податок з населення, податок на холостяків, одиноких та малосімейних громадян СРСР, сільськогосподарський податок (для жителів сільських територій).

Із здобуттям Україною незалежності, змін зазнала і система оподаткування. Так, оподаткування доходів населення стало регулюватися нормами Декрету Кабінету Міністрів України від 26 грудня 1992 року № 13-92 «Про прибутковий податок з громадян». Платниками податку стали усі громадяни України, іноземні громадяни та особи без громадянства, як ті, що мали постійне місце проживання в Україні, так і ті, що не мали останнього. Ставки податку диференціювалися відповідно до виду та розміру доходу і варіювали від 10% суми доходу від 17 до 85 грн. до 40% при доході, більшому 1700 грн. При цьому існувала також розгалужена система пільг, які використовувалися при оподаткуванні доходів громадян [2].

Податок на доходи фізичних осіб був і залишається основним податком, який сплачують фізичні особи з різних видів одержаних доходів та одним з найбільш впливових на економічну ситуацію в країні. Податкові відносини держави з громадянами базуються на діаметрально протилежних позиціях. Для держави, податки – це приплив грошових коштів, для громадян – вилучення частини їх власного доходу. Саме тому податок на доходи фізичних осіб є одним з економічних важелів держави, за допомогою якого вона намагається вирішити завдання щодо забезпечення необхідних грошових надходжень до бюджетів всіх рівнів і регулювання рівня доходів населення.

Список використаних джерел

1. Бечко П.К., Захарчук О.А. Основи оподаткування: навч. посібник / П.К. Бечко, О.А. Захарчук. К.: Центр учбової літератури, 2009. 168с.

2. Огоновський А.Р. Етапи еволюції податків та засади реформування національної податкової системи. *Збірник наукових праць Національного лісотехнічного університету України*. 2014. Вип. 17.6. С. 192–201.

Казначейське обслуговування виконання бюджетів України в умовах воєнного стану

Гузар Б.С., к.е.н., доцент,
Левицький С.С., магістр
Уманський національний університет садівництва

В умовах воєнного стану в Україні органи Державної казначейської служби України є одними із найактивніших учасників управління загальнодержавними та місцевими фінансовими ресурсами завдяки можливостям використання прийнятих на законодавчому рівні механізмів та процедур обслуговування бюджетів всіх рівнів зі змінами нормативно - правових актів, постанов, положень про казначейське обслуговування виконання бюджетів в умовах війни.

Сьогоднішньому стану та проблемам казначейського обслуговування виконання бюджетів України усіх рівнів присвячено наукові праці вітчизняних науковців таких як: В.Андрущенка, В.Борисенка, Н. Бескид, О.Василика, С.Булгакової, Л.Гуцаленко, О.Даневича, В Дем'янишина, О. Кірєєва, В. Опаріна, П.Петрашко, С.Прокофьева, Н.Сушко, В.Федосова, О.Чечуліної та ін.

Метою дослідження є сучасний стан організації казначейського обслуговування виконання бюджетів за доходами і видатками та шляхи його оптимізації в умовах воєнного стану.

В Україні система казначейського обслуговування виконання бюджетів є відображенням глобальних трансформаційних змін у фінансово-бюджетній сфері. Від ефективності її функціонування в умовах децентралізаційних трансформацій та війни залежить ефективність реалізації програм і заходів, спрямованих на забезпечення сталого рівня соціально-економічного розвитку

держави.

В сьогоднішніх умовах лише органи Державної казначейської служби, які володіють унікальною інформаційно-технологічною інфраструктурою, здатні забезпечити своєчасне комплексне охоплення всіх казначейських операцій у секторі державних та місцевих фінансів. Їхні інформаційні системи дають змогу робити процес обслуговування виконання бюджетів повсякденним, прозорим і відкритим.

Головною складовою бюджетної системи держави являється державний бюджет, його доходи являють собою частину централізованих фінансових ресурсів та виступають фінансовою основою держави для виконання покладених на неї завдань і функцій.

Аналізуючи доходи до державного бюджету України за 2022 рік, в період воєнного стану, необхідно відмітити значне їх збільшення в порівнянні з 2021 роком на 490,5 млрд. грн, або на 37,8 відсотка. Також надходження збільшились в порівнянні з 2018 роком на 859,3 млрд. грн. Проте значно зменшились у загальних доходах податкові надходження на 157,3 млрд. грн. і в структурі загальних надходжень їх частка становила лише 53,1 відсотка, тоді як в 2021 році їх частка становила 85,3 відсотка. На це зменшення вплинула війна, що призвело до зупинок виробництва, торгівлі, розвитку всіх галузей національної економіки. Не дивлячись на вплив цих факторів частка державного бюджету в ВВП значно зросла на 8,3 відсотка в порівнянні з 2018 роком.

На збільшення частки доходів державного бюджету в ВВП значно вплинули гранти від міжнародних партнерів (МФО, Європейського Союзу та окремих країн), які надійшли до вітчизняного бюджету після початку повномасштабної війни і становили 26,9 відсотка від усіх доходів державного бюджету за рік.

В цілому на надходження до державного бюджету у 2022 році на тлі широкомасштабного вторгнення російських військ вплинули такі основні фактори:

- зупинка усіх зовнішньо-економічних операцій через ділянки українсько- російського та українсько-білоруського кордонів, в тому числі транзитних, повної зупинки авіаперевезень та блокування роботи морських портів, що за даними Держкомстату позначилося на падінні обсягів імпорту та експорту товарів відповідно на 24,1 та на 35,1 відсотка порівняно з 2021 роком;
- суттєве падіння економіки та ділової активності платників податків;
- масштабна міграція населення як внутрішня, так і за межі України;
-руйнація нафтопереробних заводів, металургійних комбінатів, інфраструктурних та енергетичних об’єктів;
- тимчасове призупинення роботи системи автоматичного відшкодування ПДВ;

-надання права фізичним особам – підприємцям та юридичним особам перейти на спрощену систему оподаткування, обліку та звітності зі сплатою єдиного податку за ставкою 2 відсотки;

- тимчасове запровадження ставки ПДВ у розмірі 7 відсотків та зниження ставки акцизного податку на основні види пального;

- тимчасове звільнення у квітні – червні від оподаткування товарів, що ввозились на митну територію України платниками єдиного податку, транспортних засобів, що ввозились громадянами, а також ввізного мита під час імпорту товарів підприємствами;

-звільнення від оподаткування операцій з ввезення на митну територію України товарів оборонного призначення та багато інших складових чинників, які наповнювали державний бюджет.

Необхідно також відмітити, наскільки стійким стало місцеве самоврядування, яке здатне гідно протистояти будь-яким викликам, зокрема і у фінансовій частині, навіть в умовах воєнного стану. Особливо 2022 рік для країни був важким, але органи місцевого самоврядування (ОМС) продемонстрували належну підтримку не тільки силам територони, ЗСУ та національної безпеки, але й внутрішньо переміщеним особам, які потребували прихистку. Якщо проаналізувати доходи місцевих бюджетів в розрізі видів надходжень за 2022 рік, роком початку війни то необхідно відмітити, що до місцевих бюджетів у 2022 році з урахуванням сум міжбюджетних трансфертів із державного бюджету надійшло 555,1 млрд. грн. та в порівнянні з 2018 роком надходження зменшилися на 7,3 млрд грн, або на 1,3%. та в порівнянні з 2021 роком на 25,6 млрд. грн.

Важливим є те , що в умовах війни з росією та складної економічної ситуації в Україні Урядом негайно були вжито першочергові заходи щодо переорієнтування бюджету країни на військові цілі та здійснення найнеобхідніших соціальних, гуманітарних видатків, спрямованих на підтримку життєдіяльності населення та на підтримку внутрішньо переміщених осіб, а також забезпечення роботи критичної інфраструктури.

Проте протягом 2022 року, зокрема в умовах воєнного стану, органи Державної казначейської служби України забезпечили стабільну та безперебійну роботу усіх інформаційних систем, у тому числі і електронного сервісу СДО (системи дистанційного обслуговування). При цьому СДО органами Державної казначейської служби забезпечила максимально високий рівень захисту інформації та безпеку фінансових потоків держави і на сьогодні за своєю функціональністю охоплює фактично весь спектр казначейських бюджетних операцій.

Список використаних джерел

1.Закон України від 03.11.2022 № 2709-IX.Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо актуалізації та удосконалення деяких положень.URL:https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2709-20

(дата звернення:28.09.2023).

2.Офіційний веб-сайт ДКСУ. Звіт про виконання Зведеного, державного та місцевих бюджетів України за 2022р. URL: https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/richnij-zvit-pro-vikonannyaderzhavnogo-byudzhetu-ukrayini-za-2022-rik (дата звернення: 25.07.2023)

3.Савченко Р.О., Ковальова Т.В., Свиноус І.В. Казначейське обслуговування розпорядників та одержувачів бюджетних коштів за видатками як одна із головних функцій органів Державної казначейської служби України». *Вісник ЖНАЕУ*. 2017. № 2(62). Т. 2. С. 76-83.

4.Юрій С.М. Теоретичні питання інформаційної модернізації казначейського обслуговування бюджетів. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки*. 2019. Вип. 1. С. 196-204.

Теоретичні аспекти розвитку агрострахування в Україні

Луценко А.С., здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
Власюк С.А., кандидат економічних наук, доцент
Уманський національний університет садівництва

Сільське господарство виступає головною складовою національної економіки та є одним з основних джерел доходів від експорту України. Проте, погодні умови останні роки змінюються дуже динамічно, що напряму впливає на фінансовий результат. Загальновідомо, що погода є важливим фактором виробництва в сільському господарстві. На жаль, це фактор виробництва навряд чи можна контролювати. Фактично, погодні ризики є основним джерелом невизначеності у сільському господарстві, і здається, що навіть коливання температури та опади збільшуються за останнє десятиліття через глобальні зміни клімату. Посуха або надлишок дощу мають прямий вплив на відсутність врожаїв в усьому світі. Можливо, найбільш очевидний вплив погодних умов впливає на врожайність сільськогосподарських культур, але її актуальність не обмежується рослинництвом. Продуктивність худоби ферм, оборот переробників, використання хімікатів і добрив, і попит на багато продуктів харчування також залежать від погоди. Таким чином, страждають значні частини агробізнесу через погодні ризики.

Важливим інструментом компенсації негативних економічних наслідків у системі аграрної політики є страхування, яке допомагає мінімізувати наслідки несприятливих обставин та подій. Нині, сільськогосподарські товаровиробники надають перевагу страхуванню техніки, аніж самої продукції тим паче у теперішній час. Класичне або традиційне страхування, яке становить основну частину страхових пропозицій у всьому світі, і особливо в сільськогосподарському сегменті, базується на принципі компенсації на основі оцінки збитку, якого зазнав страхувальник.

Сільське господарство становить важливу економічну проблему для більшості країн, з точки зору валового внутрішнього продукт, вартості експорту та надходження іноземної валюти. Окрім цих суто макроекономічних аспектів, сільське господарство є викликом для продовольчої безпеки та отримання доходу для існування для сотень мільйонів людей. Сільськогосподарський сектор піддається численним небезпекам, у тому числі пов'язаним із кліматичними факторами, нестабільністю цін на сировину та ринкових цін. Щоб захистити себе від коливань доходу, фермери розробили безліч інструментів управління сільськогосподарськими ризиками. Однак застосування стратегій хеджування ризиків є менш ефективним через недостатньо розвинену пропозицію страхування, відносно обмежений доступ до інструментів управління ризиками та політику, яка часто є неадекватною для державних послуг.

Стратегія управління ризиками, фактично найпоширеніша, також може бути класифікована за трьома категоріями: припущення ризику, що означає, що фермер сам бере на себе ризик, наприклад, створюючи заощадження для покриття збитків; мережа безпеки, яка передбачає втручання органів державної влади або громади; а також передача ризику, яка передбачає, в обмін на сплату премії, його передачу третій стороні, якою може бути сільськогосподарський сектор, ринок (ф'ючерсні контракти, похідні продукти тощо) або страховик [16].

Отже, стратегії хеджування ризиків, окрім гарантій доходу, які вони надають, дають змогу розвивати сільськогосподарські сектори, захищаючи їх економічно від банкірів, фінансових установ чи інвесторів. Останні будуть більш схильні фінансувати сільськогосподарські операції, прибуток і життєздатність яких менш схильні до будь-яких ризиків

Список використаних джерел

1. Євтушенко Г.В., Тимків Н.Я., Шешеня А.А. Особливості управління ризиками в аграрному секторі економіки. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету.* 2016. No 17. С. 49–52.

Розвиток платіжних карток в Україні

Мельник К.М. к.е.н., доцент,
Катеринич А.М., здобувач першого рівня вищої освіти
Уманський національний університет садівництва

Сучасні платіжні системи, безсумнівно, є важливою частиною економічної та фінансової інфраструктури будь-якої країни. Ефективні та безпечні платіжні системи мають вирішальне значення для функціонування економіки та забезпечення фінансової стабільності. За останні 10 років інфраструктура електронних платіжних карток в Україні стрімко розвивалася та перевершила багато країн із подібним рівнем розвитку за розповсюдженням. Українські власники карток все частіше переходять від

зняття готівки в банкоматах до безготівкових розрахунків за товари та послуги відповідно до досвіду більш розвинених ринків. Розвиток ринку платіжних карток в Україні, як і в інших країнах світу, визначається конкуренцією з іншими формами роздрібних платежів, а також інвестиціями в дану інфраструктуру.

Платіжна картка – електронний спосіб оплати у вигляді пластикової або іншого виду картки. Платіжні карти необхідні для того, щоб (покупці) клієнти могли оплачувати покупки або послуги.

Платіжні картки є власністю емітента (організації, що випустили картки) та надаються клієнтам емітентом картки згідно з умовами договору. Емісію платіжних карток в Україні здійснюють лише банки, які уклали договір з платіжною організацією відповідної платіжної системи та отримали її дозвіл на здійснення цих операцій (за винятком внутрішньобанківських платіжних систем з одноразовою емісією) [1].

Частка платіжної системи Visa на ринку платіжних карток України зросла до 45,6% у 2022 році з 42,4% у 2021 році, а частка лідера ринку Mastercard зменшиться з 56,9% до 53,9% і 64,8% відповідно. Національний банк України у річному звіті зазначив, що загальна кількість випущених карток Visa у 2022 році зросла з 37,8 млн до 50 млн, а Mastercard з 50,7 млн до 59,2 млн. Загалом, згідно з даними НБУ, загальна кількість емітованих в Україні платіжних карток у 2022 році зросла на 23,2% – з 89,1 млн до 109,8 млн проти 21,3% зростання в попередньому році.

За даними НБУ протягом 2022 року зросла кількість безконтактних платіжних карток, за допомогою яких здійснювалися операції: у грудні 2022 року їх кількість зросла на 30,7% порівняно з груднем 2021 року. Загалом у грудні 2022 року більше половини (56,5%) платіжних карток, які використовувалися для видаткових операцій, були безконтактними.

Частка карток у національній платіжній системі «Український платіжний простір» у 2022 році впала до 0,5% з 0,7% у 2021 році, 0,8% у 2020 році та 1% у 2019 році, а загальна кількість вперше впала з 600 тис. до 500 тисяч штук.

Лідерами з емісії платіжних карток є державні ПриватБанк і Ощадбанк – 43,8% і 15,4% відповідно, Універсал Банк (Моно) – 13,2% [2].

Статистика щодо використання платіжних карток, емітованих банками в Україні протягом II кварталу 2023 року, свідчить, що кількість безготівкових операцій в Україні все ще залишається на високому рівні, незважаючи на другий рік війни в країні. У результаті загальна кількість операцій (безготівкових та готівкових) з використанням платіжних карток українських банків у II кварталі 2023 року склала 1 842,9 млн штук, а їх загальна сума – 1 334,9 млрд грн. Із загальної кількості 1,6 мільйона транзакцій були безготівковими на загальну суму 859,5 мільярда доларів. Тобто українці все ще віддають перевагу безготівковим операціям за допомогою платіжних карток. 9 із 10 операцій з платіжними картками – безготівкові.

Частка безготівкових операцій у ІІ кварталі 2023 року за сумою перебуває на рівні 62,1% в загальній сумі операцій із платіжними картками, за кількістю – досягає 92,8% (за І квартал 2023 року – 69,4% та 94% відповідно).

Аналіз розподілу безготівкових операцій за видами показує, що у ІІ кварталі 2023 року більшість операцій із використанням карток припадала на оплату в торговельній мережі (46,4% та 72,6% відповідно). Там було здійснено 1 242,5 млн транзакцій на суму 385,2 млрд грн. Перекази з картки на картку у ІІ кварталі 2023 року становили третину за сумою (32,1%) та майже десятину за кількістю (8,5%). Оплата товарів і послуг в інтернеті – 14,9% за сумою та 14,6% за кількістю [3].

Отже, платіжні картки це основний роздрібний безготівковий платіжний засіб, що дуже розвинений в Україні. Кількість безготівкових операцій залишається на високому рівні та постійно зростає, незважаючи на другий рік війни в країні.

Список використаних джерел

1. Розрахунок платіжними картками. «WikiLegalAid» довідково-інформаційна платформа правових консультацій URL: https://wiki.legalaid.gov.ua/index.php/Розрахунок_платіжними_картками (дата звернення: 20.10.2023).

2. НБУ назвав частки платіжних систем на ринку України. Інформаційне агентство «Фінансовий клуб». URL: https://finclub.net/ua/news/nbu-zvituvav-pro-prysutnist-platizhnykh-system-na-rynku-ukrainy.html (дата звернення: 21.10.2023).

3. Картковий ринок у ІІ кварталі 2023 року: частка безготівкових операцій з картками – на високому рівні. Офіційне Інтернет-представництво Національного банку України. URL: https://bank.gov.ua/ua/news/all/kartkoviy-rinok-u-ii-kvartali-2023-roku-chastka-bezgotivkovih-operatsiy-z-kartkami--na-visokomu-rivni (дата звернення: 23.10.2023).

Динаміка розвитку глобальних ринків криптовалют

Дученко М.М., к.е.н., доцент
Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського»
Павленко А.В., студент
Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського»

Фінансовий ринок на сучасному етапі розвитку виступає невід’ємним елементом економічної системи, представляючи собою умовний простір у межах якого концентрується інвестиційний капітал та потенційні напрямки його вкладання, що сприяє акселерації процесу розвитку економічних агентів за рахунок спрощення доступу до фінансового ресурсу та забезпечення

гнучкості у можливостях оперування ним шляхом залучення специфічних фінансових інструментів. Однією з актуальних тенденцій розвитку фінансового ринку є виникнення альтернативних валютних одиниць, заснованих на використанні технології блокчейн – криптовалют. Ключовими особливостями криптовалюти є високий рівень надійності, швидкість здійснення транзакцій, онлайн-доступ, що виключає потребу у взаємодії з традиційними банківськими установами.

Перспективність розвитку криптовалют як повноцінного фінансового активу визначає актуальність досліджень у сфері аналізу динаміки відповідних ринкових процесів та визначення закономірностей їх розвитку.

Систематизуючи результати проведеного дослідження пропонуємо виокремити ключові тенденції розвитку глобальних криптовалютних ринків:

1. *Стабілізація цінової динаміки*. Одним з потенційних недоліків використання криптовалют є високий рівень їх цінової волатильності, проте, сьогодні, спостерігається протилежна тенденція. Основні криптовалютні одиниці характеризуються відносною стабільністю, зокрема ціна Bitcoin зберігається у межах 35 тис. дол, Ethereum – 1,8 тис. дол [1]. Примітно, що ринок спромігся зберегти стабільну цінову динаміку після банкрутства однієї з найбільших криптовалютних бірж FTX, а також нещодавніх позовів Комісії по цінним паперам та біржам США (SEC) до великих криптобірж Binance та Coinbase. Однією з причин згаданих позитивних ринкових очікувань є наміри SEC до легалізації права створення біржових інвестиційних фондів для здійснення спотових операцій у біткоїн (Bitcoin ETF).

2. *Зростання базових ринкових індикаторів*. Однією з актуальних тенденцій розвитку глобальних криптовалютних ринків є прогнози до позитивного зростання базових ринкових індикаторів, зокрема, у проміжку з 2022 до 2030 року очікуваний середньорічних приріст ринкової капіталізації складає 12,2 %, водночас, загальний обсяг транзакцій в означеному періоді прогнозовано зросте з 4,67 трлн. дол до 11,71 трлн. дол. Разом з тим, очікується ріст кількості користувачів криптовалютами з 295 млн до 994,3 млн осіб [2].

3. *Регіональна диференціація*. Важливою характеристикою глобальних ринків криптовалют є диспаритетність структури регіонального розвитку, а саме, згідно даних Індексу глобальної крипто-залученості, лідируючими країнами у сфері впровадження криптовалют є Індія, Нігерія, В’єтнам, США та Україна. Слід зауважити, що переважна більшість країн з найвищим рівнем залучення криптовалют характеризується подушовим ВНД на рівні нижче середнього у межах 1 086 – 4 255 дол (Індія, Нігерія, Україна). Однією з причин такої ситуації, є кореляційний зв’язок відповідних показників з динамікою чисельності населення та загального економічного розвитку. Хоча, у частині інституційної адаптації, лідируючі позиції займають країни з високим рівнем ВНД [3].

4. *Структурно-видовий розподіл*. На сьогоднішній день глобальний криптовалютний ринок характеризується численною кількістю різновидів

криптовалютних одиниць (більше 10 000 видів), проте за рівнем ринкової капіталізації домінуючі позиції займає Bitcoin (51.9 %, 691,9 млн дол), Ethereum (16,9 %, 226,8 млн дол), Tether (6,4 %, 85,8 млн дол) [4]. У даному контексті варто відрізняти поняття «монети» (coin) та токена (token) як криптовалютної одиниці. Монета за своєю природою є технологічно вбудованою у блокчейн, потребує значних ресурсів для створення, дистрибуція побудована на основі майнінгу (видобутку), характеризується використанням у якості інструменту накопичення та обігу. Токени в свою чергу представляють собою надбудову над блокчейном, потребують незначних ресурсів для створення, дистрибуються переважно у якості криптовалюної альтернативи IPO – ICO, і є дійсними лише у розрахунках з одним продавцем. Розповсюдженість Bitcoin пояснюється його децентралізованістю, публічністю реєстрів транзакцій у даній криптовалюті, що унеможливлює несанкціоновані валютні операції. Водночас, популярність Ethereum обумовлена можливістю його використання не лише як криптовалюти, а й у якості середовища розробки спеціалізованого програмного забезпечення.

5. *Нормативні обмеження розвитку*. Попри динамічний розвиток криптовалютних операцій актуальними залишаються дискусії, щодо їх нормативної регламентації, інтеграції у національні фінансові системи, використання криптовалют у межах традиційних фінансових інструментів, розбудови ринкової інфраструктури обігу та контролю відповідних операцій.

Підсумовуючи викладені вище результати дослідження можна стверджувати, що розвиток глобальних ринків криптовалют характеризується позитивною динамікою основних показників, регіональною та видовою концентрацією в умовах обмеженої нормативної врегульованості.

Список використаних джерел

1. Crypto prices stabilize after plunging on SEC crackdown jitters. *CNBC*. URL: https://www.cnbc.com/2023/06/12/crypto-prices-stabilize-after-plunging-on-sec-crackdown-jitters.html.

2. Cryptocurrency Market Size, Share & Trend Analysis. *Research and Markets*. URL: https://www.researchandmarkets.com/reports/5665123/cryptocurrency-market-size-share-and-trend.

3. The 2023 Global Crypto Adoption Index. *Chainanalysis*. URL: https://www.chainalysis.com/blog/2023-global-crypto-adoption-index/.

4. Cryptocurrency Market Data. *Slickcharts*. URL: https://www.slickcharts.com/currency.

Базові умови функціонування податку на доходи фізичних осіб

Пахаренко С.В., здобувач освіти другого (магістерський) рівня освіти
Науковий керівник – Барабаш Л.В., к.е.н., доцент
Уманський національний університет садівництва

Податок на доходи фізичних осіб є критично важливим аспектом фіскальної політики держави. При цьому визначальною умовою його функціонування є базові умови, що обираються державою як превалюючі на визначений час і за вказаних стратегічних цілей розвитку.

Узагальнюючи весь спектр потенційних векторів функціонування оподаткування доходів фізичних осіб, варто зосередити увагу на деяких визначальних аспектах.

Одним з них є прогресивне оподаткування. Його загальна риса – прогресивність, зумовлена зростанням ставки податку відповідно до збільшення обсягів доходу платника податків. У сучасному економічному світі вона базується на принципі платоспроможності з метою зменшення нерівності доходів [1].

Не менш важливим принципом є нетрадиційний підхід в оподаткуванні доходів фізичних осіб, що враховує поведінкові реакції платників на відповідні податкові випадки. Так, у наукових дослідженнях часто досліджується оподаткування доходів фізичних осіб в контексті того, на кого з платників покладається тягар податку. Крім того, у полі зору дослідників перебуває те, як окремі особи та фірми реагують на зміни податку на прибуток, враховуючи такі фактори, як пропозиція робочої сили, заощадження та інвестиційні рішення [2].

Визначальною для ХХ століття в контексті оподаткування доходів фізичних осіб стало оподаткування з метою оптимізації доходів відповідно до умов кривої Лаффера. Крива Лаффера свідчить про те, що існує оптимальна ставка податку, що максимізує державний дохід. Понад певний момент підвищення податкових ставок може призвести до зниження економічної активності та, як наслідок, зниження податкових надходжень. Тобто зависокі ставки податку на доходи фізичних осіб і надто жорсткі умови оподаткування провокують ухилення від сплати податків і зниження обсягів бюджетних надходжень [3].

У свою чергу, саме ухилення від сплати податків є лакмусовим папірцем низької ефективності та надвисокої фіскалізації податкової системи в цілому та оподаткування доходів фізичних осіб зокрема. Нині існує низка наукових досліджень, що аналізують поведінку окремих осіб і корпорацій у відповідь на податкову політику, включаючи стратегії ухилення від сплати податків. Розуміння цих форм поведінки має вирішальне значення для розробки ефективної податкової політики [4].

Таким чином, базові умови функціонування податку на доходи фізичних осіб охоплюють різні виміри, включаючи прогресивність, поведінкові реакції, оптимізацію доходів, уникнення оподаткування. Згадані аспекти

створюють основу для розуміння економічних наслідків оподаткування доходів фізичних осіб і потенційні вектори його провадження та вдосконалення на перспективу.

Список використаних джерел

1. Kuznets, S. (1955). Economic growth and income inequality. *The American Economic Review*, 45(1), 1-28.

2. Saez, E., Slemrod, J., & Giertz, S. (2012). The elasticity of taxable income with respect to marginal tax rates: A critical review. *Journal of Economic Literature*, 50(1), 3-50.

3. Laffer, A. B. (2004). The Laffer curve: Past, present, and future. The Heritage Foundation Backgrounder, 1765p.

4. Slemrod, J., & Yitzhaki, S. (2002). Tax avoidance, evasion, and administration. *In Handbook of Public Economics*. Vol. 3, pp. 1423-1470.

Вдосконалення кредитних відносин в аграрному секторі економіки

Переполка В.Ю.,аспірант
Уманський національний університет садівництва

Ефективне функціонування національної економіки залежить від розвитку кредитного ринку.Для забезпечення дієвого розвитку сільського господарства значну роль мають кредитні ресурси. Це зумовлено сезонною розбіжністю між вкладенням та надходженням грошових коштів і тривалістю відтворювальних процесів. Враховуючи об'єктивні причини для отримання реальних доступних кредитів для сільськогосподарських товаровиробників є проблематичними.

Мінагрополітики ініціювало урядовий документ щодо запровадження механізму надання державних гарантій сільгосптоваровиробникам в умовах воєнного часу, За інформацію Міністерства аграрної політики та продовольства України Уряд одноголосно підтримав та прийняв постанову «Про внесення змін до деяких актів Кабінету Міністрів України щодо забезпечення кредитної підтримки сільськогосподарським товаровиробникам».

Загалом на розвиток АПК у 2022 році пропонувалося надати таку підтримку:

– виключно малим та середнім аграрним виробникам з оборотом не більше 20 мільйонів євро в рік, що є еквівалентом підприємства, яке обробляє до 10 000 га;

– компенсація відсоткової ставки за залученими кредитами;

– максимальна сума кредиту, на який поширюється компенсація відсоткової ставки становить 50 млн грн;

– кредитування надається для здійснення сільськогосподарської діяльності (посівної) на період дії воєнного стану;

– для отримання кредитування суб’єкт підприємництва також повинен

бути сільськогосподарським товаровиробником у значенні, наведеному в Законі України «Про державну підтримку сільського господарства України»;

– термін дії кредиту становить 6 місяців;

– встановлено максимальний розмір державної гарантії за портфельними кредитами до 80%[1].

На етапі розвитку економічних відносин виникла необхідність формування нових джерел інвестування з урахуванням сучасних тенденцій та стратегії розвитку аграрної галузі.

Впровадження в життя інституту застави землі, крім забезпечення сільськогосподарських товаровиробників кредитними ресурсами, має й інший бік: задоволення вимог заставоутримувача за рахунок земельної ділянки, яка є предметом іпотеки. Такі земельні ділянки повинні реалізовуватися шляхом продажу на прилюдних аукціонах або переходити у власність Державного земельного іпотечного банку, якщо він передбачений чинним законодавством [52, с. 687].

Використання землі як предмета застави суттєво підвищує і ймовірність отримання кредиту, і його суму в зв'язку із зростанням вартості застави при існуючих банківських відсотках, та й сам позичковий відсоток може бути суттєво нижчим. Тому вважаємо, що землі сільськогосподарського призначення доцільно розглядати як потенційну і ліквідну заставу, яка дасть можливість сільськогосподарським товаровиробникам одержувати середньо- і довгострокові банківські кредити.

За відсутності земельної іпотеки в якості кредитної застави можуть використовуватися складські свідоцтва та інші товаророзпорядчі документи на сільськогосподарську продукцію.

За допомогою складських свідоцтв можливо забезпечити доступ виробників сільськогосподарської продукції до короткострокових банківських кредитів та мінімізувати ризики учасників аграрного ринку. Вітчизняна система складських документів на зерно базується на використанні як простих, так і подвійних складських свідоцтв. Це різні види товаророзпорядчих документів, що видаються сертифікованими зерновими складами власникам зерна, які розмістили його на зберігання на цих складах.

Просте складське свідоцтво є документом на пред'явника, який надає можливість власнику такого свідоцтва розпорядитися зерном протягом терміну його зберігання – продати, обміняти або передати в заставу. При цьому власник простого складського свідоцтва в установленому порядку повинен повідомити зерновий склад, де зберігається зерно, на яке було видано це свідоцтво, про здійснену передачу свідоцтва і зерна в заставу.

Слід зазначити, що для операцій кредитування краще підходить подвійне складське свідоцтво. Воно являє собою товаророзпорядчий документ, що складається з двох частин: частина А – складське свідоцтво і частина Б – заставне свідоцтво. Подвійне складське свідоцтво підтверджує право власності на здане на зберігання зерно, описує кількість і якість зданого зерна, термін і спосіб зберігання, плату за зберігання і зобов'язання

складу повернути зерно особі, яка є власником свідоцтва, в обмін на обидві частини свідоцтва, пред'явлені разом або в обмін на складське свідоцтво (частина А) та суму кредиту і відсотків по ньому, одержаних за заставним свідоцтвом (частина Б). Подвійне складське свідоцтво надає можливість власнику зерна розпоряджатися зерном протягом терміну його зберігання, а також використовувати все належне йому зерно, що зберігається на складі, або будь-яку його частину, як забезпечення застави для отримання кредиту [2].

Банківський капітал, як одне з найбільших джерел фінансування сільського господарства, стикається з великою низкою проблем, зокрема низький рівень доходів у порівнянні з іншими галузями, а також високий рівень ризиковості.

Вирішення цієї проблеми можливе шляхом створення взаємоповязанних інтегрованих формувань, до складу яких увійшли б:

- різні спілки кредитної кооперації;
- державний фонд підтримки сільськогосподарського кредиту, який реалізує механізм держгарантій;
- регіональні комерційні земельні банки, принциповою особливістю яких є безпосередня залежність їх доходів від розвитку агропромислового виробництва[3].

Необхідно якнайшвидше запровадити у господарську практику наступні заходи:

оптимізація субсидування ставки рефінансування за кредитними операціями комерційних банків. Проте, необхідно відзначити, що отримати від держави компенсацію за виданий кредит у вигляді субсидування процентної ставки поки що, як і раніше, є дуже проблематичним.

Субсидування процентної ставки несе у собі кілька переваг у порівнянні з іншими видами розподілу бюджетних коштів, а саме:

- залучення до АПК бюджетних коштів супроводжує значне залучення коштів із комерційних банків, тобто. виникає мультиплікативний ефект;
- витрачання бюджетних коштів здійснюється наприкінці бюджетного періоду, тільки після сплати сільськогосподарськими виробниками відсотків за кредити, тоді як за відкритого розподілу бюджетних коштів ці статті витрат виникають на самому початку року. Віднесені на кінець періоду витрати девальвують і коштують бюджету дешевше;
- кредитуванням АПК займаються здебільшого спеціалізовані комерційні банки, які формують відповідне кадрове забезпечення, створюють клієнтську базу, налагоджують ділові та господарські зв'язки у галузі. Навіть при скасуванні кредитних субсидій даним банкам буде досить проблематично піти з цього сектора, що сприяє створенню та розвитку системи сільськогосподарського кредиту;
- істотну частину позики сільгосптоваровиробник залишається винен не державі, а цілком певній банківській установі, оскільки дотуванню піддається лише певна частина процентної ставки..

Пільгового кредитування сільського господарства недостатньо для повноцінної фінансової підтримки галузі. Кредитування агропромислового комплексу – складний та ризикований процес. Банкам, які раніше не кредитували сільське господарство, важко розпізнати перспективних виробників і вони змушені використовувати схеми кредитування з використанням застави. Існують також ризики «сумлінного» неповернення позик, коли виникають форс-мажорні обставини (неврожай, погодні умови тощо).

У зв'язку з цим велику роль повинні відігравати страхові компанії та способи держгарантій для банків (держава може поділити з ними комерційні ризики). За кордоном існує порядок пільгового страхування врожаю, коли кожен долар страхової премії, яку сплачує фермер, доповнюється доларом з державного бюджету. В Україні така практика не поширена, а без неї масового припливу кредитних ресурсів у сільське господарство та значного збільшення кількості кредитних інституцій, які бажають працювати в даній сфері, чекати не доводиться.

Список використаних джерел

1. Держава запроваджує додаткові заходи підтримки аграріїв в умовах воєнного стану. URL: https://www.rada.gov.ua/print/220443.html

2. Литвиненко Т. І. Основні напрямки реформування системи кредитування в аграрному секторі Вісник аграрної науки Причорномор’я. Миколаїв, 2016. Вип. 2. с. 119–124.

3. Павленко О.П. Страхування ризиків фінансово-кредитних установ як домінуючого елементу ринку фінансових послуг. *Молодий вчений.* 2016. № 3. с. 143-149.

Роль держави в сприянні кредитування підприємств аграрної сфери

Полішвайко С.С., здобувач вищої освіти третього (освітньо-наукового) рівня
Власюк С.А., кандидат економічних наук, доцент
Уманський національний університет садівництва

Сьогодні в економіці країни склалися надважкі умови для виживання бізнесу. Підприємства аграрної сфери зіткнулися також з новими викликами - виживання в умовах війни, а саме подолання таких перепон: падіння експорту, у зв’язку з обмеженим рухом морського вантажного транспорту (основним видом транспорту, що до початку війни забезпечував логістичні шляхи для українських аграріїв); знищення основних засобів аграріїв; вимушена релокація бізнесу; втрата висококваліфікованих працівників та робітників (вимушений виїзд багатьох громадян як України так і інших держав закордон; фактична втрата більшості іноземних інвестицій та інших.

Враховуючи ці перепони, українські аграрії, які прийняли рішення продовжувати працювати та розвиватися в умовах війни, шукають

додаткових ресурсів для відновлення бізнесу насамперед на кредитному ринку.

Враховуючи, що рівень рентабельності і до повномаштабного вторгнення інколи був нижчим за відсоткові ставки по кредитам [1; с.37], вирішення даної проблеми взяла на себе держава, яка зацікавлена в стабільній роботі аграріїв, таким чином забезпечуючи продовольчу безпеку України.

Інструментом допомоги аграріям з боку держави стало пільгове кредитування, розпочате на початку 2020 року – «Доступні кредити 5-7-9» [2].

За даними Міністерства аграрної політики та продовольства України за період з початку року і до 06 жовтня 2023 року підприємства аграрної сфери залучили банківських кредитів 58,8 млрд гривень, з них за програмою «Доступні кредити 5-7-9» - 34 млрд гривень, що склало 57,8% у загальному банківському кредитному портфелі українських аграріїв за вищезазначений період.

Найбільша сума кредитів у 2023 році за пільговим кредитування видана у Кіровоградській, Вінницькій, Одеській та Київській областях (табл. 1).

1. Топ 4 регіони, що отримали найбільше кредитів за програмою «Доступні кредити 5-7-9» з початку 2023 року [3]

Регіон	Видано кредитів, млрд грн	Доступні кредити 5-7-9, млрд грн	% пільгових кредитів у загальнмоу обсязі
Київська область	11,5	3,2	27,83
Вінницька область	5,4	3,5	64,81
Кіровоградська область	4,5	3,8	84,44
Одеська область	4	3,4	85,00

Якщо подивитися кредитний портфель програми «Доступні кредити 5-7-9» у розрізі видів економічної діяльності, то станом на 30.10.2023 топ три галузі економіки це:

- сільське господарство (122,7 млрд грн або 50% від усіх галузей);
- торгівля (62,6 млрд грн або 25% від усіх галузей);
- промисловість (35,7 млрд грн або 14% від усіх галузей) [4].

Також в рамках цієї програми відбувається підтримка посівної та переробка в сільському господарстві, зокрема на підтримку посівної з 24 лютого 2022 року підписано 7 733 кредитних договорів на суму 35,2 млрд грн [4].

В умовах війни, сільське господарство стає основою відновлення економіки країни, що підтверджується діловою активність підприємств сільського господарства та активною участю держави в підтримці аграріїв з метою забезпечення продовольчої безпеки країни.

Як бачимо, за результатами програми «Доступні кредити 5-7-9» великий відсоток аграріїв взяв участь у ній, що свідчить про її дієвість. В той же час, залишається значна частка підприємств, що не скористалися програмою.

До недоліків програми можна віднести, що не всі галузі сільського господарства покриваються державною програмою пільгового кредитування і для деяких аграріїв, такі умови, як кількість працівників (сезонних роботах та постійних) є формальною умовою для відмови в кредитуванні, хоча причина низькою кількості персоналу може критися в інноваційних рішеннях українських аграріїв та автоматизації виробничих процесів.

Іншою проблемою є те, що велика частка пільгових кредитів все таки видається державними банками [5].

На нашу думку, держава рухається в правильному напрямку щодо підтримки аграрії. Подальші дослідження будуть спрямовані на пошук «слабких місць» в системі кредитування сільськогосподарських підприємств та розробці рекомендацій, щодо побудови державної стратегії кредитування аграріїв в умовах особливого періоду.

Список використаних джерел

1. Гладій М. В., Лузан Ю. Я. Кредитування в системі аграрних трансформацій України. *Економіка АПК.* 2020. № 8. С. 31 — 44. https://doi.org/10.32317/2221-1055.202008031

2. Новина: «Олексій Гончарук: Уряд запустив Програму "Доступних кредитів 5-7-9%" під рекордно низький відсоток». Сайт Кабінету Міністрів України. URL : https://www.kmu.gov.ua/news/oleksij-goncharuk-uryad-zapustiv-programu-dostupnih-kreditiv-5-7-9-pid-rekordno-nizkij-vidsotok

3. Доступні кредити 5-7-9: З початку року аграрії отримали 34 млрд грн. Сайт Міністрерства аграрної політики та продовольства України. URL : https://minagro.gov.ua/news/dostupni-krediti-5-7-9-z-pochatku-roku-agrariyi-otrimali-34-mlrd-grn

4. Інформація про результати Державної програми Доступні кредити 5-7-9. Сайт Фонду розвитку підприємництва. URL : https://bdf.gov.ua/publichna-informatsiia/informatsiia-pro-rezultaty-derzhavnoi-prohramy-dostupni-kredyty-5-7-9/

5. Мінфін: За час дії воєнного стану в межах Державної програми «Доступні кредити 5-7-9%» видано 29 302 пільгових кредитів на 117,4 млрд грн». Сайт Кабінету Міністрів України. URL : https://www.kmu.gov.ua/news/minfin-za-chas-dii-voiennoho-stanu-v-mezhakh-derzhavnoi-prohramy-dostupni-kredyty-5-7-9-vydano-29-302-pilhovykh-kredytiv-na-1174-mlrd-hrn

Current state and trends of property insurance in Ukraine

Prokopchuk O. T., Doctor of Economics, Professor
Humen O. V., applicant for the third educational and scientific level of higher education (Doctor of Philosophy)
Myroshnychenko M. M., applicant for the third educational and scientific level of higher education (Doctor of Philosophy)
Uman National University of Horticulture

Insurance is an integral part of any economic and social system, as can be seen by analyzing the history and current development of insurance systems, including non-life insurance. Without a well-developed insurance system, the economy cannot function properly. Property insurance should be one of the main mechanisms for restoring the property interests of individuals that have been violated in the event of unforeseen natural, man-made or other events, which has a positive impact on strengthening public finances. It should be noted, however, that the current state of non-life insurance relations in the Ukrainian insurance market reveals serious contradictions and gaps in the current legislation. In addition, the state itself compensates for losses by allocating budgetary funds mainly for the elimination of the consequences of natural disasters and other similar purposes, which hinders the development of the non-life insurance segment. State aid may be important, but in any case it should not be the only or main source of compensation. In this regard, it is necessary and especially important to create a system of financial guarantees and develop non-life insurance in Ukraine as a mechanism for protecting property interests.

Non-life insurance is the broadest sector of the insurance market and includes all types of insurance (cargo, all types of transport, corporate and personal property, collateral, etc.). These sub-sectors are united into one industry because they have a common object of insurance to be protected: property and property rights of insureds [1-2].

Property insurance is the most important sector of the modern insurance market, with a share of more than 70%. The rating of insurance companies (TOP-10) for voluntary property insurance in terms of payments and premiums for 2022 is shown in Fig. 1.

In 2022, the largest amount of insurance premiums was collected by ARX Insurance Company - almost UAH 315 million, the largest amount of insurance indemnities paid belongs to PZU Ukraine Insurance Company - almost UAH 77 million [3].

In countries with developed market economies, non-life insurance occupies a strategic position, which is determined by the fact that it guarantees the restoration of violated property rights in the event of unforeseen natural, man-made or other phenomena, and also has a positive impact on strengthening public finances.

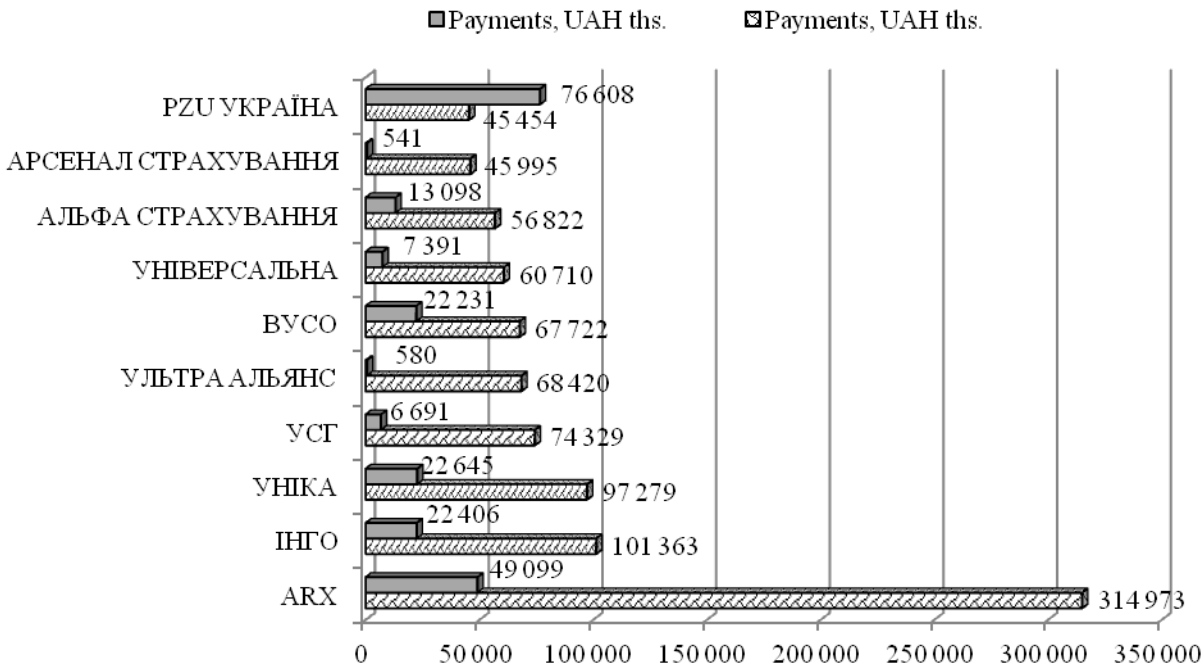

Fig. 1. Rating of insurance companies (TOP-10) for voluntary property insurance in terms of payments and premiums in 2022, UAH thousand

[Source: data from the National Commission for State Regulation of Financial Services Markets and the NBU].

Insurance not only reduces the cost of compensation for losses in the event of an insured event from the budget, but is also one of the most stable sources of long-term investment. In non-market economies, such as Ukraine, insurance other than life insurance plays an additional role. This is due to the fact that the state compensates for losses mainly by allocating budget funds for the elimination of the consequences of natural disasters and other similar purposes.

Property insurance is a branch of insurance that covers various types of insurance for legal entities and individuals, where the insured property rights are related to the ownership, use and disposal of property.

Thus, property insurance is a fairly broad category of insurance coverage, covering various types of property against risks such as damage, theft, fire, natural disasters and other unforeseen events. The latter can include residential buildings, commercial premises, movable property, valuables, electronics, vehicles, and other property.

References:

1. Prykazyik N.V/Insurance as a mechanism of risk financing and an instrument of insurance protection of the state. *Theoretical and applied issues of economics: a collection of scientific papers*. 2018. Issue 1 (28). Vol. 2. pp. 236-247.

2. Prokopchuk O.T. Development of the Ukrainian market of insurance services in the context of ensuring the economic security of the country. *Collection of works of Uman National University of Horticulture*. Edited by O.O. Nepochatenko (ed.) and others. Uman: Sochinsky M.M. Publishing House. 2019,

Issue 94. Part 2: Economic sciences. C. 69-85. DOI 10.31395/2415-8240-2019-94-2-69-85.

3. Prokopchuk O. T., Ulyanych Y. V., Myroshnychenko M. M. Digital transformation of the insurance market of Ukraine. *Collection of scientific papers of Uman National University of Horticulture* / Edited by O. Nepochatenko (ed.) and others. Uman: Publisher "Sochinsky MM", 2022. Issue 101. Ч. 2 : Economic sciences. C. 152-164. DOI: 10.32782/2415-8240-2022-101-2-152-164.

The insurance market in Ukraine: current challenges

Prokopchuk O.T., Doctor of Economic Sciences, Professor
Uman National University of Horticulture

The year 2022 was an extremely difficult experience for the functioning of the Ukrainian insurance market.

The war in Ukraine has been going on for almost a year. During this period, the national insurance market has managed not only to survive, but also to organize its work in wartime conditions. At the same time, the market still faces a number of problems associated with an unprecedented and complex situation in which insurers, their customers and regulators respectively have to work.

The next paper deals with the most significant challenges faced by the insurance market during the war.

The results of the study.

Recovery of regulatory requirements

The main goal of the National Bank of Ukraine (NBU) is to ensure the development of a solvent, stable and transparent market capable of fulfilling its obligations to customers. To this end, the NBU is constantly adapting its regulatory requirements in accordance with the requirements of the times and the current state of its operations. At the beginning of the full-scale russian invasion, these regulations were simplified to allow the market to survive and operate in wartime. These measures were planned for a fairly limited period of time, as it was clear that weakening regulations would have a negative impact on the market. Indeed, over time, the regulator began to record signs of violations by some companies of critical financial regulations and the implementation of risky activities. To avoid further deterioration of the situation and weakening of the market, regulatory approaches have been updated.

First, the NBU reaffirmed its commitment to timely and full submission of reliable reports. This will allow the regulators to obtain information about the financial position and activities of insurance market participants and to respond promptly to any problems in their activities [1]. Also, the use of influence and inspections of insurers who violate solvency and business risk have been resumed, and the list of indications of unsafe business practices by insurers has been expanded.

War risk coverage.

Most of the retail insurance policies concluded today on the Ukrainian market do not provide compensation for damages as a result of military action.

Insurance of such risks has been carried out by insurers mainly only in the corporate segment and has been limited due to the complexity of the underwriting process and the high cost and low capacity of the Ukrainian market for insurance and reinsurance of military and other catastrophic risks.

There are only a restricted number of insurance companies in the world experience that insure or reinsure war risks. After all, they use special conditions for their insurance.

Unfortunately, the outbreak of war made it completely impossible to obtain reinsurance protection against war risks and, by extension, to enter into such insurance policies. For Ukraine, the war became not a risk, but a reality. However, in the future, this issue needs to be resolved in order to protect the interests of the public, the corporation, and the country. The State is already considering various options to implement an effective mechanism to protect against such risks. It would be appropriate to change the approaches of insurers to covering such risks and, accordingly, revise the terms of insurance products in terms of possible coverage of both the direct impact of military risks and the "secondary" consequences of the war (activation of mines and other ammunition). In reality, this can be done after the end of active hostilities.

At the same time, the NBU is joining in the search for ways out of this situation. One of them is to create a special compensation fund or pool at the national level, using funds from donors and insurance companies. As international successful experience shows, the creation of such funds may be based on public-private partnerships.

Voluntary health insurance

A significant challenge for the market was fulfilling its obligations to its customers under its medical insurance policies. This is especially true in areas of active hostilities and in temporarily occupied territories. However, in the sixth month of the war in Ukraine, the market has met this challenge with aplomb.

For example, many insurance companies have introduced the possibility of online medical care in areas where it is physically difficult to visit the hospital. Shortly after the war, the NBU recommended that insurance companies simplify the settlement process for cases with insurance stamps. In particular, insurers were recommended to give preference to the use of electronic documents and copies of required documents. The use of remote methods for settling insured cases was important for insurers to fulfill their obligations in the field of voluntary medical insurance [2].

For relatively calm areas, insurers were able to quickly restructure their business processes to meet wartime demands and provide health insurance services on a voluntary basis as usual.

Insurance abroad

Another wartime challenge is insurance for Ukrainians who fled the war and went abroad.

Ukrainian insurance companies understood the difficulties of communication and logistics, and from the beginning of the war, offered the possibility for internally displaced people to make insurance policies online. This was for both international contracts for "own citizens" ("green cards") and travel insurance policies. In particular, at the beginning of the war, the majority of insurance companies lifted restrictions on the need for policyholders to stay on the territory of Ukraine during the conclusion of insurance policies.

Many insurers are also expanding their services for customers living abroad, including the ability to remotely continue the validity of travel insurance policies and CASCOs by registering on their websites and paying with a bank card, providing telemedicine services by Ukrainian doctors, and simplifying the settlement process for insurance incidents occurring in other countries.

In order to obtain reliable coverage and to support the national insurance market, the National Bank recommends that Ukrainian citizens traveling abroad in a private vehicle purchase green card insurance from a Ukrainian insurance company. Currently, such insurance can be issued for short (up to 60 days) or long periods of time, including over the Internet.

Personal Auto Insurance.

The war has taken a financial toll on many Ukrainians. Therefore, to ensure that Ukrainians have better financial protection, beginning in January 07, 2022, the National Bank of Ukraine increased the amount of insurance under its compulsory civil liability insurance policy for owners of ground vehicles. This is especially true in the context of rising prices of parts and components for motor vehicles. At the same time, consumer insurance premiums have not increased significantly.

In the case of registration under the "Euro Protocol" the maximum amount of insurance compensation for damage caused to the property of the victim was increased to UAH 80,000. It is about the execution of documents related to accidents without the participation of authorized officials of the National Police of Ukraine. This allows more victims of traffic accidents to receive insurance compensation without having to call representatives of the National Police, who are often involved in the defense of the country under martial law, to the scene of the accident.

In addition, the NBU continues to work on a new version of the Ukrainian law "On Compulsory Insurance of Civil Liability of Owners of Ground Vehicles." This will bring the mechanism of protection of victims of road accidents to the requirements of EU legislation. In particular, there are plans to gradually increase insurance amounts, improve the system of compensation for victims, expand the introduction of electronic technology, and strengthen the guarantee and information functions of the Motor (Transport) Insurance Bureau of Ukraine (MTIBU). In addition, the corporate governance system of the MTIBU will be streamlined to improve state supervision of the implementation of this type of insurance.

Conclusions. It can be concluded from this study that the Ukrainian insurance market continues to function and develop. Most insurance companies have

organized their operations by evacuating their employees to safer locations, ensuring that employees work remotely and that technical equipment and databases remain intact. Despite the serious problems faced by insurers, they are successfully overcoming them.

Despite the war, the insurance market remains active, and the NBU, as the market regulator, makes every effort to ensure that this trend continues. First of all, through continuous dialogue with market participants and rapid response to their needs.

References

1. Prokopchuk, O., Nesterchuk, Y., Tsymbalyuk, Y., Rolinskyi, O. (2019). Current trends in agricultural insurance market operation in Ukraine. *Problems and Perspectives in Management,* 17(3), 57-75. doi:10.21511/ppm.17(3).2019.05.

2. Prokopchuk, O., Nepochatenko, O., Malyovany M., Ulyanich, Yu. and Bilan, Yu. (2022). Trends in the functioning of the Ukrainian insurance services market. *Insurance Markets and Companies, 13*(1), 47-65. doi:10.21511/ins.13(1).2022.05.

Теоретичні площини банківського маркетингу та маркетингової стратегії

Ролінський О.В., к.е.н., доцент
Власюк С.А., к.е.н., доцент
Махиня А.С., здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
Уманський національний університет садівництва

Для кращого розуміння потреби клієнтів, банкіри все більше цікавляться управлінням взаємовідносинами з клієнтами. Через високу конкуренцію їм потрібен спільний маркетинг, щоб зміцнити відносини з клієнтами. Цей новий маркетинг базується на інформації, миттєвості, інтерактивності, індивідуалізації, взаємозв'язку, інтеграції та ітерації.

У контексті жорстких регуляторних заходів (Базель II і Базель III) методи фінансування економіки зазнали глибоких змін, що мало великий вплив на банківську галузь [1]. Це нове середовище вимагає від банків бути дуже послідовними у своїх діях, які здійснюються всіма департаментами в середньостроковій та довгостроковій перспективі. Ця узгодженість вимагає впровадження нової стратегії з урахуванням внутрішніх цілей щодо послуг і зовнішніх цілей щодо комунікації з клієнтами. Банківські установи сьогодні приймають стратегію, яка ґрунтується на знаннях клієнтів і маркетинговому плані та враховує стратегічні виклики.

Маркетинг відіграє дуже важливу роль у продажу товарів клієнтам. У фінансових і банківських установах він відповідає за утримання клієнтів і, перш за все, за створення позитивного іміджу їхніх компаній завдяки дуже сприятливому «ажіотажу». Багато банків покладаються на маркетингову стратегію для підвищення якості своїх продуктів і послуг. Цей інтерес до

якості зростає з трьох причин: прибутковість, конкуренція та зміна очікувань клієнтів.

Фінансові ринки стали дуже конкурентними. Для банку це не лише питання покращення політики якості, а й досягнення легітимності. Ставлення фінансової установи має виглядати легітимним у її середовищі, оскільки клієнт надає великого значення етичній і соціальній ролі компаній, які знаходяться перед ним [2]. З цієї причини фінансові установи повинні будувати свій імідж на етичному підході.

Фінансові продукти, пропоновані банківськими установами, мають велику схожість, і будь-які нововведення з боку установи швидко сприймаються її конкурентами. Як частина загальної маркетингової стратегії банку, менеджер із продуктів банку бере участь у проектуванні та розробці банківських продуктів, гарантуючи, що вони відповідають очікуванням клієнтів і водночас намагаються виділитися серед своїх конкурентів.

У певних сегментах ринку (завжди тих, які є найприбутковішими) існує гостра конкуренція, коли нові учасники пропонують більш привабливі ціни або нові послуги. У цьому контексті, коли на банківських ринках зростає конкуренція, функція маркетингу стає ключовою функцією банківських установ [3]. Його мета – визначити сегменти зростання, вивчити позиціонування бренду та пропонованих фінансових продуктів. Маркетингова функція відповідає потребі банку більше зосередитися на своїх клієнтах.

Для вирішення проблем, з якими стикаються банки, існує нагальна потреба вдосконалити існуючі маркетингові інструменти. Метою банківського маркетингу є утримання клієнтів і залучення нових на різні ринки роздрібного банківського обслуговування: фізичних осіб, спеціалістів і компаній. Щоб допомогти банкам отримати вигоду від сильного іміджу, маркетинг відіграє значну роль у створенні ефективної політики бренду.

У сучасному світі є багато банківських установ, з яких споживачі можуть вибирати, тому банки будь-якого розміру повинні залишатися конкурентоспроможними та продовжувати вирізнятися за допомогою найкращих маркетингових стратегій для банківської справи.

Після низки фінансових криз останніх років банки повинні зіткнутися з серйозною проблемою: операційними витратами. Дійсно, один із головних наслідків кризи проявляється у відсутності можливості надання кредитів. Основна турбота банків сьогодні – утримати своїх клієнтів і, перш за все, задовольнити їхні потреби. Але оскільки бюджети, виділені на комунікації та маркетинг, стають все більш обмеженими, банківські установи покладаються на власний розсуд у своїх стратегіях. Крім того, з точки зору функціонування банківської системи, вони повинні забезпечити внутрішню та зовнішню координацію між різними суб’єктами, щоб гарантувати якісне обслуговування своїх клієнтів. Зіткнувшись з еволюцією банківської системи та сильною конкуренцією, маркетинг повинен слідувати цим розробкам і переходити від маркетингу якості до маркетингу легітимності.

Список використаних джерел

1. Впровадження нових вимог до капіталу відповідно до норм Базеля та законодавства ЄС : *Презентація НБУ.* URL: https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=47725151

2. Панченко К. С. Оцінка та управління ринковим ризиком комерційного банку. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 5. С.45-48.

3. Косар Н. С., Кузьо Н. Є. Напрями впровадження інновацій у маркетингову діяльність комерційних банків України в сучасних умовах. *Економіка і право.* 2018. № 1 (49). С. 143–150. DOI: https://doi.org/10.15407/econlaw.2018.01.143

Сучасний стан валютного ринку України та напрями його розвитку

Савчук. І.І., здобувач освіти третього (доктор філософії) рівня
Науковий керівник – Барабаш Л.В., к.е.н., доцент
Уманський національний університет садівництва

Валютний ринок займає одне з провідних місць в економічній політиці держави, адже він є важливим не лише для банківських установ, але і для суб'єктів підприємницької діяльності та населення країни. Адже валютний ринок забезпечує своєчасне здійснення міжнародних розрахунків, страхування від валютних ризиків, диверсифікацію валютних резервів, валютні інтервенції та отримання прибутків його учасниками у вигляді різниці курсів валют [1].

На сьогодні в Україні присутня значна кількість невирішених проблем економічного характеру – відсутність стабільності економіки, сильні коливання та загальна нестійкість національної валюти, підвищений попит на іноземну валюту, що гальмують ефективний розвиток економіки України. Важкими негативними наслідками стають і воєнні дії на території України та значні фінансові і людські втрати на цій основі [2].

Для біль детального розгляду сучасного стану валютного ринку в Україні розглянемо динаміку курсів валют за останні 5 років. (рис.1.).

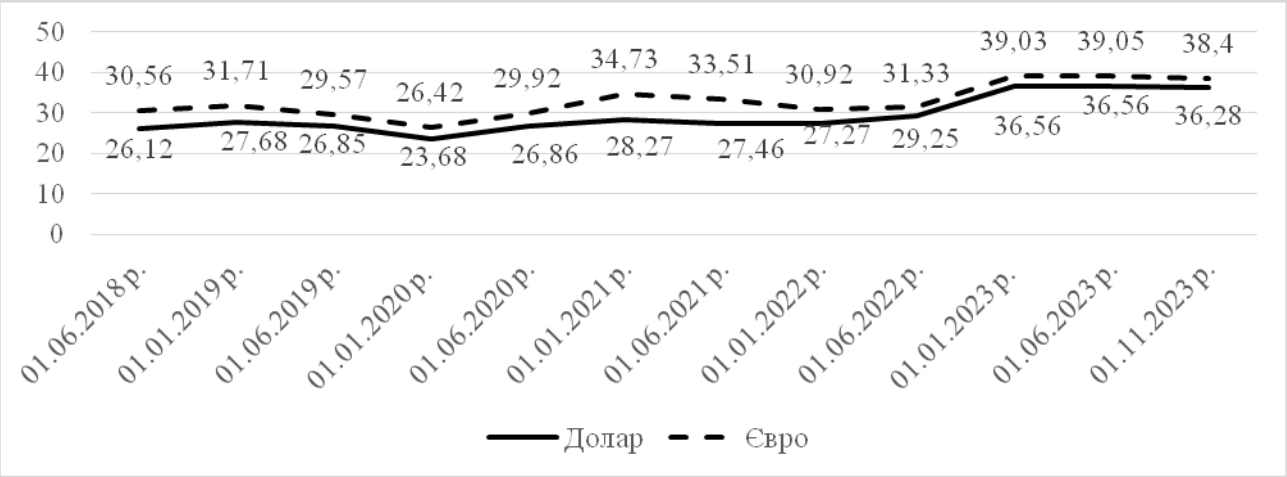

Рис.1. Динаміка курсу національної гривні до долара і євро з 2018 – 2023 роки [3].

На рисунку 1 відзначаються коливання курсу національної гривні протягом досліджуваного періоду. Особливо чітко видно його зростання з 01.01.2022, пов'язане з початком повномаштабного вторгнення, до 01.01.2023 коли НБУ застосував фіксований курс валют для стабілізування кризової ситуації на ринку. Ці рішення допомогли запобігти паніці та забезпечити стабільну роботу фінансової системи, а також сприяли адаптації бізнесу та населення до умов повномасштабної війни. Також слід відзначити, що НБУ поступово починає пом'якшувати валютні обмеження, застосовані у 2023 році для фіксації курсу, оскільки з 01.11.2023 прослідковується значне коливання курсу національної гривні у порівнянні з початком 2023 року. Це зумовлено тим, що покращились показники ВВП з 2,9% до 4,9%, та зниженням рівня інфляції на кінець 2023 з з 10,6% до 5,8%.

Стратегія пом'якшення валютних обмежень, яку затвердило Правління НБУ передбачає поступове повернення до інфляційного таргетування, адже цей режим дає змогу забезпечувати одночасне досягнення цілей НБУ з цінової і фінансової стабільності та підтримки сталого економічного зростання в тривалій перспективі. Завдяки такому підходу повернення у перспективі до інфляційного таргетування з плаваючим обмінним курсом відбуватиметься у впорядкований, консистентний спосіб, що дасть змогу мінімізувати ризики для цінової і фінансової стабільності та максимізувати потенціал для сталого економічного відновлення [4].

У довоєнний період валютний ринок України демонстрував доволі позитивну динамку, що проявлялось, у першу чергу, в поступовій його лібералізації, скасуванні валютних обмежень, а також у зростанні обсягів операцій у всіх його секторах, величини офіційних резервів країни, відносній стабільності валютного курсу, стабілізації масштабів валютних інтервенцій. Найбільшим сектором ринку був і прожовує залишатись безготівковий (міжбанківський) сектор. Упродовж 2022 року ситуація на валютному ринку України докорінно змінювалася: НБУ здійснив введення ряду валютних обмежень, запровадив режим фіксованого валютного курсу [5].

На сьогодні на мою думку можна покращити роботу валютного ринку:

- зниження рівня доларизації,
- удосконалення нормативно – правової бази з використанням методів світової практик,
- підвищений контроль за валютним ринком (вчасне реагування спекуляціям на валютному ринку)

Список використаних джерел

1. Бодрова Н.Е. Валютний ринок України: стан, проблеми й перспективи. *Вісник СумДУ. Серія «Економіка».* № 1. 2012. URL: https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/27841/1/Bodrova.pdf (дата звернення 09.11.2023).

2. Паску В.В Сучасні проблеми регулювання валютного ринку України. *Сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку бізнесу, фінансово-кредитних та облікових систем:* збірник тез доповідей III Міжнародної

науково-практичної конференції. URL: http://surl.li/nbudi (дата звернення 09.11.2023).

3. Архів валютних курсів. Мінфін. URL: https://index.minfin.com.ua/ua/exchange/archive/nbu/curr/2023/ (дата звернення 09.11.2023).

4. Затверджено стратегію пом'якшення валютних обмежень. НБУ. URL: http://surl.li/nbudk (дата звернення 09.11.2023).

5. Чубарь О.Г., Лозицька А.В. Національний валютний ринок: динамічні зміни 2017–2022 років та виклики війни. *Науковий вісник Ужгородського Університету* 2023. № 1(61). URL: http://visnyk-ekon.uzhnu.edu.ua/article/view/278501 (дата звернення 09.11.2023).

Вплив податкового регулювання на розвиток зовнішньоекономічної діяльності держави

Самойленко Д. В. студентка
Державний торговельно-економічний університет

Зовнішньоекономічна діяльність будь-якої країни залежить від багатьох факторів, у тому числі від податкового регулювання. Податкова система може стимулювати або стримувати розвиток зовнішньоекономічної діяльності, залежно від того, як вона влаштована.

Податкове стимулювання ЗЕД є важливою темою для наукових досліджень. У своїх працях А. Гальчинський, О. Махмудов, М. Гамов, А. Чухно розглядають податки як дієвий інструмент державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Тема впливу податкового регулювання на розвиток зовнішньоекономічної діяльності держави є актуальною в сучасних умовах, що характеризуються глобалізацією та інтеграцією світових економік. У цих умовах країни конкурують між собою за інвестиції, товари та послуги, і податкове регулювання є одним із важливих інструментів, які можуть використовуватися для підвищення конкурентоспроможності країни.

Головний виклик, який стоїть перед податковою системою країни, полягає в тому, щоб створити умови, які сприятимуть залученню іноземних інвестицій та підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних виробників на світовому ринку. Згідно з дослідженням [1], високі ставки податків на прибуток для компаній, які займаються експортною діяльністю, можуть призвести до зменшення їхньої конкурентоспроможності на зовнішньому ринку.

Прямі та непрямі податки, такі як податок на прибуток, податок на додану вартість (ПДВ), податок на доходи фізичних осіб (ПДФО), акцизний податок та мито, мають безпосередній вплив на розвиток зовнішньоекономічної діяльності.

Податок на прибуток є одним з найбільш важливих податків, що впливає на ЗЕД. Він сплачується компаніями за їхній прибуток, отриманий як в Україні, так і за її межами.

Податок на додану вартість також має вплив на розвиток зовнішньоекономічної діяльності. Він сплачується з вартості товарів і послуг, що реалізуються на території країни. Якщо ставка ПДВ для імпорту є вищою, ніж для експорту, це може призвести до зменшення обсягів імпорту.

Податок на доходи фізичних осіб сплачується фізичними особами з їхніх доходів, отриманих як в Україні, так і за її межами. Якщо податок на доходи фізичних осіб для іноземних громадян є занадто високим, це може призвести до зменшення обсягів інвестицій в країну.

Акцизний податок сплачується з окремих видів товарів та послуг, таких як алкогольні напої, тютюн, нафтопродукти. Якщо ставка акцизного податку для імпорту є вищою, ніж для експорту, це може призвести до зменшення обсягів імпорту.

Ввізне мито є одним з найважливіших інструментів регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Воно може використовуватися як для захисту вітчизняних виробників від іноземної конкуренції, так і для стимулювання розвитку певних галузей економіки. Якщо ввізне мито є занадто високим, це може призвести до зменшення обсягів імпорту. Це може негативно позначитися на розвитку економіки країни, оскільки імпортні товари є важливою частиною внутрішнього споживання.

Щоб стимулювати розвиток експорту та імпорту, уряди часто вводять пільги для компаній. Такі пільги можуть включати зниження ставки податку на прибуток для експортерів, зниження ставки ПДВ для імпорту, надання податкових кредитів або відстрочки сплати податків. Також податкові пільги використовуються для стимулювання інвестицій в країну.

Як на мене, потрібно запровадити деякі заходи щодо вдосконалення податкового регулювання зовнішньоекономічної діяльності, щоб сприяти розвитку зовнішньоекономічної діяльності в Україні та підвищенню її конкурентоспроможності на міжнародних ринках.

До таких заходів можуть увійти:

1. Зниження ставки податку на прибуток підприємств для підприємств, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність;

2. Спрощення процедури оформлення митних декларацій для товарів, що ввозяться в Україну для подальшого експорту;

3. Запровадження податкових пільг для підприємств, які інвестують у розвиток нових технологій та виробництва.

Податкове регулювання має значний вплив на розвиток зовнішньоекономічної діяльності. Прямі та непрямі податки можуть стимулювати або стримувати експорт, імпорт та інвестиції. Для створення сприятливих умов для зовнішньоекономічної діяльності слід знизити ставки податку на прибуток для експортерів, спростити процедури митного оформлення та запровадити податкові пільги для іноземних інвесторів.

Список використаних джерел

1. Дослідження впливу податкового регулювання на розвиток зовнішньоекономічної діяльності, проведене Інститутом економіки та прогнозування НАН України у 2023 році.
2. Міністерство фінансів України. "Податкове регулювання зовнішньоекономічної діяльності". 2023.
3. Міністерство фінансів України. Податковий кодекс України.

Вплив поведінкових аспектів на прийняття домогосподарствами фінансових рішень

Скрипник В.В., здобувач освіти другого (магістерський) рівня освіти
Науковий керівник – Барабаш Л.В., к.е.н., доцент
Уманський національний університет садівництва

Прийняття домогосподарствами фінансових рішень є складною та багатогранною сферою вивчення поведінкових фінансів. Численні наукові дослідження вивчали поведінкові аспекти, що впливають на прийняття домогосподарствами фінансові рішення, що дало можливість виокремити базові з них.

Найвагомішими з виокремлених в процесі дослідження чинників є обмежена раціональність. Концепція обмеженої раціональності Г. Саймона передбачає, що люди мають певні когнітивні обмеження, сформовані внаслідок досвіду попередніх поколінь чи певних упереджень, а відтак приймають рішення на основі спрощених моделей реальності [1].

Не менш цікавим і значимим аспектом є дисконтування часу та гіперболічне дисконтування. В контексті даних поведінкових факторів люди можуть дисконтувати майбутні винагороди більш різко, ніж припускають традиційні економічні моделі. Гіперболічне дисконтування, зокрема, відображає тенденцію мати сильнішу перевагу негайним винагородам над відкладеними [2].

Базовим аспектом психології людини у сфері фінансів є несприйняття втрат. За твердженням Д. Канемана й А. Тверскі, воно відноситься до схильності людей віддавати перевагу уникненню втрат, а не отриманню еквівалентних прибутків. Це впливає на інвестиційні рішення та ризиковану поведінку [3].

Для прийняття раціональних фінансових рішень домогосподарства мають здійснювати ментальний облік, що передбачає класифікацію фінансових рішень за різними «рахунками» на основі суб’єктивних критеріїв. Тобто люди можуть по-різному ставитися до грошей залежно від їх джерела чи призначення, а відтак і надавати перевагу тим чи іншим витратам [4].

Доволі негативним поведінковим аспектом у прийнятті фінансових рішень домогосподарствами є надмірна самовпевненість. Ґрунтуючись на упередженні надмірної самовпевненості, вона стосується схильності людей

переоцінювати власні здібності та знання, що доволі часто слугує поштовхом для прийняття нераціональних фінансових рішень, наприклад вибору інвестицій і сприйняття ризику [5].

Людина – суб'єкт соціальний, а відтак і піддається загальному соціальному впливу та «стадній» поведінці. Відповідно, у першому випадку поведінка інших осіб або груп може суттєво вплинути на фінансові рішення домогосподарств. І якщо зазначений аспект дає можливість певним чином спрогнозувати потенційні фінансові рішення домогосподарств, то стадна поведінка характеризується ситуацією, коли окремі особи слідкують за діями більшої групи, що в подальшому може призвести до непередбачуваних ринкових тенденцій і «фінансових бульбашок» [6].

Варто зазначити, що всі зазначені вище поведінкові аспекти напряму залежать від рівня фінансова грамотності населення та розвитку фінансової освіти в державі. Відтак чим вищим є рівень фінансової грамотності та освіченості населення, тим раціональніші рішення приймають домогосподарства.

Загалом розуміння поведінкових аспектів прийняття домогосподарствами фінансових рішень може стати основою для розробки державних втручань і політики, спрямованих на покращення фінансового добробуту.

Список використаних джерел

1. Simon, H. A. (1955). A behavioral model of rational choice. Quarterly *Journal of Economics*, 69(1), 99-118.

2. Ainslie, G. (1975). Specious reward: A behavioral theory of impulsiveness and impulse control. *Psychological Bulletin*, 82(4), 463-496.

3. Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 263-292.

4. Thaler, R. H. (1999). Mental accounting matters. *Journal of Behavioral Decision Making*, 12(3), 183-206.

5. Odean, T. (1998). Volume, volatility, price, and profit when all traders are above average. *Journal of Finance*, 53(6), 1887-1934.

Митне оподаткування в Україні: проблеми та шляхи їх подолання

Тупчій О.С. к.е.н., доцент
Зайчук Д. І. здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
Уманський національний університет садівництва

Митне оподаткування в Україні грає важливу роль у регулюванні зовнішньоекономічних відносин, забезпеченні фінансової стабільності держави та сприянні розвитку національного господарства. Стан митного оподаткування в Україні є актуальним питанням, оскільки країна постійно працює над вдосконаленням своєї митної системи, а також забезпеченням відповідності міжнародним стандартам.

У зв'язку зі складною політичною та економічною ситуацією, зокрема військовим конфліктом, який триває в Україні, митне оподаткування стає ключовою проблемою для забезпечення економічної стабільності та фінансової безпеки держави.

Митне оподаткування – це система оподаткування, що використовується державою для збору податків з товарів, які ввозяться або вивозяться через її митний кордон.

За результатами роботи протягом січня-грудня 2022 року до Державного бюджету України забезпечено перерахування митних та інших платежів у сумі 300,8 млрд грн, що становить 56,9 % від планового показника (528,3 млрд грн) [1].

Військовий конфлікт породжує великі труднощі в ефективному зборі митних платежів через дестабілізацію економіки та загальної непередбачуваності ситуації. Крім того, корупція та порушення митних процедур через втрату контролю за державними кордонами призводить до значного зниження митних надходжень та підірвання довіри до митних органів.

Для поліпшення стану митного оподаткування в Україні доцільно застосувати ряд заходів:

- боротьба з контрабандою та незаконним переміщенням товарів: під час воєнного стану митні органи повинні посилити контроль за переміщенням товарів через кордон, шляхом впровадження сучасних технологій виявлення порушень;
- збільшення митних обов'язків: уряд може ввести додаткові митні обов'язки та обмеження з метою забезпечення національної безпеки та підтримки військових операцій, що може вплинути на зовнішньоекономічну діяльність;
- митні пільги та стимули: у деяких випадках, для забезпечення підтримки важливих галузей економіки або військово-промислового комплексу, уряд може встановлювати певні митні пільги та стимули;
- міжнародне співробітництво: співпраця з міжнародними митними організаціями та партнерами дасть поштовх адаптації до міжнародних стандартів та забезпечення ефективного контролю за переміщенням товарів;
- митний контроль та безпека: посилення митного контролю та заходів безпеки на митницях є невід'ємною частиною митного оподаткування при воєнному стані, що допомагає уникнути потенційних загроз та загальної небезпеки для країни;
- електронізація митних процедур: впровадження цих технологій сприятиме прискоренню процесу митного оформлення, зниженню корупції та покращенню транспарентності.

Досягнення цих цілей можливе лише через спільні зусилля уряду, митних органів та міжнародних партнерів.

Митне оподаткування в умовах військового конфлікту зазнало проблем, для подолання яких, потрібно впровадити ряд заходів, спрямованих на

забезпечення ефективності та прозорості митної системи. Це є ключовим аспектом для забезпечення фінансової стабільності та відновлення економіки в сучасних обставинах.

Список використаної літератури:

1. Звіт про результати роботи Державної митної служби України за 2022 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: file:///C:/Users/111/Downloads/Звіт%202022.pdf

Поведінкові фактори впливу на фінансову систему України

Філатов Д.О., здобувач освіти другого (магістерський) рівня освіти
Науковий керівник – Барабаш Л.В., к.е.н., доцент
Уманський національний університет садівництва

Фінансова система держави – основа фінансових відносин внутрішнього та зовнішнього порядку, що визначає функціонування держави у глобальному економічному середовищі. Саме тому розуміння поведінкових факторів, що впливають на фінансову систему держави, має вирішальне значення для її розвитку та вдосконалення.

Ефективність функціонування сучасної фінансової системи ґрунтується на врахуванні факторів різних площин, однією з яких є поведінкова, зумовлена психологічними особливостями кожного з учасників.

Базовим і основним фактором впливу на функціонування та розвиток фінансової системи держави є поведінка інвестора. Саме вона відіграє ключову роль у функціонуванні фінансових ринків. Дослідження поведінкових фінансів висвітлюють такі явища, як стадна поведінка, надмірна реакція та прийняття нераціональних рішень, що можуть призвести до неефективності ринку. А ще з даної позиції окрему увагу слід приділити вивченню усталених моделей споживчих витрат і заощаджень споживачів. Тому доцільним є дослідження передумов, що впливають на рішення споживачів, такі як очікуваний дохід, рівень впевненості та психологічні упередження [1].

Банки та фінансові установи – одні з основних учасники фінансової системи, що формують умови для провадження фінансової діяльності. Їх поведінка, під впливом сприйняття ризику та нормативного середовища населенням і юридичними особами, може вплинути на стабільність фінансової системи. Відтак поведінкові фактори, такі як несприйнятливість до ризику та стадність між банками та їхніми клієнтами, можуть стати поштовхом як для розвитку, так і для фінансової кризи [2].

Держава є не лише засновником, а й активним учасником і регулятором процесів фінансової системи. Тому її регуляторні та політичні відповіді здійснюють як прямий, так і опосередкований вплив на формулювання та впровадження фінансових правил. . Окрему позицію у даному контексті займає фіскальна поведінка уряду. Відтак когнітивні упередження учасників

фінансової системи та політичні міркування правлячих еліт можуть формувати відповідні регуляторні реакції на фінансові проблеми [3].

У розрізі чинників впливу на функціонування фінансової системи окрему увагу слід приділити вивченню особливостей прийняття корпоративних рішень. На них, включно з вибором інвестицій і фінансування, впливають такі поведінкові фактори, як управлінські упередження та ринкові настрої, що реалізовуються у на фінансовій стратегії фірм [4].

Розуміння поведінкових факторів дає змогу зрозуміти динаміку становлення та розвитку фінансової системи держави та допомагає розробити модель ефективної політики для підвищення її стабільності та стійкості.

Список використаних джерел

1. Thaler, R.H. (1999). Mental Accounting Matters. *Journal of Behavioral Decision Making*, 12(3), 183–206.

2. Gennaioli, N., Shleifer, A., & Vishny, R. (2012). Neglected Risks, Financial Innovation, and Financial Fragility. *Journal of Financial Economics*, 104(3), 452–468.

3. Sunstein, C. R. (2016). The Ethics of Influence: Government in the Age of Behavioral Science. Cambridge University Press.

4. Baker, M., Ruback, R. S., & Wurgler, J. (2007). Behavioral Corporate Finance: A Survey. *Handbook of Corporate Finance*, 1, 3–68.

Тенденції іноземного інвестування в Україні

Цимбалюк Ю.А., к.е.н., доцент
Олійник А.І., здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
Уманський національний університет садівництва

У сучасних умовах господарювання розвиток науково-технічної та інноваційної сфери відіграє важливу роль у забезпеченні економічного зростання держави. Нині ресурсний та фінансово-економічний потенціали України обмежують можливості вітчизняної економіки щодо самозабезпечення необхідними інвестиційними ресурсами. Тому, альтернативним рішенням є залучення іноземних інвестицій, що сприятиме розробці, впровадженню та використанню нових і вдосконалених технологій, розвитку матеріально-технічної бази, стимулюванню конкуренції на ринку та підвищенню рівня життя у країні.

Іноземні інвестиції – цінності, що вкладаються нерезидентами в об'єкти інвестиційної діяльності з метою одержання прибутку та/або соціального ефекту. Закон України «Про режим іноземного інвестування» визначає наступні категорії іноземних інвесторів: іноземні юридичні та фізичні особи; іноземні держави; міжнародні урядові і неурядові організації; інші іноземні суб'єкти інвестиційної діяльності; вітчизняні громадяни, що проживають за кордоном [1].

Іноземні інвестиції є не лише джерелом фінансування, а й інструментом поширення зарубіжного організаційного та управлінського досвіду, що дає доступ до новітніх технологій і поштовх до розвитку експортного потенціалу суб'єктів господарювання та економіки в цілому.

Найефективнішим джерелом іноземних капіталовкладень в економіку країни є прямі іноземні інвестиції, що дають можливість реалізовувати великі й важливі проекти, крім того, у разі їх здійснення, весь ризик бере на себе інвестор. При цьому пряме інвестування є більш привабливим для іноземних інвесторів, оскільки з'являється можливість брати участь в управлінні новоствореними господарськими суб'єктами.

Протягом 2021 року в Україну надійшло кілька мільярдів доларів іноземних інвестицій, що сприяло відновленню економіки від наслідків пандемії COVID-19.

З початком повномасштабного вторгнення стан залучення фінансових ресурсів в Україну значно погіршився, оскільки зросли інвестиційні ризики, а це, в свою чергу, призвело до виведення іноземного капіталу з української економіки. За даними Мінфіну, обсяг залучених прямих іноземних інвестицій протягом 2021 року складав $6687 млн, а в 2022 році – $1152 млн. Нині ситуація дещо покращується і за перші два квартали 2023 року маємо $2468 млн [2].

Не зважаючи на те, що через війну Україна втратила території, зруйновано чимало підприємств та заводів, українські компанії вже зараз намагаються відновити та розвивати власне виробництво, але їх ресурс досить обмежений, тому потреба в іноземних інвестиціях зростає.

Ключовим інвестором з іноземним капіталом у галузі вітчизняної металургії є ArcelorMittal. Попри порівняно близьке розміщення до лінії фронту, нестабільне електропостачання та проблеми з водою компанія продовжує інвестувати кошти у власне виробництво в Україні. Так, у 2022 році підприємство вклало у свої потужності $120 млн, а в 2023 році планує інвестувати ще $130 млн. У квітні 2023 р. фармацевтичний концерн Bayer (Німеччина) оголосив про готовність інвестувати в Україну майже €60 млн, які будуть спрямовані на розвиток насінництва. Світовий лідер у сфері виробництва високотехнологічних енергоефективних будівельних матеріалів – компанія Kingspan Group – також розпочинає інвестиційний проєкт обсягом понад $280 млн. Багато інвесторів вкладають свої кошти в такі галузі як сільське господарство, харчова і хімічна промисловості та енергетику [3].

Україна є однією із найпривабливіших та найбільш конкурентоспроможних за вартістю країн у Європі, де наявні спрощені юридичні процедури щодо ведення бізнесу, а також, є однією із країн, відкритих для торгівлі. Проте, нині основними причинами скорочення обсягів інвестицій є загострення політичної та безпекової ситуації, фінансова та економічна нестабільність, недосконаліть нормативної бази, яка не гарантує повною мірою інвесторам юридичного захисту їх прав власності та капіталу, корупція та загальний несприятливий інвестиційний клімат. Тому,

для того аби залучити іноземних інвесторів в українську економіку створено унікальну електронну платформу Advantage Ukraine, яка дала змогу зібрати понад 500 інвестиційних проєктів та можливостей у 10-ти галузях економіки [4].

Отже, в умовах широкомасштабної збройної агресії проти України залучення іноземних інвестицій є одним з ключових інструментів підтримки національної економіки. Не зважаючи на війну та низку проблем економічного характеру, Україна залучає іноземні інвестиції від компаній з усього світу. Нині український уряд намагається знизити ризики інвестування для того аби залучити якомога більше іноземних інвесторів, що допоможуть відбудовувати зруйновані агресором українські міста і економіку країни в цілому.

Список використаних джерел

1. Закон України. Про режим іноземного інвестування URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/93/96-%D0%B2%D1%80#Text (дата звернення 02.11.2023)

2. Мінфін. Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) в Україну URL:https://index.minfin.com.ua/ua/economy/fdi/ (дата звернення 04.11.2023)

3. Як світові промислові гіганти розвивають виробництво в Україні під час війни URL:https://gmk.center/ua/posts/yak-svitovi-promislovi-giganti-rozvivajut-virobnictvo-v-ukraini-pid-chas-vijni/ (дата звернення 06.11.2023)

4. Інвестиції в Україну та відновлення економіки. https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=62bfd716-8665-4a4c-9e2d-6325ba53b3c8&title=InvestitsiiVUkrainuTaVidnovlenniaEkonomiki (дата звернення 07.11.2023)

Теорії виникнення податків і податкової системи

Щербань С.А., здобувач освіти третього (доктор філософії) рівня
Науковий керівник – Барабаш Л.В., к.е.н., доцент
Уманський національний університет садівництва

Походження податкової системи є складною та багатогранною темою, що досліджується вченими, істориками й економістами протягом багатьох століть. Хоча остаточно визначити точне походження оподаткування доволі важко, декілька базових теорій та історичних джерел дають змогу зрозуміти розвиток систем оподаткування в усьому світі.

Одним з першоджерел про виникнення та розвиток податкової системи є свідчення, що дійшли до сучасників з часів Стародавньої Месопотамії. Відтак і одну з найдавніших задокументованих податкових систем можна простежити у періоді близько 2500 року до нашої ери. Згідно з історичними записами, шумери ввели податок на сільськогосподарську продукцію, що збирався у вигляді зерна. Це часто вважають одним із найперших прикладів

податкової системи, призначеної для підтримки громадської інфраструктури та послуг.

У Стародавньому Єгипті також була добре задокументована податкова система, свідчення якої датуються приблизно 3000 роком до нашої ери. Уряд Єгипту збирав податкові платежі в різних формах, включаючи податки на сільськогосподарську продукцію, працю та навіть торгові товари. За думками науковців, оподаткування було необхідним для фінансування будівництва монументальних споруд, таких як піраміди.

Окрема сторінку в історії створення та розвитку податкової системи належить Римській імперії, що нині відома своєю складною податковою системою. Саме римляни запровадили різні податки, у тому числі centesima rerum venalium (податок з продажів) і centesima rerum rusticarum (земельний податок). Податкові надходження використовувалися для фінансування громадської інфраструктури, військових та інших державних витрат.

У середні віки в Європі феодали збирали податки з селян в обмін на захист і використання землі. Ці податки мали форму сільськогосподарської продукції і трудових послуг, що сприяло розвитку децентралізованої податкової структури.

У XV столітті відбувається перехід до наукового обґрунтування податків і податкової системи. Меркантилісти та фізіократи визначають основні принципи оподаткування, значну увагу приділяючи необхідності пропорційного оподаткування та його оптимізації. Паралельно відбувається дослідження впливу податків на ефективність виробництва.

XVIII ознаменувалося становленням і розвитком класичної школи політичної економії, прихильники якої провели не лише всеохоплююче наукове дослідження податків і їх теоретичне обґрунтування, а й обґрунтували використання останніх у державному регулюванні та розробці низки податкових реформ. Окрему увагу було приділено дослідженню проблем пропорційного та прогресивного оподаткування, а також співвідношенню прямих і непрямих податків [1].

Сучасне оподаткування у формі, відомій сьогодні, бере свій початок у XIX столітті. Першим з відомих й активних податків сьогодення є прибутковий податок, запроваджений Сполученим Королівством у 1799 році для фінансування наполеонівських війн. Сама ж ідея прогресивного податку на прибуток, коли багаті сплачують більший відсоток свого доходу, набула популярності у XX столітті як засіб подолання нерівності доходів.

Досліджуючи сучасні теорії оподаткування та виокремлюючи серед них оптимістичну, що захищала інтереси заможних верств суспільства (Е. Селигман) і песимістичну, сконцентровану на інтересах незаможних класів (П. Прудон), слід зауважити на тому, що саме вони сприяли виникненню такого поняття, як податковий тягар, що в подальшому став мірилом ефективності функціонування податкової системи [2, с. 27].

Становлення податків і податкової системи пройшло тривалий шлях розвитку як в розумінні базових економічних ознак, так і критеріях оцінки

функціонування та цільової спрямованості. Проте однозначним залишається факт, що і податки, і податкова система наразі ще не повністю пройшли шлях становлення і постійно розвиваються та вдосконалюються відповідно до зміни економічних умов і соціо-політичного середовища.

Список використаних джерел

1. Лебедзевич Я.В. Теорії походження податків. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2006. № 3. С. 88–99.

2. Теорія оподаткування : навч. посіб. [Електронний ресурс] / А.А. Макурін; М-во освіти і науки України, Нац. техн. ун-т «Дніпровська політехніка». Дніпро: НТУ «ДП», 2018. 75 с. URL: http://nmu.org.ua (дата звернення: 08.11.2023).

Проблеми організації та шляхи удосконалення податкового контролю в Україні

Яковенко О. Р., здобувачка освіти другого (магістерський) рівня
Науковий керівник – к.е.н., доцент Барабаш Л.В.
Уманський національний університет садівництва

Державний податковий контроль є невід'ємною складовою державного регулювання економіки та необхідною умовою ефективного функціонування фінансової систем, від результатів провадження якого значною мірою залежить економічний добробут і безпека держави.

За думкою Ю. Потернак, «податковий контроль – це багатоаспектна міжгалузева система спостереження державних контролюючих органів за фінансово-господарською діяльністю платників податків з метою об'єктивного забезпечення заданого рівня доходів бюджету згідно з вимогами чинного законодавства. Податковий контроль має свої особливості, адже він не тільки надає інформаційне забезпечення органам державного управління, а виконує ще й такі особливі функції, як нарахування сум податків і зборів, штрафних санкцій під час проведення контрольних дій органами податкової служби та їх стягнення» [1].

Наразі в Україні основними проблемами організації податкового контролю є:

- воєнні дії, що відбуваються на території держави;
- наявність внутрішньої і зовнішньої корупції у контролюючих органах;
- недостатня ефективність співпраці між громадськими організаціями, що працюють в інтересах платників податків, і владою;
- низький рівень податкової культури та свідомості у платників податків (у 2022 році понад 25% зареєстрованих платників не сплачували податки та 18% платників малиь податкову заборгованість);
- низький рівень поінформованості й обізнаності населення щодо всіх податкових процесів.

Серед спонукальних факторів, що сприяють виникненню проблемних моментів у системі податкового контролю України, слід виокремити складність вітчизняної податкової системи, включаючи різні види податків і численні звільнення, недостатній обсяг ресурсів і кваліфікованих працівників, високий рівень ухилення від сплати податків, а відтак і тіньової економіки, неефективність систем управління даними в податковому адмініструванні, слабка судова система та недостатній рівень міжнародної співпраці та допомоги тощо. Як наслідок зазначеного – нагальність питання проведення реформ і вдосконалень у різних сферах, зокрема і в податковій.

Виокремлення проблемних аспектів у сфері здійснення податкового контролю перебуває у постійному колі уваги науковців і практиків податкової сфери. І результат їхньої праці – визначення базових напрямів вдосконалення організації податкового контролю. До таких, зокрема, слід віднести наступні:

- узгодження цілей учасників податкового контролю – створення сприятливого податкового середовища для ведення бізнесу, уникнення конфліктів між учасниками контролю, забезпечення фінансових інтересів держави, ефективності адміністрування податків і зборів, підвищення податкової культури та дисципліни у суспільстві;
- збалансування можливостей учасників податкового контролю – вдосконалення механізмів і методів його провадження з метою й підвищення ефективності, забезпечення суспільної дисципліни та законності у процесі контрольно-перевірочної роботи;
- погодження інтересів учасників податкового контролю – формування позитивної громадської думки щодо контролюючих органів, зниження податкового тиску, налагодження співпраці громадських організацій і платників податків з податковими органами [2];
- здійснення контролю за діяльністю працівників податкових органів та підвищення їх компетентності.

Таким чином, вирішення існуючих проблем податкового податкового контролю сприятиме зменшенню рівня тінізації економіки, збільшенню обсягів надходжень до бюджету, створенню сприятливих умов для економічного зростання, мінімізації кількості податкових порушень, збереженню позитивної висхідної динаміки сум податкових надходжень і створенню додаткових фіскальних можливостей для реалізації економічних і соціальних програм на рівні держави та територіальних громад.

Список використаних джерел

1. Потернак Ю. П. Податковий контроль у системі забезпечення економічної безпеки держави. *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ*. Серія економічна. 2013. № 1. С. 105–112.

2. Корнієцький М. О., Корнієцька М. О., Пулавська О. А. Напрями розвитку державного податкового контролю в Україні. *Вісник студентського наукового товариства*. 2020. Вип. 2. С. 54–56.

Особливості розвитку агрострахування в Україні

Ясінський О.Р., здобувач третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти
Власюк С.А., кандидат економічних наук, доцент
Уманський національний університет садівництва

Сільськогосподарське виробництво є специфічною галуззю економіки на яку суттєвий вплив мають непередбачувані природні та інші фактори. Поряд з цим, для аграрного виробництва характерні низька оборотність коштів та високі ризики. Сукупність зазначених факторів зумовлює потребу у страхуванні сільськогосподарської продукції. Страхування та управління ризиками є одним із засобів, що дозволяє мінімізувати негативні наслідки від непередбачуваних подій у сільському господарстві. Тому формування та прогнозування обсягів страхових платежів аграріїв набуває особливого актуального значення в умовах воєнного стану.

Страхування агробізнесу як зони ризикованого землеробства охоплює мінімізацію ризиків під час посівів на зимовий період (вирощування озимих сільськогосподарських культур) і страхування обсягу майбутнього врожаю ще одним об'єктом є багаторічні насадження (плодово-ягідні культури, виноградники), а саме – вартість їх відновлення. До переліку несприятливих погодних умов і природних катастроф належать; град та удар блискавки, посуха чи повінь, земляний і водно-земляний сель, ураган, буря, суховій, смерч, зсув, землетрус, ожеледиця, заморозки, тривалі дощі, випрівання, вимокання та ін. Також врожай можна захистити на випадок знищення внаслідок пожежі, хвороб, масового розмноження шкідників, протиправних дій третіх осіб.

Компенсація, пов’язана зі страхуванням індексу, базується виключно на варіації індексу та без жодних посилань на будь-які збитки. Використання перспектив аграрного страхування дає спроможність стабілізувати сільське господарство країни, мінімізувати збитки та зменшити витрати на відновлення втрат врожаю, поголів’я худоби/птиці та сільгосптехніки в разі екстремальних погодних умов або через інші причини. Основними причинами втрат в сільському господарстві є загибель врожаю пов’язана з погодними умовами (понад 50% випадків) та шкідниками, хворобами, бур’янами (10-20% випадків) [1].

Окупація великої частини аграрної території країною-окупантом, перешкоджання посівам, обстріли полів з неприбраним урожаєм, пожежі все це є великою проблемою для аграріїв. Проте, однією із важливих проблем аграрного сектора України (рис. 1.1) недостатнє своєчасне фінансування, яке впливає на подальші посівні, фінансові розриви та фінансові концентрації, відсутність ліквідної застави (яку вимагають банки) та сезонність отримання прибутку [2].

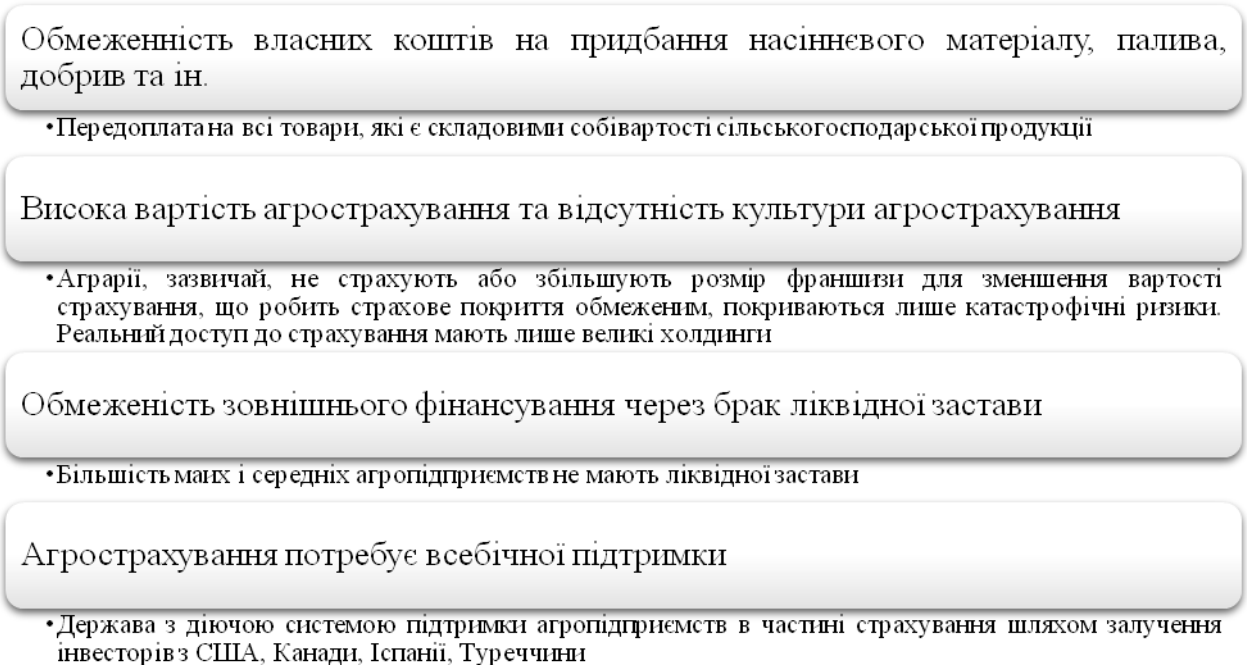

Рис. 1. Основні проблеми агрострахування в Україні

Принцип агрострахування – розподіл ризиків є одним із фінансових інструментів, який використовують для управління різними ризиками, які можуть виникнути в сільськогосподарському виробництві. Діє шляхом передачі ризиків, пов’язаних із сільгоспдіяльністю, третій стороні шляхом сплати премії, що відображає справжню довгострокову вартість страховика, який бере на себе ці ризики. Тобто, страхова компанія може об’єднати ризики, приймаючи відповідні премії від великої кількості клієнтів.

У більшості країн сільськогосподарський сектор масово використовує стратегії передачі ризиків, найпоширенішими з яких є страхові продукти, що пропонують компенсацію після виявлення збитку. За останні десять років з'явилися нові форми так званого індексного страхування, засновані на механізмах роботи, які дуже відрізняються від так званого класичного або традиційного страхування.

Страхування сільськогосподарських ризиків створює значні переваги для сільського господарства як галузі. Водночас воно є технічно складним, потребує значних обсягів надійних даних та наявності партнерських відносин між головними зацікавленими сторонами (сільгосптоваровиробниками, державою та страховими компаніями). Переваги аграрного страхування включають у себе зменшення фінансового ризику для сільськогосподарських підприємств, підтримку сталого розвитку галузі та забезпечення стабільності доходів фермерів. Крім того, це сприяє забезпеченню продовольчої безпеки країни, оскільки допомагає зберегти врожаї та забезпечити стабільний виробничий процес у сільському господарстві.

Отже, маємо сподіватись, що новий правовий механізм дійсно надасть аграріям відчутну підтримку та наша країна долучиться до світової практики реалізації державної підтримки страхування сільськогосподарської продукції, а також забезпечить сільгоспвиробників обіговими ресурсами, яких є недостатньо для продовження та розширення діяльності в умовах війни. Це

також сприятиме збільшенню числа інновацій у фінансових послугах та інструментах для підтримки мікро-, малого та середнього агробізнесу, а також має великий потенціал для масштабування за рахунок страхування майбутнього врожаю.

Список використаних джерел

1. Ботвиновська О.Л. Сучасні тенденції зарубіжного досвіду індексного страхування аграрних ризиків. *Ефективна економіка.* URL : http://nbuv.gov.ua/ UJRN/efek_2011_4_18

2. Збитки у сільському господарстві України внаслідок війни сягнули $ 4,3 млрд. *UkraineInvest.* URL: https://ukraineinvest.gov.ua/uk/news/

Кредитний ризик у системі ризиків банку

Уляніч Ю.В., к.е.н., доцент,
Мельник В.І. , здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
Уманський національний університет садівництва

Банківська діяльність пов’язана із високою ризиковістю та характеризується впливом на неї широкого спектру банківських ризиків, що взаємопов’язані між собою. Оскільки зазвичай найбільшу частку в активах банку займають кредити, що надані клієнтам, і процентний дохід банку є основним видом його доходу, то значущість кредитного ризику є ключовим аспектом функціонування банківської установи.

У Положенні про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями кредитний ризик трактується як «розмір очікуваних втрат (збитків) за активом унаслідок дефолту боржника/контрагента» [1].

Кредитний ризик не лише посідає основне місце в структурі банківських ризиків , але тісно взаємоповязаний з іншими видами ризиків., рис. 1

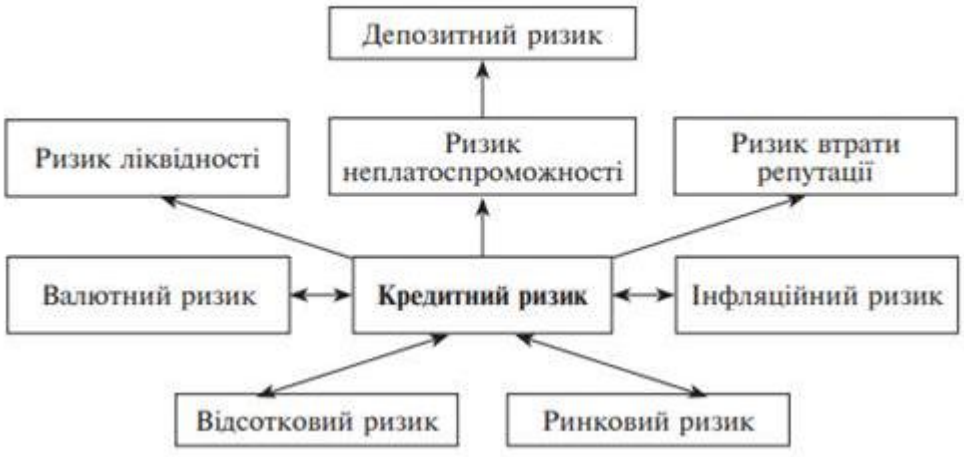

Рис. 1. Кредитний ризик у системі ризиків банку

Фактори, які впливають на кредитні ризики банку, можна поділити на:

а) фактори зовнішнього середовища банку, які виникають на макрорівні (законодавчі й нормативноправові, економічні, політичні, непередбачувані) та мезорівні (безпосередньо пов'язані із позичальником, гарантом, поручителем, страховиком);

б) фактори внутрішнього середовища банку, що спричинені недосконалістю або помилковістю у прийнятті управлінських рішень, методологічними порушеннями/недоліками кредитного процесу, інформаційними збоями тощо. Найпоширенішими серед банківських ризиків є кредитні ризики, які класифікуються за різними ознаками.

Джерел виникнення кредитного ризику в банку є багато, всі вони пов'язані з ризиками: позичальників, гарантів, страховиків; стихійних лих; предметом застави. Сам ступінь кредитного ризику залежить від дії факторів зовнішнього середовища, які пов'язані з діяльністю та платоспроможністю їх позичальників, і факторів внутрішнього середовища, що пов'язані з напрямами кредитної політики, яку проводить банк, і внутрішньої нормативної бази щодо управління кредитним ризиком у банку.

Для отримання прибутку банківським установам потрібно не уникати кредитного ризику, а якісно управляти ним, адже від цього залежить ефективність банківської діяльності й фінансова безпека, оскільки неповернення кредиту відбивається на стані власного капіталу банків та на результатах їх функціонування.

Кредитні операції займають найвагомішу частку серед усіх банківських послуг і, відповідно, є дуже ризиковими й потребують доцільного обрання методу управління кредитним ризиком і коректної та виваженої кредитно-ризикової політики банку.

Список використаних джерел

1. Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями (затв. Постановою Правління НБУ від 30 червня 2016 р. № 351). URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16

2. Частка непрацюючих кредитів в Україні у 2022 році. URL: https://bank.gov.ua/ua/stability/npl. (дата звернення: 07.10.2023)

Потенціал розвитку страхування життя в Україні

Уляніч Ю.В., к.е.н., доцент,
Іванюк М.І., здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти,
Гонтар О.Л. здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
Уманський національний університет садівництва

Страхування життя як одна з відокремлених галузей ринку страхування здатна впливати на формування та функціонування фінансового сектору та на розвиток економіки. В усьому світі компанії страхування життя відіграють

важливу роль у діяльності фінансового ринку, сприяють розвитку економічних процесів та є одни ми з найбільш ефективних його учасників, які формують істотну частку фінансових ресурсів, впливають на інвестиційний клімат, розвиток виробництва і добробут населення. Це випливає з самої природи послуг страхування життя, які, з одного боку, підвищують рівень со ціальної захищеності населення та є альтернативою вирішення пенсійного забезпечення, з іншого – страховики акумулюють тимчасово вільні кошти для подальшого їх інвестування, тобто виконують функції щодо мобілізації, переміщення та ефективного інвестування ресурсів [1].

Зокрема послуги страхування життя відіграють важливу роль у розвитку ринкової економіки шляхом:

1. Надання соціального захисту для застрахованих осіб на випадки втрати працездатності, втрати годуваль ника, сирітства.

2. Фінансової підтримки в разі хвороб та несчасних випадків, що сприяє скороченню часу на відновлення активної трудової діяльності.

3. Створення звички довгострокового фінансового планування та збільшення заощаджень населення шля хом накопичувальних програм.

4. Оптимізації індивідуальних фінансових планів та інвестицій.

У будь-якому сучасному суспільстві існує і розвивається страхування життя. У розвинених країнах воно є невід'ємною частиною суспільства. Цивільним законодавством до об'єктів цивільних прав віднесено нематеріальні блага, що включають життя і здоров'я, що належать громадянам від народження або в силу закону, невідчужувані і непередавані іншим способом. Однак законодавчого закріплення такого виду особистого страхування на сьогоднішній день в нашій країні не існує. Але на практиці страхові компанії в розроблюваних ними ж правила страхування закріплюють поняття страхування життя.

Страхування життя дає можливість накопичити кошти при настанні визначених у договорі подій. У Європі ринок накопичувального страхування є найбільш популярним. Так, приблизно 2/3 обсягу всіх договорів страхування припадає саме на накопичувальне страхування життя. Частка цього виду страхування настільки висока завдяки ролі інструмента нагромадження. Частка премій зі страхування життя складає 58% в загальній страховій премії по всьому світу, в США страхування життя займає 51%, в Євросоюзі - 61% ринку.

Для України становлення та розвиток ринку страхування життя є важливою умовою економічного розвитку. Компанії страхування життя шляхом акумуляції вільних грошових коштів та їх інвестування в економіку стануть потужним джерелом внутрішніх інвестицій. Накопичувальні програми здатні вирішити питання пенсійного та соціального забезпечення, що зменшить напругу в суспільстві

Список використаних джерел

1. Приступа Л. А., Смалюк Т. І., Совяк І. Е. Страхування життя: сучасні тенденції та перспективи розвитку в Україні. *Причорноморські економічні студії.* 2016. Вип. 7. С. 230-234.
2. Стасюк Н.Р., Терещенко Ж.С. Новітні елементи роботи страхового ринку. Збірник студентських наукових праць Уманського національного університету садівництва. Факультет економіки і підприємництва / Редкол.: О.О. Непочатенко (відп. ред.) та ін. Умань: 2022. С. 162-164.

Український цифровий банкінг

Улянич Ю.В., к.е.н., доцент,
Косецька Д.О., здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
Дяченко М.О.,здобувач третього освітньо-наукового рівня вищої освіти (доктор філософії)
Уманський національний університет садівництва

В Україні сферу мобільного банкінгу найкраще розглянути на основі українських провідних банківських установ. ПриватБанк є чудовим прикладом банківської установи, що успішно застосовує фінансові технології. До того ж, саме він вважається першим у світі банком, що впровадив відкритий публічний API (прикладний програмний інтерфейс). За допомогою даної технології клієнти мають змогу безпечно обмінюватися інформацією про свої рахунки з третіми особами, такими як переказ коштів між банківськими картками, розрахунки на картки інших банків як України, так і міжнародних, купівля квитків тощо. До того ж, ПриватБанк є передовиком серед банків, що впровадили спеціалізовані мобільні додатки, першим підключив Apple Pay українським інтернет-магазинам за допомогою платіжного сервісу LiqPay. Він продовжує брати активну участь у розробці все нових продуктів та послуг, сервіси ПриватБанку створюють зовсім нове цифрове фінансове посередництво в Україні.

Одним з найближчих конкурентів ПриватБанку у сфері банківських посередників, що застосовують фінансові та інформаційні технології вважається Райффайзен Банк Аваль. Він входить до австрійської холдингової групи «Райффайзен Банк Інтернаціональ АГ». У 2018 р. даний банк впровадив платформу для інтернет-банкінгу під назвою Райффайзен Онлайн, яка запустилась як у версії для настільних ПК, так і для мобільних телефонів у вигляді додатку. Згодом у 2020 р. банк розробив додаток для підприємницького сектору – Райффайзен Бізнес Онлайн [1].

Варто згадати і про нового учасника банківського сектору – Monobank. Це спільний проєкт фінтех-компанії Fintech Band, засновниками якого є колишні топ- 53 менеджери ПриватБанку та Universal Bank, що був створений на початку 2017 р.

Monobank не є окремим банком, зі своєю ліцензією та інфраструктурою. Це банківський додаток під окремим брендом для Universal Bank. Він також одним з перших запустив цифровий гаманець для безконтактних платежів Apple Pay. Перевагами Монобанку є швидкість, можливість накопичити кешбек, 2 місяці пільгового періоду за кредитом без відсотків, переказ на інші картки без комісій. Кількість користувачів Monobank станом на перший квартал 2022 року нараховує понад 5,46 млн клієнтів з активними гривневими рахунками [2].

Наразі український цифровий банкінг стрімко розвивається. Також до необанків в Україні можна віднести Ізібанк (АТ «Таскомбанк»), ТОВ «Спортбенк», Тодобанк (АТ «Мегабанк»), Необанк (АТ «Акціонерний комерційний банк «Конкорд»), Власний рахунок (ПАТ «Банк Восток»). Частка користувачів інтернет-банкінгу у великих містах України становить більшу половину від загальної кількості, у менших містах даний показник прямує до половини [3].

У цілому, банківські установи змогли доволі швидко адаптуватись до цифровізації економіки та впровадити внформаційні та фінансові технології у сферу своїх послуг.

Список використаних джерел

1. Дудинець Л.А. Розвиток фінансових технологій як фактор модернізації фінансової системи. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2020. Вип. 9. С. 95-101.

2. Жердецька Л.В., Городинський Д.І. Розвиток фінансових технологій: загрози та можливості для банків. *Економіка і суспільство*. 2017. № 10. С. 93-97.

3. Поченчук Г.М. Фінансові технології: розвиток і регулювання. *Економіка і суспільство.* 2017. №13. С.193-200.

Взаємозв’язок процесів страхування та перестрахування

Улянич Ю.В., к.е.н., доцент,
Уманський національний університет садівництва

В умовах ринкової економіки страхові компанії мають забезпечувати потрібний рівень страхового захисту майнових прав, щоб бути конкурентоспроможними на ринку страхування, забезпечувати формування збалансованого страхового портфеля, знаходитися в постійному пошуку виходу на нові ринки та впроваджувати нові види та форми страхування. Для того щоб страхова компанія могла приймати на страхування нові види ризиків, їй необхідно здійснювати пошук нових додаткових фінансових можливостей. Страховій компанії також потрібно постійно шукати нових клієнтів, запроваджувати новітні види страхування, щоб мати змогу нарощувати обсяги страхових операцій. Проте сама страхова компанія повинна бути фінансово стійкою та надійною. Це потрібно, щоб вона мала

змогу своєчасно та повністю виконувати зобов’язання перед страховиками, якщо настане страховий випадок.

Отже, для того щоб відбулося становлення конкурентного ринку страхування, необхідно створити правильний механізм перерозподілу ризику між страховими компаніями, що перебувають на ринку. Таким механізмом є перестрахування. У сучасній науковій літературі поняття «перестрахування» має різні визначення. Вцілому, перестрахування – це незалежна галузь страхового ринку, котра являє собою систему економічних відносин, що дає змогу здійснити передачу страховиком визначеної в договорі частки відповідальності за прийнятими на страхування ризиками з урахуванням фінансових можливостей перестраховику для утримання фінансової стійкості, диверсифікації страхового портфеля та забезпечення беззбиткової діяльності учасників процесу перестрахування [1].

Головна мета перестрахування – фінансовий захист перестрахувальника (страховика) від майбутніх фінансових утрат, які він зможе зазнати, якщо не буде перестрахованим.

За допомогою перестрахування страховик може зміцнити свою фінансову стійкість та надійність. Цей чинник особливо важливий у сучасних реаліях економічної нестабільності в країні [2].

Перестрахування є похідним етапом страхування, яке передбачає вторинний розподіл ризиків. Процес страхування та перестрахування являються пов’язаними між собою, графічне зображення процесу перестрахування наведено на рис. 1.

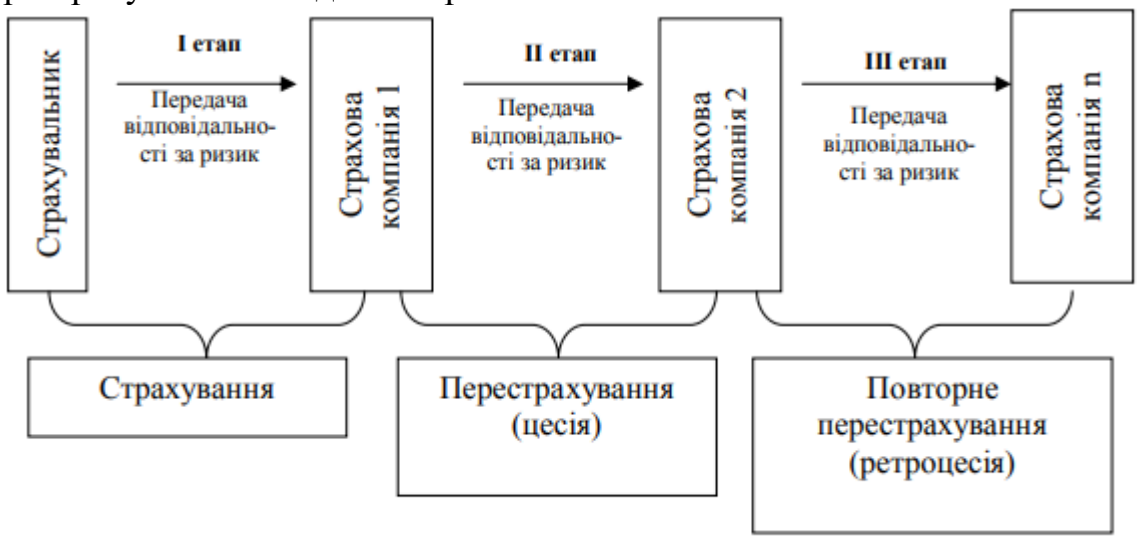

Рис. 1. Взаємозв’язок процесів страхування та перестрахування

В основі перестрахування лежить договір, згідно з яким одна сторона – цедент – передає повністю або частково страховий ризик (групу страхових ризиків певного виду) іншій стороні – цесіонарію – який в свою чергу приймає на себе зобов'язання відшкодувати цеденту відповідну частину виплаченого страхового відшкодування. Сам процес пов'язаний з передачею ризику називається цедуванням ризику або цесією. Подальша передача перестрахового ризику називається ретроцесією.

Перестрахування набуло особливого розвитку в ринковій економіці, коли виникла об’єктивна необхідність у захисті майнових інтересів страховиків в умовах зростання страхового ризику та обмежених фінансових ресурсів. Економічною основою перестрахувального захисту служать резерви перестраховика, що формуються за рахунок частини страхових премій прямого страховика. А відтак перестрахувальні відносини, як і страхові, обумовлені наявністю страхового ризику та пов’язані з процесом створення та використання на принципах солідарності цільових резервів, призначених для забезпечення перестрахувального (страхового) захисту [3].

Отже, перестраховий ринок є невід’ємною частиною ринку страхування. Страховий та перестраховий ринок впливають один на одного. Так, якщо в Україні спостерігається тенденція кризового стану економіки і страховий ринок зазнав змін та ускладнень в розвитку, то і погіршилися зв’язки між суб’єктами ринку перестрахування

Список використаних джерел

1. Братюк В. П. Перестрахування в Україні. *Економіка управління національним господарством.*: Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. 2016 р. № 10. С. 144-147.

2. Третяк К. В. Ринок перестрахування в Україні: формування та перспективи розвитку : дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит». К., 2016. 251 с.

3. Guy Carpenter explains ‘Collateralized Reinsurance’. Insurance journal. URL: https://www.insurancejournal.com/news/international/2015/02/12/357276.htm (дата звернення: 15.10.2023р.).

СЕКЦІЯ 2. АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ СТАНОВЛЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В УКРАЇНІ

Проблеми обліку капітальних інвестицій у повоєнній економіці України

Гевлич Л.Л., к.е.н., доцент,
Мазуркевич Є. Я., магістрант
Донецький національний університет імені Василя Стуса

Ефективна діяльність підприємств є результатом прийнятих управлінських рішень, які мають ґрунтуватися на якісній інформації. Тому роль облікової системи підприємства як механізму забезпечення такою інформацією менеджменту важко переоцінити. З урахуванням сподівань на іноземні інвестиції в національну економіку у повоєнний період, важливо вже сьогодні розглянути проблеми, з якими можуть стикатися підприємства при обліку капітальних інвестицій. Не зважаючи на наявність численних досліджень даного питання у роботах [1-4], є потреба узагальнення наявних результатів та продовження досліджень для побудови цілісної картини потенційних проблем та можливостей їх вирішення. Метою дослідження є ідентифікація проблем обліку капітальних інвестицій у повоєнній економіці України з точки зору пошуку напрямів їх розв'язання.

За результатами критичного аналізу вітчизняних та міжнародних нормативних документів, у тому числі облікових регламентів, наукової дискусії та практики обліку нами були виявлені проблеми визнання, класифікації та обліку капітальних інвестицій. Пропонуємо розглянути найпоширеніші з них.

1. Відсутність єдиного трактування дефініції капітальних інвестицій як на міжнародному, так і на національному рівнях негативно впливає на ефективність процесу управління. За результатами дослідження запропоноване авторське визначення поняття «капітальні інвестиції»: це вкладення капіталу з метою придбання, створення, поліпшення необоротних активів підприємства.
2. При численності нормативно-правових документів, які регулюють різні аспекти обліку капітальних вкладень, відчувається потреба у розробці окремого НП(С)БО, що відображав би особливості обліку капітальних інвестицій за аналогією з іншими обліковими об'єктами.
3. Відсутність чітких критеріїв визнання капітальних інвестицій може спричинити недостовірне відображення інформації щодо капітальних інвестицій в результаті їх синонімізації з операційними витратами підприємства. Приєднуємося до пропозиції О. Ф. Ярмолюк та О. М. Дмитренко щодо використання в практиці менеджменту алгоритму ідентифікації капітальних інвестицій: по-перше, визначити належність діяльності до капітального інвестування (виходячи з мети, терміну, економічної вигоди та наявності контролю); по-друге, розподілити це інвестування за напрямами та цільовим використанням; по-третє, закріпити

капітальні вкладення за конкретними об’єктами; по-четверте, оцінити ступінь завершеності капітальних інвестицій на визначений період та прийняти рішення щодо їх облікового відображення відповідно до прогнозованих завдань щодо об’єкта капітального інвестування [1].

4. Діючий план рахунків не дозволяє визначити ефективність використання необоротних активів, які вибули до моменту повного нарахування амортизації. Тому доцільне введення додаткових субрахунків: 1511 «Капітальне будівництво», 1521 «Придбання основних засобів», 1522 «Виготовлення основних засобів», 1523 «Модернізація основних засобів», 1531 «Придбання необоротних матеріальних активів», 1532 «Виготовлення необоротних матеріальних активів», 1541 «Придбання нематеріальних активів», 1542 «Виготовлення нематеріальних активів», 1551 «Придбання довгострокових біологічних активів», 1552 «Виготовлення довгострокових біологічних активів» за пропозицією О. В. Кравченко, Н. В. Овчарової, А. В. Баги, Д. О. Кравченко [2].

5. Використання модифікованої форми «Акту приймання-здачі відремонтованих, реконструйованих та модернізованих об'єктів», запропонованої дослідниками О. Ф. Ярмолюк та Р. О. Шишки у роботі [3], дозволить вирішити проблему деталізованого обліку незавершених капітальних вкладень та підвищить ефективність управління необоротними активами підприємства.

6. Проблема великої кількості програмних продуктів, частина з яких заборонена у державному секторі економіки, але продовжує використовуватися приватними підприємствами, а також тренди розвитку диджитал-економіки вимагають організованої допомоги професійних організацій та державних органів при розробці методології автоматизованого обліку капітальних інвестицій, яка дозволить організувати прозорий процес їх контролю у повоєнній економіці.

Таким чином, за результатами дослідження ідентифіковані основні проблеми нормативного регулювання, первинного та синтетичного обліку капітальних інвестицій вітчизняних підприємств у повоєнній економіці, а також запропоновані напрями їх розв’язання.

Дослідження системи контролю, яка б забезпечила прозорість використання іноземних інвестицій в національній економіці після війни, буде напрямом подальших пошуків.

Список використаних джерел

1. Ярмолюк О. Ф., Дмитренко О. М. Особливості ідентифікації капітальних інвестицій в бухгалтерському обліку. *Ефективна економіка*. 2020. № 9. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8184.

2. Кравченко О. В., Овчарова Н. В., Бага А. В., Кравченко Д. О. Облік капітальних інвестицій та його вдосконалення. *Вісник Сумського державного університету*. Серія Економіка. 2021. № 1. С. 104−110.

3. Ярмолюк О. Ф., Шишка Р. О. Організаційно-методичні аспекти обліку капітальних інвестицій. *Accounting and Finance*. 2019. №1 (83). С. 71-82.

4. Оголенко О. В. Теоретико-методичні аспекти обліку капітальних інвестицій. «Боголібські читання»: матеріали І всеукр. конф. (м. Переяслав, 18 вер. 2020 р.). Переяслав, 2020. С. 152-154

Проблематика обліку маржинального доходу підприємства в наукових публікаціях вчених

Давидюк Т.В., д.е.н., професор
Бердікабулов Шахрух, магістр
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

Наукові дослідження потрібно розпочинати з вивчення попередніх досягнень науковців, для того, щоб визначити проблемні питання, систематизувати розкриття проблемних питань, ступінь їх вирішення і встановити шляхи їх вирішення.

В публікації А.В. Непран, А.А. Воронковою та В.В. Мерчанським [3] запропоновано порядок розрахунку вартості перевезення пасажирів автобусами з використанням методу прямих витрат. Також автори акцентують увагу на тому, що прибуток автоперевізники можуть визначати з використанням такого показника як маржинаьний прибуток, адже прибуток від господарської діяльності може бути визначений як різниця між маржинальним прибутком і сумою непрямих витрат.

Балук Н.Р., Бойчук І.В. та Дайновський Ю.А. [1] досліджували підходи компаній до своєї рекламної діяльності з використанням соціальних мереж, де розглядали можливість проводити аналіз своєї діяльності з точки зору отримання комерційного прибутку, яким називають мержинальний дохід. На думку науковців саме маржинальний дохід дозволяє оцінити маркетингові зусилання компанії щодо проведеної рекламної компанії, адже цей дохід дозволяє оцінити внесок у покриття постійних витрат підприємства.

Дослідження Кушнір О.К. та Мазур Н.А. [2] присвячено оцінці впливу обсягу витрат, обсягу збуту продукції на величину прибутку, де основним інструментом для розрахунків використовується саме маржинальний дохід. Науковці переконані, що саме маржинальний прибуток дозволяє розрахувати внесок у прибуток компанії та дозовляє об’єктивно оцінити її власниками результати фінансово-господарської діяльності та є важливим інструментом для планування та прогнозувати обсягу витрат та доходів в мабутніх періодах.

Вивченню концепції маржинального прибутку присвячена стаття Р. Шулли, Г. Колісник та М. Попик [5] як важливого інструменту інформаційної підтримки управлінського персоналу підприємств, що працюють в сфері готельного бізнесу. Так, автори відмічають: «Для цілей бюджетного контролю, оцінки діяльності і стимулювання управлінського персоналу дивізіону в якості інструменту можна використати показник маржинального прибутку» [5, с. 18]. Дослідники пропонують

використовувати директ-костинг, що дозволяє формувати маржинальну собівартість послуг готелів та в якості цільового показника використовувати саме маржинальний прибуток як важливого інструменту для прийняття виважених управлінських рішень.

Порядок формування собівартості медичних послуг, зокрема в статті акцент зроблено на розрахунку вартості ультразвукового дослідження та прибутку Хмельницької міської лікарні, що належить до медичної галузі розглядають в своїй статті Є. Рясних, О. Савченко та Л. Непеляк [4]. Авторами проведено розрахунки повної собівартості ультразвукового дослідження з використанням саме маржинального підходу і встановлено, що саме він допомагає медичним закладам уникнути завищення цін на свої послуги, але при цьому показує резерви підвищення своїх фінансових можливостей.

Таким чином, результати проведеного огляду публікацій вітчизняних науковців свідчить про актуальність досліджень з напрямку маржинального прибутку, оскільки автори визнають, що він виступає важливим інструментом оптимізації прибутку компаній через необхідність детального вивчення поведінки постійних та змінних витрат з врахуванням обсягу виробленої та реалізованої продукції. Публікації свідчать, що цей інструмент викликає жвавий інтерес не тільки серед керівників промислових підприємств, де виробляється продукція, але й компаній, що надають послуги. Вважаємо, що публікації повинні також акцентувати увагу на важливості облікової інформації, що дозволить класифікувати витрати на постійні та змінні, а отже і завдяки розрахунку маржинального прибутку визначати вплив постійних витрат на фінансовий результат компаній.

Список використаних джерел

1. Балук Н.Р., Бойчук І.В., Дайновський Ю.А. Маркетингова оцінка ефективності рекламної діяльності в соціальних мережах. Інфраструктура ринку. 2022. Випуск 66. С. 93-98. DOI: https://doi.org/10.32843/infrastruct66-17.

2. Кушнір О.К., Мазур Н.А. Аналіз беззбитковості підприємницької діяльності в умовах змін. Інфраструктура ринку. 2022. Випуск 67. С.120-125. DOI: https://doi.org/10.32843/infrastruct67-22.

3. Непран А.В., Воронкова А.А., Мерчанський В.В. Прийняття управлінських рішень щодо автобусами в режимі нерегулярних пасажирських перевезень та в сфері туристичного бізнесу встановлення тарифів на перевезення пасажирів. Розвиток методів управління та господарювання на транспорті: Зб. наук. праць. 2023. № 1 (82). С. 57-72. DOI 10.31375/2226-1915-2023-1-57-72.

4. Рясних Є., Савченко О., Непеляк Л. Маржинальний підхід до оцінки ефективності інноваційних рішень в медичній галузі. Modeling the development of the economic systems. 2022. № (1), 75–82. https://doi.org/10.31891/mdes/2022-3-10.

5. Шулла Р., Колісник Г., Попик М. Концепція маржинального прибутку

як інструменту інформаційної підтримки управлінських рішень та стимулювання персоналу підприємств готельного бізнесу. Bulletin of Sumy National Agrarian University, 2022. № 1 (91). С. 10-20. https://doi.org/10.32782/bsnau.2022.1.2.

Виробничі витрати як економічна категорія та основні тенденції розвитку їх обліку на сучасному етапі

Давидюк Т.В., д.е.н., професор
Біцюра Д.Ю., магістр
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

В умовах удосконалення господарського механізму, методів планування, ціноутворення та управління виробництвом, практичного значення набувають питання формування і складу витрат виробництва, собівартості продукції, визначення їх економічної сутності та обліку. Облік витрат як найважливіший інструмент зниження собівартості впливає на зростання прибутку, що є необхідним результатом при створенні підприємства, а також його подальшого розвитку.

Загальна частка прибуткових підприємств України має тенденцію до зростання у 2010-2018 рр. (рисунок 1). Загальна частка прибуткових підприємств зростала з 57,3 % у 2010 році до 73,9 % у 2018 році.

Сума збитків за 2013-2015 рр. значно перевищує суму чистого прибутку, отриманого за 2016-2018 рр.

Рівень рентабельності операційної діяльності підприємств України у 2018 році значно кращий ніж у 2010 році, що свідчить про значний прогрес у нарощування прибутку за рахунок операційної діяльності (рисунок 2).

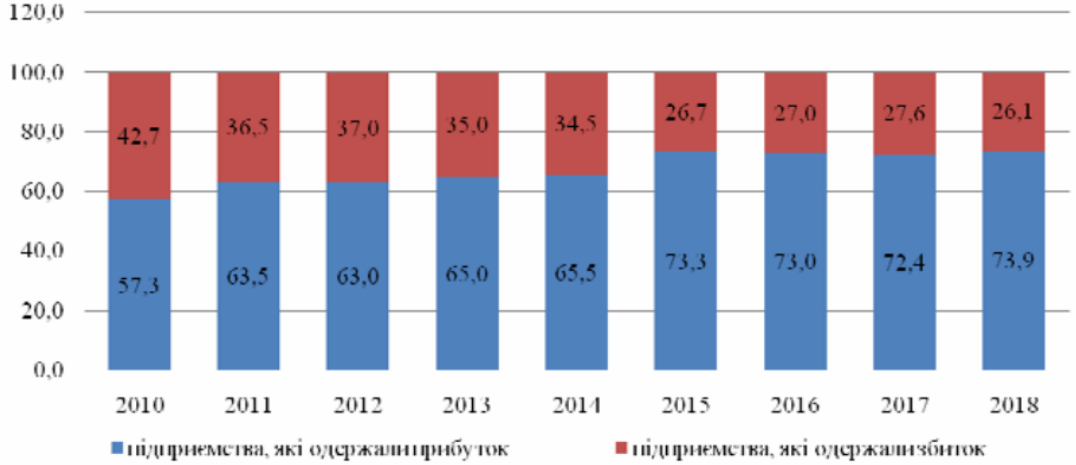

Рисунок 1 – Структура підприємств України за фактом наявності чистого прибутку від діяльності (всього по економіці) за 2010-2018 рр., %

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України [2]

Рисунок 2 – Рентабельність операційної діяльності підприємств України у 2010-2018 рр.

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України [2]

Найбільші рівні рентабельності спостерігаються у великих підприємств і, на відміну від них, у всіх інших видів підприємств (середні, малі та мікропідприємства) спостерігається від'ємне значення рентабельності у 2014 році. Великі підприємства демонструють відповідний рівень стійкості до змін у зовнішньому середовищі і, навіть у найскладніші роки, показують позитивний рівень рентабельності операційної діяльності.

Питання щодо витрат детально розглядається різними авторами в літературних джерелах наукового характеру. В праці Назаренко Т.П., Франчук І.Б., Вітер С.А. [4] висвітлюється обґрунтований облік витрат, який дає змогу керувати діяльністю підприємства, досягати мінімізації витрат і максимізації прибутку.

Також надзвичайно важливим є впровадження на підприємстві таких методів обліку витрат, завдяки яким можна контролювати рух продукції, збереженість та раціональне використання матеріальних цінностей і майна [5].

Акімова Т., Распопова Ю., Волященко І. досліджували сутність терміну «витрати», аналізували підходи до класифікації витрат, а також досліджували принципи організації бухгалтерського обліку витрат підприємств [1].

Єремян О. та Ярошенко А. проаналізовано калькуляційні одиниці програмних продуктів і ІТ-послуг, статті витрат та запропоновано порядок обліку витрат та калькулювання собівартості ІТ-послуг [3].

Таким чином, багато вчених детально досліджують в своїх працях питання організації та методики бухгалтерського обліку витрат на виробництво і калькулювання собівартості продукції підприємств. Але додаткової уваги потребують також увагу питання щодо використання в діяльності сучасних підприємств таких методів калькулювання як директ-костинг, абзорпшин-костинг, оскільки завдяки їм можна планувати та коригувати суму майбутнього прибутку підприємства.

Список використаних джерел

1. Акімова Т., Распопова Ю., Волященко І. Теоретичні засади організації обліку витрат виробничого підприємства. Економіка та суспільство. 2023. № 52. С. 46-52. https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-52-46

2. Державна служба статистики. Статистична інформація. Економічна діяльність. Діяльність підприємств. URL : www.ukrstat.gov.ua

3. Єремян О., Ярошенко А. Методичні аспекти обліку витрат і калькулювання собівартості ІТ-послуг. Галицький економічний вісник. 2023. № 2(81). С. 26-35. https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2023.02.

4. Назаренко Т. П., Франчук І. Б., Вітер С. А. Методичні аспекти обліку та управління витратами на виробництво продукції. Економіка та держава. 2021. № 7. С. 83-90.

5. Точонов І. В., Наумова Л. О. Роль собівартості продукції у формуванні ціни. Збірник наукових праць ДонНАБА. 2017. № 1. С. 68-73.

Огляд наукових джерел з проблем відображення в бухгалтерському обліку фінансових результатів

Давидюк Т.В., д.е.н., професор
Сабуров Хіджран, магістр
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

Одержання фінансового результату є головною ціллю діяльності будь-якого підприємства, незалежно від виду його діяльності або форми власності. Фінансовий результат є важливим економічним показником, який узагальнює всі результати господарської діяльності підприємства та надає комплексну оцінку ефективності цієї діяльності. За даними Державної служби статистики України [1] станом на 31.12.2020 р. отримано негативний фінансовий результат до оподатковування в загальній сумі 3171,3 млн.грн збитку. На рисунку 1 зображено отримані фінансові результати підприємств.

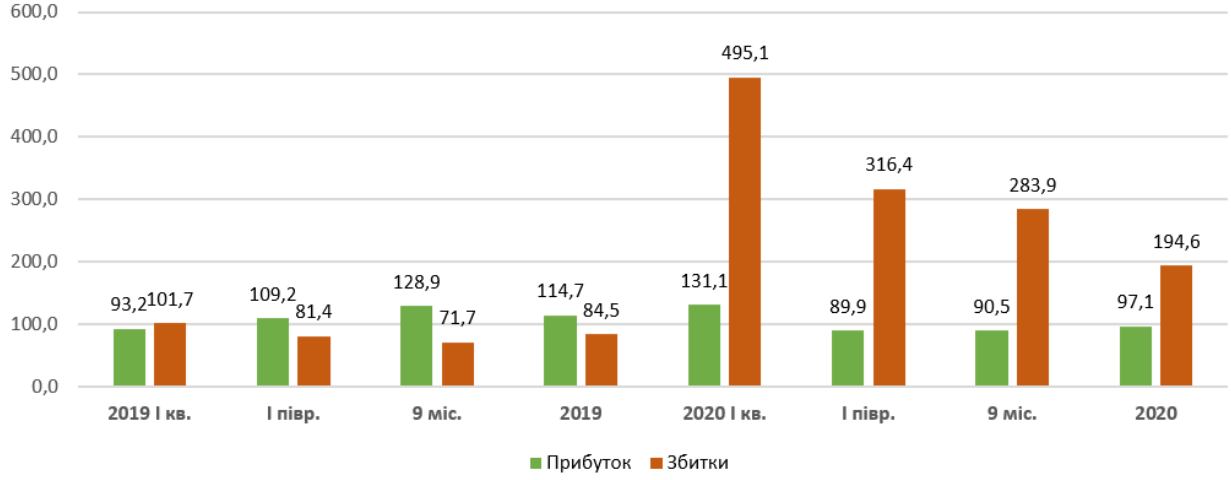

Рисунок 1 – Темпи росту (зниження) прибутків та збитків, % г/г
Джерело: розроблено автором на основі [1]

Показник 2020 року становить 41% від показника 2019 року. Прибуток склав 602,3 млрд. грн., або 97,1% у порівнянні з 2019 року, збитків допущено на суму 337,9 млрд. грн. (або 194,6%). В 2020 році частка збиткових підприємств склала 29,2% (в 2019 році – 19,5%).

Питання бухгалтерського обліку фінансових результатів є актуальним і увесь час виникають нові проблеми, які вимагають рішень, науковці пропонують нові шляхи удосконалення обліку та аналізу фінансових результатів.

Зокрема, цікавим є питання необхідності та можливості вивчення стану бухгалтерського обліку фінансових результатів і його складових частин у сучасних умовах господарювання в роботі Л.Л. Турової та Д.М. Маринич [4]. Автори підкреслюють, що фінансові результати є головним важелем створення підприємства, його подальшого існування й розвитку, тому облік фінансових результатів займає особливе місце в бухгалтерському обліку, який також вимагає від бухгалтерів певної уваги.

Актуальним питанням обліку й аналізу фінансових результатів, які надавали б повну картину діяльності підприємства та вчасно визначали можливі погіршення показників свою статтю присвячують М.А. Шум і О.В. Паскова. Авторами розроблено алгоритм визначення чистого прибутку на підприємстві, а також наведені основні напрямку здійснення аналізу фінансових результатів діяльності підприємств [5].

У статті «Сучасна проблематика обліку фінансових результатів по видах діяльності підприємства» Г.В. Пчелинської, М.В. Кирилової визначені шляхи удосконалення обліку фінансових результатів шляхом коригування змісту, назви, кореспонденції рахунків бухгалтерського обліку доходів, витрат фінансової, інвестиційної діяльності, їх фінансових результатів. Це стало базою для подальшого розвитку методики складання звіту про фінансові результати шляхом перегрупування статей доходів, витрат і визначення статей прибутки (збитку) від фінансової й інвестиційної діяльності підприємства [2].

Питанням виділення складових обліково-аналітичного забезпечення доходів, витрат і фінансових результатів та розгляду проблеми обліково-аналітичного забезпечення займалася також Г.І. Рзаев і Д.О. Драгочинська в статті «Обліково-аналітичні процедури підтримки безпеки формування доходів, витрат і фінансових результатів» [3].

Таким чином, тема бухгалтерського обліку та аналізу фінансових результатів залишається досить актуальною, тому є предметом постійного дослідження й обговорення серед науковців. Однак у питаннях обліку фінансових результатів залишається ще багато невирішених проблем, які потребують детального дослідження.

Список використаних джерел

1. Державна служба статистики України. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/

2. Пчелинська Г.В., Кирилова М.В. Сучасна проблематика обліку фінансових результатів за видами діяльності підприємства. Вісник

Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. 2020. № 6 (262). С. 97-102.

3. Рзаєв Г.І., Драгочинська Д.О. Обліково-аналітичні процедури підтримки безпеки формування доходів, витрат і фінансових результатів. Вісник Хмельницького національного університету. 2019. № 1. С. 62-65.

4. Турова Л.Л. Маринич Д.М. Бухгалтерсбкий облік фінансових результатів діяльності підприємства. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні наук. 2017. Випуск 26. Частина 2. С. 131-133.

5. Шум М.А., Паскова О.В. Особливості обліку та аналізу фінансових результатів промислових підприємств в Україні. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні наук. 2017. Випуск 25. Частина 2. С. 179-182.

Аудит та етика: принципи професійної поведінки

Іванова Н.А., к.е.н., доцент
Уманський національний університет садівництва

Аудит фінансової звітності відіграє важливу роль у забезпеченні надійності бухгалтерської інформації. Аудитори перевіряють фінансові операції, процеси та звітність підприємства, щоб підтвердити її точність та відповідність стандартам. Це підвищує довіру зацікавлених сторін до фінансової інформації та допомагає запобігти потенційним помилкам або шахрайству.

Оскільки сучасний бізнес оточений глобальним середовищем і змінюваними умовами, якість роботи аудитора має вирішальне значення. Аудит надає об’єктивну та достовірну інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та грошові потоки підприємства, що є надзвичайно важливим у сучасному бізнес-середовищі.

Відповідно до Міжнародного стандарту аудиту 200 «Загальні цілі незалежного аудитора та проведення аудиту відповідно до Міжнародних стандартів аудиту», метою проведення аудиту є підвищення довіри користувачів до фінансової звітності. Це досягається шляхом висловлення думки щодо достовірності подання фінансової звітності в усіх суттєвих аспектах відповідно до застосовної концептуальної основи фінансової звітності. Аудитор може сформулювати таку думку шляхом проведення аудиту згідно з Міжнародними стандартами аудиту та відповідними етичними вимогами.

Користувачі аудиторської інформації можуть бути впевнені, що аудитори діють об’єктивно і чесно, якщо вони виконують свої обов’язки відповідально, беручи до уваги суспільні цінності. Функція аудиторів щодо захисту суспільних інтересів підкреслює важливість впливу на суспільство якості роботи, яку вони виконують. Саме тому до професійної етики

аудиторів ставляться високі вимоги не лише тому, що це відповідальність окремих фахівців, але й тому, що це загальна вимога для всієї категорії аудиторів. Професійна етика визначається як система норм етичної поведінки та зобов'язань, узгоджених представниками певної професії.

Аудиторська етика регулюється як на міжнародному, так і національному рівнях. Аналіз нормативно-правової бази аудиту показує, що аудитори в Україні зобов'язані дотримуватися етичних принципів, викладених у Кодексі етики Міжнародної федерації бухгалтерів, Кодексі етики професійних бухгалтерів та Законі «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність». Відповідно до цих документів, аудитори повинні забезпечувати етичну поведінку при наданні аудиторських послуг і дотримуватися принципів соціальної відповідальності, загальноприйнятих моральних норм, а також принципів незалежності, об'єктивності, професійної компетентності, конфіденційності та професійної таємниці.

Такі документи визначають ключові аспекти діяльності аудитора, встановлюють стандарти незалежності та підзвітності аудитора, регулюють відносини з клієнтами та встановлюють етичні вимоги. Міжнародний стандарт контролю якості аудиту вимагає, щоб кожна аудиторська фірма впроваджувала процедури для забезпечення достатньої впевненості в тому, що фірма та її працівники дотримуються етичних вимог, викладених у Кодексі етики професійних бухгалтерів Міжнародної федерації бухгалтерів. Зміст етичних принципів аудиторів вказує на те, що в обох правових системах незалежність та об'єктивність є першочерговими, за ними йдуть чесність, конфіденційність і компетентність. Єдина відмінність полягає в тому, що Кодекс професійної етики бухгалтерів стосується професійної поведінки, тоді як Закон «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» включає відповідальність перед суспільством.

Аудитор може здійснювати перевірку лише тоді, коли він залишається незалежним від клієнта, його замовників і суб'єкта господарювання, що перевіряється. Це включає уникнення конфлікту інтересів, фінансової залежності від клієнта та інших ситуацій, які можуть поставити під сумнів об'єктивність аудитора. Дотримання незалежності аудитора є ключовим засобом забезпечення довіри до результатів аудиту та фінансової звітності.

Незалежність аудитора є основою для об'єктивності. Тільки тоді, коли аудитор є непідконтрольним клієнту або іншим зацікавленим сторонам, він може об'єктивно та незалежно оцінювати фінансову звітність. Це дозволяє аудитору висловлювати неупереджені думки, а також уникати впливу зовнішніх факторів, які можуть вплинути на його рішення.

Незалежність та об'єктивність – взаємодоповнюючі сили, що забезпечують міцний фундамент для аудиторського звіту та допомагають відновити довіру зацікавлених сторін до фінансової звітності підприємства.

Таким чином, відповідно до Кодексу етики професійних бухгалтерів та Закону «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність», професіоналізм аудитора можна визначити за двома основними принципами:

1. Принцип професійної компетентності та належної ретельності, який вимагає від усіх аудиторів підтримувати високий рівень професійних знань і навичок для надання якісних професійних послуг своїм клієнтам. Даний принцип також вимагає від них належної ретельності при виконанні своїх професійних обов'язків згідно з відповідними стандартами.

2. Професійна поведінка – даний принцип вимагає від аудиторів дотримання законів і нормативних актів та уникнення будь-яких дій, що можуть скомпрометувати честь і гідність професії.

Аудитори повинні постійно підтримувати та вдосконалювати свої навички, адже це не лише підвищує їхню компетентність, але й сприяє підвищенню якості аудиту. Їхня робота повинна відповідати високим стандартам професіоналізму, щоб користувачі могли бути впевненими у високій якості наданих послуг. Безперервна освіта та розвиток навичок також допомагає аудиторам адаптуватися до нових технологій, змін у законодавстві та викликів, що виникають у бізнес-середовищі.

Принцип конфіденційності тісно пов'язаний з довірою. Цей принцип вимагає від аудиторів захищати конфіденційну інформацію, отриману в процесі роботи, і не розкривати її третім особам, крім випадків, передбачених законом. Аудитори повинні зберігати конфіденційність фактів, інформації та документів, до яких вони мають доступ, як для власної вигоди, так і для вигоди третіх осіб.

При наданні аудиторських послуг аудитори зобов'язані дотримуватися принципу професійного скептицизму, що підкреслює важливість об'єктивного підходу та уникає пасивного або упередженого ставлення до цілісності фінансової інформації. Аудитор має застосовувати критичний підхід на всіх етапах виконання завдань з аудиту та вживати заходів для виявлення ризиків або викривлень, які можуть виникнути внаслідок шахрайства, помилок або інших обставин.

Отже, аналіз етичних норм аудиторської діяльності на міжнародному та національному рівнях показує, що основними етичними принципами, визначеними міжнародними та національними стандартами, є незалежність, чесність, об'єктивність, професійна компетентність і належна обачність, а також конфіденційність. Аналізуючи теоретичний аспект, можна побачити, що ці принципи тісно пов'язані між собою, і порушення одного принципу може вплинути на інші. Тому виявлення порушень етичних принципів у роботі аудитора іноді викликає труднощі у визначенні конкретного порушеного принципу, оскільки вони є взаємопов'язаними та взаємозалежними.

Бенчмаркінг як інструмент удосконалення системи бухгалтерського обліку та управління підприємством

Крачок Л.І., к.е.н., викладач-стажист
Уманський національний університет садівництва

Динамічні умови діяльності суб'єктів підприємництва змушують спеціалістів обліковців та управлінців шукати нові підходи до визначення ефективності господарства. Хоча традиційно це здійснюють на основі даних фінансової звітності, такий метод крім порівняння зміни основних показників у динаміці років не дозволяє у загальному оцінити, на скільки підприємство є ефективним у порівнянні зі своїми конкурентами чи із середнім показником по галузі. Вирішити це завдання допомагає бенчмаркінгове дослідження, яке полягає у зіставлені процесів, процедур і ключових показників господарювання з показниками інших підприємств або галузевими стандартами, та у визначенні аспектів, в яких вони можуть бути покращені. Завдяки цьому допомагає визначити сильні і слабкі сторони, виявити поле для удосконалення, змінити бізнес-процеси, покращити якість продукції, підвищити ефективність, скоротити витрати тощо.

Нині практичне застосування бенчмаркінгу у вітчизняній практиці обліку є поодиноким, незважаючи на те, що імплементація цього інструменту в систему вітчизняного бухгалтерського обліку могла б підвищити якість обліково-аналітичної інформації, формування звітності та загалом покращить результати діяльності підприємств [1, с. 106]. Разом із тим, бенчмаркінг у практиці бухгалтерського обліку має багато переваг, зокрема:

- підвищення ефективності: порівнюючи свою діяльність з найкращими у своїй сфері, можна виявити прогалини в продуктивності, підвищити операційну ефективність, якість управління тощо;
- вивчення найкращих практик: бенчмаркінг дозволяє вчитися на успішному досвіді лідерів галузі, визначаючи інноваційні підходи, стратегії та процеси для покращення своєї діяльності;
- виявлення нових можливостей: порівняльний аналіз допомагає виявити можливості для розвитку й удосконалення практики бухгалтерського обліку, включаючи останні ринкові тенденції та нові технології;
- економія ресурсів: порівняння облікових та виробничих процесів, розподілу і використання ресурсів дозволяє компаніям виявляти неефективність і вдосконалювати діяльність, що призводить до оптимізації робочих процесів бухгалтерського обліку, нових способів використання автоматизації бухгалтерського обліку та кращого використання обліку, покращення грошових потоків та ін.;
- покращені стосунки між бухгалтером і клієнтом: різні типи порівняльного аналізу в бухгалтерському обліку допоможуть зрозуміти очікування клієнтів і галузеві стандарти щодо якості та обслуговування.

Застосування бенчмаркінгу охоплює наступні кроки:

1. Визначення показників ефективності полягає у виборі ключових облікових показників, які використовуватимуться для оцінки ефективності та порівняння. Вони можуть включати фінансові показники, ключові дані про діяльності або конкретні виробничі показники.

2. Збір відповідної інформації про власну практику та досвід конкурентів, щоб створити ефективний порівняльний облік. Це може включати аналіз фінансових звітів, внутрішніх документів та проведення опитувань або інтерв'ю з колегами по галузі.

3. Аналіз і порівняння: співставлення своєї практики та показників ефективності з показниками конкурентів/середнього показника у галузі з метою визначення прогалини, сильних та слабких сторін і можливості для вдосконалення.

4. Планування дій, що передбачає розробку плану дій для вирішення питань, які потребують покращення, визначених під час порівняльного аналізу, включаючи впровадження нових стратегій, впровадження найкращих практик або зміну існуючих процедур.

5. Моніторинг і безперервне вдосконалення, що полягає у відстеженні та оцінюванні ефективності впроваджених змін і моніторингу прогресу відповідно до визначених контрольних показників.

Таким чином, бенчмаркінг є важливим інструментом в управлінні діяльністю підприємства, адже сприяє, як підвищенню ефективності системи бухгалтерського та управлінського обліку, так і зміцненню конкурентних переваг самого підприємства із застосуванням досвіду конкурентів-лідерів.

Список використаних джерел:

1. Кравчук Н.В., Білоус О.С. Роль та необхідність застосування бенчмаркінгу в системі бухгалтерського обліку. *Тенденції розвитку маркетингу в умовах економічних трансформацій*: монографія. Терн.: ФО-П Шпак В.Б., 2017. С. 106–116.

Система оподаткування у Київській Русі

Крочак О.І., к.е.н., доцент
Уманський національний університет садівництва
Крочак Є.І., судовий експерт відділу АТД КДТЗ
Черкаський НДЕКЦ МВС

Податки виникли разом з виникненням держави, і завжди використовувались для фінансування її видатків. Податки є основною частиною державних фінансів. Їх сутність, структура, роль, призначення та характер оподаткування визначаються політичними та економічними умовами суспільства. Вони представляють собою обов'язковий, фіксований, безоплатний платіж юридичних та фізичних осіб до бюджету держави на основі діючого законодавства.

Податок є платою суспільства за виконання державою її функцій, яка здійснюється шляхом відрахування частини вартості валового

національного продукту на загальносуспільні потреби. Таким чином потреба у податках виникає для забезпечення виконання відповідних функцій державою [1]. Тобто платити податки має кожний громадянин держави. Але так було не завжди. Наприклад, у Греції в стародавні часи податки відносились до надзвичайних доходів. До основних доходів держави належали казенні промисли, доходи від оренди, повинності, що накладались на іноземців, виручка від конфіскованого майна, добровільні внески, мито та пожертви. Така ж ситуація спостерігалась і у Стародавньому Римі, але існувало майнове та поголовне оподаткування, яке здійснювалося за даними оцінки майна (грошових коштів, землі, майна та рухомі речі) та перепису. Першим таким податком тут був трибутум. Цей податок накладався для покриття витрат на війну.

З виникненням держави на території Київської Русі (VIII - XII ст.) почала свою історію і податкова система нашої країни. Найдавнішими прямими податками була данина на утримання княжого двору і дружини. Оскільки Київська Русь була сільськогосподарською державою, данину сплачували хлібом, медом, воском, шкірою. Такі збори називали тоді полюддям, позовом, поклоном, почестю. Вони були нерегулярними: зібравши один раз данину могли прийти за нею ще раз. Так зробив князь Ігор, за це деревляни вирішили його знищити.

Після цього княгиня Ольга змушена була встановити регламент на збирання данини. Були затверджені місця (погости), де збирали данину, розміри (уроки) та зміст данини (устави). Можна вважати, що це була перша податкова реформа, яку затвердили в Україні.

Далі інші князі Київської Русі збирали данину, але на утримання війська уже полюддя збиралась грішми, а на утримання війська, яке прийшло на допомогу – розпускалось на покорм. Тобто, воно повністю утримувалось за рахунок жителів тієї місцевості, де воно знаходилось.

За часів правління Ярослава Мудрого у Київській державі було видано звід законів «Руська правда» в якому був розділ «Покон вірний», який детально регламентував діяльність податкової системи. Відповідно до нього одиницею оподаткування був «дим», або подвір’я, за яким було закріплено певний розмір землі (у середньому це 15 га), 20 - 30 «димів» називалось «дворище». У кожному селі виділялись первісні дворища (кутки), а «дворища» об’єднувались у громади 1/3 зібраної данини надходили на особисті потреби князя, а решта - на утримання дружини, органів управління і ведення війни [2].

Через територію Русі проходили багато торговельних шляхів, тому були встановлені торговельні мита. Вони були різними: «вага» і «міра» - за зважування і вимірювання вантажу, «мит» - за перевезення вантажу через міські застави; «перевіз» - сплачувався при перевезенні вантажів через річку. Якщо торговці хотіли мати склади і організувати торгівлю у певній місцевості – вони сплачували «гостинне» і «торгове» мито.

З розвитком торгівлі у Київській Русі почала формуватися власна грошова система. Гроші тут появились давно, ще у II-III ст. н.е.. Спочатку це були римські монети, а потім – перські та арабські. Власні монети в Київській державі почали карбувати ще за часів князя Володимира. Спочатку їх називали златник та сріблянник. Далі почали карбувати гривні. Їх виготовляли зі срібла. Одна гривня дорівнювала 51,29 г срібла. Хоча кожна гривня повинна була мати стандартну вагу і розмір, все ж вони були різні. Київська гривня мала вагу 164 г, новгородська була паличкоподібна і мала вагу 204 г. Також ще була чернігівська гривня. Вона була овальна або ромбоподібна і мала вагу 196 г.

З появою грошей багато податків стягувались грішми, а штрафи – лише грошима. Князі Київської держави державні та приватні доходи могли витрачати, як на державні так і на свої власні потреби.

Період монголо-татарського іга, який призвів до занепаду Київської держави і податки встановлювались уже татаро-монголами.

Список використаних джерел

1. Ярошенко Ф.О., Павленко В.Л. Історія податків та оподаткування в Україні; навч. посібн. Ірпінь: Академія ДПС України, 2002. С. 3.

2. Ярошенко Ф. О., Павленко В. В., Павленко В. П.. Історія податків та оподаткування в Україні : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. К.: ДП «Вид. дім «Персонал», 2012. 416 с.

Облік нафтопродуктів при автотранспортних перевезеннях

Мельниченко М.В. головний судовий експерт відділу АТД КДТЗ Сьобко С.О., старший судовий експерт відділу АТД КДТЗ
Крочак Є.І., судовий експерт відділу АТД КДТЗ
Черкаський НДЕКЦ МВС

Підприємства, що надають послуги автомобільного транспорту загального користування, мають досить різноманітну виробничу діяльність. Вони забезпечують основний об’єм перевезень на внутрішніх, обласних, міжміських та міжнародних територіях.

В Україні автотранспорт є державного та приватного сектору може бути пасажирським, вантажним, транспортно-експедиційним. Не залежно від способу його використання важливого значення має собівартість його експлуатації. Від її розміру часто залежить вартість автотранспортних послуг та організація його функціонування [1].

Собівартість перевезень, робіт та послуг автотранспорту включає вартість витрачених різних матеріальних ресурсів, трудових, витрати на відтворення основних засобів та інші поточні витрати, які пов’язані із їх використанням.

Одними із найважливіших видів витрат використання автотранспорту на сьогодні є вартість паливно-мастильних матеріалів; та витрати на ремонт і технічне обслуговування автомобілів та причепів, оплата праці водіїв.

Важливою статтею витрат автотранспортного підприємства є витрати на придбання паливно-мастильних матеріалів. Забезпечувати пальним автомобілі підприємства можуть шляхом їх заправки на стаціонарних пунктах заправки машин безпосередньо у підприємстві, через пости заправки транспортних засобів мастилами у місцях технічного обслуговування чи ремонтних майстернях, а також на автозаправних станціях.

Облік нафтопродуктів матеріально-відповідальними особами у місцях їх зберігання ведеться у Картках складського обліку або Книгах окремо по найменуванню та марці нафтопродуктів.

Якщо заправка транспортних засобів здійснюється на стаціонарних пунктах їх облік ведеться в одиницях маси, а відпуск забезпечується безпосередньо у бак транспортних засобів і вимірюється в одиницях об'єму. Для перевірки правильності обліку матеріально-відповідальні особи повинні періодично проводити замірювання густини паливно-мастильних матеріалів.

Кількість відпущених пального та мастильних матеріалів заноситься у Відомість обліку видачі нафтопродуктів. У ній кількість отриманих нафтопродуктів підтверджує своїм підписом водій, а в подорожніх листах – матеріально- відповідальна особа, яка їх видала [2].

Звіт матеріально-відповідальної особи про рух паливно-мастильних матеріалів разом з первинними документами про надходженні і вибуття зі складу подається до бухгалтерії підприємства у встановлені терміни і є підставою для відображення обліку руху нафтопродуктів у регістрах бухгалтерського обліку.

Список використаних джерел

1. Даньків Й.Я., Остап'юк М. Я., Ценклер Н. І. Облік витрат і формування собівартості автотранспортних перевезень: Матеріали І Міжнародної науково-практичної інтернет - конференції, 2013 р., 28 листопада, м. Мукачево. С. 50-54.

2. Порядок приймання, транспортування, зберігання, відпуску й обліку нафтопродуктів на підприємствах і в організаціях України всіх форм власності: Інструкція № 281/171/578/155 від 20.05.2008. База даних Законодавство України / ВР України. URL. https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0805-08#Text

Organization of Ergonomic and Social Support for Accounting Personnel

Mykhailovyna S.O., candidate of economic sciences, associate Professor
Uman National University of Horticulture

Ensuring the effective functioning of an enterprise and creating conditions for reliable operation depend on the organization of accounting, a crucial management function. Therefore, proper ergonomic and social support for accounting personnel is a crucial aspect.

Ergonomic support for accounting personnel in the accounting department is crucial for promoting employee well-being, productivity, and overall job

satisfaction. Here are some main points to consider when implementing ergonomic support for accounting professionals:

Adjustable Workstations and Seating: Provide accounting personnel with ergonomic desks and chairs that are adjustable to accommodate individual preferences and body sizes. This helps prevent musculoskeletal disorders and discomfort by allowing employees to maintain proper posture and reduce strain on their backs, necks, and wrists.

Task-Specific Equipment: Equip accounting workstations with tools specifically designed for accounting tasks. This includes ergonomic keyboards, mice, and monitors that reduce the risk of repetitive strain injuries and eyestrain. Special attention should be given to the placement of monitors to minimize glare and avoid awkward neck positions.

Proper Lighting: Ensure the accounting department is well-lit with adjustable lighting options. Proper lighting reduces eye strain and fatigue. Natural light is ideal, but when not possible, use a combination of ambient and task lighting to illuminate workspaces effectively. Employees should have the flexibility to adjust lighting levels to suit their needs.

Training on Ergonomic Practices: Conduct regular training sessions for accounting personnel on proper ergonomic practices. Educate them on the importance of maintaining good posture, taking breaks, and utilizing ergonomic tools and equipment. Encourage employees to report any discomfort or issues promptly to address potential ergonomic concerns.

Break and Stretch Policies: Implement policies that encourage regular breaks and stretching exercises. Prolonged periods of sitting can lead to health issues, so accounting personnel should be encouraged to take short breaks to stand, stretch, and move around. Providing designated break areas or implementing standing desks can further support a healthier and more ergonomic work environment.

Social support for accounting personnel encompasses social-psychological relationships within the team, service-related amenities, and provisions for well-being, including meals. Social-psychological factors play a significant role in influencing the work of accountants, including employee morale, team cohesion, compatibility among colleagues, interpersonal relationships, psychological climate, collective opinions, and traditions within the team.

The overall efficiency of the accounting department and each individual employee depends primarily on the atmosphere of mutual respect and collaboration between the leadership and subordinates, as well as among colleagues. Employee relations should be grounded in objectivity, friendliness, mutual assistance, and deep respect for each team member. Unfavorable relationships among employees can significantly reduce the overall productivity of the team, whereas a positive atmosphere contributes to increased work efficiency.

The social microclimate in the accounting department also depends on how consciously workers fulfill their duties and engage in managerial processes. The extent to which leaders consider the opinions of subordinates and adhere to legal and moral norms regulating the status of each employee also plays a crucial role.

The mood, well-being, and work effectiveness of accounting personnel are influenced by the chief accountant. The chief accountant should be objective in relation to subordinates, responsible, demanding of both themselves and their subordinates, possess patience, acknowledge their mistakes, unite the team, and support the creative initiative of subordinates. Criticisms from the chief accountant should be fair and should not diminish the dignity of employees.

Conscientious execution of assigned tasks also affects relationships within the team. Untimely and poor-quality performance of tasks by one employee increases the workload on others, thereby deteriorating relationships among colleagues.

An essential element of organizing social working conditions is well-organized service-related amenities, including provisions for well-being, meals, sanitation, and hygiene.

In conclusion, the effective functioning of an enterprise and the reliability of its operations are closely tied to the strategic organization of accounting and the crucial role played by the accounting department. Providing ergonomic support for accounting personnel through adjustable workstations, task-specific equipment, proper lighting, and training on ergonomic practices is essential for promoting employee well-being and maintaining optimal productivity. Simultaneously, fostering a positive social environment within the accounting department, characterized by mutual respect, collaboration, and supportive leadership, further enhances the efficiency and overall effectiveness of the team.

Бухгалтерський облік в Україні: суть та функції

Наталія Оляднічук, к.е.н., доцент
Уманський національний університет садівництва

Бухгалтерський облік – це процес виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передавання інформації про діяльність підприємства зовнішнім та внутрішнім користувачам для прийняття рішень. Метою ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності є надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан та результати діяльності підприємництва [2]. Господарський облік виконує життєво важливу інформаційну функцію, яка є базовим підґрунтям практично для всіх інших функцій управління. Цілеспрямована організація господарського обліку за централізованого та децентралізованого підходів, визначає можливість інтегрування функцій в структурах, де безпосередньо здійснюються господарські процеси.

Ефективність функціонування системи бухгалтерського обліку забезпечується шляхом налагодження інформаційних зв’язків між підсистемами і рівнями управління та задовольняє запити управлінського персоналу усіх рівнів. Бухгалтерський облік як одна із досить вагомих функцій управління має за мету створення інформаційних передумов та реальних можливостей для цілеспрямованого здійснення інших функцій

управління – планування, контролю, аналізу, регулювання, стимулювання тощо. Тому концептуальний підхід до формування облікової політики має базуватися на розумінні підпорядкованості функції обліку інтересам цілісної системи управління.

Сутність сучасного бухгалтерського обліку у світлі інституційної економічної теорії розглядає Жук В.М. [1] та критикує традиційні визначення на предмет того, що ними приймається до уваги лише «техніка» бухгалтерського обліку. На думку автора, бухгалтерський облік є не що інше як інститут трансформації за допомогою специфічних методів, підходів і професійних суджень фактів господарської діяльності підприємства на мову цифр і стандартів, для порозуміння та керованості в економічному середовищі.

Бухгалтерський підрозділ підприємства приймає опосередковану участь у прийнятті стратегічних рішень (формування обліково-аналітичної бази даних) і здійснює вплив на економічні процеси підприємства (аналіз виробничо-економічних показників та участь у їх покращенні). Прийняття рішень у стратегічному й поточному управлінні здійснюються завдяки функціям обліку, без якого не відбуваються процеси планування, контролю й аналізу. В економічних моделях міститься облікова інформація про фактичний стан економічних об'єктів, саме вона лежить в основі процесу управління.

Розвиток функцій бухгалтерського обліку, наголошує Жук В.М. [2], обліку доцільно пов'язувати з формуванням його парадигм і теорій. Для дослідження функцій обліку, вважає автор, важливі поняття «функціональна затребуваність» і «функціональна можливість», глибина сутності яких має практичний вплив на реалізацію завдань бухгалтерського обліку.

З огляду на наукові дослідження та власні спостереження обґрунтованими є наступні функціональні можливості обліково-аналітичної роботи на підприємстві: облік, аналіз, контроль, регулювання, планування, стимулювання, які на певному етапі інтегруються в циклічний процес управління ти прийняття рішень (рис.1).

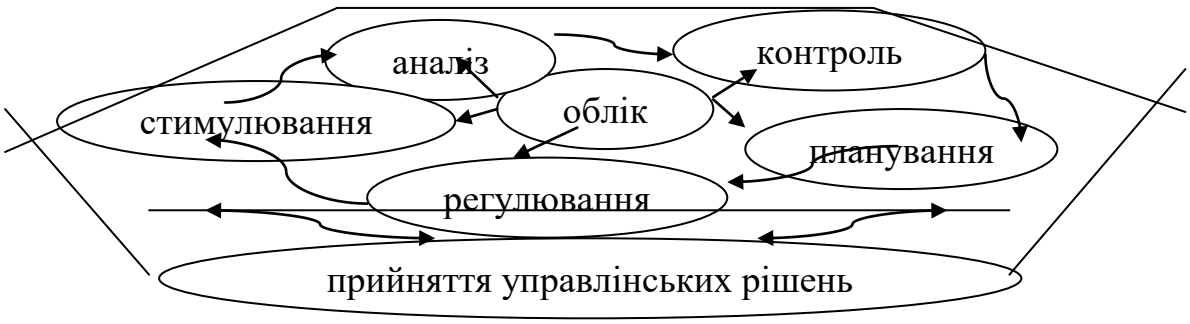

Рис. 1. Функції обліку та їх вплив на управління підприємством

Метою обліку є формування якісної та неупередженої економічної інформації для здійснення функцій управління та прийняття рішень.

Регламентування обліково-економічної роботи підприємства здійснюється на підставі облікової політики, що відображає сукупність довготривалих заходів оперативного та стратегічного значення. Облікова політика має першою реагувати на зміни в законодавчому та нормативно-правовому полі.

Бухгалтерський облік, як складова системи управління й одночасно самостійно функціонуюча система має органічно поєднуватися з іншими суб'єктами господарювання, податковими та контролюючими органами. Облік в межах підприємства розподіляється на керуючу та керовану системи. Цілеспрямований вплив керуючої системи на керовану здійснюється з метою досягнення поставлених завдань. Пряме функціональне призначення бухгалтерського обліку в цій системі є обліково-економічне інформаційне забезпечення керуючої підсистеми для прийняття управлінських (оперативних, тактичних та стратегічних) рішень щодо впливу на керовану підсистему.

Таким чином, система бухгалтерського обліку виконує основну функцію: забезпечення управлінського персоналу всіх рівнів управління, сформованою відповідно до єдиних законодавчо-правових, нормативних та методологічних засад, обліково-аналітичною інформацією, необхідною для поточного та стратегічного планування, аналізу, контролю та прийняття правильних управлінських рішень з метою досягнення цілей господарської діяльності суб'єкта підприємництва.

Список використаних джерел

1. Жук В.М. Наукова гіпотеза трактування бухгалтерського обліку як соціально-економічного інституту // Облік і фінанси АПК. 2012. № 2. С.14-22.

2. Жук В.М. Розвиток функцій бухгалтерського обліку // Економіка АПК. 2016. № 6. С. 71-76.

3. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV (зі змінами і доповненнями). URL : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/.

Інтеграція комп'ютерних програм в управлінський облік

Поліщук О.М., к.е.н., доцент
Уманський національний університет садівництва

В умовах сучасного ведення бізнесу управлінський облік відіграє ключову роль у забезпеченні організаційної інформації, необхідної для ефективного прийняття рішень. У міру того як продовжує розвиватись технологічний прогрес також продовжує розвиватися інтеграція комп'ютерних процесів в управління суб'єктами господарювання.

Управлінський облік передбачає створення, аналіз і передачу обліково-фінансової інформації для сприяння внутрішньому прийняттю рішень в підприємствах. Традиційно ця сфера базувалася на ручних методах і

електронних таблицях, але поява комп'ютерних програм революціонізувала спосіб роботи бухгалтерів з управлінського обліку.

Протягом багатьох років управлінський облік зазнав значних трансформацій, і поява комп'ютерних програм зіграла ключову роль у зміні традиційної практики. Історично управлінський облік значною мірою покладався на ручні процеси та електронні таблиці. Поява комп'ютерних програм зробила революцію в галузі, автоматизувавши рутинні завдання, такі як введення даних, обчислення та створення звітів. Ранні бухгалтерські програми проклали шлях для розробки складних систем планування ресурсів підприємства, пропонуючи інтегровані рішення для управління фінансами.

Однією з ключових переваг комп'ютерних програм в управлінському обліку є автоматизація збору даних. Завдяки інтеграції програмних рішень підприємствам можна збирати аналітичні дані з різних джерел у режимі реального часу. Це не лише ефективність, але й зменшує ризик помилок, пов'язаних із ручною обробкою даних.

Наведемо основні переваги комп'ютерних програм в управлінському обліку:

1. Ефективність і економія часу: автоматизація скорочує час, витрачений на рутинні завдання, дозволяючи бухгалтерам зосередитися на більш стратегічних видах діяльності, таких як аналіз і прийняття рішень.

2. Точність і цілісність даних: комп'ютерні програми мінімізують ризик людської помилки, забезпечуючи точну фінансову інформацію та сприяючи цілісності даних.

3. Звітність у режимі реального часу: завдяки інтеграції комп'ютерних програм бухгалтери з управлінського обліку можуть створювати звіти в режимі реального часу, надаючи своєчасну інформацію для прийняття кращих рішень.

4. Зменшення витрат: автоматизація повторюваних завдань і оптимізовані процеси сприяють зниженню витрат, роблячи управлінський облік економічно ефективнішим.

Отже, комп'ютерні програми дають можливість бухгалтерам, що займаються управлінським обліком, проводити складні фінансові аналізи з більшою швидкістю та точністю. Удосконалені алгоритми та методи моделювання дозволяють фахівцям досліджувати різні сценарії, виконувати аналіз відхилень та оцінювати вплив стратегічних рішень на фінансово-облікову ефективність. Інтеграція алгоритмів штучного інтелекту і автоматизованого опрацювання ще більше розширить прогнозні можливості системи управлінського обліку.

Список використаних джерел

1. Клименко К. Діджиталізація як інноваційний розвиток підприємств: досвід України. Вісник Хмельницького національного університету. 2020. № 4. Том 3. С. 13-18.

2. Дубина М., Козлянченко О. Концептуальні аспекти дослідження сутності діджиталізації та її ролі в розвитку сучасного суспільства. Проблеми і перспективи економіки та управління. 2019. Випуск № 3 (19). С. 21-30.

Удосконалення методології обліку кредитних операцій банку

Ратушна О.П., к.е.н., старший викладач
Уманський національний університет садівництва

Кредитні операції банків відносяться до активних операцій банків і є одним з основних джерел доходів банківської установи. Проте можливий і варіант отримання фінансових ресурсів банком від інших банків та Національного банку України. В даному випадку такі кредитні операції носитимуть пасивний характер. Тому для банківської установи важливим є саме нарощення активних кредитних операцій. Не менш важливим є організація обліку кредитних операцій, яка потребує удосконалення.

За результатами проведеного дослідження було систематизовано напрями удосконалення методики обліку кредитних операцій банків.

Матюха М.М, Чистоколова А.І. пропонують впровадити методику обліку відстроченої заборгованості за кредитними операціями, зазначивши в Плані рахунків банків України рахунки для обліку відстроченої заборгованості в залежності від терміну її виникнення і відповідно збільшити інформаційний обсяг даних про кредитні операції у формах звітності [3].

Гамова О.В., Козачок І.А. одним з елементів удосконалення організації обліку кредитних операцій пропонують впровадити стандарт кредитування, який повинен включати такі елементи: система кредитних повноважень працівників банку, їх опис; перелік форм та видів кредитів, які відповідають кредитній політиці банку; механізм збору та аналізу фінансової інформації; визнання та забезпечення кредитів, гарантій та поручительств, їх форми; організація кредитного процесу; методика оцінки кредитоспроможності позичальника; процедура стягнення простроченої кредитної заборгованості; вимоги щодо здійснення документообігу за кредитними операціями [1].

Для вдосконалення організації обліку кредитних операцій погоджуємось з думкою Маркус О. про доцільність введення в практику обліку прострочених нарахованих доходів за кредитними операціями з перенесенням із субрахунків відповідно до строку непогашення заборгованості [2].

Однією із проблем в організації обліку і контролю кредитних операцій є значне зростання питомої ваги пролонгованих кредитів та відсутність відображення такого стану активів у бухгалтерському обліку, тому що відстрочка за кредитним договором (пролонгація) відображається за такими ж рахунками, що і довгострокова або короткострокова заборгованість (2062, 2063, 2072, 2073, 2203), залежно від строку, який розраховується від дати відстрочки позики до дати її погашення. Тобто у бухгалтерському обліку пролонговані позики заносяться у строкові, а зростання потенційних ризиків

неповернення кредиту приховується від осіб, бажаючих оцінити стан банку і його ризики. Це стає однією з причин збільшення простроченої заборгованості за кредитами.

Аналогічної думки дотримується і А.В. Погосова, про необхідність запровадити методику обліку відстроченої (пролонгованої) заборгованості за кредитними операціями, передбачивши в Плані рахунків банків України рахунки для обліку пролонгованої заборгованості в залежності від терміну її виникнення. Зокрема, до рахунку 2062 «Короткострокові кредити в поточну діяльність, що надані суб'єктам господарювання» автор пропонує запровадити наступні субрахунки: 20621 «Короткострокові кредити в поточну діяльність, що надані суб'єктам господарювання, строком до 1 місяця», 20622 «Короткострокові кредити в поточну діяльність, що надані суб'єктам господарювання, строком від 1 до 3 місяця», 20623 «Короткострокові кредити в поточну діяльність, що надані суб'єктам господарювання, строком від 3 до 6 місяця», 20624 «Короткострокові кредити в поточну діяльність, що надані суб'єктам господарювання, строком від 6 місяців до 1 року» [4].

Обмеженість відображення в чинному плані рахунків банку операцій з різними групами позичальників, тобто виділяють операції з фізичними, юридичними особами, органами державної влади та банками. Групу фізичних осіб-підприємців чинне законодавство відносить до юридичних осіб, а отже при банківському кредитуванні фізичних осіб-підприємців застосовуються коефіцієнти резервування такі, як при кредитуванні юридичних осіб. Однак кредитування фізичних осіб-підприємців є більш ризиковим. Тому, до чинного плану рахунків банків України Погосова А.В. вважає за необхідне ввести групи рахунків, які б відображали окремо операції з фізичними особами-підприємцями, окремо з юридичними особами, а до чинного Положення про порядок формування та використання резервів на покриття можливих витрат за кредитними операціями банків України необхідно внести зміни в частині встановлення вищого значення коефіцієнтів резервування для фізичних осіб-підприємців, ніж для суб'єктів господарювання інших організаційно-правових форм [4].

Список використаних джерел

1. Гамова О. В., Козачок І. А. Організація обліку кредитних операцій на ВАТ "Державний ощадний банк України". Інвестиції: практика та досвід. 2014. № 1. С. 31-36.

2. Маркус О. Облік операцій із кредитування в системі установ Ощадного банку України. Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. 2017. № 1. С. 154-159.

3. Матюха М. М., Чистоколова А. І. Удосконалення організації обліку кредитних операцій в умовах становлення ринкових відносин. Міжнародний науковий журнал "Інтернаука". 2017. № 15(2). С. 42-45.

4. Погосова А.В. Облікове забезпечення управління кредитними операціями банку. Ефективна економіка. 2014. № 4

СЕКЦІЯ 3. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Структура ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств

Аніщенко Г.Ю., к.е.н., доцент
Басок А.В., аспірант
Уманський національний університет садівництва

Останні роки складних умов ведення бізнесу показали, на скільки стабільними за темпами зростання та економічно стійкими є підприємства, які займаються сільським господарством. З одного боку жодні обмежувальні умови не можуть припинити біологічні перетворення, а з іншого – базові потреби у продовольстві є незамінними. У зв'язку з цим діяльність саме у аграрному секторі визначає пріоритетність та кращі економічні переваги. До ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств відноситься «органічна система елементів, які взаємодіють за конкретних умов і факторів бізнес-середовища та спроможні формувати синергійний ефект створення додаткової вартості і цінності» [3, С. 75]. Ці елементи представлені використанням у процесі виробництва землі, капіталу, праці, інформації та підприємницьких здібностей, які залучаються до господарського обороту суб'єкта діяльності певної місцевості та формуються під впливом макроекономічних факторів (законодавчі обмеження, дозволи та рішення органів місцевого самоврядування). Взаємодія усіх цих елементів повинна забезпечити розширене відтворення та економічне зростання. При цьому пошук найкращого поєднання наявних ресурсів заради максимізації економічного ефекту чи інших вигод / очікувань завжди був, є і буде предметом досліджень.

Проблеми формування та використання ресурсного потенціалу висвітлені у працях А.О. Гутороав, Л.О. Мармуль, Н.Г. Міщенко, І.А. Романюк, С.В. Степаненко та інші. Оскільки процес відтворення є постійно повторюваним, а мета організації бізнесу незмінна – прибуток, то при різному ресурсному забезпеченні та напрямах діяльності чи їх поєднанні формується безліч варіантів / моделей досягнення економічного розвитку. При цьому необхідно більш ретельно вивчати фактори впливу на процес відтворення, що є основою розуміння сутності процесу й результатів виробництва матеріальних благ, продуктивних сил і виробничих відносин.

Ресурсний потенціал підприємств це складне еволюційне поняття, яке залежно від рівня економічного відносин, включає природньо-ресурсний, виробничий, фінансовий та економічний потенціали як складові економічного потенціалу, що структурно є взаємообумовленим (рис. 1).

Природно-ресурсний потенціал включає усі види природних ресурсів (земля, клімат).

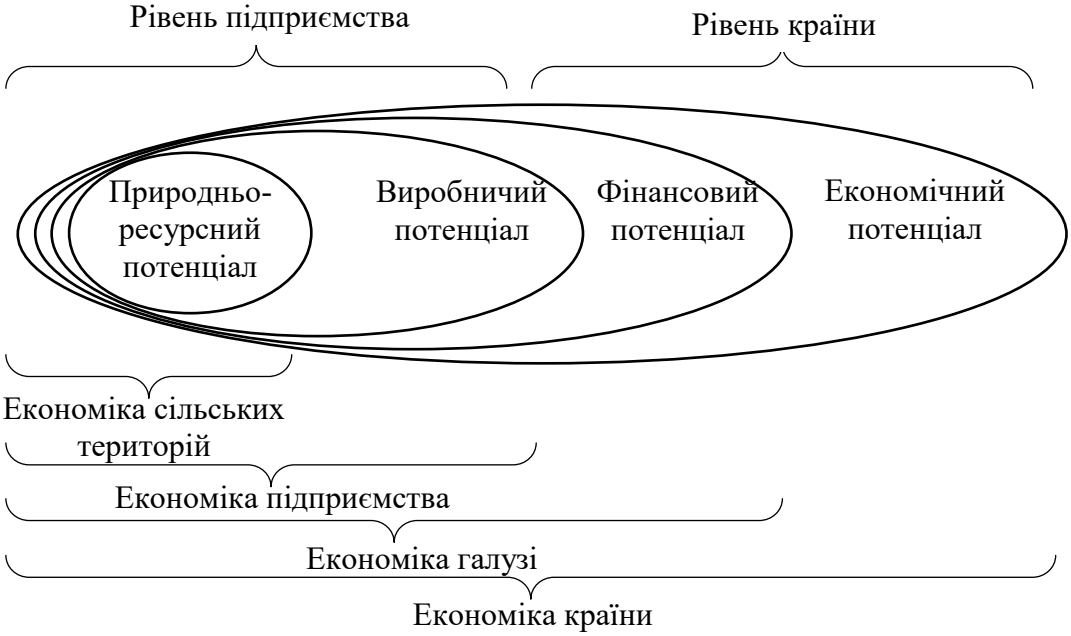

Рис. 1. Структура ресурсного потенціалу

Проте лише їх частина бере участь у виробничих процесах та може бути оцінена й включена до вартості при створенні матеріальних благ. Унікальність поєднання природних умов визначає придатність окремих територій для розвитку сільськогосподарського виробництва. Більшість регіонів України володіють потужним агрокліматичними умовами для формування біоресурсного потенціалу.

Виробничий потенціал уособлює поєднання матеріальної бази, техніко-технологічних умов, трудових ресурсів, які у сукупності з біоресурним потенціалом закладають його основу як комплексу унікальних можливостей для розширеного відтворення. Саме у такому форматі виробничий потенціал для кожного суб'єкта підприємництва визначає унікальність виробничої бази, з допомогою якої формується специфічний продукт.

За рівнем підпорядкування саме виробничий потенціал, як найбільш складний елемент економічного потенціалу, закладає основу ефективності роботи галузі та формує базис економіки країни. Дані поняття є значно ширшими та охоплюють інші похідні можливості щодо накопичення фінансових ресурсів за наступним їх використанням / інвестуванням, наукового, інноваційного розвитку.

Щодо ресурсного потенціалу аграрних підприємств України, то вони володіють сприятливими внутрішніми умовами для ефективного виробництва, вирішуючи при цьому важливі економічні та соціальні питання. Проте на заваді залишаються зовнішні макроекономічні фактори, які негативно позначаються на сфері обміну і розподілу виробленої продукції, гальмують реалізацію перспективних проектів та зовсім нівелюють екологічні питання. В таких умовах важко говорити про процес відтворенні ресурсного потенціалу.

Таким чином, проаналізувавши структуру ресурсного потенціалу, було виділено його окремі види та їх складові. Встановлено, що на рівні підприємства ресурсний потенціал потрібно розглядати як сукупність агрокліматичних, матеріальних, техніко-технічних та трудових ресурсів, які у поєднанні формують унікальні можливості для розширеного відтворення.

Список використаних джерел

1. Мармуль Л., Леваєва Л. Відтворення потенціалу аграрних підприємств на засадах удосконалення методології ідентифікації, організаційно-економічного механізму використання та системного управління розвитком. *Ефективна економіка*. 2020. № 7. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8039

2. Романюк І.А. Особливості відтворювального процесу в аграрному секторі. *Агросвіт*. 2016. № 11. С. 12-15.

3. Степаненко С. Відтворення ресурсного потенціалу суб'єктів аграрного бізнесу в умовах інклюзивної економіки. *Підприємництво та інновації.* 2022. (25). 75-81. https://doi.org/10.32782/2415-3583/25.12

Проблеми розвитку логістичної діяльності сільськогосподарських підприємств

Галина Аніщенко, к.е.н., доцент
Вадим Коказей, аспірант
Уманський національний університет садівництва

Розвиток аграрних підприємств нерозривно пов'язаний із налагодженням закономірної та узгодженої взаємодії усіх сфер процесу відтворення суспільного продукту в межах аграрного сектору економіки. Кожна з перелічених сфер виконує важливу роль. Твердження того, що матеріальна сфера виробництва має займатись виключно виробництвом, є помилковим, бо і постачання, й реалізація є надзвичайно важливі процеси, які спільно забезпечують перебіг єдиного операційного циклу. На вітчизняному аграрному ринку сьогодні добре розвинута та діє розгалужена мережа спеціалізованих фірм виробників та постачальників комплектуючих, насіння, засобів захисту, які допомагають доставити усе необхідне безпосередньо на склади аграрних підприємств. Традиційно на плечі сільськогосподарського підприємства лягає завдання виростити продукцію. Проте у ринкових умовах цього недостатньо, потрібно ще й потурбуватися про розподіл продукції та її реалізацію. Це є досить складна справа, яка потребує знань, досвіду, відповідної інформаційної бази про ціни, необхідного технічного забезпечення. Досить часто такі витрати відволікають увагу виробника на формування ресурсів для розвитку збутової сфери. Проте це лише на перший погляд, а, насправді, це є важливий факто підвищення економічної ефективності господарської діяльності. Невдало проведена реалізація може звести нанівець будь-які зусилля на попередніх етапах, а використані ресурси у процесі постачання чи виробництва не

повною мірою будуть покритті доходами від реалізації. Саме тому питання організації закупівель, транспортування, зберігання є надзвичайно важливі, які формують окремий вид діяльності – логістичну. Питання розвитку логістичної діяльності розглядаються у працях С. Васильєва, О. Вишневської, І. Вініченко, О. Гуторова, К. Драмарецької, А. Зоргач, Є. Крикавського, Л. Помазаної, Н. Чорнописької, Л. Фролової та інших. Проте на нашу думку логістичні процеси притаманні не лише збутовій сфері, а є набагато ширшими та охоплюють усі стадії кругообігу активів впродовж операційного циклу і на кожній з них виникають свої проблеми, котрі потребують вирішення. Це стало основною метою наукового дослідження.

На заваді розвитку логістичної діяльності аграрних підприємств є проблеми які комплексно можна розподілити на такі групи: інформаційно-комунікаційні; кадрова недостатність та обізнаність; недостатність матеріальних ресурсів.

Інформаційні проблеми пов’язані з тим, що досить багато підприємств не мають доступу до інформаційних ресурсів, відчувають брак зовнішніх даних при прийнятті рішень. Функціонування логістичних процесів можливе за рахунок достатності інформації про стан ринку, ціни, його місткість, потенційних контрагентів. Для цього варто активно використовувати он-лайн платформи, де усі охочі зможуть комунікувати, розмістивши свої заявки купівлі-продажу, транспортування тощо. Поряд з цим сільськогосподарським підприємствам варто впроваджувати і розвивати інформаційні технології, адже володіння даними це вже розуміння шляху вирішення проблеми.

Проблему обізнаності ми винесли на окремий рівень, адже власники агробізнесу та керівники повинні мати певний набір компетентностей, бути здатними вирішувати питання не скільки завдяки здібностям, а на основі чіткого розрахунку. Сільськогосподарське підприємство може очолювати успішний агроном чи інженер, але йому може бракувати знань у сфері маркетингу. Бізнесу на інтуїції не збудувати. Потрібно постійно вдосконалювати навички управлінського обліку, маркетингу, займатись пошуком нових каналів постачання і збуту, вибудовувати маркетингові стратегії, визначати кращі шляхи для розвитку. Вирішення проблем попередньої групи можна шляхом найму відповідних фахівців, які б займались питаннями доставки, зберігання, пошуку клієнтів тощо. Проте на малих підприємствах цей процес гальмується високими витратами на утримання такого персоналу. Лише великі аграрні підприємства можуть дозволити собі підвищувати витрати на утримання додаткового персоналу. В якості стимулу можна було б поставити у залежність фінансування (рівень заробітку) менеджерів з управління логістичними процесами на підприємстві від економічної вигоди, яку вони забезпечать при реалізації логістичних заходів.

При нестачі матеріальних ресурсів відбувається фінансування найнеобхідніших заходів, а придбання транспортних засобів, будівництво сховищ означає для власників відволікання коштів. Тому аграрії вдаються до

дорогих послуг сторонніх організацій (перевізників, посередників). Через фінансові проблеми, з одного боку, гальмується процес встановлення логістичної системи, а з іншого – підприємство втрачає додаткові фінансові потоки від можливості реалізації продукції за кращими цінами.

Таким чином, ідентифікація проблем та обмежень, які стоять на заваді розвитку логістичних систем сільськогосподарських підприємств є першим шляхом їх подолання та забезпечення у майбутньому кращих можливостей щодо їх формування. У першу чергу це впливає на планування бізнес-процесів на підприємствах, організаційні рішення, які ляжуть в основу здійснення логістичної діяльності. З її розвитком сільськогосподарські підприємства зможуть наростити свій економічний потенціал та отримати реальні переваги над підприємствами-конкурентами з менш розвинутою логістикою.

Список використаних джерел

1. Вишневська О.М. Двойнісюк Т.В., Шигода С.В. Особливості логістичних систем сільськогосподарських підприємств. Глобальні та національні проблеми економіки. 2015. № 7. С. 106-109. URL: http://global-national.in.ua/archive/7-2015/25.pdf

2. Вініченко І., Васильєв С.,Помазан Л. Особливості та оптимізація логістичних систем сільськогосподарських підприємств. Економіка та суспільство. 2023. № 2. URL: https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/2271

3. Драмарецька К.П., Зоргач А.М. Управління логістичною діяльністю сільськогосподарських підприємств. Український журнал прикладної економки та техніки. 2023. № 1. URL: http://ujae.org.ua/upravlinnya-logistychnoyu-diyalnistyu-silskogospodarskyh-pidpryyemstv/

Проблеми та фактори розвитку аграрного підприємництва

Аніщенко Г.Ю., к.е.н., доцент
Степаненко Д.А., аспірант
Уманський національний університет садівництва

Цілий ряд проблем, з якими зіштовхнулись підприємницькі структури сьогодні, це серйозні виклики, які породжують невідомість та стають на заваді бажанню ведення бізнесу чи інвестування коштів. Це військові операції, нестабільність поставок, низька платоспроможність покупців, зростання ціни на ресурси, падіння платоспроможного попиту та інше. Умови невизначеності по іншому впливають на розподіл інвестиційних ресурсів, формування капіталу компаній та галузі загалом, в яких відбувається активізація чи, навпаки, гальмування діяльності. Втілення у житті окремих перспективних проектів взагалі відкладається. Виняток становлять життєзабезпечуючі або ж експортно орієнтовані галузі. Сільське господарств підпадає під ці два критерії, бо надзвичайно важливе з огляду продовольчої безпеки та формує фінансову безпеку не лише окремих

суб'єктів підприємництва, а й держави в цілому. Тому дуже важливо створювати умови для розвитку підприємництва саме у сільському господарстві. Ці питання відзначаються актуальністю та потребують подальшого дослідження. Метою даної публікації є виявлення, розкриття змісту основних факторів, які можуть стати рушієм потужного відродження сільського господарства у якісно новій формації: не ресурсного призначення, а пропозиції готового продукту. Питаннями розвитку підприємництва у різних формах займались вітчизняні науковці, серед них В.В. Вітвіцький, В.А. Мамчур, І. І. Людвік, А.О. Сітковська, Н.П. Юрчук та інші.

Одним з факторів розвитку – це вибір оптимальної форми господарювання. На сьогодні суб'єкти діяльності утворюються та функціонують у вигляді фермерських господарств, об'єднань громадян, кооперативів, приватних підприємств, спільних підприємств, об'єднань підприємств (холдингів, корпорацій) тощо. Також до складу підприємництва сільського господарства доцільно віднести фізичних осіб-підприємців та домогосподарств населення, що реалізують продукцію із метою отримання прибутку. Розміри підприємства, їх форми залежать від їх забезпечення земельними ресурсами. За останнє десятиліття кількість підприємців у сільському господарстві постійно збільшувалася, вони нарощували свій потенціал. І це все завдяки прибутковості зайнятості в аграрній галузі. Разом з тим, площі земель, виділених для сільськогосподарського виробництва, є обмеженими та можуть передаватись у використання підприємницьким структурам в межах існуючого земельного фонду. Тому для ведення бізнесу потрібно подолати питання пошуку земельних паїв для їх оренди. Розмір оформлених у такий спосіб земельних угідь визначатиме і розміри самого підприємства. Проте для власників пропонується орендна плата на низькому рівні. Вважаємо, що при формуванні даних сум доцільно дотримуватись принципів платності й відповідальності, а не лише суто комерційного розрахунку. Бо після завершення терміну користування паями власники земельних ділянок можуть відмовитись від продовження договорів оренди на попередніх умовах. Це створює ризик втрати виробничої бази. Також процедура укладення договорів оренди потребує відкритості і прозорості. Це може подолати через запровадження емфітевзису на основі прилюдних торгів. Тривалість права користування земельними ділянками дозволяє стабілізувати аграрні ризики, особливо, коли у бізнес-планах є створення багаторічних насаджень.

За умови різких змін, бізнес потребує застосування адаптаційних умов непрямого характеру. Це стосується не виділення субсидій чи дотацій, а більшою мірою підтримки низькорентабельних але необхідних галузей (відгодівля ВРХ), на розвиток матеріальної бази чи будівництво нових об'єктів. Ці кошти на відміну від банківських кредитів необхідно виділяти або безвідсотково чи з низьким рівнем прибутковості та на поворотній основі.

Податковий тиск є ще одним стримуючим фактором концентрації сільськогосподарського виробництва. Це пов'язано з тим, що на відміну від великих аграрних підприємств невеликі з них можуть перебувати на спрощеній системі оподаткування. Разом з цим малі підприємства не можуть конкурувати з великими виробниками, розвивати додаткові види виробництв чи нові напрями діяльності, такі як торгівельна, логістична, фінансова та інші.

Суттєвим фактором розвитку є врегулювання соціально-трудових відносин, які мають вирішуватись тривимірно – з боку держави, роботодавця і трудового колективу. Щорічно встановлюються соціальні стандарти (мінімальна заробітна плата), з яких формуються посадові оклади та відрядні розцінки. Їх величина водночас має буди достатньою для працівника та помірною для роботодавця, а з іншого боку виступати стимулом до віддачі трудових ресурсів, що має цілком закономірний вплив на збільшення фінансового результату.

Крім того, кращі економічні результати отримують ті виробники, які диверсифікують свій бізнес шляхом організації переробки вирощеної продукції самотужки, що створює можливості отримати додаткові доходи від продажу готової продукції, а не сировини.

Таким чином, подальша активізація процесів підприємницької діяльності залежить від ефективності дієвої системи державної політики, яка повинна передбачати стимулювання розвитку підприємництва у сільському господарстві, здійснення заходів щодо стимулювання виникнення нових підприємницьких структур. Для подолання проблем, які стоять на заваді розвитку підприємництва необхідно вирішити питання у комплексі: земельних відносин, застосування заходів непрямої державної підтримки бізнесу, оптимізації оподаткування та поліпшення соціально-трудових відносин, організації промислової переробки вирощеної продукції.

Список використаних джерел

1. Вітвіцький В.В., Мамчур В.А. Оцінка мотиваційних чинників у розвитку аграрного підприємництва. *Економіка АПК*. 2021- № 4. С. 76-87. URL: https://eapk.com.ua/web/uploads/pdf/ekonomikaapk_2021_04_p_76_87.pdf

2. Жирій К. Час для роботи: як відновлювався та адаптувався український бізнес за рік війни. Уніан: Інформаційне агенство. 2022. URL: https://www.unian.ua/economics/finance/chas-dlya-roboti-yak-vidnovlyuvavsya-ta-adaptuvavsya-ukrajinskiy-biznes-za-rik-viyni-12154170.html

3. Сітковська А.І. Фактори зростання конкурентоспроможності підприємств в аграрному секторі економіки. *Ефективна економіка*. 2012. № 10. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1504

4. Юрчук Н. П., Людвік І. І. Чинники інноваційного розвитку аграрних підприємств. *Ефективна економіка*. 2021. № 5. – URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8908

Стан та перспективи іноземного інвестування в АПК України

Арманова Т.А., здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
Кравець Є.П., здобувач третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти
Науковий керівник – Цимбалюк Ю.А., к.е.н., доцент
Уманський національний університет садівництва

Аграрний сектор хоч і є ключовим сектором української економіки, все ж потребує значних інвестиційних ресурсів для забезпечення його ефективного функціонування. Агропромисловий комплекс (АПК) – це сукупність взаємопов'язаних між собою галузей, об’єднаних певною цільовою функцією – забезпечення населення продуктами харчування і товарами народного споживання сільськогосподарського походження. Дана сфера розвивається відповідно до конкретних природно-географічних і суспільно-географічних особливостей регіону. Агропромисловий комплекс України – це цілісна національна економічна система, яка здійснює виробництво сільськогосподарської сировини та продовольства, їх заготівлю, зберігання, переробку та реалізацію населенню [1].

Наразі сфера АПК набуває привабливості для іноземних інвесторів, оскільки вона характеризується потенційно високою доходністю харчової і переробної промисловості, стабільним з тенденцією до розширення ринком збуту, порівняно швидкою окупністю вкладень. Крім того, місцеві органи влади демонструють значну зацікавленість в розвитку галузей АПК.

Рис. 1. Динаміка річної дохідності інвестиційних інструментів
Джерело: [2]

Наведені дані свідчать про порівняно високу прибутковість сільськогосподарського сектору України. За даними Державної служби статистики, протягом останнього десятиліття рентабельність аграрного сектору коливається в межах 20-30%, досягаючи піку в 40% на рік, що є дуже ефективним результатом. Середня рентабельність за останні 20 років становить 22,5% [2].

Агропромисловий комплекс України має необхідні передумови для залучення іноземних інвестицій, включаючи родючі чорноземи, добре розвинену транспортну інфраструктуру, сприятливе географічне розташування, наявність трудових ресурсів та ненасичений продовольчий і ресурсний ринок [3].

Слід також звернути увагу на динаміку надходжень іноземних інвестицій в АПК. Найбільша їх частина залучена у сферу виробництва продовольства, напоїв та тютюнових виробів (рис. 2).

Рис. 2. Динаміка надходження прямих іноземних інвестицій в АПК України

Джерело: [4]

Однак є кілька факторів, які стримують залучення іноземних інвестицій в аграрний сектор. Не варто також забувати, що економічна ситуація в Україні є досить нестабільною, а основні напрями та стратегії розвитку національної економіки ще не визначені. Недосконала нормативно-правова база, брак налагоджених механізмів купівлі-продажу землі, іпотечного кредитування, поширена корупція, тіньова економіка та високі податки відлякують іноземних інвесторів [5].

Щодо політичної ситуації в країні то експерти зазначають, що постійна боротьба за владу та нестабільність створюють небезпечні умови для залучення інвестицій. Іноземні інвестори часто не мають можливості одержання актуальних даних щодо природно-кліматичних умов конкретної території або регіону. Лише в деяких областях за допомогою міжнародних організацій були створені сільськогосподарські консультаційні центри [6].

Список використаних джерел

1. Гераймович В.Л. Вплив інвестиційного процесу на економічний розвиток регіону. Науковий вісник Херсонського державного університету. Випуск 8. Частина 2. 2014. С. 40-44.

3. Куди інвестувати гроші в Україні 2022 року. Мінфін – все про фінанси: новини, урси валют, банки. URL: https://minfin.com.ua/ua/2021/12/23/77678033/ (дата звернення: 08.11.2023).

3. Бондарук Т.Г., Лукашук М.В. Особливості та перспективи банківського кредитування сільського господарства на сучасному етапі розвитку економіки України. Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту, 2020, № 3. С. 84-92

4. Куди найбільше інвестують українські агрокомпанії і зовнішні інвестори – Агробізнес сьогодні. URL: https://agro-business.com.ua/agro/ekonomichnyi-hektar/item/16168-kudy-naibilshe-investuiut-ukrainski-ahrokompanii-i-zovnishni-investory.html (дата звернення: 05.11.2023).

5. Семикіна К.В. Проблеми інвестування агропромислового комплексу України / Семикіна К.В. // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2011. – № 1. – С. 85–89.

6. Поштар М.С., Пронькіна І.В., Мовчун С.В. Проблеми і перспективи інвестицій в АПК України. Роль молоді у розвитку АПК України: зб. матеріалів ІІ Всеукр. наук.-практ. конф. студентів, аспірантів і молодих вчених, Київ, 26-27 квітня 2018 р.; НУБІП України. – К., 2018. С. 153-155.

Соціальні відносини та їх вплив на ефективність управління підприємствами

Чернега І.І., д. е. н., професор
Уманський національний університет садівництва
Басун К.О., здобувач вищої освіти факультету
економіки і підприємництва 21-сз групи
Уманський національний університет садівництва

Сучасні організації усвідомлюють, що успішне управління підприємствами вимагає не лише стратегічного бачення та ефективного використання ресурсів, але й належної уваги до соціальних взаємин у робочому середовищі. Соціальні відносини виявляють значний вплив на функціонування підприємства, забезпечуючи ключові аспекти, які визначають ефективність управління та успішність діяльності компанії. Вивчення цієї проблематики виявляється критично важливим, оскільки воно привертає увагу до впливу соціальних динамік на виробничі процеси, стимулювання працівників та створення сприятливого середовища для досягнення спільних цілей. Дослідження у сфері соціальних відносин у

межах управління підприємствами дозволить краще розуміти, як саме ці аспекти впливають на успішність управління [1].

Позитивні соціальні відносини між працівниками та керівництвом сприяють покращенню комунікації, збільшенню виробничої ефективності та зниженню конфліктів на підприємстві. Коли співробітники та керівництво встановлюють позитивні, взаємні відносини, це створює сприятливу атмосферу для відкритої та ефективної комунікації. Працівники відчувають себе спроможними ділитися своїми ідеями та турботами. Це сприяє вирішенню проблем, зменшенню непорозумінь та покращує обмін інформацією між всіма рівнями управління.

Управління підприємствами, спрямоване на підтримку позитивних соціальних відносин серед персоналу, сприяє збереженню та залученню висококваліфікованих працівників. Репутація підприємства як місця збереження позитивних та сприятливих соціальних відносин може бути важливим фактором для привертання нових висококваліфікованих працівників. Якщо підприємство відоме своїм підтримуючим та відкритим робочим середовищем, це може бути важливим моментом для кандидатів при виборі місця роботи [2].

Ефективне управління враховує соціальні аспекти, встановлює системи мотивації та стимулює сприятливий робочий клімат для працівників. Ефективне управління враховує не лише фінансові стимули, але й психологічні та соціальні мотиватори для працівників. Це може включати систему винагород та визнання досягнень, можливості для професійного розвитку, підтримку балансу між роботою та особистим життям тощо.

Своєчасна взаємодія та вирішення соціальних питань на підприємстві покращує внутрішню динаміку та сприяє підвищенню продуктивності праці. Проведення відкритого діалогу та вирішення соціальних питань сприяють створенню сприятливого та відкритого робочого середовища. Якщо працівники відчувають, що їхні погляди, проблеми та питання вирішуються своєчасно та відкрито, це сприяє збереженню спокою та гармонії на робочому місці, що в свою чергу стимулює продуктивність [3].

Соціальні аспекти управління, такі як емоційний інтелект керівників, можуть визначати рівень співпраці та задоволення працівників, впливаючи на загальну успішність підприємства Керівники з високим рівнем емоційного інтелекту здатні краще розуміти та керувати емоціями, не тільки своїми, але й співробітників. Вони здатні ефективно комунікувати та розв'язувати конфлікти, що сприяє створенню сприятливого робочого середовища.

Отже, соціальні відносини виявляють значний вплив на ефективність управління підприємствами. Позитивні соціальні взаємини між працівниками та керівництвом сприяють покращенню комунікації, створенню сприятливого робочого середовища та зниженню конфліктів. Розуміння та врахування соціальних аспектів управління дозволяє створити системи мотивації, сприятливі для працівників, забезпечуючи залучення та збереження висококваліфікованого персоналу. Окрім цього, своєчасна

взаємодія та вирішення соціальних питань на підприємстві покращують внутрішню динаміку та сприяють підвищенню продуктивності праці. Емоційний інтелект керівників визначає рівень співпраці та задоволення працівників, які напряму впливають на успішність управління підприємствами. Загальним висновком є те, що належне управління соціальними відносинами є необхідною умовою для підвищення ефективності управління та досягнення успіху підприємства в умовах сучасного бізнесу.

Список використаних джерел

1. Соціальна відповідальність в управлінні персоналом підприємства: реалії часу URL: http://journals.nupp.edu.ua/eir/article/view/1859

2. Управління соціальною відповідальністю організації URL: https://core.ac.uk/download/pdf/197226995.pdf

Ефективне управління персоналом як запорука конкурентоспроможності організації URL: http://conf.management.fmm.kpi.ua/proc/article/view/63153

Динаміка показників імовірності банкрутства АТ «ФАРМАК» до повномасштабного вторгнення рф та під час нього

Братусь І. В., магістрант кафедри фінансів
Міжнародний університет фінансів, Україна

Науковий керівник: Докієнко Л. М., к.е.н., доцент

АТ «Фармак» є однією з найстаріших та найбільших фармацевтичних компаній України. Датою заснування є 1925 рік. «Фармак» має два заводи у м. Київ та у м. Шостка Сумської області. На підприємстві функціонують 25 виробничих дільниць[1].

Під час повномасштабного вторгнення РФ компанія Фармак стикнулася одразу з декількома проблемами – з одного боку до середини квітня 2022 в окупації опинився завод компанії в місті Шостка. Також в кінці березня 2022 був знищений фармацевтичний склад компанії в місті Макарів, збитки склали до 1,5 мільярда гривень [2]. З іншого боку в 2022 році через війну та еміграцію населення за кордон, відбулося значне зниження обсягів аптечного ринку України: зниження продажів до попереднього року в упаковках склало 29%, а в гривні 7,2% [3]. Як подібна ситуація змінила фінансовий стан компанії та наблизила її до критичного фінансового стану, дослідимо за допомогою статистичних моделей імовірності банкрутства.

Розглянемо динаміку показників за моделями імовірності банкрутства, починаючи з 2017 року. Для оцінки оберемо найбільш відомі моделі: Е. Альтмана, Р. Ліса, Спрінгейта, Таффлера та О. Терещенко [4]. Значення Z коефіцієнтів за моделями банкрутства наведено в Таблиці 1, а також на Рисунку 1. В 2022 році по усіх моделях банкрутства відбулося зниження Z-показників, вони набули найменших значень за всі роки дослідження. Проте у більшості моделей, окрім моделі Спрінгейта, показники знаходяться вище

рекомендованих значень. В моделі Спрінгейта значення Z коефіцієнта знаходиться між критичним та оптимальним значенням, що сигналізує про те, що ситуація невизначена.

Таблиця 1 - **Значення Z коефіцієнтів за моделями банкрутства**

Модель	2017	2018	2019	2020	2021	2022	Критичне значення	Бажане значення
Модель Альтмана	6,3	6,5	6,0	5,9	6,1	5,4	<1,23	>2,9
Модель Таффлера і Тисшоу	1,0	1,1	1,1	1,2	1,2	1,0	<0,2	>0,3
Модель В.Спрінгейта	2,12	2,27	2,19	2,22	2,35	1,85	<0,862	>2,451
Модель Р.Ліса	0,08	0,08	0,08	0,09	0,09	0,09	<0,037	>0,037
Модель О.Терещенка	3,0	3,2	2,9	3,7	2,8	2,5	<1	>2

Джерело: розраховано автором на основі [5]

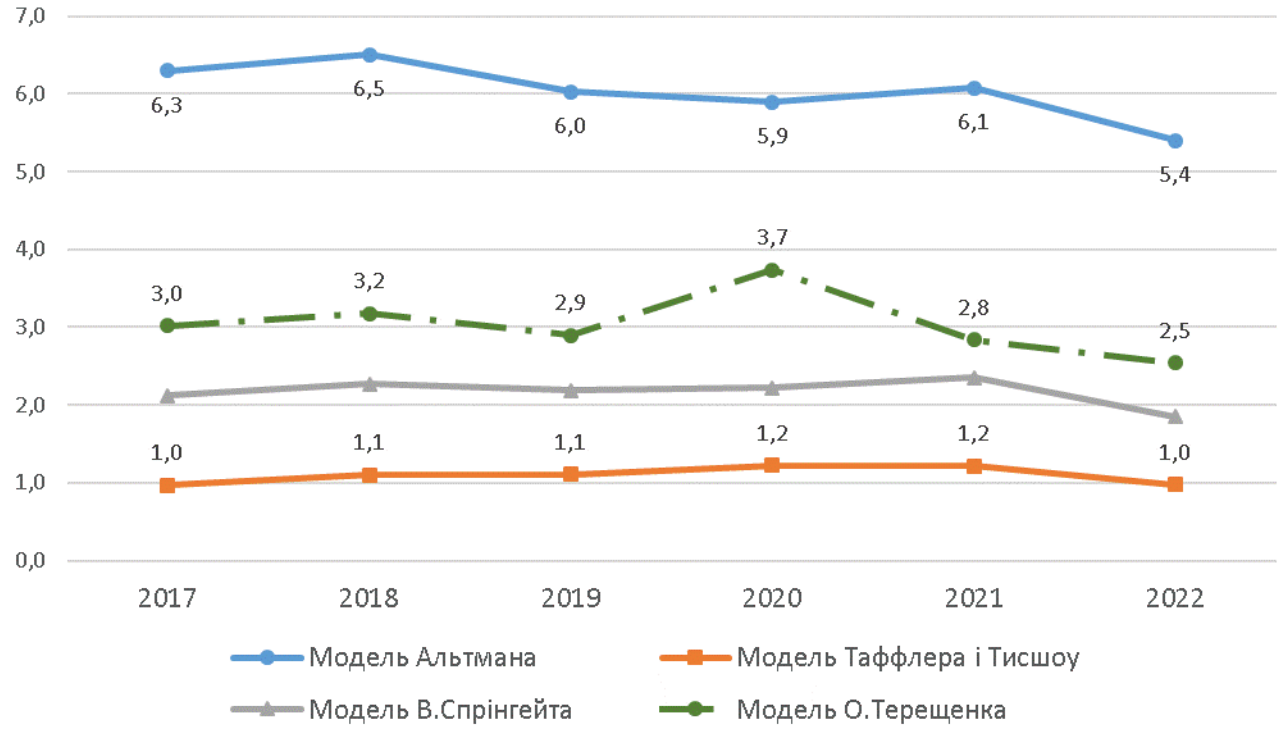

Рисунок 1 - Динаміка Z коефіцієнтів за моделями банкрутства

Джерело: побудовано на основі [5]

В наступні 1-2 роки, скоріш за все, продовжиться військова агресія рф проти України, буде зберігатися значний дефіцит державного бюджету та незрозумілі перспективи повернення населення, яке виїхало. За таких умов, для АТ «ФАРМАК» можна порадити наступні кроки для зменшення військових ризиків, покращення фінансових показників і зниження імовірності банкрутства:

- Забрати цінне обладнання з заводу в місті Шостка (60 км від кордону з рф) та розробити план швидкої евакуації на випадок повторення сухопутного вторгнення в Сумську область.
- Диверсифікувати складські приміщення в Київській області. Побудувати, або взяти в оренду ще один склад. Це зменшить ризики

одночасного знищення запасів продукції, сировини та комплектуючих у випадку потрапляння ракети чи її уламків у склад компанії.

- До закінчення активної частини війни з рф продовжити антикризову політику стосовно видатків підприємства. Оптимізувати витрати можна за рахунок замороження окладів працівників, оптимізації витрат на стимуляцію збуту, зменшення витрат на дослідження та розробки.

За рахунок розроблених заходів зі зменшення імовірності пошкодження майна під час війни та оптимальної антикризової програми, АТ «Фармак» зможе покращити фінансові показники, знизити імовірність настання банкрутства та з найменшими збитками пройти період до закінчення військового стану.

Список використаних джерел:

1. Фармак. Про компанію. [Електронний ресурс] https://farmak.ua/about/

2. Під Макаровим згорів склад "Фармаку", втрати – 1,5 мільярда. [Електронний ресурс] https://www.epravda.com.ua/news/2022/03/22/684479/

3. Денис Кірсанов. Аптечний продаж за підсумками 2022 р. [Електронний ресурс] https://www.apteka.ua/article/656982

4. Ковалевська А. В. Конспект лекцій з дисципліни «Антикризове управління підприємством»/ Ковалевська А. В.; Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2016. – 140 с.

5. Фармак. Фінансова звітність та інформація про Товариство. [Електронний ресурс] https://farmak.ua/financial-statements-and-information-about-the-company/

Supporting entrepreneurship in relocation conditions: the experience of Ukraine and Israel

Harmash O. V., postgraduate, Horiashchenko Y. H., Dr.Sc, PhD
University of Customs and Finance

The main information provision regarding the promotion of the processes of relocation of enterprises in Ukraine in conditions of martial law and the economic recovery of the state is the Resolution "On the peculiarities of the work of the joint-stock company "Ukrposhta" in conditions of martial law", which regulates the free transportation of property of domestic enterprises, institutions and organizations in accordance with the list, which is formed by the Ministry of Economy and transferred to the Ministry of Infrastructure; Order "On the approval of the plan of emergency measures to relocate, in case of need, the production capacities of economic entities from the territories where hostilities are taking place and/or there is a threat of hostilities to a safe territory", etc.

The number of relocated enterprises in Ukraine has exceeded 800 units. Let's assume that the laws and regulations will work 100% and the business will reach the pre-war level of efficiency, having changed its location from the eastern to the western regions of Ukraine. But will it grow if the factors of external influence on entrepreneurship throughout Ukraine remain too strict. Obviously, for modern

Ukrainian business there are much more external threats than opportunities, not counting such an important factor of force majeure as war. Unfortunately, the number of disincentives for business development within the country has increased significantly - bureaucracy, corruption on a particularly large scale, chaos, migration, mistrust of the authorities, etc.

The future of Ukraine lies in building a society of free people and an economy of free entrepreneurs. Therefore, it will be logical to compare the experience of Ukraine and Israel regarding information support for business relocation.

Note that a particularly important information flow during the war is "state-business" (B2G, G2B), which is not inferior in importance to "business-consumer" and "state-consumer" flows. It is about filling it with relevant information, partner interaction, trust and cooperation. This is also happening in Israel, where the main victory in the war is civilizational, and the main policy of the state is people-centered.

A comparative description of the main socio-economic indicators of Ukraine and Israel in 2021 is given in the table.

Table

Main socio-economic indicators of Ukraine and Israel, 2021

Indicators	*Ukraine*	*Israel*
Population, million people	35	9,2
GDP, $ billion	200	407
FDI (over 25 years), $ billion	78	85
Export volume, $ billion	60	114
Position in the Ease of Doing Business Index ranking	64	35
Position in the ranking of countries by the number of startups	40	8

Position in the ranking of countries by the number of companies listed on NASDAQ in Israel is 3. The country has enjoyed a current account surplus for nearly two decades, fueled by exports in high-growth industries such as information technology, high-tech components and pharmaceuticals. About 85% of government debt is denominated in its own currency and held domestically by local banks and institutional investors. These and other results are the result of taking the right steps at the beginning of the journey. It was the Israelis who learned how to create startups and attract investments while in bomb shelters. Israel ranks fifth in the world for social entrepreneurship. The state supports small and medium-sized businesses methodologically, legislatively and financially. For example, the Center for Assistance to Entrepreneurs at the Israeli Small and Medium Business Support Agency was created in 2010, and already in 2011 the volume of small businesses increased by 10 million shekels [1] .

The main philosophy of the Israeli government is to help entrepreneurs, regulate laws in the Knesset so that they correspond to the interests of entrepreneurs and help business development, as well as simple and

understandable financial assistance in the form of loans with 70% government guarantees for 5-10 years under a symbolic percent [3]. Today, government agencies are working to unify the package of documents for obtaining a loan in all financial institutions. Let us emphasize that this is happening in a country that has been at war for a long time. Naturally, Israeli business is very familiar with the relocation process. Businesses move mainly due to judicial shakeup or escalated phases of war, moving business, usually abroad.

References:

1. Amelin A. Following the example of Israel. How to restore Ukraine's economy after the war (28.03.2022) https://nv.ua/opinion/voyna-rossii-protiv-ukrainy-kak-ukraine-vosstanovit-ekonomiku-posle-voyny-izrail-poslednie-novosti-50229005.html

2. Жадько К.С., Носова Т.І., Горященко Ю.Г. Проблеми впровадження передових світових технологій в умовах цифрового бізнесу. Науковий погляд: економіка та управління. 2022. № 1 (77). С. 51-60. https://doi.org/10.32836/2521-666X/2022-77-7.

3. Zubarieva M. Small business paradise. What Ukraine should learn from Israel. https://www.epravda.com.ua/rus/publications/2017/06/30/626589/.

Механізм управління фінансовою безпекою підприємств

Гречішкін В.Г., студент
Лисьонкова Н.М., к.е.н., доцент
Український державний університет залізничного транспорту

Економічна безпека підприємства характеризується його здатністю ефективно використовувати власні ресурси для виконання своєї місії з досягнення довгострокових і короткострокових цілей та розвитку. Отже, під економічною безпекою підприємства розуміють стан і здатність підприємства протистояти ризику руйнування його структури та здатність виконувати свою місію в загальній системі соціально-економічних відносин.

Економічна безпека підприємства є складною системою, яка створюється шляхом реалізації певної кількості дій і має багато складових та напрямів. Тому економічна безпека повинна включати такі основні складові: фінансову, інформаційну, техніко-технологічну, інтелектуальну, кадрову, політико-правову, екологічну, ринкову та силову складові.

У ринковій економіці фінанси це "двигун" будь-якої економічної системи, тому фінансова складова вважається основною внутрішньовиробничою функціональною складовою економічної безпеки.

Фінансово-економічний стан підприємства характеризують фінансовою стійкістю та динамікою структури джерел фінансування, рівнем його прибутковості та оборотності капіталу, здатністю погашати борги. Правильне оцінювання фінансово-економічного стану та фінансових результатів діяльності компанії в поточних умовах ведення бізнесу важлива для

власників, керівників, кредиторів, інвесторів, корпоративних партнерів та державних органів [1].

Про послаблення фінансової складової економічної безпеки може свідчити:

- зниження рівня ліквідності підприємства;
- підвищення рівня кредиторської та дебіторської заборгованості;
- зниження фінансової стійкості тощо.

Сучасні загрози ведення бізнесу висувають нові вимоги до побудови та організації систем безпеки. З метою ефективного протистояння реальним і потенційним загрозам система безпеки повинна використовувати новітні технології, методи і прийоми, що дозволяють протистояти сучасним загрозам і ризикам. Фінансова безпека організації забезпечується шляхом створенням механізму, який використовує всі необхідні захисні заходи для мінімізації або запобігання потенційних негативних наслідків.

Управління фінансовою безпекою передбачає розробку механізму, здатного адаптуватися до змін у контексті діяльності організації, розробку та впровадження проактивних заходів для усунення загроз, а також узгодження інтересів усіх сторін, що зацікавлені, для досягнення взаємно оптимального результату.

Термін "механізм" означає систему процедур формування рішень і правил їх прийняття. Незважаючи на це, існує багато визначень і підходів до поняття «фінансовий механізм», найбільшої уваги заслуговують два підходи до розуміння сутності фінансового механізму. Перший підхід полягає розумінні фінансового механізму як функціонування самих фінансів. Виходячи з цього підходу фінансовий механізм трактується як організаційне відображення фінансових відносин. Другий підхід до розгляду поняття «фінансовий механізм» полягає в розумінні його як сукупності методів, форм, інструментів, прийомів і важелів, які впливають на стан і розвиток суб’єкта господарювання [2].

Для того щоб оптимізувати фінансову безпеку суб’єкта господарювання необхідно спочатку її забезпечити, створивши всі необхідні умови. Перш за все, необхідно розглянути механізми, які забезпечують фінансову безпеку підприємств.

Фінансова безпека є складовою фінансового механізму підприємства повинна створюватися через управління фінансовими відносинами з використанням принципів, фінансових важелів, фінансових інструментів та інформації.

Визначимо складові системи, що забезпечує фінансову стійкість підприємства. Першочергово це збільшення ринкової вартості бізнесу, максимізація прибутку, підтримання стабільного основного та оборотного капіталу, забезпечення необхідними інвестиційними ресурсами та оптимізація відрахувань до бюджету. По-друге, це принципи забезпечення фінансової безпеки на підприємствах, серед яких основні:

- застосування програмно-цільового методу управління;

- визначення загальної фінансової вигоди підприємства в цілому та як частини його місії;
- інтеграція підсистеми управління фінансовою безпекою підприємства із загальною системою управління фінансами;
- забезпечення балансу між фінансовими інтересами підприємства, його підрозділів та працівників;
- необхідність постійного моніторингу реальних та потенційних загроз;
- забезпечення адаптації заходів із забезпечення фінансової безпеки до стратегії економічного розвитку підприємства та його місії;
- реалізація заходів щодо забезпечення фінансової безпеки підприємства;
- існування зворотного контакту;
- зменшення витрат на гарантування фінансової безпеки в компанії.

При дотриманні принципів, кожен елемент системи управління буде функціонувати і вести до успішної роботи підприємства.

Список використаних джерел

1. Ortyns'kyj, V.L. Kernyts'kyj, I.S. and Zhyvko, Z.B. (2009), Ekonomichna bezpeka pidpryiemstv, orhanizatsij ta ustanov [The economic security of companies, organizations and institutions], Pravova iednist', Kyiv, Ukraine

2. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия. К. : Эльга, Ника-Центр. 2012. 784 с.

Особливості формування новітньої програми розвитку аграрного сектору України

Гуртовенко А. І., здобувач вищої освіти третього (освітньо-наукового) рівня
Власюк С.А., кандидат економічних наук, доцент
Уманський національний університет садівництва

Аграрний сектор є важливою складовою економіки багатьох регіонів. Успішне фінансове забезпечення аграрного виробництва сприяє збільшенню валового внутрішнього продукту, забезпечуючи стабільність та розвиток регіону. Аграрний сектор часто є основним джерелом зайнятості в сільських районах. Фінансова підтримка для аграріїв сприяє збереженню робочих місць і підтримує соціальну стабільність в сільських громадах.

Забезпечення стабільності та розвитку аграрного сектору на регіональному рівні грає ключову роль у забезпеченні продовольчої безпеки. Відсутність адекватного фінансування може призвести до недостатньої продуктивності та нестабільності на ринку продуктів харчування.

Регіональне фінансове забезпечення дозволяє аграріям впроваджувати сучасні технології та стандарти, що підвищує конкурентоспроможність їхньої продукції на ринках, як на внутрішніх, так і на міжнародних. Загалом, стабільне фінансове забезпечення аграрного сектору на регіональному рівні є

критично важливим для забезпечення економічного, соціального та екологічного розвитку регіону.

Вирішальне значення для регулювання розвитку аграрного сектору України має державна підтримка, її масштаби і ефективність. Дослідження глобалізаційних процесів показують, що бюджетно-податкова політика розвинених країн будується на визнанні концепції багатофункціональності, яка дозволяє усвідомити, що на відміну від інших галузей, які виконують лише виробничу комерційну функцію, сільське господарство виконує комплекс соціально значимих для кожного суспільства функцій забезпечення продовольчої безпеки країни, підтримки соціоекономічної життєдіяльності сільської території, захисту суспільства від негативних явищ, надмірної урбанізації, створення умов для рекреації міських жителів

З 2020 року державна підтримка аграрного сектору, з одного боку, стає більш адресною, тобто такою, що надається безпосередньо виробнику в грошовій формі, а з другого боку – спрямовується для залучення фінансових інституцій в процес фінансування виробництва (через більш інтенсивне фінансування програм зі здешевлення та компенсації кредитів, залучення, у випадку прийняття постанови КМУ, страхових компаній) [1].

Формування концептуальних засад створення новітньої програми розвитку аграрного сектору може бути здійснене за ефективнішим сценарієм у рамках економічного зростання домінантної галузі в українській економіці. Дана програма передбачає пріорітетне ощадливе використання природних ресурсів та забезпечить продовольчу безпеку в ситуації, що склалася на даний час в державі [2].

Сільське господарство було сектором з найбільш різкою тенденцією до зростання викидів парникових газів протягом останнього десятиліття в Україні, кількість парникових газів збільшившись майже на 30%[3]. Водночас, ескалація наслідків зміни клімату зробила сільськогосподарське виробництво вразливим, особливо в центрі та на півдні України, де спостерігаються вищі температури, менша кількість води та ґрунтової вологи, а також частіші екстремальні погодні явища [4].

Рівень непередбачуваності врожаю озимої пшениці в степовій зоні України є одним з найвищих у світі, що можна пов’язати саме із проявами кліматичної кризи. Враховуючи посилення цих впливів, заходи з пом’якшення наслідків зміни клімату й адаптації до них є нагальною потребою [5].

Втрата обсягів виробництва продукції рослинництва в натуральних величинах 2022 р., порівняно з попереднім роком, становить 35–40 %, що зумовлено скороченням посівних площ (через тимчасову окупацію територій України) і нижчою врожайністю культур, порівняно з попереднім роком.

У Швидкій оцінці завданої шкоди та потреб на відновлення визначено такі середньо- та довгострокові цілі відновлення сільського господарства: надання прямої фінансової підтримки фермерам шляхом диверсифікації сільськогосподарського виробництва та створення продовольчо-

енергетичних систем; стимулювання екологічної та соціальної сталості продовольчих систем в Україні відповідно до Європейського зеленого курсу; розвиток потенціалу інституцій, щоб вони могли забезпечити кліматично стійке відновлення; допомога фермерам у розумному використанні коштів, виділених на підготовку до вступу в ЄС, з метою інтеграції аграрного сектору України в систему ЄС [6].

Нова аграрна політика, яка є частиною Плану відновлення України, визначає пріоритетні напрями відновлення до 2032 року, а також деталі очікуваних джерел фінансування. У проєкті документа визначено очікування щодо залучення міжнародних фінансових інституцій до таких проєктів, як «зелене зростання» для агропродовольчого сектору, картографування територій та розвиток інфраструктури для геопросторових даних, просторове планування територій громад.

Список використаних джерел

1. Огляд державної підтримки в АПК України. URL : https://kse.ua/wp-content/uploads/2021/10/State-support-review-20211009.pdf

2. Костецький Я.І. Стратегія формування і розвитку аграрного сектору України: теорія і практика: монографія. Тернопіль: ТНЕУ, 2017. 356 с.

3. TNA Project, Ukraine Technology Needs Assessment Report, Climate Change Mitigation, UNEP DTU Partnership, 6 July 2019.

4. TNA Project, Ukraine Technology Needs Assessment Report, Climate Change Adaptation, UNEP DTU Partnership, 36, 49-50, August 2019.

5. Florian Schierhorn, Impact of climate change on wheat production in Ukraine, Leibniz Institute of Agricultural Development in Transition Economies (IAMO), 9-10, December 2019.

6. World Bank, Government of Ukraine, European Union, United Nations, Rapid Damage and Needs Assessment, World Bank Group, 79, March 2023.

Ensuring food security in Ukraine: the role of the agri-food sector in wartime conditions

V.V. Dekarchuk
PostgraduateFaculty of Economics
Uman National University of Horticulture

Ensuring food security in Ukraine during wartime is extremely important and holds strategic significance for both the country and global food stability. Ukraine, a global leader in agricultural production and export, plays a key role in ensuring the food security of many countries around the world.[1]. However, military actions and their consequences have significantly impacted the agricultural sector, posing unprecedented challenges to the country's food security.[2]

Combat operations, uncontrolled attacks, and the temporary occupation of significant Ukrainian territories have led to substantial losses of income for market entities, disruptions in supply chains, and limitations or complete halts in the

functioning of some elements of the agro-industrial market.[3] This requires the immediate and effective restoration of the full operation of the agro-industrial complex.

The Ukrainian food security system must be based on principles of stable provision, relying on the potential of the national agri-food complex. Ensuring the physical and economic accessibility of essential food groups for all population categories is also important.

Regular monitoring and analysis of the state of food security and agricultural policy, conducted by the Center for Food and Land Use Research (KSE Agrocenter) in cooperation with the Ministry of Agrarian Policy and Food of Ukraine, is a vital component in developing and implementing effective strategies in this field.[4]

To overcome the challenges related to the war, Ukraine needs to implement comprehensive measures. This includes repairing damaged infrastructure, supporting small and medium-sized agricultural enterprises, developing innovations and scientific research in agriculture, and adapting to the changing conditions caused by the war.

Preserving and developing domestic agricultural productivity, efficient resource management, optimizing logistics and infrastructure, and expanding access to markets are key aspects of ensuring food security in Ukraine. Furthermore, cooperation with the international community and support from international partners and organizations are critically important for resolving these challenges and ensuring stable agricultural development.

The importance of the agri-food sector in Ukraine is also underscored by its key role in the international food market. As one of the world's largest grain exporters, Ukraine is a vital player in global food security. Stable food exports from Ukraine not only help maintain internal stability but also assist in preventing global food crises. [1]

To adapt to wartime conditions, it's crucial to consider possibilities for diversifying agricultural production, developing renewable energy sources, improving water use efficiency, and implementing modern technologies in agriculture. This approach will not only improve resilience to military challenges but also ensure the long-term stability of the agri-food sector.

Additionally, focusing on increasing domestic production of food items and developing infrastructure for their storage and processing can help Ukraine reduce its dependence on imports and increase resilience to external shocks. This also includes investments in the agricultural sector, development of local markets, and support for cooperatives and small farmers.

Effectively implementing these measures will ensure Ukraine's internal food security and contribute to the stability of the global food market.

References:

1. Україна та глобальна продовольча безпека в умовах війни// Національний інститут стратегічних досліджень. – 2022. – URL:

https://niss.gov.ua/news/komentari-ekspertiv/ukrayina-ta-hlobalna-prodovolcha-bezpeka-v-umovakh-viyny

2. Кривохижа Є. Стратегія забезпечення продовольчої безпеки України в умовах війни / Є. Кривохижа, С. Башлай, Ю. Курило. // ЕКОНОМІКА ТА СУСПІЛЬСТВО. – 2023. – №55.

3. Свидрук І. І. Забезпечення продовольчої безпеки засобами відновлення агропромислового ринку України / І. І. Свидрук, О. Ю. Клепанчук, Р. П. Підлипна. // Вісник Львівського торговельно-економічного університету. Економічні науки.. – 2023. – №69. – С. 106–114.

4. Огляд продовольчої безпеки та політики// Kyiv School of Economics. – 2022. – URL: https://kse.ua/ua/oglyad-prodovolchoyi-bezpeki-ta-politiki

Актуальні питання якісної підготовки викладачів професійного навчання для роботи у часи повоєнної відбудови економіки України

Дмитриченко М.Ф., д-р техн. наук, професор,
Національний транспортний університет
Бондар Н.М., д-р економічних наук, професор,
Національний транспортний університет
Грищук О.К., к.т.н., професор,
Національний транспортний університет

Нагальною потребою України у повоєнні часи буде забезпечення робочих місць кваліфікованими робітниками. Це об’єктивно призведе до зростання попиту на випускників закладів професійної (професійно-технічної) освіти (П(ПТ)О). Сьогодні ці заклади часто не мають достатньої забезпеченості викладацьким складом, насамперед через низьку привабливість умов роботи.

Для подолання цієї ситуації та формування конкурентоспроможної системи професійної освіти, яка задовольняє потреби ринку праці та особистості у професійній реалізації, КМУ у 2019 році була схвалена Концепція реалізації державної політики у сфері П (ПТ)О «Сучасна професійна (професійно-технічна) освіта» на період до 2027 року. Ця концепція передбачає проведення реформ за такими напрямами: децентралізація управління та фінансування; підвищення якості професійної освіти; посилення зв’язку з ринком праці. Успішна реалізація напрямку «Підвищення якості професійної освіти» потребує кооперації зусиль закладів П(ПТ)О та вищої освіти, що здійснюють підготовку педагогів професійного навчання [1]. На допомогу у реалізації цього напрямку Національний транспортний університет у складі консорціуму вітчизняних та зарубіжних університетів, Міністерства освіти і науки України протягом 2020 – 2024 року брав участь у виконанні проєкту ЕРАЗМУС+ КА2 Розвиток потенціалу вищої освіти «Нові механізми партнерського управління та стандартизації професійної освіти вчителів в Україні» (PAGOSTE) (№609536-EPP-1-2019-1-DE-EPPKA2-CBHE-SP). [2] Цей проєкт спрямований на розвиток

та пілотування структур управління між українськими університетами-партнерами та регіональними закладами П(ПТ)О.

Під час участі у проєкті українські університети отримали унікальну можливість ознайомитися з європейським досвідом підготовки вчителів для закладів професійної освіти. Особливістю такої підготовки є застосування дуальної освіти. В той же час у різних країнах Європи вимоги щодо її обов'язковості суттєво відрізняються. Щодо вітчизняного досвіду, то в Україні поки що тільки робляться перші кроки у цьому напрямку.

Вітчизняними університетами – учасниками проєкту PAGOSTE вивчалися можливості залучення закладів П(ПТ)О до освітнього процесу підготовки майбутніх викладачів професійної освіти, формувався власний механізм партнерської взаємодії. Кожен з українських партнерських університетів розробляв свою пілотну Концепцію механізму підготовки викладачів професійної освіти на засадах партнерства, що враховувала особливості університету та спеціалізацію, за якою ним здійснюється випуск здобувачів освіти за спеціальністю 015 «Професійна освіта (за спеціалізаціями)». Результати впровадження зазначених концепцій були враховані створеною робочою групою під час розроблення «Методичних рекомендацій щодо запровадження механізмів управління на основі партнерства у закладах вищої освіти, що здійснюють підготовку за спеціальністю 015 «Професійна освіта (за спеціалізаціями)» галузі знань 01 «Освіта/Педагогіка»» [3].

Зазначені Методичні рекомендації визначають основні підходи щодо підготовки майбутніх педагогів професійної (професійно-технічної) освіти шляхом налагодження партнерських відносин між закладами освіти, підприємствами, установами, організаціями, їх об'єднаннями, громадськими організаціями (далі – стейкголдерів.)

Визначено, що формами партнерства є: організація освітнього процесу на основі партнерства; організація підвищення кваліфікації (стажування) педагогічних працівників закладів П(ПТ)О, фахової передвищої освіти на базі закладів вищої освіти; створення професійних дорадчих органів з підготовки здобувачів вищої та фахової передвищої освіти за спеціальністю 015 «Професійна освіта (за спеціалізаціями)», створення інфраструктури для налагодження партнерства у підготовці здобувачів вищої та фахової передвищої освіти за спеціальністю 015 «Професійна освіта (за спеціалізаціями)»; спільна реалізація науково-дослідних, навчальних та соціальних проєктів та програм; спільна організація та проведення науково-практичних заходів, майстер-класів, тренінгів тощо. Ефективність зазначених заходів підтверджена отриманими результатами українських партнерських університетів. Спостерігається зростання мотивації здобувачів вищої освіти, більш усвідомлений вибір першого місця роботи.

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union

Матеріал публікації підготовлено в межах реалізації проєкту Erasmus+ «Нові механізми управління на основі партнерства та стандартизації підготовки викладачів професійної освіти в Україні (PAGOSTE)» № 609536-EPP-1-2019-1-DE-EPPKA2-CBHE-SP, що фінансується за підтримки Європейської Комісії. Підтримка

Європейською Комісією підготовки цієї публікації не означає схвалення її змісту, який відображає погляди лише авторів, і Комісія не може нести відповідальності за будь-яке використання інформації, що міститься в ній.

Список використаних джерел

1. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції реалізації державної політики у сфері професійної (професійно-технічної) освіти «Сучасна професійна (професійно-технічна) освіта" на період до 2027 року» № 419-р від 12 червня 2019 р
2. Нові механізми управління на основі партнерства та стандартизації підготовки викладачів професійної освіти в Україні (609536-EPP-1-2019-1-DE-EPPKA2-CBHE-SP). URL: https://pagoste.eu/
3. Методичні рекомендації щодо запровадження механізмів управління на основі партнерства у закладах освіти що здійснюють підготовку здобувачів за спеціальністю 015 «Професійна освіта (за спеціалізаціями)». Наказ МОН України від 01.06.2023 №666.

Сучасні методи фінансового планування для підприємства

Єрмоленко О.А., к.е.н., доцент
Длугаш Я.О., магістр
Український державний університет залізничного транспорту

Сучасне підприємство вважається складною фінансовою системою, яка потрібує постійного аналізу, і цей аналіз неможливий без планування. Протягом багатьох років на багатьох підприємствах важливість планування була недооцінена, що не припустимо за нинішніх умов ринку, тому що зневага або некомпетентне виконання планування веде до невиправданих фінансових втрат, а подекуди навіть і до банкрутства. Це пов'язано з тим, що при грамотному плануванні по-перше визначається розвиток підприємства в майбутньому, а по-друге відбувається постановка цілей для будь-якого виду діяльності на підприємстві. Роль фінансового планування на підприємстві полягає у формуванні та розподілі фінансових ресурсів підприємства з метою забезпечення його ефективності діяльності, як у короткостроковому, так і у довгостроковому періоді. Проблема планування є актуальною як в Україні, так і за її межами, тому що для підприємств, які розвиваються в нестабільних умовах, вкрай необхідними є можливості передбачення змін зовнішнього середовища та попередній аналіз діяльності підприємства. І це є вирішальним моментом для подальшого вироблення послідовності дій щодо постановки завдань та їх реалізації.

Фінансове планування підприємства ґрунтується на певних прийомах та методах, які постійно розширюються та оновлюються. До основних методів відносять наступні методи: економічного аналізу, нормативний, коефіцієнтний, дисконтування грошових потоків, календарного планування, багатоваріантності, імітаційного моделювання тощо.

Метод економічного аналізу ґрунтується на співвіднесенні звітних та

планових даних підприємства з метою виявлення відхилень, їх аналізу та формування заходів щодо усунення негативних відхилень та їх наслідків. Цей метод дає можливість визначити ключові тенденції та закономірності, і це дозволяє виявити внутрішній потенціал підприємства.

Нормативний метод розглядається з двох сторін, а саме внутрішньої та зовнішньої. При цьому зовнішнє середовище, визначає конкретні норми та нормативи підприємства, такі як податкова ставка, норми відрахувань до резервного фонду тощо. Крім того підприємства розробляють свою внутрішню концепцію і для забезпечення стабільної реалізації товарів формуються норми та нормативи щодо сировини та матеріалів, незавершеного виробництва, готової продукції тощо. Чистий прибуток наприкінці звітного року, згідно з нормативами, може розподілятися на фонди споживання, накопичення та резервні, так само може нормуватися певна частина витрат підприємства.

Коефіцієнтний метод застосовується для коригування базових значень, коли, розрахувавши потребу у оборотних коштах, підприємство коригує його з допомогою раніше виведеного коефіцієнта, не розраховуючи його заново і цей метод використовується лише коли вже є реальний розрахунок показника.

Метод дисконтування грошових потоків використовується для оцінки ефективності інвестиційних проектів і ґрунтується на застосуванні ставки дисконтування, розмір якої залежить від оцінки ризику проекту. Ставкою дисконтування можуть виступати як відсоткова ставка за кредитом, так і середньозважена вартість капіталу. При цьому менший ризик нижча ставка.

Метод календарного планування відображає послідовність виконання запланованих робіт і час їх початку та кінця, що зазвичай застосовується при розробці бізнес-планів. Календарне планування знаходить своє відображення на діаграмі Ганта, яка наочно показується види та час виконання робіт.

Метод багатоваріантності полягає у виборі більш ймовірного сценарію, за яким визначається контрольний показник та відхилення від середнього значення. Контрольними показниками можуть виступати чиста наведена вартість, рентабельність активів, середньозважена вартість капіталу тощо. На основі аналізу відхилень формується показник чутливості або еластичності.

Метод імітаційного моделювання використовується для створення комп'ютерних моделей, здатних вирішувати шляхом експериментального аналізу різні комплексні завдання та проблеми підприємства.

В сучасних умовах менеджери переглядають свої стратегічні ініціативи та концентрують свою увагу на ефективному плануванні і роблять усе, щоб фінансова система була найкращим партнером для ведення бізнесу. Постійні вдосконалення функцій планування ведуть до збільшення потенціалу підприємства. У нинішніх умовах господарювання, з метою стійкості підприємства на ринку, необхідно не лише вдосконалювати технології та обладнання, а й процеси планування та фінансової стратегії підприємства. При цьому треба зазначити, що постійний аналіз ефективності виробничих

рішень є досить складним, що виходить із специфіки підприємства. Результати неефективного планування дуже негативно впливають на бізнес. А саме ведуть до збільшення витрат на виробництво і підривають довіру до бізнесу, що веде до великої небезпеки зниження ринкової капіталізації. Заходи, направлені на поліпшення процесу планування носять комплексний характері і охоплюють все елементи система планування і виробництва.

Таким чином, треба зазначити, що підприємствам необхідно постійно покращувати та шукати нові методи ефективного планування та водночас формувати умови для моніторингу ефективності та постійного коригування своєї діяльності. І дана стратегія повинна постійно координуватися з цілями, а реальна продуктивність має відповідати запланованим показникам. При цьому реалізація даної стратегії вимагає інтеграції з новітніми технологіями та рішучістю до змін. Це складне завдання, і його вирішення може сприяти суттєвому посиленню ролі фінансової системи у майбутньому.

Список використаних джерел

1 Єрмоленко О.А. Фінансове планування як передумова фінансової стабільності підприємства// Scientific discussions and solution development. Abstracts of VI International Scientific and Practical Conference. Graz, Austria 2022. Pp. 30-32. URL: https://eu-conf.com/ua/events/scientific-discussions-and-solution-development/

Управління фінансовими ресурсами підприємства в сучасних умовах

Коковіхіна О.О., к.е.н., доцент
Лисьонков А.О., магістр
Український державний університет залізничного транспорту

Фінансові ресурси, в даний час, це категорія фінансової науки, яка визначається об’єктивними характеристиками фінансових відносин, що виникають у процесі формування, розподілу та використання фінансових коштів. Фінансові ресурси не можна ототожнювати з грошовими ресурсами, оскільки гроші є лише одним з видів фінансових ресурсів. Фінансові ресурси також не можна ототожнювати з доходами, надходженнями або джерелами, оскільки це є лише форми виявлення фінансових ресурсів, а не їх суть [1, 2].

Таким чином, можна відзначити, що фінансові ресурси це частина його грошових коштів, які утворюються в процесі виробничо-господарської діяльності та кошти залучені з фінансового ринку. Їх призначення полягає в задоволенні фінансових потреб підприємства та забезпеченні його стабільного розвитку. Фінансові ресурси підприємства виявляються у формах прибутків, надходжень та джерел, а управління фінансовими ресурсами підприємства полягає у їх ефективному отриманні, розподілі та використанні.

Головною метою утворення фінансових ресурсів підприємства є задоволення фінансових потреб підприємства для забезпечення запланованих темпів стійкого зростання підприємства в майбутньому.

Процес формування фінансових ресурсів підприємства визначається наступними принципами:

1 Прогнозування майбутнього розвитку фінансово-господарської діяльності підприємства. При цьому обсяг і склад фінансових ресурсів підприємства залежать від його стратегічних цілей, які спрямовані на стабільне зростання на всіх етапах стратегічного періоду. А довгострокове планування обсягу і складу фінансових ресурсів забезпечує можливість їх отримання в перспективі.

2 Виділення інвестиційної частини з загального обсягу фінансових ресурсів. При цьому потреба в інвестиційних ресурсах підприємства базується на обчисленні обсягу інвестицій, які забезпечують реалізацію як корпоративної, так і функціональних стратегій підприємства.

3 Максимальне зниження вартості залучення фінансових ресурсів для кожного джерела їх формування, що сприяє зменшенню середньозваженої вартості капіталу підприємства і, в результати, збільшенню його фінансової рентабельності.

Реалізація вищезазначених принципів має бути центральним аспектом управління фінансовими ресурсами підприємства, спрямованим на забезпечення стабільності фінансової ситуації підприємства у перспективі. Від наявності належної кількості фінансових ресурсів на рахунку підприємства безпосередньо залежить успішність підприємницької діяльності та надійність підприємства в якості ділового партнера.

Кожне підприємство повинно забезпечувати свою фінансову стійкість в умовах активного розвитку ринку та зростаючої відповідальності суб'єктів господарювання за фінансування власної діяльності. В цьому контексті обов'язковим є вміння ефективного управління не лише загальною діяльністю підприємства, але й його фінансовими ресурсами, з визначенням мети для подальшого збільшення цих ресурсів.

Найбільш істотними фінансовими ресурсами для підприємства є ті ресурси, які формуються за рахунок власних і аналогічних до них засобів, а також інших джерел. При цьому важливо відзначити, що кожне джерело має свою особливість з точки зору здобуття фінансових ресурсів.

У ході поточної підприємницької діяльності фінансові кошти можуть бути використані для двох основних цілей, а саме для поповнення запасів на складі та для компенсації непередбачених видатків. Зазвичай, ці фінансові потреби мають короткостроковий характер і здійснюються шляхом залучення позикових коштів, наприклад, шляхом отримання кредитних коштів. У практиці відзначаються дві основні форми кредиту: комерційний і банківський.

Комерційний кредит представляє собою товарну форму, в якій продавці надають покупцям відстрочку по платежах за придбані товари або надані послуги. В розвинених країнах доля комерційного кредиту становить третину від усіх кредитних угод. В наших умовах, через складну економічну

ситуацію та обмежену кількість ефективних учасників ринку, використання комерційного кредиту є обмеженим.

Банківський кредит, натомість, надається у грошовій формі комерційними банками та іншими фінансовими установами, такими як інвестиційні фонди та фінансові компанії.

Щодо внутрішніх методів фінансування, то до них відносять прискорення стягнення коштів від дебіторів та зменшення витрат. Фінансові ресурси підприємства спрямовуються на наступні цілі: фінансування виробництва та реалізації продукції, робіт та послуг; реальні та фінансові інвестиції; створення спеціальних грошових фондів; платежі в бюджет та позабюджетні фонди.

Отже, фінансові ресурси використовуються підприємством в ході виробничої та інвестиційної діяльності, і основним напрямком використання цих ресурсів є фінансування витрат на виробництво та реалізацію продукції, робіт та послуг.

Список використаних джерел

1 Абдуллаєва А.Є. Особливості здійснення стратегічного управління фінансовими ресурсами на вітчизняних підприємствах / А.Є. Абдуллаєва // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2020. – № 1. – С. 188-191

2 Гайбура Ю.А. Концептуальні засади формування фінансових ресурсів підприємств за сучасних умов / Ю.А. Гайбура // Агросвіт. – 2020. – № 6. – С.14-21

Ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства: проблеми та шляхи підвищення

Жарун О.В., к.е.н., доцент
Могильницька О.М., студентка 11 м- сз групи
Уманський національний університет садівництва

Роль зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) як зовнішнього фактора економічного росту у сучасних умовах постійно зростає. Посилюється її вплив на соціально-економічний розвиток не тільки країни в цілому, але й кожного господарського суб'єкта зокрема, оскільки тільки висока ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства може забезпечити його високу конкурентоспроможність.

В умовах глобалізації процвітання будь-якої країни неможливе без її активної участі у міжнародній співпраці. Її подальший розвиток значною мірою залежить від завоювання українськими підприємствами конкурентних переваг, в тому числі і на світових ринках. ЗЕД - це самостійна діяльність підприємства, яка є, з одного боку, складовою частиною господарської діяльності підприємства, а з другої - такою частиною його діяльності, котра здійснюється на іншому, міжнародному рівні, у взаємозв'язку з господарськими суб'єктами інших країн. Зовнішньоекономічна діяльність

підприємства здійснюється за такими основними напрямками: вихід на зовнішній ринок; експортно-імпортні поставки товарів, послуг і капіталу; валютно-фінансові і кредитні операції; створення й участь у діяльності спільних підприємств; міжнародний маркетинг; моніторинг національної економічної політики й економіки світогосподарських зв'язків. Висока ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства може забезпечити його високу конкурентоспроможність, оскільки ефективна зовнішньоекономічна діяльність підприємств сприяє зміцненню експортного потенціалу країни, підвищенню конкурентоспроможності українських товарів на світових ринках, формуванню раціональної структури експорту й імпорту, залученню іноземних інвестицій, сучасному переобладнанню підприємств тощо.

Серед сучасних проблем ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств можна виділити такі:

- ✓ низька конкурентоспроможність значної частини української промислової продукції;
- ✓ недостатній розвиток систем сертифікації та контролю якості експортної продукції :
- ✓ недостатнє інвестування експортно-орієнтованих проектів за рахунок внутрішніх ресурсів та обмежені можливості використання з цією метою іноземних інвестицій і кредитів;
- ✓ недостатнє вкладання капіталу та впровадження сучасних інноваційних розробок у пріоритетні галузі.

Вітчизняний товаровиробник спроможний вийти на світовий ринок лише за умови виробництва якісної продукції, яка б відповідала існуючим запитам і потребам споживачів. Розв'язання цієї проблеми можливе лише за умови вкладення капіталу та впровадження сучасних інноваційних розробок у пріоритетні галузі.

Процес засвоєння вітчизняними товаровиробниками зарубіжних ринків в сучасних ринкових умовах супроводжується значними труднощами і проблемами, які обумовлені недосконалістю форм фінансових розрахунків, нерозвиненістю транспортної і ринкової інфраструктури договірно-правової бази, практики регулювання митних процедур і оподаткування. Вибору конкретного вітчизняного ринку повинен передувати ретельний аналіз системи міжнародної торгівлі, економічного середовища країни, куди буде здійснюватись проникнення, а також необхідно враховувати політико-правові та культурні особливості її середовища [2, с. 26].

Важливим фактором удосконалення зовнішньоекономічної діяльності є оцінка та аналіз сильних і слабких сторін підприємства. Слабкі сторони дадуть змогу підприємству визначити небезпеку зі сторони зовнішнього оточення, а сильні сторони – використовувати можливості зовнішнього середовища. Зазвичай, для цього здійснюється SWOT-аналіз підприємства, що надає оцінку можливостей і загроз діяльності на зовнішньому ринку [1, с. 36].

Встановлено, що для вирішення проблеми підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства дуже важливим є процес проведення досліджень іноземних ринків. Саме дослідження іноземних ринків значно підвищують ефективність організації ЗЕД і є важливою частиною системи міжнародного маркетингу. Не менш важливим є використання науково-технічного ефекту, зважаючи на існуючий науково-технічний потенціал української економіки та обмеження фінансових ресурсів для його реалізації. Загалом можна стверджувати, що ефект від зовнішньоекономічних зв'язків виражається в конкретних економічних результатах.

Список використаних джерел:

1. Максимець О.В. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності Львів: Афіна, 2011. 140 с.

2. Яковлєв А.І. Удосконалення методів визначення ефективності ЗЕД. Фінанси України. 2016. № 9. С. 25-27.

3.Моргун Г. В. Концепція стратегічного управління експортно-імпортної діяльності підприємства. Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». 2014. № 2, том 1. 235 с. С. 71 – 77

4. Федоронько Н.І. Аналіз ефективності експортних та імпортних операцій. Глобальні та національні проблеми економіки. 2016. №Випуск 10. С. 22-29

Вплив енергозберігаючих технологій на фінансовий стан підприємства

Чернега І.І., д. е. н., професор
Уманський національний університет садівництва
Поліщук Д. В., здобувач вищої освіти факультету
економіки і підприємництва 21-сз групи
Уманський національний університет садівництва

Сучасна промисловість стикається зі складними викликами, пов'язаними з необхідністю зниження споживання енергії та мінімізації негативного впливу на навколишнє середовище. Одним із способів досягнення цих цілей є впровадження енергозберігаючих технологій на підприємствах.

Важливою характеристикою будь-якого підприємства є його фінансовий стан, що безпосередньо складається з прибутковості, фінансової стійкості та ділової активності [1]. Найважливішим показником розвитку бізнесу є прибутковість, оскільки якщо немає стратегічних напрямів розвитку та достатнього рівня прибутковості, компанія може поступово втрачати ліквідність і зрештою банкрутувати. Саме тому кожен з власників та менеджерів переслідують одну й ту ж саму ціль, зменшити рівень витрат його виробничих ресурсів на одиницю продукції та зменшити питомі витрати, пов'язані з експлуатацією цих ресурсів для успішної роботи підприємства [2]. Важливим способом досягнення цих цілей є оновлення

техніко-технологічної бази за допомогою впровадження ефективних технологій та систем енергозбереження [3].

Необхідно зауважити, що існує два типи енергозберігаючого зростання певної галузі економіки: абсолютне та відносне. Перший тип зростання передбачає збільшення доданої вартості або іншого показника економічного зростання, одночасно зменшуючи споживання енергії. При відносному енергозберігаючому економічному зростанні відбувається збільшення доданої вартості з одночасним підвищенням рівня ефективності використання певного виду (видів) енергетичних ресурсів [4].

Позитивний вплив на фінансовий стан підприємства після впровадження ефективних технологій та систем енергозбереження базується на зниженні витрат підприємства на комунальні послуги, такі як електроенергія, газ, вода та опалення. Зокрема, покращення ізоляції будівель, використання LED-освітлення, ефективніші системи опалення та кондиціонування повітря, а також використання сонячних панелей можуть сприяти значному зменшенню споживаної енергії. У багатьох підприємствах, особливо ті, які мають власний транспортний парк або велику техніку, витрати на пальне є значною частиною їхніх операційних витрат. Використання енергоефективних технологій, таких як електричні або гібридні автомобілі, а також вдосконалені двигуни та транспортні системи, може суттєво знизити ці витрати. Зменшення витрат на енергію також може покращити конкурентоспроможність підприємства на ринку. Підприємства, які здатні пропонувати свою продукцію або послуги за більш низькою ціною завдяки ефективному споживанню енергії, можуть залучити більше клієнтів і отримати перевагу перед конкурентами. Ринок енергії піддається коливанням цін нафти, газу та інших джерел енергії. Зменшення споживаної енергії може допомогти підприємству бути менш чутливим до таких коливань і забезпечити стабільність у фінансовому плануванні.

Проте важливо пам'ятати, що енергозберігаючі технологічні зміни також вимагають інвестицій. Підприємство повинно бути готовим вкладати кошти в нові обладнання, навчання персоналу та дослідження та розвиток нових рішень. Окрім того, необхідно переосмислити фінансову стратегію, щоб керувати витратами та максимізувати прибуток при впровадженні змін.

Отже, сучасна промисловість стикається з серйозними викликами, пов'язаними з питаннями енергоефективності та збереженням навколишнього середовища. Одним з ключових шляхів досягнення цих цілей є впровадження енергозберігаючих технологій на підприємствах. Фінансовий стан підприємства є важливою складовою його успіху, а прибутковість визначає його рентабельність. Зниження витрат та оптимізація використання виробничих ресурсів є ключовими завданнями для підприємства, оскільки це допомагає забезпечити його довгостроковий розвиток. Впровадження ефективних технологій та систем енергозбереження може значно знизити витрати підприємства на комунальні послуги та пальне, покращуючи його конкурентоспроможність. Однак, ці зміни вимагають інвестицій та перегляду

фінансової стратегії. Підприємства, які готові інвестувати в енергозберігаючі рішення та зміни, можуть отримати значні переваги у плані стійкості та прибутковості, але це вимагає від них стратегічного підходу та відповідних ресурсів.

Список використаних джерел

1. Emelyanov, O., Petrushka, T., Lesyk, L. & Hryshko, V. The Impact of the Technological Development Level of Ukrainian Enterprises on the Competitiveness of Their Products. International Journal of Business, Humanities and Technology. – 2014. № 4. С. 129–135.

2. Зятюк Н.В. Теоретико-методологічні аспекти стратегії забезпечення прибутковості підприємства // Культура народів. – 2009. – № 154. С. 27–31.

3. Ємельянов А. Ю., Петрушка Т. А. Технологічний розвиток підприємств як засіб забезпечення конкурентоспроможності їх продукції // Проблеми економіки та менеджменту, 2014. № 3 (31). С. 39–46.

4. Гаврась Д., Ємельянов О. Сутність, типи та критерії енергозберігаючого економічного зростання галузей економіки. Scientific practice: modern and classical research methods. - 2021. - № 7, с. 28-31

Вплив соціальних мереж на стратегії маркетингу та брендування

Тупчій О.С. к.е.н., доцент
Поліщук Д. В. здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
Уманський національний університет садівництва

Соціальні мережі стали невід’ємною частиною сучасного інформаційного простору, що змінило парадигму маркетингу і брендування. Їх велика популярність серед різних груп населення робить їх ключовим інструментом для підтримання та розвитку брендів й маркетингових стратегій.

Нині сучасні компанії активно використовують соціальні мережі, що допомагають бізнесу легше знаходити клієнтів, розуміти їх потреби і бути ближчими та привабливими для них [3]. Водночас споживачам зручно та швидко знаходити необхідну продукцію та послуги під час проведення власного дозвілля та спілкування з друзями в Інтернет-ресурсах. Сектори, такі як споживчий товар, виробники алкогольних напоїв, автовиробники, компанії розважальної індустрії, проявляють найбільший інтерес до соціальних мереж наразі. Але все більше промислових підприємств також показують тенденції до розміщення своїх оголошень у цьому ресурсі [1].

Для успішного функціонування сучасного підприємства необхідний належний маркетинг. Якщо ніхто не дізнається про ваше підприємство, а споживачі будуть незадоволені, то бізнес навряд чи досягне успіху. Один із кращих способів – розвивати маркетингову комунікацію в Інтернеті. По-перше, це дає змогу скоротити витрати до розмірів, яким може дозволити собі підприємство малого бізнесу. По-друге, в Інтернеті практично відсутня

легальна регламентація, що дає можливість не лише зменшити витрати на легалізацію рекламних компаній та акцій, але й дозволяє маркетологам і рекламістам не обмежуватися цензурою та рамками з якими зустрічається при використанні традиційних маркетингових комунікацій [3].

Вартий уваги і той факт, що Інтернет зосереджує в собі безпрецедентний обсяг інформації про спосіб життя, інтереси, цінності людей. Завдання маркетолога полягає у ретельному аналізі переваг покупців та створенні оптимальних умов для їх прийняття рішення про покупку. Інтернет-маркетинг спрямований на надання покупцям необхідної інформації, яка допоможе їм зробити вибір. Соціологічні дослідження показують, що середньодобовий час, який користувач проводить в соцмережах Інтернету, становить близько 2 годин, тому SMM є одним з основних інструментів для Інтернет-маркетингу. Нині найпопулярнішими соцмережами в Україні є Facebook, Instagram, Tiktok та ін. Не менш ніж 70% власників приватного бізнесу використовують соціальні медіа як канали для просування і вирішення інших бізнес-завдань [2].

Багато сфер бізнесу представлені в соціальних медіа, тому що SMM став невід'ємною частиною сучасного Інтернет-маркетингу. Цей інструмент дає змогу залучати користувача безпосередньо на корпоративні сторінки, а не через пошукові системи. SMM охоплює не тільки соціальні мережі, а й такі майданчики, як блоги, форуми, мережеві спільноти, різні медіаресурси, які передбачають активну комунікацію з користувачами. Таким чином, незважаючи на новизну методу, використання соціальних мереж стає все більш ефективним інструментом сучасного маркетингу. Найбільшою перевагою SMM є швидкий старт, простота у зверненні, точність і можливість постійної взаємодії з користувачами. Професійна робота із соціальними мережами і SMM-просування чинять позитивний вплив на впізнаванність бренду, лояльність, продажі та залучення аудиторії [2].

Також Інтернет надає зручну можливість особистих продаж. Зручність полягає в тому, що продавця і покупця можуть розділяти сотні кілометрів, але, тим не менш, відеоконференції (наприклад, у програмі Skype) та електронна пошта дозволяють повністю презентувати всі плюси товару і переконати покупця віддати за нього гроші. Це дозволяє зосередити всіх фахівців з особистих продажів в одному місці, а отже, дає можливість більш раціонально та динамічно ними управляти. Прямий маркетинг також можливо здійснювати через Інтернет, більше того, Інтернет є найефективнішим каналом для здійснення такої діяльності. Існує таке визначення прямого маркетингу: мистецтво і наука безпосереднього впливу на споживача з метою реалізації товару чи послуг і розвитку прямих відносин з клієнтом. Його можна охарактеризувати як особистий продаж, який за допомогою розвитку нових засобів мультимедіа, технологій був перенесений зі сфери виробничих товарів у сферу споживчих [4].

Отже, сучасні соціальні мережі стали ключовим інструментом для розвитку брендів та маркетингових стратегій в сучасному інформаційному

просторі. Вони дозволяють бізнесу бути більш доступним та зрозумілим для клієнтів, а споживачам знаходити потрібні товари та послуги. Інтернет-маркетинг та використання соціальних мереж дозволяють бізнесу знизити витрати на рекламу та акції, а також не обмежувати себе цензурою і рамками, що часто існують при використанні класичних маркетингових комунікацій. SMM стає одним із найперспективніших інструментів Інтернет-маркетингу, оскільки соціальні мережі залучають користувачів на корпоративні сторінки і сприяють активній комунікації з ними. Додатково, Інтернет надає можливість особистих продажів через відеоконференції та електронну пошту, що дозволяє ефективно презентувати товари й послуги та переконувати покупців.

Отже, використання соціальних мереж та Інтернет-маркетингу є необхідними компонентами сучасного бізнесу, що сприятимуть впізнаваності бренду, лояльності клієнтів, підвищенню продажів та залученню аудиторії.

Список використаних джерел

1. Башинська І.О. Маркетингові комунікації підприємства у соціальних мережах // Економічні науки. Серія “Економіка та менеджмент”: Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. Випуск 9 (34). Частина 1. – Луцьк, 2012. С. 40-46.

2. Ярмолюк О. Я., Фісун Ю. В., Шаповалова А. А. СОЦІАЛЬНІ МЕРЕЖІ ЯК СУЧАСНИЙ ІНСТРУМЕНТ ПРОСУВАННЯ. Підприємництво та інновації. 2020. № 11-2. С. 62-65. URL: https://doi.org/10.37320/2415-3583/11.28.

3. Balyk U., Kolisnyk M. SOCIAL MEDIA MARKETING: CURRENT TRENDS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT. Journal of Lviv Polytechnic National University. Series of Economics and Management Issues. 2020. Vol. 4, no. 1. P. 125-134. URL: https://doi.org/10.23939/semi2020.01.125.

4. Єрмошенко М. М. Маркетинговий менеджмент / Єрмошенко М. М. – К. : НАУ, 2001. С. 70-78.

Аналіз розвитку ринку мікропроцесорів

Рогозинський А.Е.**,** *студент,*
Національний технічний університет «ХПІ»
Проскурня О.М.**,** к.тех.н., доцент
Національний технічний університет «ХПІ»

У сучасному світі інформаційних технологій, мікропроцесори відіграють ключову роль у розвитку та вдосконаленні комп'ютерної техніки та електронних пристроїв. Від персональних комп'ютерів та смартфонів до вбудованих систем у промисловості та автомобільному секторі, мікропроцесори стали невід'ємною частиною сучасного життя. За останні роки ми свідчимо надзвичайному розвитку цього ринку, який став осередком інтенсивного конкурентного боротьби та інновацій. Мікропроцесори є

невід'ємною частиною сучасного технологічного ландшафту і відіграють ключову роль у багатьох аспектах нашого життя. Ринкові потреби та тенденції щодо мікропроцесорів постійно еволюціонують, приводячи до вражаючого росту цієї індустрії.

Рис. 1 - Ринковий розподіл мікропроцесорів за обсягом продажу

На діаграмі ми можемо бачити які галузі найбільш значимі для виробників процесорів:

- Комп'ютери та ноутбуки: Мікропроцесори є основними компонентами ПК та ноутбуків. Ця галузь має значний вплив на ринок мікропроцесорів і складає більше половини ринку. (35%)
- Мобільні пристрої: Смартфони, планшети та інші мобільні пристрої

використовують мікропроцесори. Зростаючий попит на ці пристрої призводить до збільшення частки ринку для мікропроцесорів, які призначені саме для мобільних пристроїв. (25%)

- Інтернет речі (IoT): Мікропроцесори вбудовуються в пристрої IoT, такі як сенсори, камери, датчики, розумний дім та інші. Цей сегмент постійно зростає і може складати значну частку ринку. (15%)
- Автомобільна промисловість: Автомобільні виробники використовують мікропроцесори для автоматизації та керування різними системами, такими як системи безпеки, навігація, двигуни, сенсори і багато інших. Цей сегмент також зростає, оскільки автомобілі стають все більше автономними і підключеними. (10%)

Мікропроцесори є ключовими компонентами сучасних комп'ютерів і пристроїв. Загалом, їх можна класифікувати на кілька типів в залежності від їх призначення і характеристик. Перший тип – це мікропроцесори загального призначення, які використовуються у звичайних комп'ютерах та ноутбуках. Другий тип - вбудовані мікропроцесори, які використовуються у вбудованих системах, таких як мобільні телефони і системи автоматичного керування. Третій тип - графічні мікропроцесори, які призначені для обробки графічних завдань і геймінгу. Розуміння різниці між цими типами мікропроцесорів допомагає вибирати найкращий варіант для конкретних завдань [1, с. 135].

Ми розглядаемо лише перший тип та оминемо третій та другий, оскільки мобільні та графічні процесори потребують більш детального аналізу та їх недоцільно порівнювати зі звичайними комп'ютерними процесорами.

На сучасному ринку мікропроцесорів виділяються декілька основних гравців, які визначають темпи і напрямки розвитку цієї ключової галузі технологій. Згідно зі звітом із сайту statista.com Intel завжди займала більшу частину ринку, ніж АМД, однак за підсумками 2-го кварталу 2023 року частка ринку процесорів частка Intel 65%, а частка AMD 35%, що на півтора відсотка більше, ніж у тому самому кварталі попереднього року [2].

У сегменті серверів Intel почувається набагато впевненіше, хоча її частка скоротилася на 6,3% порівняно з роком тому. У звітному періоді Intel поставила 82% серверних процесорів, а AMD – 18%. Процесори на архітектурі ARM в облік не брали, на даний момент їх частку складно визначити.

Один із ключових аспектів технологічного вдосконалення - це зменшення розмірів транзисторів на кристалі мікропроцесора. Завдяки нанометровим технологіям виробництва, Intel, ARM та AMD досягли неймовірних результатів зменшенні як транзисторів так і розміру самого процесора, що дозволило створювати потужніші та більш енергоефективні пристрої.

На сьогоднішній день важко виділити серед них лідера у створенні мікропроцесорів, оскільки всі активно конкурують і прагнуть до найкращої продуктивності та ефективності, але що можна сказати точно, це те що останнім часом процесори на архітектурі ARM почали активно виборювати місце серед процесорів загального призначення, в першу чергу із за відсутності надмірної і часом непотрібної кількості процесорних інструкцій.

Майбутнє ринку обіцяє більше інновацій та розвитку. За даними досліджень, до 2030 року може збільшитися кількість ядер у мікропроцесорах до 128 ядер, що відкриє нові можливості для обробки даних і штучного інтелекту.

Таким чином, мікропроцесори є критичними компонентами для сучасних обчислювальних систем, і ринок їх виробництва є важливим для багатьох галузей. Спостереження за тенденціями в розвитку технологій, зростанням потреб споживачів і змінами в конкурентному середовищі допомагає розуміти, як цей ринок може еволюціонувати в майбутньому. Аналіз ринку мікропроцесорів допомагає компаніям приймати стратегічні рішення і залишатися конкурентоспроможними в цьому постійно змінюючомуся сегменті індустрії.

Список використаних джерел

1. «Entrepreneurship in the Global Economy» | Henry Kressel – ISBN: 9781139536660;

2. Distribution of Intel and AMD x86 computer central processing units (CPUs) worldwide from 2012 to 2023, by quarter. Електронний ресурс. – Доступ

до сайту: https://www.statista.com/statistics/735904/worldwide-x86-intel-amd-market-share/#:~:text=Share%20of%20Intel%20and%20AMD,worldwide%202012%2D2023%2C%20b%20quarter&text=In%20the%20third%20quarter%20of,35%20percent%20were%20AMD%20processors

Соціально-економічна важливість розвитку підприємництва

Уланчук В.С.,
д.е.н., професор кафедри обліку і оподаткування
Жарун О.В.,
к.е.н., доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності
Уманський національний університет садівництва

Однією із ключових проблем розвитку регіональної економіки є забезпечення належного розвитку підприємництва. Суспільство вимагає від держави звертати особливу увагу на соціально-економічний аспект, тобто на розвиток такого підприємництва, яке би забезпечувало населення саме необхідними товарами з купівельноспроможними цінами.

Для суспільства економіка – це важлива сфера життєдіяльності суспільства, яка спирається на виробництво матеріальних благ і надання послуг населенню. Термін «економіка» походить від грецького слова «oikonomia», що означає керування домашнім господарством. Але на даний час це визначення поширюється не тільки на домашні справи, але і на все державні. Економіка – це найважливіша сфера суспільних відносин, виробництва, розподілу, обміну і споживання результатів людської діяльності, а також їх ефективного використання [2].

Економіка виступає основою життя людини і суспільства через виробництво матеріальних благ і надання послуг населенню, а виробництво благ – це перш за все процес праці. Для того, щоб оволодіти професією підприємця необхідне критичне осмислення своїх здібностей, уміння приймати виважені управлінські рішення, йти на виправданий ризик, вступати у ділові контакти з іншими бізнесменами, передбачати можливі зміни кон’юнктури, правильно будувати свої стосунки з підлеглими, представниками влади тощо[1]. Кожна особистість хоче працювати, бо за допомогою праці вона може покращити свій благоустрій, забезпечити себе необхідними умовами, матеріалами, засобами. Людство може дозволити собі науку, культуру, соціальну сферу, мораль, політику, ідеї лише тому, що в економіці визрівають необхідні матеріальні умови, що забезпечує соціальна економіка.

Одними із найважливіших чинників соціальної економіки виступають: ринкова економіка, приватна власність і підприємництво. В свою чергу економіка базується на приватній власності на засоби виробництва. Основним завданням вивчення соціальної економіки є аналіз економічних

зв’язків у суспільстві як соціальному організмі, їх змін в перехідний період і спрямованості на соціальний захист тих верств населення, у яких обмежені економічні, політичні та інші соціальні права; впливу ринкових відносин на суспільство в цілому; процесів, що відбуваються в економіці, і їх впливу на соціальне життя суспільства, його окремих соціальних груп і членів сімей у суспільстві та індивідів у сім'ї [4].

Соціально-економічна сфера фактично виступає як сфера народного господарства і має складну структуру так як включає багато видів галузей, різновидів виробництва та матеріально-територіальних комплексів, всі вони об’єднують відповідні підприємства. Звідси випливає, що соціально-економічна сфера найбільше охоплює промисловість, будівництво, сільське господарство, транспорт і т.д. та забезпечує нематеріальне виробництво для забезпечення освіти, культури, охорони здоров'я, інші нематеріальні послуги тощо. Отже соціальна економіка – це усі види функціонування людей, які дозволяють їм забезпечити свою життєдіяльність.

В процесі спільної виробничої діяльності люди неминуче вступають в економічні відносини. Центральне місце в системі економічних відносин займають відносини приватної власності. Приватна власність і підприємництво фактично відтворюють дуже подібну структуру й інколи можна сказати ту ж саму. Особливо якщо дане питання розглядати з точки зору соціальної економіки, адже вони створюються для ведення бізнесу. Слід зазначити, що в Україні поняття «бізнес» і «підприємництво» сприймаються як слова-синоніми. Сутністю підприємництва є знаходження і апробація чогось нового, того, чого не було раніше в структурі виробництва, в соціумі чи суспільстві [3]. І це так, ті хто бажають мати приватну власність в засобах виробництва – стають підприємцями.

За своїм економічним змістом приватна власність має значні перспективи розвитку в економічній системі усякого суспільства. В цілому, приватна власність відповідає принципам індивідуальної свободи людини. Підприємці бажають заробити прибуток, для чого постійно шукають нові ідеї, технології, нові товари й послуги. Підприємець, діючи самостійно, сам вирішує фінансові та виробничі проблеми, він незалежний від інших власників, в тому числі й від держави. В даному випадку постає питаннях «що і для кого виробляти». Тут соціально-економічна сфера ринку виробленого товару має провідне місце в обранні організаційної методики виробництва і продажу.

Таким чином, наведені трактування з соціально-економічного аналізу показують, що бути підприємцем не просто. В приватному підприємництві перш ніж отримаєш хороший прибуток – необхідно прикласти багато вмінь і зусиль. Праця підприємця пов’язана з постійним ризиком, неправильно продуманий крок веде до банкрутства чи часткової втрати капіталу, тому більшість людей не хоче ускладнювати себе підприємництвом. А для суспільства соціальна економіка через підприємництво – це життєво необхідна складова і підприємництво займає важливу роль в житті людей.

Список використаних джерел:

1. Коротич О.Б. Підприємництво як соціально-економічне явище. *Теорія та практика державного управління*. 2010. Вип. 4. С. 211-216.

2. Бичков О.О. Соціально-економічні регулятори розвитку підприємства. Економіка та держава. № 9, 2011. С.73-77.

3.Підприємництво // Електронний ресурс. Режим доступу: Вікіпедія – вільна енциклопедія – https://uk.wikipedia.org/wiki/Підприємництво

4. Поняття і принципи соціальної економіки // Економіка соціальної роботи. Електронний ресурс. Режим доступу: https://studme.com.ua/16320716/sotsiologiya/ponyatiya_printsipy_sotsialnoy_ekonomiki_ekonomika_sotsialnoy_raboty.htm

СЕКЦІЯ 4. МІСЦЕ ТА РОЛЬ МАРКЕТИНГУ В ЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Трансформація ринку комерційних юридичних послуг в Україні

Біла І.В., студентка 21 м-з-ма/а групи
Науковий керівник –Харенко А.О., к.е.н., доцент
Уманський національний університет садівництва

Ринок юридичних послуг в Україні є досить різноманітним та має певні особливості, що виділяють його з поміж подібних. В 2020 році його реальна місткість оцінювалася фахівцями на рівні 5 млрд. грн. За два подальших роки вона зросла до понад 13,8 млрд. грн, а в 2022 – дещо зменшилася і зупинилася на позначці 8,4 млрд. грн, з них 6,8 млрд. грн припало на м. Київ. Такого результату було досягнуто на фоні пандемії COVID – 19 та агресії рф проти України. Характерною особливістю першої події став перехід юридичної практики із оф-лайн у он-лайн режим. Стосовно другої – керівники ЮФ відмітили наступні ризики: відтік кадрів з ринку (міграція та перекваліфікація), занепад окремих практик через втрату окремих індустрій та галузей економіки, скорочення інвестицій, зменшення платоспроможності клієнтів та ін.

За регіональною ознакою більшість юридичних фірм зареєстрована в м. Київ, також значна їх кількість знаходиться в містах Харків, Одеса, Дніпро та Львові. Початок військових дій спричинив вимушену міграцію частини ЮФ до західних регіонів України. Це проявилося у відкритті додаткових офісів та представництв у таких містах як Львів, Івано-Франківськ та Рівне на додачу до вже існуючих в столиці або інших населених пунктах наближених до лінії зіткнення.

В 2019 році найбільшим попитом з боку замовників користувалися послуги по'вязані з dispute resolution, корпоративним правом та M&A, податковим право. Крім того, введення в дію ЗУ «Про валюту і валютні операції» та заходи НБУ стосовно монетарної лібералізації сприяли зростанню попиту в галузях фінансового та банківського права. Стабільно велика кількість звернень стосувалася сфери криміналістики та захисту бізнесу. Також характерною рисою вказаного періоду є актуалізація, в першу чергу для корпоративних клієнтів, одержання портфелю комплексних послуг, які б охоплювали не лише правовий аспект, а й надавалися стосовно аудиту та деяких управлінських аспектів. Такий розвиток подій спонукав окремі юридичні фірми створювати відповідні підрозділи тим самим перетворюючись із вузькоспеціалізованих структур у системні консалтингові компанії з досить широким набором продуктів [1]. Продовження даного тренду спостерігалося і в 2020 році. На додачу до вже вище заявлених практик додалося ще дві сфери: земля та медицина. Інтерес до першої складової, з боку клієнтів, пояснювався запровадженням ринку землі, що дозволить господарюючим суб'єктам, в основному аграрного спрямування,

упорядкувати, легалізувати та розширити свої надбання. Натомість розвиток другого сегменту був спровокований епідемією COVID – 19. У 2021 році ринок юридичних послуг продовжив динамічно зростати за всіма вказаними напрямами. Цьому сприяло зростання ступеня розуміння необхідності їх одержання для захисту своїх прав, як з боку корпоративних так і фізичних клієнтів. 2022 рік приніс нові тренди в напрямках розвитку юридичних продуктів пов'язаних з міграційним та військовим правом, практикою фіксації та відшкодування воєнних збитків, санкційними провадженнями, захист активів та прав інвесторів. Проте, лідерами, за результатами року, залишилися судова практика, корпоративне та кримінальне право.

Ринок юридичних послуг в Україні є досить конкурентним оскільки, згідно інформації Національної асоціації адвокатів України, на початок 2023 року було зареєстровано до 65 000 адвокатів, а за даними ЄДРПОУ по КВЕД 69.10 «Діяльність у сфері права» – до 20 000 суб'єктів господарської діяльності [2]. Крім того, в національній системі закладів вищої освіти близько 130 вузів пропонують навчання в сфері правознавства, що дозволяє роботодавцям обирати найкращих для заповнення вакансій молодшого персоналу. Рівень якісних параметрів здобутих освітніх послуг може значно варіювати під впливом різноманітних чинників, як пов'язаних із навчальною установою так і особистими характеристиками людини. Проте, кожна юридична фірма може підвищити його через організацію обміном досвідом, тренінги, семінари і т.п., акцентуючи такі дії на відповідних посадових обов'язках. Крім того, надлишкова пропозиція потенційного персоналу на ринку праці дозволяє роботодавцям знаходити фахівців із відповідним досвідом.

Специфічною особливістю ринку юридичних послуг є його закритість, не дивлячись на досить значні обсяги підготовки кадрів даного профілю в країні. Це пов'язано з ключовим аспектом ведення бізнесу – репупацією надавача послуг, будь-то юридична чи фізична особа. Таким чином, щоб новий умовний юрист зміг одержати, а більш-того утримати клієнта він повинен проявити себе працюючи як найманий фахівець. Іншим проявом даного аспекту є небажання як надавачів так і одержувачів оприлюднювати інформацію стосовно предмету співпраці та вартості послуг. Причому стосовно останньої, за однакових умов, досить часто спостерігається ситуація коли її рівень у різних надавачів значно відрізняється (можливо навіть в рази).

Встановлення вартості наданих юридичних послуг передбачає врахування їх обсягу та складності, тривалості часу, необхідного для надання, ступеню терміновості та інших обставин. На сьогоднішній день в Україні виділяють такі системи оплати юридичних послуг: фіксована, фіксована поетапна, погодинна, винагорода за результат, абонентська та комбінована. Використання того чи іншого підходу залежить від бажання одержувача чи надавача послуг та її специфіки за умови наявності альтернатив. Досліджуючи, наприклад, рівень погодинної оплати послуг

фахівців різних за місцем у рейтингу, а отже і масштабом діяльності фірм можна помітити, що її рівень за цією ознакою може коливатися майже у два рази. Крім того, за останні три роки тариф за практично всіма групами зріс.

Складна ситуація, в яку потрапили на початку російської агресії надавачі юридичних послуг, спонукала окремих адвокатів та дрібні фірми, в якості стратегії виживання та збереження клієнтів, вдатися до демпінгу шляхом заниження вартості надання стандартних продуктів. Проте, великі гравці практично не йшли на подібний крок, намагаючись вирішити проблему через налагодження більш тісних взаємовідносин з одержувачами для кращого розуміння останніми окремих дій юристів. З цією метою вони почали робити білінг частіше, але меншими сумами, хоча клієнти і намагаються одразу визначитися із загальною вартістю та зафіксувати її [3].

Серед близько 20 тис. юридичних фірм, що ведуть бізнес в Україні є як національні надавачі послуг так і представництва іноземних компаній. Також їх можна сегментувати за ступенем диверсифікації бізнесу – ті, що надають лише юридичні послуги і ті для яких вони є лише одним із напрямів діяльності. Суб'єктів ринку юридичних послуг можна поділити на компанії, що надають послуги категорії «general», нішеві компанії (що обслуговують певні індустрії), спеціалізовані компанії-бутики (що працюють в одній або декількох галузях юридичної практики), а також великі компанії-супермаркети. Протягом останніх років набула популярності класифікація в основі якої лежить ознака «індустрія діяльності», тобто сфера бізнесу на якій спеціалізується ЮФ.

Отже, протягом останніх двох років на ринку юридичних послуг відбувалися суттєві трансформаційні зміни. Вони пов'язані з частковою переорієнтацією гравців першого ешелону з національного на міжнародні ринки. Це пов'язано з одного боку із очікуваннями щодо зростання попиту на супровід майбутніх іноземних інвестицій в Україну, а з іншого – задля допомоги великому українському бізнесу на нових ринках. На даний момент фахівці оцінюють ринок юридичних послуг України як такий, що стабілізувався та активно функціонує.

Список використаних джерел:

1. Грамацький Е. Старі труднощі та нові можливості: ринок юридичних послуг 2019/2020. *Юридична газета*. URL: https://yur-gazeta.com/publications/legal-business-in-ukraine/stari-trudnoshchi-ta-novi-mozhlivosti-rinok-yuridichnih-poslug-20192020.html

2. Маркетинг юридичних фірм та об'єднань. URL: https://dinanta.com/blog/law-firm-marketing

3. Липський О. Юридичний ринок сьогодні проходить найбільш тяжке випробування за часів незалежності України. *Закон і бізнес*. URL: https://zib.com.ua/ua/152966.html

Теоретичні засади дослідження розвитку електронної комерції в умовах глобальної диджиталізації

Макушок О.В., к.е.н., доцент
Богданов Я.Р., здобувач третього рівня вищої освіти (доктор філософії)
Уманський національний університет садівництва

Сучасний етап розвитку глобальної економіки відзначається небувалим зростанням впливу науки та нових технологій на соціально-економічний розвиток всіх країн. Технології інформаційної революції займають важливе місце в цих процесах, що спричинило сприйняття постіндустріального суспільства як інформаційного. Нові технології радикально та швидко змінили структуру світової економіки. У дослідженнях соціально-економічних процесів, що характерні для переходу від індустріального суспільства до постіндустріального, пропонуються ряд концепцій розвитку економіки, зокрема інноваційна, інформаційна, цифрова (диджитальна), «нова» економіка, економіка знань, економіка, заснована на знаннях. Процес диджиталізації охоплює всі сфери діяльності людини і набуває глобального характеру. Електронна комерція як продукт цифрової економіки стала сферою застосування електронних та інформаційних технологій для покращення традиційних бізнес-процесів у розподілу товарів і послуг, що призвело до глибоких змін у них.

Однією з визначальних тенденцій розвитку сучасного бізнесу є поява нових форм співпраці та взаємозалежності економічних агентів. Використання інформаційно-комунікаційних технологій у процесі електронної фінансово-комерційної діяльності визначається як електронна комерція. Термін «електронна комерція» широко використовується в сучасному світі. Однак, незважаючи на його популярність, в світовій та українській економічній теорії і практиці ще не сформувався окремий понятійно-термінологічний апарат для аналітичного опису електронної комерції. Багато зарубіжних авторів, пояснюючи поняття «електронна комерція», розглядають її як діяльність, що охоплює всі види електронних транзакцій між організаціями та зацікавленими сторонами [1, с. 402]. Це визначення є загальним, оскільки сутність електронної комерції розглядається лише з точки зору взаємодії межи учасниками електронних транзакцій [2, с. 187].

Вчені надають різні визначення поняття “електронна комерція”, розглядаючи його з різних точок зору. А. Маєвська визначає електронну комерцію як форму ділових операцій, де сторони взаємодіють через електронні технології, а не в процесі фізичного обміну чи контакту [3, с. 112].

В. Тріз та Л. Стюарт описують бізнесовий і торговий аспекти поняття “електронна комерція”. Вони вважають, що поняття “електронна комерція” включає застосування технологій у фінансовому бізнесу, електронному резервуванні квитків, постачанні, замовленнях, а також використання

Інтернету для покупок і продажу товарів та послуг, зокрема післяпродажних послуг і підтримки [2, с. 187].

Вітчизняні науковці В. Плескач та Т. Затонацька подають деталізоване визначення поняття “електронна комерція”. За їхнім поглядом, електронна комерція – це ведення бізнесу за допомогою електронної торгівлі, яка базується на використанні електронних комунікацій та технологій оброблення цифрової інформації для встановлення та зміни відносин з створенням вартості між організаціями та організаціями й індивідами [4, с. 341]. Цей погляд широко розповсюджений і висвітлюється в різних джерелах, де електронна комерція розглядається як вид ділової активності суб’єктів господарювання, що здійснюється за допомогою сучасних інформаційних технологій, систем та комунікаційних засобів для отримання прибутку та задоволення потреб споживачів.

Вивчивши різні погляди на поняття “електронна комерція”, пропонуємо наступне визначення: електронна комерція – це ефективна форма бізнес-процесу, де взаємодія між учасниками здійснюється за допомогою сучасних інформаційних технологій та комунікаційних засобів, що відповідають їх потребам.

Якщо розглядати електронну комерцію як ефективну форму бізнес-процесу, то до процесів, пов’язаних з її реалізацією за допомогою електронних трансакцій в мережі Інтернет, можна включити такі елементи: обмін інформацією, взаємодію між потенційними учасниками (продавцем та покупцем), інтернет-маркетинг, допродажне та післяпродажне обслуговування, оплату у форматі електронних розрахунків, інтернет-рекламу, логістичні послуги, страхові послуги, адміністративні послуги тощо.

Список використаних джерел

1. Chaffey D. E-business and E-commerce Management. Strategy, Implementation and Practice. Prentice Hall, 2009. 800 p.

2. Treese C.W., Stewart L.C. Designing Systems for Internet Commerce. Addison Wesley, 1998. 375 p.

3. Маєвська А. Електронна комерція і право : навчально-методичний посібник. Харків, 2010. 256 с.

4. Плескач В., Затонацька Т. Електронна комер ція : підручник. Київ : Знання, 2007. 535 с.

Цінова політика в системі маркетингу

Бортник Т.І., к.е.н., доцент
Уманський національний університет садівництва

Цінова політика є важливою складовою маркетингової стратегії підприємства. Вона включає комплекс заходів, що стосуються визначення ціни, знижок, умов оплати за товари чи послуги з метою задоволення потреб

споживачів та досягнення максимально можливого та стабільного рівня рентабельності підприємства [1].

Цілі цінової політики можуть бути різними, зокрема:

- поліпшення фінансових показників підприємства;
- позиціювання товару;
- стимулювання попиту.

Процес формування цінової політики фірми включає поряд з аналізом механізму ціноутворення також такі елементи:

- визначення факторів чутливості споживачів до рівня цін;
- визначення розмірів та умов надання знижок на товари та послуги;
- вибір цінової стратегії, що забезпечує з урахуванням усіх компонентів цінової політики найуспішніше просування продукту на ринку.

Фактори, що впливають на цінову чутливість споживачів, можуть бути різними і залежать від багатьох чинників. Основні фактори, які визначають цінову чутливість споживачів, такі [2]:

1. ефект уявлень про наявність товарів-замінників (субститутів) - що вища ціна товару відносно ціни аналога, то чутливіший споживач до рівня цін;

2. ефект унікальності - чим унікальніший товар за своїми властивостями, тим менш покупці будуть чутливими до рівня ціни, особливо коли вони порівнюватимуть його з аналогами або альтернативами під час купівлі;

3. ефект складності порівнянь - покупці менш чутливі до рівня цін широко відомих товарів або товарів престижних фірм, якщо порівняння товарів за властивостями і цінами ускладнене.

Врахування цих факторів може допомогти підприємствам визначити оптимальний рівень цін на свої товари та послуги, що задовольнятиме потреби споживачів та забезпечить максимальний рівень рентабельності підприємства.

Розміри та умови надання знижок на товари та послуги повинні бути визначені на підставі відповідного розпорядчого документа. Документ, який визначає розміри та умови надання знижок, повинен містити наступну інформацію:

- мету проведення заходу;
- асортимент товару, на який поширюються знижки.
- види знижок;
- розмір знижок;
- умови надання знижок;
- порядок інформування покупців про знижки на товари.

При визначенні розміру знижок на товари та послуги необхідно враховувати рівень конкуренції на ринку, вартість виробництва товару, сезонність, кількість товару, що продається, та інші фактори, що можуть впливати на ціну. Умови надання знижок можуть бути різними, залежно від мети та стратегії підприємства. Наприклад, знижки можуть бути надані при покупці великої кількості товару, при покупці товару в певний період року,

при покупці товару певної марки тощо.

Цінова стратегія в системі маркетингу грає важливу роль у визначенні цін на товари або послуги компанії та впливає на її прибутковість та конкурентоспроможність [3]. Існує кілька різних цінових стратегій, які компанії можуть використовувати, а також різні фактори, що впливають на вибір цінової стратегії. Типовими ціновими стратегіями і факторами, що впливають на їх вибір є :

1. ціна на основі витрат (Cost-Based Pricing) - в даній стратегії ціна визначається на основі витрат на виробництво товару або надання послуги, а також на прибуток, який компанія бажає отримати. Фактори, що впливають: витрати на сировину, працю, обладнання, маржа прибутку.

2. ціна на основі конкуренції (Competitive-Based Pricing) – в пропонованій стратегії ціна визначається на основі цін конкурентів. Фактори, що впливають: цінова політика конкурентів, унікальність продукту, позиціонування на ринку.

3. ціна на основі попиту (Demand-Based Pricing) – в такому випадку ціна встановлюється на основі рівня попиту на товар або послугу. Фактори, що впливають: рівень попиту, сезонні коливання, цінова чутливість споживачів.

4. ціна на основі стратегії (Price Skimming) - компанія встановлює високу ціну на початку, а потім поступово знижує її. Фактори, що впливають: унікальність продукту, здатність споживачів сплачувати високу ціну.

5. ціна на основі аукціону (Auction Pricing) - товар або послуга продаються на аукціоні, і ціна визначається на основі того, скільки покупці готові заплатити.

Вибір цінової стратегії повинен бути обґрунтованим і враховувати всі ці фактори, а також контекст і особливості конкретного ринку та бізнесу компанії [4].

Цінова політика є важливою складовою маркетингової стратегії підприємства. Вона визначає рівень цін на товари та послуги, що пропонуються на ринку, та має на меті забезпечення максимальної прибутковості підприємства. При формуванні цінової політики підприємство повинно враховувати різні фактори, такі як рівень конкуренції на ринку, вартість виробництва товару, сезонність, кількість товару, що продається, та ін. Вибір оптимальної цінової стратегії залежить від мети та стратегії підприємства.

Список використаних джерел

1. Мазур О.Є., Гончар А.С. Управління ціновою політикою: організаційні аспекти. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління.* 2020. №19(3 (46)). С.347-358.

2. Стаднік Л.І., Шевченко А.О. Інноваційна цінова політика як елемент консалтингу в системі управління поведінкою споживачів. *Економіка та держава*. 2020. № 8. С. 66-70.

3. Кузьминчук Н.В., Куценко Т.М., Терованесова О.Ю., Фоменко В.М. Цінова політика підприємств як елемент маркетингового комплексу в системі

маркетинг-менеджменту. *Modern Economics*. 2022. № 31(2022). С.82-89. DOI: https://doi.org/10.31521/modecon.V31(2022)-12.

4. Жовтяк Г.А., Серьогіна Д.О. Теоретико-методичні підходи до ціноутворення у системі маркетингу. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2022. № 34. С.83-86.

Цінова політика підприємств в сучасних умовах: маркетинговий аспект

Бутко Н.В.
к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства, обліку і аудиту
Маслюк С.М.
здобувач вищої освіти групи ПТБм-22
Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького

На сьогоднішній день прослідковуються різноманітні проблеми в процесі функціонування суб'єктів підприємництва як на міжнародному, так і на внутрішньому ринку, і серед них однією з найважливіших є формування ефективного механізму встановлення цін на товари і послуги підприємств. Цей процес ціноутворення є вкрай складним і залежить від численних факторів і умов. З одного боку, вартість продукції або послуг, яку пропонують підприємства, є ключовою категорією у сучасній економіці. З іншого боку, отримання прибутку від цього процесу залежить не лише від факторів, що визначають ціни, але також від попиту на цю продукцію або послуги на ринку. У ситуації, коли існує невизначеність і ризик, важливо враховувати високий рівень конкуренції між вітчизняними підприємствами і фактор часу, необхідний для потенційного клієнта, щоб отримати інформацію про приблизну ціну на продукт або послугу. Таким чином, дослідження факторів, які впливають на ціноутворення у виробництві і реалізації продукції або послуг в умовах посиленої конкурентоспроможності і які впливають на тривалість виходу продукту на ринок, є дуже актуальними.

Політика ціноутворення підприємств формується під впливом багатьох факторів, які поділяються на внутрішні та зовнішні [1-4].

До внутрішніх факторів ціноутворення, які впливають на функціонування підприємства і можуть бути контрольованими керівництвом, слід віднести такі: місія підприємства; стратегічні та поточні цілі підприємства за функціональними напрямами; фінансові витрати; принципи формування цін на товари і послуги; комплекс маркетингу; персонал; імідж підприємства.

До зовнішніх факторів ціноутворення, які впливають на діяльність підприємства і не можуть бути контрольованими керівництвом, відносяться такі: кредитно-грошова система; інфляція; державне регулювання цін; стан і динаміка ринку; цінова еластичність попиту; пропозиція товарів і послуг на ринку; конкуренти і їх позиції; стадія життєвого циклу товарів і послуг.

Ефективна цінова політика підприємства є ключовим фактором його успіху на ринку, особливо в умовах постійних змін у конкурентному середовищі. Формування цінової політики підприємства є важливим завданням і вимагає врахування потреб підприємства та особливостей ринку у країні. Серед ключових викликів у формуванні ціноутворення можна виділити обмеженість ресурсів, які можуть бути витрачені на оновлення основних засобів виробництва та підвищення ефективності рекламної діяльності. Реалізація ціноутворення повинна відбуватися відповідно до цінової стратегії, яка визначає основні підходи до ціноутворення [4].

Головною метою цінової стратегії є розробка системи цін, яка дозволить підприємству отримувати максимальний прибуток від продажу продукції за мінімальних витрат на її виробництво, дотримуючись діючого законодавства та ринкових умов.

Цінова стратегія включає формування комплексу організаційних, технічних і фінансових заходів для підвищення інтенсивності продажу продукції, збільшення її конкурентоспроможності і активного впливу на попит і пропозицію на ринку. Ця стратегія передбачає контроль за збутом і станом ринку з метою підтримки ринкових цін на такому рівні, який гарантує оптимальні прибутки, і втілюється через програму заходів щодо поліпшення маркетингу, дистрибуції та продажу сільськогосподарської продукції для досягнення стабільних прибутків.

Споживачі, які проявляють великий інтерес до ціни, асортименту і якості товарів або послуг при їх покупці, грають важливу роль на ринку. Ефективна реклама має значний вплив на цю категорію покупців, переконуючи їх у корисних характеристиках продуктів і їх перевагах.Недосконала рекламна діяльність на підприємстві може значно знизити обсяги продажів продукції. Оскільки реклама, яка підсилюється зазначенням цін, має суттєвий вплив на споживачів, особливо коли ціни зазначаються зі знижками [2].

Для правильного планування програми рекламної діяльності підприємству важливо залучати якнайбільше аудиторії слухачів та читачів, які зацікавлені у рекламованих товарах і мають звичку купувати їх. Цей підхід може здаватися дуже простим, але він повинен враховувати два аспекти. По-перше, метод повинен бути орієнтованим на ринок, але водночас він повинен враховувати, як покупці приймають рішення про покупку. Наприклад, деякі галузеві каталоги можуть відповідати вимогам ринку, але не завжди відповідають нахилам покупців і ціновій політиці (іншими словами, покупці, коли приймають рішення про покупку, не завжди звертаються до таких каталогів).

Один із кроків для вдосконалення цього підходу – це розробка плану рекламних заходів, які б спонукали споживачів психологічно до покупки. Цей план може складатися з наступних пунктів:

1. Загальна характеристика рекламної кампанії (збір повної інформації про конкурентів, аналіз подібної продукції та визначення її відмінностей, що потрібно для чіткого планування рекламних заходів).

2. Чітка формулювання цілей і завдань реклами (розробка бюджету рекламної кампанії, оцінка ефективності реклами та вибір методів і засобів рекламного впливу на споживачів).

Отже, необхідно визначити рекламну стратегію для обраного підприємства. До операційного (поточного) планування входить розробка конкретного рекламного повідомлення та плану його розповсюдження.

Вибір конкретних засобів і каналів реклами залежить від фінансових можливостей, цілей підприємства, а також від асортименту товарів, які воно продає, форми торгівлі, регіональних особливостей і т.д. В деяких регіонах споживачі довіряють більше телебаченню, у інших –соціальним мережам та медіа. Але якщо використовувати рекламу з виділеними знижками на продукцію, це значно збільшить зацікавленість покупців.

Головним критерієм вибору конкретного виду реклами є забезпечення того, що товар буде видимим для цільової аудиторії, оскільки це має значний вплив на психологію покупця. Розроблений план маркетингу в межах підприємства повинен забезпечити оптимальне співвідношення різноманітних засобів просування як через вибір одного лише виду реклами або комбінація рекламних повідомлень у пресі, на радіо чи телебаченні, заходи для стимулювання продажів і прямий маркетинг. Правильна стратегія ціноутворення, розумна тактика установки цін, послідовне впровадження цінової політики підвищують конкурентоспроможність і є складовими успішної діяльності будь-якого підприємства в умовах жорсткої конкуренції на ринку.

Список використаних джерел

1. Андрійчук В.Г. Ціна як інструмент аналізу, оцінки і прогнозу економічних та виробничих параметрів розвитку підприємства. *Економіка АПК*. 2018. № 3. С. 22-29.

2. Власюк В.Є., Олексієвець О.О., Олішкевич К.В. Проблеми формування цінової політики підприємств. *Молодий вчений.* 2017. № 5 (45). С. 521–524.

3. Голубков Є.П. Маркетинг для професіоналів: практичний курс: підручник і практикум для бакалаврату та магістратури. 2017. С. 358−390.

4. Євтушенко Н.О., Нечитайло Б.С. Ефективна цінова політика як фактор успіху у конкурентній боротьбі. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2022. № 1-2(39). С. 17-21.

Упаковка як дієвий інструмент маркетингу в онлайн-продажах

Вишневська М.К., к.т.н., доцент
ННІ «Інститут промислових та бізнес технологій» (УДУНТ)
Крамаренко А.В., к.е.н., доцент
ННІ «Інститут промислових та бізнес технологій» (УДУНТ)

У сучасному світі велику роль відіграють онлайн-продажи. Буквально десятиріччя назад сегмент онлайн-торгівлі був представлений переважно великими інтернет-магазинами. Сьогодні ситуація в корені змінилася. Купувати через інтернет стало цікаво, зручно і вигідно. Більш того, значна частина продавців вирівняла ціни офлайн та онлайн, і тепер в інтернет-магазинах купують все – від великої побутової техніки до різноманітних дрібниць.

В онлайн-продажах особливу роль відіграє упаковка, яка все частіше не тільки виконує рекламну функцію, а й стає неодмінним атрибутом маркетингового просування товарів та масовим предметом дизайну. Нині вже не достатньо, щоб вона була виключно якісною та забезпечувала збереження товарів від ушкоджень під час транспортування, упаковка має бути також яскравою, індивідуальною, унікальною.

Опитування демонструють, що більше половини онлайн-покупців готові знову звернутися до компанії, яка надала їм товар у високоякісній упаковці, а переважна більшість – повторно використовують коробки і пакети, в яких отримали онлайн-замовлення. Представники бізнесу, в свою чергу, зазначають, що приділивши упаковці належну увагу, компанія може підвищити інтерес до своєї продукції на третину. Тож упаковка здатна приносити користь компанії навіть після продажу товару, забезпечуючи, так званий хвильовий ефект.

Згідно до даних Business Insider 35% споживачів купують товар тільки після прочитання тексту, який розміщений на упаковці, 62% роблять покупку, визначивши по упаковці загальновідому організацію і лише 3% не надають значення упаковці. При цьому формування першого враження про товар займає приблизно 3-7 секунд [1]. Особливість маркетингового сприйняття упаковки полягає в тому, що вона розглядається не тільки як носій маркування або барвистого оформлення товару, а й як засіб створення споживчих переваг.

Упаковка впливає на підсвідомість споживачів. Також як офіс, співробітники і веб-сайт, упаковка продукту є обличчям бренду. Приваблива – змушує покупця припустити, що її вміст також не розчарує [1].

Суттєва частина суспільства поступово відходить від традиційних ЗМІ, проводячи, натомість, значну частину свого часу на YouTube, в Instagram та інших соціальних мережах в пошуках найпопулярніших тенденцій. Як наслідок, в онлайн-продажах виникає тренд на використання такого каналу взаємодії зі споживачами як відеоконтент. Що і не дивно, адже цей формат дозволяє познайомитися з продуктом в усіх деталях і збільшує конверсію.

Більш того, сторінки, де є відеоконтент, ставляться вище в пошуковій видачі. Нині одними з найпопулярніших типів рекламних відео на YouTube є «відео з розпакуванням» та «відео з доставкою». Щотижня створюється більше тисячі таких роликів, загальна кількість переглядів яких обчислюється мільйонами. Діти і дорослі з усього світу заробляють просто публікуючи відео про те, як вони розпаковують предмети перед камерою (телефони, іграшки, косметику тощо). В онлайн-покупках – це дієвий спосіб для споживача познайомитися з продуктом перед його купівлею. При цьому чим привабливіша, статусніша та цікавіша упаковка, тим більше зацікавленості у аудиторії, яка переглядає цей відеоконтент.

Що робить процес розпакування таким популярним? Відповідь полягає у фірмовому оформленні упаковки як всередині, так і зовні. Яскраво пофарбовані коробки, шрифти і логотипи, безшовна зовнішня упаковка, красиво загорнуті продукти, внутрішній вміст, контекстні повідомлення тощо роблять свою справу – продукт бачиться особливим, а процес його розпакування таким цікавим.

Так, наприклад, японська компанія Jurassic Chocolat стала всесвітньо відомою саме таким чином. У інтернеті можна знайти відео з розпаковкою ласощів від цього бренду на німецькій, італійській, англійській та інших мовах. Набір Jurassic Chocolat − це шматок шоколаду, заповнений інструментами для розкопок, які «палеонтолог» може використовувати в цьому процесі (при цьому їстівним є кожен аспект розкопок, від раковини до скам'янілості). Ця інноваційна упаковка шоколаду виділяє Jurassic Chocolat на тлі висококонкурентного ринку шоколаду для особливих випадків. Хоча компанія порівняно невелика і виготовляє не так багато солодощів, цей шоколад можна купити на Amazon та eBay. Не дивлячись на те, що ціна на нього досить велика, є блоги людей з різних країн, які розповідають іншим про цей шоколад, показують процес його розпакування і, тим самим, надихають на покупку інших. Даний приклад яскраво демонструє, як вдале та інноваційне рішення щодо пакування продукції впливає на рівень продажів компанії.

Instagram – американська соціальна мережа, платформа для обміну фотографіями та відео – нині один з найпопулярніших способів взаємодії зі споживачами в усьому світі. У Instagram базуються тисячі впливових осіб, лідерів думок (інфлюенсерів) − моделей, акторів, співаків, стилістів, любителів дитячого одягу, кулінарних блогерів, гуру фітнесу тощо, чия присутність в соціальних мережах збирає сотні тисяч, а іноді і мільйони послідовників. Досвідчені компанії швидко усвідомили їх популярність і успішно використовують її в своїх інтересах, розсилаючи інфлюенсерам продукцію, яку ті розпаковують на відео, щоб підвищити зацікавленість підписників до того чи іншого товару. Так брендована, унікальна упаковка стає все більш популярною у споживчому маркетингу, що робить розпакування феноменом свого часу.

Тож упаковка нині – це важлива частина бренду та маркетингової діяльності компанії, яка вже не тільки сприяє захисту товарів під час транспортування, але й підвищує цінність продукту у свідомості покупців. Це також дієвий інструмент, який виділяє товар серед величезної кількості варіантів, доступних споживачам у всесвіті онлайн-покупок.

Список використаних джерел:

1. Міжнародна виставка пакувальної промисловості INTERPACK 2023. URL : https://polpak.com.ua/about_bread/ (дата звернення: 06.11.2023).

Додана вартість та канали розподілу сільськогосподарської продукції

Ярослав Грабек, студент 21дф-е групи
Уманський національний університет садівництва

Ефективність функціонування окремого підприємства, сектору, галузі чи економіки в цілому визначається їх спроможністю продукувати додану вартість. Адже зростаючі потреби суспільства можна задовольнити лише за рахунок стійкого збільшення випуску товарів і послуг.

Особливе почесне місце в національній економічній системі справедливо займає сільське господарство. Тому що саме тут починається стратегічно важливе виробництво – виробництво продовольства. Відтак, сільське господарство є винятково важливим базисом національної продовольчої безпеки. Воно також забезпечує сировиною підприємства харчової промисловості продукція яких експортується, що розширює сферу економічного впливу України на глобальному продовольчому ринку.

Необхідність стійкого функціонування сільськогосподарських товаровиробників вимагає від них застосування сучасних маркетингових стратегій. Зокрема тих, що забезпечують удосконалення ринкової координації за рахунок суттєвого покращення організації, контролю за каналами постачання й розподілу. В контексті теми дослідження, особливе значення має організація і контроль за каналами розподілу. Продиктовано це необхідністю збільшення очікуваного доходу. Адже відомо, що по мірі просування продукції ланцюгом вартості, розмір доданої вартості зростає. Найменший її розмір знаходиться на початку ланцюга і втілюється у продукції у вигляді сировини. Найбільший її розмір знаходиться в кінці ланцюга і втілюється у продукції у вигляді готового до кінцевого споживання виробу. Кумулятивне накопичення доданої вартості відображається у розмірі цінових премій учасників ланцюга вартості – найменше заробляють селяни, які виробляють та продають продовольчу сировину, найбільше - роздрібні мережі, які продають харчові напівфабрикати та готову до споживання їжу. Підприємства харчової промисловості, які переробляють продовольчу сировину, створюють готовий продукт із значно вищою, ніж на стадії сільськогосподарських товаровиробників, часткою доданої вартості. Це забезпечує їм кращі ціни і, відповідно, вищі доходи. Наприклад, станом на 1

жовтня 2023р. закупівельна ціна молока екстра ґатунку склала 12,75 грн/кг без ПДВ [1]. Це молоко жирністю 3,5%. Якщо перерахувати закупівельну ціну для молока жирністю 2,6%, то виходить 9,47 грн/кг без ПДВ. При цьому роздрібна ціна молока пастеризованого жирністю до 2,6% включно у вересні 2023р. становила 36,23 грн/кг [2]. Враховуючи, що в роздрібній мережі торгова націнка становить 15% [3], молокозаводи продавали дану продукцію в середньому по 30,8 грн/кг. Або в 3,3 рази дорожче, ніж купили. При цьому процес нормалізації молока вищої жирності (3,5%) до молока нижчої жирності (2,6%) та його пастеризація – один із найпростіших і найменш затратних технологічних процесів у молокопереробній галузі харчової промисловості.

На диспропорції в оцінюванні сировини та готової до споживання їжі вказує і такий факт, як закупівельна ціна на молоко в розмірі 12,75 грн/кг [1] і мінеральної газованої води «Поляна квасова» в розмірі 23 грн/кг [4].

Отже, одним із практичних заходів підвищення доходності сільськогосподарського виробництва, є збереження контролю сільськогосподарських товаровиробників над продовольчою сировиною в каналах розподілу до моменту її промислової переробки. З тим, щоб вищу цінову премію за реалізацію продукції з вищою часткою доданої вартості, залишити собі. Єдиним способом досягнути такої цілі є підвищення ринкової координації аграріїв шляхом створення обслуговуючих кооперативів у вигляді промислових підприємств. В даному випадку молокопереробного заводу. В Україні уже є приклад успішного підходу в даному напрямі - 18 липня 2023р. у с. Утішків Красненської ОТГ Золочівського району Львівської області офіційно відкрили перший кооперативний молокопереробний завод «Набіл». Потужність заводу становить 25 тонн молока за зміну. Асортимент продукції - молоко, кефір, йогурт, масло та м’які сири. Загальна сума інвестицій склала 95 млн. грн., з яких 90 млн. грн. – це кошти канадської кооперативної організації Socodevi, ще 5 млн. грн. – від 3 українських кооперативів та кооперативного об’єднання «Рівноправність», які є власниками цього підприємства. Усі вони зі Львівщини та об’єднують понад 100 молочних господарств області. Завод будували 2,5 роки в межах проєкту «Розвиток молочного бізнесу в Україні», який фінансується урядом Канади [5].

Список використаних джерел

1. Закупівельні ціни на молоко йдуть угору [Електронний ресурс]. *AgroPortal*. 2023. 11 жовтня. URL: https://agroportal.ua/news/zhivotnovodstvo/cini-na-moloko-pishli-vgoru

2. Середні споживчі ціни на товари (послуги) по Україні у 2023 році [Електронний ресурс]. URL: https://www.ukrstat.gov.ua/english/x.bmp

3. Чагаровський В. Державне обмеження націнки на молочку не працює: фактично у мереж реальна націнка 45% [Електронний ресурс]. *LATIFUNDIST*. 2022. 13 січня. URL: https://latifundist.com/novosti/58003-

derzhavne-obmezhennya-natsinki-na-molochku-ne-pratsyuye-faktichno-u-merezh-realna-natsinka-45--chagarovskij

4. Мінеральна вода Поляна Квасова [Електронний ресурс]. *Аквамаркет*. URL: https://aquamarket.ua/uk/437-mineralna-voda/brand/polyana-kvasova

5. Козицький М. На Золочівщині відкрили молокопереробний завод, у який інвестували 95 мільйонів гривень [Електронний ресурс]. *Варіанти*. 2023. 19 липня. URL: https://varianty.lviv.ua/95999-na-zolochivshchyni-vidkryly-molokopererobnyi-zavod-u-yakyi-investuvaly-95-milioniv-hryven

Інноваційний підхід оцінювання лояльності споживачів до брендів компаній на конкурентному ринку

Соколова Л.В., д.е.н., професор кафедри економічної кібернетики
та управління економічною безпекою
Харківський національний університет радіоелектроніки,
Дюжев В.Г., д.е.н., професор кафедри економіки бізнесу та
міжнародних економічних відносин
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»
Кончаківська Є.В., студент
Харківський національний університет радіоелектроніки

Зміна у споживчій поведінці стає все менш передбачуваною, оскільки традиційне розуміння профілю споживачів та їх сегментів також перебуває в стадії радикальних змін. У таких мінливих умовах важливість оцінювання лояльності споживачів до брендів будь-якої компанії стає очевидною. Дослідженню процесу формування та оцінювання лояльності споживачів присвятили свої наукові праці зарубіжні вчені П. Гембл, М. Стоун, Ф. Котлер та багато інших. Лояльність походить від англійського слова «loyal» (вірний, відданий) – це, насамперед, позитивне відношення покупця до конкретного підприємства, компанії або бренду [1]. Лояльність є основним показником рівня взаємодії споживача та компанії [2]. Зручним та доступним засобом оцінки лояльності споживачів є застосування такого маркетингового інструменту, як анкетування. На нашу думку, процес оцінювання лояльності споживачів включає наступні кроки: визначення цілей дослідження; розроблення анкети; проведення опитування; аналіз зібраних даних та їх обробка; порівняння отриманих результатів зі стандартами або попередніми даними (якщо такі є); використання отриманої інформації для розробки та впровадження стратегій; організація систематичного моніторингу лояльності з метою вчасного реагування на можливі ринкові зміни. Ефективне управління лояльністю споживачів є запорукою отримання позитивних змін у маркетинговій діяльності компанії, характеристику яких наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Характеристика результатів позитивних змін у діяльності компанії при управлінні лояльністю споживачів

Результат	Характеристика
Збільшення прибутковості	Лояльні споживачі часто готові платити більше за продукти чи послуги обраного бренду компанії, що сприяє збільшенню прибутковості.
Зменшення витрат на маркетинг	Залучення нових клієнтів вимагає значних ресурсів та витрат на маркетинг, у тому числі на рекламу. Лояльні споживачі становлять стабільну базу клієнтів, що дозволяє зменшити витрати на залучення нових. Утримання існуючих споживачів є метою маркетингу взаємовідносин.
Повторні покупки	Лояльні споживачі схильні до повторних покупок та більшого їх обсягу в майбутньому, що забезпечує сталість прибутків.
Рекомендації бренду	Лояльні клієнти часто рекомендують обраний бренд іншим особам (сарафанний маркетинг), що може призвести до розширення клієнтської бази та підвищення прибутків.
Зменшення рівня впливу конкурентів	Якщо споживачі лояльні до певного бренду компанії, вони менше схильні переходити до конкурентів, навіть якщо ті пропонують схожі товари чи послуги.
Збереження репутації	Лояльні клієнти можуть бути менш схильні критикувати улюблений бренд у випадку помилок чи проблем, і можуть бути більш розуміючими в таких ситуаціях та підтримувати бренд компанії за будь-яких умов.

Джерело інформації: складено авторами.

З метою дослідження лояльності споживачів до брендів ряду компанії на вітчизняному ринку було проведено онлайн анкетування 80 респондентів за допомогою Google-форм. Отримані результати зображені на рисунках 1 та 2.

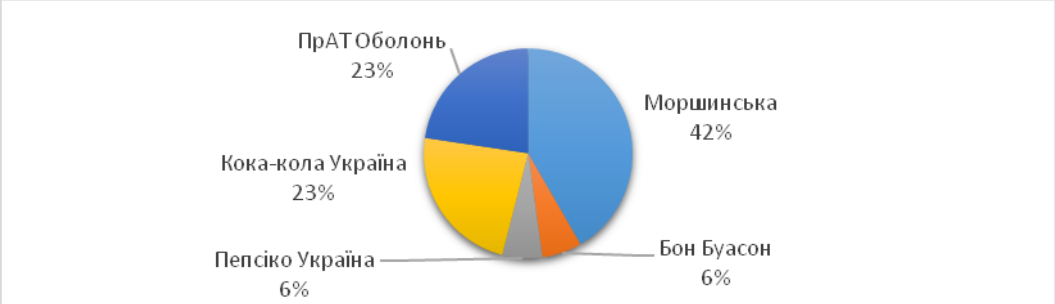

Рис. 1. Сегментація ринку напоїв серед вітчизняних виробників

Джерело інформації: складено авторами.

Стає очевидним, що ТОВ «Моршинська торгівельна компанія» є лідером на вітчизняному ринку мінеральних газованих та негазованих вод. Компанії ІП «Кока Кола Беверіджиз Україна Лімітед» та ПрАТ «Оболонь», які мають схожий асортимент напоїв – солодкі газовані напої, квас та мінеральна вода, є вагомими конкурентами. З метою виявлення питомої ваги споживчих переваг щодо напоїв респондентам було запропоноване питання: «На що звертаєте увагу при покупці напоїв?» Результати опитування представлені на рисунку 2.

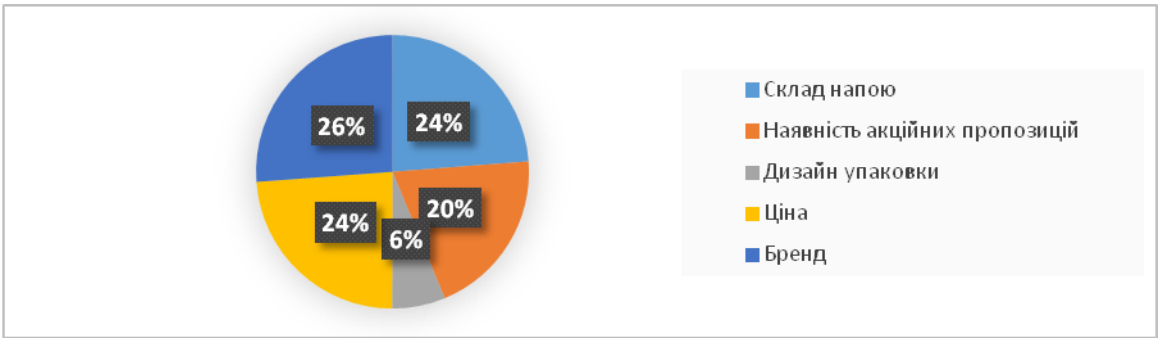

Рис. 2. Питома вага споживчих переваг при виборів напоїв
Джерело інформації: складено авторами.

Можна зробити висновки, що споживачі найбільшу увагу звертають саме на бренд напоїв, а отже при виборі стратегії компанії необхідно особливу увагу приділити просуванню та укріпленню позицій бренду на ринку. Враховуючи світові тенденції поширення здорового способу життя, споживачі звертають увагу на рецептуру напоїв, тому компанії повинні зробити напої безпечними та корисними для споживачів.

Таким чином оцінювання лояльності споживачів до брендів компаній-конкурентів є критично важливим, оскільки сприяє збереженню та розвитку бази клієнтів, збільшенню обсягу продажів та зміцненню конкурентоспроможності на ринку, що є ключовими чинниками успіху компаній у сучасних умовах бізнесу.

Список використаних джерел

1. Міф про лояльність, або чому задоволені клієнти міняють компанії, наче рукавички. URL: http://www.management.com.ua/marketing/mark150.html (дата звернення 17.10.2023).
2. Гурчунова Є. Ключові драйвери та напрямки клієнтської лояльності на 2022 рік. URL: https://aboutmarketing.info/internetmarketynh/klyuchovi-drayvery-ta-napryamky-kliyentskoyi-loyalnosti-na-2022-rik/ (дата звернення 17.10.2023).

Маркетингова діяльність підприємства: еволюція підходів до визначення поняття

Корман І.І., к.е.н., доцент кафедри маркетингу
Уманський національний університет садівництва

В економічної літератури існує понад 2000 різних визначень маркетингу. У традиційному розумінні маркетинг визначається як підприємницька діяльність, спрямована на просування товарів та послуг від виробника до покупця або споживача. Це також може бути розглянуто як соціальний процес, який передбачає прогнозування, розширення та задоволення попиту на товари шляхом їх розробки, просування та реалізації.

У 1985 році Американська асоціація маркетологів (ААМ) офіційно визнала широкий спектр маркетингу. Вони замінили традиційне визначення маркетингу, затверджене у 1960 році, новим: «Маркетинг – це процес планування та втілення ідей, товарів та послуг, включаючи ціноутворення та просування, у формі обміну, що задовольняє потреби окремих осіб і закупівельних організацій".

Нині ААМ прийняла таке визначення: «Маркетинг – це діяльність, сукупність інститутів і процесів, що забезпечують створення, інформування, доставку і обмін пропозицій, що мають цінність для споживачів, клієнтів, партнерів і суспільства в цілому».

Основні підходи до визначення поняття маркетинг подано в таблиці 1.

Таблиця 1

Визначення поняття «маркетинг» [1]

Прізвище науковця	Визначення
Маркетинг – це діяльність	
Ф. Котлер	Вид людської діяльності, спрямований на задоволення потреб за допомогою обміну
Т. Левіт	Діяльність, спрямована на отримання фірмою інформації про потреби покупців з тим, щоб фірма могла розробити і запропонуспоживачу необхідні товари та послуги.
Маркетинг – це процес	
Вільям Руделіус, О.М. Азарян, О.А. Виноградов	Процес створення концепції ідей, товарів і послуг, їх ціноутворення, просування і розподілу через взаємовигідні обміни відповідно до індивідуальних та корпоративних цілей» [2].
Ж. Ламбен	Соціальний процес, спрямований на задоволення потреб і бажань індивідів і організацій через створення вільного конкурентного обміну товарів та послуг, які формують цінність для покупця
Маркетинг – це вид управління	
Дж. Стейнер	Маркетинг являється завданням управління в сфері стратегічного планування і регулювання діяльності підприємства з метою реалізації програм отримання прибутку.
Дж.Р. Эванс, Б. Берман	Передбачення, управління економіки й задоволення попиту товари, послуги, організації, людей, території і ідеї у вигляді обміну».
Маркетинг – це війна	
Д. Траут, Е. Райс	Маркетинг – це війна, де конкуренти – вороги, і ваша мета – їх перемогти. Військовий трофей – споживач, поле битви – свідомість споживача.[3].

Отже, маркетингова діяльність підприємства – це комплекс заходів та стратегій, спрямованих на вивчення ринку, задоволення потреб споживачів і підвищення обсягів продажу товарів чи послуг, що пропонуються підприємством. Ця діяльність включає в себе різні аспекти, такі як дослідження ринку, розробка продукту, ціноутворення, реклама, продаж та обслуговування клієнтів.

Основні складові маркетингової діяльності підприємства включають в себе:

1. Дослідження ринку – аналіз споживчих потреб, конкуренції, тенденцій та можливостей на ринку для розробки стратегій.

2. Розробка продукту чи послуги – створення товарів чи послуг, які відповідають потребам та очікуванням споживачів.

3. Ціноутворення - встановлення цін на продукцію так, щоб вони були конкурентоспроможними і водночас приносили прибуток підприємству.

4. Продаж та реклама – пошук способів просування товару на ринок та залучення клієнтів через рекламні кампанії, продажі, маркетингові заходи тощо.

5. Обслуговування клієнтів - забезпечення задоволення потреб клієнтів, вирішення їх питань та пропозицій для збереження і залучення нових клієнтів.

Маркетингова діяльність допомагає підприємствам знайти свою цільову аудиторію, встановити взаємовигідні відносини з клієнтами і досягти успіху на ринку. Вона є важливою складовою стратегічного управління підприємством і допомагає забезпечити його стійкість та конкурентоспроможність.

Список використаних джерел

1. Павленко І.І. Поняття та суть маркетингу в діяльності підприємств. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2015. Вип. 3. С. 92-94. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2015_3_23.

2. Вільям Руделіус, О.М. Азарян, О.А. Виноградов та ін. Маркетинг : підручник «Консорціум із удосконалення менеджментосвіти в Україні». 2009.

3. Кендюхов О.В. Маркетинг: гуманістична філософія бізнесу чи загроза людській цивілізації? Вісник Хмельницького національного університету. 2011. №4. С. 10-14

Маркетингова стратегія: сутність та методика формування

Макушок О.В., к.е.н., доцент
Уманський національний університет садівництва

У динамічному економічному середовищі маркетингові стратегії постійно змінюються, тому за допомогою застарілих алгоритмів уже неможливо досягти бажаних результатів. «Явище сучасної економічної кризи створює не тільки проблеми для маркетологів, а й нові можливості. Одні підприємства стикаються зі скороченням попиту і не бачать перспектив зростання. Інші знаходять нові нестандартні способи вирішення нових споживчих проблем. Основні тренди маркетингу в нашій країні У країні зростає його вплив на всі сфери людської діяльності, людську свідомість і поведінку, а маркетинг як система все більше реагує на всі серйозні зміни в суспільстві. Ці тенденції вимагають уваги фахівців, що дає

можливість удосконалити існуючі маркетингові стратегії та техніки, адаптувати їх до нових умов і переосмислити місце і роль маркетингової діяльності в сучасному світі і в майбутньому» [1, с. 7].

Розробка та реалізація маркетингової стратегії проходить у декілька етапів На першому етапі компанія проводить аналіз ринку, визначає цільову аудиторію та конкурентів, розробляє власні бізнес-процеси; на другому етапі – позиціонує себе та окреслює сфери діяльності, розробляє план дій та визначає заходи щодо запобігання кризовим ситуаціям; на третьому етапі компанія проводить аналіз ринку, визначає цільову аудиторію та конкурентів, розробляє власні бізнес-процеси. етап передбачає постійний моніторинг ефективності кампанії, аналіз реалізованих маркетингових кампаній та оновлення стратегій на основі ринкових умов.

Іншим інструментом, який допомагає аналізувати ринок, є Інтернет. Нетворкінг (англ. networking) – це діяльність, спрямована на обмін інформацією між людьми, об'єднаними спільними професійними чи особистими інтересами, яка зазвичай відбувається в неформальній обстановці [2]. Основою мережі є побудова довгострокових довірчих відносин [3] на основі принципів соціальних мереж [2]. Мета нетворкінгу полягає в тому, щоб за допомогою кола друзів і знайомих максимально швидко і ефективно вирішувати складні життєві завдання і бізнес-проблеми (наприклад, знайти клієнтів, найняти кращих співробітників, залучити інвесторів) [3]. Окрім Інтернету, також можна використовувати вечірки, конференції тощо. Основними джерелами для аналізу цільової аудиторії є соціальні мережі, форуми та блоги, коментарі на YouTube, коментарі до статей тощо.

Для цього аналізу рекомендується використовувати передову систему моніторингу соціальних мереж з візуальними інсайтами YouScan. Це програма, яка збирає та систематизує інформацію з різних сайтів, і вона може визначити, що пишуть про ваш бренд у соцмережах. З YouScan ви можете налаштувати повідомлення для служби підтримки, щоб вона швидко реагувала на негативні відгуки та інше.

Щоб "визначити своє положення та перспективи у вибраній ніші, можна провести SWOT-аналіз - це один з популярних аналітичних методів для комплексної оцінки сильних і слабких сторін компанії, а також потенційних можливостей і загроз" [4].

Таким чином, на цьому етапі маркетингова стратегія дозволяє зосередитися на цільовій аудиторії та визначити основних споживачів продукту/послуги.

Отже, для розробки ефективної маркетингової стратегії слід виконати такі ключові кроки:

- Дослідження ринку: Аналіз ринку, включаючи оцінку конкурентного середовища та поведінки цільової аудиторії, є важливим. Це також включає розширення мережі контактів, встановлення зв'язків з ключовими особами великих компаній та інвестиційних фондів. Ефективними методами

дослідження є відвідування конференцій, онлайн та офлайн зустрічей, аналіз статей та відгуків споживачів у ЗМІ та Інтернеті, а також перегляд статистичних звітів про конкурентів.

- Створення “карти позиціонування” та “карти просування”: Це інструменти, які допомагають визначити позицію компанії серед конкурентів та розширити канали для передачі повідомлень. Для кожного сегмента аудиторії та рекламного каналу важливо розробити короткий слоган, який описує новий продукт або послугу.
- Розробка документа з вимогами до виконавця та його KPI: Цей документ має містити вимоги до виконавця та показники ефективності (KPI), які допомагають контролювати виконання завдань.
- Тестування та перевірка гіпотез: Проведення тестувань та перевірка гіпотез допомагають коригувати “карту позиціонування” та “карту просування”, отримувати відгуки від споживачів. На основі отриманої інформації здійснюється остаточна розробка маркетингової стратегії і виведення товару/послуги на ринок.

Отже, для ефективності маркетингової стратегії, яка сприяла б продовженню продуктів/послуг, завойовувала ринок і сприяла прибутковості фірми, необхідно правильно поставити цілі і визначити кроки для їх реалізації.

Список використаних джерел

1. Павлов К.В., Лялюк А.М., Павлова О.М. Маркетинг: теорія і практика. Луцьк: Волиньполіграф. 2022. 408 с.

2. Kagan J. Networking: What It Is and How to Do It Successfully. Investopedia Dotdash Meredith. 2022. URL: https://www.investopedia.com/terms/n/networking.asp (дата звернення: 23.10.2023).

3. Що таке нетворкінг та френдінг? Frnds.Network – Перша українська нетворкінг мережа. 2023. URL: https://web.archive.org/web/20180307022959/http:/frnds.in.ua/friending-and-networking (дата звернення: 23.10.2023).

4. Цапліна А. Маркетингові стратегії бізнесу. SendPulse Inc. 2022. URL: https://sendpulse.ua/blog/what-are-the-marketing-strategies (дата звернення: 23.10.2023).

Місце та роль маркетингу в економічній діяльності суб'єктів підприємницької діяльності

Нестеренко О.М., к.е.н., доцент
Ніколаєва Р.Ю., студент
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Місце та роль маркетингу в економічній діяльності має велику актуальність у сучасному бізнесі по багатьом причинам.

По-перше, через зростаючу конкуренціяю. Сучасний ринок насичений конкурентами, і підприємствам доводиться боротися за увагу та готовність

клієнтів витрачати гроші. У даному випадку, маркетинг стає критичним для виділення підприємства серед інших.

По-друге, технологічні, соціокультурні і економічні зміни відбуваються все швидше. Маркетинг допомагає підприємствам адаптуватися до нових умов і вчасно реагувати на зміни на ринку.

По-третє, інтернет став ключовим каналом комунікації з клієнтами, а маркетинг в Інтернеті вимагає особливих знань та стратегій. Ефективне використання онлайн-маркетингу вирізняє підприємства в цифровому світі.

По-четверте, споживачі стають більш вимогливими та обізнаними завдяки доступності інформації в Інтернеті. У такому випадку, маркетинг допомагає задовольняти потреби та очікування клієнтів, створюючи цінності.

По-п’яте, глобалізація, у світі глобальної економіки підприємства мають можливість конкурувати на міжнародному рівні. Маркетинг сприяє вивченню міжнародних ринків та адаптації до різних культурних контекстів.

По-шосте, споживачі стають все більш соціально відповідальними і звертають увагу на екологічні та етичні питання. Маркетинг може бути інструментом для вираження соціальної відповідальності та залучення цільової аудиторії.[1]

Місце маркетингу в економічній діяльності суб'єктів підприємницької діяльності надзвичайно важливе і центральне. Маркетинг є інтегральною частиною стратегічного управління та операційного виконання будь-якого підприємства, оскільки він визначає, як підприємство взаємодіє зі своєю аудиторією, яким чином воно будує свої відносини з клієнтами, які продукти або послуги надає та як воно позиціонується на ринку. [2] Для суб'єктів підприємницької діяльності маркетинг - це наука, практика і мистецтво організованої діяльності на ринку. Сьогодні головне завдання кожного підприємця полягає у найбільш раціональній побудові такої діяльності, отриманні від неї максимального економічного ефекту. Велику допомогу у розв'язанні цього завдання може й повинен надавати маркетинг - це головна умова, що визначає економічну та соціальну ефективність функціонування будь-якого підприємства.

До ключових аспектів місця та ролі маркетингу в економічній діяльності відноситься: розвиток бізнесу, вивчення та аналіз ринку, співробітництво з іншими відділами, визначення цільової аудиторії, розробка продуктів та послуг, позиціонування на ринку, комунікація з клієнтами, створення стратегій продажу, збільшення лояльності клієнтів, моніторинг результатів, інновації та адаптація.[3]

З вищенаведеного, усі ці фактори свідчать про те, що маркетинг в сучасному бізнесі відіграє ключову роль у досягненні успіху та конкурентоспроможності підприємств, стаючи ключовим інструментом для залучення клієнтів, створення конкурентних переваг та забезпечення прибутковості підприємства. Маркетинг є не лише функцією, але і стратегічним підходом до управління бізнесом.[4] Він впливає на всі аспекти економічної діяльності суб'єктів підприємницької діяльності і допомагає

досягати успіху в умовах сучасного бізнесу. Загалом, маркетинг в економічній діяльності суб'єктів підприємницької діяльності визначає, як підприємство взаємодіє з ринком, клієнтами та конкурентами, і грає критичну роль у досягненні бізнес-цілей та збільшенні прибутку.

Список використаних джерел

1. Хоменко, П.Г. Сучасні тенденції розвитку маркетингу// Актуальні проблеми економіки. [текст] –2009. –№12(102). –С.123-133.
2. Верлока В. С., Коноваленко М. К., Сиволовська О. В. Стратегічний маркетинг: навч. Посібник для студ. вищ. навч. закладів. — Х. : УкрДАЗТ, 2007. — 289с
3. Астахова І. Е. Маркетинг : Навч. посіб. / І. Е. Астахова; Харківський національний економічний ун-т. — Харків: ХНЕУ, 2006. – 208 с.
4. Клівець П. Маркетинг в управлінні підприємством: ретроспектива поглядів / П. Клівець, Д. Нечипуренко // Маркетинг в Україні. – 2010. – №5. – С. 48–51.
5. Балабанова Л.В., Управління маркетинговим потенціалом підприємства: Навчальний посібник. – К.: ВД «Професіонал», 2010.
6. Журнал «Журнал про маркетинг в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://marketingmix.com.ua

Контент-маркетинг як основа формування комунікативної стратегії бізнесу

Пенькова О.Г., д.е.н., професор
Уманський національний університет садівництва

В умовах гострої конкурентної боротьби компанії для створення тривалої переваги активно використовують концепцію клієнтоорієнтованого бізнесу та інтеграцію стратегій діджиталізації. Це передбачає, з врахуванням очікувань та потреб споживачів, надання вичерпну інформацію про свої продукти та послуги, розширення присутності у медіапросторі та встановлення тривалих ділових відносин, заснованих на принципах відкритості, прозорості та довіри. Така інформація подається у вигляді контенту, який відповідає цілям споживачів, власників бізнесу та стейкхолдерів, що прагнуть знизити витрати та підвищити конкурентоспроможність.

Контент-маркетинг – це стратегічний маркетинговий підхід, який передбачає створення та поширення цінного, релевантного та послідовного контенту для залучення та утримання чітко визначеної аудиторії. Кінцевою метою контент-маркетингу є стимулювання прибуткових дій клієнтів. Це передбачає підготовку та поширення високоякісної, актуальної та цінної інформації, яка не є прямою рекламою, але опосередковано переконує аудиторію прийняти необхідне рішення. Приклади такої інформації: загальна ситуація в даному сегменті ринку, події в ньому, способи вирішення

пов’язаних з цим сегментом проблем, в тому числі як продукти або послуги розповсюджувача допомагають вирішити ці проблеми.

Також контент-маркетинг можна розглядати як мистецтво ефективної комунікації з потенційними клієнтами, коли компанія допомагає їм зробити усвідомлений вибір на основі їхніх уподобань. Замість того, щоб застосовувати агресивну тактику продажів, контент-маркетинг передбачає створення цінних матеріалів. Це безперервний процес, який слугує фундаментальним елементом загальної маркетингової стратегії бренду. Він являє собою свідомо обраний компанією підхід до просування продукту і виходить за рамки простого набору конкретних інструментів [1].

Ефективний контент-маркетинг вимагає задокументованої стратегії. Це, наприклад:

– email-маркетинг: стабільно якісний контент навчає аудиторію передбачати, відкривати та читати електронні листи від бренду;

– маркетинг у соціальних мережах: стратегія контент-маркетингу передує стратегії в соціальних мережах;

– пошукове просування: пошукові системи винагороджують компанії, які публікують якісний, послідовний контент;

– PR: Успішні PR-стратегії повинні бути спрямовані на проблеми, які хвилюють читачів, а не на їхній бізнес;

– контекстна реклама: для того, щоб PPC працювала, вам потрібен чудовий контент, що стоїть за нею;

– інбаунд-маркетинг: контент має вирішальне значення для залучення вхідного трафіку та потенційних клієнтів;

– цифровий маркетинг: контент-маркетинг формує основу для вдосконаленої або перезавантаженої інтегрованої стратегії цифрового маркетингу;

– контент-стратегія: визначає, як контент створюється і управляється в організації і повинна враховуватися на будь-якому ринку контенту.

Спеціалісти в сфері контент-маркетингу пропонують використовувати наступну систему метрики для оцінки ефективності стратегії контент-маркетингу [3]:

– рівень досяжності – показник вимірює кількість відвідувач сторінки або ресурсу компанії, визначає, чи додають відповідні ресурси цінність на рівні загального соціального простору та чи сприяють поширенню контенту;

– направлений трафік – показник найбільш цінних медіа каналів за показником найвищого трафіку в мережі;

– лояльність користувачів – показник успіху стратегії контент-маркетингу, який визначається через отриманий позитивним або негативним «feedback»;

– інтеракція/залучення користувачів – показник кількісті коментарів, згадувань, поширень, які свідчать про рівня інтеракції та залучення користувачів;

– рівень відгуку – показник, який свідчить про «спілкування» з клієнтом, виміряти рівень якого можливо через частоту відгуку на повідомлення або коментарів користувачів.

Аналіз ключових характеристик контент-маркетингу чітко вказує, що він одночасно є і відправною точкою для формування комунікативної стратегії бізнесу і її невід'ємним елементом.

Список використаних джерел

1. Zelic V., Dronova T., Penkova O., Kabanova O., Travin V. (2023). Content marketing as an effective component of business promotion. AD ALTA-JOURNAL OF INTERDISCIPLINARY RESEARCH. Vol.13 №2, 86-93.

2. What Is Content Marketing? URL: https://contentmarketinginstitute.com/what-is-content-marketing/

3. Альошина Т. В., Козенков Д. Е., Сало М. Д. Контент-маркетинг як сучасний елемент маркетингової стратегії підприємства. *Економічний вісник*. 2022. №3. С. 59-68.

Місце та роль маркетингу в економічній діяльності суб'єктів підприємницької діяльності

Посохов І.М., д.е.н., професор
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»
Талалаєнко А.О., студентка
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

Маркетинг є невід'ємною частиною економічної діяльності суб'єктів підприємництва і відіграє важливу роль у їх успішному функціонуванні. Однак важливо розглянути докладніше місце та роль маркетингу у контексті економічної діяльності підприємства.

Маркетинг – це складна система управління виробництвом та збутом продукції, спрямована на задоволення потреб окремих споживачів і досягнення прибутку через аналіз та передбачення ринкових тенденцій, вивчення внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства-експортера, формування стратегії та тактики на ринку через маркетингові програми [1, 2].

Сучасний світ характеризується тісним зв'язком суспільних відносин і економіки. Усі матеріальні і нематеріальні блага, які споживає суспільство, виробляються та циркулюють в межах економічної системи. Ця система визначає потреби суспільства, створює механізми для їх виробництва та розподілу, організовує процес виробництва і доставку продукції до кінцевих споживачів.

Ринкова економіка, яка базується на економічній свободі суб'єктів господарювання, визначає можливість вибору видів діяльності, способів господарювання та інших параметрів, які не суперечать законодавству. В цьому контексті конкуренція грає важливу роль, оскільки господарські суб'єкти змагаються за найкращі умови існування [3, 4, 5, 6].

Маркетинг також відіграє ключову роль у впливі на споживачів та стимулює продаж продукції підприємства. Оскільки прибуток підприємства залежить від споживачів, які купують їх продукцію, маркетинг допомагає підприємству формувати та реалізовувати свою продукцію, тобто залучати споживачів і конкурувати з іншими фірмами.

Підприємство, спрямовуючи свої зусилля на маркетинг, прагне отримати прибуток, а це можливо лише за умови, якщо споживачі купують їх продукцію. Для впливу на споживачів та залучення їх до покупки власної продукції, підприємство реалізує маркетингову політику. Ця політика включає в себе два головні аспекти [7, 8].

По-перше, це стосується самого продукту: підприємство створює продукцію, яка відповідає потребам, смакам і запитам споживачів.

По-друге, це включає додаткові фактори впливу на споживачів, які підприємство розробляє та впроваджує. Ці фактори включають конкурентоспроможні ціни на продукцію, ефективні засоби продажу та ефективну комунікацію зі споживачами.

Маркетинг відіграє важливу роль в економічній діяльності підприємств, сприяючи задоволенню потреб споживачів та досягненню прибутку. Маркетинг включає в себе аналіз ринкових тенденцій, дослідження зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, розробку стратегій і маркетингових програм. Маркетинг відіграє ключову роль у впливі на споживачів та стимулюванні продажів. Підприємства зацікавлені у прибутку, і для досягнення цієї мети вони використовують маркетинг, який включає в себе розробку продукту, який задовольняє потреби споживачів, а також вплив на них за допомогою конкурентоспроможних цін, ефективних каналів збуту та маркетингових комунікацій. Отже, маркетинг є важливим інструментом в сучасній економічній діяльності, спрямованим на залучення споживачів та досягнення успішних результатів підприємств.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про господарські товариства».

2. Лошенюк О. В. Сучасні стратегії в міжнародному маркетингу / О. В. Лошенюк, Л. В. Галан, І. М. Посохов // Вчені записки університету "КРОК" : зб. наук. пр. – Київ : УЕП "КРОК", 2022. – Вип. 2 (66). – С. 123-131.

3. Посохов І. М. Реінжиніринг у міжнародному бізнесі / І. М. Посохов, С. Ю. Лукіна // Вісник Національного технічного університету "ХПІ" (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2023. – № 3. – С. 3-7. http://es.khpi.edu.ua/article/view/282891

4. Посохов І. М. Вплив діджиталізації на систему міжнародних економічних відносин у XXI столітті / І. М. Посохов, Д. Д. Похвалітова // Development of modern economic science in the context of digitalization : proc. of the Intern. sci. conf., December 3–4, 2021. – Riga : Baltija Publishing, 2021. – P. 159-161.

5. Посохов І. М. Зона вільної торгівлі України та ЄС: сучасні результати та перспективи розвитку / І. М. Посохов // Угода про асоціацію з

ЄС як інструмент забезпечення стійкості економіки України : матеріали міжнар. наук.-практ. конф., 25-26 листопада 2021 р. : у 2-х ч. Ч. 1. – Київ : КНУ ім. Т. Шевченка, 2021. – С. 32-35.

6. Posokhov I. M. The improvement of approaches to the classification of risks of industrial enterprises / I. M. Посохов,U. V. Zhadan // Маркетинг і мнеджмент інновацій. – 2016. – No 4. – С.285-300.

7. Посохов І.М. Розвиток економічного змісту категорії «корпорація» / І.М. Посохов // Вісник економіки транспорту і промисловості : зб. наук.-практ. статей. – 2012. – № 38. – С. 281-287.

8. Посохов І.М., Сущенко Д.С. Маркетинг інновацій, як інструмент успішного бізнесу в умовах глобалізації. Marketing of innovations. Innovations in marketing (2022). Materials of the International Scientific Internet Conference (December, 2022). Bielsko-Biala: WSEH. / Маркетинг інновацій. Інновації у маркетингу (16 грудня 2022 року). м. Бєльсько-Бяла: Вища економіко-гуманітарна школа (WSEH), Польща. – 2022. – 305 с. (с. 16-20).

Роль маркетингу в підприємницькій діяльності

Семенда Д.К., к.е.н., професор
Семенда О.В., к.е.н., доцент
Уманський національний університет садівництва

Маркетинг є основою будь-якої підприємницької діяльності: від створення пізнаваності бренду до залучення потенційних клієнтів і продажів. Розуміння основ маркетингу в підприємництві має вирішальне значення для успіху будь-якого бізнесу. Маркетинг - це процес просування та продажу продуктів або послуг різними каналами і для підприємців важливо мати базове розуміння того, як це працює. Розуміючи основи маркетингу, підприємці можуть приймати обґрунтовані рішення про те, як просувати свої продукти чи послуги та ефективно охоплювати цільову аудиторію. Також важливо розуміти основи брендингу та те, як створити сильний імідж бренду, який резонує з клієнтами. Тому глибоке розуміння маркетингу є основою будь-якого успішного підприємницького починання.

Підвищення пізнаваності бренду є важливим аспектом маркетингу в підприємництві. Це стосується процесу інформування потенційних клієнтів про бренд, продукти чи послуги. Існує багато способів підвищити пізнаваність бренду - реклама, контент-маркетинг, соціальні мережі, зв’язки з громадськістю та ін. Важливо знайти канали, які найкраще підходять для певного бізнесу і просувати свій бренд через ці канали, щоб підвищити видимість. Створення сильного іміджу бренду також може допомогти виділити бізнес серед конкурентів і створити унікальну ідентичність на ринку [1].

Залучення потенційних клієнтів і збільшення продажів є важливим аспектом маркетингу в підприємництві. Це стосується процесу залучення

споживачів і перетворення їх на покупців. Метою залучення клієнтів і продажів є збільшення доходів і розвиток бізнесу. Способами залучення споживачів є реклама, контент-маркетинг, маркетинг електронною поштою та соціальні мережі. Ефективне залучення клієнтів також передбачає створення привабливих пропозицій і закликів до дії, щоб заохотити споживачів до здійснення покупки [2].

Створення маркетингової стратегії є важливим кроком у маркетинговому процесі для будь-якого підприємницького починання. Маркетингова стратегія - це план, який визначає, як буде просуватися продукт чи послуга споживачу. Процес створення маркетингової стратегії включає дослідження цільової аудиторії, конкурентів і визначення унікальної торгової пропозиції. На основі цієї інформації можна розробити план охоплення цільової аудиторії, включно з тим, які канали будуть використовуватися, зміст повідомлення та як буде вимірюватися успіх. Маркетингова стратегія також повинна включати бюджет і графік виконання маркетингового плану. Важливо регулярно переглядати та за потреби коригувати маркетингову стратегію, виходячи зі змін у бізнесі, ринкових умов або поведінки споживачів [3].

Використання інструментів цифрового маркетингу є важливим аспектом в сучасну цифрову епоху. Цифровий маркетинг стосується просування продуктів або послуг через цифрові канали, такі як веб-сайти, соціальні мережі, електронна пошта та мобільні додатки. Існує багато інструментів цифрового маркетингу, які допомагають підприємцям охопити цільову аудиторію, включаючи платформи соціальних мереж, програмне забезпечення електронного маркетингу, інструменти аналітики, рекламні платформи. Використовуючи ці інструменти, підприємці можуть ефективно охоплювати свою цільову аудиторію, відстежувати успіх своїх маркетингових зусиль і на основі зібраних даних приймати рішення для покращення маркетингової стратегії. Важливо знайти інструменти цифрового маркетингу, які найкраще підходять для того чи іншого бізнесу, а також регулярно оцінювати та коригувати використання цих інструментів [4].

Вимірювання успіху маркетингових зусиль є вирішальним аспектом маркетингу в підприємництві. Це стосується процесу оцінки ефективності маркетингової діяльності та визначення рентабельності маркетингових зусиль, це допоможе зрозуміти, що працює добре, а що потрібно покращити. Для вимірювання успіху маркетингових зусиль, зокрема відвідуваність веб-сайту, залучення потенційних клієнтів, коефіцієнт конверсії та залучення клієнтів, необхідно вибрати показники, які найбільше відповідають бізнес-цілям і маркетинговим цілям, а також регулярно відстежувати та аналізувати ці показники, щоб зрозуміти стан маркетингової діяльності.

Адаптація до змін ринкових тенденцій є вирішальним аспектом маркетингу в підприємництві. Бізнес-ландшафт постійно розвивається і для підприємців важливо залишатися попереду та реагувати на зміни на ринку, щоб залишатися конкурентоспроможними. Це означає бути в курсі галузевих

тенденцій, розуміти мінливі потреби та вподобання цільової аудиторії та бути проактивним у коригуванні маркетингової стратегії відповідно до цих змін. Оскільки все більше людей звертаються до онлайн-каналів для покупок та отримання інформації, для компаній стає все важливішим мати сильну присутність в Інтернеті та інвестувати в інструменти цифрового маркетингу. Слідкуючи за ринковими тенденціями та відповідним чином адаптуючи свою маркетингову стратегію, можна переконатися, що маркетингові зусилля залишатимуться ефективними та актуальними для досягнення маркетингових цілей.

Дослідження ринку є важливим компонентом маркетингу в підприємництві і це важливо для прийняття обґрунтованих рішень і досягнення успіху в діловому світі. Дослідження ринку відноситься до процесу збору та аналізу інформації про споживачів, конкурентів. Ця інформація може допомогти краще зрозуміти потреби та вподобання цільової аудиторії, визначити сфери можливостей на ринку. Проводячи дослідження ринку, підприємці можуть зменшити ризик невдачі та збільшити шанси на успіх свого бізнесу.

Отже, маркетинг відіграє вирішальну роль у підприємницькій діяльності та має важливе значення. Маркетинг є ключовим компонентом підприємництва та необхідним для досягнення успіху та зростання в діловому світі.

Список використаних джерел

1. Янковець Т., Медведєва К. Цифровий брендинг підприємства у комплексі маркетингових комунікацій. SCIENTIA FRUCTUOSA. 2022. № 4. С.72-83.

2. YC.Market (2023) Залучення клієнтів: способи, стратегії та інструменти, що стануть у пригоді. https://blog.youcontrol.market/zaluchiennia-kliientiv-sposobi-stratieghiyi-ta-instrumienti-shcho-stanut-u-prighodi/

3. Семенда О.В. Маркетингова стратегія підприємства на основі аналізу поведінки споживачів. Scientific Collection «InterConf», (95): with the Proceedings of the 2nd International Scientific and Practical Conference «Scientific Goals and Purposes in XXI Century» (January 19-20, 2022). Seattle, USA: ProQuest LLC, 2022. 915 p. P.114-119. DOI 10.51582/interconf.19-20.01.2022.010

4. Семенда О.В., Корман І.І. Роль digital-маркетингу для розвитку підприємництва. Інноваційне підприємництво: стан та перспективи розвитку [Електронний ресурс]: Зб. матеріалів VIII Міжнар. наук.-практ. конференції. К.: КНЕУ, 2023. 478с. С.305-309. https://lib.udau.edu.ua/items/ad7aad38-1c80-4020-a1cc-18bc25827e6a

Вибір логістичного посередника в ланцюгах поставок

Семенда О.В., к.е.н., доцент
Поліщук А.Д., студентка 21м-ма групи
Уманський національний університет садівництва

На сучасному етапі розвитку народного господарства в умовах динамічно мінливого зовнішнього конкурентного середовища актуальним є не тільки розроблення наявних технологій організації посередницької діяльності, а й упровадження нових методів просування продукції на ринок. Як для виробника, так і для посередника важлива сучасна і правильно розроблена технологія каналу просування продукту до кінцевого споживача, що знижує витрати, розширює можливості надання додаткових послуг і, зрештою, збільшує фінансовий результат, що дає змогу також виграти конкуренцію в боротьбі за споживача [1].

Посилення конкуренції на споживчому ринку змушує виробників не тільки стежити за цінами на пропоновану продукцію, а й стежити за тим, щоб продукцію необхідної кількості та якості доставляли в певний час і за оптимальною вартістю. Тому проблеми вибору логістичного посередника особливо актуальні в логістиці [2].

Посередниками є юридичні особи або фізичні особи, які перебувають між суб'єктами комерційної діяльності та виконують функції зв'язку між ними з метою обміну товарами, послугами та інформацією. Логістичний посередник - це особа (зазвичай юридична особа), яка є однією з ланок ланцюжка постачань і «з'єднує» інші сторони, що домовляються, для виконання основного завдання - організації переміщення товарів та їхньої доставки споживачеві. Посередник може надати такі послуги: інформаційні та комерційні послуги; комісійні послуги; наукове консультування; технічний супровід; рекламні послуги.

Посередники великих компаній мають власну торговельну мережу - рітейл, мають власну матеріально-технічну базу - склади, магазини, виставкові зали, ремонтні та обслуговуючі майстерні, оснащені комп'ютерною технікою для постійного обліку та контролю обсягу продукції, що продається в магазинах, наявності запасних частин на складах. У них є можливість доставити необхідні запасні частини дилеру в будь-якому місці протягом декількох годин.

При виборі посередника необхідно вивчити такі питання: вартість послуг, що надаються посередником виробнику; ділові відносини посередника з товаровиробником; можливість збільшення продажів за допомогою посередника; витрати, необхідні для оплати послуг посередника; позиція посередника по відношенню до клієнтів; ступінь відповідності практики посередника вимогам виробника; участь посередника в діяльності зі стимулювання продажів; фінансове становище посередника; форма управління посередницькою компанією; сума витрат, пов'язаних із використанням посередника; сума і способи оплати рекламної

діяльності, здійснюваної посередником; ставлення посередника до діяльності конкурента; регулярність оплати рахунків посередником; обсяг інформації, наданої посередником на ринку; скарги кінцевих користувачів на діяльність посередника; ефективність угод через посередника [3].

Стосовно логістики та управління ланцюгами поставок посередник виконує такі функції [4]: пошук клієнтів; обробка, створення та виконання документів, необхідних для укладення договірних відносин; супровід вантажу на шляху прямування; транспортні послуги; кредитні та фінансові послуги; страхування; забезпечення обслуговування клієнтів; аналіз ринку купівлі сировини та продажу готової продукції; інформація про стан вантажу.

На сьогоднішній день актуальним завданням багатьох виробників, експедиторів, транспортних компаній, тобто учасників ланцюжка поставок є вибір логістичного посередника. Йде конкурентна боротьба між компаніями, що працюють на одному ринку. Таким чином, виконання однієї й тієї самої посередницької послуги пропонують різні логістичні фірми. Виникає питання про вибір посередників і методи прийняття рішень.

Проаналізувавши роботу вчених щодо наявних методів прийняття рішень, доходимо висновку, що існує два основні підходи, на основі яких можна обрати логістичного посередника:

- аналітичний метод, що включає в себе вибір логістичного посередника на основі математичних розрахунків. Цей метод є скоріше способом, застосовуваним для розв’язання проблеми вибору посередника в ланцюжку постачань, тому він характерний тільки для деяких напрямів;
- експертний метод, що передбачає оцінку досвідченими фахівцями параметрів, які характеризують логістичних посередників. У цьому методі є кілька процедур для отримання експертних оцінок. Над цим методом працює група експертів, їхні думки не збігаються, а отже, можливі різні рішення однієї й тієї самої проблеми.

Використання послуг логістичних посередників дає такі переваги: знімають транспортне навантаження; зменшують вартість перевезення вантажів; знижують ризик зберігання товарів; сприяння у збільшенні продажів; великий досвід; готовність працювати в стислі терміни.

Разом з тим, існують і окремі недоліки: при передачі частини своїх функцій контроль над доставкою товару кінцевому одержувачу втрачається; посередники працюють за винагороду, що знижує прибуток, але в кінцевому підсумку це все одно може бути дешевше, ніж створення власної транспортної системи; можуть виникнути додаткові витрати і спотворення інформації про товар.

Таким чином, переваг використання посередників у ланцюжках поставок набагато більше, тому посередницька діяльність продовжує розвиватися і нині є високорозвиненою сферою і практичною діяльністю з доставки товарів на внутрішній і зовнішній ринки.

Список використаних джерел

1. Литовченко І.Л. Маркетингові та логістичні аспекти діяльності експортно орієнтованих підприємств: монографія. К.: ФОП Гуляєва В.М. 2022. 512с.
2. Білоцерківський О.Б. Сутність та методи розв'язання задачі вибору логістичних посередників. Результати наукових конференцій Навчально-наукового інституту економіки, менеджменту та міжнародного бізнесу НТУ «ХПІ». Харків: Томенко Ю.І., 2022. С.185-186.
3. Резнік Н.П., Кривобок К.В., Літвиненко А.О. Питання вибору розподільних каналів і їх перетворення у збутові логістичні ланцюги. Актуальні проблеми інноваційної економіки. 2021. № 3. С. 20-26.
4. Марченко В.М., Шутюк В.В. Логістика: підручник.– 2–ге вид., доповн. Київ: НУХТ, 2022. 334 с.

Теоретичні засади розвитку глобальних маркетингових комунікацій

Макушок О.В., к.е.н., доцент
Тиндюк А.М., здобувач третього рівня вищої освіти (доктор філософії)
Уманський національний університет садівництва

У контексті геоекономічних та геополітичних викликів світового розвитку, негативні тенденції, такі як зростання протекціонізму, регіоналізму, інституційної неспроможності та загострення глобальних проблем людства, стають все більш помітними в умовах економічної глобалізації. Водночас, глобальні комунікації, особливо маркетингові, які ще формуються як процеси та область досліджень, виявляють прискорений розвиток через необхідність виявлення, аналізу та осмислення їх складних процесів для ефективного використання в межах міжнародного бізнесу. Цьому сприяє швидкий розвиток інтернету та інформаційно-комунікаційних технологій, які одночасно посилюють глобалізаційні процеси та стимулюють появу медіа-імперій, швидке формування глобальних ринків, надпотужних міжнародних компаній та розвиток глобального маркетингу. Комунікації не лише все більше сприяють глобалізації сучасного світу, а й стають джерелом конкурентоспроможності суб'єктам міжнародних економічних взаємовідносин. Це питання є надзвичайно важливим для українського зовнішньоекономічного сектору, який орієнтований на глобальні ринки товарів і послуг і має значний потенціал для гармонійної інтеграції у світову економічну систему. Ефективна реалізація цього потенціалу можлива лише за умови використання переваг сучасних глобальних маркетингових комунікацій.

Хоча багато вітчизняних та зарубіжних вчених, а також їх послідовники, зробили значний внесок у дослідження глобальних маркетингових комунікацій, ця тема все ще потребує більшого розкриття для ефективного використання наукових знань у сучасних умовах глобальної

економіки. Так, потребує уточнення таких теоретичних основ глобальних маркетингових комунікацій, як їх системна природа, типологія методів, суб'єктивність. Проблематика переваг і недоліків, ризиків, ноу-хау та трендів розвитку комунікаційних процесів у глобальному середовищі заслуговує більш детального аналізу. Тому комплексне дослідження глобальних маркетингових комунікацій є актуальним як з теоретичної, так і з практичної точки зору, що й обумовило вибір теми дослідження, його мету та завдання.

Визначення глобальних маркетингових комунікацій допомагає нам краще розуміти їх суть, що в свою чергу сприяє пошуку нових методів взаємодії зі споживачами та позиціонування товарів. Теоретичне осмислення цього поняття показує, що в минулому було багато підходів до визначення цього процесу, який спрямований на створення умов для стабільного розвитку міжнародних компаній, що використовують стандартизований варіант поширення інформації серед клієнтів та аналізують отриманий від них відгук у форматі коментарів. Збираючи існуючі визначення глобального маркетингу, глобальних маркетингових комунікацій, глобальної комунікації, маркетингових комунікацій, а також міжнародних маркетингових комунікацій, ми можемо отримати повне розуміння цього поняття та створити оновлене універсальне пояснення терміну "глобальні маркетингові комунікації". Визначення обраних термінів зображено в табл. 1.

Таблиця 1

Підходи до визначення поняття «глобальні маркетингові комунікації»

Автор	Рік	Визначення
Теодор Левітт [1]	1983	Глобальні маркетингові комунікації — це використання стандартизації продукції у виробництві й презентації товарів на світовому ринку завдяки орієнтації на споживачів без адаптації доклієнтів з різних країн, що може бути порівняно із глибокими знаннями однієї великої теми, у той час як мультинаціональні корпорації повинні знати мало про багато тем.
Кріс Філл [2]	2006	Глобальні маркетингові комунікації у межах глобального економічного простору — це засіб управління, використовуючи який компанія контактує зі своєю цільовою аудиторією за межами однієї або декількох країн.
Рован Вільке і Джон Сінклер [3]	2011	Глобальна маркетингова комунікація — це стандартизований тип маркетингової комунікації, який спрямований на інтеграцію з глобальними групами споживачів.

Перелік визначень у глобальних маркетингових комунікаціях виявляє загальну тенденцію. Вона полягає в тому, що більшість дослідників виявляють певну стандартизацію, коли організовують взаємозв'язок такого масштабу.

Отже, об'єднавши вже існуючі визначення, можна сформувати сучасне розуміння глобальних маркетингових комунікацій. Глобальні маркетингові комунікації – це процес взаємодії з цільовою аудиторією компаній за

допомогою стандартизованих та універсальних методів, які збільшують вплив бізнесу на всіх рівнях - макро-, мезо- та мікро-, і спрямовані на створення глобальної системи взаємовідносин в результаті маркетингової діяльності, що задовольняє потреби суспільства та підприємницькі цілі. Таким чином, глобальні маркетингові комунікації – це специфічний тип комунікації, який базується на стандартизації змісту повідомлення, носіїв інформації та методики комунікації, а також на охопленні всього або максимально можливого числа цільових країн.

Список використаних джерел

1. Levitt T. The Globalization of Markets. Harvard Business Review : веб-сайт. 1983. URL: https://hbr.org/1983/05/the-globalization-of-markets. (дата звернення: 28.10.2023)

2. Fill C., Jamieson B. Marketing Communications Course. Единбург: Edingurgh Business School & Heriot-Watt University, 2006. 54 с.

3. Wilken R., Sinclair J. Global Marketing Communications and Strategic Regionalism. Globalizations. 2019. №8(1). С. 1-15. DOI:10.1080/14747731.2011.544189. (дата звернення: 28.10.2023).

Ведення сторінок брендів у соцмережах

Шикіна О.В., к.е.н., доцент,
Криулін Є., здобувач освіти
Одеський національний економічний університет

Термін «соціальна мережа» ввів в обіг соціолог Джон Барнс ще у 1954 році. Він визначив поняття соціальна мережа як структура, що складається з масиву вузлів, які представлені соціальними об'єктами (людьми, групами або організаціями) та взаємозв'язками між ними [3, с. 9].

За даними досліджень, 57% жителів планети – користувачі соціальних мереж. В середньому там вони проводять близько двох годин на день, що робить їх потенційними клієнтами, замовниками та партнерами [1].

На основі вищенаведених даних, можна зробити висновок, що велика залученість людей в соціальних мережах, спонукає бренди направляти свої ресурси не лише у вдосконалення своїх товарів та послуг, але й у розвиток сторінок в соціальних мережах.

Зараз існує хибна думка про те, що запуск таргетованої реклами вирішить всі проблеми, приведе велику кількість читачів, що неодмінно стануть потенційними клієнтами. Однак, за даними досліджень 60% користувачів, які вперше потрапляють на сторінку бренду в Інстаграм, більше ніколи не повернуться до неї, якщо їх не зацікавило візуальне оформлення сторінки. Тобто, з 1000 нових підписників, що прийдуть на сторінку з таргету, 600 покинуть її і більше ніколи не переглядатимуть через неякісний візуал. Існує безліч прикладів оформлення, яке відштовхує користувачів ближче познайомитись з брендом, його товаром чи послугою,

або ж навпаки, привертає увагу, змушує лишитись на сторінці та активно слідкувати за новинками та оновленнями, а в перспективі стати потенційним клієнтом компанії.

Люди, що купують продукти від Chanel, в першу чергу роблять це не через гарну якість, а через прагнення відчути себе багатою, статусною людиною з вишуканим смаком. Вони намагаються відчути себе особливим, а не таким як більшість, оскільки більшість не може собі дозволити собі продукти від Chanel. Тому й візуальна складова сторінки в Інстаграм даного бренду диктує певну відірваність від читачів: показуючи розкіш та дороговизну, яку можуть дозволити собі не всі.

Приклад фітнес-студії в Києві, яка завдяки нетиповому оформленню сторінки для цієї ніші та вдалому наповненню контентом зросла з 1499 підписників (травень, 2021 рік) до майже 11 тисяч сьогодні.

До гарного оформлення та наповненості сторінки відноситься не лише унікальний дизайн постів чи історій, що покликаний відобразити цінності бренду та виділити серед конкурентів, а й змістовна шапка профілю. Аватарка сторінки, ім'я профілю та опис – це елементи, на які користувач звертатиме увагу в першу чергу. Фото профілю має бути впізнаваним, а ім'я містити назву бренду. В якості опису профілю можна використовувати слоган бренду, або ж коротко розказати про продукт – чим він цінний і корисний. Не забудьте додати посилання на веб-ресурс та інші соціальні мережі за наявності: це допоможе підвищити трафік, а також сприятиме перехресному просуванню [2].

Акаунти Monobank мають різні описи профілю в залежності від соціальної мережі. Так, у Facebook в якості опису профілю виступає банер. В Instagram розміщено посилання на МоноБанку, у якій триває збір коштів на ЗСУ. У YouTube надано вичерпну інформацію про установу, а також розміщено посилання на офіційний сайт [2].

Також важливо, щоб сторінка була не лише гарною, але й інформативною. Перш за все сторінка бренду у соціальних мережах має нести користь для споживача. Із ваших дописів клієнт має скласти чітку картинку про ваш бренд: про що він? Які в нього цінності? В чому його унікальність? Також рекомендуємо одразу інформувати користувачів про ціни на ваші послуги, а також асортимент товарів. Це допоможе зібрати навколо себе максимально релевантну аудиторію [2].

Наприклад, компанія Mcdonalds в своїх соцмережах використовує не лише кумедні дописи, що привертають увагу та спонукають до дії, а й надають корисну інформацію, наприклад, у вигляді відповідей на поширені питання від споживачів.

На прикладі, цієї компанії можна простежити, що навіть інформативний пост подається стисло та креативно.

Проаналізувавши сторінки в соціальних мережах всесвітньовідомих брендів та брендів, що тільки розвиваються з абсолютно різних ніш, можна зробити висновок, що візуальне оформлення, а саме дизайн дописів грає

ключову роль в залученні та утримані клієнтів. Шапка профілю – це ідеальний інструмент для сегментації Вашої цільової аудиторії, що допоможе робити правильні пропозиції різним клієнтам. Наприклад, Facebook, найчастіше використовують більш консервативні люди вікової категорії 35+, тому для них важливо дуже чітко та виважено представляти бренд. Tik Tok найчастіше використовується як платформа для залучення молоді, тому задля досягнення цілей можна сміливо використовувати сміливі заголовки. Таким чином, сьогодні в соціальних мережах існує тенденція складання та оформлення сторінки враховуючи те, ким є цільова аудиторія. Крім того, акцент робиться саме на візуальну складову і чим унікальнішою вона є тим більше шансів отримати більшу кількість потенційних клієнтів.

Список використаних джерел:

1. Варна М. (2023) Що таке SMM і як працює маркетинг у соціальних мережах. Гайд для початківців. URL: http://surl.li/msmph

2. Кузнєцова А. (2023) Гайд по оформленню сторінок в соцмережах: Instagram, Facebook, TikTok, YouTube. URL: http://surl.li/msmpx

3. Шевчук І. Б. (2021) Бізнес у соціальних мережах: Навч. посіб. Львів: Видавництво ННВК «АТБ», 2021. 219 с.

Роль логістики у забезпечені діяльності торговельних підприємств

Ямковенко І.Р., студент 11м-ма групи
Уманський національний університет садівництва

Логістика є важливою складовою організації діяльності торговельних підприємств і відповідає за управління всіма аспектами діяльності компанії, від продажу до виробництва та дистрибуції. Вона охоплює декілька видів діяльності або функцій, що підпадають під логістичну «парасольку» бізнес-фірми, включаючи обслуговування клієнтів, прогнозування попиту, документообіг, управління запасами, обробку замовлень, пакування, постачання запчастин і сервісну підтримку, вибір заводу і складських приміщень, планування виробництва, закупівлю, повернення продукції, утилізацію відходів, управління транспортом, а також управління складом і розподільчим центром.

Війна, що триває в Україні, суттєво вплинула на торгівлю та логістику в країні. Пошук альтернативних торговельних маршрутів для українських товарів стрімко збільшило попит на наземну та морську транспортну інфраструктуру та послуги. Війна порушила ланцюги поставок на глобальному, регіональному та місцевому рівнях, а також посилила операційні проблеми, спричинені цими викликами.

Результатом війни всередині країни стало зменшення обсягів перевезень: автомобільний транспорт – мінус 19,7%; залізничний транспорт – мінус 43,7%; повітряний транспорт – мінус 63,8%. Цивільні літаки, як відомо, в Україні не літатимуть до завершення воєнного стану. Річковий та

авіаційний транспорт знизилися в обсягах на 90%. У цілому український логістичний ринок втратив приблизно половину обсягів перевезень [1].

Для торговельних партнерів України багато товарів з початку повномасштабного вторгнення доводиться постачати здалеку. Це збільшило глобальний попит на судна та вартість морських перевезень по всьому світу. Наприклад, ціни на зерно і вартість доставки зростали з 2020 року, але війна в Україні посилила цю тенденцію і повернула назад тимчасове зниження цін на доставку. У період з лютого по травень 2022 року вартість перевезення сухих сипучих вантажів, таких як зерно, зросла майже на 60 відсотків [2]. Одночасне зростання цін на зернові та фрахтових ставок призвело до зростання споживчих цін на продукти харчування в усьому світі майже на 4%. Майже половина цього впливу зумовлена вищими транспортними витратами. Також рф є гігантом на світовому ринку палива та добрив, які є ключовими факторами виробництва для фермерів у всьому світі. Перебої в їх постачанні можуть призвести до зниження врожайності зернових і зростання цін, що матиме серйозні наслідки для глобальної продовольчої безпеки, особливо у вразливих і залежних від імпорту продовольства країнах.

В умовах торговельних обмежень для рф і логістичних проблем вартість нафти і газу зросла, що призвело до пошуку альтернативних джерел постачання, часто з більш віддалених місць. Зростання цін на енергоносії призвело до підвищення цін на морські бункери, що збільшило витрати на транспортування для всіх секторів. До кінця травня 2022 року середня світова ціна на мазут з дуже низьким вмістом сірки (VLSFO) зросла на 64% порівняно з початком року. У сукупності ці підвищені витрати означають вищі ціни для споживачів.

Значними наслідками україно-російської війни для європейських торгівельних підприємств стали санкції проти агресора, наслідком яких стала майже повна зупинка залізничних перевезень між Китаєм і Європою. Це призвело до того, що ефективні, недорогі залізничні перевезення до та з внутрішніх районів Китаю стали недоступними. Деякі автомобільні компанії базували свої цикли продажів з частковим використанням залізничного транзиту, і їм довелося швидко адаптуватися. На противагу цьому, китайські експедитори, на яких санкції проти рф майже не вплинули, просували залізничні перевезення [3].

Підсумовуючи, можна констатувати, що навіть після перемоги нашої країни логістичні ланцюжки точно зміняться. Більшість компаній, що мігрували, залишаться на новому місці. Утворяться нові розподільчі центри на заході України і цей процес не повернеться у довоєнний час. Чим більше буде можливості для розвитку бізнесу на заході Україні, тим більше компаній там осядуть. Що стосується територій, які знаходяться поблизу лінії зіткнення, то тривалий час їх прийдеться ще розміновувати, тому доставка товарів рітейлорів буде обходитися дорожче і, як наслідок, буде диференціація цін для споживачів з різних регіонів країни.

Список використаних джерел

1. Логістика в умовах війни. Як зберегти та підтримувати експортні поставки? URL: https://www.mikhailenko.com.ua/24-05-2023/logistyka-v-umovah-vijny-yak-zberegty-ta-pitrymuvaty-eksportni-postavky/

2. The war in Ukraine and its effects on maritime trade logistics. MARITIME TRADE DISRUPTED. UNCTAD/OSG/INF/2022/2. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/osginf2022d2_en.pdf

3. Supply Chain lessons from the war in Ukraine. URL: https://ctl.mit.edu/pub/report/supply-chain-lessons-war-ukraine

СЕКЦІЯ 5. ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Формування системи ризик-менеджменту інноваційного розвитку підприємств аграрного сектору

Гузар Б.С.,к.е.н.,доцент
Бондаренко В.С., магістр
Уманський національний університет садівництва

Сьогодні в умовах обмеженості фінансових ресурсів держави та враховуючи, що держава в стані війни з росією, і вітчизняних підприємств та необхідності активізації інноваційного розвитку підприємств в Україні особливо актуальним являється необхідність здійснення ефективного економічного вибору найважливіших напрямів інноваційного розвитку підприємства.

Головним напрямом удосконалення управління підприємством є створення та впровадження інтегрованих систем менеджменту.

Підвищення інноваційної активності підприємств аграрної сфери неможливе без фінансової складової. Однією із них являється інвестування, яке забезпечує надходження коштів для здійснення інноваційної діяльності, створює стимули та умови для розробки інновацій, сприяє ефективному формуванню їх витрат, реалізує необхідну еластичність надходжень фінансових ресурсів, оптимізує їх відповідно до етапів інноваційного процесу.

Основою для покращення діяльності підприємства стає якісно та грамотно інтегрована система управління, яка дозволяє успішно працювати в майбутньому та пов’язує зацікавлені сторони єдиною метою.

Отже, інноваційний розвиток аграрних підприємств, виходячи з зарубіжного досвіду, неможливий без дієвого механізму, правил та джерел інвестування, формування системи ризик-менеджменту.

Ризик та інновації – це дві взаємопов’язані категорії. Ризик інноваційної діяльності, в силу об’єктивної невизначеності середовища, у якому проводиться сама інноваційна діяльність, ніколи не буває нульовим, в його основу покладено можливість відповідних альтернативних управлінських рішень.

Теоретичні і прикладні засади ризик-менеджменту підприємств висвітлені в наукових працях В. Амбросова, Р.Біловол, М. Дем’яненка, В. Гросул, І. Єпіфанова, І. Макаренка, О. Терещенка та інших..

На основі глибокого аналізу зарубіжного та вітчизняного досвіду фінансового забезпечення аграрних підприємств доцільним з метою управління ризиками розробити систему ризик-менеджменту управління ризиками при впровадженні інновацій та ефективному використанню потенціалу аграрних підприємств.

Успішний розвиток інноваційного процесу вимагає не лише прискорених розробок високоякісного інноваційного виробництва, але й активного його практичного застосування. Підприємства аграрного сектору економіки країни не мають достатніх власних коштів на придбання інновацій та мають проблеми в отриманні кредитів на розвиток та впровадження інноваційних проектів, особливо в кризових ситуаціях та сьогоднішніх умовах воєнного стану.

Сільськогосподарські підприємства щоденно мають справу із значною кількістю ризиків. Не знаючи, яка буде погода в цьому році, чи зростуть ринкові ціни на сільськогосподарську продукцію, змушені приймати управлінські рішення на основі недостовірної інформації. Тому завжди вірогідним є втрата врожаю, прибутку та ін. Кожного разу підприємство вирощує сільськогосподарські культури з ймовірністю їх знищення несприятливими погодними умовами та іншими стихійними явищами. Кожного разу, коли відбувається купівля та продаж сільськогосподарської продукції , вони ризикують втратити фінансові ресурси, якщо ринкові ціни на неї зростають чи падають. В сучасних непередбачуваних умовах підприємство самостійно може здійснювати класифікацію власних ризиків, враховуючи різні групи ризиків та специфіку своєї діяльності. Важливою складовою в цьому є практичне розподілення ризиків за напрямами управління ними, тобто прив'язка ризиків до власної системи управління ними.

Ці непередбачувані фактори створюють дуже великий ризик для виробників сільськогосподарських культур.

Ризик-менеджмент - це сукупність принципів, методів і форм управління організацією та її поведінкою в зовнішньому середовищі в умовах конкуренції, невизначеності та конфліктності. При допомозі ризик-менеджменту вирішуються такі основні завдання: профілактика виникнення ризиків; мінімізація збитку, спричиненого ризиками; максимізація додаткового прибутку, який отримує підприємство внаслідок ефективного управління ризиками.

Основна мета ризик - менеджменту - це зменшення або ліквідація можливих втрат від ризику, тому визначення принципів та функцій управління ризиком мають суттєве значення для застосування ризик-менеджменту на підприємстві.

Переваги ризик-менеджменту полягають в тому, що: є основою для підвищення ефективності стратегічного планування; дає змогу уникати цінових несподіванок; поліпшує ефективність діяльності компанії; дає змогу оптимально використовувати ресурси; сприяє більшій відкритості діяльності керівництва і поліпшує комунікації; забезпечує вище керівництво стислим оглядом головних ризиків, а також відомостями про ресурси, які виділені для впливу на високі ризики; дає менеджерам ефективну і послідовну методологію вивчення ризиків; покращує ведення обліку компанії; орієнтує топ-менеджмент на використання факторів ризик-можливостей для

підвищення вартості компанії.

Ризик-менеджмент передбачає дотримання таких основних принципів: участь , зваженість, обережність, безперервність.

Одним із важливих є принцип зваженості, який направлений на те, що підприємствам серед різноманітних альтернативних варіантів потрібно обрати такий, що забезпечував би оптимальне співвідношення між ризиком та дохідністю відповідно його загальній стратегії. Обов’язковим є принцип участі, що полягає в обов'язковому залученні до процесу управління ризиками керівників , підрозділів, спеціалістів, а також фінансових служб. Принцип безперервності полягає в тому, що управління ризиками здійснюється поетапно і не повинно перериватися, оскільки постійно змінюється фінансовий та майновий стан підприємства та його клієнтів і ділових партнерів, відбуваються цінові зміни на фінансових і товарних ринках. Тому постійно необхідно відстежувати рівень можливих ризиків та їхній значний вплив на очікувані результати фінансово- господарської діяльності підприємства.

Значно впливає на економічний розвиток підприємства ефективна реалізація інноваційних технологій та являється одним із важливих чинників його конкуретноспроможності, фінансової надійності та інвестиційної привабливості в умовах воєнного стану.

Використовуючи систему управління ризик - менеджменту дасть можливість забезпечувати підприємство власними коштами, зберігати стабільну фінансову стійкість та знизити фінансову залежність від залученого капіталу.

Аналізуючи досвід підприємств аграрного сектору необхідно відзначити гостру необхідність і важливість організації системи прийняття управлінських рішень всередині господарюючого суб'єкту, яка значною мірою залежить від зростаючого числа факторів, чинників, обставин та величезний потенціал безперервних змін у зовнішньому та внутрішньому середовищах.

Список використаних джерел

1.Війна не перешкода: які інновації впроваджують українські ритейлери під час війни.: https://rau.ua/novyni/novinikompanij/innovacii-ukr-ritejleri/.

2.Ковпак Е.О. Інноваційний розвиток України в контексті міжнародного досвіду. Серія «Економічна». *Вісник Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна*. 2015. Вип. 89. С. 68-74

3.Немченко В.В. Ризики інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства. Економіка харчової промисловості. 2015. Т.7. Вип.4. С.73-79.

4.Скопенко Н. С. Особливості формування комплексної системи ризик-менеджменту. Теоретичні та прикладні питання економіки. 2016. Вип.1.С. 32-42.

Тенденції розвитку мережевої роздрібної торгівлі

Бугріменко Р.М., д-р екон. наук, професор
Державний біотехнологічний університет, м. Харків

Накопичений науковий потенціал розвитку, сформований у вітчизняній та зарубіжній науковій літературі, дозволив проводити дослідження діяльності роздрібної мережі на високому теоретичному та методологічному рівні. Проте, незважаючи на деталізацію проблеми, необхідно підтримувати і поглиблювати науково-методологічний підхід до розробки концепції інфраструктурного маркетингу.

Деталі управління маркетингом мережевого бізнесу в роздрібній торгівлі визначаються деталями його функціонування в контексті глобалізованої економіки. З точки зору мети дослідження, головною особливістю цих характеристик є можливість колективного застосування активів різних структур, що розташовані на різних рівнях ланцюжка взаємодії, і позитивний характер дій взаємопов'язаних підприємств в мережі для поліпшення кінцевого продукту.

Виходячи з цих позицій, управління маркетингом мережевого бізнесу в роздрібній торгівлі позначається як складне системне створення, що містить чотири залежні на базовому рівні взаємодії та взаємозв'язки: споживачів, постачальників, інфраструктурних організацій, всередині мережі.

На сьогодні динамічні зміни економічного розвитку – це створення глобальних та інтернаціональних об'єднань, залучення інформаційно-комунікаційних технологій, спільна праця на всіх рівнях – створюють нові мотиви і стимули для функціонування підприємств, що призводить їх до взаємної залежності та взаємної зумовленості дій, при яких створюється нове економічне середовище і пропонуються конкретні способи координації дій учасників ринку.

З усіх економічних суб'єктів, що працюють у секторі роздрібної торгівлі, лише мережні структури торгівлі втримали розмір бізнесу на достатньому стабільному рівні. В даний час роздрібний мережевий бізнес активно розвивається та являється своєрідною формою взаємодії з ринком.

Проте в кризових ситуаціях потрібно залучення нових та сучасних інструментів, методів і технологій, що будуть розроблені в рамках управління маркетингом, які забезпечать стабільність ринку в конкурентному середовищі підприємства. Це обумовлює важливість вивчення конкретних напрямів вдосконалення управління маркетингом мережевого бізнесу в роздрібній торгівлі і можливість подальшого визначення торговими підприємствами умов і параметрів, що гарантують стабільність формату мережі, тобто умов розвитку інфраструктури роздрібної торгівлі.

У загальноприйнятому науковому економічному оточенні вважається, що основою управління маркетингом є: маркетинг, який надає можливість коригувати інтереси зовнішнього і внутрішнього оточення; стратегічне управління, яке допомагає створити та досягти стійких конкурентних

переваг; менеджмент, що надає ефективний взаємний зв'язок стратегії розвитку підприємства та організаційних процесів. Поділяючи цю точку зору, вважається, що рівень ефективності маркетингових операцій має залежність до ступеню інтеграції маркетингових функцій у загальну систему корпоративного управління, в якій конкурентну перевагу можна дослідити через призму конкуренції між окремими бізнес-одиницями, та активний стиль корпоративного управління характерний тільки в умовах ринків, які функціонують довгостроково і ефективно.

Беручи до уваги вищесказане, управління маркетингом в інтерпретації автора – це новий агресивний стиль корпоративного управління, який забезпечує безперервний процес відтворення стійкої конкурентної переваги з застосуванням зовнішніх і внутрішніх змін через побудову корпоративної моделі управління маркетингом, моніторингу та плануванню маркетингу на стратегічному рівні [2].

Вивчення еволюції управління маркетингом в роботах [1,2] дозволяє визначити його етапи шляхом виділення доаналітичного етапу, етапів формування маркетингових інструментів, розробки концепції управління маркетингом і встановлення управління маркетингом як особливого стилю управління. Виходячи з цього, управління маркетингом важливо для того, щоб прийти до висновку про зміну пріоритетів управління, посилення ролі зовнішніх факторів при проведенні комплексного управління маркетингом.

Але, на наш погляд, особливе місце в цій еволюції повинен займати етап діагностики, що оцінює найважливіші умови розвитку підприємства. В якості ключового елемента діагностичних прогностичних досліджень виділяються зовнішні обмеження, які дозволяють адаптувати роздрібні мережі до характеру зміни зовнішнього оточення.

Багато роздрібних торговців впроваджують нові моделі прибутку, які визначають пріоритетність вибору споживачів та задоволення попиту з метою відтворення цінності для споживачів та зацікавлених сторін, а також збереження цінності для себе та інвесторів. Сюди відноситься створення підписок, торгових майданчиків, процес виконання як послуга, створення веб - та хмарних послуг тощо. На сьогоднішній день роздрібним торговцям необхідно збалансувати зручність для споживачів з потребами підприємства, тому їм необхідно залучати дані щодо реального стану розвитку інфраструктури роздрібної торгівлі і визнати, що споживачі готові платити комісійні та надбавки за зручні варіанти обробки і доставки, залучати прозору стратегію ціноутворення.

Список використаних джерел:

1. Апопій В.В. *Ринки в системі внутрішньої торгівлі України*. Монографія. Львів : Львів. комерц. акад., 2012. 416 с.

2. Бугріменко Р.М. Тенденції розвитку мережевої роздрібної торгівлі на основі інфраструктурного маркетингу // *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство* Випуск 30. 2020. С. 19–23.

Персонал як запорука економічного розвитку підприємства

Діхтенко Олексій, аспірант
Національний технічний університет “Харківський політехнічний інститут”

Сучасні тенденції глобального бізнесу свідчать про те, що ключовим ресурсом задля досягнення сталого економічного розвитку підприємств є не лише капітал, а й людський капітал – персонал компанії. Тому, ефективне управління та розвиток персоналу стають невід'ємною частиною успішної стратегії компанії.

Проблемам формування ефективної системи управління персоналом на підприємствах присвячено багато наукових праць вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як: В. В. Адамчук, А. С. Афоніна, Д. П. Богиня, В. Г. Герасімчук, М. В. Гриньова, Г. Т. Завіновська, К. Б. Козак, А. М. Колот, Г. Р. Копець, І. І. Лукінов, Й. М. Петрович, В. М. Прасол, Г. В. Щокін та інші.

Незважаючи на глибокі наукові дослідження й розробки, залишаються питання щодо формування ефективної системи управління персоналом в умовах мінливого внутрішнього й зовнішнього середовища.

В роботі І. Ю. Зудової та М. С. Петренко розглянуті сучасні проблеми розвитку і управління персоналом, де обґрунтовано необхідність впровадження заходів щодо вдосконалення системи управління персоналом підприємства [1]. Але автори не визначили вплив світової економіки на розвиток вітчизняного персоналу..

Розглянемо умови, що вимагають уважно ставиться до цієї проблеми та потребують уточнення щодо їх вирішення.

По-перше, у світі відбуваються трансформаційні процеси, направлені на глобалізацію економічних процесів, формування світових товарних ринків, транснаціональних або навіть багатонаціональних корпорацій, тому ведення бізнесу потребує великих зусиль однодумців, партнерів, всього персоналу.

По-друге, змінюються і вимоги до персоналу. Він повинен мати відповідні знання й навички для конкурування на світовому ринку, розуміння як можна використовувати інформаційні технології, аналітику даних, робототехніку та інші інновації для підвищення ефективності праці.

По-третє, спостерігається старіння населення, що може призвести до нестачі робочої сили та зниження її фізичної активності. Тому важливо для кожного підприємства, організації, підприємця налагодити ефективне управління персоналом, а саме: робити відбір, навчання, підвищувати мотивацію персоналу, що призведе до внутрішній оптимізації процесів.

По-четверте, фахівці, які мають високу кваліфікацію та професійні навички, здатні зробити істотний внесок у розвиток виробництва. Вони роблять підприємство конкурентоспроможним. Навчання, підвищення кваліфікації та підтримка у професійному зростанні допомагають персоналу бути в курсі останніх технологічних досліджень та інновацій, що, у свою чергу, сприяє впровадженню нових методів організації виробництва та

управління персоналом.

По-п’яте, в компаніях, в яких цінується творчий потенціал персоналу легше адаптуватися до ринкових вимог, що змінюються. Співробітники, які беруть участь у процесі прийняття рішень та мають можливість висловити свої ідеї, сприяють розвитку інновацій та покращенню бізнес-процесів. Це дозволяє підприємствам бути готовими до змін зовнішнього середовища. А гнучкість та навчання персоналу дозволяють швидко реагувати на нові проблеми та можливості. Постійне навчання та розвиток навичок допомагаютьперсоналу адаптуватися до нових технологій та методів роботи.

По-шосте, ефективна комунікація всередині колективу та здатність до роботи в команді сприяють покращенню взаєморозуміння та координації дій. Чіткийрозподіл обов'язків та грамотна взаємодія між членами команди – це основа підвищення ефективності роботи підприємства загалом.

Тому, на мій погляд, найголовніше полягає у тому, щоб керівник приділяв достатньо уваги до своїх працівників, бо мотивовані співробітники працюють більш продуктивно та віддано. Заохочення співробітників є важливою частиною ефективного управління персоналом та досягнення успіху на робочому місці.

Є декілька способів для стимулювання робітника, перше – це фінансові стимули. Премії, бонуси, підвищення заробітної плати або акції з метою ділення прибутку можуть бути великим стимулом для працівників. Друге, розвиток кар'єри теж сприяє підвищенню ефективності. Пропозиції про підвищення по службі, навчання або участь у проектах, які дозволять розвивати нові навички та отримати додатковий досвід.

Останні два – це вдячність та корпоративна культура. Важливо виявляти і висловлювати вдячність працівникам за їх працю та здібності. Індивідуальні слова подяки можуть мати значний вплив на моральний стан працівників. А створення сприятливої, дружелюбної та підтримуючої корпоративної культури може підвищити внутрішню мотивацію та заохочування працівників.

Заохочення є важливим інструментом для стимулювання та утримання висококваліфікованих працівників на робочому місці. Відмінний лідер знає, як виявити вдячність своїм співробітникам і створити обстановку, в якій кожен може відчувати себе цінною частинкою команди.

Таким чином, персонал є одним з основних ресурсів, здатний визначати успіх чи невдачі підприємства. Ефективне управління, мотивація, розвиток та підтримка персоналу дозволяють підприємству бути конкурентоспроможним, адаптивним та сприяють його стійкому економічному зростанню в умовах сучасного бізнес-світу.

Список використаних джерел

1. Зудова І.Ю., Петренко М.С. Сучасні проблеми розвитку та управління персоналом підприємства// Молодий вчений, 2017. № 10 (50). С.889 –892.

Основні проблеми системи управління підприємством

Нестеренко О.М., к.е.н., доцент
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна
Кузнецова К.О., студентка
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Управління підприємствами є ключовим аспектом успішного функціонування в сучасному бізнес-середовищі. Ефективне управління не тільки допомагає підприємствам досягати своїх цілей, але й забезпечує їхню конкурентоспроможність. Однак існують численні проблеми, що можуть обмежити розвиток управління підприємствами. У цьому рефераті розглянемо основні проблеми та можливі шляхи їх вирішення.

Першою ключовою проблемою є недостатня розробка та реалізація стратегії управління. Багато підприємств не мають чіткої стратегії, або, в разі її наявності, не можуть її ефективно запровадити. Це може призвести до втрати напрямку та конкурентоспроможності. Вирішення цієї проблеми передбачає розробку чіткої та цілеспрямованої стратегії, яка враховує короткострокові та довгострокові цілі підприємства.

Другою важливою проблемою є недостатня автоматизація та інформатизація управлінських процесів. Багато підприємств використовують застарілі системи управління або ж управляються ручним способом. Це призводить до помилок та втрати часу, ускладнює обробку даних та аналіз, і заважає швидкому реагуванню на зміни на ринку. Вирішення цієї проблеми передбачає впровадження сучасних інформаційних технологій та автоматизованих систем управління, що спрощують рутинні процеси та забезпечують доступ до надійних даних.

Третьою проблемою є недостатня кваліфікація та розвиток персоналу. Сучасне управління вимагає від співробітників навичок та знань, які оновлюються та адаптуються до змін в середовищі. Недооцінка ролі професійного розвитку та навчання персоналу може призвести до некваліфікованого керівництва та помилок в прийнятті рішень. Вирішення цієї проблеми передбачає інвестиції у розвиток персоналу, включаючи навчання, тренінги та інші форми навчання.

Четвертою важливою проблемою є недостатнє керівництво та лідерство. Багато керівників не мають відповідних навичок та якостей для успішного керівництва. Недооцінка ролі лідерства може призвести до втрати мотивації персоналу та неефективного управління. Вирішення цієї проблеми передбачає розвиток лідерських якостей серед керівників та підтримку їх ролі в побудові корпоративної культури.

П'ятою проблемою є фінансова стійкість та доступ до ресурсів. Багато підприємств стикаються з фінансовими викликами, які можуть обмежити їхню здатність до інвестування та розвитку. Доступ до кредитів, інвестицій та джерел фінансування є критично важливим для підтримки росту. Вирішення цієї проблеми може включати в себе пошук альтернативних джерел

фінансування, вдосконалення фінансового управління та збільшення ефективності використання ресурсів.

Загалом, розвиток управління підприємствами вимагає уваги до численних аспектів, включаючи стратегію, технології, кадри, лідерство та фінанси. Розв'язання цих проблем вимагає комплексного підходу та залучення всіх зацікавлених сторін, включаючи керівництво, персонал та інвесторів. Впровадження ефективних рішень та стратегій допоможе підприємствам досягти стабільності та конкурентоспроможності в сучасному бізнес-середовищі.

Список використаних джерел

1. Система управління підприємством: Вісник Прикарпатського університету. Економіка. 2014. Випуск X / Устенко А.О.

2. Інноваційний менеджмент : Підручник. – Суми : ВТД ―Університетська книга, 2010. – 334 с.

Проблеми керівництва персоналом на сучасному підприємстві

Нестеренко О.М., к.е.н., доцент
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна
Антонюк Д.О., студентка
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Підприємство - самостійний суб'єкт господарювання, створений органами державної влади, органами місцевого самоврядування або іншими уповноваженими структурами для задоволення загальних та індивідуальних потреб через регулярне виконання виробничих, науково-дослідних, комерційних та інших економічних операцій відповідно до встановлених законами норм і правил [1]. Результати підприємства найбільше залежать від збереження відносин з інституціями, з якими воно регулярно взаємодіє, та забезпечення комунікації підприємства із суб'єктами зовнішнього середовища [2]. Тому управління підприємством - це процес, спрямований на організацію роботи структурних підрозділів підприємства і керівництво персоналом, забезпечення взаємодії з елементами зовнішнього середовища для досягнення мети підприємства [3]. У сучасному світі існує достатньо проблем в розвитку управління підприємствами.

Проблема ефективного керівництва персоналом: на сучасних підприємствах існують труднощі у веденні та координації роботи персоналу. Також завдання з управління людськими ресурсами не завжди виконуються належним чином, що призводить до неефективного використання працівників. Тому не завжди вдається забезпечити максимальну продуктивність та задоволеність персоналу.

Нестача компетентних управлінських кадрів: багато країн стикається з проблемою недостачі кваліфікованих менеджерів та керівників на різних рівнях. Тому існує відсутність кадрів, які володіють сучасними

управлінськими навичками та здатністю до стратегічного планування. Це призводить до кадрової нестачі, що може гальмувати розвиток підприємств та обмежувати їх конкурентоспроможність.

Недостатнє ознайомлення з сучасними тенденціями у керуванні персоналом: персонал і керівництво не завжди знають про новітні підходи та стратегії у керуванні ресурсами. Тому відсутність обізнаності у сучасних технологіях та методах управління може призвести до втрати конкурентної переваги.

Структурно-функціональна неузгодженість в управлінській системі: на підприємствах існує розбіжність і непорозуміння між різними структурними елементами системи управління. Також системи цілей, об'єктів, завдань, ресурсів та інших аспектів управління можуть бути неузгодженими. Ця неузгодженість може викликати конфлікти, збитки та загрози для стабільності підприємства [4].

Таким чином, наведені проблеми є нагальними для сучасних підприємств і потребують комплексного підходу та вирішення на рівні управління, щоб підвищити ефективність, стабільність та конкурентоспроможність підприємств.

Список використаних джерел

1. Верховна Рада України // Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text

2. Бондаренко О. В. Проблеми змін і розвитку системи управління діяльністю підприємств. Економіка та держава. 2014. №8. С.39.

3. Бова Т. В. Актуальні проблеми управління корпораціями в Україні. Економіка та держава. 2017. № 5. С.68

4. Проблеми управління українськими підприємствами // Режим доступу: https://www.management.com.ua/ims/ims033.html

Стан та проблеми розвитку менеджменту в Україні

Нестеренко О.М., к.е.н., доцент
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна
Сива С.В., студент
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Для утримання своєї конкурентоспроможної позиції на ринку всі підприємства, за винятком монополістів, мають розвивати свої основні компетенції, вчасно виявляти і розуміти їх та ефективно управляти ними в умовах зростаючої конкуренції та погіршення економічних умов діяльності. Інакше кажучи, володіння та управління ключовими компетенціями неможливий стратегічний розвиток підприємства. Підприємства без сильних ключових навичок мають низьку привабливість для інвесторів [4].

Однак, незважаючи на те, що сфері управління ключовими компетенціями підприємства присвячена значна кількість напрацювань, для

багатьох підприємств практична реалізація цього підходу залишається складною задачею.

Сучасний стан українського менеджменту та його організаційної культури відзначається недосконалістю, що виявляється у низькому рівні ефективності та якості праці на більшості наших підприємств, а також в їхній низькій конкурентоспроможності.

Втім вітчизняні науковці у сфері менеджменту підприємством, хоча із запізненням, почали досліджувати стан українського менеджменту і його організаційної культури, а також пропонують шляхи їх удосконалення.

На думку Б.П. Буздан, сучасному українському менеджменту притаманні такі недоліки: постійна потреба в менеджерах, ігнорування необхідності у довгостроковому плануванні управлінням, невміння інтегрувати нові технологічні засоби, брак "клем" для підключення інтелектуального потенціалу; некомпетентні директори підприємств; відсутність корпоративної культури тощо. [1, с. 166-181].

Б.В. Губський вважає, що перепонами для становлення українського менеджменту, досить потенційного і конкурентоспроможного як на національному, так і на міжнародних ринках, є [2, с.118-119]:

1. Економічний аспект: відокремлення людей від приватної власності і бізнесу, що гальмує можливості продуктивного менеджменту у ході практичної роботи.

2. Методологічний аспект: нерозвиненість вітчизняних теорій управління та самоорганізації.

Для сучасного етапу розвитку теорії та практики менеджменту ключовим є концептуальний підхід, який базується на узгодженні принципів та інструментів управління. Сучасні концепції менеджменту можна класифікувати як процесні, системні та ситуаційні підходи [3, с.15-17].

Процесний підхід був значною віхою у розвитку управлінської теорії його основні складові застосовуються нині в практиці управління. Управління можна розглядати як процес, що складається з серії взаємопов'язаних дій, які називаються функціями управління. В свою чергу, кожна функція управління також являє собою процес, який складається з серії взаємопов'язаних дій.

Системний підхід ґрунтується на теорії систем, яка вперше була застосована в точних науках і в техніці, а наприкінці 50-х років – і в теорії управління. Суть системного підходу полягає у пошуку простого у складному, декомпозицією проблеми на складові частини, аж до виходу на прості запитання типу: «Є – потрібно визначити».

Ситуаційний підхід. Особливістю ситуаційного підходу є те, що його прихильники вбачали пряме застосування науки управління в тому, щоб навчати менеджерів «ситуаційному мисленню», тобто вмінню правильно оцінювати управлінськовиробничі ситуації та знаходити виходи з них.

Отже, у сучасних умовах бізнесового середовища, зазначена потреба в розвитку менеджменту в Україні стає надзвичайно важливою. Висока

конкуренція та погіршення економічних умов вимагають від підприємств не лише розвивати ключові компетенції, але й активно управляти ними.

Український менеджмент та організаційна культура сьогодні мають низький рівень продуктивності та ефективності на більшості підприємств, що обмежує їхню конкурентоспроможність. Але велика кількість наукових досліджень в галузі менеджменту та зростаюча увага до цього питання свідчать про зростаючу свідомість в українському менеджменті та охоту до вирішення цих проблем. У наступних роках, можливо, буде більше можливостей для покращення стану українського менеджменту та організаційної культури.

Список використаних джерел

1. Будзан Б.П. Менеджмент в Україні: сучасність і перспективи. – К.: Основи, 2001. – 349 с.
2. Губський Б.В. Економічна безпека України: методологія виміру, стан і стратегія забезпечення: Монографія. – К.: Укрархбудінформ, 2001. – 122 с.
3. Менеджмент і адміністрування (за видами економічної діяльності)) / В. С. Шевченко; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Харків : ХНУМГ ім. О. М.Бекетова, 2016. – 104 с.
4. Ор’єва. К. В. Проблематика управління підприємством ключових компетенцій: Електронний журнал «Ефективна економіка». [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4214

Сучасне управління підприємством: виклики і завдання

Нестеренко О.М., к.е.н., доцент
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна
Тука О. В., студентка
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Сучасне управління підприємствами стикається з численними викликами. Ці виклики можуть походити як з зовнішнього, так і з внутрішнього середовища підприємства. Розуміння цих чинників є ключовим для формулювання ефективних стратегій управління та адаптації до змінюваних умов.

По перше почнемо з глобалізації та міжнародної конкуренції. Глобалізація стирає кордони між ринками, дозволяючи підприємствам з різних країн конкурувати між собою. Це приводить до підвищення стандартів якості, оскільки підприємства змушені відповідати глобальним стандартам. З іншого боку, це збільшує конкурентний тиск, оскільки підприємства повинні конкурувати не тільки на локальному рівні. Отже, глобалізаційні процеси в поєднанні з мінливістю бізнес-середовища зумовлюють необхідність постійного оновлення наявних теоретичних концепцій управління підприємствами [1].

По-друге, сучасний світ переживає технологічну революцію. Вона якісно відрізняється від своїх попередниць за швидкістю, масштабами та системним характером соціально-економічних наслідків [2]. Швидкість інтродукції нових технологій може зробити застарілі методи управління неефективними. Підприємства, які не адаптуються до нових технологій, можуть втратити конкурентні переваги.

По-третє, зміни в законодавстві сожуть гальмувати розвиток управління. Постійно змінювані норми та стандарти можуть вимагати від підприємства додаткових витрат та ресурсів на їх впровадження.

Також хочеться згадати про високу залежність від економічного середовища. Підприємства, особливо ті, які залежать від експорту/імпорту, дуже чутливі до економічних змін у своїх країнах. Коливання курсів валют, інфляція та різні економічні кризи можуть суттєво впливати на фінансову стабільність. Наприклад, український бізнес під час повномасштабного вторгнення, від невеликих стартапів до великих підприємств, пристосовуються до складних обставин, диверсифікуючи свої продукти, досліджуючи нові ринки та інвестуючи в технології. Для деяких це означає відхід від традиційних галузей і зосередження на нових секторах, таких як електронна комерція та цифровий маркетинг. Але зміни в управлінні складно не відчути [3].

Слід не забувати про можливість виникнення внутрішніх конфліктів та корпоративну культуру. Неефективна корпоративна культура або внутрішні конфлікти можуть стримувати підприємство від адаптації до змін та впровадження нововведень. Така культура дозволяє відрізнити одну корпорацію від іншої, генерує прихильність цілям корпорації, створює атмосферу ідентифікованості для її членів, зміцнює соціальну стабільність, є контролюючим механізмом, що направляє і формує відносини та поведінку працівників.

На нашу думку, особливою проблемою може стати відсутність кваліфікованого персоналу. Управління підприємством ефективне тільки тоді, коли воно базується на знаннях та досвіді. Набір, збереження та розвиток кваліфікованих співробітників стають ключовими чинниками успіху. Недоліки в навчанні та розвитку можуть призвести до погіршення продуктивності та ефективності.

Отже, розвиток управління підприємствами в сучасних умовах вимагає глибокого розуміння та адаптації до зовнішніх і внутрішніх викликів. Тільки через постійний моніторинг зовнішнього середовища, внутрішньої оцінки та готовності до змін підприємство може залишитися конкурентоспроможним та забезпечити свій сталий розвиток.

Список використаних джерел

1. Бондар В. Вплив експортного потенціалу в умовах кризи зед, фінансово-економічних ризиків та глобалізації. Формування механізму зміцнення конкурентних позицій національних економічних систем у

глобальному, регіональному та локальному вимірах, 01-02.06.2022. Т. : ФОП Паляниця В.А., 2022. С. 8-10.

2. Мор ІксонМанда, Сумайя Бен Дау. Реагування на виклики і можливості четвертої Промислової революції в країнах, що розвиваються (2019). URL: https://collections.unu.edu/eserv/UNU:7324/p244-Ickson-Manda.pdf

3. Всупереч обставинам: Як український бізнес процвітає під час війни URL: https://www1.payoneer.com/ua/resources/defying-the-odds-how-ukrainian-businesses-thrive-during-war/

Дослідження проблем управління підприємством

Нестеренко О.М., к.е.н., доцент
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна
Олійник А.Є., студентка
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Менеджмент є необхідним аспектом функціонування будь-якого підприємства, спрямованим на максимізацію результативності працівників. Він вивчає успіх підприємства на різних етапах його життєвого циклу. Звісно, в процесі менеджменту часто виникають проблеми та помилки, що потребують уваги та вирішення.

Одна з найсуттєвіших проблем виникає при поєднанні ролей власника та керівника підприємства. Особливо це актуально для численних українських компаній. В таких випадках власник-керівник часто прагне мати абсолютну владу, що може пригнічувати ініціативу працівників на всіх рівнях. Додатково, виникає схильність обирати кадри за критерієм лояльність, незважаючи на їхню кваліфікацію, що може негативно сказатися на успішності підприємства.

Ще однією проблемою може бути недостатній обґрунтований підхід до розширення підприємства. Вирішення розширення без чіткого аналізу та вмотивованого підходу може призвести до тривалих витрат.

Також, важливим аспектом є вміння поставити правильні завдання та визначити проблему для їхнього розв’язання. Недосвідченість у цьому може призвести до запущених проблем та неефективності використання ресурсів.

Нерідко, керівники демонструють надмірний консерватизм, особливо ті, хто мають великий стаж. Вони можуть віддати перевагу «старому кадру» над молодими та не завжди готові впроваджувати сучасні методи управління, хоча вони можуть бути більш ефективними.

Для подолання цих проблем є кілька конкретних заходів. Наприклад, розділення ролей власника та керівника для запобігання надмірній централізації влади. Також, акцент на обґрунтуванні необхідності розширення перед його впровадженням. Важливо надати можливість досвідченим керівникам ознайомитися з сучасними методиками управління,

а також заохочувати ротацію керівництва для уникнення консерватизму. Не менш важливим є надання переваги молодим та гнучким кадрам при наймі.

Таким чином, дослідження проблем управління підприємством дозволяє виявити чинники, що гальмують їхній розвиток, та розробити стратегії для подолання цих труднощів.

Список використаних джерел

1. Журнал «Маркетинг в Україні». – 2000. – №№ 3(5), 4(6).
2. Минцберг Г. Школы стратегий / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Дж. Лэмпбел; пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского. – СПб. : Изд-во «Питер», 2000. – 416 с.
3. Нємцов В. Д. Менеджмент організацій: навч. посіб. / В. Д. Нємцов, Л. Є. Довгань, Г. Ф. Сініок. – К., 2000. – 392 с.
4. Зозульов О. Сучасні проблеми менеджменту українських підприємств / О. Зозульов, А. Длігач, Н. Писаренко // Економіка України. – 2002. – № 6(487). – С. 41–46

Оцінка фінансового стану підприємства в умовах кризи

Нетреба І.О., к.е.н., доцент
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Управління сучасним підприємством, що працює в складних економічних умовах, потребує систематичної оцінки діючої системи менеджменту та визначення ризиків, що можуть виникати у процесі фінансово-господарської діяльності. Особливої значущості набуває розробка і реалізація механізму подолання кризових ситуацій, що спрямований на усунення негативних наслідків впливу кризи на діяльність підприємства і запровадження заходів превентивного характеру. Поглибленого вивчення потребують важелі економічного характеру та оцінка ресурсного потенціалу підприємства, що має на меті попередження криз, обґрунтування можливості використання різноманітних моделей антикризового управління, що враховують галузеву специфіку, сильні сторони й можливості підприємства для розвитку у майбутньому.

Відомо, що одним із важливих аспектів недопущення банкрутства підприємства є своєчасне виявлення кризових ситуацій і явищ, латентних криз. Ефективність подолання кризових ситуацій значним чином залежить від об’єктивної оцінки функціонування системи менеджменту на підприємстві, побудови зв’язків підпорядкування, врахування специфіки технологічних процесів та оцінювання доцільності проведення організаційних змін на основі наявного ресурсного забезпечення. Можемо зазначити, що врахування взаємозв’язку чинників внутрішнього середовища підприємства в умовах кризи має знайти відображення у процедурі діагностики кризових ситуацій, що традиційно здійснюється із застосуванням методів економічного аналізу, показників фінансово-господарської

діяльності підприємства з подальшою розробкою концепції подолання криз, основні елементи якої розкриваються у стратегічному плані підприємства. Заключним етапом є контроль реалізації прийнятих антикризових заходів, а також визначення впливу наслідків кризи на функціонування підприємства загалом.

Практика доводить, що організаційні зміни є однією із важливих умов подолання кризи на підприємстві. Результативними є реструктуризація та реорганізація як елементи адаптивного підходу в управлінні, що набуває особливої актуальності в умовах мінливого зовнішнього оточення. Один із напрямів функціонування системи антикризового менеджменту на підприємстві - забезпечення своєчасного моніторингу та аналізу показників фінансового стану підприємства, формування системи прогнозних показників організаційного і соціального розвитку, аналіз тенденцій розвитку персоналу підприємства. Особливої уваги керівництва потребує оцінювання ресурсного потенціалу компанії, що у подальшому формує можливість для реалізації інноваційної політики [1]. Як вже зазначалося, функціонування системи антикризового управління на підприємстві неможливе без системного моніторингу показників фінансово-господарської діяльності, що визначено як проведення експрес-діагностики криз. При цьому методики, що застосовуються в системі превентивного антикризового менеджменту, спрямовані на попередження банкрутства, орієнтовані на застосування індикаторів фінансового стану і аналізу отриманих результатів, на основі якого приймаються відповідні управлінські рішення.

Методичні засади здійснення експрес-діагностики кризових явищ базуються на визначенні фінансових коефіцієнтів та порівнянні зі встановленими нормативними значеннями. У роботі [2] ґрунтовно викладено процедуру розрахунку та аналізу показників, розкрито необхідність аналізу показників ліквідності, структури капіталу та фінансування активів, руху грошових коштів. На наш погляд, визначаючи прогнозні показники фінансового стану підприємства, доцільно приділити увагу показникам ділової активності в частині активів і пасивів, рентабельності, оборотності оборотних активів, що дає змогу визначити резерви підвищення ефективності виробництва та реалізації продукції, сформувати напрями інвестування у майбутньому.

Список використаних джерел:

1. Кушнір Н. Б., Войтович Д. С. Особливості антикризового управління та економічної діагностики підприємства в сучасних умовах. Ефективна економіка. 2016. №5.

2. Кривов’язюк І.В. Антикризове управління підприємством: навчальний посібник. 3-тє видання, доповн. і переробл. Київ : Видавничий дім “Кондор”. 2020. 396 с.

Зародження світової управлінської думки

Трибусовська Н.І., здобувачка вищої освіти факультету управління та економіки
Хмельницький університет управління та права ім. Леоніда Юзькова
Науковий керівник: Кудельський В.Е., к. е. н., доцент, доцент кафедри менеджменту, економіки, статистики та цифрових технологій
Хмельницький університет управління та права ім. Леоніда Юзькова

Наразі менеджмент відіграє дуже важливу роль в системі економічних наук, цією галуззю цікавляться все більше спеціалістів. Управління, як і кожна наука, має власну багатовікову історію, яку варто досліджувати, аби враховувати досвід предків у розробленні та вдосконаленні сучасних методик. Важко точно сказати, де і коли зародилось це вчення, оскільки управління у різноманітних формах завжди існувало там, де у групі працювали люди. Зазвичай це відбувалось у трьох сферах суспільства: політичній; економічній; оборонній. [2, ст.25] Людство тисячоліттями накопичувало досвід управління, а виникла ця галузь з першими штучними спільнотами (сусідською громадою, мисливською групою тощо).

Передумовою виникнення менеджменту був суспільний поділ праці: перший (фізіологічний); другий (пов'язаний з відокремленням землеробства від скотарства); третій (промисловий, виробничий; пов'язаний з виділенням ремесла із землеробства); четвертий (виділення торгівлі). [4, ст.16] Становлення державності стало визначальним етапом у розвитку менеджменту. Перші приклади свідомого управління відносять до V—III тисячоліть до н. є. (табл.1).

Таблиця 1.

Етапи та особливості зародження світової управлінської думки

Цивілізація, етап розвитку людства, визначні особистості	Особливості, характерні риси, досягнення, значення для розвитку світової управлінської думки
Первісне суспільство	
Первісне суспільство (10 000-9000 р. до н.е.) мало характер привласнюючого господарства, для нього характерні чіткі риси мисливсько-збиральної діяльності людей.	
Шумерська цивілізація	Деяких людей звільнили від безпосередньо фізичної праці, це були організатори, яких називали жерцями та вождями. Близько 3000-2900 рр. до н.е. храмові господарства стали досить складними, тому знадобилось виконання функції контролю та обліку. Згодом у храмах зародилась писемність.
Єгипет	Про розвиток управлінської думки в Стародавньому Єгипті свідчать письмова спадщина та архітектурні споруди. Прикладом є піраміда Хеопса. На одного наглядача припадало 10 робітників. Такий принцип — «правило десяти» пізніше використовувався багатьма цивілізаціями. Головним менеджером був фараон, від нього залежала доля цивілізації.
Вавилон	Важливу роль у становленні управлінської думки відіграв кодекс Хаммурапі (2123-2081 до н.е.). У нього було вміщено 282 закони, регулювалась мінімальна заробітна плата тощо. За часів царя

	Навуходоносора (604 р. до н.е.) з'явились приклади виробничого контролю та стимулювання заробітної плати.
Китай	Більше ніж три тисячоліття тому в Китаї з'явились поняття, що широко застосовуються в управлінні й в наші дні: організація, системний підхід до діяльності, кооперація, функції, заходи з підвищення ефективності, спеціалізація, децентралізація. Джерелом цих термінів є Конституція Чоу і літопису Менсиса (1100-500 рр. до н.е.).
Індія	В головній праці Каутильї «Артхашастрі» (321 р. до н.е.) зазначені рекомендації відносно встановлення і підтримки в державі соціального, економічного та політичного порядків. Його можна назвати першим підручником менеджменту.
Греція	Епоха Греції відображає перші зародки демократії, децентралізація уряду, спроби закріпити свободу особистості, зародження наукового методу розв'язання проблем, а також ранній погляд на те, що управління різними організаціями вимагає однакові навички. Зміна механізму керівництва афінським суспільством пов'язується з ім'ям Солона.
	Сократ (470-399 рр. до н.е.) дав характеристику управлінню як особливій сфері діяльності, проаналізував різні форми менеджменту. [1, ст.108]
	Платон (428-348 рр. до н.е.) присвятив свої дослідженні глибокому аналізу поділу праці, розкриттю значенні управління й контролю.
	Дослідження Аристотеля (384-322 рр. до н.е.) були присвячені опису тогочасного державного устрою.
Рим	Під державним регулюванням були всі аспекти римського економічного життя. Римський імператор Октавіан і його реформаторська діяльність розглядаються сьогодні як цікавий і грамотний зразок проведення змін.
Середньовічна Європа	
Хрестові походи, які стимулювали торгівлю, відкрили для Європи нові торговельні шляхи, а також послабили християнські релігійні догми, протиставляючи їм культуру Середнього Сходу.	
Феодальне суспільство	
Феодальне суспільство характеризується обмеженістю матеріальних ресурсів і потреб. Середньовічний менталітет яскраво проявлявся в менеджменті найбільш розвиненої галузі національної економіки – ремісничому виробництві.	
Ніколо Макіавеллі	Зародження наукових ідей управління відображено в працях Ніколло Макіавеллі (1469-1527 рр.). У них викладено думки стосовно своєчасності прийняття управлінських рішень, сформульовано рекомендації щодо організації управління державою, обґрунтувати норми поведінки керівників, вміння дотримувати слова, позбуватися ненависті тощо.
Роль меркантилістів та фізіократів в процесі становлення теорії та практики управління.	
Меркантилісти (Томас Менн)	Томас Мен (1571-1641) був відомим представником організаторів зовнішньої торгівлі, до якої стосувалось управління для меркантилістів.
Фізіократи (Франсуа Кене, Анн Роберт Жан Тюрго)	Француз Франсуа Кене (1694-1774) започаткував школу фізіократів. На відміну від меркантилістів, вони пов'язували прогрес суспільства з розвитком сільського господарства.

Примітка. Складено автором за даними [1, ст.108; 3]

Отже, розвиток науки управління – це складний еволюційний процес, що характеризується безперервністю та відбиває сукупність змін, які відбуваються в розвитку економіки, в суспільстві, у всій системі соціально-економічних відносин. [3]

Список використаних джерел:

1. Осовська Г.В., Осовський О.А. Основи менеджменту: підручник. Вид. 3-є, переробл. і допов. К.: «Кондор», 2006. 664 с.

2. Скібіцька Л. І., Скібіцький О. М. Менеджмент. навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2007. 416 с.

3. Тема 2: Зародження світової управлінської думки - Менеджмент - Каталог статей - Лекції та семінари. *Лекції та семінари – Головна сторінка.* URL: https://econom-chnu.at.ua/publ/management/tema_2_zarodzhennja_svitovoji_upravlinskoji_dumki/1-1-0-2

4. Юрик Н.Є. Історія менеджменту : курс лекцій. Тернопіль : ТНТУ імені Івана Пулюя, 2015. 114 с.

Роль інновацій у процесах управління підприємством

Чернега І.І., д. е. н., професор
Уманський національний університет садівництва
Щербакова А.О., здобувач вищої освіти факультету
економіки і підприємництва 31-пт групи
Уманський національний університет садівництва

Роль інновацій в управлінських процесах є важливим аспектом для компаній та організацій. Це пов'язано з тим, що це дає їм змогу вдосконалювати та розвивати свої процеси та продукти, а також утримувати лідерство на ринку.

Кожна організація поєднує стабільні та інноваційні процеси на всіх етапах життєвого циклу продукту. Ці два процеси доповнюють один одного. Стабільний процес визначає інноваційне завдання, а результати інноваційної діяльності впроваджуються в стабільному процесі. Однак інноваційний процес суттєво відрізняється від стабільного. Ця відмінність, а також зростаюча роль і масштаби інноваційних процесів у житті кожної компанії і суспільства в цілому зумовлюють необхідність вирішення теоретичних і практичних питань організації та управління інноваційними процесами.

Управління інноваційними процесами є невід'ємною частиною діяльності сучасних підприємств і включає планування, організацію та активізацію інноваційної діяльності та реалізацію інноваційних проектів, спрямованих на отримання конкурентних переваг і зміцнення ринкових позицій підприємства. Залучення та створення інновацій повинно здійснюватися цілеспрямовано для створення конкурентної переваги в

сегменті ринку, на якому працює компанія. Крім своєчасного виявлення потенціалу ідеї та оцінки її комерційної життєздатності, важливо також створити необхідні умови для швидкого впровадження нової продукції всередині компанії [1].

Результати інноваційної діяльності істотно позначаються на всіх аспектах розвитку людського суспільства, змінюють саме середовище життя і діяльності людини, способи забезпечення його існування і розвитку. З погляду конкретних підприємств інноваційну діяльність необхідно розглядати як один з основних засобів їхньої адаптації до постійних змін умов зовнішнього середовища.

Потреба в здійсненні інноваційної діяльності на підприємстві обумовлена:

– посиленням інтенсивних чинників розвитку виробництва, які сприяють застосуванню науково-технологічного прогресу у всіх сферах економічної діяльності;

– визначальною роллю науки в підвищенні ефективності розробки і упровадження нової техніки;

– необхідністю істотного скорочення термінів створення, освоєння нової техніки;

– підвищенням технічного рівня виробництва;

– необхідністю розвитку масової творчості винахідників і раціоналізаторів;

– збільшенням витрат і погіршенням економічних показників підприємств при освоєнні нової продукції;

– швидким моральним старінням техніки і технології;

– об’єктивною необхідністю прискореного упровадження нової техніки і технології і ін. [2].

Отже, роль інновацій в управлінні підприємствами зосереджена у аналізі поточної діяльності, розробці інноваційної стратегії та політики, оцінці інноваційного потенціалу, а також виявленні можливості здійснення інноваційного процесу своїми силами або звернення до послуг інноваційної інфраструктури.

Список використаних джерел

1. Тебенко В. М. Економіка та організація інноваційної діяльності : Електронний навчальний посібник. 2-ге вид., 2018. Режим доступу URL: https://elib.tsatu.edu.ua/dep/feb/ptbd_1/page6.html (дата звернення 04.11.2023)

2. Білоус В.М., магістр, Ніфатова О.М. Управління інноваційними процесами на підприємстві / Матеріали ІІ Всеукраїнської наукової Інтернет-конференції «Освітньо-інноваційна інтерактивна платформа «Підприємницькі ініціативи». Секція 1, 2020. С. 6-14. URL: https://er.knutd.edu.ua/bitstream/123456789/9834/1/OIIP2017_P006-014.pdf (дата звернення: 08.11.2023)

Business models digital transformation: the path to sustainable development

Zavrazhnyi K.Y., PhD, junior researcher
Sumy State University
Kulyk A.K., PhD student
Sumy State University

In today's world, where dynamic changes in industrial and technological paradigms are becoming the norm, digital transformation is becoming an integral part of the strategic development of companies. In this context, the analysis of business models becomes crucial as it constitutes a foundational stage in determining optimal pathways for the implementation and realization of digital plans. It is an integral part of executing the sustainable development strategy of the enterprise. The direction of business model analysis consists in the systematic consideration of all aspects of business activity, which includes strategic goals and objectives, the range of products and services, as well as key business processes.

Analysis of the latest research and publications of foreign and domestic researchers, such as Heubeck T. [1], Papathomas A. [2], Konteos G. [2], Shvydanenko H. [3], Prykhodko L. [3] makes it possible to identify key trends in this direction. Researchers today focus on developing digital strategies and innovative approaches to support digital transformation. This includes studying the role of the latest technologies that help businesses achieve competitive advantage and create new digital products and services [4]. Also, they focus on the development of new business process modeling methods that take into account the specifics of digital transformation. The use of various modeling approaches, such as BPMN, Value Stream Mapping, etc., helps to improve the management and optimization of processes [5]. In the context of digital transformation, data analysis takes on great importance for decision-making. Research in this area is aimed at developing analytical tools and methods that help companies implement effective data-based management [6]. Since digital transformation requires changes in work approaches and company culture, researchers are actively studying issues of organizational change, staff involvement in the process, and the development of a digital culture. For a successful digital transformation, it is important to define performance indicators and measure results. Methods of measuring the impact of digital transformation on key performance indicators are actively considered in research. These trends and directions of research show a general focus on the practical implementation of digital transformation in modern business structures and on the development of new methods and approaches for its successful implementation.

Considering the mentioned aspects and the results of recent studies, we suggest adapting the approach to the analysis of the company's activity model in order to create effective mechanisms for managing digital transformation. The

developed concept takes into account the specifics of the enterprise and will help to optimize business processes in the conditions of digital transformation. We emphasize the importance of analyzing the main, auxiliary and management processes as components of a coordinated system, which contributes to the comprehensive management of the company in the conditions of digital transformations. We recommend limiting the number of levels of decomposition to four: business process, complex process, simple process and task, for each component of the company's activity.

The first level is the top-level business process model, which is a graphical diagram displaying a list of top-level business processes. At the second level - a model of complex processes, which is a graphic diagram of a hierarchical tree of a business process, detailed to this level. At the third level - a graphic diagram of a hierarchical tree of the process, detailed to the level of simple processes, which turns into a task model, which is an execution algorithm in the form of an ordered sequence of controlled events and actions and also includes various inputs and outputs, available roles and resources.

The diagram of the company's business processes begins with the construction of a model and a map of top-level business processes, which can belong to one of three types: main processes, the purpose of which is the direct creation of a product or service, auxiliary processes that ensure the functioning of main processes, management processes, which are aimed at managing and providing information about the company's current activities or managing the company's strategic development. At the level of processes and tasks, each complex process is represented as a collection of simple processes, which is intended to describe an ordered sequence of tasks driven by events.

In the model of processes and tasks, the following is fixed: the sequence of execution of processes and tasks; logic/conditions for execution of processes and tasks; responsible for the execution of processes and tasks or business roles; inputs and outputs of each process and task; material and digital resources used to perform processes and tasks, including objects of information systems of digital transformation. The business process model should contain an analysis of the impact of the described model on the current structure and processes of the enterprise, as well as a description of organizational changes. Unified business processes that are subject to digital transformation should make maximum use of the existing functionality of business automation programs that exist to create information systems. The next step is to develop a matrix of business roles in business processes that are subject to digital transformation in order to record the list of business roles, their access rights and powers that need to be designed in information systems.Next, an organizational change plan is formed, which is one of the most important components of the success of digital transformation and contains a list of measures that must be taken at the enterprise in order to introduce management in a new model of processes and tasks, such as changing the organizational structure, job instructions, business processes, etc. Coding of models of top-level business processes, complex processes, simple processes and

tasks is done top-down, from top-level business processes to lower-level tasks. For business processes, it is necessary to define a list of business roles (responsible and executors) that perform tasks of business processes. Business roles in the model must be shown in the form of 5-6 horizontal tracks or try to decompose the model.

Our approach to analyzing and modeling business processes for digital transformation is characterized by flexibility and adaptability. The described types of business processes allow taking into account various aspects of the company's activity and its focus on achieving strategic goals. Our proposal will allow companies to successfully implement digital transformation by adapting business processes to their needs and tasks, which is extremely important in the conditions of rapid changes in the business environment and the opportunities of the digital economy

References:

1. Heubeck T. Managerial capabilities as facilitators of digital transformation? Dynamic managerial capabilities as antecedents to digital business model transformation and firm performance. Digital Business. 2023. № 3 (1). URL: http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2666954423000017

2. Papathomas A., Konteos G. Financial institutions digital transformation: the stages of the journey and business metrics to follow. Journal of Financial Services Marketing. 2023. URL: http://link.springer.com/article/10.1057/s41264-023-00223-x

3. Shvydnenko H., Prykhodko L. Business Process Optimization. KNEU, 2012. 487 p.

4. Xie X., Han Y., Anderson A., Ribeiro-Navarrete S. Digital platforms and SMEs' business model innovation: Exploring the mediating mechanisms of capability reconfiguration. International Journal of Information Management. 2022. № 65. URL: http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0268401222000470)

5. Camargo M., Dumas M., González-Rojas O. Automated discovery of business process simulation models from event logs. Decision Support Systems. 2020. № 134. URL: https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0167923620300397

6. Xuan L. Big data-driven fuzzy large-scale group decision making (LSGDM) in circular economy environment. Technological Forecasting and Social Change. 2022 № 175. URL: https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0040162521007198

Аналіз ринку насіння сільськогосподарських культур України

Коваленко О.В., студент 21 м-ма групи
Науковий керівник –Харенко А.О., к.е.н., доцент
Уманський національний університет садівництва

Протягом останнього десятиліття Україна позиціонувалася в значній кількості країн світу, як гарант їх продовольчої безпеки завдяки значним об'ємам постачання до них продукції зернових і олійних культур. Посівні площі під ними, у три довоєнних роки, зберігалися на більш-менш стабільному рівні – близько 25 млн га. В 2022 році вони зменшилися до 20,5 млн. га, що пов'язано з окупацією частини територій, а також труднощами з використанням окремих ділянок через наближеність до зони бойових дій. Проте в структурі посівних площ частка окремих культур не зазнала значних змін. Так, на зернові припадало близько 55 % земельного клину, з якого 43 % засівалося озимою пшеницею, 35 % – кукурудзою, 15 % – ячменем. Натомість питома вага технічних культур становила 34 %, з наступним розподілом : 68 % – соняшник, 16 % – соя, 14% – ріпак.

Загальна місткість українського насіннєвого ринку оцінюється фахівцями в 1,2 млрд. дол США. Насіннєвий фонд, що формується для забезпечення вище зазначених посівних площ на 80 % складається лише з двох польових культур – пшениці та ячменю, оскільки вони мають одну із найбільших норм висіву. Левова частка його припадає на вітчизняну селекцію. Стосовно інших досліджуваних позицій насіннєвий матеріал має як вітчизняне так і закордонне походження. За даними профільного міністерства в Реєстрі сортів рослин придатних для поширення в Україні налічувалось понад 9 тис позицій, з яких української селекції – 43%, іноземної – 57%. При цьому це співвідношення коливається в залежності від культури стосовно якої йде мова. Так, щодо традиційних для українських аграріїв культур (озимі злаки, бобові та круп'яні) існують досить розвинуті селекційні школи, що здатні закрити потребу на рівні від 75 до 100 %. Кукурудза та олійні культури представлені переважно іноземною селекцією.

Наявність досить високого рівня попиту на насіннєвий матеріал з боку вітчизняних аграріїв спонукало іноземних товаровиробників розвивати власні виробничі потужності на території України. В даному контексті мова йде як про будівництво заводів так і вирощування матеріалу (з використанням батьківських форми, які постачає материнська компанія) на орендованих земельних ділянках або ж із залученням до співпраці місцевих сільськогосподарських підприємств. Реалізація такого підходу дозволила іноземним контрагентам, з одного боку, виробляти насіннєвий матеріал адаптований до відповідних природно-кліматичних та ґрунтових умов, а з іншого – завдяки дешевшим ресурсам, в першу чергу трудовим, значно знижувати собівартість кінцевої продукції.

Протягом 2018-2020 років в Україні спостерігалася тенденція скорочення обсягів ввезення насіннєвого матеріалу закордонних виробників,

як у фізичному вимірі так і грошовому. Цьому, як вище зазначалося, сприяла локалізація виробництва продукції іноземними компаніями на території України. В першу чергу це стосується пшениці. Стосовно ячменю ситуація схожа, проте імпортувалося в основному насіння пивоварних сортів. Також, вказаний чинник позитивно вплинув на ситуацію в сегментах кукурудза, соняшник та соя, де скорочення обсягів постачань становило щодо фізичних обсягів відповідно на 55, 19 та 67 відсотків. Єдиною культурою стосовно якої спостерігалася зворотна тенденція є ріпак. Однією з причин досить низької пропозиції насіннєвого матеріалу стосовно соняшнику, ріпаку та кукурудзи від українських селекціонерів є досить висока собівартість та тривалий термін виведення нових сортів та гібридів зазначених [1]. Крім того, зарубіжні виробники у роботі з клієнтами застосовують комплексний підхід, що полягає в агрономічному супроводі: вибір конкретного сорту або гібриду, рекомендація систем удобрення, захисту та догляду за посівами і т.і. Також на користь іноземних гравців, стосовно вітчизняного ринку, працює той факт, що місцеві насіннєві господарства досить часто допускають, з тих чи інших причин, недотримання технологій вирощування та зберігання продукції, а це негативно позначається на якості. Як результат, значна кількість сільськогосподарських підприємств (як правило великих та середніх) віддає перевагу насінню іноземної селекції незважаючи на його вищу ціну.

Аналіз географії імпорту насіннєвого матеріалу в Україну свідчить про розмаїття країн з різних континентів, проте переважна їх кількість представляє Європу (Австрія, Німеччина, Чехія, Румунія, Франція, Угорщина та ін.), але лідером поставок в грошовому еквіваленті виступають саме США, питома вага яких в попередні роки становила близько 25 %. В залежності від культури можна виділити ключові країни-імпортери стосовно неї. Так, для пшениці це Австрія (питома вага близько 90 % посівного матеріалу); ячменю – Чехія та Німеччина (88 %); кукурудзи – Угорщина, Франція та Румунія (75 %); соняшнику – США та Туреччина (68 %); соя – Канада (67 %); ріпак – Німеччина (50,5 %).

В 2020 році на зовнішні ринки було відвантажено 8,7 тис. т українського насіння шести ключових польових культур, що принесло близько 15 млн дол США валютної виручки. У структурі експорту традиційно лідируючі позиції належать кукурудзі. Її обсяги реалізації збільшилися проти 2019 року на 65% і склали 7884 тонн на суму 13,4 млн дол. Частка цього виду агропродукції у вітчизняному експорті збільшилася порівняно з 2019 роком на 8 % – до близько 89%. Левова частка його припала на пострадянські країни, серед яких ключовим покупцем стала Білорусь – 6,1 тис. т на 8,7 млн дол. (питома вага 77% від загального). Щодо інших країн даної групи то ситуація наступна : Молдова – 0,4 тис. т на 1,0 млн дол США; Казахстан – 0,3 тис. т на 0,6 млн дол; Узбекистан – 0,2 тис. тонн на 0,1 млн дол; Грузія – 0,1 тис. т на 0,1 млн дол. Також Україні вдалося вийти на ринки країн-членів ЄС : Румунія – 0,7 тис. т на 1,7 млн дол; Австрія

(30 т); Польща (21 т); Угорщина (18 т); Італія (9 т); Сербія (7 т). У 2020 році вперше за кордон було реалізовано насіннєвий соняшник – 218 т на суму 1,2 млн дол. США [2].

За оцінками експертів, станом на кінець 2021 року, Україна посідала одне з останніх місць у Європі за обсягами використання кондиційного сертифікованого насіння. Цей показник не перевищує 5-8% (наприклад, у Польщі – 18%, Німеччині – 43%, Нідерландах, Швеції, Данії – 75-90% [3]. Наведені дані свідчать, що вітчизняні товаровиробники використовують здебільшого насіння власного виробництва, оскільки воно не підлягає сплаті роялтних платежів, при цьому сплачуються селекційні платежі, які не перевищують 50% сплати роялті. Це ситуація склалася відносно сортів рослин пшениці, ячменю, інших злакових зернових, сої. Таким чином аграрії намагаються зекономити, оскільки до калькуляції витрат на виготовлення товарної продукції вони включають насіння власного виробництва за собівартістю, тоді як куплене – за ціною придбання. Проте, такий стан справ свідчить і про великий потенціал розвитку ринку насіння в Україні. Крім того, позитивним сигналом стала все зростаюча орієнтація великих та середніх товаровиробників на сертифікований насіннєвий матеріал спеціалізованих фірм.

Незважаючи на тимчасові труднощі викликані війною, український насіннєвий ринок має значні внутрішні резерви щодо зростання. Крім того, іноземні компанії виявляють готовність продовжити інвестувати в розвиток спеціалізованої промислової інфраструктури та співпрацю з сільськогосподарськими товаровиробниками стосовно вирощування насіннєвого матеріалу в Україні.

Список використаних джерел:

1. Ралко О. Ринок насіння в Україні: проблеми та перспективи. *Науковий огляд.* № 7(79), 2021. URL : https://naukajournal.org/index.php/naukajournal/article/view/2433

2. Захарчук О. Вітчизняний експорт насіння у 2020 році сягнув рекордної позначки у 18,7 млн дол США. URL : http://www.iae.org.ua/presscentre/archnews/3044-vitchyznyanyy-eksport-nasinnya-u-2020-rotsi-syahnuv-rekordnoyi-poznachky-u-187-mln-dol-ssha-oleksandr-zakharchuk.html

3. Гусарова А. Вітчизняне насінництво: стан галузі, ціноутворення та потреба в держпідтримці URL : https://superagronom.com/articles/581-vitchiznyane-nasinnitstvo-stan-galuzi-tsinoutvorennya-ta-potreba-v-derjpidtrimtsi

Microprocessor control unit for the washing machine of the milking plant

[1]Kulakov P. I., Dr. Sc., professor; [1]Kucheruk V. Y., Dr. Sc., professor;
[2]Kulakova A. P., engineer
[1]Uman National University of Horticulture
[2]Vasyl' Stus Donetsk National University

The washing machine control unit with new functionality is proposed, which can be used on milking plants with a milkline as part of the information system ". The unit is designed for automatic control of the pre-milking washing, post-milking washing and disinfection processes of a milking plants with milkline (UDM-100, UDM-200) or similar. The unit also provides data transmission on the results of washing programs and parameters of the washing process to the interface unit of the information system, and manages electronic milk dispensers to ensure optimal washing.

The pre-serial washing machine control unit, which can be integrated into the information system of the livestock farm, was developed by researchers of the Information Technology Department of the Uman National University of Horticulture in cooperation with AGROPROMSERVIS LLC [1, 2] and can work as part of the information system , as well as in offline mode.

The electrical structural diagram of the developed washing machine control unit, which can be a component of the information system of the functioning parameters of the milking plant with a milkline, is shown in Fig. 1.

The principle of the unit operation is as follows. The washing machine control unit can function as a part of the information system and is intended for automatic control of the processes of pre-milking washing, post-milking washing and disinfection of a milking plants with the milkline (UDM-100, UDM-200), or similar. The washing machine control unit provides control of the milk pump, vacuum pump and heater, which are switched on and off by means of external contactors.

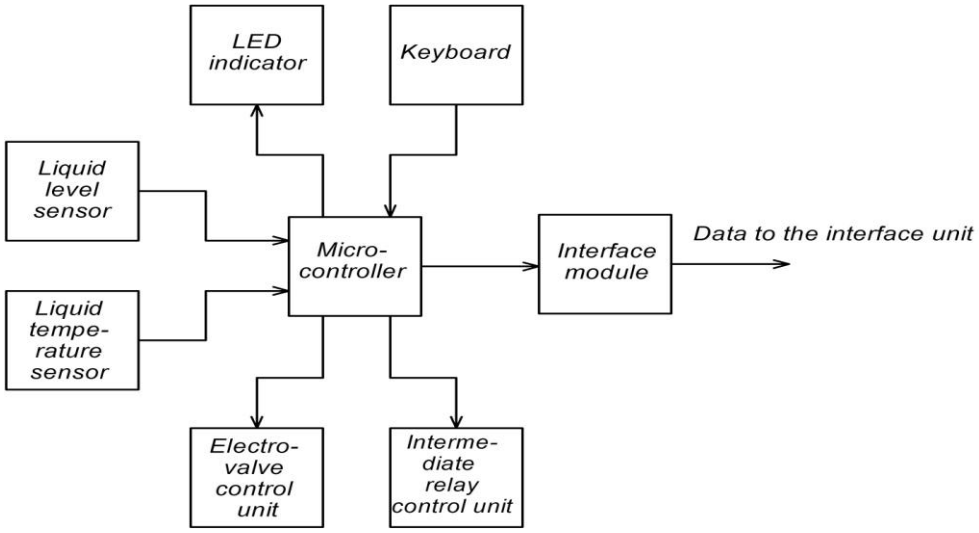

Figure 1 – Washing machine control unit of the, the structural scheme.

Using the indicator, the unit provides visualization of the state of all

controlled executive means, indication of the last state of the level sensor, the current program, the number of the program phase, the time remaining until the end of the current subphase, some other service information. The unit works in conjunction with a liquid level sensor, which provides the formation of measurement signals at three fixed values of the liquid level in the tank, and in conjunction with a temperature sensor of the washing solution. With the help of an integrated keyboard, the unit ensures the start and stop of washing programs, setting the time intervals of the program cycle to ensure optimal washing for milking installations with different configurations, testing the device's performance. The washing machine control unit, in accordance with the washing cycle of the milking equipment, can control the following executive elements: electric valve "Circulation-drain"; electric valve "Air"; electric valve "Water"; electric valve "Cold water"; electric valve "Hot water"; electric valve or dosing pump "Acid agent"; electric valve or dosing pump "Alkaline agent"; intermediate relay "Vacuum pump"; intermediate relay "Milk pump"; intermediate relay "Heater"; intermediate relay " Flushing" signal.

When the control unit functions as part of the information system, the data it transmits to the interface unit is an integral part of the data array, which is used to evaluate the quality of the milking plant [3]. Electronic milk dispensers provide detection of facts of dilution of milk with water using the methods discussed in the paper [4]. The vacuum pump control unit performs the function of a vacuum meter, designed to record the date and time of the vacuum pump on and off, measure the average and instantaneous value of the vacuum pressure and the angular speed of rotation of the vacuum pump electric motor [5].

Список використаних джерел

1. Official website of the AGRO-PROMSERVIS company. - [Electronic resource]. – Access mode: https://agropromservis.net.ua/.

2. Кулаков, П. І. Елементи теорії вимірювального контролю параметрів біотехнічної системи доїння / П. І. Кулаков. – Вінниця : ВНТУ, 2015. – 220 с. - ISBN 978-966-641-641-7.

3. O. Ivanets, I. Morozova, P. Kulakov, V. Kucheruk, A. Kulakova and Y. Moskvichova, "Criterion Assessment of the Probability of Deviation of Objects from the Normal State," *2021 XXXI International Scientific Symposium Metrology and Metrology Assurance (MMA)*, 2021, pp. 1-5, doi: 10.1109/MMA52675.2021.9610867.

4. Kucheruk, V. Measurement of the Number Servings of Milk and Control of Water Content in Milk on Stall Milking Machines / V. Kucheruk, P. Kulakov, N. Storozhuk // Proceedings of the International Conference SCIT 2016, May 20-21, 2016, Warsaw, Poland. Recent Advances in Systems, Control and Information Technology. Part V, Volume 543 of the series Advances in Intelligent Systems and Computing, pp 435-447. - 01 December 2016. - DOI: 10.1007/978-3-319-48923-0_46

5. Volodymyr A. Podzharenko and Pavlo I. Kulakov “Photoelectric angle converter”, Proc. SPIE 4425, Selected Papers from the International Conference on

Optoelectronic Information Technologies, (12 June 2001); https://doi.org/ 10.1117/12.429768

Інформаційна складова соціального забезпечення населення

Коротєєв М.А., к.е.н., доцент
Мазур С.Ю., студентка групи 11 сз
Уманський національний університет садівництва

Суспільний прогрес і економічний розвиток держави тісно взаємопов'язані, що дуже часто зумовлюється ефективністю вирішення різноманітних питань соціальної політики. Сюди відносять майнову і дослідницьку політику, а також соціальний бюджет і всі стати стичні питання [1].

При цьому, інформаційна складова – одна з найважливіших у соціальній політиці держави. Всі державні органи мають робити свій внесок шляхом всеосяжної інформаційної діяльності. Окремі соціальні проблеми, особливо в період повномасштабної агресії, загострюються і становлять серйозну небезпеку для соціально-економічної стабільності і злагоди в суспільстві. Зниження ефективності господарювання і падіння обсягів виробництва, зумовлює істотне зниження рівня життя значної частини населення, реальної заробітної платні і пенсій, зростання безробіття. Обмеженість бюджетних асигнувань загострює проблему фінансування закладів освіти, охорони здоров'я, культури. Помітно погіршується стан справ із захистом соціальних і трудових прав, гарантій працівників.

Різноманітність соціальних проблем, які чекають свого вирішення, вимагає координації діяльності, посилення взаємодії державних структур і різних неурядових, суспільних організацій.

Сьогодні потреби в соціальній підтримці, інформації щодо різноманітних послуг соціального захисту реалізовані шляхом використання електронних сервісів. Функціонування Єдиної інформаційної системи соціальної сфери (ЄІССС) дозволяє швидко отримати різні види допомоги. Замовником такої системи є Міністерство соціальної політики. Проект реалізовано разом з Міністерством цифрової трансформації та за підтримки USAID/UKaid «Прозорість та підзвітність у державному управлінні та послугах/TAPAS», Фондом Євразія [2]. Така комплексна система автоматизації різних напрямів соціальної підтримки є основою для технологічної платформи та інформаційного середовища соціального захисту. Загалом система має складатися з більш ніж 35 загальних та прикладних підсистем. На даний час ЄІССС знаходиться в процесі активного розвитку.

Прикладні підсистеми повинні покривати собою всі напрямки соціального захисту в Україні, такі, як державні допомоги, винагороди та компенсації, соціальні послуги, пільги пенсійне страхування, в тому числі

накопичувальне, гуманітарна допомога, соціальний захист внутрішньо переміщених осіб, малозабезпечених сімей, осіб з інвалідністю тощо.

Автоматизації процесів Пенсійного фонду України, на практиці довели свою ефективність за рахунок реалізації:

- Єдиного соціального реєстру (ЄСР) як інформаційного ядра системи: централізоване накопичення повної інформації щодо соціального захисту людини – соціальний статус, права на соціальну підтримку, призначена та фактично надана підтримка;
- уніфікованих технологічних процесів соціальної сфери;
- екстериторіальний принцип обслуговування громадян: в територіальних громадах, через Інтернет, включаючи Портал Дія;
- максимального переведення послуг в електронну форму;
- централізованих та автоматизованих виплат соціальних допомог;
- реінжинірингу ділових процесів, уникнення дублювання процедур, мінімізація кількості документів, автоматична верифікація поданої інформації, зміни в нормативно-правову базу;
- принципів територіальних розподіленої обробки заяв;
- створення Єдиного електронного архіву соціальної сфери та впровадження технології ретроконверсії;
- принципу «Ходити повинні дані, а не люди»: за рахунок максимального інформаційного обміну з іншими державними ресурсами для зменшення кількості документів, що подаються, а також для об'єктивної верифікації інформації;
- оперативного контролю за функціонуванням системи соціального забезпечення;
- єдиної технологічної платформи.

Але наявність інформаційної системи, спеціальних технологій потребує також запровадження алгоритмів та сценаріїв їх використання, активної імплементації в роботу соціальних працівників [3].

Ліквідація наслідків агресії проти нашої держави потребує подальшого реформування системи соціального забезпечення, і зокрема системи соціального страхування, яке неможливе без відповідної технічної та інформаційної підтримки. Слід зазначити багатофакторність процесів, які відбуваються і будуть розширюватись в майбутньому, пов'язані з життєдіяльністю інвалідів (медичних, економічних, психологічних, освітніх, матеріально-технічних та ін.), специфікою їх адаптації в суспільстві, диктують необхідність забезпечення різносторонньою інформацією державних структур і відомств, які займаються вирішенням їхніх проблем. В їх числі – органи охорони здоров'я, освіти, соціального захисту, служби зайнятості та ін.

Динаміка і логіка економічного розвитку диктують необхідність підвищення ефективності соціальної політики, концентрації зусиль на розв'язанні найпекучіших соціальних проблем, вироблення реальних механізмів здійснення соціальної політики. Для цього доцільно

переорієнтувати соціальну політику на активізацію чинників, стимулюючих високоефективну і продуктивну працю, та підвищення на цій основі матеріального добробуту громадян України.

Список використаних джерел

1. Н.С. Власенко. Сутність та роль системи інформаційного забезпечення у формуванні ефективної соціальної політики // Соціальна політика. с. 75-81. URL:core.ac.uk/download/pdf/38341079.pdf

2. Міністерство соціальної політики. Єдина інформаційна система соціальної сфери. URL: https://www.msp.gov.ua/news/21396.html

3. Додон Оксана, Коваленко Олена. Інформаційні технології в системі соціального захисту. URL:mdes.khmnu.edu.ua/index.php/mdes/article/view/194/169

Напрями цифровізації сільськогосподарського виробництва

Мазур Ю.П., к.е.н., доцент
Уманський національний університет садівництва

Використання сучасних технологій - це лише частина великого комплексу даних, які можливо отримувати за допомогою існуючих цифрових інструментів, проблема криється у правильній обробці і застосуванні наявної інформації. На жаль, поки що більшість сільськогосподарських підприємств використовує цифрові технології точково, а не комплексно, що значно знижує загальний позитивний ефект від їх використання.

Цифровізація як напрям сучасної трансформації сільськогосподарських підприємств потребує глибинного переосмислення в напрямі пошуку можливостей застосування окремих складових технологій в залежності від напряму роботи підприємства.

Одним із найпростіших прикладом можуть стати сформовані набори даних з корисною для управлінця інформацією (метеорологічні та статистичні дані, можливі посухи, фактична урожайність сільськогосподарських культур і т.д.), які дозволяють краще визначити, на яких полях і які культури вирощувати, яким чином і в який час обробляти поля з метою підвищення продуктивності діяльності.

Іншим прикладом застосування технологій цифровізації сільськогосподарського виробництва є збір інформації від ефективно функціонуючих підприємств. Використання їх даних дозволить виявити фактичні причини відмінностей результатів (як правило відмінності у технологіях виробництва). Переклавши їх у математичний алгоритм та провівши вибірку даних по багатьом підприємствам дозволить створити модель успішної діяльності в аграрному виробництві та описати послідовність необхідних операцій за допомогою глибинного машинного навчання.

Застосування інтелектуальних алгоритмів та інструментів машинного навчання дозволить перетворити значні масиви даних сільськогосподарських підприємств у дієві поради для практичного використання, що є відправною точкою застосування штучного інтелекту в аграрній сфері.

Залучення організацій та компаній до світової інтернет мережі стимулює зростання взаємодій з партнерами та стає головним чинником досягнення конкурентних переваг, оскільки багато навичок та ресурсів, що мають важливе значення для компетенції організацій та компаній, лежать поза їх межами, що стимулює їх бути «розумними» у своїй здатності підтримувати різноманітність.

Стає зрозумілим, що впровадження таких інновацій вимагає залучення інвестицій. Особливо це складно в умовах повномасштабного вторгнення. Разом із цим, українських компаній використовують інновації лише на 17%, тоді як в країнах ЄС цей показник становить близько 49%. У агропромисловому комплексі України один працівник формує додану вартість менше $ 7 тис., а в ЄС - більш $ 26,5 тис. У промисловості продуктивність праці в Україні на одного працівника близько $10 тис., а в ЄС понад $75,8 тис. Тому необхідно модернізувати обладнання, трансформувати неефективні виробничі та управлінські процеси, зменшити зловживання, тощо. Ключем до вирішення проблем є цифрові технології [1].

У розрізі аграрного сектора економіки України, з метою його розвитку, в Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства підкреслюється необхідність впровадження цифрового землеробства - принципово нової стратегії менеджменту, що базується на застосуванні цифрових технологій, та новий етап розвитку агросфери, пов’язаний з використанням геоінформаційних систем, глобального позиціонування, бортових комп’ютерів та смарт устаткування, а також управлінських та виконавських процесів, здатних диференціювати способи оброблення, внесення добрив, хімічних меліорантів і засобів захисту рослин [2].

В умовах цифрової економіки принципи роботи організацій та компаній змінюються. На зміну паперовому документообігу приходить цифровий електронний документообіг і структурування даних. На зміну великим колективам приходять гнучкі робочі групи, зайняті відразу в декількох проектах, більшість яких не відчуває потреби бути присутнім в офісі, що висуває нові умови в організації повноцінної взаємодії за допомогою технологій відео і віртуального співробітництва.

Проблемними аспектами використання в аграрному виробництві штучного інтелекту є необхідність адаптувати та зробити зібрані дані корисними для цільової аудиторії. Тому програмні продукти для аграріїв повинні бути зрозумілими у використанні та пропонувати рішення, котрі явно покажуть вигоду для підприємств, оскільки виробник повинен розуміти, що додаткові витрати на користування технологічними цифровими засобами швидко окупляться та почнуть приносити додатковий прибуток.

Список використаних джерел

1. Степан Кубів. Цифрова економіка. Про нові можливості для України.URL: http://nv.ua/opinion/kubiv/tsifrovaja-ekonomika-o-novyh-vozmozhnostjah-dlja-ukrainy-2282520.html.

2. Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації: Розпорядження КМУ від 17 січня 2018 р. № 67%р. URL: http://zakon.ra da.gov.ua/laws/show/67%2018%%D1%80.

Creation methodology of intelligent multi-agents for simulation of socio-economic systems

T.V. Neskorodieva[1] DSc, professor

E.E. Fedorov[2], DSc, professor

O.V. Nechyporenko[2], Ph.D., associate professor

[1] Uman National University of Horticulture**,** Ukraine
[2] Cherkasy State Technological University, Ukraine

The fourth industrial revolution or Industry 4.0 has led to rapid changes in technology, production and social processes in the 21st century due to increasing interconnectedness and intelligent automation. Part of this phase of industrial change is the construction of computer systems by combining artificial intelligence with robotics that blur the boundaries between the physical, digital, and biological worlds. One of the approaches to building such computer systems is the use of multi-agent systems. Currently, the main types of computer agents of multi-agent systems are reactive and proactive agents. A current problem is the insufficient efficiency of the considered computer agents.

Currently, artificial neural networks, reinforcement learning and metaheuristics are actively used instead of expert systems with logical inference used in decision-making agents.

1. Formalization models of functioning of proactive agents. For such agents, an internal state is called a belief, a possible goal is called a desire, and the best goal is called an intention.

Formalization of functioning simple proactive agent. Perception function $see: E \to Per$ reflects the current state of the *E* environment into a new perception *of Per.* State change function $next$ is called the belief change function $brf: Bel \times Per \to Bel$ and reflects the beliefs (inner state) *of Bel* (belief) and perception of *Per* in belief (inner state) *Bel.* Changing the intention (a better goal) is the sequential execution of the function of choosing a set of desires (possible goals) *option s* and filtering functions *filter,* which ensures the choice of an intention (the best goal) from a set of desires (possible goals). The function of

creating possible options$options: Bel \times Int \to Des$ reflects beliefs (internal state) *Bel* and intention (best goal) *Int* (intention) into a set of desires (possible goals) Des (desire).

Filter function $filter: Bel \times Des \times Int \to Int$ reflects beliefs (internal state) *Bel*, a subset of desires (possible goals) $Des$and intention (best goal) *Int* in intention (best goal) *Int*.

Plan π is a sequence of actions $\pi = \{\alpha_1, \ldots, \alpha_n\}$, where each α_i is an element of the set Ac. $Plan = \{\pi_0, \pi_1, \ldots\}$ - the set of all plans.

Instead of the action selection feature $action$ a new planning function is used $plan: Bel \times Int \times Ac \to Plan$ that reflects belief (internal state) *Bel*, intention (best goal) *Int* and a subset of actions Ac in plan *Plan*.

2. Modeling the functioning of proactive agents with a utility function based on metaheuristics. Let the utility function *u* assign the utility not to the state, but to the work (of the final sequence of states $\boldsymbol{s}$ and alternating actions $\boldsymbol{a}$). In the case of randomly generated work $r = (\boldsymbol{s}_0, \boldsymbol{a}_1, \boldsymbol{s}_1, \ldots, \boldsymbol{a}_T, \boldsymbol{s}_T)$ each new action $\boldsymbol{a}_t$ is chosen randomly from the set of actions $A(\boldsymbol{s}_{t-1})$ available in state $\boldsymbol{s}_{t-1}$, and each new state $\boldsymbol{s}_t$ is observed in the case of the existence of a reward $R(\boldsymbol{s}_{t-1}, \boldsymbol{a}_t, \boldsymbol{s}_t)$. The generation is interrupted if it reaches a deadlock or reaches the target state $\boldsymbol{s}^*$ or exceeded the maximum length of work T^{max}.

Then for proactive of an agent with a utility function, the procedure for finding an action plan π transition from an internal state (belief) $\boldsymbol{s}_0$ to the target state (intention) $\boldsymbol{s}^*$ simulates the planning function *plan* and presented in the form of.

1. To randomly generate globally better work r^*. Generate random job memory $R = \{r\}$ size K. Iteration number $n = 1$.

2. Randomly choose from the memory of works R work r.

3. If it is possible to choose a global search $P^{global} > U(0,1)$, then go to step 5.

4. Perform a local search on the neighborhood O_r using the utility function and obtain a locally better job r^{cur}, transition step 6.

5. Perform a global search (for example, using job mutation r and/or crossing over (crossing) of works r and r^* and/or random work generation) using a utility function, and get a better job locally r^{cur}.

6. If according to the utility function of the job r^{cur} better than work r^*, then $r^* = r^{cur}$.

7. Place r^{cur} in memory of the R works, $R = R \cup \{r^{cur}\}$.

8. Organize memory of works R according to the utility function and leave it alone K the best (first) works.

9. If $n < N$, then $n = n + 1$ transition to step 2, otherwise an action plan π is formed from the actions included in the work r^*.

Probability P^{global} can be dynamic and decrease with increasing iteration number to ensure convergence. Such agents can be used to search for anomalies in the intelligent audit system and simulation of the interaction of suppliers and consumers, determination of the optimal route in the warehouse.

1. To solve the problem of insufficient efficiency of existing computer agents, the existing methods of statistical and machine learning were investigated.

2. As part of the creation of a model of the functioning of proactive agents with a utility function based on metaheuristics a procedure for finding a quasi-optimal plan of action is proposed, which models the proactive planning function agent that accelerates the decision-making process.

References

1. Експертні та рекомендаційні системи: навч. посіб. для здобувачів вищої освіти спеціальностей 122 «Комп'ютерні науки», 125 «Кібербезпека», 113 «Прикладна математика» / Т.В. Нескородєва, Є.Є. Федоров, Т.В. Січко, Нескородєва А.Р. Вінниця: ДонНУ імені Василя Стуса, 2022. 208 с.

2. Wooldridge M. An Introduction to Multi-Agent Systems. Chichester: John Wiley & Sons, Inc., 2019. 488 p.

3. Russell S., Norvig P. Artificial Intelligence: Modem Approach. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall PTR, 2020. 1136 p.

Вплив нейронних мереж на сучасний менеджмент

Нестеренко О.М., к.е.н., доцент
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна
Лавріненко Д.О., студент
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Безумовно, наука не стоїть на місці, і науковий прогрес впливає на наше життя і економіку. Початок двадцятих років відзначився стрімким розвитком інформаційних технологій, зокрема проривом в галузі нейронних мереж. Цей інноваційний інструмент знайшов застосування у багатьох галузях, і, в умовах жорстких вимог ринку і посилення конкуренції, безсумнівно становить інтерес для економіки і менеджменту.

Історія розвитку нейронних мереж почалась ще з середини минулого століття і за цей час вони пройшли шлях від математичної концепції до сучасних мовних і генеративних моделей, якими може скористатися кожний бажаючий. Нейронна мережа – це електрона обчислювальна система, що імітує роботу нейронів живих істот. Система складається із штучних нейронів – вузлів, що оброблюють сигнали. Оброблений сигнал передається до наступного нейрону через «ребра» – штучні синапси. Кожний нейрон і ребро мають індивідуальну силу сигналу, яка налаштовується при навчанні. Такий устрій надає нейронним мережам здатність до навчання, узагальнення знань, паралельної обробки даних, дій у нестандартних умовах, створенні тексту і мультимедійних даних. Найбільшого застосування вони набувають у роботі із зображеннями, розпізнавані візуальних образів, машинному перекладі, аналізі і упорядкуванні великих масивів даних, наданні прогнозів, керуванні автономними транспортними засобами.

З урахуванням можливостей нейронних мереж, можливо навести низку застосувань їх в менеджменті. По-перше вони можуть бути застосовані в системі ризик-менеджменту підприємства. В рамках цієї системи нейронні мережі можуть підвищити швидкість реагування на існуючи ризикові події, запропоновувати дії для більш ефективної компенсації негативних наслідків, і навіть, завдяки удосконаленому прогнозуванню, забезпечити перехід до проактивного менеджменту, який спрямований на передбачення і запобігання ситуацій ризику [1]. По-друге інтегровані у систему управління підприємством нейронні мережі можуть взяти на себе оптимізацію розподілення ресурсів, прогнозування поведінки клієнтів, обсягів продаж і завантаження виробничих потужностей. Також нейронні мережі можуть у значному ступені облегшити і автоматизувати набір персоналу, починаючи узагальненням і фільтрацією резюме і закінчуючи аналізом відповідей претендента на посаду протягом співбесіди [2].

Однак, попри всі можливості нейронних мереж, необхідно мати на увазі і їх недоліки. Так для якісного прогнозу нейронній мережі необхідно досить великий обсяг статистичних даних, які повинні, при цьому, не мати суттєвих відмінностей від навчальних даних. І сама відповідь завжди є приблизною і потребує оцінки і інтерпретації людиною. Також, через особливості будови, процес обробки даних не є прозорим, і впливати на нього можливо лише опосередковано – через зміну навчальної бази та оцінку відповідей мережі, що у купі з високою вартістю обладнання, необхідного для роботи нейронної мережі, може значно ускладнити адаптацію нейронної мережі до використання на підприємстві [3]. І, звісно, нейронна мережа не може зрівнятися з людиною-фахівцем, бо, являючи собою лише набір алгоритмів, не здатна на креативний і неординарний підхід до вирішення проблем. З огляду на наведені фактори, у сучасному бізнесі нейронні мережі переважно розглядають не як самостійний метод, а як частину більшої системи управління підприємством, що накопичує і обробляє дані підприємства [4].

Отже, підбиваючи підсумки, можна стверджувати, що на даному етапі вони не можуть цілком замінити менеджера, але вони є потужним допоміжним інструментом у його роботі. Нейронні мережі переживають стрімкий розвиток і їх повний потенціал і засоби використання ще належить розкрити у майбутньому, але і зараз їх застосування відкриває нові горизонти у менеджменті.

Список використаних джерел

1. Денисов, А., Ричкова, Л. (2021). Використання штучних нейронних мереж в системі ризик-менеджменту підприємства. Адаптивне управління: теорія і практика. Серія Економіка, 11(22). https://doi.org/10.33296/2707-0654-11(22)-12

2. Гарєєва Г.А., Григор'єва Д.Р., Гілязєєв Т.В. Застосування нейронних мереж економіки //Молодий учений. 2018. №18 (204). С. 306-309.

3. Герус, В., & Вітрук, С. (2022). Ефективність нейронних мереж в економіці. Scientific Collection «InterConf», (138), 389–394.

4. Як chatgpt вплине на сферу менеджменту й управління персоналом. URL: https://marketer.ua/ua/how-chatgpt-will-affect-the-field-of-management-and-hr/

Розвиток системи управління підприємством в Україні

Нестеренко О.М., к.е.н., доцент
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна
Юр'єва Г.О., студентка
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Наразі в Україні відбувається посилення конкуренції, внаслідок чого керівники підприємств знаходяться в постійному пошуку нових (адекватних умовам конкуренції) інструментів управління підприємствами і важелів підвищення конкурентоспроможності.

Управління в прямому сенсі слова є дія на працівників з метою досягнення мети, яка стоїть перед підприємством і його колективом. Воно ґрунтується, з одного боку, на багатьох галузях знань, таких як економіка і політологія, соціологія й психологія, інженерні дисципліни і статистика, а з іншого - на узагальненні практичного досвіду управління різними підприємствами, організаціями й компаніями.

Так, протягом перших тридцяти років XX ст. ситуація в суспільстві складалася таким чином, що підприємствам вдавалося досягти успіху, а виходить, і забезпечити свою конкурентоспроможність із мінімальними витратами. Однак з часом, із упровадженням нових технологій, прискоренням насичення попиту, інтернаціоналізацією і ростом конкуренції і посиленням державного регулювання в промислових галузях першого покоління окремі оперативні способи і методи управління вже не приводили до збільшення обсягу продажів і підвищенню конкурентоспроможності підприємств. Так, у 1950–1960 р. виникла потреба в стратегічному плануванні і керуванні та у системному підході до розвитку управління підприємством і бізнесом.

В останні десятиліття в Україні для підвищення конкурентоспроможності підприємств і продукції на підприємствах упроваджуються системи якості з наступною їхньою сертифікацією на відповідність стандартам.

Багаторічний західний і вже напрацьований вітчизняний досвід показали, що компанії, зосереджені на прибутку за даний рік або на забезпеченні рентабельності, страждають короткозорістю. Для українських підприємств типовими є ситуації, коли при наявності прибутку підприємство є неплатоспроможним, тобто не може погасити свої поточні зобов'язання, і, навпаки, маючи збитки, підприємство акуратно розраховується з постачальниками, співробітниками, державою і кредиторами.

Якщо дивитися на ситуацію в цілому, можна виділити наступні ключові проблеми з якими стикається розвиток управління підприємством:

- Нестабільне макроекономічне середовище: нестабільність економічного, політичного та соціокультурного середовища може суттєво вплинути на діяльність підприємства.
- Глобалізація та конкурентність: зростаюча глобалізація ринків створює більше можливостей, але також збільшує конкуренцію. Підприємства повинні бути готові конкурувати на міжнародному рівні та адаптувати свої стратегії до нових умов.
- Технологічний розвиток: швидкий розвиток технологій створює нові можливості для управління, але вимагає постійного оновлення та адаптації.
- Управління ресурсами: ефективне управління ресурсами, такими як фінанси, людські ресурси та матеріальні активи, є ключовим аспектом управління підприємством.
- Ризики та кризове управління: підприємства повинні бути готові управляти різноманітними ризиками, включаючи фінансові, правові, природні катастрофи та інші небезпеки.
– Законодавча та регуляторна складність: зміни в законодавстві та регуляторних вимогах можуть стати викликом для бізнесу, оскільки вимагають постійного моніторингу та відповідності.
- Людські ресурси та управління персоналом: працівники є важливим ресурсом для будь-якого підприємства.

Такими чином, управління підприємством, а особливо його розвиток – це складний та багатогранний процес, який стикається з численними проблемами та викликами в сучасному світі. Проблеми, такі як незрозуміле макроекономічне середовище, конкурентність, технологічний розвиток та інші, можуть стати джерелом великих труднощів, але вони також відкривають можливості для розвитку та зростання. Важливим аспектом є відповідальне управління ресурсами, зокрема фінансовими та людськими ресурсами. Це сприяє досягненню стійкого розвитку та підвищенню конкурентоспроможності.

Список використаних джерел

1. Управління сучасним підприємством: наукова стаття «Економіка та бізнес» С.Л.Пакулін, А.А.Пакуліна. – 2019 р. Режим доступу: https://cyberleninka.ru/article/n/upravlinnya-stalim-rozvitkom-suchasnogo-pidpriemstva/pdf

2. Обліково-аналітичне забезпечення управління підприємством: електронне наукове фахове видання «Економіка та суспільство» Мукачівський Державний університет Г.А.Іващенко, С.О.Головаш. – 2020 р. Режим доступу: https://www.researchgate.net/profile/Oleg-Maiboroda/publication/360600898

3. Ключові аспекти сучасної парадигми управління підприємством: наукова стаття «Ефективна економіка» О.І.Бабчинська – 2019 р. Режим доступу:

https://ir.vtei.edu.ua/card.php?lang=en&id=27689#:~:text=http%3A//ir.vtei.edu.ua/card.php%3Fid%3D27689

4. Інтернет ресурс: стаття «Стратегічне управління розвитком корпорацій» . Режим доступу: https://pidru4niki.com/87131/ekonomika/konkurentna_strategiya_korporatsiyi

Використання штучного інтелекту на підприємствах

Чеховська В.С., студентка
Щебликіна І.О., к.е.н., доцент
Запорізький національний університет

На сьогоднішній день штучний інтелект стрімко розвивається та все більше підприємств впроваджують його у свою діяльність, хоча разом з тим зростає й тривожність щодо такого широко застосування ШІ.

Згідно проведеного дослідження компанією Morning Consult на замовлення IBM у 2022 році серед 7502 підприємств по всьому світу 34% підприємств впровадили штучний інтелект у свою діяльність, що на 4% більше, ніж у 2021 році. Найактивнішими компанії виявилися у Китаї та Індії (рис. 1).

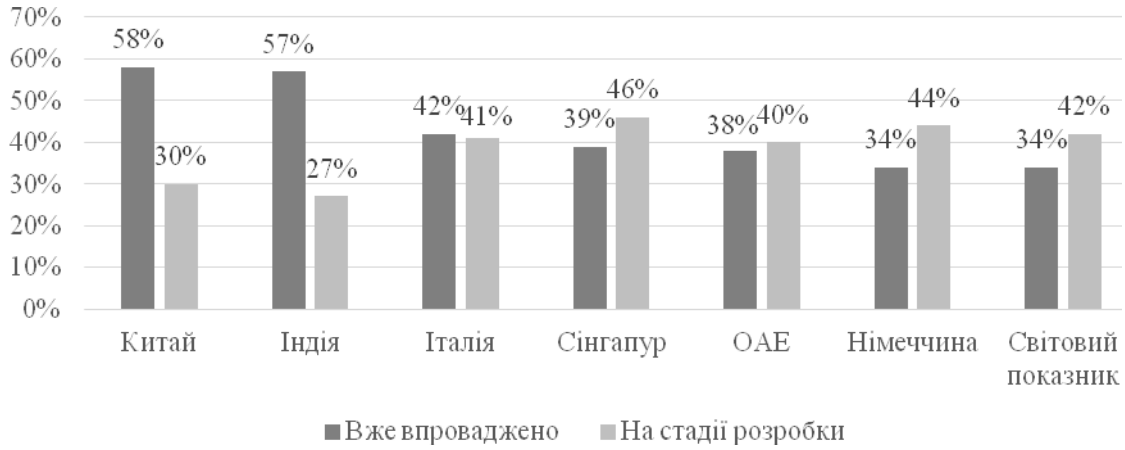

Рис. 1. Результати дослідження впровадження ШІ у різних країнах світу станом на 2022 рік [1].

Серед стимулюючих факторів до впровадження новітньої технології 43% опитаних зазначають технологічний прогрес у ШІ, 42% - необхідність скорочення витрат та автоматизацію процесів, по 31% - конкурентний тиск та попит через Covid-19 та 25% тиск з боку клієнтів, 22% через нестачу працівників.

Щодо стримуючих факторів, то 34% опитаних наголошують на недостатньому вивченні ШІ, 29% відзначили високу вартість впровадження, 25% - відсутність технічних можливостей для розробки та по 24% зазначають складність впровадження.

Найпоширенішими напрямами використання ШІ виявили автоматизацію IT процесів (33%), інформаційну безпеку та виявлення загроз (29%),

автоматизацію бізнес-процесів (28%), бізнес-аналітика або розвідка та маркетинг і продажі (по 26%) [1].

Людський інтелект поступається штучному інтелекту за такими критеріями:

- нездатність швидко, якісно та безперервно обробляти великі обсяги даних;
- необхідність відпочинку для організму;
- потреба у постійній підтримці мотивації та заохочення до роботи;
- ймовірність впливу емоційного та фізичного стану людини на якість роботи [2].

За оцінками Gartner, генеративний ШІ буде складати 10% усіх вироблених даних до 2025 року (у 2023 році даний показник є менше 1%), близько 30% виробничих підприємств до 2027 року впровадять технологію генеративного ШІ, щоб підвищити ефективність процесів розробки продукції.

За даними Statista 37% працівників США у галузі маркетингу та реклами відповіли, що користуються ШІ для вирішення робочих завдань.

Компанія McKinsey виявила, що дизайн, згенерований ШІ, може зекономити 23-38% часу інженерів, що знижує витрати на 8-15%, і допомагає створити креативні рішення [3].

Деякі вчені стверджують, що при досягненні ШІ середнього рівня розвитку, він вже буде перевищувати людський інтелект та матиме значний вплив на повсякденне життя людини. Серед загроз, пов’язаних зі ШІ виділяють наступне:

- масове безробіття внаслідок часткової, а далі й повної заміни людини у процесах виробництва;
- загострення конфлікту між людським та штучним інтелектом, що спричинятиме нові проблеми;
- ймовірність втрати людиною контролю над машиною;
- підвищення шахрайських атак та зловмисних дій;
- ймовірність технічного збою (від помилок, пошкоджень програми до відключення електроенергії).

Серед перешкод до впровадження ШІ в системи управління національних підприємств виділяють:

- недосконаліть законодавства та непослідовну політику регулювання галузі інформаційних технологій;
- відсутність стимулів та умов інвестування у дану галузь;
- відсутність швидкого реагування з боку держави на активний розвиток технологій;
- нерозвиненість галузі комп’ютерного приладобудування [2].

Впровадження систем на основі штучного інтелекту полегшує працю людини, підвищує її ефективність, але несе за собою також і ризики. Зі стрімким розвитком технологій важливо навчитися працювати із нововведеннями та використовувати їх на власну користь.

Список використаних джерел:

1. Ines Lin, Taipei, Adam Hwang. AI adoption rising, says IBM survey. URL: https://www.digitimes.com/news/a20220706PD203.html?mod=3&q=Morning+Consult (дата звернення 05.11.2023).
2. Ковтуненко Ю.В. Застосування штучного інтелекту у системі управління підприємством: проблеми та переваги. *Економічний журнал Одеського політехнічного університету*. 2019. №2(8). С. 93-99. URL: https://economics.net.ua/ejopu/2019/No2/93.pdf (дата звернення 05.11.2023).
3. Білан М. Як бізнес може використовувати штучний інтелект. URL: https://www.epravda.com.ua/columns/2023/05/8/699875/ (дата звернення 05.11.2023).

Кібербезпека у банківському секторі: сучасні виклики та засоби запобігання

Шараєвська Ю.Ю., здобувач вищої освіти
Державний торговельно-економічний університет

Сучасний банківський сектор цифровізується з кожним днем, пропонуючи клієнтам нові і зручніші способи керування своїми фінансами. Однак, разом з цим, збільшується кількість кіберзагроз, що становлять серйозні ризики для безпеки фінансових операцій. Кіберзлочинці постійно вдосконалюють свої методи і технології, тому банки повинні постійно підтримувати високий рівень кібербезпеки, щоб захистити як свої власні активи, так і інтереси клієнтів.

Однією з найбільших загроз є фішинг – метод, який полягає в одержанні конфіденційної інформації через подібний до відомих банківських веб-сторінок вигляд. Кіберзлочинці намагаються отримати дані про банківські рахунки та паролі, шляхом відправки електронних листів або спаму з проханням оновити свої персональні дані. Рекомендується клієнтам бути обережними та не відкривати листи або посилання від невідомих відправників, а також вживати заходів для захисту своїх особистих даних [1].

Іншою серйозною загрозою є злам банківської мережі та викрадення грошей. Кіберзлочинці витрачають велику кількість часу та ресурсів, щоб проникнути в систему банку і отримати доступ до фінансових активів. Банки повинні постійно вдосконалювати свої системи захисту, використовуючи сучасні криптографічні методи та забезпечувати надійний мережевий захист.

Окрім того, зростає загроза кібератак на мобільні додатки банків, оскільки все більше клієнтів користується мобільними пристроями для здійснення фінансових операцій. Кіберзлочинці можуть використовувати шкідливі програми або перехоплювати дані, надіслані через мережу мобільного зв’язку, щоб отримати доступ до акаунтів клієнтів. Тому банки

повинні надавати своїм клієнтам надійні механізми авторизації, двоетапну перевірку та захищені канали комунікації [2].

Також загрозою для безпеки даних клієнтів є ризики, які можуть привести до витоку конфіденційної інформації. Банки збирають та зберігають велику кількість особистих даних своїх клієнтів, таких як імена, адреси, номери соціального страхування та банківські рахунки. Злам системи або викрадення таких даних може принести велику шкоду або призвести до пограбування. Для запобігання таким ризикам банки повинні забезпечувати надійне зберігання та захист цих даних.

Одним з основних викликів для банківського сектору вже давно стало удосконалення кібератак та зламів. Хакери використовують різноманітні методи, включаючи фішингові атаки, шкідливі програми та вимагання викупу, щоб отримати доступ до втрати довіри клієнтів, фінансових втрат та порушення репутації банку.

Інший великий ризик пов’язаний зі зростанням використання технологій «інтернету речей» і мобільних пристроїв. Багато банків починають впроваджувати технології «банкінгу на хмарах», додатки для мобільних пристроїв та інші інноваційні рішення для забезпечення зручності та доступності послуг для своїх клієнтів. Однак, це також створює нові ризики, оскільки технології «інтернету речей» можуть бути вразливі до атак та зламів. Недостатня кібербезпека в цих системах може призвести до крадіжки особистої інформації та фінансових активів клієнтів.

Ще одним викликом є зростання кількості кібератак з організованої злочинної діяльності. Кіберзлочинні групи все більше спеціалізуються на атаках проти банків, шляхом використання висококласних технологій та розумних алгоритмів, щоб обходити сучасні системи безпеки.

Однак, банки не беззахисні проти цих загроз. Вони інвестують у високотехнологічні рішення та програми, щоб запобігти кібератакам та забезпечити безпеку своїм клієнтам. Банки проводять постійний моніторинг та аналіз підозрілих активностей, використовують сучасні алгоритми та штучний інтелект для виявлення несанкціонованого доступу та інцидентів безпеки. Вони також активно співпрацюють з іншими банками та органами правопорядку, щоб обмінюватися інформацією про потенційні загрози та вдосконалювати свої заходи безпеки.

Крім того, банки приділяють велику увагу навчанню своїх працівників і клієнтів з питань кібербезпеки. Вони розповідають про основні загрози та методи захисту, проводять тренінги та семінари для підвищення свідомості про кібербезпеку. Крім того, банки підтримують регулярне оновлення програмного забезпечення, щоб запобігти використанню застарілих систем з вразливостями.

Підсумовуючи, слід зазначити, що у сучасному цифровому світі, де кіберзлочини стають все загрозливішими, банківський сектор є особливо уразливим. Злочинці та хакери постійно шукають нові способи, як несанкціоновано отримати доступ до конфіденційної інформації та

фінансових активів. Тому кібербезпека стає надзвичайно важливою для банків, які зберігають багатомільярдні суми клієнтів та проводять фінансові операції в масштабах глобальних ринків. Використання новітніх технологій та інноваційних рішень допомагає банкам запобігти кібератакам, зберегти довіру клієнтів та захистити фінансові активи. Проте, боротьба з кіберзлочинцями є постійним процесом, і банки повинні постійно оновлювати свої заходи безпеки, співпрацювати зі сторонніми організаціями та постійно навчати своїх співробітників та клієнтів основам кібербезпеки.

Список використаних джерел

1. Що таке фішинг і фішингова атака. Блог HOSTiQ. URL: https://hostiq.ua/blog/ukr/internet-phishing/

2. Трусова Н.В., Чкан І.О. Кіберзахист банківської системи України в умовах цифрових трансформацій. URL: https://oj.tsatu.edu.ua/index.php/zbirnyk/article/download/538/510

Роль інформаційних технологій у трансформації бізнес-процесів

Шатова Ю.В., студентка
Тростянська К.М., доцент
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

В сучасному бізнес-середовищі, що постійно зазнає великих змін та викликів, процес трансформації бізнес-процесів є елементом успішності підприємства. На тлі стрімкого технологічного розвитку та глобалізації економіки, компанії змушені швидко адаптуватися до нових умов, переглядати свої стратегії та оптимізувати бізнес-процеси. Загальний фон трансформації бізнес-процесів ставить перед підприємствами завдання ефективно керувати змінами, розвивати нові можливості та покращувати операційну діяльність. У цьому контексті інформаційні технології виявляються ключовим інструментом для досягнення цих цілей. Значення інформаційних технологій у процесі трансформації бізнес-процесів важко переоцінити. Вони надають підприємствам можливість збирати, обробляти та аналізувати великі обсяги даних, що дозволяє приймати обґрунтовані управлінські рішення. Впровадження цифрових технологій дозволяє автоматизувати рутинні процеси, зменшити людський фактор та підвищити продуктивність.

Однією з ключових сфер трансформації бізнес-процесів є автоматизація та оптимізація рутинних завдань. Цей аспект передбачає впровадження сучасних технологій для автоматизації монотонних та повторюваних операцій, що раніше вимагали значних зусиль та часу від співробітників. Впровадження автоматизації дозволяє визволяти людські ресурси від рутинних завдань та спрямовувати їх на виконання більш складних та творчих функцій.

Паралельно із цим, оптимізація рутинних завдань передбачає удосконалення та спрощення процесів, що покращує ефективність роботи. Аналіз поточних процесів дозволяє визначити етапи, які можна оптимізувати, щоб зменшити час виконання завдань та покращити їх якість. Це може включати в себе впровадження нових методів роботи, зменшення зайвих кроків у процесі виробництва та оптимізацію потоків роботи.

Ще одним ключовим аспектом трансформації бізнес-процесів є забезпечення ефективності та прискорення виробничих процесів. Це включає в себе впровадження новітніх технологій, таких як штучний інтелект, інтернет речей та аналітика даних, для вдосконалення контролю за виробничим процесом та прискорення часу виготовлення продукції чи надання послуг. Ефективні виробничі процеси дозволяють підприємствам оперативно реагувати на зміни в ринкових умовах, забезпечуючи конкурентні переваги та високу якість продукції чи обслуговування. Такі технологічні інновації допомагають підприємствам не лише утримувати високий рівень ефективності, а й підготовитися до майбутніх викликів та змін в бізнес-середовищі.

В сучасному бізнес-середовищі впровадження інформаційних технологій визначає новий рівень стратегічного управління організаціями. Використання аналітики в стратегічних рішеннях стає ключовим елементом ефективного управління, дозволяючи компаніям аналізувати величезні обсяги даних та здійснювати обґрунтовані вибори.

Роль штучного інтелекту та машинного навчання у стратегічному управлінні не може бути переоцінена. Штучний інтелект дозволяє автоматизувати процеси аналізу та прийняття рішень, а також прогнозувати тенденції на основі великої кількості даних. Машинне навчання робить стратегічне управління більш гнучким та адаптивним, завдяки здатності системи до самоорганізації та вдосконалення, оптимізуючи стратегії в реальному часі.

Інтеграція цих технологій дозволяє компаніям не лише реагувати на зміни на ринку швидше, а й активно формувати його. Аналітика, штучний інтелект та машинне навчання взаємодіють, створюючи глибокий інсайт та допомагаючи організаціям управляти стратегічними завданнями з вищою точністю та ефективністю. Такий інтегрований підхід сприяє створенню стійких та інноваційних стратегій, що робить інформаційні технології важливим керівним інструментом для досягнення успіху в сучасному бізнесі.

Усеосяжний вплив інформаційних технологій на трансформацію бізнесу на сьогоднішній день є невід'ємним фактором для досягнення конкурентних переваг та стабільного розвитку. Оцінюючи цей вплив, можемо визначити, що інтеграція інформаційних технологій сприяє ефективній оптимізації бізнес-процесів, підвищенню продуктивності, та надає нові можливості для стратегічного управління та інновацій. Рекомендації для успішної інтеграції технологій у бізнес-середовище включають необхідність створення чіткого стратегічного плану, орієнтованого на конкретні цілі та потреби організації.

Компанії повинні акцентувати увагу на розвитку технологічної культури серед персоналу, забезпечуючи навчання та підтримку для оптимального використання нових інструментів. Однак, крім технологічних аспектів, також важливо враховувати питання кібербезпеки та етики при впровадженні нових інформаційних технологій. Захист важливої інформації та даних стає пріоритетом, щоб уникнути потенційних кібератак та зберегти довіру клієнтів.

Загалом, успішна інтеграція інформаційних технологій вимагає цілісного підходу, де технології використовуються як засіб для досягнення стратегічних цілей та покращення підприємницької діяльності. З правильним управлінням та відповідальним застосуванням технологій, компанії можуть суттєво покращити свою конкурентоспроможність та готовність до викликів сучасного бізнес-середовища.

Список використаних джерел

1. Гужва В. М. Інформаційні системи і технології на підприємствах : Навч. посіб. – К: КНЕУ, 2001. – 300 с.
2. Роль штучного інтелекту в стратегічному управлінні [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://ts2.space/uk/
3. ШІ та машинне навчання для управління ризиками [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://visuresolutions.com/uk/blog/ai-and-machine-learning-for-risk-management/
4. Цифрові трансформації в бізнесі: виклики та можливості для менеджменту [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://confmanagement.kpi.ua/proc/article/view/279683
5. Які бізнес-процеси можна автоматизувати [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://alterego.digital/ua/blog/optimizing-business-processes-it-solutions-key-benefits-and-examples
6. Чому важливо проводити оптимізацію та автоматизацію процесів в бізнесі? [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://indewise.com/chomu-vazhlyvo-provodyty-optymizacziyu-ta-avtomatyzacziyu-proczesiv-v-biznesi/

Інформаційно-комунікаційні технології аграрних підприємств в умовах переходу до цифрової економіки

Ю.О. Нестерчук, д.е.н., професор
І.М. Синенко, здобувач третього рівня вищої освіти (доктор філософії)
Уманський національний університет садівництва

Функціонування аграрних підприємств України як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках в сучасних жорстких умовах без застосування інформаційно-комунікаційних технологій та розвитку інформаційно-комунікаційної інфраструктури неможливе.

В аграрному секторі економіки нашої країни розвиток та діяльність занепадає внаслідок кризи, що спричинена військовими діями росії,

зменшення ринків збуту продукції, недосконалості законодавчої бази, недостатності державного стимулювання інноваційної діяльності, обмеженості внутрішніх і зовнішніх джерел фінансування та неможливості їх швидкої мобілізації, низького рівня інвестиційної привабливості галузі, а особливо відсутності інновацій та сучасних технологій виробництва і вирощування аграрної продукції.

Використання інформаційно-комунікаційних технологій в діяльності аграрних підприємств є інструментом підвищення ефективності аграрного виробництва та виробничо-збутових ланцюгів [1], рис. 1.

Рис.1. Роль інформаційно-комунікаційних технологій в діяльності аграрних підприємств

Завдяки сучасному стану науково-технічного прогресу аграрії можуть не тільки використовувати у виробництві цифрові технології, а й зробити сільське господарство в цілому керованим та прогнозованим.

Цифрова економіка, а точніше цифровізація, використовується аграрними підприємствами для зміни бізнес-моделі, що забезпечує формування нових доходів та можливості для створення нового типу ланцюгів вартості. Цифровізація та багато нових технологій, які розвиваються змінюють сталі протягом певного часу технологічні процеси та ланцюги формування вартості [2].

Цифрові технології також дають багато можливостей та перспектив для створення розумного аграрного виробництва, надаючи їхнім споживачам великий поштовх для трансформації діяльності. В аграрнму секторі економіки ці нові технології можуть модернізувати галузь, сприяючи реалізації інновацій в агробізнесі та створити нові можливості для аграрних підприємств у таких сферах, як біологічна галузь, стійкість екосистеми тощо. Однак масштаби цієї трансформації та пов’язані із цим впливи на агросектор, ланцюги цінностей та загальна аграрна політика є дуже мінливими та відрізнятимуться залежно від мети та технологій, що використовуються [3].

Тод, цифрові технології допомагають аграрним підприємствам у підвищенні продуктивності праці та дають їм змогу боротися зі зростаючими проблемами, такими як «екстремальна» погода, мінливі ціни на продукцію, зміни у поведінці споживачів, стихійні лиха, хвороби рослин та тварин тощо.

Список використаних джерел

1. Веселовський С. IT під час війни: острів стабільності та точка росту для економіки. URL: https://focus.ua/uk/economics/519314-it-pid-chas-viyniostriv-stabilnosti-ta-tochka-rostu-dlya-ekonomiki (дата звернення: 07.04.2023р.)

2. Бавико О.Є. Синхронізація розвитку ринку інформаційно-комунікаційних технологій в Україні з глобальними трендами. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2018. No 1. С. 272–282.

3. INFORMATION TECHNOLOGY INDUSTRY IN UKRAINE URL: http://dia.dp.gov.ua/wp-content/uploads/2018/01/%D0%86%D0%A2-%D1%81%D1%84%D0%B5%D1%80%D0%B0.pd (дата звернення: 25.09.2023р.)

4.

СЕКЦІЯ 7. ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В СВІТІ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

Регуляторне сприяння міжнародному інвестиційному співробітництву в Україні

Бєляк І.О., помічник-консультант народного депутата України

Міжнародне інвестиційне співробітництво, без перебільшення, має потенціал одного з основних інструментів повоєнного відновлення та модернізації економіки України. Важливим методом його реалізації на міждержавному та національному рівні є регуляторне сприяння – заходи та процедури органів публічної влади зі спрощення або усунення публічних дозвільних і контрольних процедур, інших адміністративних обмежень, що зменшують рентабельність господарської діяльності (зокрема, оподаткування), з метою сприяння реалізації інвестиційних проєктів у окремих галузях, регіонах або за іншою родовою ознакою.

Регуляторне сприяння як метод міжнародного інвестиційного співробітництва передбачає використання сутнісно подібних до себе інструментів на різних рівнях, що фактично передбачають особливі умови регулювання або оподаткування відповідних інвестиційних проєктів, розрахунків або підприємництва в рамках залучення міжнародних інвестицій. Основним принципом глобальної інвестиційної діяльності є уникнення подвійного оподаткування тих самих інвестиційних доходів у країні розміщення та країні походження інвестицій. З цією метою державами укладаються двосторонні конвенції (угоди), в основі яких – запровадження взаємно транспарентних механізмів звітності та контролю за міжнародним інвестуванням. Наразі Україною було укладено 72 чинні конвенції про уникнення подвійного оподаткування (табл. 1).

Аналіз представленої в табл. 1 географії укладання угод демонструє спільні тенденції з просторовим спрямуванням економічної дипломатії України щодо міжнародного інвестиційного співробітництва: основна увага спрямована на європейські країни, понад 70 % яких мають спільні механізми контролю за міжнародним рухом капіталу з та до України, що сприяють уникненню подвійного оподаткування. Зацікавленість у азійському напрямку є дещо нижчою – відповідні конвенції було підписано та ратифіковано лише з половиною держав з цієї частини світу. Доцільно зазначити, що на момент проведення цього дослідження досі лишалися чинними дві міжнародні угоди, укладені ще урядом СРСР у 1986 р. – з Королівством Іспанія та Японією.

Помітно менше міжнародних податкових зв’язків було налагоджено з Африканським та Американським континентами: лише з 9 % та 11 % країн відповідно наявні чинні конвенції.

Хронологічний аналіз загалом показує тенденції, спільні з динамікою укладання двосторонніх угод про сприяння та захист інвестицій: у перше десятиліття незалежності основна увага вітчизняних дипломатів була

спрямована на Європу та колишні радянські республіки Азії, в новому тисячолітті до початку війни проти України фокус дещо змістився на Схід і Південь, а протягом 2015–2023 рр. було підписано лише 3 угоди: з Ірландією (2015), Малайзією (2016) та Катаром (2018).

Таблиця 1

Чинні двосторонні конвенції (угоди) України про уникнення подвійного оподаткування

Частина світу	Кількість угод	Частка країн, з якими укладено угоди, %
Європа	1986 – 2000: 29 2001 – 2013: 6 2014 – 2023: 1 **Разом – 36**	**72 %**
Азія	1986 – 2000: 13 2001 – 2013: 11 2014 – 2023: 2 **Разом – 26**	**53 %**
Африка	1991 – 2000: 1 2001 – 2013: 4 2014 – 2023: 0 **Разом – 5**	**9 %**
Північна та Південна Америки	1991 – 2000: 2 2001 – 2013: 2 2014 – 2023: 0 **Разом – 4**	**11 %**
Світ разом	1986 – 2000: 46 2001 – 2013: 23 2014 – 2023: 3 **Разом – 72**	**37 %**

Джерело: складено автором на основі [1].

Варто додати, що вже після початку повномасштабного вторгнення стався й логічний регрес у напрямку уникнення подвійного оподаткування: було денонсовано та зупинено дію конвенцій з країною-агресором та її союзниками (разом – 4 угоди).

Податкові пільги, як інструмент міжнародного інвестиційного співробітництва, можуть надаватися й у межах окремої країни, галузі або регіону – в останньому випадку шляхом створення спеціальної (вільної) економічної зони, знаної в професійній термінології також під назвою «податкової гавані». В Україні відповідні територіальні утворення, на яких діяли митні, валютні, податкові та інші економічні пільги, утворювалися та функціонували відповідно до закону «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон», який втратив чинність в липні 2022 р. [2, ст. 3]. Одночасно було ліквідовано й наявні на той час економічні зони та території пріоритетного розвитку.

Отже, пріоритетним напрямом регуляторного сприяння міжнародному інвестиційному співробітництву є актуалізація регіональних механізмів з

надання преференцій інвесторам задля дієвого повоєнного відновлення країни.

Список використаних джерел

1. Міністерство фінансів України. Міжнародні договори України про уникнення подвійного оподаткування. URL: https://mof.gov.ua/uk/international_agreements_of_ukraine_on_avoidance_double_taxation-543.

2. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо засад державної регіональної політики та політики відновлення регіонів і територій : Закон України № 2389-IX від 09.07.2022 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2389-20.

Митні платежі як важливе джерело наповнення державного бюджету

Тупчій О.С. к.е.н., доцент
Гангуряну Г.І. здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
Уманський національний університет садівництва

Після вторгнення росії в Україну ЄС запровадив перелік обмежувальних заходів у відповідь на російську агресію та на підтримку й солідарність з Україною. Багато з цих заходів мають наслідки для роботи митних органів ЄС, імпортерів та експортерів.

Імпортні та експортні операції в Україні оподатковуються різними податками, такими як мито та ПДВ. В окремих випадках можливе застосування спеціальних акцизів та/або вимога щодо інших платежів, пов’язаних із видачею ліцензій та погодженням маркування продукції. Митні збори та товари, на які вони поширюються, можуть змінюватися лише згідно з рішеннями Верховної Ради України [1].

UCFEA (Українська класифікація зовнішньоекономічної діяльності) базується на Гармонізованій системі опису та кодування товарів (1996 р.) та Комбінованій номенклатурі ЄС (2000 р.) і є системою митної класифікації, що використовується на даний момент і є основою для розрахунку митних тарифів країни.

Ввізне мито обчислюється у відсотках до митної вартості товарів та інших товарів, за одну одиницю товару або за певну кількість одиниць. Для деяких видів товарів і товарних груп діють спеціальні митні збори, такі як спеціальні податки, компенсаційні, антидемпінгові та сезонні мита на імпорт та експорт. Митні збори сплачуються в українській валюті – гривні. ПДВ становить 20% від вартості товару на виїзді з митниці, тобто вартість CIF плюс митні та акцизні збори. Окрім ПДВ та митних зборів згідно з Єдиним митним тарифом до митної вартості товару нараховується додатковий митний збір. Цей додатковий податок у 2017 році було знижено з 0,2% до 0,15%. Сума додаткової комісії не перевищує 1000 доларів США. Додатковий акциз поширюється на ввезені в Україну предмети розкоші, такі як дорогоцінні метали, алкогольні напої та тютюн [2].

Імпортні мита застосовуються частково або повністю в залежності від країни походження товару. Режим субсидування надається, зокрема, тим країнам або групам країн, які є найбільш активними торговими партнерами України. Згідно зі статтею VII Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» тарифна схема в Україні включає три види ввізного мита залежно від країни походження товару: повне – вище ставки РНС (найбільшого сприяння) для товарів з держав, які не користуються спеціальними зручностями. Найбільше сприяння (MFN) – для товарів, які надходять із держав, які користуються режимом «найбільшого сприяння» і який може бути в 2-10 разів меншим за повний [3].

Митний збір, що застосовується Європейським Союзом, змінюється залежно від типу імпортованого товару та розраховується на основі його вартості, що міститься в декларації продавця, яка зазвичай відповідає рахунку-фактурі, надісланому разом із продуктом. При постачанні до Європейського Союзу застосоване мито відповідає інтегрованому тарифу Співтовариства (TARIC).

Митне оформлення товарів упродовж січня-жовтня 2021 року здійснювалось у таких митних режимах: імпорт – 19 804,40 тис. тонн; експорт – 997,34 тис. тонн; транзит – 68 016,55 тис. тонн. Товарообіг упродовж січня-жовтня 2021 року становив: імпорт – 178 074,74 млн грн; експорт – 24 118,41 млн грн [8]. Враховуючи, що відбувається збільшення імпорту, необхідно звернути увагу на контроль за сплатою митних платежів та повнотою їх надходження до державного бюджету.

Отже, митні платежі є значною складовою податкових надходжень у державний бюджет. Забезпечення фіскальної функції залишається основним завданням, що стоїть перед органами Державної митної служби України. Виконання бюджетних завдань залежить не лише від ефективної роботи органів у сфері державної митної справи, але насамперед від державної митної політики, її законодавчого забезпечення, загальноекономічної ситуації в державі, а також від боротьби з корупційними проявами на митному кордоні України. Іншими словами, результативність виконання органами Державної митної служби України бюджетних завдань залежить від ефективної побудови в митній системі, її збалансованості та адаптивності до циклічних коливань в економіці країни.

Список використаних джерел:

1. Особливості імпортних-експортних операцій в період воєнного стану. URL:https://biz.ligazakon.net/analitycs/211993_osoblivost-mportno-eksportnikh-operatsy-v-perod-vonnogo-stanu

2. Акцизний податок в Україні. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%BA%D1%86%D0%B8%D0%B7%D0%BD%D0%B8%D0%B9_%D0%BF%D0%BE%D0%B4%D0%B0%D1%82%D0%BE%D0%BA_%D0%B2_%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D1%96

3. Оподаткування імпорту в Україні. URL: https://taxsummaries.pwc.com/ukraine/corporate/other-taxes

Перспективи залучення інвестицій в енергетичну інфраструктуру України

Запорожець В.О., здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
Мамай В.О., здобувач третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти
Науковий керівник – Цимбалюк Ю.А., к.е.н., доцент
Уманський національний університет садівництва

Питання залучення інвестицій в енергетичну інфраструктуру України, з огляду на отримання нею значних пошкоджень від ракетних атак рф, на сьогодні набуває особливої актуальності. За період з початку повномасштабного вторгнення до поточного моменту було пошкоджено близько половини енергетичної системи країни та зруйновано 24 об'єкти генерації, левову частку яких займають теплоелектростанції (ТЕС).

За оцінкою Міністерства енергетики України, на відновлення енергетичної інфраструктури України уряду та енергокомпаніям потрібно виділити близько 11 мільярдів доларів. За інформацією Центру дослідження енергетики, для відновлення Україні необхідно зосередитися на пошуку донорів або приватних інвесторів здебільшого за кордоном, оскільки в найближчій перспективі спостерігатиметься очевидний брак коштів з внутрішніх джерел. Крім того, більшу частину пошкоджених електростанцій становлять ТЕС. Враховуючи сучасні тенденції розвитку енергетики, на їх відбудову або модернізацію інвестори, скоріше за все, коштів не виділять, адже ані американські, ані європейські інвестори, ані жодна фінансова організація у вугільну генерацію гроші не вкладатиме [1].

З цього випливає, що для отримання коштів від інвесторів, Україні потрібно націлюватись на альтернативні види енергії і відмовитися від використання вугілля в енергетичній системі.

На Конференції з відновлення України, що відбулася в Лондоні, очільником Міненерго була представлена Енергетична стратегія України до 2050 року. Згідно з нею, передбачається використання найсучасніших технологій для відновлення енергетичного сектору, посилення стійкості системи та підвищення енергетичної безпеки в Україні та в цілому на європейському континенті.

Головна мета стратегії – перетворити Україну на енергетичний хаб Європи, котрий, завдяки екологічно-чистій енергії, виробленій в нашій країні, допоможе континенту остаточно позбавитися залежності від викопного палива рф.

До 2050 року Україна має намір суттєво збільшити потужність вітроенергетики до 140 ГВт та сонячної енергетики – до 94 ГВт. Це потребуватиме інвестицій у розмірі понад 134 та 62 мільярди доларів США відповідно. Оскільки збільшення потужностей поновлюваних джерел енергії

вимагає відповідного зберігання енергії, Україна планує побудувати системи накопичування енергії загальною потужністю 38 ГВт, що зможуть охоплювати різні потужності та можливості для балансування. В свою чергу, для реалізації цих систем потрібні інвестиції в розмірі понад 25 млрд дол.

Також Україна має потенціал наростити потужності атомної енергетики – до 30 ГВт, ТЕЦ і біоенергетики – до 18 ГВт, гідроенергетики – до 9 ГВт. В загальному інвестиційні можливості в нові енергетичні об'єкти становлять 383 млрд дол США, зокрема 80 млрд дол в атомну енергетику, 72 млрд дол у водневі технології, 5 млрд дол у системи передачі та 4,5 млрд дол у гідроенергетику [2, 3].

Проте, достовірність та реалістичність цих цифр викликає сумніви, хоча вони і свідчать про заявлений урядом курс на "зелену" трансформацію. Однак, цей напрямок рухається переважно за рахунок приватних інвесторів, для яких мають бути створенні привабливі умови та можливості справедливого захисту їхніх інтересів.

Згідно висновків фахівців "Укренерго", збільшення вироблення електроенергії з відновлюваних джерел енергії стимулюватиме зниження цін на електроенергію. Це пов'язано з тим, що капітальні та експлуатаційні витрати на сонячну та вітрову енергію нижчі, ніж на атомні та теплові електростанції. В свою чергу, це є певним стимулом для приватних вітчизняних інвесторів до здійснення вкладень в енергетичну структуру України. Наразі Міненерго закликає інвесторів вже зараз розпочинати роботу над інвестиційним проєктами, а саме готувати необхідні документи та отримувати відповідні ліцензії та дозволи [4, 5].

Отже, перевагами залучення інвестицій в систему енергетики України, як вітчизняними так і іноземними інвесторами є:

- перехід України на екологічно чисту енергію, що сприятиме її перетворенню з імпортера викопного палива на експортера чистої енергії;
- позитивний вплив на екологію, отриманий від наближення енергетичного сектору країни до кліматичної нейтральності;
- створення енергетичного Українсько-Європейського хабу, що допоможе звільнити Європу від залежності від російської сировини;
- здешевлення електроенергії за рахунок зменшення витрат на обслуговування енергопостачання.

Факторами, які негативно впливатимуть на привабливість інвестицій в даний сектор економіки є:

- чималі фінансові кошти, що потрібні для реалізації проєктів України в енергетиці;
- ймовірність того, що стратегії та візії, оголошені Міністерством енергетики, можуть бути не реалізованими.

В цілому активізація інвестиційної діяльності в енергетику України буде досягатися після завершення війни. Це відбуватиметься за рахунок дотримання плану Енергетичної стратегії України до 2050 року та

концентрації зусиль на пріоритетних напрямах розвитку енергетичного сектору на основі формування різнорівневих інвестиційних програм.

Список використаних джерел

1. Будуємо нову країну: як Україна замінятиме старі й зруйновані електростанції – УНІАН URL: https://www.unian.ua/economics/energetics/buduyemo-novu-krajinu-yak-ukrajina-zaminyatime-stari-y-zruynovani-elektrostanciji-12237192.html

2. Стратегія майбутнього: Україна – це енергетичний хаб, який допоможе Європі позбутися залежності від росії URL: https://www.mev.gov.ua/novyna/stratehiya-maybutnoho-ukrayina-tse-enerhetychnyy-khab-yakyy-dopomozhe-yevropi-pozbutysya

3. Інвестиції у розвиток сучасних енерготехнологій в Україні – це зміцнення нашої країни і європейської енергетичної безпеки – Герман Галущенко URL: https://mev.gov.ua/novyna/investytsiyi-u-rozvytok-suchasnykh-enerhotekhnolohiy-v-ukrayini-tse-zmitsnennya-nashoyi

4. Енергетична інфраструктура в Україні: перспективи зеленої енергетики URL: https://finance.ua/ua/goodtoknow/energytyczna-infrastruktura-v-ukraini

5. Енергетичний фронт URL: https://www.mev.gov.ua/reforma/enerhetychnyy-front

Роздержавлення у світі: його прогресія та наслідки у соціумі

Заруцький-Куцман Даниїл Віталійович,
здобувач вищої освіти спеціальності 073 Менеджмент,
Хмельницький університет управління та права ім. Леоніда Юзькова
Науковий керівник: Піхняк Тетяна Андріївна, к.е.н., доцентка, доцентка кафедри менеджменту,
економіки, статистики та цифрових технологій
Хмельницький університет управління та права ім. Леоніда Юзькова

Роздержавлення залишається актуальною темою у багатьох країнах, де державний сектор домінує у багатьох галузях економіки. Зменшення впливу держави в економіці може сприяти підвищенню конкурентоспроможності та стимулювати інновації. Роздержавлення може допомогти зменшити корупцію та підвищити ефективність державного управління. В сучасному світі актуальність роздержавлення підкреслюється потребою в пошуку оптимального балансу між роллю держави та приватного сектору у суспільному розвитку.

Роздержавлення - передача майна (засобів виробництва тощо) державного підприємства у володіння, розпорядження та використання трудовому колективу роздержавлюваного підприємства за збереження незалежності цього майна суспільству і державі [1].

Основними засобами роздержавлення можна виділити такі явища як: приватизація, лібералізація ринків, дерегуляція, зменшення соціальних

програм.

На кожну країну роздержавлення може мати власні особливості та наслідки, залежно від економічного, політичного та соціокультурного контексту. Важливо збалансувати вигоди та ризики, щоб досягти оптимального рішення щодо роздержавлення в конкретному випадку (табл.1).

Таким чином, приватна власність сприяє меншій корупції, оскільки власники мають більший інтерес в ефективному управлінні своїми ресурсами.

Таблиця 1

Порівняння приватної та державної власності

Основні ознаки	Приватна власність	Державна власність
Право власності	Фірма належить приватному сектору	Фірма належить та керується державою
Зовнішні ефекти	Стимул отримати прибуток для керівництва та робітників	Працівники не можуть відчувати стимулу бо компанія не їхня
Ефективність	Стимул до отримання нової техніки та покращення якості праці	Державникам важко щось змінити чи звільнити лінивого працівника
Зовнішні ефекти	Можуть ігнорувати зовнішні витрати і вигоди	Уряд може поставити соц. Виплати вище мотиву прибутку
Знання	Вибирають людей з найкращими знаннями	Може бути використано “кумівство”
Природні монополії	Приватні монополії, напр. Вода/поїзди можуть стягувати високі ціни	Уряд може встановлювати ціни на основі соціальних факторів
Залежить від галузі	Добре працювати для ВТ, ВА	Природні монополії, як потяг/вода. Некомерційні послуги.

Джерело: складено автором за даними [2]

Також вона сприяє більшій кількості можливостей для працевлаштування, оскільки підприємства, які належать приватним власникам, зазвичай розвиваються швидше і створюють більше робочих місць. Розглянемо країни, які за останні десятиліття відмовилися від послуг та інших активів:

Велика Британія денаціоналізувала свою залізничну систему з 1994 по 1997 рік (Sage Journals. «Інститут інженерів-механіків: Приватизація Британських залізниць 1994-1997»). Пасажирські потяги та вантажні послуги були розділені на кілька франчайзингових пакетів і продані кільком приватним компаніям. Дехто тепер стверджує, що результат був катастрофічним, що призвело до найвищих витрат на поїздки в Європі, незважаючи на вливання прихованих субсидій з боку уряду;

Японія почала денаціоналізацію Японської пошти, найбільшого окремого роботодавця країни, у 2007 році. Тоді найбільший роботодавець країни з 400 000 працівників і майже 25 000 відділень, Japan Post є не лише поштовою службою, але й ощадним банком і страховою компанією. Рух до приватизації був викликаний публічним скандалом, у тому числі нецільовим використанням величезних грошових резервів Японської пошти для необдуманих урядових проєктів. Процес приватизації не пройшов гладко.

Уряд Саудівської Аравії у 2019 році розпочав первинне публічне розміщення найприбутковішої компанії світу Saudi Aramco на саудівській фондовій біржі. Уряд зберігає за собою право власності на переважну більшість акцій. Цей крок був розцінений як спроба уряду диверсифікувати

компанію та перетворити її на глобальну енергетичну компанію [3].

Роздержавлення має значний вплив на суспільство і може призводити до різних соціальних наслідків, і одним із них є соціальна нерівність. Часто роздержавлення призводить до зменшення державного впливу на соціум, через що виникає збагачення для багатших верств населення, та важкі фінансові проблеми для більш бідних верств населення. Також цим можуть зловживати недобросовісні роботодавці, і створювати робочі місця з низькими заробітними платами, високою зайнятістю та з жахливими умовами праці. Досить швидко з'являється політична нестабільність, через різні політичні позиції в управлінні. У сферу освіти будуть досить малі інвестиції, що спричинить низьку доступність освітніх послуг. Значно знизиться розвиток країни в цілому, тому економіка призупинить темпи свого розвитку.

Як бачимо, роздержавлення у світі - це досить складний процес, який має вагомий вплив на економіку та суспільство. Він є досить складним через його наслідки, які можуть бути як позитивними так і негативними.

Таким чином, ми маємо змогу побачити усю складність та багатогранність даного процесу, який потребує великих зусиль, щоб утримувати баланс між державою та приватними секторами, для сталого економічного та суспільного розвитку.

Список використаних джерел:

1. Тимочко Н. О. Економічна історія України: навч. посіб. К.: КНЕУ. URL:https://uk.wikipedia. Org /wiki/Роздержавлення_власності.

2. Переваги та проблеми приватизації. Сайт Економіка Help.org Ресурси для тих, хто хоче зрозуміти економіку. Нариси, електронні книги, дописи в блогах. URL:https://www.economicshelp. org/blog /501/ economics / advantages-of-privatisation/

3. За статтею доктора філософії та фінансового письменника Адама Хейса.URL:denationalization.asp.

Вплив глобалізаційних процесів в світі на економіку України

Климчук Анна Миколаївна
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

Україна як і безліч інших країн зазнають змін від процесу глобалізації, міжнародної мобільності капіталу, дій транснаціональних компаній. Через це відбуваються зміни в організаційних процесах управління підприємствами, що призводе до трансформації національної економіки в цілому. Треба розуміти, що вони мають здійснюватися на основі вивчення і тиску дій глобалізації на розвиток економіки країни. Явища глобалізації містять подвійну природу, створюючи як нові можливості, так і нові загрози. Надзвичайно важливо визначити сутність і тренди глобалізації та розуміти, який напрям вона має. Це допоможе вчасно створити адаптаційні шляхи, які за допомогою певних інструментів мінімізують загальний вплив на економіку країни [1].

Термін «глобалізація» походить від «globe» (франц.), що вказує на всесвітній і всеохоплюючий процес, має на увазі трансформацію міжнародного суспільства у всеосяжну систему інформаційних технологій, фінансової економіки та соціальної політики, соціальні та культурні взаємозв'язки та взаємозалежність. За умов сучасної світосистеми ключовою детермінантою суспільного розвитку і найвпливовішою силою є глобалізація [2, с. 54].

Процес впливу глобалізації на національну економіку України досить складний і суперечливий. Він має як позитивні, так і негативні сторони. Позитивним чинником глобалізації для України є можливість брати участь у проектах міжнародного співробітництва. Це забезпечує інвестиційну привабливість для іноземних інвесторів та розширює вільний доступ до зовнішніх ринків за рахунок зниження тарифних і нетарифних бар'єрів. Негативними наслідками глобалізації є: домінування економічно розвинутих країн; пригнічення розвитку певних секторів національної економіки, які не здатні конкурувати на міжнародному рівні через заміщення імпортом; соціальна нерівність порівняно з економічно успішними країнами; збільшення безробіття за рахунок підвищення продуктивності праці та інше [3].

Триває процес, коли країна стає об'єктом інвестицій і впливу транснаціональних корпорацій, що веде до втрати значної частини свого економічного суверенітету та перетворення її на матеріально-сировинний й сільськогосподарський придаток у міжнародних економічних відносинах.

Проаналізувавши нинішній стан промисловості України, можна зробити висновок, що для протидії глобалізаційним процесам за допомогою промислової політики потрібно створення та подальший розвиток великих компаній за участю держави. Розробка національної промислової політики має спиратися на досвід високорозвинених країн і виходити з власного минулого та сучасного соціально-економічного та політичного розвитку країни.

Спираючись на досвід всіх країн розвиненої економіки, наше первісне завдання полягає у розробці програми модернізації країни, де інноватизація – її складова. Цьому є просте пояснення. Якщо інновації – це технологічний прорив, який здатний технічно прискорити динаміку розвитку держави, то модернізація – це створення фундаментальних інституційних, науково-технічних, соціально-культурних, політичних, інфраструктурних основ для якісного зростання та стабільного розвитку.

Таким чином, у теперішній час активно проходять трансформаційні процеси перетворення національних економік у глобальну економіку. Ці процеси мають як позитивні, так і негативні наслідки для соціально-економічного розвитку країн, особливо країн, що розвиваються. В Україні глобалізаційні процеси, бойові дії, політична нестабільність та інші негаразди негативно впливають на економічний розвиток країни. Звичайно, це вкрай негативно позначилося на інвестиційній привабливості країни. Тому, лише за рахунок підвищення рівня інвестиційної привабливості та оптимізації витрат

виробництва можна покращити економічне становище нашої країни. У цих умовах, на мій погляд, доцільно активно розвивати масову підприємницьку діяльність, формувати гарне інституційне середовище, прагнути до модернізації існуючих виробництв.

Список використаної літератури

1. Гірман А. П., Гвоздов Б. Ю., Брусенцева А. С. Формування стратегії розвитку України в умовах глобалізації. Регіональні студії. № 24. 2021. С. 116—122. URL: https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/
bitstream/lib/ 39530/1/ФОРМУВАННЯ%20СТРАТЕГІЇ.pdf.
2. Безпека та конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації. Монографія. Власюк О. С., Мокій А. І., Іляш О. І. та ін.; за ред. Власюка О. С. Київ: НІСД. 2017. 384 с.
3. Ткаченко С. Є. Аналіз сучасних процесів світової економічної глобалізації. Український журнал прикладної економіки. 2019. Том 4. № 4. С. 23—31.

Механізми розвитку інформаційної економіки в Україні

Непочатенко О.А., к.е.н, доцент
Уманський національний університет садівництва
Коваленко О.Г., аспірант
Уманський національний університет садівництва

Система управління економікою в Україні потребує вдосконалення механізмів управління інформаційною економікою. На даний час питання механізмів державного управління щодо розвитку інформаційної економіки залишається малодослідженим. Зважаючи на те, що інформаційна економіка в світі набуває значних темпів розвитку, а в Україні цей процес відбувається повільніше, визначення особливостей механізмів державного управління та пропозицій щодо державної підтримки й розвитку інформаційної економіки в Україні стає все більш актуальним.

В законі України «Про основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007-2015 роки» наголошено на необхідності законодавчого забезпечення, організаційно-правових основ розвитку інформаційної економіки (інституційних, організаційних, ресурсних), окреслено потребу в механізмах інтеграції України у світовий інформаційний простір. Одним зі складників загальнодержавної економічної політики є політика держави щодо розвитку інформаційного суспільства, яка і визначає принципи державного управління розвитком інформаційної економіки.

Останніми роками в країні створені передумови і умови для формування й розвитку основ інформаційної економіки: сформований ринок інформаційних і комунікаційних технологій, продуктів і послуг; створено законодавчу та нормативну базу для розвитку ІКТ; створено підприємства, які здійснюють професійну діяльність на ринку ІКТ та обслуговують

сегменти цього ринку; підприємствами накопичено досвід виробництва товарів і послуг, з використанням ІКТ; комп'ютеризовані банківська сфера, сфера державного управління, актуальності набуває використання ІКТ в бізнесі, політиці, управлінні, охороні здоров'я, культурі, науці, освіті тощо [1].

Інформаційна економіка передбачає виконання комплексу завдань, які позитивно вплинуть на економіку, бізнес, суспільство та життєдіяльність країни в цілому.

Цифровізація секторів економіки є головною складовою частиною інформаційної економіки та визначальним чинником зростання економіки в цілому, зокрема і самої цифрової індустрії, як виробника технологій. Цифрові технології в багатьох секторах є основою продуктових та виробничих стратегій. Їх перетворювальна сила змінює традиційні моделі бізнесу, виробничі ланцюги та процеси, зумовлює появу нових продуктів та послуг, платформ та інновацій.

З метою масштабного здійснення цифрових трансформацій підприємствам, малому та середньому бізнесу, промисловості важливо створити умови та відповідні стимули - від інформаційно-маркетингових до фіскальних [2].

Цифрові технології в Україні повинні бути доступними як з точки зору організаційно-технічного доступу до відповідних цифрових інфраструктур, так і з фінансово-економічної точки зору, тобто через створення умов та стимулів, які будуть заохочувати бізнес до цифровізації. Результатом такої діяльності стане модернізація економіки, її оздоровлення та конкурентоспроможність [3].

Неоднозначно на розвиток інформаційної економіки в Україні впливає глобалізація. Пояснюється це загостренням міжнародної конкуренції, посиленням розриву в інформаційній сфері між розвиненими країнами та країнами, які розвиваються. Подолання наявних проблем полягає в інтеграції України у світовий інформаційний простір, використання спільного конкурентного потенціалу, формування єдиного правового простору для формування інтеграційної інформаційної економіки. Для активізації процесу формування економіки інформаційного суспільства в Україні потрібний комплекс заходів за такими основними напрямами: посилення уваги держави до фундаментальної науки, включення її до пріоритетних напрямів розвитку країни; збільшення фінансового і ресурсного забезпечення у сфері науки і освіти, підвищення престижу середньої і вищої професійної освіти; доступне кредитування високотехнологічного сектору; відмова від нарощування кількісних показників (ВВП, прибутку, споживання) і перехід до якісної оцінки, розвитку, задоволення реальних потреб; підвищення інформаційної грамотності населення [4].

Таким чином, інформатизація є визначальним чинником, який забезпечує нововведення і модернізацію економіки. Розвиток інформаційної економіки в Україні слід розглядати як механізми державного управління та

недержавні механізми. Реалізація державної політики розвитку інформаційної економіки в контексті інтеграції України в світові ринки, світове суспільство, створення передумов для поглиблення та розширення відносин зі світовим та європейським інформаційним простором актуалізує необхідність науково-аналітичного супроводу цих процесів та удосконалення механізмів реалізації державної політики в управлінні розвитком інформаційної економіки.

Список використаних джерел

1. Мороз В. М. Інформаційний ресурс як об'єкт державного управління: зміст, принципи та характеристика системи. Державне управління: удосконалення та розвиток. 2020. № 3. 9 с. URL: http://www.dy.nayka.com.ua/pdf/1_2020/3.pdf

2. Герасименко А. Г., Свистільник В. Ю. Теоретико-методологічний аналіз змісту інформаційної економіки. Economics Bulletin. 2017. № 1. С. 19–28. URL: https://ev.nmu.org.ua/docs/2017/1/EV20171_019-028.pdf

3. Довгань Л.Є., Малик І.П. Інституціональні аспекти розвитку інформаційної економіки. Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». 2013. № 10. С. 3–9.

4. Зінченко О., Даріюш П., Зінченко Д. Інформаційна економіка: концепція, сутність та розвиток. Економічний вісник НТУУ «КПІ». 2019. URL: http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/181353/181299

Циркулярна економіка: шлях до соціально-інноваційного розвитку України

Палієнко Т.П., здобувачка наукового ступеня доктора філософії,
старший викладач кафедри економічної теорії
Національний університет «Києво-Могилянська академія»

В сучасному світі загальноприйняті підходи до виробництва і споживання залишають негативний екологічний відбиток. Засмічення навколишнього середовища, використання обмежених природних ресурсів і негативний вплив від військових конфліктів стають спільною турботою урядів, споживачів та бізнесу. Наприклад тільки у Європейському Союзі щороку виробляється понад 2,2 мільярда тон сміття [1]. У відповідь на ці виклики виникає новий підхід до економіки, який заснований на принципі циркулярної 3R: Reduce, Reuse, and Recycle (скорочення, повторне використання і переробка) [2].

Існують різні підходи до трактування даної категорії (табл.1), однак узагальнюючи, поняття циркулярна економіка можна визначити як підхід до управління ресурсами та виробництва, що спрямований на максимізацію тривалості використання ресурсів та мінімізацію утворення відходів.

Таблиця 1

Автор	Трактування
Європейський парламент	Модель виробництва та споживання, яка передбачає спільне використання, оренду, повторне використання, ремонт, відновлення та переробку наявних матеріалів і продуктів якомога довше.
Фонд Еллен Макартур	Система, де матеріали ніколи не стають відходами, а природа відновлюється. У циркулярній економіці продукти та матеріали залишаються в обігу за допомогою таких процесів, як технічне обслуговування, повторне використання, реконструкція, повторне виробництво, переробка та компостування.
Конференція ООН з торгівлі та розвитку (UNCTAD)	Циркулярна економіка передбачає ринки, які дають стимули для повторного використання продуктів, а не для їх утилізації та видобутку нових ресурсів.

Джерело: [1, 3, 4]

Прикладами успішного міжнародного використання циркулярного підхода є такі відомі компанії як: Apple, що має програму «Apple Trade In», яка дозволяє клієнтам обмінювати свої старі пристрої на нові зі знижкою; шведська компанія ІКЕА з програмою відновлення меблів; виробник одягу H&M, який запустив програму переробки старого одягу в новий; Coca-Cola впроваджує даний підхід через програми повторного використання та переробки пляшок.

Україна, маючи значний потенціал природним ресурсам, поступово рухається у напрямку циркулярної економіки. Проте, для досягнення повноцінних переваг циркулярної економіки, країні потрібно розробити та впровадити більше конкретних заходів в дані галузі. Один із можливих шляхів – це підтримка урядом та інвесторами стартапів, які розвивають інноваційні циркулярні технології. Також, важливо створити стимули для підприємств щодо раціонального використання ресурсів та уникнення відходів, наприклад фіскальні пільги, субсидії на впровадження нових технологій та модернізації.

Циркулярна економіка впливає на всі сфери суспільства та має безліч переваг для соціально-інноваційного розвитку України:

1. Створення робочих місць: Перехід до циркулярної економіки передбачає створення нових робочих місць у галузях, пов’язаних зі збором, відновленням та переробкою вторинних ресурсів.

2. Підвищення якості життя: Мінімізація забруднення повітря, води та ґрунту сприяє покращенню якості довкілля та здоров’я громадян.

3. Зменшення витрат на ресурси: Зниження витрат на сировину та паливо завдяки раціональному використанню ресурсів.

4. Залучення інвестицій: Інвестори зацікавлені в даному підході, оскільки вони можуть призвести до створення нових ринків збуту та доходних можливостей.

5. Стимулювання інновацій: Розвиток циркулярних технологій та рішень вимагає інновацій та досліджень, що сприяє росту конкурентоспроможності України на теренах світу.

Вітчизняним прикладом дотримання принципів циркулярної економіки є провідна компанія у сфері харчових та агротехнологій «Миронівський хлібопродукт» (МХП), яка у 2019 році побудувала біогазовий комплекс з переробки органічних відходів від курчат-бройлерів [5].

Отже, циркулярна економіка – це не просто екологічний підхід, але і стратегія, яка може покращити якість життя громадян, створити нові робочі місця, та забезпечити стале економічне зростання. Спільні зусилля уряду, бізнесу та громадськості можуть допомогти реалізувати підхід циркулярної економіки в контексті соціально-інноваційного розвитку України та забезпечити наступні покоління здоровим та сталим майбутнім.

Список використаних джерел

1. European Parliament. Circular economy: definition, importance and benefits. *europarl*.
URL: https://www.europarl.europa.eu/news/en/headlines/economy/20151201STO05603/circular-economy-definition-importance-and-benefits (дата звернення: 06.11.2023).

2. Varfolomieiev M., Churikanova O. Circular economy as an integral way of ukraine's future in the aspect of globalization. *Efektyvna ekonomika*. 2020. № 5. URL: https://doi.org/10.32702/2307-2105-2020.5.200 (дата звернення: 06.11.2023).

3. Ellen MacArthur Foundation. Circular economy introduction. *Ellen MacArthur Foundation*.
URL: https://www.ellenmacarthurfoundation.org/topics/circular-economy-introduction/overview(дата звернення: 06.11.2023).

4. UNCTAD. Circular economy. *UNCTAD*.
URL: https://unctad.org/topic/trade-and-environment/circular-economy(дата звернення: 06.11.2023).

5. Економічна правда. Бізнес-моделі українських компаній чекає екологічна революція. *Економічна правда*.
URL: https://www.epravda.com.ua/projects/ecox2/2021/05/11/673600/ (дата звернення: 06.11.2023).

Вплив глобалізаційних процесів в світі на економіку України

Посохов І.М., д.е.н., професор
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»
Рябко М.Є., студентка 2 курсу
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

Глобалізація являє собою настільки різноманітний і суперечливий процес і впливає на інтереси всіх без винятку соціальних верств населення, що навіть у середовищі кожної окремої групи дослідників не можна сьогодні знайти однозначного її трактування. У цьому понятті спостерігається водночас як спільна згода щодо його змісту, так і різні погляди науковців на його поняття [1, с. 10]. Термін «глобалізація» з'явився понад 400 років тому, але використовувати його почали в середині минулого століття. Глобалізація – це процес інтеграції та взаємодії між країнами у світі, що включає в себе обмін товарами, послугами, ідеями, технологіями та інформацією між країнами, що проявляється у підвищенні конкуренції на товарних ринках через стимулювання міжнародного торгового обміну [2].

В умовах глобалізації держава, як традиційний актор міжнародного порядку перестає бути єдиним. Цей процес здійснює своєрідний «наступ» на державу стосовно всіх її ознак: суверенітету, території, інституцій, правової системи [1, с. 101-102].

Багато експертів вважають, що глобалізація покращить становище країн шляхом вирішення економічних проблем, таких як: вирівнювання економічного розвитку країн світу, вдосконалення виробництва та зовнішної торгівлі, забезпечення ефективного управління фінансами, підвищення добробуту населення. Протилежну точку зору мають антиглобалісти, які критикують процеси глобалізації. Але всі погоджуються з тим, що вона відкриває новий етап міжнародних економічних відносин. І зазначають, що для розвитку світового ринку є доцільною участь всіх країни світу в цьому процесі [3, 4, 5]. Щодо України, то саме її економіка зазнає найбільшого впливу від глобалізаційних процесів. Наслідки цього є як позитивні, так і негативні.

До позитивних наслідків відноситься наступне: спроможність покращити економічний розвиток країни до рівня високорозвинених країн, підвищення доступності загальнокультурних цінностей, культурне зміцнення, подолання глобальних світових культурних розбіжностей і протистоянь, вільний доступ до закордонних наукових досліджень, ринку праці а також можливість їздити за кордон з метою відпочинку. До негативних наслідків глобалізації належить: збільшення розбіжностей в рівнях економічного і соціального розвитку, загроза підвищення кількості безробітних та бідних, неконкурентоспроможність економіки України, посилення сектору тіньової економіки, внаслідок збільшення рівня оподаткування бізнесу та рівня корупції, конфлікт між вимогами глобалізації та соціально-культурними і економічними традиціями нашої держави.

Внаслідок процесів глобалізації зазнають втрат і місцеві виробники, бо багато українців обирають закордонні товари, аргументуючи це тим, що вони мають кращу якість та довгий термін придатності. А через наявність можливості виїзду за кордон та низького рівня доходів населення, значна частина населення України виїжджає в пошуках роботи за кордон, де вища заробітна плата, краща медицина, освіта. Внаслідок цього Україна втрачає активну робочу силу, яка могла б працювати на користь рідної країни. Також відбувається зменшення інтелектуальних ресурсів країни через міграцію інтелектуальної еліти [2, 6].

Відповідно до наших досліджень, глобалізація являє собою не однорідне, а складне, суперечливе явище. Вона має великий вплив на економічне життя в Україні і призводить до наслідків з політичної, соціальної і культурно-цивілізаційної точки зору, які є не лише позитивними, а й негативними. На сьогодні Україна не повністю готова до цих процесів, але з таким потенціалом вона не залишиться ізольованою та зможе поращити рівень економічного розвитку та успішно розвиватися. Тому її найголовнішою ціллю має бути покращення рівня розвитку економіки до рівня провідних країн світу шляхом підвищення стимулу до праці, збільшення привабливості для інвесторів, пристосування до сучасних методів господарювання та всебічної підтримки підприємницької діяльності.

Список використаних джерел

1. Юськів Б. М. Глобалізація і трудова міграція в Європі [Текст] : монографія / Б. М. Юськів. – Рівне : видавець О. М. Зень, 2009. – 476 с.

2. UNIVERSE молодіжне інтернет-радіо: Глобалізація в Україні: позитивні та негативні наслідки. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://universe.zp.ua/Globalizacija-v-Ukraini-pozitivni-ta-n/.

3. ЕКОНОМІЧНА ПРАВДА: Глобалізація економіки: як не стати державою-банкрутом [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://www.epravda.com.ua/columns/2018/01/19/633175/.

4. Посохов І. М. Реінжиніринг у міжнародному бізнесі / І. М. Посохов, С. Ю. Лукіна // Вісник Національного технічного університету "ХПІ" (економічні науки) = Bulletin of the National Technical University "KhPI" (economic sciences) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2023. – № 3. – С. 3-7. http://es.khpi.edu.ua/article/view/282891

5. Посохов І. М. Вплив діджиталізації на систему міжнародних економічних відносин у XXI столітті / І. М. Посохов, Д. Д. Похвалітова // Development of modern economic science in the context of digitalization : proc. of the Intern. sci. conf., December 3–4, 2021. – Riga : Baltija Publishing, 2021. – P. 159-161.

6. Посохов І. М. Зона вільної торгівлі України та ЄС: сучасні результати та перспективи розвитку / І. М. Посохов // Угода про асоціацію з ЄС як інструмент забезпечення стійкості економіки України : матеріали міжнар. наук.-практ. конф., 25-26 листопада 2021 р. : у 2-х ч. Ч. 1 = Association agreement with the EU as a resilience tool for Ukrainian economy :

proc. of the intern. sci. and practical conf., November 25-26, 2021. : in 2 vol. Vol. 1. – Київ : КНУ ім. Т. Шевченка, 2021. – С. 32-35.

Особливості інвестиційної привабливості національної та регіональної економіки України

Тиховський М.І., здобувач третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти
Власюк С.А., канд. екон. наук, доцент,
Уманський національний університет садівництва

Військові дії на території України знижують її інвестиційну привабливість через загрозу можливу втрату коштів на її території. Поняття інвестиційної привабливості економіки, наразі активно обговорюється на регіональному рівні, та часто проявляється на національному рівні, та є основною темою як у політичних дебатах, так і в обговореннях науковців і практиків.

Інвестиційна привабливість, тобто здатність залучати нові види діяльності та мобільні фактори виробництва – капітал, кваліфікованих працівників – на територію, часто постає в центрі дискусій, що пояснюється тісним зв’язком з територіальним розміщенням і зайнятістю.

Зазвичай, критерії вибору розділяють на чотири великі групи: платоспроможний попит, вартість факторів виробництва (праця та капітал), конкуренція, економічна політика (зовнішня політика тощо).

Щороку, різні консалтингові офіси чи міжнародні організації, такі як Всесвітній економічний форум, AT Kearney, Організація Об’єднаних Націй, Міжнародний інститут розвитку менеджменту, серед іншого, прагнуть класифікувати країни відповідно до рівня їхньої привабливості для бізнесу, і для цього компілюють змінні, які, згідно з їхніми дослідженнями, є визначальними. Серед повторюваних показників є макроекономічні змінні (змінні, пов’язані з ВВП та його зростанням, міжнародна торгівля тощо), легкість спілкування, ведення бізнесу (інфраструктура, адміністративна та правова база тощо) та фактори, більш конкретні, пов’язані з конкурентоспроможністю бізнес (оподаткування, ринок праці тощо) [1].

У цьому контексті особливий інтерес становить питання розробки моделі місцевого розвитку з урахуванням географічних особливостей. Таким чином, привабливість територій, розглядатиметься як здатність залучати місцеві чи іноземні інвестиції, заселяти їх і закріплення їх у програмі сталого розвитку, стає стратегічним імперативом.

Згідно з даними Світового банку, вартість віднови сучасної економіки України після російської війни становитиме понад 400 млрд доларів. Вирішальним чинником результативної реконструкції буде тісна співпраця приватного сектору та міжнародного капіталу у всіх складових інвестицій та відновлення, при цьому перебудова максимально буде проводитися за

рахунок приватних інвестиційних ресурсів та державно-приватного партнерства [2].

Ефективний розвиток підприємницьких структур аграрної сфери є і буде актуальним аргументом з точки зору інвестиційної привабливості, аграрний сектор особливо чекає державної політики в цьому сенсі. Саме тому органи місцевого самоврядування територіальних громад повинні започаткувати позитивне коло сталої привабливості, зосередившись на розвитку природних і людських ресурсів, зокрема на інноваціях. Проте комунікація та дії, які впроваджує місцева влада, повинні бути спершу цілеспрямованими та визначеними, щоб прийнята політика привела до очікуваних ефективних результатів. Таким чином, щоб управлінські дії та ресурси були на користь стійкої привабливості господарюючих суб'єктів, їх залучення до реалізації різноманітних інноваційних підходів сприятиме джерелом взаємної вигоди з місцевою владою та загальній інвестиційній привабливості.

Список використаних джерел

1. Musson A. Construire et mesurerl'attractivité durable au niveau régional : l'apport de la représentation des entrepreneurs. Géographie, économie, société 2015/1(Vol.17), P.97-131. URL: https://www.cairn.info/revue-geographie-economie-societe-2015-1-page-97.htm?contenu=article

2. Нова Україна: стимулювання інвестицій у свободу, мир та процвітання. Проєкт USAID з економічного розвитку, управління та зростання підприємництва (EDGE), номер контракту 7200AA19C00055. URL: https://www.usaid.gov/sites/default/files/2023-04/EDGE%20UIPA%20Report-%20online%20-%20Ukrainian%20%2811%20Apr%202023%29_AC.pdf

Інвестиційне забезпечення розвитку інфраструктури національної економіки

Цимбалюк Ю.А., к.е.н., доцент
Драчук О.В., здобувач третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти
Уманський національний університет садівництва

Однією з обов'язкових передумов економічного зростання та розвитку є формування ефективної інфраструктури національної економіки. Загальновідомо, що в кожній країні з ринковою економікою є розгалужена система різноманітних інститутів, змістом діяльності яких є підтримання загальних умов функціонування економічних та інших суб'єктів суспільного життя. Таку інституційну систему прийнято називати інфраструктурою національної економіки.

Як економічна категорія, інфраструктура являє собою систему функціональних елементів і відносин для забезпечення реалізації індивідуальних та колективних інтересів різних категорій економічних

суб'єктів і створює загальні передумови для ефективного функціонування та розвитку суспільного виробництва [1].

Інфраструктура економіки включає в себе фінансово-кредитну сферу, транспорт, зв'язок, логістичну систему, консалтингові служби, енерго- та водопостачання, систему підготовки кадрів тощо.

Серед основних функцій інфраструктури, елементи якої зосереджені на реалізації відповідних аспектів економічної діяльності, можна виділити такі:

а) підтримання безперебійного функціонування галузей національної економіки;

б) забезпечення руху товарно-грошових потоків;

в) підтримання рівня розвитку соціальної сфери.

Ці функції тісно пов'язані, у результаті їх взаємодії формується синергетичний ефект, який можна сформулювати як оптимізацію руху товарно-грошових, інформаційних та потоків капіталу.

Для зручності аналізу елементи інфраструктури національної економіки поділяють на три групи:

- загальна ринкова інфраструктура;
- спеціалізована ринкова інфраструктура;
- соціальна інфраструктура.

Перша обслуговує всю економічну систему, від виробництва до споживання, друга − окремі ринки: ринок товарів, послуг, цінних паперів тощо, третя забезпечує задоволення потреб населення у освітніх, соціально-культурних та інших суспільних послугах [2].

Як правило, галузі загальної інфраструктури економіки відрізняються підвищеною капіталомісткістю та невисокою окупністю вкладень, у зв'язку з чим пріоритетність інвестицій у зведення об'єктів інфраструктури є нижчою, ніж у безпосередньо виробничих інвестицій. Тому основні витрати на фінансування галузей інфраструктури зазвичай покладалися на державний бюджет, тобто на платників податків [3].

Загальне призначення галузей ринкової інфраструктури економіки – спрощувати та робити більш ефективними потоки товарів та послуг між продавцями та покупцями. До цієї групи елементів відносять низку посередницьких та супутніх структур, які спрощують доступ споживачів до товарів і послуг на продовольчому, ресурсному, фінансовому та інших ринках. В країнах ринкової економіки такі структури є комерційно самодостатніми або навіть достатньо прибутковими і, як правило, фінансуються приватним капіталом. Приток інвестицій у цю сферу обумовлений кон'юнктурою ринку і рідко вимагає залучення державних ресурсів для стимулювання їх розвитку.

Важливою частиною інфраструктури економіки також є наука, охорона здоров'я, система освіти, тобто невиробнича (соціальна) складова інфраструктури економіки. Ця царина традиційно вважається сферою державної відповідальності щодо її утримання, фінансування та розвитку.

Однак у постіндустріальних суспільствах у зв'язку із прискоренням науково-технічного прогресу ситуація з ефективністю вкладень у об'єкти інфраструктури економіки суттєво змінилася. Такі галузі, як, наприклад, електронні комунікації (включаючи космічні), електроенергетика, повітряний транспорт, водопостачання та інші, все більше переходять до рук приватних компаній. Великий бізнес вчиться враховувати та використовувати зовнішні ефекти, пов'язані з функціонуванням інфраструктури економіки, та посилює свою експансію у цю сферу. Виникло багато національних та транснаціональних компаній інфраструктурної спеціалізації [3].

У державах з ринковою економікою інфраструктура економіки використовується як один із важелів регулювання ринку, що послаблює вплив економічних криз шляхом створення нових робочих місць, зокрема й у галузях інфраструктури. В рамках макроекономічного регулювання з допомогою економічної інфраструктури держава реалізує фінансову, а також політику зайнятості, протидіє економічним циклам. Інфраструктура має забезпечити цивілізований характер функціонування ринкових суб'єктів і справляє істотний вплив на функціонування економічної системи в цілому [2, 3].

Впродовж трьох десятиліть незалежності в Україні, безумовно, відбулися певні позитивні зміни у розвитку інфраструктури економіки. Хоч і недостатніми темпами, проте збільшувалося фінансування за рахунок бюджетних коштів та приватного капіталу, поступово оновлювалася матеріальна база тощо. Проте, з початком повномасштабної агресії рф, економіка України в цілому та її інфраструктура зазнали безпрецедентних збитків.

Станом на 1 вересня 2023 року сума прямих збитків, завданих інфраструктурі України через повномасштабне вторгнення рф, зросла до $151,2 млрд. Обсяг втрат житлового фонду сягнув при цьому $55,9 млрд. На другому та третьому місцях за сумою збитків залишаються інфраструктура та промисловість – $36,6 млрд та $11,4 млрд відповідно. Сфері освіти внаслідок війни завдано збитків на $10,1 млрд, сфері охорони здоров'я – $2,9 млрд [4].

В свою чергу, сума не прямих збитків, що зазнала Україна через втрати доходів різних сфер економіки, а також додаткові витрати, пов'язані з війною, майбутні втрати, яких економіка зазнає внаслідок війни становлять $265,6 млрд. Найбільше збитків завдано активам підприємств та промисловості (19,4% або $51,5 млрд), а також АПК та земельним ресурсам (15,2% або $40,3 млрд). Втрати сектору роздрібної торгівлі складають $33,85 млрд (або 12,7%), сфери енергетики становлять мінімум $27,2 млрд (або 10,2%), непрямі збитки від руйнувань та пошкоджень інфраструктури (транспорт, дорожнє господарство, залізнична інфраструктура, а також та портова галузь) складають $23,2 млрд (або 8,7%) і продовжують зростати [5].

При цьому експерти Київської Школи Економіки оцінюють потребу коштів на відновлення щонайменше в $165 млрд, а з урахуванням непрямих

збитків та доцільності залучення інвестицій в модернізацію економіки у понад $750 млрд.

Для досягнення стійкого розвитку і відновлення промисловості та сільського господарства державна політика має поєднувати інструменти формування загальних умов для відновлення виробництва з інструментами стимулювання галузевого розвитку за пріоритетними напрямами. Одним з таких напрямів є залучення іноземних та вітчизняних інвесторів до участі в індустріальних парках і технопарках, у т.ч. з країнами ЄС, із забезпеченням частки державних інвестицій та гарантій у проєктах виробництва продукції вищих технологічних укладів. При цьому аграрна політика держави має бути сфокусованою на забезпеченні стійкості сільськогосподарського виробництва й підтриманні ефективності ланцюгів «виробництво – перероблення – зберігання – постачання населенню харчових продуктів» [6].

У зв'язку з цим, нагальною потребою стає пошук джерел фінансування інвестицій у відновлення галузей національної економіки, зокрема й інфраструктури. Враховуючи очевидний дефіцит ресурсів для фінансування такого відновлення, важливу роль відіграватиме державна економічна політика та здатність залучити до інвестування розвитку інфраструктури не лише кошти бюджетів різних рівнів, а й приватний капітал, міжнародні організації, гранти, громадськість та уряди країн-партнерів.

Список використаних джерел

1. Гончарук Т.В. Роль інфраструктури у забезпеченні економічного зростання регіонів України. Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. Випуск № 44. Частина ІІ (2017). С. 94-99.

2. Сутність інфраструктури національного ринку https://we.org.ua/ekonomika/sutnist-infrastruktury-natsionalnogo-rynku/

3. Інфраструктура економіки – https://livingfo.com/infrastruktura-ekonomiky/

4. Загальна сума прямих збитків, завдана інфраструктурі України через війну, сягає $151,2 млрд — оцінка станом на 1 вересня 2023 року – https://kse.ua/ua/about-the-school/news/zagalna-suma-pryamih-zbitkiv-zavdana-infrastrukturi-ukrayini-cherez-viynu-syagaye-151-2-mlrd-otsinka-stanom-na-1-veresnya-2023-roku/

5. Звіт про прямі збитки інфраструктури та непрямі втрати економіки від руйнувань внаслідок військової агресії Росії проти України станом на червень 2023 року – https://kse.ua/wp-content/uploads/2023/09/June_Damages_UKR_-Report.pdf

6. Пріоритети забезпечення стійкості промисловості й аграрного сектору економіки України в умовах повномасштабної війни : аналіт. доп. / [О. В. Собкевич, А. В. Шевченко, В. М. Русан, Л. А. Жураковська] ; за ред. Я. А. Жаліла. – Київ : НІСД, 2023. – 49 с. – https://doi.org/10.53679/NISS-analytrep.2023.04

Перспективи покращення інвестиційного клімату в Україні

Цимбалюк Ю.А., к.е.н., доцент
Сінчук Я.М., здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
Уманський національний університет садівництва

Оскільки зараз Україна переживає глибоку економічну кризу (переважно через військові дії і пов’язані з цим загрози національній безпеці), цілком очевидно, що в країні відсутнє належне середовище для залучення інвестицій. З огляду на це, необхідно вжити ряд серйозних кроків щодо покращення інвестиційного клімату.

Поняття інвестиційного клімату органічно пов'язане з визначенням інвестиційної привабливості. Деякі дослідження показують, що залучення та використання іноземних інвестицій, в тому числі прямих, є особливо важливим для країни з перехідною економікою. Однак, не слід забувати, що інвестиційна діяльність в Україні є ризикованою через зниження вихідних макроекономічних параметрів економічного розвитку, девальвацію національної валюти, зростання зовнішнього боргу та інфляції, зниження рентабельності існуючих виробництв, зменшення реальних грошових доходів населення, скорочення інвестиційних ресурсів, недосконаліть економічних механізмів та значну частку тіньової економіки. Ряд міжнародних організацій також відзначають недосконале законодавство, високий рівень корупції та слабке регуляторне середовище як ключові фактори, що роблять Україну непривабливою для інвесторів.

Крім очевидних ризиків, пов’язаних з безпековими питаннями, соціально-економічна нестабільність розвитку країни також негативно вплинула на інвестиційну діяльність підприємств різних регіонів, що призвело до зниження інвестиційної привабливості. Зупинення значної кількості інвестиційних проектів призвело до уповільнення темпів економічного розвитку, що в поєднанні зі зниженням довіри інвесторів та занепокоєнням щодо майбутнього стану інвестиційної діяльності в Україні призвело до регіональної економічної стагнації. Тому питання відновлення активної інвестиційної життєдіяльності українських регіонів сьогодні є актуальним.

У широкому розумінні інвестиційна привабливість – це об'єктивна кількісна та якісна характеристика зовнішнього та внутрішнього середовища потенційного інвестування. Не зважаючи на неузгодженість визначень та понять "інвестиційне середовище" та "інвестиційна привабливість", та зважаючи на складну економічну ситуацію в Україні, як теоретики, так і практики в інвестиційній сфері одностайно наголошують на необхідності забезпечення сприятливого інвестиційного середовища в країні з метою якнайшвидшого подолання наслідків фінансової кризи.

Ситуацію ще більше ускладнюють кризові явища у світовій економіці. Подолання наслідків світової фінансово-економічної кризи, яка була спровокована пандемією COVID-19 і в подальшому поглиблюється в світлі

загроз безпеки цивілізованих країн, вимагає від української законодавчої та виконавчої влади створення сприятливого інвестиційного середовища.

Глобальні економічні фактори заслуговують на особливу увагу, оскільки вони впливають не лише на міжнародний інвестиційний процес, а й на інвестиційний клімат в окремій країні. До них належать розвиток міжнародної інвестиційної інфраструктури, стабільність світової валютної системи, рівень і стан розвитку інвестиційних та інших міжнародних ринків факторів виробництва [1].

Разом з тим, слід зазначити, що Україна також має фактори, які приваблюють вітчизняних та іноземних інвесторів. Це порівняно низька вартість робочої сили та інших виробничих ресурсів, вигідне географічне розташування та сприятливі кліматичні умови.

Поліпшенню інвестиційного клімату має сприяти державна політика, яка може бути реалізована шляхом виконання ряду завдань. Серед них, підготовка комплексної програми формування інвестиційного іміджу України (ця програма має бути спрямована на визначення пріоритетних напрямів розвитку в економічній сфері). У правовій сфері пріоритетами є визначення пакету українських законів, що регулюють права власності іноземних інвесторів та систему гарантій, зокрема й гарантування компенсації у випадку націоналізації майна іноземних інвесторів, а також визначення правової бази для створення передумов для легалізації повернення вітчизняного капіталу з-за кордону [2].

Покращенню інвестиційної привабливості та інвестиційного клімату України сприятимуть наступні заходи: завершення процесу приватизації у системний та відкритий спосіб; проведення пенсійної реформи та сприяння створенню недержавних пенсійних фондів; забезпечення значного притоку в вітчизняну економіку інвестиційних ресурсів як внутрішніх, так і з-за кордону, шляхом обмеження тіньових секторів економіки та легалізації тіньового капіталу.

У сфері інвестиційної політики необхідно здійснити наступне: розробити єдині критерії та показники для оцінювання при складанні рейтингів, які сприятимуть об'єктивному аналізу економічних процесів; розробити регіональні програми стимулювання вітчизняних та іноземних приватних інвестицій, виходячи з виявлених проблем та можливостей регіону, з урахуванням регіональних реалій та накопиченого досвіду інвестиційного співробітництва. Одним з інструментів такого стимулювання може бути законодавче закріплення певних податкових та митних пільг для інвесторів у пріоритетних для регіону сферах діяльності, підвищення якості освіти як фактору національної конкурентоспроможності для досягнення більш високої віддачі від інвестицій у людський капітал.

Список використаних джерел

1. Терещенко В.Л. Проблеми та перспективи покращення інвестиційного клімату в Україні. Глобальні та національні проблеми економіки. – Випуск 4. 2015. С. 926-931.

2. Даниленко А.А. Актуальні питання прямих іноземних інвестицій до України з ЄС (у контексті розширення Євросоюзу на схід) / А.А. Даниленко // Фінанси України. – 2008. – № 1. – С.127–137.

3. Сас Н.М., Карапетян О.А. Розробка методичного підходу до регулювання інвестиційних процесів з боку держави в Україні. Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля № 6 (223) 2015 С. 139-144.

4. Павленко Т.А., Кравченко М.О. Інвестиційний клімат України: основні проблеми та перспективи формування. Бізнес, інновації, менеджмент: проблеми та перспективи: зб. тез доп. ІІІ Міжнар. наук.-практ. конф., м. Київ, 08 груд. 2022 р. – Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, Вид-во «Політехніка», 2022. С. 91-92.

СЕКЦІЯ 8. ФОРМУВАННЯ ГРОМАДЯНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Модернізація економіки в контексті інноваційного розвитку сучасного суспільства

Бобикайло Ольга Федорівна, студентка географічного факультету
Волинського національного університету імені Лесі Українки

В сучасному світі, розвиток економіки і суспільства не можливий без постійних змін і адаптації до нових умов і викликів. Модернізація економіки передбачає перехід до більш продуктивних та ефективних методів господарювання, що відкриває безліч можливостей для підвищення конкурентоспроможності країни або регіону. Інновації, в свою чергу, стають ключовим каталізатором модернізації, оскільки вони стимулюють створення нових продуктів, послуг та бізнес-моделей, що забезпечують ріст і підвищення життєвого рівня населення.

І. Барановська та О. Радко визначають модернізацію як важливий механізм для пошуку нових шляхів у суспільному розвитку та досягнення більш вдосконалених стандартів [1].

Економічна модернізація представляє собою процес трансформаційних змін з метою формування більш вдосконаленої структури та сучасних соціально-економічних відносин, підтримуваних відповідним інституціональним забезпеченням, у контексті національної економіки [4]. Модернізація національних економік відображає діалектичну єдність загальних тенденцій (постіндустріалізації та глобалізації), унікальних характеристик (перетворення окремих груп країн) та індивідуальних особливостей (географічні, історичні, культурні та цивілізаційні відмінності) трансформаційного процесу [3].

Поліпшення економічного стану країни вимагає впровадження суттєвих змін, які стосуються якості та функціонування її ключових інститутів: «..суб'єктність модернізації повинна складатись з трьох рівноправних партнерів – держави, бізнесу, суспільства» [1, с.82].

Інноваційна діяльність є складним комплексом організаційних, науково-технічних та виробничих заходів, спрямованих на впровадження інтелектуального капіталу в господарську практику з метою створення нових конкурентоздатних продуктів для ринку споживчого та промислового призначення [2]. Основними рушійними силами нового етапу глобального розвитку є [4]: передові технології та інновації; якісний людський капітал; масштабність глобальних інвестицій й торгового обороту; високий рівень функціонування інституціонального середовища; ресурси та інноваційний попит.

О. Скорик визначає інноваційні аспекти модернізації економічної системи [5], серед яких зростання науково-технічної компоненти виробництва продукції та послуг, важливість розвитку ринку

інтелектуальних товарів і послуг визначають вагомі зрушення в структурі економічної діяльності.

Освітній сектор, як ключовий фактор в системі створення та передачі знань, відіграє вирішальну роль у формуванні інтелектуального капіталу та конкурентоспроможності сучасних економічних суб'єктів. Постійне збільшення витрат на освіту свідчить про визнання її як ключового елементу, що визначає якість робочої сили та інноваційний потенціал.

Сутність та роль інноваційної діяльності в економічній сфері проявляється також через декілька ключових функцій у системі суспільного відтворення. Їх детальне обґрунтування знаходимо в напрацюваннях В. Вірченко та В. Вірченко [2]. До виділених науковцями функцій відноситься: стимулююча; капіталізації; відтворювальна; трансформаційна.

Стимулююча функція сприяє технологічному оновленню виробництва шляхом впровадження інновацій, що забезпечує економічний приріст підприємствам через конкурентну перевагу на ринках. Капіталізаційна функція перетворює інтелектуальну діяльність у нематеріальний капітал, що підвищує продуктивність та рентабельність. Відтворювальна функція забезпечує постійне поповнення інтелектуального капіталу через накопичення доданої вартості, що отримана від продажу інноваційної продукції. Трансформаційна функція інновацій впливає на економічну структуру суспільства, сприяючи його модернізації та переходу до постіндустріальної економіки, та стимулює прогресивні зміни в структурі продуктивних сил, галузевій структурі економіки та стадії цивілізаційного розвитку.

Таким чином, сучасне суспільство не може існувати без постійного розвитку і модернізації економіки. Інновації виступають ключовим фактором у цьому процесі, оскільки вони стимулюють технологічний прогрес, сприяють формуванню конкурентоспроможних продуктів та послуг, і є каталізатором економічного зростання. Модернізація економіки передбачає не лише зміни в економічній структурі, але й важливі трансформації в суспільному устрої та культурі. Впровадження інновацій відбувається через стимулювання, капіталізацію, відтворення та трансформацію, які визначають сприятливі умови для розвитку сучасного суспільства, забезпечуючи його конкурентоспроможність та стійкий розвиток у майбутньому.

Список використаних джерел:

1. Барановська І.В., Ралко О.С. Передумови та фактори модернізації економіки у контексті ґенези теорії модернізації. *ECONOMICS: time realities*. 2018. №1 (35). С. 79-91.

2. Вірченко В.В., Вірченко В.В. Пріоритети розвитку інноваційної діяльності в контексті реіндустріалізації економіки України. *Економіка та суспільство*. 2022. №38.

3. Гражевська Н.І. Конкурентоспроможність національної економіки в контексті сучасної парадигми модернізації. Теоретичні та прикладні питання економіки. 2011. №25. С.6-13.

4. Олексюк В.О. Онтологічні передумови інноваційної модернізації економіки. *Інноваційна економіка*. 2022. №4 (92). С.29-33.

5. Скорик О.О. Інноваційні аспекти модернізації економічної системи. *Інвестиції: практика та досвід*. 2015. №23. С.49-52.

Суспільний поділ праці в рамках глобальної економіки та місце України в ньому

Руслан Мудрак, д. е. н., професор, професор кафедри економіки,
Уманський національний університет садівництва

Головною об’єктивною причиною економічної глобалізації є поглиблення міжнародного поділу праці без якого неможливо досягти підвищення продуктивності суспільної праці та раціонального використання відносно обмежених ресурсів. Сама по собі глобалізація, як поглиблення суспільного поділу праці, є органічною складовою розвитку ринкової економічної системи, одним із її механізмів. Однак, оскільки ринок, в силу природних вад, уже давно втратив ознаки самостійності в розвитку, еволюціонувавши від стихії до відносно планомірної моделі змішаної економіки, то і глобалізація, пройшовши етап стихійного явища, перетворюється на керований процес, а напрямок її руху залежить від мети тих, хто може впливати на цей процес.

Серед існуючих теоретичних концепцій, що намагаються описати та пояснити логіку розгортання економічної глобалізації, на нашу думку, однією із найбільш вдалих є теорія Валлерстайна, який ввів поняття «світ-система». Поняття «світ» розуміється не як світ, а як його частина, що являє собою певну окрему цілісність. Просторові зв'язки між суспільствами окреслені межами, що і є межами світ-системи. Всередині цих меж знаходяться центр (ядро), периферія та напівperiферія, вони і становлять собою частини світ-системи. Поза межами - зовнішній простір [1].

Світ-системний аналіз розглядає капіталізм, як історичну та соціальну систему, що інтегрує варіації форм праці у функціональний розподіл праці (світ-економіка). Країни не мають окремих економік, але є включеними до світ-економіки. Не будучи окремим суспільством, світ-система затверджує потрійний розподіл праці між центром, напівperiферією та периферією. У центральній зоні акумулюється більшість світових активів… Центральні народи в основному мають у власності та контролюють основні засоби виробництва у світі та виконують виробничі завдання, що потребують вищого рівня кваліфікації. А країни периферії мають у власності зовсім невеликий відсоток засобів виробництва, навіть якщо вони перебувають на їхній території, і займаються менш кваліфікованою роботою… Позиція в світ-економіці має наслідком нерівномірний розподіл ресурсів. Країни центру отримують більшу частину надлишкової продукції, а країни периферії - меншу. Окрім цього центр часто має можливість отримувати від периферії

сировину для виробництва за низькими цінами та запитувати вищі ціни за експорт у нецентральні країни [2].

За багатьма ознаками економіка України належить до периферії:

1) українська економіка є постачальником дешевої робочої сили в країни центру. Точних даних про те, скільки українців працює за кордоном немає. За даними Міністерства соціальної політики, в 2019 році налічувалося 3,2 млн. трудових мігрантів. В окремі періоди, під час сезонних робіт, було 7-9 млн. мігрантів. У 2020 році, за даними голови Національного банку України, було близько 3 млн. трудових мігрантів. У 2021 році, за даними Інституту демографії та соціальних досліджень, кількість трудових мігрантів становила 2,5-3 млн. [3]. Військова агресія росії проти України різко збільшила еміграцію - відповідно до даних Управління Верховного комісара ООН у справах біженців, після повномасштабного вторгнення росії в Україну понад 8,1 млн. наших співгромадян виїхали за кордон. Абсолютна більшість з них (майже 90%) – це жінки та діти [4];

2) висока частка внеску сільського господарства у формування ВВП. В 2021р. українське сільське господарство забезпечило внесок 12,4% у формуванні ВВП [5]. Це ознака слабкої рентної економіки, орієнтованої на виробництво сировини за рахунок надмірної експлуатації природних ресурсів. Для порівняння – розміри аналогічного показника в економіках високорозвинутих країн: США – 0,99%, Велика Британія – 0,75%, Німеччина – 0,79%, Японія – 0,95%, Франція – 1,85%, Південна Корея – 2% [6];

3) надмірна частка сировини в структурі експорту. В 2021р. частка сировинних товарів у структурі українського експорту склала 48,1% [7].

Ключовою причиною периферійного статусу економіки України є суттєве технологічне відставання її суспільного виробництва (табл. 1).

Таблиця 1

Структура національного виробництва за часткою техноустроїв, % [8]

Країна	Техноустрій			
	III	IV	V	VI
США	-	20	60	5
Україна	57,9	38	4-5	0,1

Список використаних джерел:

1. Іммануїл Валлерстайн [Електронний ресурс]. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/ Іммануїл_Валлерстайн

2. Світ-системний підхід [Електронний ресурс]. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/ Світ-системний_підхід

3. Трудова міграція: скільки українців працювали за кордоном в 2019-2021 роках. *Слово і діло.* 2021. 18 березня. URL: https://www.slovoidilo.ua/2021/03/18/infografika/suspilstvo/trudova-mihracziya-skilky-ukrayinczіv-pracyuvaly-kordonom-2019-2021-rokax

4. Недашківський В. Наші за кордоном: де працюють і скільки отримують українці. *Finance.ua.* 2023. 1 травня. URL: https://finance.ua/ua/goodtoknow/naszi-za-kordonom

5. Статистичний збірник «Сільське господарство України» за 2021 рік. К.: Державна служба статистики України, 2022. 222с.
6. Gross domestic product (GDP). URL: https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=SNA_TABLE1
7. Товарна структура зовнішньої торгівлі у 2021 році. URL: https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2021/zd/tsztt/tsztt_u/tsztt1221_ue.xls
8. Технологічний устрій [Електронний ресурс]. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/ Технологічний_устрій

Захист прав громадянського суспільства: правові та політичні виклики

Норкін І.Ю., здобувач вищої освіти, студент 2 курсу
Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ

Захист прав громадянського суспільства є актуальною і важливою темою в сучасному світі. Громадянське суспільство відіграє важливу роль у демократичних суспільствах, сприяючи розвитку громадянського суспільства, захисту прав та свобод громадян, а також наданню голосу меншинам та зміцненню контролю над владою.

На жаль, громадянське суспільство і активісти, що його представляють, стикаються з різними викликами і загрозами в багатьох країнах світу. Однією з основних актуальних проблем є обмеження прав та свобод громадянських організацій, а також репресії проти активістів та журналістів. Це може включати в себе затримання активістів, обмеження доступу до фінансування, цензуру та інші обмеження. Політичні виклики також є важливою частиною цієї проблеми. Політичні режими, що обмежують громадянське суспільство, можуть намагатися пригнічувати голос громадян і обмежувати можливість громадянських організацій впливати на політичні процеси та приймати участь у прийнятті рішень.

Поняття «громадянське суспільство» — одне з ключових у сучасній політології[1, с. 12]. Воно визначає важливий аспект суспільних відносин та організаційної структури суспільства, де індивіди та громадяни виражають свої інтереси, об'єднуються в групи та організації, щоб впливати на суспільні процеси та приймати участь у прийнятті рішень.

Фонд «Демократичні ініціативи» імені Ілька Кучеріва спільно з соціологічною службою Центру Разумкова провели дослідження. з 19 по 25 травня 2018 року в усіх регіонах України за винятком Криму та окупованих територій Донецької та Луганської областей. Опитано 2019 респондентів віком від 18 років. Теоретична похибка вибірки не перевищує 2,3%. Результаті їх опитування:

- Більшість громадян (60%) вважає, що громадські організації потрібні в їхніх містах чи селах (18% – не потрібні), причому це переконання в необхідності громадських організацій доволі стабільне;
- Водночас лише 35,5% громадян знають про громадські організації, які діють у їхніх містах чи селах, 65,5% – не знають;

• Лише 7% громадян залучені до активної громадської діяльності – фактично стільки ж, як і в 2013 році (8%)[2].

Це дослідження Фонду "Демократичні ініціативи" імені Ілька Кучеріва та соціологічної служби Центру Разумкова надає важливу інформацію про ставлення громадян України до громадських організацій та їхнього впливу на суспільство. Висновки показують, що більшість громадян вважає, що громадські організації необхідні в їхніх містах чи селах. Однак, дослідження також вказує на низький рівень обізнаності громадян щодо громадських організацій і малу кількість осіб, які активно залучені до громадської діяльності. Це свідчить про необхідність подальших зусиль для підвищення громадської свідомості та підтримки громадянського активізму в Україні.

Що ж потрібно для того, аби знайти порозуміння із громадянським сектором, аби взаємодія влади та громадян стала невід'ємною характеристикою українського суспільства і забезпечила дальший поступ реформ, європейської інтеграції України та захисту громадян України?

І. Е. Бекешкіна наводить такі відповіді:

1. Забезпечити об'єктивне розслідування всіх випадків нападів на громадських активістів і, головне, – виявити замовників цих кримінальних дій;

2. Створити Раду громадських організацій при Кабінеті Міністрів України, залучаючи представників найбільш авторитетних громадських організацій. Створити дорадчі експертні ради при міністерствах і відомствах, залучивши провідних профільних спеціалістів як з академічних установ, так і з недержавних аналітичних центрів;

3. Налагодити постійний діалог (публічний і непублічний) державних органів, що відповідальні за боротьбу з корупцією, з найбільш відомими та авторитетними українськими антикорупційними організаціями тощо[3, с. 31-32].

Таким чином, захист прав громадянського суспільства є необхідною передумовою для зміцнення демократії та розвитку України. Результати дослідження Фонду "Демократичні ініціативи" імені Ілька Кучеріва та соціологічної служби Центру Разумкова надають важливу інформацію про ставлення громадян до громадських організацій та їхнього впливу на суспільство.

Захист прав громадянського суспільства вимагає активних кроків з боку уряду та співпраці з громадськими організаціями. Ці заходи можуть сприяти покращенню ситуації в Україні та підтримці активістів та організацій, які працюють на користь суспільства та демократії.

Список використаних джерел

1. Громадянське суспільство: політичні та соціально-правові проблеми розвитку : монографія / Г. Ю. Васильєв, В. Д. Воднік, О. В. Волянська та ін. ; за ред. М. П. Требіна. – Х. : Право, 2013. – 536 с. URL: https://dspace.nlu.edu.ua/bitstream/123456789/10902/1/Gromad_suspilstvo_2013.pdf (дата звернення 06.11.2023).

2. Фонд «Демократичні ініціативи» імені Ілька Кучеріва. Громадянське суспільство в Україні: виклики і завдання. URL: https://dif.org.ua/article/gromadyanske-suspilstvo-v-ukraini-vikliki-i-zavdannya (дата звернення 06.11.2023).

3. Громадянське суспільство України: сучасні практики та виклики розвитку : аналіт. доповідь / [Яблонський В. М., Андріученко Т. В., Бекешкіна І. Е. та ін.] ; за заг. ред. О. А. Корнієвського, Ю. А. Тищенко , В. М. Яблонського. – К. : НІСД, 2018. – 128 с. URL: https://www.kmu.gov.ua/storage/app/sites/1/17-civik-2018/rubrik_spryiannia/analit_zvit_2018.pdf (дата звернення 06.11.2023).

Перспективи застосування цифрових технологій в розвитку діяльності територіальних громад

Прус Д.А., аспірант кафедри економіки
Уманський національний університет садівництва

Сучасний розвиток територіальних громад, незважаючи на повномасштабну агресію, базується на стрімкому розвитку інновацій та цифрової економіки. Проникнення інновацій та цифрових технологій в їх діяльність формує новий вид функціонування, розширюючи можливості та змінюючи їх на шляху цифрової трансформації.

Знання, інформаційні та комунікаційні технології (ІКТ) стали основним чинником впливу на застосування таких технологій у вдосконаленні управління діяльністю територіальних громад, бізнес-структур та різноманітних підприємств, які функціонують на території цих громад. Цифровізація є сучасним інструментом, який на практиці дозволить здійснювати підключення територій до цифрових інфраструктур (в межах завдань нового міністерства цифрової трансформації), що забезпечить подолання цифрового розриву та дасть поштовх до соціально- економічного відродження територіальних громад.

Вважаємо, що в такий складний час, в якому перебуває вітчизняна економіка, надіятись на зростання інвестицій для розвитку підприємств надіятись складно. Тому можливими основними напрямками для розвитку ланцюжків доданої вартості продукції, їх удосконалення, буде створення розумних виробництв.

Розумне виробництво виходить за рамки простої автоматизації за рахунок застосування програм штучного інтелекту, кіберфізичних систем, які можуть поєднувати фізичні машини та бізнес-процеси, автоматизуючи рішення, що зазвичай роблять люди, інтегруючи ланцюг постачання через взаємопов'язаний IT ландшафт, принципово змінюючи виробничі процеси та посилюючи відносини із постачальниками і клієнтами [1].

Поява та розвиток SMART парадигми обумовлено заміною індустріальної економіки на цифрову економіку із посилюючим впливом

цифрових технологій на бізнес процеси компаній та виробництво продукції.

Концепція розумне середовище сприяє ідеям "фізичного світу", який багато і невидимо переплітається з датчиками, виконавчими елементами, дисплеями та обчислювальними елементами, вбудованими в повсякденні об'єкти життя, і з'єднані через безперервну мережу [2].

Розумне місто - це міська територія, яка використовує різні типи електронних датчиків для передачі інформації для ефективного управління ресурсами міста [3].

Розумне житло з'єднує фізичне середовище з Інтернетом, яке використовується для оплати рахунків (термінал з підключенням до Інтернету), керування безпеки житла (через камери веб-камери, що забезпечують передачу живого відео з житла на телефон або комп'ютер), керування освітленнями або навіть побутовими приладами (наприклад, екран-холодильника із вбудованим сканером штрих-коду, який можна запрограмувати для надсилання замовлень роздрібному продавцю продукту [4].

В подальшому, за рахунок мультиплікативного ефекту від використання цифрових технологій в аграрному секторі підвищиться рівень розвитку економіки територій, що дозволить зменшити руйнування соціальної та інженерної інфраструктури, зберегти трудові ресурси на селі, досягти вищих соціальних стандартів проживання в сільській місцевості.

Таким чином, застосування цифрових технологій в розвитку функціонування територіальних громад дозволить застосувати такі принципи як самоналагодження, самоадаптації, самостійна конфігурація, самоконтроль, самовідновлення, самостійне функціонування, які виступають джерелом самоорганізації та процесу нової якості та розвитку структур та систем. Ці принципи потребують впровадження «розумних» організацій та виробництв, що підтримують розвиток технологій електронної комерції і цифрового бізнесу із використанням високопродуктивних обчислювальних систем і мереж, що необхідні для динамічного реагування на мінливе середовище функціонування економіки.

Список використаних джерел

1. Online Trade Magazine - Industry 4.0 Advanced Manufacturing and Factory Automation. URL:https://www.manufacturingtomorrow.com/ article/2017/02/ what-is-smart-manufacturing-the-smart-factory/9166.

2. The origins of ubiquitous computing research at PARC in the late 1980s"(PDF). 1999. URL: http://www.cs.cmu.edu/ ~jasonh/courses/ubicomp-sp2007/papers/03-weiser-origins.pdf.

3. URL: https://www.computerworld.com/article/2986403/ internet-of-things/just-what-is-a-smart-city.html.

4. URL: https://www.clickz.com/smart-homes-a-new-marketing-paradigm/31226.

Правовий статус громадянських організацій: поняття, ознаки та права

Шейко Н.С., здобувач вищої освіти, студент 1 курсу
Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ

Правовий статус громадянських організацій є невід'ємною частиною сучасного правового середовища та важливим аспектом громадянського суспільства. Громадянські організації відіграють важливу роль у формуванні громадянської активності, вирішенні соціальних проблем та зміцненні демократичних процесів. Розуміння їх правового статусу та правових особливостей є ключовим для забезпечення їхньої діяльності та захисту їхніх прав. Актуальність цієї теми посилюється необхідністю забезпечити належний правовий захист громадянських організацій у світлі зростаючого інтересу до громадянського активізму та важливості їхньої ролі в сучасному суспільстві.

Відповідно до ст. 3 Закону України «Про об’єднання громадян» громадською організацією є об’єднання громадян для задоволення та захисту своїх законних соціальних, економічних, творчих, вікових, національно-культурних, спортивних та інших спільних інтересів[1]. Це визначення демонструє важливість громадських організацій в спільному формуванні суспільних цінностей, захисту прав громадян та забезпеченні різноманітних потреб суспільства. Громадські організації можуть виступати як інструменти громадського контролю, участі та активізму, сприяючи вирішенню проблем та досягненню соціальних, економічних та культурних цілей.

Менджул М.В. виділяє наступні характерні ознаки громадської організації як учасника цивільних правовідносин:

1) ознаки, властиві їй як юридичній особі (організаційна єдність, державна реєстрація та цивільна правосуб’єктність, проявами якої є майнова відокремленість, виступ юридичної особи у цивільних відносинах від свого імені, самостійна майнова відповідальність та здатність бути позивачем або відповідачем у суді);

2) ознаки, притаманні громадським організаціям як непідприємницьким товариствам (спеціальна правоздатність, непідприємницький характер діяльності та неприбутковість);

3) конститутивні ознаки, тобто необхідні й достатні для розкриття сутності громадської організації – мета створення і діяльності (громадські організації створюються для задоволення та захисту законних соціальних, економічних, творчих, вікових, національно-культурних, спортивних та інших спільних інтересів) та членський характер громадських організацій [2, с. 38-39].

Ці ознаки розкривають сутність громадських організацій як осіб, що беруть участь у цивільних правовідносинах та сприяють їхньому функціонуванню в сучасному суспільстві.

Чернявська Б.В. виносить такі права громадських організацій:

•Економічні права, де прикладом є ч. 1 ст. 6 Закону України «Про громадські об’єднання» - де вони реалізовувають свою мету (цілі) шляхом укладення між собою на добровільних засадах угод про співробітництво та/або взаємодопомогу;

•Соціальні права: щодо нихгромадських організацій, то ними є, зокрема: – право на вільне поширення інформації про свою діяльність, пропагування своєї мети (цілі) (п. 1 ч. 1 ст. 21 Закону України «Про громадські об’єднання») тощо.

•Прикладом спеціальних прав, якими наділені громадські організації зі статусом юридичної особи (ч. 2, 3 ст. 21 Закону України «Про громадські об’єднання»), є: – право брати участь у здійсненні державної регуляторної політики відповідно до Закону України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності»[1, 3 с. 157].

Аналіз прав громадських організацій, викладений у роботі Б.В. Чернявської, вказує на важливість та різноманітність правового статусу цих організацій в Україні. Громадські організації мають різні права, які дозволяють їм здійснювати свою діяльність та впливати на суспільні процеси.

Отже, громадські організації є важливими учасниками цивільних правовідносин та мають чіткий правовий статус, який надає їм права та обов'язки. Вони мають право на власну майнову відокремленість, можуть виступати в цивільних відносинах власного імені, та мають право на вільне поширення інформації про свою діяльність. Правовий статус громадських організацій створює умови для їхнього активного участі у суспільних процесах, захисту прав громадян, та сприяє розвитку громадянського суспільства.

Список використаних джерел

1. Про громадські об'єднання: Закон України від 22 березня 2012 р. *Відомості Верховної Ради України (ВВР),* 2013, № 1, ст.1. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4572-17#Text (дата звернення 07.11.2023).

2. Менджул М.В. Цивільно-правовий статус громадських організацій [Текст] : монографія / Марія Василівна Менджул. – Ужгород : Видавництво Олександри Гаркуші, 2010. – 200 с. URL: https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/257/1/%D1%86%D0%B8%D0%B2%D1%96%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE-%D0%BF%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%BE%D0%B2%D0%B8%D0%B9%20%D1%81%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%83%D1%81%20%D0%B3%D1%80%D0%BE%D0%BC%D0%B0%D0%B4%D1%81%D1%8C%D0%BA%D0%B.pdf (дата звернення 07.11.2023).

3. Чернявська Б.В. Адміністративно-правовий статус громадських організацій в Україні. *Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського. Серія: юридичні науки*. Том 31 (70), № 1, 2020. С. 155-161. URL: http://juris.vernadskyjournals.in.ua/journals/2020/1_2020/30.pdf (дата звернення 07.11.2023).

Strategic directions of the development of the food complex

Blenda N.A., PhD in Economics, Associate Professor
Uman National University of Horticulture

The food complex combines several branches, types of activity or a certain number of separate businesses. In addition, the food complex is a combination of the production of certain types of food. The multifaceted nature of the activity brings its own conditions and peculiarities to the implementation of strategic analysis in management activities, one of which is the development of specialized strategies (business strategies) for each individual type of food or aggregated type of activity. Each such strategy is a relatively separate, but organic system element, and their totality makes up a general integrated system, the so-called "strategic set" or "strategic business unit"[2].

The process of strategic management of the food complex as a system is a continuous dynamic process of complex solutions to actual problems caused by the practice of its functioning in conditions of uncertainty of the external environment and resource limitations. These phenomena determine the need to develop and implement priorities for the development of the food complex within the framework of the system of strategic management of the socio-economic development of the country [1].

The strategic development of the food complex includes the following components:

- Creation of a system of economic incentives for agricultural enterprises, households, food industry enterprises and infrastructure, stimulating market participants to achieve the goals of the proposed strategy;
- Application of a targeted programmatic approach to the management of the agro-industrial complex and the food market of the region through the development of regional sectoral programs, coordinated with the goals, priorities, and objectives of the strategy;
- Increasing the budgetary efficiency of supporting agricultural producers and other subjects of the food complex, implementing a system of fair distribution of state funding, as well as strengthening the responsibility of recipients of budgetary resources. Directing budget funds mainly to stimulate the investment activity of enterprises;
- Increasing the efficiency of state-owned enterprises operating within the food complex by improving the coordination of their activities, ensuring their technical, technological, and economic integration;
- Promoting the formation and development of regional holding, vertically integrated structures with the aim of covering all subsystems of the food complex.

In general, the strategic directions of the development of the food complex of Ukraine provide for balanced and interconnected structural restructuring of all its branches, the maximum introduction into production of the most important

achievements of scientific and technical progress, world experience, the most progressive forms of the economy and the organization of production based on the priority solution of current problems: redistribution of land and property, including the deepening of land ownership relations and the introduction of mechanisms for realizing the right to property; privatization of processing enterprises; restructuring of enterprises and forms of management; development of cooperation; implementation of market methods of management: management and marketing; state regulation of the agrarian economy through more effective use of price levers, financial and credit and tax systems; development of markets for agricultural products, material and technical resources and services; intensification and diversification of foreign economic activity, etc.

References

1. Pepa T. Strategic horizons of creating an effective socially-oriented food complex of the region. Proceedings of ChDTU. Series: Economic Sciences. 2016. No. 43. Part 2. pp. 5-12.

2.. Shershnyova Z. E. Strategic management: textbook. K.: KNEU, 2004. 699p.

Соціальна підтримка під час воєнного стану: особливості виплат по безробіттю в Україні

Бондаренко Н.В., к.е.н., доцент
Заярна В. О., студентка 41-ф групи
Уманський національний університет садівництва

Повномасштабне вторгнення росії в Україну шокувало не лише українців, а й увесь світ. У зв'язку з цією подією та введенням воєнного стану, громадяни України, які залишилися без роботи, отримали право на державну підтримку. Забезпечення соціального захисту населення є однією з основних обов'язків держави під час військового конфлікту. У випадку загрози національній безпеці України, держава повинна надавати соціальну допомогу безробітним громадянам, які постраждали внаслідок воєнних дій.

На початок лютого 2023 року кількість громадян України, які офіційно зареєстровані як безробітні, перевищила 150 000 осіб. Раніше Міністерство економіки передбачало, що рівень безробіття впаде до 19% до кінця 2023 року, що залишається високим показником. Згідно з щоквартальним інфляційним звітом Національного банку України за липень 2023 року, рівень безробіття в Україні поступово зменшуватиметься до 19% у цьому році, а також до 16,9% та 14,4% у наступні роки відповідно [1]. Рівень безробіття серед молоді віком від 18 до 24 років склав 25% за даними серпня 2023 року, що є відмітним підвищенням порівняно з минулим роком, коли цей показник становив 20%. У жовтні 2023 року в Україні кількість безробітних знизилася до 140 000 осіб, що свідчить про поступове поліпшення ситуації на ринку праці.

Під час воєнного стану держава врегулювала призначення та розмір допомоги по безробіттю, яку виплачують українцям. Також, 21 квітня 2022 року Верховна Рада ухвалила законопроєкт «Про внесення змін до Закону України «Про захист від безробіття у воєнний час» [2]. Це прискорює процес отримання прав на допомогу по безробіттю та соціальних виплат для внутрішньопереміщених осіб та осіб, які перебувають на тимчасово окупованих територіях. В умовах воєнного стану максимальний розмір допомоги по безробіттю не може перевищувати розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня календарного року [3]. Таким чином, у 2023 році максимальний розмір допомоги по безробіттю становить 6 700 грн, а мінімальний – 1 000 грн. Мінімальна допомога призначається застрахованим особам, які протягом 12 місяців, що передували реєстрації в центрі зайнятості, були застраховані менше семи місяців [4]. Безробітні громадяни України можуть отримувати відповідні виплати протягом 360 календарних днів, що є найбільш тривалим періодом, за умови, що у них є стаж роботи понад 30 років. У той самий час, особи зі стажем менше 3 років зможуть користуватися допомогою лише протягом 180 днів.

У 2023 році процес реєстрації в центрі зайнятості спрощено: через додаток «Дія». Допомога по безробіттю виплачується з першого дня виникнення права на таку виплату. В окремих випадках, наприклад, коли внутрішньопереміщені особи або особи, які проживають на територіях, що постраждали від конфлікту, не мають необхідних документів для реєстрації в службі зайнятості, реєстрація та виплата допомоги по безробіттю здійснюються з використанням інформації з державного реєстру [6]. Так, в умовах воєнного стану безробітні на тимчасово окупованих територіях можуть отримувати допомогу без необхідності особистого візиту [5].

У період воєнного стану в Україні існують певні особливості виплат по безробіттю, спрямовані на соціальний захист громадян у умовах військового конфлікту. Уряд може передбачити додаткові виплати безробітним громадянам, які втратили роботу через воєнні дії. Ці виплати можуть бути вищими, ніж звичайні допомоги по безробіттю, для компенсації втрат і підтримки в умовах надзвичайної ситуації. Держава може запровадити спеціальні програми підтримки, такі як навчання нових навичок або перекваліфікація для безробітних, щоб допомогти їм знайти нову роботу в умовах війни. У воєнний період може бути введена процедура прискореного оформлення заявок на отримання допомоги по безробіттю, щоб громадяни отримували необхідну підтримку швидше. Сім'ї військовослужбовців, які залишилися без роботи через воєнний стан, можуть отримувати спеціальні виплати або підтримку для забезпечення їхніх основних потреб. Уряд може забезпечити безкоштовний доступ до психологічної та психічної підтримки для безробітних громадян, які пережили стрес чи травму внаслідок воєнних подій. Ці заходи спрямовані на поліпшення життя безробітних громадян та їх сімей у надзвичайних умовах воєнного стану і сприяють їхньому соціальному та економічному відновленню.

Під час воєнного стану уряд України встановив нові правила виплати допомоги безробітним громадянам. Розмір цієї допомоги та її тривалість залежать від робочого стажу осіб і складають не менше 7 місяців. Важливо, що українці мають можливість зареєструватися для отримання цієї допомоги за допомогою мобільного додатку «Дія», що особливо корисно для тих, хто знаходиться на окупованих територіях.

Список використаних джерел

1. Офіційне безробіття в Україні впало до історичного мінімуму: скільки людей отримують допомогу. УНІАН. URL:https://www.unian.ua/economics/finance/oficiyne-bezrobittya-v-ukrajini (дата звернення 26.10.2023р.)

2. Про внесення змін до деяких законів України щодо функціонування сфер зайнятості та загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття під час дії воєнного стану. Закон України від 21.04.2022р. №2220-IX. URL:https://akon.rada.gov.ua/laws/show/2220 (дата звернення 02.11.2023р.)

3. Проект Закону України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття: Постанова ВРУ від 17.12.1999р. № 1308-XIV. URL:https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1308 (дата звернення 27.10.2023р.)

4. Розмір та тривалість виплати допомоги по безробіттю в 2023 році. Головбух. URL:https://buhplatforma.com.ua/news/60416-yakoyu-bude-dopomoga-z-bezrobittya-u-2023-rotsi. (дата звернення 26.10.2023р.)

5. Допомога у зв’язку з безробіттям 2023: як отримати та розмір виплат. ФАКТИ ICTV. URL: https://fakty.com.ua/ua/ukraine/suspilstvo/20231024-dopomoga-po-bezrobittyu-yak-otrymaty-ta-rozmir-vyplat/. (дата звернення 23.10.2023р.)

6. Допомога з безробіття. Який розмір та термін виплат в 2023 році. НВ Бизнес. URL: https://biz.nv.ua/ukr/economics/dopomoga-z-bezrobittya-2023-yakiy-rozmir-ta-termin-viplat-50330382.html. (дата звернення 05.11.2023р.)

Ситуація на ринку праці та діяльність Державної служби зайнятості

Чернега І.І., д. е. н., професор
Уманський національний університет садівництва
Бутенко О.М., здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня
факультету економіки і підприємництва 21 м-сз групи
Уманський національний університет садівництва

Інформація про зайнятість та безробіття населення (за методологією Міжнародної організації праці) визначається органами державної статистики на підставі обстежень робочої сили. У зв’язку із військовими діями, у поточному році Державна служба статистики України не має можливості проводити відповідні обстеження. Тому, показники щодо зайнятості та

безробіття населення (за методологією МОП) за 2021 рік є останніми опублікованими даними. Кількість зайнятого населення в середньому за 2021 рік становила 15,6 млн осіб, зокрема 7,4 млн жінок та 8,2 млн чоловіків [1].

Серед зайнятих громадян, 3,0 млн осіб або 19% були зайняті у неформальному секторі економіки. Рівень зайнятості населення становив 55,7%. Серед чоловіків цей показник становив 61,5%, а серед жінок – 50,4%. За видами економічної діяльності, найбільше громадян було зайнято у сфері торгівлі (3,6 млн осіб), сільському господарстві (2,7 млн осіб), промисловості (2,3 млн осіб), освіті (1,2 млн осіб), на транспорті (1,0 млн осіб), охороні здоров'я (0,9 млн осіб). Кількість безробітного населення (за методологією МОП) у 2021 році становила 1,7 млн осіб, зокрема 842 тис. жінок та 870 тис. чоловіків. Рівень безробіття населення (за методологією МОП) становив 9,9% робочої сили, серед жінок – 10,2%, чоловіків – 9,6%. Серед молоді віком до 25 років рівень безробіття був майже удвічі більшим – 19,1%. В середньому по країнах Євросоюзу, у 2021 році рівень безробіття становив 7,0%, зокрема серед молоді у віці до 25 років – 16,6%. За даними обстежень щодо пошуку роботи безробітними, найчастіше вони звертаються за допомогою у працевлаштуванні до Державної служби зайнятості (40% всіх безробітних) [1].

Послугами Державної служби зайнятості протягом 2022 року скористалися понад 1 млн осіб, з них 867,6 тис. зареєстрованих безробітних, що на 27% або 323,4 тис. осіб менше, ніж у минулому році. Отримували допомогу 788,7 тис. осіб (зменшення на 27% або 291,1 тис. осіб). Зокрема, з 1 березня 2022 року зареєстровано 464,7 тис. безробітних, що на 20% менше, ніж з 1 березня 2021 року. За сприяння центрів зайнятості у 2022 році працевлаштовано 304,6 тис. осіб, у тому числі 248,8 тис. зареєстрованих безробітних, з них, 3,3 тис. осіб на нові робочі місця з компенсацією роботодавцям єдиного внеску [2].

Протягом 2022 року за сприяння Державної служби зайнятості 46,6 тис. безробітних проходили професійне навчання. До громадських та інших робіт тимчасового характеру залучено 27,8 тис. осіб [2].

Станом на 1 січня 2023 року мали статус безробітного 186,5 тис. осіб, що на 37% менше, ніж на відповідну дату минулого року. За статтю: у загальній кількості зареєстрованих безробітних, чоловіки становили – 58,8 тис. осіб (або 32%), жінки – 127,7 тис. осіб (або 68%). За віковими групами: 23% зареєстрованих безробітних були у віці до 35 років; 29% – у віці від 35 до 44 років; 29% – у віці від 45 до 55 років; 19% – понад 55 років. За освітою: 46% зареєстрованих безробітних мали вищу освіту, 35% – професійно-технічну, 19% – загальну середню освіту. За видами економічної діяльності: серед зареєстрованих безробітних 22% раніше були зайняті у сфері торгівлі, 17% – у переробній промисловості, 13% – у сільському, лісовому та рибному господарстві, 11% – у державному управлінні, обороні, обов'язковому соціальному страхуванні.

Станом на 1 січня 2023 року кількість вакансій, зареєстрованих в Державній службі зайнятості, становить 21,2 тис. одиниць, що на 48% менше, ніж на відповідну дату минулого року (41,0 тис. одиниць) [2].

Станом на 1 січня 2023 року середня заробітна плата у вакансіях, які містяться у базі даних Державної служби зайнятості, становила 10 тис. грн. Зокрема, серед видів економічної діяльності найвищою заробітна плата була у сфері інформації та телекомунікацій (19,6 тис. грн), у добувній промисловості і розробленні кар'єрів (13,0 тис. грн), закладах охорони здоров'я (12,1 тис. грн), у сфері будівництва (11,6 тис. грн), у сфері постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря (11,2 тис. грн.), у сфері водопостачання; каналізації, поводження з відходами (11,1 тис. грн), у сфері фінансової та страхової діяльності (11,0 тис. грн) [2].

Суттєвим залишається дисбаланс між попитом та пропозицією робочої сили. Станом на 1 січня 2023 року, в середньому по Україні, на одне вільне робоче місце претендувало 9 безробітних, проти 7 осіб на відповідну дату минулого року. Найбільша невідповідність попиту на робочу силу та її пропозиції у професійно-кваліфікаційному розрізі спостерігалася серед кваліфікованих робітників сільського господарства (на 1 вакансію претендували 40 осіб), технічних службовців (21 особа), службовців та керівників (17 осіб), працівників сфери торгівлі та послуг (17 осіб) [2].

Список використаних джерел

1. Аналітична та статистична інформація. Ситуація на ринку праці та діяльність Державної служби зайнятості у 2021 році / Державна служба зайнятості, 2022. Електронний доступ https://www.dcz.gov.ua/analitics/68
2. Аналітична та статистична інформація. Ситуація на ринку праці та діяльність Державної служби зайнятості у 2022 році / Державна служба зайнятості, 2023. [Електронний ресурс]. Режим доступу https://www.dcz.gov.ua/analitics/68

Міжнародні аспекти війни: вплив зовнішніх сил на внутрішні справи держави

Засоба О.В., здобувачка вищої освіти, студентка 2 курсу
Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ
Науковий керівник: Лебедєва Юлія Владиславівна, викладач кафедри загальноправових дисциплін Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ

Вплив міжнародних сил на внутрішні справи країни під час війни є темою, що викликає низку дискусій як серед науковців, так і серед політиків. Вплив зовнішніх акторів на внутрішні конфлікти може приймати різні форми, починаючи з економічних санкцій і закінчуючи військовим втручанням. Війна - це не лише боротьба між двома або більше сторонами на полі бою. Це також боротьба за вплив, владу та контроль на міжнародній арені. Так, держави, міжнародні організації та інші суб'єкти міжнародного

публічного права можуть втручатися в конфлікт, намагаючись змінити його хід відповідно до своїх інтересів.

Війна визначається як найпотужніша, всеосяжна, наймасштабніша форма розподілу і перерозподілу влади — конфлікт, в якому ставки найвищі, а наслідки структурно-радикальні [1, с. 53]. Війни та конфлікти не обмежуються кордонами держав і часто мають далекосяжні наслідки для міжнародного співтовариства. Геополітичні суперництва, тероризм, порушення прав людини, підтримка зовнішніми силами, міжнародне право та діяльність міжнародних організацій - ці всі аспекти впливу міжнародних сил на внутрішні справи держави обговорюються та досліджуються в контексті сучасної глобальної ситуації.

Відповідно до статті 1 Статуту ООН, Організація Об’єднаних Націй має на меті підтримувати міжнародний мир та безпеку і з цією метою вживати ефективних колективних заходів для запобігання та усунення загрози миру й придушення актів агресії, або інших порушень миру, і проводити мирними засобами, відповідно до принципів справедливості та міжнародного права, залагоджування або розв’язання міжнародних конфліктів або ситуацій, що можуть призвести до порушення миру[2]. Тобто міжнародний вплив базується на здійснення мирних заходів відповідно до принципів справедливості та міжнародного права для залагодження або розв'язання міжнародних конфліктів чи ситуацій, що можуть призвести до порушення миру.

Кожен конфлікт в тій чи іншій мірі наносить шкоду економіці держави, добробуту громадян, інфраструктурі, суспільним відносинам, політичним структурам та ін [3, с. 18]. Війни та конфлікти є невід’ємною частиною історії людства. Вони впливають не лише на країни, що беруть участь у конфлікті, але й на міжнародні відносини в цілому.

Конфлікт та його прояви аналізують сьогодні всі науки, які вивчають людину, соціальні групи, суспільство і державу – теорія міжнародних відносин, політологія, соціологія, історія, юриспруденція, економіка, математика та ін. Взаємне проникнення та інтеграція цих наук визначають високий ступінь міждисциплінарності дисципліни, якій притаманні тенденції до використання широкого методологічного арсеналу та різностороннього емпіричного матеріалу.

Проблема полягає в тому, щоб виявити, що належить безпосередньо до галузі міжнародних конфліктів, позначити основні підходи можливого розгляду цього явища і показати, як у такому конфлікті здійснюється взаємодія безлічі різноманітних факторів, що формують загальний вектор розвитку системи міжнародних відносин[4].

Так, зовнішні сили можуть впливати на внутрішні справи держави через різні канали. Економічні санкції можуть впливати на економіку країни, обмежуючи її доступ до міжнародних ринків та ресурсів. Політичний тиск може впливати на внутрішню політику країни, вимагаючи змін у її політичній системі. Військова інтервенція може прямо впливати на ситуацію

в країні, змушуючи її змінити свою політику або режим. Інформаційна війна може впливати на громадську думку та політичний ландшафт країни.

Таким чином, міжнародні аспекти війни та їх вплив на внутрішні справи держави вони відображають складну взаємодію між національними та міжнародними факторами. Війна вже давно не є внутрішнім процесом, а геополітичні взаємозв'язки, міжнародні інтереси та стандарти міжнародного права є вагомими у визначенні ходу подій та наслідків міжнародного конфлікту. При цьому, суб'єкти міжнародного права повинні враховувати вплив і значущість своїх дій на внутрішні справи інших держав і діяти відповідно до загальновизнаних норм міжнародного права. В кінцевому підсумку, мир і стабільність є в інтересах всіх держав.

Список використаних джерел

4. Кононенко С. В. Війна в міжнародній політиці: технологія, культура, організація. *Наукові записки*, випуск 41. ІПіЕНД ім. І. Ф. Кураса НАН України. С. 53-63. URL: https://ipiend.gov.ua/wp-content/uploads/2018/07/kononenko_viina.pdf (дата звернення 07.11.2023).

5. Статут Організації Об'єднаних Націй. URL: https://unic.un.org/aroundworld/unics/common/documents/publications/uncharter/UN%20Charter_Ukrainian.pdf (дата звернення 07.11.2023).

6. Сучасні міжнародні конфлікти: від регіонального протистояння до глобального суперництва. Матеріали міжнародної наукової конференції. (Львів, 18-19 грудня 2020 р.) / Упорядники: Мальський М.З., Вовк Р.В., Кучик О.С. – Львів: Львівський національний університет імені Івана Франка, 2020. – 168 с. URL: https://www.ispc.org.ua/wp-content/uploads/2020/12/Zbirnyk_conf_12-20.pdf (дата звернення 07.11.2023).

7. О. М. Мілославська, Б. В. Бернадський. Сутність і природа міжнародного конфлікту та політичний компроміс: історичний погляд. *Державне управління: удосконалення та розвиток.* № 8, 2021 р. URL: http://www.dy.nayka.com.ua/pdf/8_2021/74.pdf (дата звернення 07.11.2023).

Експорт українського зерна в умовах воєнного стану

Заярна К. О., 21- ф група, факультет економіки і підприємництва
Уманський національний університет садівництва

Українська земля здавна славиться своєю родючістю та щедрістю, а своєчасний і дбайливий догляд за нею приносить гарний врожай, достатній як для українців, так і для громадян інших країн. З початком повномасштабного російського вторгнення аграрний сектор України зазнає надзвичайних збитків. Не лише Україна, але й увесь світ в цілому зіткнулися з вирішенням продовольчої проблеми. Війна, розв'язана Росією, сильно знизила потенціал експорту зерна, і світ зіткнувся з продовольчою кризою, а

деякі країни опинилися на межі голоду, адже попит на українське зерно високий. Згідно з дослідженням Київської школи економіки, понад 400 мільйонів людей у світі залежать від поставок зерна лише з України [1]. Тому співпраця з країнами світу у сфері експорту українського зерна, що складає значну частину світової економіки, є досить важливою для України.

У квітні 2022 року після серйозних наслідків блокади українських портів ООН закликала лідерів України та Росії домовитися про відновлення українського експорту. Після кількох раундів напружених переговорів Генеральний секретар ООН оголосив, що між сторонами досягнуто компромісу щодо відновлення експорту українського зерна через три глибоководні порти - Одеський, Чорноморський та Південний. З цією метою 22 липня 2022 року Україна, Росія, Туреччина та ООН підписали документ під назвою «Ініціатива з безпечного транспортування зерна та харчових продуктів через українські порти» («Зернова угода»). Відповідно до Зернової угоди, Україна експортувала близько 30 мільйонів тонн українського зерна в період з серпня 2022 року по червень 2023 року. У торгівлі зерном особлива увага приділяється безпеці перевезень з українських портів. Варто зазначити, станом на 03.08.2023 «зернову угоду» було продовжено до 18 липня 2023 року. Проте кілька місяців Росія перешкоджала нормальному функціонуванню зернового коридору, блокуючи перевірки, обмежуючи реєстрацію суден, що заходять у порти, та блокуючи порти. Так, 17 липня 2023 Росія вийшла з Чорноморської зернової ініціативи і термін дії Договору закінчився. За даними Центрального банку, це може призвести до втрати понад 2 мільярдів доларів експортної виручки України [2].

Зараз Україна та Захід хочуть відновити Чорноморську зернову ініціативу. Водночас, щоб уникнути шантажу з боку Росії, Україна, за підтримки ЄС, активно розглядає інші шляхи експорту сільськогосподарської продукції без участі Росії. Наприклад, ЄС пропонує створити так званий «пояс солідарності» для зернового та іншого експорту з України. На дипломатичному рівні досягнуто домовленостей про транспортування українського зерна до хорватських портів на Дунаї та Адріатиці, румунських портів на Дунаї (на рівні 4 млн тонн на місяць) та потягами латвійської державної залізничної компанії (від 500 000 до 1 млн тонн). За оцінками експертів, тоннаж, перевезений альтернативними маршрутами, перевищив обсяг, перевезений за зерновими угодами. Станом на 30.08.2023 р. понад 36 млн тонн несільськогосподарської продукції, в тому числі близько 45 млн тонн українського зерна, олійних культур та супутніх товарів, а також залізної руди, сталі, ґрунту та деревини, було експортовано альтернативними маршрутами через Польщу та Румунію, що принесло українським фермерам та підприємствам близько 33 млрд євро прибутку [3].

За даними Державної митної служби, станом на 20 жовтня Україна експортувала 8,02 млн тонн зернових і зернобобових культур з початку 2023/24 маркетингового року, з яких 1,267 млн тонн було відвантажено в жовтні 2023. Станом на 21 жовтня минулого року загальний обсяг

відвантажень досяг 11,526 млн тонн, з яких 2,834 млн тонн було відвантажено в жовтні. Відсоток сільськогосподарської продукції у розрізі культур, експортованої з початку поточного сезону, склав – пшениця 52%, ячмінь 8%, кукурудза 40% [3].

Варто зазначити, що змінилася десятка найбільших покупців українського зерна у 2022 році: Італія, Угорщина, Румунія, Польща, та Південна Корея вийшли вперед в топ-10, витіснивши Туніс Іран, Пакистан, Індонезію та Лівію[4]. Десятка основних імпортерів українського зерна у 2022 році наведено рис. 1. На ці 10 країн разом припадає близько 74% всіх закупівель зерна в Україні.

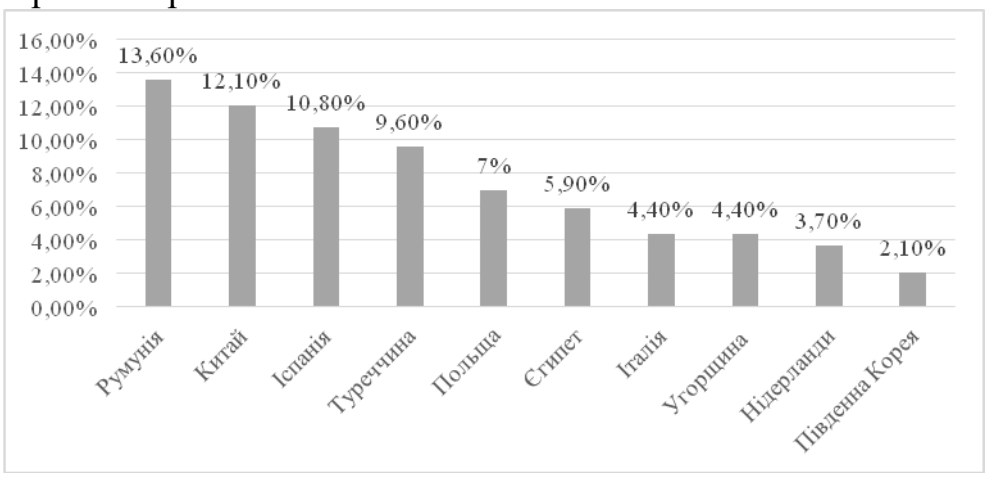

Рис. 1. Найбільші імпортери українського зерна у 2022 році [4].

Отже, наразі економіка України приймає надзвичайно складні виклики через повномасштабне вторгнення на нашу територію. Налагоджувати зовнішні зв'язки наразі досить складно, адже ситуація змінюється стрімко та непередбачувано. Однак, завдяки підтримці з боку Європи, Україна намагається злагодити згубні наслідки для аграрного сектору. Питання експорту українського зерна продовжує вирішуватися, адже вітчизняне збіжжя має важливе значення для населення світу.

Список використаних джерел

1. Понад 400 млн людей в світі споживають зерно виключно з українських полів. *НикВести*. URL: http://www.nikvesti.com/ua/blog/show/11591.

2. Зернова угода і нинішній стан агросектору в Україні. URL: https://yur-gazeta.com/publications/practice/zemelne-agrarne-pravo/zernova-ugoda-i-ninishniy-stan-agrosektoru-v-ukrayini.html.

3. Експорт українського зерна в поточному сезоні досяг 8 млн тонн. *AgroNews*. URL: https://agronews.ua/news/eksport-ukrayinskogo-zerna-v-potochnomu-sezoni-dosyag-8-mln-tonn/.

4. Найбільшим імпортером українського зерна в 2022 році стала Румунія. *Elevatorist.com* – *Elevatorist.com*. URL: https://elevatorist.com/novosti/16167-naybilshim-importerom-ukrayinskogo-zerna-v-2022-rotsi-stala-rumuniya.

Система соціального захисту населення України

Чернега І.І., д. е. н., професор
Козоріз Д.С., здобувач другого рівня вищої освіти
Уманський національний університет садівництва

Соціальний захист – необхідний елемент функціонування будь-якої досить розвиненої держави. Концепція соціального захисту виникла наприкінці XIX – початку XX в. В широкому загально соціологічному змісті відповідний термін уперше з'явився в США в 30-х роках і поступово поширився в західній соціології для позначення системи мір, що захищають будь-якого громадянина від економічних і соціальних проблем внаслідок безробіття, втрати або різкого скорочення прибутку через хворобу, народження дитини, виробничої травми або профзахворювання, інвалідності, старості, утрати годувальника [1].

Соціальний захист населення – це система заходів правового, соціально-економічного та організаційного характеру, що гарантується і реалізовується державою для забезпечення гідного життя, тобто матеріальної забезпеченості на рівні стандартів сучасного розвитку суспільства і вільного розвитку людини.

До основних напрямів соціального захисту можна віднести наступні: політика на ринку праці; політика оплати праці; сімейна політика; тендерна політика; соціальне обслуговування осіб похилого віку; боротьба з бідністю; соціальна допомога. Соціальний захист являє собою, з одного боку, функціональну систему, тобто систему напрямків, по яких вона здійснюється, а з іншого боку – інституціональну, тобто систему інститутів, що її забезпечують (державу, суд, профспілки й інші громадські організації) [2].

Соціальний захист включає такі елементи: державні гарантії в оплаті праці; утримання непрацездатних, малозабезпечених, сімей з дітьми; державні гарантії у сфері зайнятості, підготовки та перепідготовки кадрів; компенсація збитків за умов реформи цін; індексація грошових доходів населення; захист споживачів, якій реалізується згідно встановлених міжнародних норм та законів в країні [3].

Соціальний захист населення України – це багатогранна система взаємопов’язаних з усіма законодавчими і виконавчими рішеннями різних рівнів економічних, правових і соціальних гарантій реалізації найважливіших соціальних прав кожного члена нашого суспільства незалежно від його місця проживання, працездатності, статі, віку [2].

У широкому розумінні соціальний захист – це система організаційних, правових та економічних заходів щодо забезпечення основних соціальних прав громадянина в Україні.

Структурно соціальний захист має такі складові [4]:

а) державний соціальний захист – загальна система соціального захисту (загальнообов'язкове державне страхування та державна соціальна допомога);

б) спеціальний соціальний захист;

в) додатковий соціальний захист і недержавне соціальне забезпечення (недержавне пенсійне забезпечення та недержавні соціальні послуги).

В Україні спільно з МОП розроблено три Програми гідної праці в Україні, Державна соціальна, цільова програма подолання та запобігання бідності в Україні [1].

Кінцевою метою соціального захисту є надання кожному члену суспільства, незалежно від соціального походження, національної або расової належності можливості вільно розвиватися, реалізувати свої здібності. Інша мета - підтримання стабільності в суспільстві, тобто попередження соціальної напруженості, яка виникає у зв’язку з майновою, расовою, культурною, соціальною нерівністю.

Водночас не варто перебільшувати роль держави у реалізації соціальної політики, вона не абсолютна. Необґрунтоване сподівання на її необмежені можливості здійснення соціального захисту неминуче гальмують потенціал людини та суспільства у регуляції ситуації. Належить усвідомлювати, що держава має бути надійним партнером суспільства, який у свою чергу, відповідає перед громадянами як партнерами за результати своєї діяльності.

Урядом послідовно вживаються заходи щодо пріоритетного наближення соціальних гарантій до прожиткового мінімуму саме тим категоріям населення, які мають найбільший ризик бідності.

Список використаних джерел

1. Лукашевич М. П., Туленков М. В. Менеджмент соціальної роботи. Теорія і практика : навч. посіб. 3-тє вид., стер. Київ : Каравела, 2020. 296 с. (Вища освіта в Україні).

2. Балашов А.М. Сучасні проблеми соціального захисту населення України // Економіка та держава. – 2013. – №1. – С. 82–84.

3. Лукашевич М. П., Туленков М. В. Менеджмент соціальної роботи. Теорія і практика : навч. посіб. 3-тє вид. Київ : Каравела, 2022. 296 с.

4. Логвиненко В. М. Соціальна політика України в сфері підтримки розвитку та навчання дітей з особливими потребами. Державне управління: удосконалення та розвиток. 2022. № 1. URL: http://www.dy.nayka.com.ua/pdf/1_2022/34.pdf.

Problems of business development during the war

Oleksandr Lenchuk, student of the 2nd
course 21 pt of the group
Olena Zharun, D. in Economics, Associate Professor of the
Department of Entrepreneurship, Trade and Exchange Activities

The main problems of Ukrainian business during the war

• The full-scale war affected not only each of us, but also businesses - and it was ready. Some companies were forced to close, some adapted, some changed their activities, some, in accordance with the requirements of wartime, opened a new profitable business.

It is possible to highlight 5 main problems of business during the war :

• War and the dangers of business
• Decrease in the purchasing power of the population
• Irrelevance of goods of certain categories
• Logistics
• Credit problems

War and the dangers of business

• Undoubtedly, the main problem of business, as well as of the whole of Ukraine, is russia's military aggression. One way or another, hostilities affect all sectors of the economy and regions. Direct military actions, occupation, missile attacks, blackouts are obvious factors of influence. Unfortunately, along with them come side problems of the economy, such as budget deficits, changes in the trade balance, devaluation, etc.

• Solving this problem: Ukrainian business in this situation can only relocate to safer regions to minimize risks, but not everyone has the opportunity to do so. Despite the threat to existence, the business tries to keep up, develops, saves jobs, pays taxes and donates.

Decrease in the purchasing power of the population

• The second negative factor is the departure of many Ukrainian women abroad and a decrease in purchasing power. According to the UN, about 5 million Ukrainian refugees, mostly women and children, received temporary protection status in European countries. Accordingly, business lines, in which the main target audience was women aged 20–40 living in regional cities, were severely affected. Traditionally, business in the mid-minus and mid-plus segments has been sluggish, because people are saving or postponing purchases for later.

• Problem Solving: Unfortunately, there are almost no recipes for success in a falling market. Many companies are trying to transform and find their buyer in the more expensive segment, some banally dump to have at least some turnover of capital. Also, many companies are trying to enter new markets abroad, but it is too early to talk about success stories, because it is a long and capital-intensive process. Even the leaders of their industries - Nova Poshta, Uklon, Monobank, Liki24 - with great difficulty are trying to enter the markets of other countries, what about small and medium-sized businesses.

Irrelevance of goods of certain categories

At the beginning of the invasion, most businesses, in addition to critical infrastructure, volunteered and provided financial assistance or provided their own goods for the displaced. Some continue to do so to this day. When the shock of the first months passed, businesses began to resume work, but not all managed to do it quickly and fully. Certain areas have become irrelevant: the organization of large events, conferences, wedding ceremonies, film production, tourism, air travel, the entertainment industry has also suffered

Dealing with the problem: Some sectors managed to recover from the initial months when the shock wore off and customers continued to buy goods and use services. Some companies need to change the vector and adapt to the conditions to get back on track.

Due to the drop in purchasing power, the entertainment industry and non-essential goods are still not a priority among Ukrainians, but the positive trend persists.

Logistics

• Logistics is also a big problem. Ukrainian business carried out import and export through the southern ports, which are not working now. Accordingly, the entire load fell on the western border, road and railway infrastructure. This greatly increased delivery times, and most importantly, significantly increased the cost, which led to an increase in the price of the product itself.

Solving the problem: a great option for solving the situation was shown by companies during the fuel crisis, which was in the spring - summer of 2022. The state reduced the tax and excise burden for fuel operators, and they themselves chartered fuel terminals, bought oil tankers and contracted fuel throughout Europe. Thanks to such synergy, it was possible to fully satisfy the demand and to restore the strategic industry anew. Cooperation between the state and private entrepreneurs, if there is a common goal, can contribute to positive changes.

Credit problems

• The National Bank of Ukraine was able to maintain the entire financial system, maintain exchange rate stability and build up record gold and foreign exchange reserves.

• However, most businesses do not have working capital and access to credit, and the state loan program at 5-7-9% satisfies a narrow segment of the economy.

Solving the problem: it remains only to consider other ways of raising funds: from investors, apply for government grants, open meetings on crowdfunding platforms.

References

1. OECD (2018), *Good Jobs for All in a Changing World of Work: The OECD Jobs Strategy* , OECD Publishing,Париж, https://dx.doi.org/10.1787/9789264308817-en .(дата звернення 28.10.2023)

2. Royal United Services Institute (2022), *Silicon Lifeline, Western Electronics at the Heart of Russian's War Machine* , https://static.rusi.org/RUSI-Silicon-Lifeline-final-updated-web_1.pdf . (дата звернення 28.10.2023)

Українська економіка під час воєнного стану

Мельник К.М. к.е.н., доцент,
Гангуряну Г.І., здобувач другого рівня вищої освіти
Уманський національний університет садівництва

Масштабна ескалація військових подій в Україні з 24 лютого 2022 року стало причиною об’єднання українського суспільства й бізнесу, зокрема. Наявні зовнішньоекономічні загрози не виправдали сподівання росії, що прогнозувала економічний крах національної економіки України й, як наслідок, знищення нашої держави.

Військові події в Україні призвели до того, що експортні ланцюги українських товарів, які переважно використовують морський транспорт, були раптово порушені; товари вже не могли залишати країну через Чорне море. Таким чином, складна мережа міжнародних ланцюгів поставок, які очікували пшениці, ячменю, кукурудзи та соняшнику й олії з України, раптово зупинилася. Було розірвано зв’язки між Україною та країнами, які переробляють ці товари для задоволення потреб споживачів.

Якщо розглядати обсяг пошкоджень та прямих втрат за перший рік війни, то згідно оцінкам, оприлюдненим Світовим банком та його партнерами, найбільші втрати зазнали такі сфери, як житлово-комунальний сектор (38% загальних пошкоджень), сфера транспорту та логістики (26%), енергетичний сектор (8%), сфера промисловості й торгівлі (8%), підприємства агропромислового комплексу (7%). Так, у наслідок військових подій в Україні зазнали руйнувань та пошкоджень більше ніж 1,4 млн. житлових будівель (зокрема, 135 тис. – це приватні будинки та близько 40 тис. приміщення гуртожитків). На сьогодні, загальна сума потреб країни у фінансових ресурсах, необхідних для відновлення економіки країни становить більше ніж 410,6 млрд. дол. США [1].

Т. Обхід зазначає, що загалом, розглядаючи обсяги економічних збитків від війни, слід звернути увагу не тільки на руйнування та пошкодження інфраструктурних виробничих потужностей, а також на значні втрати Україною людського капіталу й обсяги коштів, які держава направляє на фінансування військового сектора [2]. Так, у 2022 році обсяг національних витрат з бюджету на оборонну сферу становив 23% від ВВП країни, а у 2023 році – передбачається показник на рівні 20% ВВП. Слід зазначити, що обсяги міжнародної фінансової допомоги Україні від країн-партнерів й міжнародних фінансових організацій за півтора роки складали більше ніж 65,4 млрд дол. США, що склало 46,5% від обсягів ВВП України за 2022 рік [3].

Дуже негативним наслідком війни стали суттєві демографічні втрати, що досить важко підлягають оцінці. Міжнародний досвід свідчить, що навіть через 25 років після закінчення війни простежується зменшення кількості населення у країнах, які постраждалі від війни, особливо в порівнянні з країнами, в яких не було збройних конфліктів. Основні складові людських втрат країни – це жертви військових дій, значний відтік населення за кордон та значне зменшення рівня народжуваності в країні [4]. Військові події скоротили український ринок праці, адже країну залишили більше ніж 8 млн. українців. Переважно виїхали жінки, діти й люди похилого віку, крім того сотні тисяч громадян приєдналися до армії оборони.

Значних витрат через широкомасштабне вторгнення зазнала сфера промисловості. Лише за перший рік війни промислове виробництво в Україні впало на 38%, в той час, як суму загальних збитків промисловості й сфери торгівлі фахівцями Світового банку оцінено в 10,9 млрд. дол. США. Так, на період до 2033 року потреби фінансових ресурсів для відновленні сього сектору економіки становлять 23,2 млрд. дол. США, при цьому 80% цих коштів передбачається направити на фінансування прогнозованих витрат на відбудову й модернізацію приміщень, обладнання та для відновлення необхідних складських запасів підприємств [3].

Деструктивні наслідки військових подій проявились не тільки в економіці й в соціальній сфері, а також негативно впливають на стан фінансової системи країни. Так, у 2022 році в Україні рівень середньорічної інфляції становив 20,2%. Доволі помірну інфляцію при наявних масштабних руйнуваннях підприємств промисловості та інфраструктурних об’єктів можна пояснити тим, що кордони України в західних областях залишились відкритими, й війна не охопила сусідні країни.

Значну частину споживчого попиту в Україні вдалося задовольнити за рахунок імпорту. Імпортні операції компенсували певну частину втраченої через окупацію територій внутрішньої пропозиції (так, при падінні рівня реального ВВП в Україні на 29,2%, зменшення доларового імпорту склало лише 4%) [3], а отримання масштабної зовнішньої допомоги допомагало підтримати рівень купівельної спроможності населення України відносно імпорту. Заморожування тарифів на енергетику для населення України під час зростання ціни на енергоносії на світовому ринку також дозволило стримувати зростання інфляції в країні.

Отже, можна зробити висновок, що загалом, вітчизняній економіці й бізнесу вдалось максимально мінімізувати обсяги втрат та досить швидко адаптуватися до надскладних умова функціонування під час воєнного стану. Україна у 2022-2023 роках змогла уникнути макрофінансової дестабілізації національної економіки та диверсифікувала джерела фінансування своїх видатків, що дозволяє утримувати національну економіку від подальшого падіння, що позитивно впливає на перспективу повоєнного відновлення країни.

Список використаних джерел

1. Світовий банк. Обсяги коштів, надані Світовим банком для підтримки безперервності державних послуг і зусиль з відновлення в Україні. URL : https://www.worldbank.org/en/news/press-release/2023/02/24 (дата звернення 01.11.2023).
2. Обіход Т. В. Головні засади економіки України в умовах воєнного стану. Проблеми сучасних трансформацій. Серія: економіка та управління, 2022. № 1(4). https://doi.org/10.54929/2786-5738-2022-4-03-02 (дата звернення 04.11.2023).
3. Богдан Т. В. Фінансово-економічні наслідки війни. URL : https://lb.ua/blog/tetiana_bohdan/550614_finansovoekonomichni_naslidki.html (дата звернення 061.11.2023).
4. Зануда А. Зростання цін та діра в бюджеті. Як виживає Україна під час війни. URL: https://www.bbc.com/ukrainian/features-61594911 (дата звернення 04.11.2023).

.

Проблеми розвитку бізнесу в умовах війни

Михайленко А.С., Пасічник О.В., студенти 21 м-сз групи
Науковий керівник: Жарун О.В., к.е.н., доцент

Перемогти у війні буде важко без функціонування бізнесу, який дозволяє українцям забезпечувати себе та підтримувати Збройні сили. За період війни український бізнес втратив більше, ніж за два роки пандемії. Обсяг завданої шкоди та довгострокові наслідки оцінити важко, адже бойові дії на території країни тривають. За оцінками Національного банку, під час війни економіка України втрачає 50 % «невиробленого» ВВП. Тобто кожен тиждень коштує національній економіці понад 50 млрд грн [1]. І це без втрат від руйнувань. МВФ оцінює втрати України через військове вторгнення російських окупантів у 35 % ВВП.

Чимало підприємств опинилися в районах активних бойових дій і змушені були евакуюватися в більш безпечні регіони або припинити роботу. Однак, навіть ті бізнеси, які відносно далеко від обстрілів, потерпають через проблеми з логістикою та нестачу сировини. Лише чверть компаній працюють у повному обсязі, а кожна третя не працює. Третина підприємців планує відновити діяльність. Приблизно такі ж результати показали й опитування інших організацій. Навіть в умовах війни бізнес повинен працювати там, де це можливо, платити податки та давати країні ресурси для продовження оборони. Чимало проблем у забезпеченні ефективного функціонування аграрного ринку. Бізнес аграріїв прив’язаний до конкретної території, а роботи в полі чи на фермі не можна відкласти на невизначений термін або перенести.

Ринок страждає від дефіциту робочої сили, пального, добрив та оборотних активів. Чимало працівників фермерських господарств

мобілізовані або пішли в територіальну оборону. Значну частину пального країна імпортувала з росії та білорусі. Ці поставки зупинилися після перших ракетних обстрілів українських міст з цих країн. Крім того, окупанти заблокували морський шлях, який міг легко компенсувати нестачу пального. Через обстріли росіянами портів аграрії не можуть продати зерно. Їм бракує оборотних активів для закупівлі насіння, добрив, засобів захисту рослин. Крім того, ціни на ці та інші товари суттєво зросли. ІТ-галузь очікувано виявилася найбільш стійкою. Карантин добре підготував компанії до найгіршого випробування – війни. Більшість учасників ринку мала чіткі плани дій на випадок форс-мажорних обставин. Частково була проведена релокація ключових співробітників до офісів компаній у європейських країнах. Після початку війни компанії оперативно провели евакуацію людей: забезпечили транспорт, поселення та організували робочі місця в найбільш безпечних регіонах країни. Багато ІТ-компаній мали офіси за кордоном, тому після початку війни частина працівників переїхала туди.

Окремі компанії навіть наполягали на релокації фахівців і фінансували це, а інші – надавали підтримку, якщо сам фахівець бажав переїхати. Утім, більша частина ІТ-фахівців залишається в Україні і працює в безпечних регіонах. На їх ефективність можуть негативно вплинути три ключові проблеми: перша – поступове сповільнення економіки, зокрема, обмеження роботи банківської системи; друга – загроза деградації цифрової інфраструктури, тобто потенційні обмеження доступу до Інтернету через можливі пошкодження телекомунікаційної мережі або електроживлення; третя – мобілізація фахівців, більшість з яких – чоловіки. Основна проблема, породжена війною, – людський капітал.

З 24 лютого 2022 року з України виїхало більше 10 млн громадян. Трохи менше половини з них – люди працездатного віку. Майже всі – жінки. Велика кількість чоловіків працездатного віку була мобілізована, частина працівників переїхала у відносно безпечні регіони. Тому бізнес, який не може релокуватися, потерпає від нестачі робочих рук. 48 % підприємств малого та середнього бізнесу не можуть перевезти виробництво, 31 % не встигли це зробити, близько 20 % здійснили часткову релокацію бізнесу або в процесі переїзду [2].

Проблема мобілізації працівників особливо актуальна для сфери послуг. Найгостріша тема – мобілізація фахівців без військового досвіду, які входять до мобілізаційного та громадського резервів. З перших днів вторгнення окупантів майже всі айтівці, які мали бойовий досвід та були готові взяти в руки зброю, долучилися до ЗСУ. Решта продовжує боротьбу з ворогом на кіберфронті та біля комп'ютерів на своїх робочих місцях. Практика масового призову айтівців загрожує існуванню української ІТ-індустрії, що призведе до зменшення обсягів валютних надходжень. Проблема нестачі персоналу актуальна і для галузей, які забезпечують населення товарами першої необхідності – ліками та продуктами.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Національного банку України. URL: https://bank.gov.ua

2. Рихліцький В. Бізнес в умовах війни: хто зазнав найбільших втрат та як відновлюються підприємства. Економічна правда. 2022. 23 березня. URL: https://www.epravda.com.ua/ publications/2022/03/23/684549/

Особливості формування місцевих бюджетів в період воєнного стану

Заярна В. О., 41-ф група, факультет економіки і підприємництва
Науковий керівник: к.е.н., доцент, Ролінський О. В.

Державний та місцеві бюджети є основою для забезпечення сталої динаміки соціально-економічного розвитку країни та засобом підвищення добробуту населення. З введенням воєнного стану 24 лютого 2022 року процес підготовки та виконання бюджету доволі ускладнився. Суттєво змінилися і національні пріоритети у розподілі бюджетних коштів, головними з яких стали забезпечення обороноздатності країни, надання гуманітарної допомоги, створення фондів для підтримки внутрішньо переміщених осіб, допомога постраждалим сім'ям та фінансування переміщення промислових підприємств і малого та середнього бізнесу в більш безпечні місця [1].

У період дії воєнного стану окремі повноваження щодо розпорядження коштами місцевих бюджетів на території, де не ведуться бойові дії та не утворено військової адміністрації населеного пункту (населених пунктів), надано головам відповідних територіальних громад. За таких умов сільський, селищний, міський голова виключно для здійснення заходів правового режиму воєнного стану може прийняти рішення щодо передачі коштів з відповідного місцевого бюджету на потреби Збройних Сил України та/або для забезпечення заходів правового режиму воєнного стану [2].

Основними доходами загального фонду місцевих бюджетів у період воєнних дій є податок на доходи фізичних осіб, єдиний податок і плата за землю. Дані податкових надходжень до місцевих бюджетів у період 2020-2022 рр. можна спостерігати в табл. 1.

Таблиця 1.

Склад та структура податкових надходжень до місцевих бюджетів у період 2020-2022 рр.[3] [4]

Рік / *Назва податку*	2020		2021		2022	
	млрд грн	%	млрд грн	%	млрд грн	%
Податок на доходи фізичних осіб (ПДФО)	177, 7685	63,27	212, 1731	63,61	272,2	68,94
Єдиний податок	37, 9543	13,50	46, 1980	13,85	47,2	11,95
Плата за землю	31, 4778	11,20	35, 2683	10,60	29,6	7,50
Податок на нерухоме майно	5, 7589	2,05	7, 821	2,34	7,1	1,80
Акцизний податок	14	5,00	16	4,80	13,1	3,31
Податок на прибуток підприємств	10	3,56	12	3,60	12,2	3,10
Доходи від інших податків	4	1,42	4	1,20	13,4	3,40
Всього	280,9760	100	333,4604	100	394,8	100

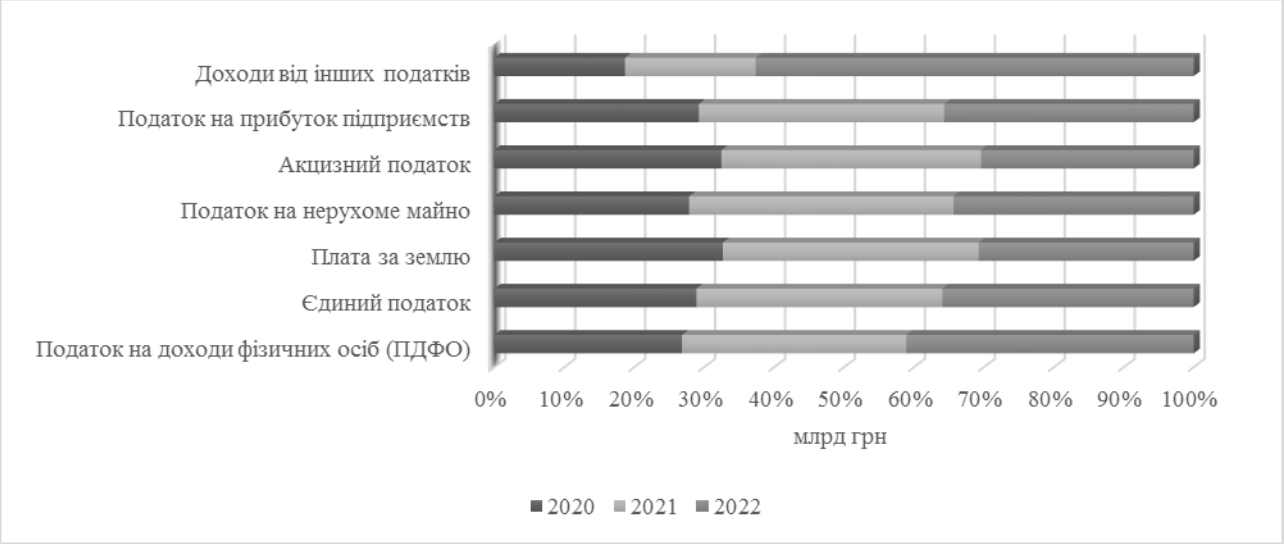

Рис. 1. Динаміка податкових надходжень до місцевих бюджтів у період 2020-2022 рр. [3][4]

Зважаючи на дані табл. 1. та рис. 1., можна стверджувати, що у 2022 році спостерігається найбільші обсяги податкових надходжень до місцевих бюджетів за увесь досліджуваний часовий проміжок (2020-2022). У складі даних доходів позитивну динаміку продемонстрували надходження від інших податків (+70,14% порівняно з 2020 р.), що збільшили свою частку у місцевих бюджетах майже у 3 рази, і податку на доходи фізичних осіб (ПДФО) (+34,69%), частка яких збільшилась більше, ніж у 1,5 рази. У той же час можна спостерігати за незначним зниженням доходів: зменшились надходження від акцизного податку (на 6,42%) і плати за землю (на 5,96 %), а також їхні частки у місцевому бюджеті зменшились у 1,5 рази.

Надходження до загального фонду місцевих бюджетів за перший квартал 2023 року склали 103,8222 млрд грн, що на 17,0598 млрд грн або 16,4317% більше порівняно з аналогічним періодом 2022 року(86,7624 млрд грн) [4].

Основними доходами загального фонду місцевих бюджетів (без урахування міжбюджетних трансфертів) за перший квартал 2023 року стали (рис.2.):

- 68,2279 млрд грн – податок на доходи фізичних осіб (ПДФО);
- 13,4914 млрд грн – єдиний податок;
- 7,8775 млрд грн – плата за землю;
- 1,9495 млрд грн – податок на нерухоме майно;
- 4,6679 млрд грн – акцизний податок;
- 3,7258 млрд грн – податок на прибуток підприємств приватного сектору економіки;
- 3,8822 млрд грн – доходи від інших податків.

На сьогодні 75% податків із заробітної плати українців (включно з захисниками) спрямовуються до бюджетів місцевих органів влади. Тим

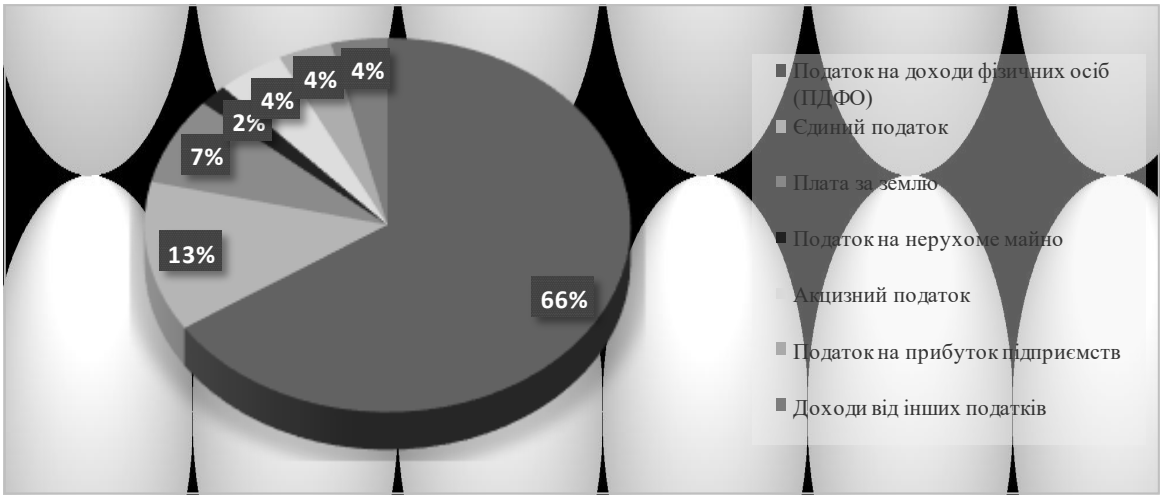

Рис. 2. Структура податкових надходжень до місцевих бюджтів за I квартал 2023 р. [4]

часом, до держбюджету йде лише 25%. Інша ситуація тільки у Києві – там співвідношення становить: 60%/40%.

Після низки скандальних закупівель місцевої влади по всій Україні гостро постало питання щодо необхідності вилучення у місцевих бюджетів профіциту коштів та спрямування його безпосередньо на потреби військових. Так, у проекті державного бюджету на 2024 рік планується забрати у громад податок з доходів військовослужбовців, який є важливим джерелом наповнення місцевих бюджетів. Цей податок можуть перерозподілити та спрямувати на фінансування сектору безпеки та оборони.

Очікувано, що місцеві органи влади виступили категорично проти цієї ініціативи. Так, Асоціація міст України наголосила, що кошти на оборону, які надають органи місцевого самоврядування військовим підрозділам, є доповненням до централізованого забезпечення, яке виконується з державного бюджету [5].

На нашу думку, вилучення даного податку з доходів місцевих бюджетів є правильним рішенням, адже тоді сектор безпеки та оборони країни буде повністю фінансуватися з державного бюджету, що ніяк не впливатиме на роботу місцевих бюджетів. В такому випадку, пропонуємо, місцевим органам влади ретельно відноситись до розподілу бюджетних коштів, контролювати видатки задля уникнення дефіциту та за потреби активізувати співпрацю з партнерами.

Незважаючи на воєнні дії, місцеві органи влади продовжують стабільно працювати, отримуючи навіть більші податкові надходження. Так, у 2022 році величина доходів збільшилась майже у 1,5 рази, порівняно з 2020 роком. Однак, на місцевому рівні можна спостерігати ряди сумнівних закупівель, задля уникнення яких влада України планує скоротити доходи даних органів влади. Вважаємо таку думку правильною, адже такою дією держава зменшить корупційні рішення місцевих влад та збільшить їх бажання грамотно використовувати бюджетні кошти.

Список використаних джерел

1. Президент підписав указ про запровадження воєнного стану в Україні, Верховна Рада його затвердила. ПРЕЗИДЕНТ УКРАЇНИ ВОЛОДИМИР ЗЕЛЕНСЬКИЙ Офіційне інтернет-представництво. URL: https://www.president.gov.ua/news/prezident-pidpisav-ukaz-pro-zaprovadzhennya-voyennogo-stanu-73109.
2. Кравченко Н., Завгородній М. Місцеві бюджети під час війни: що варто знати? – Право в умовах війни. ПРАВО В УМОВАХ ВІЙНИ. URL: https://law-in-war.org/misczevi-byudzhety-pid-chas-vijny-shho-varto-znaty/.
3. Бюджет - Ціна держави - проект CASE Україна. Ціна держави - проект CASE Україна. URL: https://cost.ua/byudzhet-ukrayiny/revenue/main/.
4. Виконання доходів місцевих бюджетів. Міністерство Фінансів України. URL: https://mof.gov.ua/uk/vykonannia-dokhodiv-mistsevykh-biudzhetiv.
5. Мінфін: За перший квартал 2023 року до загального фонду місцевих бюджетів надійшло 103,8 млрд грн. УРЯДОВИЙ ПОРТАЛ Єдиний веб-портал органів виконавчої влади. URL: https://www.kmu.gov.ua/news/minfin-za-pershyi-kvartal-2023-roku-do-zahalnoho-fondu-mistsevykh-biudzhetiv-nadiishlo-1038-mlrd-hrn.
5. Крицька І. Верховна Рада готує закон щодо обмеження закупівель за державні кошти. Що ще обговорюють – Forbes.ua. Forbes.ua | Бізнес, мільярдери, новини, фінанси, інвестиції, компанії. URL: https://forbes.ua/money/vid-100-000-do-1-mln-verkhovna-rada-gotue-zakon-shchodo-obmezhennya-zakupivel-18072023-14874.

Проблема безробіття та стан ринку праці України під час воєнного стану

Чернега І.І., д. е. н., професор
Уманський національний університет садівництва
Заярна В. О., здобувач вищої освіти факультету економіки і підприємництва
Уманський національний університет садівництва

Воєнні дії на території нашої держави спричинили найбільшу кризу на ринку праці України. Через міграцію населення та зупинку деякого бізнеса ринок праці скоротився і мав невідповідність: географічну та галузеву – між попитом і пропозицією робочої сили. Наприклад, до війни роботодавці розміщували на платформі Work.ua щомісяця понад 100 000 вакансій, а в березні 2022 року кількість пропозицій роботи впала в 15 разів [1]. Попит шукачів на роботу зріс у п'ять разів — на одне робоче місце претендувало понад 100 українців, а за деякими популярними вакансіями доходило і до декількох сотень [2]. Більше того, почався відтік кадрів закордон, здебільшого жінки та діти. Тому, багато українців розглядають віддалений тип роботи або часткову зайнятість, водночас займаючись благодійністю та волонтерством.

Зараз ситуація на ринку праці значно краще, адже і бізнес, і люди змогли адаптуватися до важких реалій та налагодити роботу в нових місцях. Станом на 16 серпня поточного року кількість актуальних вакансій на сайті Work.ua склала майже 41 тис., серед них — 4 тис. вакансій для дистанційної роботи, що дуже актуально в умовах війни та великої кількості переселенців [2]. За даними Work.ua, у вересні 2023 року роботодавці розмістили 105 809 вакансій. Це найбільша кількість робочих місць на ринку праці з початку повномасштабного вторгнення. Кількість вакансій на 3% більша, ніж у серпні. Наприклад, у вересні 2021 року ринок праці зріс на 8%, а в період відновлення у 2022 році - на 16%. В умовах повномасштабного вторгнення навіть відносно невелике зростання кількості вакансій є позитивним сигналом. Географія ринку праці також стабільна: до п'ятірки областей з найбільшою кількістю вакансій увійшли Київська, Дніпропетровська, Львівська, Одеська та Харківська (рис. 1) [3].

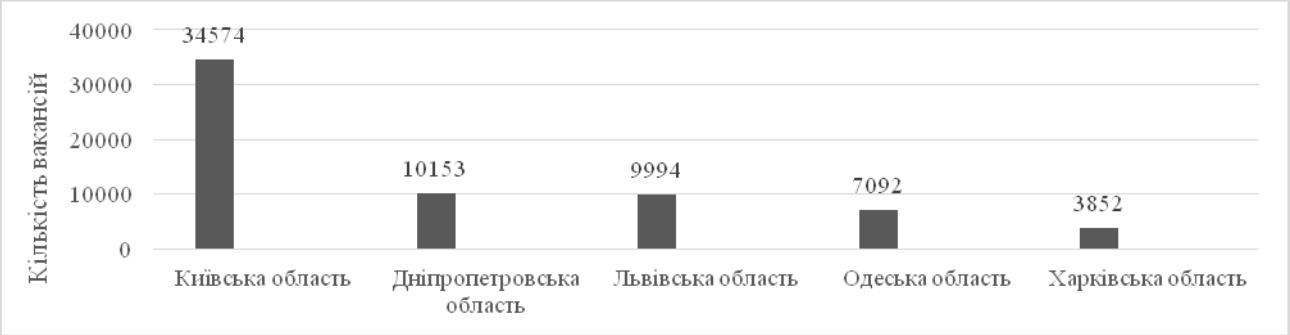

Рис. 1. Показники найбільшої кількості вакансій за вересень 2023 року [3]

Серед найбільш запропонованих вакансій серед галузей, найзатребуванішими з них стали: «Сфера обслуговування» (приріст +4%, як порівняти з серпнем), «Робочі спеціальності, виробництво», (+4%), «Продаж, закупівля» (+2%), «Роздрібна торгівля» (+3%), «Готельно-ресторанний бізнес, туризм» (+4%), «Логістика, склад, ЗЕД» (+8%), «Медицина, фармацевтика. Також, зараз бізнес готується до «кульмінації» продажів, які традиційно припадають на кінець року у зв'язку з новорічними святами: кількість вакансій у категорії «Маркетинг, реклама, PR» збільшилась на 5% проти серпня, «ЗМІ, видавництво, поліграфія» (+8%), «Логістика, склад, ЗЕД» (+8%), «Робочі спеціальності, виробництво» (+4%), «Бухгалтерія, аудит» (+4%) (рис. 2) [3].

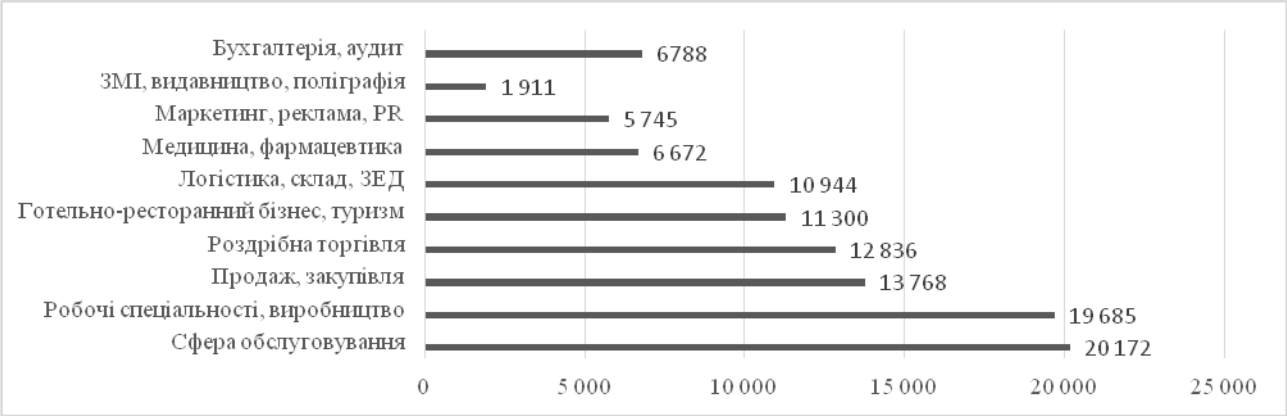

Рис. 2. Показники найбільшої кількості вакансій в розрізі галузей [3]

Та попри дані показники, безробіття все одно має місце в теперішній економіці України. Важливою новацією в цьому стала програма компенсації витрат на оплату праці внутрішньо переміщеним особам (ВПО), яка передбачає надання роботодавцям 6,5 тис. грн за кожного працевлаштованого вимушеного переселенця. Учасники програми отримують таку допомогу впродовж 2 місяців. За даними Мінекономіки, станом на кінець липня роботодавці отримали понад 37,3 млн грн на компенсації зарплат ВПО, і близько 9 тис. людей вже працевлаштовані за цією програмою. Аналітики сайту Work.ua зазначають, що
одним із важливих кроків держави було ухвалення Верховною Радою закону про нестандартні форми зайнятості, згідно з яким працівник зможе поєднувати легально роботу на кількох роботах і матиме базові соціальні гарантії [4].

На нашу думку, в сучасних умовах віддалена робота є більш доступною і безпечною для громадян, які перебувають на тимчасово окупованих територіях або постраждали від воєнних дій росії. В той же час, бачимо високі показники безробіття, які, вважаємо, поступово знизяться за рахунок великої пропозиції різних вакансій та зацікавленості підприємств наймати на роботу внутріщньопереміщених осіб, яких наразі, нажаль, досить багато.

Список використаних джерел

1. Таранова Є. Ринок праці в Україні під час війни: чи варто очікувати зниження безробіття у 2023 році – Delo.ua. Останні новини України та світу онлайн - Головний діловий портал Delo.ua. URL: https://delo.ua/robota-i-osvita/rinok-praci-v-ukrayini-pid-cas-viini-ci-varto-ocikuvati-znizennya-bezrobittya-u-2023-roci-409738/.

2. Шлях до нової роботи: як держава допомагає працевлаштуватися українцям у часи війни. Новини України - останні новини України сьогодні - УНІАН. URL: https://www.unian.ua/economics/finance/shlyah-do-novoji-roboti-yak-derzhava-dopomagaye-pracevlashtuvatisya-ukrajincyam-u-chasi-viyni-12196341.html#id-1919586583.

3. Осінь підкинула роботи: у вересні знову рекордна кількість вакансій, але шукачі відгукуються мляво. Work.ua – сайт пошуку роботи №1 в Україні. URL: https://www.work.ua/articles/analytics/3182/

4. Війна змінює ринок праці: як державі разом з українцями побороти безробіття. Новини України - останні новини України сьогодні - УНІАН. URL: https://www.unian.ua/economics/finance/viyna-zminyuye-rinok-praci-yak-derzhavi-razom-z-ukrajincyami-poboroti-bezrobittya-novini-ukrajina-11946903.html.

Соціально-політичний розвиток держави в умовах війни

Чернега І.І., д. е. н., професор
Уманський національний університет садівництва
Черниш А.О. , здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
факультету економіки і підприємництва 21 к-ф групи
Уманський національний університет садівництва

Останнім часом фактори глобалізації набагато частіше розглядаються не як загрози, а як можливості для стимулювання економічного зростання країни в цілому. Зростання розвитку у державі соціально-політичного руху і економічному в цілому. Спрямування покращення життя населення різними шляхами реалізації проектів.

Війна є головною проблемою, яка на даний момент зупиняє процесу відтворення цілей розвитку та вимагає значного періоду перегляду взаємозв'язків між ними. Наведено приклад процесів зумовлених зміненням світової економіки та характерністю високою неоднозначністю в територіальних аспектах. Відомо, що військова агресія росії проти України спричинила ще більші фінансово-економічні та соціальні кризи. Зокрема, те, що військові дії завжди знижують якість освіти та надання медичних послуг в країні [1].

Головною метою соціальної політики є подолання соціальної напруги, досягнення рівноваги, стабільності, цілісності, консолідації, злагоди й динамізму суспільства.

Важливими проблемами соціальної політики України є: визначення шляху суттєвого підвищення вартості національної робочої сили; поєднання політики економічного зростання з активною і сильною соціальною політикою; підвищення платоспроможного попиту населення; посилення мотивації праці; зайнятість населення.

Соціальна політика в умовах формування інноваційної ринкової економіки є інструментом держави для перерозподілу суспільного продукту, що дозволяє уникнути не тільки загострення соціальної напруженості, але і стимулювати зростання вітчизняного виробництва за допомогою розширення внутрішнього ринку та формування основних засад інноваційної моделі розвитку економіки через накопичення людського капіталу. Пріоритетом соціальної політики має стати створення умов для забезпечення гідного життєвого рівня населення та розвитку людського потенціалу, для чого соціальну політику необхідно розглядати в єдиному контексті з інноваційною. Головною платіжною соціальною політикою має бути

створення умов для гідного життя населення та розвитку їхнього потенціалу. Щоб досягти цієї мети, соціальну політику слід розглядати як невід'ємну частину інноваційної політики в цілому [2].

Воєнні події закладають нові потенційні лінії суспільних і політичних розмежувань, а також відповідних дискурсів, навколо яких формуватиметься партійна система. Це, зокрема:

- ступінь мілітаризації суспільства (проявлятиметься, зокрема, у визначенні пріоритетності бюджетного фінансування армії та оборонно-промислового комплексу над іншими, соціальними статтями та видатками на економічний розвиток; ставленні суспільства до різних аспектів врегулювання військового обов'язку);
- питання перемоги до кінця або миру з країною-агресором, що після завершення війни трансформується у боротьбу підходів до співіснування з РФ (остаточний вигляд цього розмежування залежатиме від того, як закінчиться війна);
- модель економічного розвитку може включати в себе два основні підходи: ліберальну економічну та податкову політику, або соціально орієнтовану державу з жорсткою фіскальною політикою та елементами прямого державного втручання у діяльність підприємств.

Останнє може включати політику зайнятості, яка забезпечує державну підтримку різних груп громадян, які залежать від фінансування з боку держави, таких як працівники бюджетної сфери, пенсіонери, безробітні і т.д. Втрата значної частини економічного потенціалу країни створює складнощі у вирішенні завдань з балансування між цими двома підходами. Перший спрямований на підтримку підприємців, другий – на забезпечення підтримки різних категорій громадян, які залежать від державного фінансування [3].

Рівень відкритості чи закритості українського суспільства до зовнішніх впливів може стати актуальним під час процесу європейської інтеграції України, зокрема, в адаптації законодавства та соціальних норм до стандартів Європейського Союзу. Це може остаточно поділ на тих, хто підтримує прозахідну чи проросійську зовнішню політику. У сфері економіки це виявляється в боротьбі за відкриті торгові відносини з європейським митним простором або за заходи, спрямовані на захист національного виробника. У сфері цінностей це може включати в себе вибір прав та свобод індивіда і захист різних категорій меншин (етнічних, релігійних, гендерних і т.д.) або підтримку традиційних цінностей (національних, релігійних, сімейних). У сфері політики це можна включити в себе вибір між повною інтеграцією до Європейського Союзу або максимальним збереженням суверенітету.

Список використаних джерел :

1. Матеріал сайту «Освіта.ua» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://osvita.ua/vnz/reports/politolog/17433

2. Оберван О. Р. Економічна сутність соціальної політики в умовах формування інноваційної економіки в Україні // Ефективна економіка № 5,

2012. [Електронний журнал]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1143

3. Матеріал сайту «Національний інститут стратегічних досліджень (НІСД)» [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://niss.gov.ua/news/komentari-ekspertiv/politychna-systema-ukrayiny-v-umovakh-viyny

СЕКЦІЯ 10. ОСОБЛИВОСТІ ДІЛОВОГО ІНОЗЕМНОГО МОВЛЕННЯ В СУЧАСНОМУ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

Системно-діяльнісний підхід у вивченні граматичного матеріалу студентів закладів вищої освіти.

Philipp Wasserscheidt, PhD, Associate Professor
Humboldt-University of Berlin, Germany
Пономаренко О.В., викладач, здобувач третього рівня вищої освіти (доктор філософії)
Уманський національний університет садівництва

Виклики сучасного суспільства – це стрімкі зміни свідомості в зв’язку з глобальним прогресом в світі високих технологій, прискорення темпу життя, збільшення об’єму інформації вимагають якісно нових освітніх технологій. На сучасного студента впливають зміни сучасного світу, світ цифровізується, і, як наслідок, традиційні методики навчання втрачають свою ефективність, нові реалії вимагають дослідження та впровадження інноваційних підходів до навчання. Так як ми живемо в світі доступної інформації, викладач перестає бути основним транслятором знань, натомість, він стає наставником, а колаборацію студента та викладача можна розглядати як творчість та фактор мотивації досягнень, де має бути місце професійно-креативній діяльності [1].

Системно-діяльнісний підхід в даному випадку стає інструментом, який допомагає виявити творчі та інтелектуальні здібності здобувачів при вивченні конкретної дисципліни. Навчання, яке базується на даному підході, актуальне тим, що направлене на розвиток саме інтелектуальних здібностей, бажання та вміння оволодівати новими знаннями, набуття навикам ділового спілкування з партнерами та розвитку м’яких навичок.

Системно-діяльнісний підхід орієнтований на створення умов для розвитку творчого мислення, самостійності та готовності до вирішення реальних завдань. Він акцентує увагу на навчальній діяльності як засобі формування знань і вмінь, а також розвитку особистості учня в цілому [2].

До основних критеріїв такого підходу можна віднести: орієнтацію на діяльність, коли здобувач бере активну участь у процесі навчання через різноманітні види діяльності, як-от дослідження, проєкти, обговорення та розв'язання проблем. Системний підхід, який розглядає навчання як складну систему, включно із взаємодією між учителем, учнями, навчальними матеріалами та освітнім середовищем. Усі ці компоненти впливають на процес навчання і взаємодіють між собою. Навчальний контекст має велике значення. Студенти, як правило, вчаться краще, коли навчання вбудоване в їхнє повсякденне життя і має практичну цінність. Розвиток особистості, адже системно-діяльнісний підхід спрямований на розвиток не тільки знань і навичок, а й особистісних якостей учнів, таких як критичне мислення, саморегуляція, комунікативні навички тощо.

Колаборативна діяльність, де акцент робиться на колективному навчанні, коли учні співпрацюють один з одним та обмінюються досвідом і знаннями. Здобувач стає активним учасником процесу навчання, що сприяє глибшому розумінню та запам'ятовуванню матеріалу, набувають навичок самоаналізу та саморефлексії, що допомагає їм навчатися більш ефективно та розвивати свої здібності [3].

При вивченні іноземної мови, зокрема англійської, велика увага приділяється опрацюванню граматичного матеріалу. Системно-діяльнісний підхід в навчанні граматики являє собою комплекс прийомів та методів, які мають застосовуватись на заняттях. Зокрема, можна виділити наступні напрями в розрізі даного підходу:

- створення мотивуючих посилів;
- створення сприятливого середовища, де здобувачі в групі або самостійно знаходять інформацію по визначеним граматичним темам або правилам;
- часта зміна форм і видів роботи;
- використання активних методів навчання.

Мотивація є базою для додаткових зусиль, які має прикласти здобувач, щоб досягти успіху у вивченні іноземної мови, особливо в немовному середовищі. Особливо важлива мотивація у вивченні граматики, так як вона є складною, часом абсолютно незрозумілою. Тому для автоматизації використання граматичних навичок вимагаються додаткові зусилля. До створення сприятливого середовища можна віднести різні організаційні фактори, які опосередковано впливають на процес навчання. Це може бути така атмосфера, де студент не буде боятись зробити помилку, поставити питанні та отримати на нього відповідь, із задоволенням використовувати набутий мовний матеріал. Також сприятливо впливає на процес навчання вільний доступ до джерел інформації. В сучасних умовах найбільше значення набуває використання інформаційних технологій. Систематичність використання під час занять різних технологій надає можливість розмірковувати і зростати ментально та метапізнавально. Крім того, використання онлайн тренажерів, тестів для самоперевірки дозволяють швидше досягнути автоматизації та розуміння граматичного матеріалу. Для навчання граматиці англійської мови в мережі Інтернет існує безліч ресурсів різноманітних рівнів. При їх використанні доцільно враховувати рівень володіння мовою та об’єм наявних знань з відповідної теми.

Використання активних методів має безпосереднє відношення до системно-діяльнісного підходу. Активні методи передбачають залучення здобувачів в процес навчання, при цьому традиційні методи представлення інформації відходять на задній план. Здобувачі вищої освіти – це особлива цільова група, яким важливо розуміти, чому вони виконують ту чи іншу діяльність, інакше досягнути високих результатів та взаєморозуміння буде

неможливо. Саме тому системно-діяльнісний підхід відіграє важливу роль у навчанні граматики іноземної мови, оскільки він сприяє ефективнішому та натуральнішому засвоєнню мовних структур в контекстуальне розумінні, який допомагає студентам розуміти граматичні структури в контексті реальних ситуацій і комунікації [4]. Це дає їм змогу краще оцінювати, коли і як використовувати певні граматичні правила. З цього виходить практичне застосування. Замість вивчення граматики як абстрактних правил, студенти вчаться застосовувати граматичні концепції на практиці під час спілкування іноземною мовою. Це допомагає їм розвивати навички реальної комунікації. Комунікація передбачає співпрацю та обмін досвідом, після чого аналізувати свої помилки, розмірковувати про свій процес навчання та вживати дієвих заходів для покращення своїх навичок у галузі граматики. Інтеграція з іншими навичками дає змогу інтегрувати вивчення граматики з іншими навичками, такими як читання, аудіювання, письмо та розмовна практика. Таким чином здобувачі вчаться самостійно керувати своїм процесом навчання і розвивати стратегії для самоконтролю та самокорекції.

Усі ці аспекти допомагають учням більш ефективно та натурально засвоювати граматику іноземної мови та використовувати її в реальних життєвих ситуаціях. Системно-діяльнісний підхід сприяє розвитку комунікативних навичок і підвищенню мотивації учнів, що робить його важливим інструментом у навчанні іноземних мов.

Список використаних джерел

1. Сергеєва Л.М., Просіна О.В., Ілляхова М.В. Творчість як фактор мотивації досягнень: навчальний посібник. Київ., 2023. 124 с

2. Княжева І.А. Системно-діяльнісний підхід до організації навчального процесу в умовах модернізації вищої освіти. Наука і освіта №7-8. 2013.

3. Пометун О. І., Пироженко Л. В. Сучасний урок. Інтерактивні технології навчання. Київ : «А.С.К.», 2005. 192 с

4. Гнатюк Д.О. Системно-діяльнісний підхід як основа організації ефективного навчання. Педагогічний пошук. 2013. №4. С. 33-37. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/pedp_2013_4_13

Системно-діяльнісний підхід у вивченні граматичного матеріалу студентів закладів вищої освіти.

Пономаренко О.В., викладач, здобувач третього рівня вищої освіти (доктор філософії)
Уманський національний університет садівництва

Виклики сучасного суспільства – це стрімкі зміни свідомості в зв’язку з глобальним прогресом в світі високих технологій, прискорення темпу життя, збільшення об’єму інформації вимагають якісно нових освітніх технологій. На сучасного студента впливають зміни сучасного світу, світ цифровізується,

і, як наслідок, традиційні методики навчання втрачають свою ефективність, нові реалії вимагають дослідження та впровадження інноваційних підходів до навчання. Так як ми живемо в світі доступної інформації, викладач перестає бути основним транслятором знань, натомість, він стає наставником, а колаборацію студента та викладача можна розглядати як творчість та фактор мотивації досягнень, де має бути місце професійно-креативній діяльності [1].

Системно-діяльнісний підхід в даному випадку стає інструментом, який допомагає виявити творчі та інтелектуальні здібності здобувачів при вивченні конкретної дисципліни. Навчання, яке базується на даному підході, актуальне тим, що направлене на розвиток саме інтелектуальних здібностей, бажання та вміння оволодівати новими знаннями, набуття навикам ділового спілкування з партнерами та розвитку м’яких навичок.

Системно-діяльнісний підхід орієнтований на створення умов для розвитку творчого мислення, самостійності та готовності до вирішення реальних завдань. Він акцентує увагу на навчальній діяльності як засобі формування знань і вмінь, а також розвитку особистості учня в цілому [2].

До основних критеріїв такого підходу можна віднести: орієнтацію на діяльність, коли здобувач бере активну участь у процесі навчання через різноманітні види діяльності, як-от дослідження, проєкти, обговорення та розв'язання проблем. Системний підхід, який розглядає навчання як складну систему, включно із взаємодією між учителем, учнями, навчальними матеріалами та освітнім середовищем. Усі ці компоненти впливають на процес навчання і взаємодіють між собою. Навчальний контекст має велике значення. Студенти, як правило, вчаться краще, коли навчання вбудоване в їхнє повсякденне життя і має практичну цінність. Розвиток особистості, адже системно-діяльнісний підхід спрямований на розвиток не тільки знань і навичок, а й особистісних якостей учнів, таких як критичне мислення, саморегуляція, комунікативні навички тощо.

Колаборативна діяльність, де акцент робиться на колективному навчанні, коли учні співпрацюють один з одним та обмінюються досвідом і знаннями. Здобувач стає активним учасником процесу навчання, що сприяє глибшому розумінню та запам'ятовуванню матеріалу, набувають навичок самоаналізу та саморефлексії, що допомагає їм навчатися більш ефективно та розвивати свої здібності [3].

При вивченні іноземної мови, зокрема англійської, велика увага приділяється опрацюванню граматичного матеріалу. Системно-діяльнісний підхід в навчанні граматики являє собою комплекс прийомів та методів, які мають застосовуватись на заняттях. Зокрема, можна виділити наступні напрями в розрізі даного підходу:

- створення мотивуючих посилів;
- створення сприятливого середовища, де здобувачі в групі або самостійно знаходять інформацію по визначеним граматичним темам або правилам;

- часта зміна форм і видів роботи;
- використання активних методів навчання.

Мотивація є базою для додаткових зусиль, які має прикласти здобувач, щоб досягти успіху у вивченні іноземної мови, особливо в немовному середовищі. Особливо важлива мотивація у вивченні граматики, так як вона є складною, часом абсолютно незрозумілою. Тому для автоматизації використання граматичних навичок вимагаються додаткові зусилля. До створення сприятливого середовища можна віднести різні організаційні фактори, які опосередковано впливають на процес навчання. Це може бути така атмосфера, де студент не буде боятись зробити помилку, поставити питанні та отримати на нього відповідь, із задоволенням використовувати набутий мовний матеріал. Також сприятливо впливає на процес навчання вільний доступ до джерел інформації. В сучасних умовах найбільше значення набуває використання інформаційних технологій. Систематичність використання під час занять різних технологій надає можливість розмірковувати і зростати ментально та метапізнавально. Крім того, використання онлайн тренажерів, тестів для самоперевірки дозволяють швидше досягнути автоматизації та розуміння граматичного матеріалу. Для навчання граматиці англійської мови в мережі Інтернет існує безліч ресурсів різноманітних рівнів. При їх використанні доцільно враховувати рівень володіння мовою та об’єм наявних знань з відповідної теми.

Використання активних методів має безпосереднє відношення до системно-діяльнісного підходу. Активні методи передбачають залучення здобувачів в процес навчання, при цьому традиційні методи представлення інформації відходять на задній план. Здобувачі вищої освіти – це особлива цільова група, яким важливо розуміти, чому вони виконують ту чи іншу діяльність, інакше досягнути високих результатів та взаєморозуміння буде неможливо. Саме тому системно-діяльнісний підхід відіграє важливу роль у навчанні граматики іноземної мови, оскільки він сприяє ефективнішому та натуральнішому засвоєнню мовних структур в контекстуальне розумінні, який допомагає студентам розуміти граматичні структури в контексті реальних ситуацій і комунікації [4]. Це дає їм змогу краще оцінювати, коли і як використовувати певні граматичні правила. З цього виходить практичне застосування. Замість вивчення граматики як абстрактних правил, студенти вчаться застосовувати граматичні концепції на практиці під час спілкування іноземною мовою. Це допомагає їм розвивати навички реальної комунікації. Комунікація передбачає співпрацю та обмін досвідом, після чого аналізувати свої помилки, розмірковувати про свій процес навчання та вживати дієвих заходів для покращення своїх навичок у галузі граматики. Інтеграція з іншими навичками дає змогу інтегрувати вивчення граматики з іншими навичками, такими як читання, аудіювання, письмо та розмовна практика. Таким чином здобувачі вчаться самостійно керувати своїм процесом навчання і розвивати стратегії для самоконтролю та самокорекції.

Усі ці аспекти допомагають учням більш ефективно та натурально засвоювати граматику іноземної мови та використовувати її в реальних життєвих ситуаціях. Системно-діяльнісний підхід сприяє розвитку комунікативних навичок і підвищенню мотивації учнів, що робить його важливим інструментом у навчанні іноземних мов.

Список використаних джерел

1. Сергеєва Л.М., Просіна О.В., Ілляхова М.В. Творчість як фактор мотивації досягнень: навчальний посібник. Київ., 2023. 124 с

2. Княжева І.А. Системно-діяльнісний підхід до організації навчального процесу в умовах модернізації вищої освіти. Наука і освіта №7-8. 2013.

3. Пометун О. І., Пироженко Л. В. Сучасний урок. Інтерактивні технології навчання. Київ : «А.С.К.», 2005. 192 с

4. Гнатюк Д.О. Системно-діяльнісний підхід як основа організації ефективного навчання. Педагогічний пошук. 2013. №4. С. 33-37. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/pedp_2013_4_13

Marketplace typology in the auto insurance ecosystem

Olga Ponomarenko, PhD student, lecturer
Uman National University of Horticulture

The formation of an ecosystem for a certain business, in particular auto insurance, is a multi-stage process that includes both a set of measures and many components. This process includes development of relevant insurance products, improvement of customer focus, optimization of insurance business processes, monitoring and automation of the process of purchasing insurance products, digitization of post-sale support of insurance contracts.

It is necessary to emphasize that it is the revision of existing interrelations and the creation of a convenient for all subjects of insurance relations trading platform - insurance marketplace - that is the next and determining step towards the creation of an insurance ecosystem. A marketplace for car insurance can unite insurance services (websites of insurance companies' websites, mobile applications, aggregators), to provide a large and convenient choice of insurance products and provide a convenient electronic interaction for the insurance business community [1].

Insurance marketplaces are online platforms or websites that allow customers to compare, select and purchase insurance policies from different insurance companies [2]. These marketplaces make the process of searching for and purchasing insurance services more convenient and transparent. The main characteristics of insurance marketplaces include comparison of insurance products, choice of insurance coverage, convenience and speed, tips and information, reviews and feedback. Some examples of well-known insurance marketplaces include *Policygenius, Insure.com, Compare.com,* and others. These marketplaces promote competition in the insurance market and help customers find the best insurance solutions for their needs.

In rhe context of auto insurance marketplaces can differ by the type of participants (C2C, B2C, B2B),services offered, methods of monetization (selling traffic, advertising, services), by type of final communications (online commerce, O2O), products offered (goods, services), types of monetization (selling traffic, advertising, services), types of structure (catalog, vertically structured, horizontally structured) [3].

However, within the insurance industry, it is not sufficient to to be considered as an organized system of retail distribution of insurance products and registration of transactions on the insurance market. It is necessary to clarify this term for auto insurance, adding the development of a web-platform, designed for transportation insurance (MTPL, hull insurance) and cargo tracking using blockchain technology.

Insurance marketplaces are now being mistaken for aggregators, which not only provide an opportunity to pre-calculate the cost of an insurance policy (for example, for MTPL), but also display a list of insurance companies, where it is possible to get the given offer at the specified price. insurance companies where you can get the given offer at the specified price. All marketplaces provide an opportunity to calculate the cost of insurance services and the choice of insurance company. However, when calculating on the website of the insurance company itself, and not the marketplace, the cost of the insurance policy may be different.

Marketplaces differ in the type of participants, services offered, methods of monetization and types of structure (table1).

Regardless of the type of marketplace consists of several sections: catalog of insurance products, registration system, personal office of the seller, personal office of the partner, a block that provides payment transactions, a section for recording and processing feedback.

Table 1

Typology of marketplaces in auto insurance

Marketplace	**Attribute**	**Insurance industry**
Topical area	Product	Insurance product
	Service	Coverage
Marketplace types	Horizontal	Insurance policy of different insurance companies
	Vertical	Different insurance products of single insurer
	Global	Insurance and banking products, government services.
Business model	C2C (customer-tocustomer)	Mutual insurance
	B2C (business-tocustomer)	Trading platform for insurance business
	B2B (business-tobusiness)	Trading platform for insurance brokers

Developed by the author based on [3-4]

Interaction with insurance regulatory authorities and portals for the provision of public services is important for the implementation of regulatory functions. The latter is necessary for the possibility of paying taxes and fees that are required by law during the ownership and use of the vehicle. The architecture of the marketplace also includes the creation of high-quality analytical spaces that are used both in the field of business management and in the field of research and development. To do this, it is necessary to approach the formation of the market as a project organization for data collection for underwriting purposes with the prospect of taking into account global risks and developing progressive and cluster products [3].

Also, a more detailed analysis of the marketplace model reveals the possibility of a multiple increase in the number of potential consumers. This is due to the fact that employees of auto enterprises, credit institutions, insurance companies, supervisory authorities, state organizations that do not have a vehicle but are planning to purchase one, will have an access to complete information and insurance services [4]. The availability of analytical tools will further expand the target audience, enabling further integration with the media, educational resources and institutions, research centers, launching targeted startups, and earning money by selling technological solutions.

Partnerships and customer service within the marketplace allow us to prepare the insurance market for the expected digital transformation of the automotive industry and to be proactive in the development and analysis of product offers for insuring self-driving cars and emerging risks in the implementation of new technologies, creates a qualitative basis for the formation of the auto insurance ecosystem.

References

1. McKinsey (2017). Digital disruption in insurance: Cutting through the noise. McKinsey & Company.

2. Environmental, Social and Governance factors in the insurance sector. March 30, 2020. Retrieved from https://www.scor.com/en/expert-views/environmental-social-and-governance-factors-insurance-sector

3. Nicole Fallon (2023). 6 Biggest Business Insurance Risks (and How to Mitigate Them). Retrieved from https://www.businessnewsdaily.com/9024-biggest-business-insurance-risks.html

4. Mark Davis (2022). Identifying and Managing Business Risks. Business essentials.

Наукове видання

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Матеріали XV Всеукраїнської наукової конференції за міжнародною участю

Відповідальний редактор – Непочатенко Олена Олександрівна
Відповідальний секретар – Уляніч Юлія Василівна

Видається в авторській редакції. Редакція не несе відповідальності за зміст матеріалів. Автори вміщених матеріалів висловлюють свою думку, яка не завжди збігається з позицією редакції.

Комп’ютерне верстання Уляніч Юлія Василівна