

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ПОЛТАВСЬКА ОБЛАСНА ДЕРЖАВНА АДМІНІСТРАЦІЯ
ПОЛТАВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Кафедра фінансів, банківської справи та страхування

XI ВСЕУКРАЇНСЬКА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

**«НАУКОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ
НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: ДОСЯГНЕННЯ
ТЕОРІЇ ТА ПРОБЛЕМИ ПРАКТИКИ»**

Посвідчення про реєстрацію в УкрІНТЕІ № 540 від 08.10.2024 р.

м. Полтава, 21 листопада 2024 р.

*Рекомендовано до друку вченою Радою факультету обліку та фінансів
Полтавського державного аграрного університету
(протокол № 3 від 21.11.2024 р.).*

Редакційна колегія:

- **Безкровний О. В.**, к. е. н., доцент, декан факультету обліку та фінансів, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування Полтавського державного аграрного університету;
- **Зоря О. П.**, д. е. н., професор, завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування Полтавського державного аграрного університету;
- **Аранчій В. І.**, к. е. н., професор, перший проректор, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування Полтавського державного аграрного університету;
- **Рудик В. К.**, д. е. н., професор, завідувач кафедри фінансів, банківської справи, страхування та електронних платіжних систем Закладу вищої освіти «Подільський державний університет»;
- **Бражник Л. В.**, к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Полтавського державного аграрного університету;
- **Зайцев Ю. О.**, д. е. н., професор, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування Полтавського державного аграрного університету;
- **Томілін О. О.**, д. е. н., професор, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування Полтавського державного аграрного університету;
- **Кубецька О. М.**, к. е. н., доцент, доцент кафедри економічного аналізу та фінансів Національного технічного університету «Дніпровська політехніка»;
- **Аранчій Д. С.**, к. е. н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Полтавського державного аграрного університету.

Наукове забезпечення розвитку національної економіки: досягнення теорії та проблеми практики : матеріали XI Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Полтава, 21 листопада 2024 року). Полтава : ПДАУ, 2024. 449 с.

У збірнику надруковані матеріали XI Всеукраїнської науково-практичної конференції «Наукове забезпечення розвитку національної економіки: досягнення теорії та проблеми практики». Матеріали надруковані в авторській редакції. Редакційна колегія може не розділяти поглядів авторів. Відповідальність за зміст матеріалів, точність наведених фактів, цитат, посилань на джерела, достовірність іншої інформації та за дотримання норм авторського права несуть автори.

Посвідчення ДНУ УкрІНТЕІ №540 від 08 жовтня 2024 року

*Natalia Bobro,
Ph.D, Doctor of Philosophy,
Director of the digital department
of the European University,
director of the «NooLab & AI»
scientific laboratory of the European University
European University*

DIGITAL TRANSFORMATION OF UNIVERSITIES AS A WAY TO STRENGTHEN THE COUNTRY'S ECONOMIC SECURITY

The rapid advancement of scientific and technological progress, along with the development of new technologies and technical solutions, necessitates bolstering economic security at a national level. The primary strategies for mitigating potential threats in this area lie within the realm of national interests and require strategic oversight. Technological breakthroughs in the world's most economically advanced countries underscore the need for a strategic reassessment of national economic policies to increase competitiveness and facilitate integration into global economic processes. In this context, safeguarding economic security involves building the country's scientific and technological capacity by introducing innovations in key economic sectors and enhancing the training of highly skilled professionals who can drive technological progress. Investment in digital technologies is becoming a priority, contributing not only to economic growth but also to strengthening the resilience of the economic system to external risks, enabling it to adapt to global challenges and trends [1, p. 257].

Human capital has emerged as the primary driver of societal development, surpassing technology and equipment as a competitive advantage. Recognized as a powerful and promising resource, human capital is capable of self-development and growth, with investments in it yielding higher future returns. Thus, human capital, intrinsically linked to the individual, determines competitive success and shapes the human-centered orientation of the economy – often referred to as the new paradigm of «human development».

An essential indicator of a nation's welfare is the sustainability of its socio-economic relations, defined as the ability to withstand adverse external and internal pressures. We concur with S. Yagodzinsky's assertion that «a prerequisite for the stable economic development of the country is the availability of modern and robust educational potential, which plays a direct role in the creation and reproduction of human capital» [2, p. 30].

The integration of modern technologies into the educational process – such as artificial intelligence, e-learning, online learning, and e-learning systems – serves as a key indicator of an educational system's efficiency. Higher education modernization should align with the dynamic demands of the market, fostering the development of highly qualified specialists to enhance labor productivity, social adaptation, and innovative growth. Training personnel to meet market needs and promoting the continuous development of labor potential are strategic objectives that strengthen the

economic security and stability of the system as a whole.

It is widely recognized that innovation is unattainable without advancements in education and science, making their development a priority in current state policies on workforce training, socio-economic growth, and economic security. While the adoption of new educational formats supports the modernization and digitalization of higher education, challenges such as computerization and informatization still need to be addressed.

Thus, human capital is a fundamental component of the Industry 4.0 framework, which calls for a new approach to industrialization. Modern industrialization involves a series of long-term technical and technological processes that drive both quantitative and qualitative advancements in the industrial sector. These include the modernization of infrastructure, research and development, optimization of management processes, and the training of skilled professionals [3, p. 806]. In this context, higher education must not only respond to the needs of the economy but also anticipate them, fostering partnerships with industries to support workforce development and introduce innovations.

Thus, the digital transformation of universities is a key strategy for enhancing national economic security, as it fosters the development of modern human capital aligned with Industry 4.0 demands. By integrating innovative technologies into the educational process, fostering close collaboration with the labor market, and continuously upgrading the infrastructure of universities, an educational system can be developed that not only responds to contemporary challenges but actively contributes to their resolution. Over time, this approach will foster the stability of socio-economic relations, support sustainable societal development, and mitigate risks from external and internal challenges, thereby enhancing the country's competitiveness in the global market.

References:

1. Kubiv, S. I., Bobro, N. S., Lopushnyak, G. S., Lenher, Y. I., & Kozhyna, A. Innovative potential in European countries: analytical and legal aspects. *International Journal of Economics and Business Administration*. 2020. 8(2), p. 250-264. DOI: <https://doi.org/10.35808/ijeba/457>.
2. Yahodzinskyi S. Anthropomorphic information networks and converging technologies: challenge to humanity (vs), step forward? *Artificial intelligence*, 2023. №1. C. 29-35. DOI: <https://doi.org/10.15407/jai2023.01.029>.
3. Bobro, N. The concept of a digital university. *Наукові інновації та передові технології*. 2024. 9(37), pp. 804-811. DOI: [https://doi.org/10.52058/2786-5274-2024-9\(37\)-804-811](https://doi.org/10.52058/2786-5274-2024-9(37)-804-811).

Robertas Kersys,
PhD, associate Professor
Department of Transport Engineering, Kaunas University of Technology;
Perto Pererva
Doctor of Economics, professor
National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute»

PROSPECTS OF INVESTMENT ACTIVITY IN THE TRANSPORT INDUSTRY OF UKRAINE

An important component of the restructuring of the Ukrainian economy at the present stage is the intensification of investment and innovation activities. The processes of economic growth take place due to the growth of investments, their structure and qualitative characteristics change. Attraction of long-term foreign investments and their promotion is one of the priority tasks of Ukraine's economic policy. The problem of the innovation level is studied at the micro level, as well as at the macro level and meso-levels, which determines the competitiveness of an individual enterprise, the formation of the national economic system, and also determines the sectoral aspects necessary for the intensification of innovation activity [1-6].

Investment activity in the transport sector of Ukraine has significant potential for development, especially in the context of European integration, infrastructure restoration after hostilities and the growing demand for efficient transport solutions [1, 3, 6]. We have identified and substantiated several key areas and prospects related to the prospects of investment activity of both domestic and foreign investors.

1. *Restoration and modernization of infrastructure.* After the war, the main challenge will be the reconstruction of destroyed facilities and the modernization of existing infrastructure assets. This covers roads, railways, airports, ports, and river transport. Private and foreign investors can play an important role in financing and implementing new technologies to improve efficiency and safety.

2. *Investments in logistics infrastructure.* There is a growing need to build modern logistics centers and warehouses that will ensure efficient storage and movement of goods. Ukraine has an advantageous geographical position, which allows it to create transport corridors between Europe, Asia and the Middle East. This can attract investors interested in the development of multimodal transportation.

3. *Investments in inland waterways and ports.* The development of river routes, such as the Dnieper, can potentially relieve other modes of transport and contribute to a more efficient use of natural resources. The renewal of the river fleet and port facilities will open up opportunities for investors interested in reducing transport costs and ensuring the sustainability of transportation.

4. *Digitalization and automation.* Investments in digital technologies, such as traffic management systems, real-time traffic monitoring, and electronic document management, can significantly improve the efficiency and transparency of the transportation industry. It will also help to optimize costs and minimize delays, which

is attractive to international investors.

5. *Development of urban and public transport.* An important area is the improvement of urban transport, especially taking into account environmental standards. The development of electric transport and the construction of modern infrastructures (for example, electric vehicle charging stations) can attract the attention of investors interested in «green» technologies and solving problems with road congestion.

6. *Public-private partnerships.* As part of the country's recovery, public-private partnerships can be a key tool for raising capital. The state can offer investors flexible conditions, as well as guarantees that will help protect investments, which is especially important in conditions of economic instability.

7. *Aviation sector.* The reconstruction of airports and the development of regional flights is another promising area that can provide Ukraine with additional income from tourism and international transportation. Investments in airports and air transport services will open up new opportunities for both domestic and international investors.

However, there are also certain challenges: the high level of risk associated with military and economic instability requires significant support from the state to ensure investor protection. In addition, it will be necessary to develop an effective regulatory framework that will stimulate the development of private investment.

In general, the transport industry of Ukraine has great potential for investment, but this requires structural reforms, state support and a clear strategy for the development of the industry.

Список використаних джерел:

1. Стратегія маркетингу логістичних послуг у підприємницькій діяльності: ціноутворення та політика розподілу / П. Г. Перерва [та ін.]. *Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ» (екон. науки): зб. наук. пр.* Харків : НТУ «ХПІ», 2021. № 1. С. 91-97.

2. Перерва П. Г., Кобелєва Т. О. Формування системи моніторингу підприємницької діяльності підприємства [Електронний ресурс]. *Економіка: реалії часу*. 2023. № 1 (65). С. 5-11. URL: <https://economics.net.ua/files/archive/2023/No1/5.pdf>

3. Перерва П. Г. Підвищення конкурентоспроможності машинобудівних підприємств на засадах синергетичного бенчмаркінгу. *Вісник Нац. ун-ту «Львівська політехніка» : зб. наук. праць. Сер. : Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*. Львів : Львівська політехніка, 2015. № 819. С.167-174.

4. Kocziszky G. Compliance risk in the enterprise / G. Kocziszky, M. Veres Somosi, T. O. Kobielieva. *Стратегії інноваційного розвитку економіки України: проблеми, перспективи, ефективність «Форвард–2017»: тр. 8-ї Міжнар. наук.-практ. Internet-конф. студ. та молодих вчених, 27 грудня 2017 р.* / ред.: П. Г. Перерва, Є. М. Строков, О. М. Гуцан; Нац. техн. ун-т «Харків. політехн. ін-т». Харків : Томенко Ю. І., 2017. С. 54-57.

5. Кобелєва Т. О. Електротехнічна галузь України: сучасний стан та

перспективи розвитку. *Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ»* : зб. наук. пр. Темат. вип. : *Технічний прогрес і ефективність виробництва*. Харків : НТУ «ХПІ». 2011. № 26. С. 34-43.

6. Kocziszky G., Veres Somosi M., Kobieliava T.O. Reputational compliance. *Дослідження та оптимізація економічних процесів «Оптимум–2017»* : тр. 13-ї Міжнар. наук.-практ. конф., 6-8 грудня 2017 р. / ред.: О. В. Манойленко, Є. М. Строков. Харків : НТУ «ХПІ», 2017. С. 140-143.

*Kharytonchuk Olena Volodymyrivna,
second master's level higher education recipient;
Levkovets Natalia Petrivna,
candidate of economic sciences, associate professor,
associate professor of the department of finance, accounting and audit
National Transport University*

CHARACTERISTICS AND SIGNIFICANCE OF CYBER SPACE IN THE MODERN WORLD

The use of modern information technologies in state structures, as well as in society as a whole, puts the solution of information security problems among the main ones. The economy, logistics and security of the country increasingly depend on the technical infrastructure and its security. In order to increase the effectiveness of the fight against cybercrime, the developed countries of the world have long ago started the relevant work necessary to create their own cyber security strategy.

The current situation with cybercrime requires constant improvement of methods of combating cybercrime, development of information systems and methods aimed at ensuring cyber security of the country. The necessary tasks are the development of a national cyber security strategy, which will include tactical and strategic priorities and tasks in this area for state bodies. The issue of cyberspace security and the fight against cybercrime is relevant both at the international level and at the level of an individual country, and therefore requires further consideration.

Cyberspace - an environment (virtual space) that provides opportunities for communication and/or the implementation of social relations, formed as a result of the functioning of compatible (connected) communication systems and the provision of electronic communications using Internet and/or other global data transmission networks [1].

The objects of cyberspace are living beings and their groups, which are able to perceive, remember and process information, as well as to exchange it, among which, first of all, a person, certain layers of society and society as a whole, the state, natural and artificial informative relations between them and their formation and use, as well as material and immaterial objects and processes aimed at generating, perceiving, memorizing, saving, processing and exchanging information. Subjects of cyberspace are a person, society, state, as well as a living being capable of receiving, remembering and processing information, as well as exchanging it.

New destructive practices are developing in cyberspace, including criminal use of the Internet (cybercrime), espionage with political or economic goals, as well as attacks on critical infrastructure (transportation, energy, communication, etc.) with the aim of sabotage. Based on governmental or non-governmental actors, these cyberattacks [2]:

- are not limited by borders or distance;
- are anonymous, and it is very difficult to really identify the real culprit, who often acts under the cover of bot networks or intermediaries (proxies);
- can be carried out with relative ease, with little cost or risk for the attacker.

Cyberspace is a very complex phenomenon that combines reality and virtuality, material and immaterial, abstraction and reality.

Cyberspace has the following properties:

- length;
- unity of discreteness and continuity;
- materiality and immateriality;
- abstractness and validity;
- the reality of general impact [2].

Cyberspace has its own dimension (length), which is determined by the number of available tangible and intangible objects for a given period of time. When the extent of cyberspace from the point of view of the presence of material objects is limited by the surface of the globe, then from the point of view of the presence of immaterial objects, the extent of cyberspace is practically unlimited. Processes that take place in cyberspace have, mainly, both a discrete and a continuous character. But they are complementary to each other, and often densely interconnected, which ensure the existence and development of this space.

Cyberspace includes both material components, for example, means of computing, means of communication, material components of telecommunication networks, writing algorithms and codes, etc., as well as immaterial - information, code reading processes, information transfer processes, etc. But at the same time, it is necessary to note that under materiality, in this case, we understand, in contrast to the philosophical understanding, everything that can be seen, felt or touched.

Cyberspace, in general, cannot be seen, felt, heard or touched. It, and especially the processes that take place in it, is perceived by a person as something abstract. But individual components of this space can not only be seen, but also touched. But cyberspace could neither form nor develop by itself. Motivational motives were needed. These motivating motives are the activity of a person, society, their efforts to improve their personal and public life, personal and social development, improvement and expansion of information exchange, etc [2].

They aim to threaten the uninterrupted functioning of information and communication systems used by citizens, enterprises and administrations, and even the physical integrity of the infrastructure, which is of crucial importance for national security. Today, the main topic of discussion in the world should be strengthening cyber security and reducing the number of cyber attacks in cyberspace. This problem needs to be solved as soon as possible, since the created samples of cyber weapons are characterized by a global reach, an almost instantaneous impact without any way of receiving a warning about its use.

REFERENCES:

1. Law of Ukraine On Basic Principles of Cyber Security of Ukraine [Electronic resource]. Access mode: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2163-19/ed20171005#n17> (date of application 05.11.2024)
2. Dubov D.V. Cyber security: global trends and challenges for Ukraine / D.V. Dubov, M.A. Maroya - K.: NISD, 2021. 30 p.

*Kateryna Klymenko,
Ph.D. (Econ.), Senior Researcher, Head of the Budget Policy and Finance of
the Institutional Economic Sectors Department;
Nataliia Ukhna,
Ph.D. (Econ.), Head of the Organisational and Scientific Department
SESE «The Academy of Financial Management»*

STRATEGIC GUIDELINES FOR IMPLEMENTING SUSTAINABILITY REPORTING BY ENTERPRISES IN UKRAINE

The analysis of issues concerning the Sustainable Development Goals (SDGs) and their corresponding reporting mechanisms is of paramount importance given the complex global challenges presently faced. It is essential to facilitate a transformation of socio-economic systems towards sustainability and resilience to effectively respond to and mitigate these challenges.

Since 2015, when the member states of the United Nations adopted the 2030 Agenda for Sustainable Development, which outlines 17 Sustainable Development Goals (SDGs) as a universal call to action, there has been a critical need for a robust reporting system for the SDGs. This system is essential for monitoring, evaluating, and adjusting strategies aimed at eradicating poverty, protecting the planet, and promoting peace and prosperity for all. This subject is particularly relevant given the increasing global crises, including climate change, the COVID-19 pandemic, and geopolitical instability. These challenges complicate the pursuit of the SDGs and highlight the necessity for adapting existing reporting frameworks to respond to new realities. There is a growing demand for unified reporting methods that ensure data comparability across countries and regions, while also addressing the systemic interconnections among various goals and indicators.

The analysis of both methodological and practical dimensions related to the reporting of Sustainable Development Goal (SDG) accomplishments is essential for reinforcing the mechanisms that monitor sustainable development. This understanding supports informed decision-making processes across all governance levels, from local initiatives to global strategies.

On October 8, 2024, the Cabinet of Ministers of Ukraine approved the Strategy for the Implementation of Sustainability Reporting by Enterprises [1]. This Strategy outlines the objectives, goals, and key tasks needed to establish and disclose information regarding sustainable development by Ukrainian enterprises, following the common methodological principles adopted by EU member states. This initiative is vital for Ukraine in its pursuit of European Union membership status.

The Strategy aims to achieve the following objectives:

1) to implement the preparation, submission and disclosure of sustainability reports by enterprises in Ukraine, following the European Sustainability Reporting Standards (ESRS);

2) to establish procedures for auditing sustainability reports and develop an effective mechanism for monitoring the quality of these audit services in Ukraine.

The implementation of the Strategy aims to achieve the following objectives:

- to ensure that Ukrainian legislation on sustainability reporting is harmonized with EU requirements in this field.
- to facilitate the preparation, submission, and publication of reports by companies following the European Sustainability Reporting Standards (ESRS).
- to provide users of sustainability reports with reliable and objective information to evaluate the environmental and social impacts of companies' operations.
- to create conditions that are comparable to those in the European Union for Ukrainian companies operating in international capital markets.
- to increase the flow of investments into companies that prepare and publish sustainability reports.

The approval of the Strategy for Implementing Sustainability Reporting by Enterprises represents a significant step forward in promoting responsible and transparent business practices in Ukraine. This initiative seeks to integrate sustainability reporting as a strategic measure to support European integration and to modernize the corporate reporting framework in alignment with international standards.

The government's endorsement of this strategy establishes a regulatory foundation for the adoption of European Reporting Standards (ESRS) and the development of an effective auditing system for these reports. The primary goals of this initiative include enhancing the transparency of Ukrainian companies, improving their competitiveness in international capital markets, increasing their appeal to investors, and facilitating the systematic monitoring of progress toward the Sustainable Development Goals at the corporate level.

References:

1. Government approves the Strategy for Implementation of Sustainability Reporting by Enterprises. URL: <https://www.kmu.gov.ua/en/news/uriad-skhvalyv-stratehiu-zaprovadzhennia-pidpriemstvamy-zvitnosti-zi-staloho-rozvytku>.

*Matviienko Yaroslav, student, postgraduate student;
Tsviliy Sergiy,
candidate of economic sciences, docent, associate professor of the
Department of tourism, hotel and restaurant business,
National University «Zaporizhzhia Polytechnic»*

FORMATION OF HR STRATEGY OF A TOURIST ENTERPRISE IN THE GLOBAL CONDITIONS OF BUSINESS DEVELOPMENT

With the transition to global conditions for the functioning and development of domestic business, fundamental changes are taking place in the management system of tourist enterprises. The consequence of such changes is the introduction of new approaches to the quality of the management system of a modern tourist organization and new requirements for management personnel [1]. It is not enough for modern personnel services of tourist enterprises to issue orders and store personnel information. They should gradually transform into centers for the development and implementation of a labor organization strategy, the purpose of which is to increase the functional, creative return and activity of personnel, the development and implementation of personnel development programs, ensuring fair wages, etc [2].

Today, the personnel of a tourist organization is defined as its most important subsystem, the action of which has a significant impact on the strategic results of its activity. The HR policy should be aimed at increasing the company's labor efficiency and personnel potential. In the global conditions of business development, the activity of a tourism enterprise is influenced by factors of the external and internal environment, which were previously not taken into account at all or had a minor impact on the process of achieving the company's goal. The main factor of the internal environment of a tourist enterprise is the availability of qualified staff, rational composition, structure, level of loyalty and professionalism. That is why the issue of effective formation of personnel potential and rational personnel management comes to the fore. It is known that the process of managing the personnel potential of the company is built on functional subsystems, which include the formation of personnel potential based on planned needs, development of personnel potential, implementation of personnel policy and strategy, management of the quality of working life, management of the process of using personnel potential [3]. The assessment of personnel potential is based on cost, income and comparative approaches. When analyzing personnel potential, quantitative and qualitative indicators are usually used.

The strategy of effective formation and use of personnel potential of the tourism company should be based on a unique management model, which should combine the principles, goals, tasks, functions of management in the system of the management mechanism [4]. The main goal of managing personnel potential at a tourist enterprise is to create favorable conditions for its rational use. Achieving this goal is based on the following directions: development of personnel potential policy, forecasting of personnel needs, formation of optimal personnel structure, monitoring of personnel potential. In order to ensure the effectiveness of the formation and use of

the personnel potential of a tourist enterprise, a concept of the quality of working life should be developed, which is based on the following approaches: fair remuneration for work, provision of favorable working conditions, creation of opportunities for personnel development, professional growth, favorable conditions for communication in the workforce, provision labor stimulation. The personnel management model, as an element of the personnel strategy of the domestic tourism company, should determine the conditions for the formation of the latest moral values, improvement of creative and organizational activity, and the formation of a humanized organizational culture.

It should be noted that traditional methods of assessing personnel potential (analysis of personnel information, interviews, employee surveys, evaluation of professional knowledge and skills, etc.) have a superficial character and a basic statute in the process of forming the personnel strategy of a tourism company and do not take into account such an important parameter as the effectiveness of attracting and use of personnel. It is considered expedient to assess the staffing potential of a tourist organization to use the staff profitability indicator, which can be presented as a three-factor model, the elements of which are the profitability of the sale of tourist services, the share of the sale of a tourist product by individual consumer segments in the total volume of sales, the average annual production of a tourist product by one employee.

The main ways to stimulate, motivate and support the staff of the tourism enterprise during the war can be: support and sympathy (it is important that the management shows its support and sympathy to the staff during this difficult period. This may be necessary to make them feel that they belong to the team and support each other); material incentives (it is important that management provides its employees with the necessary material resources and tools for effective work. This may include ensuring safety and protection from hazards, as well as adequate wages and other benefits); training and development (during wartime, employees may need new knowledge and skills for effective work. Therefore, it is important to provide training and development of employees so that they are ready for various challenges and fulfill their duties); cooperation and communication (it is important that management creates conditions for cooperation and communication between employees. This can help ensure effective coordination and real-time problem solving).

References:

1. Tsviliy S., Gurova D., Kuklina T. Research of the specifics of providing tourist education in the latest conditions: marketing approach. *Role of science and education for sustainable development* : monography ; Part 2.13. University of Technology, Katowice, Poland, 2021. P. 252-266.
2. Маркетинг в туризмі : навчальний посібник / С. М. Цвілій, Т. С. Кукліна, В. М. Зайцева. Запоріжжя : НУ «Запорізька політехніка», 2022. 260 с.
3. Tsviliy S., Gurova D., Zhilko O., Zaitseva V. Professional online training of specialists for the domestic tourism and recreation industry. *Digital macro trends and*

technologies of the XXI century: monograph. Part I ; Edited by I. Tatomyr, Liubov Kvasnii. Czech Republic. Praha: OKTAN PRINT, 2022. P. 158-170.

4. Tsviliy S., Gurova D., Bulatov S. Reserves for reduction of labor capacity of hotel and restaurant product and their effective use in the enterprise personnel management system. *Инфраструктура рынка*. 2020. № 47. С. 123-128.

Murashko Andrii,
student, bachelor's degree;
Tsviliy Sergiy,
candidate of economic sciences, docent, associate professor of the
Department of tourism, hotel and restaurant business,
National University «Zaporizhzhia Polytechnic»

MANAGEMENT OF STRATEGIC CHANGES OF TOURISM ENTERPRISES

In the modern conditions of domestic business, changes in the economy are implemented through the modification of the existing state, that is, due to production, market, organizational, financial, technological, social, political relations, which affect the qualitative criteria of the effectiveness of a specific economic entity (enterprise, firm) [1]. In such cases, in order to preserve the viability, functionality and a certain level of competitiveness of the tourist enterprise and its product on the market, as well as to ensure the effectiveness of its activities, one of the first changes should be changes in the management organization, changes in the structure of economic algorithms, business processes, relations, and as well as organizational changes in the ways, methods and technologies of organizing the regulation of these processes and relations.

In economic science, organizational changes are the least studied from the standpoint of strategic management, which is why it is advisable to place the main emphasis in the management system of a tourist company precisely on strategic aspects. Practice proves that the scope and nature of changes are determined, first of all, by the business environment in which economic processes take place, which confirms the opinion about the expediency of their classification according to strategic features [2]. Thus, strategic organizational changes in the business environment of the functioning of tourist enterprises are facilitated by new economic and market models, methods, technologies for the production of tourist products, and relations with consumers. Carrying out strategic organizational changes is an effective mechanism for supporting and developing the management system of a tourist enterprise. Change management, in turn, is a structured approach to moving individuals and teams from a current state to a desired future state. The goal of this organizational process is to empower staff to accept and support change in their current business environment.

It is theoretically proven that the management of strategic changes should be considered as a project management process, in which strategic changes of the project should be formally presented and approved, bordering on such areas of activity of the tourism organization as changes: structure, technology, strategy, relations and behavior of personnel. Strategic change management requires creative marketing to ensure communications and understanding of leadership styles and group dynamics. As part of organizational transformation projects, change management synchronizes the expectations of different groups, organizes communications, integrates teams and manages the training of people [3]. Thus, the management of strategic changes of a

tourism organization operates with indicators: leadership, communication effectiveness and acceptance of the need for strategic changes to develop accurate transition strategies in order to avoid failures in the process of transformation of a tourism company in the direction of achieving programmatic strategic goals or solving problematic situations when making changes. Implementation of this approach can be achieved in the following ways: using effective communication strategies; development of an active scheme for updating the business idea of a tourist company; counseling staff on the leveling of anxiety from changes. In general, strategic changes should provide the tourism enterprise with targeted business advantages.

References:

1. Маркетинг в готельно-ресторанному господарстві: навч. пос. / С. Цвілій, Т. Кукліна, В. Зайцева. Запоріжжя : НУ «Запорізька політехніка», 2023. 260 с.
2. Маркетинг в туризмі : навчальний посібник. / С. М. Цвілій, Т. С. Кукліна, В. М. Зайцева. Запоріжжя : НУ «Запорізька політехніка», 2022. 260 с.
3. Цвілій С.М., Кукліна Т.С., Жилко О.В. Організаційні компоненти в управлінні бізнесом вітчизняного туристичного підприємства. *Економіка та суспільство*. 2022. № 36. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1168> (дата звернення: 15.10.2024).

*Rus'ev Denys,
student, bachelor's degree;
Tsviliy Sergiy,
candidate of economic sciences, docent, associate professor of the
Department of tourism, hotel and restaurant business,
National University «Zaporizhzhia Polytechnic»*

PRODUCT POLICY MANAGEMENT SYSTEM OF AN INTERNATIONAL TOURISM BUSINESS COMPANY

Under the conditions of the growing level of business globalization and increased competition between the subjects of the tourism industry, the problem of ensuring their competitiveness arises. The relevance of the problem increases in the context of Ukraine's integration into the global economic space, the entry of companies into the international market and the expansion of the circle of potential competitors.

The management concept of a travel company represents a system of ideas, principles, and ideas that determine the purpose of the organization's functioning, the mechanisms of interaction of the subject, the object of management, and the quality of relations between individual links of the internal structure [1]. In turn, the strategies for creating a product policy act as tools for achieving goals, for the successful implementation of the chosen strategic set within a certain management concept.

Under the conditions of active implementation of marketing technologies in the economic activity of an international company, considerable attention should be paid to the study of the factors of the marketing environment [2]. Taking into account the specifics of the tourism business in a strategic aspect made it possible to single out a model for the analysis of the operating environment of a tourist enterprise, which consists of 2 blocks: diagnostics of the macro- (PEST-analysis) and diagnostics of the micro-marketing environment of the functioning of an international tourist enterprise.

The company's product policy should provide for the solution of fundamental problems related to: optimization of the structure of the offered products in general, including from the point of view of their belonging to different stages of the life cycle; development and introduction to the market of new tourist products. The following marketing goals are promising for a modern international tourism business company: gaining a sufficient share of the all-Ukrainian recreational tourism market; reducing the cost of providing tourist services due to the use of modern developments in the field of management and strategic marketing; compliance with the motivational policy when working with personnel; involvement of highly qualified personnel [3].

The formation of the product policy management system of a tourist firm should be carried out in the following directions: study of the market, trade situation, forecasting of demand for services; study of sources of service implementation; using opportunities and creating additional sources for renewing resources; implementation of a policy of tactical pricing, which depends on the demand and supply of services; conducting advertising events; application of progressive forms of implementation of

tourist services; customer service; use of credit resources to expand tourist activities.

It is appropriate to emphasize that the implementation of marketing measures in the product policy management system of an international tourism business firm should be based on: the choice of marketing indicators of the firm's activity and their marginal values; development of a single methodology for the formation of an integral marketing indicator aimed at identifying the level of the company's crisis state; substantiation of the specifics of the calculation of this indicator for the company.

References:

1. Маркетинг в туризмі : навчальний посібник / С. М. Цвілій, Т. С. Кукліна, В. М. Зайцева. Запоріжжя : НУ «Запорізька політехніка», 2022. 260 с.

2. Tsviliy S., Gurova D., Kuklina T. Marketing competitiveness of hotel and restaurant enterprise: theoretical approach and methods of definition. *VUZF Review*. Republic of Bulgaria, VUZF University of FBE, 2021. Vol. 6. №2. June. P. 30-41. URL: <http://papersvuzf.net/index.php/VUZF/article/view/163/157> (дата звернення: 15.10.2024).

3. Маркетинг в готельно-ресторанному господарстві: навч. пос. / С. Цвілій, Т. Кукліна, В. Зайцева. Запоріжжя : НУ «Запорізька політехніка», 2023. 260 с.

*Teslia Valeriia,
student, bachelor's degree;
Tsviliy Sergiy,
candidate of economic sciences, docent, associate professor of the
Department of tourism, hotel and restaurant business,
National University «Zaporizhzhia Polytechnic»*

DEVELOPMENT AND JUSTIFICATION OF THE MARKETING STRATEGY OF THE TOURIST ENTERPRISE

The post-war domestic economy of tourism has certain promising factors for the further improvement of the economic strategy at all levels of management [1]. Modern firms in the field of tourism should take into account a number of factors that affect the effectiveness of the marketing strategy and make up the business environment, the strength of competition, and economic potential. The marketing approach is a universal basic direction in the process of creating and promoting services by travel companies. The marketing system, as a subsystem of management, exists in any organization, however, the degree of its development and effectiveness has significant differences. In organizational terms, in large and medium-sized firms, the management link of the marketing system is represented by special services and departments, and in small firms it can be directly one of the managers of the middle link [2].

It is known that modern marketing planning in the tourism business is a complex system that includes a strategic planning subsystem and a marketing planning subsystem (complex of operational and current plans) [3]. Marketing planning, in turn, includes the development of plans for the implementation of the company's strategic program and includes the following sections: summary of control indicators; current marketing situation; dangers and opportunities; tasks and problems; marketing strategy; action program; budget; control procedure [4].

It has been established that the strategy of marketing management in the tourism business is a choice and reflective tracking of general directions of behavior on the market in the future, taking into account the specific value orientations of a particular firm. The main stages of the tourism company marketing strategy development model are: analysis of the enterprise environment, definition of the mission and goals, strategy selection, strategy implementation, evaluation and control of strategy implementation. At the same time, each of the stages has its own target orientation, specificity, independent and integral character. A marketing strategy allows a travel company to optimally use resources to achieve its goals.

The marketing strategy in the management system of a tourist company should have a complex, regular nature, and for its successful implementation, it is advisable to develop and implement an appropriate approach, the essence of which is the interdependent development at the enterprise as a socio-economic subsystem of strategic marketing, which determines the goals and content of the management process, and the organizational subsystem that determines the form of existence of such a process. In general, the development and justification of the tourism firm's

marketing strategy is the process of creating and implementing a general program of actions. The main goal of this strategy involves the effective allocation of resources to master the target market. The process of forming a marketing strategy should be well-founded and detailed. Almost every stage of this process needs attention and analysis.

References:

1. Цвілій С. М., Кукліна Т. С., Каптюх Т. В. Бюджетування в менеджменті туристичних МСП в умовах післявоєнного відновлення бізнесу. *Таврійський науковий вісник. Серія: економіка*. 2022. №12. С. 64-70.

2. Маркетинг в туризмі : навчальний посібник / С. М. Цвілій, Т. С. Кукліна, В. М. Зайцева. Запоріжжя : НУ «Запорізька політехніка», 2022. 260 с.

3. Цвілій С.М., Корнієнко О.М. Посткоронавірусне відновлення бізнес-активності мікропідприємств сфери гостинності регіону. *Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського. Серія: Економіка і управління*. Том 32(71). Київ : ВД «Гельветика», 2021. № 3. С. 73-78.

4. Маркетинг в готельно-ресторанному господарстві: навч. пос. / С. Цвілій, Т. Кукліна, В. Зайцева. Запоріжжя : НУ «Запорізька політехніка», 2023. 260 с.

*Vizirenko Natalia,
student, bachelor's degree;
Tsviliy Sergiy,
candidate of economic sciences, docent, associate professor of the
Department of tourism, hotel and restaurant business,
National University «Zaporizhzhia Polytechnic»*

CONSUMER LOYALTY POLICY IN THE STRATEGIC MARKETING OF A TOURIST COMPANY

Today, there are many players in the tourism market, who mostly provide identical or similar vacation programs to target consumers [1]. This determines the difficulty of creating competitive advantages that would be able to make the company's product unique and inimitable, and its brand known and recognizable to consumers. Now marketing as a process is developing in the «direction from product-dominant logic to service-dominant logic». Identical services are provided by many travel firms, which fixes the status of certain segments of the travel market with a high level of competition. When choosing a service, consumers are guided by its price and quality, but in the case of the similarity of the specified criteria of compliance with the buyer's requirements in several companies, the client begins to look for additional advantages that would more fully satisfy his request. Such a situation stimulates travel firms to form package offers with the appropriate inclusion of a range of additional services for consumers, and also activates actions to create loyalty programs for the long term.

Strategic marketing of a tourist company represents the development of a long-term program for the development of the tourist business, which is aimed at meeting the needs of customers in the tourist service and achieving the profitability of the tourist company in the conditions of the variability of the external environment of its environment [2]. The principles of building a tourism company's strategic marketing system can be grouped into several large blocks, namely: defining the strategic goal of the business; situational analysis; formation of strategies; resource allocation and control. The practice of business architecture of subjects of the economic system shows that in domestic tourism companies, the marketing strategy does not always coincide with the established business process of the enterprise. Thus, the most relevant method of analyzing the environment is SWOT analysis in the following forms: SWOT analysis reflecting relationships with clients; SWOT analysis reflecting the state of the foreign tourist market; SWOT analysis, which makes it possible to assess the company's strengths and weaknesses based on the main business processes [3].

Therefore, the loyalty policy of a travel company should be an activity aimed at ensuring sustainable loyalty to the brand by means of long-term material and non-material stimulation of consumers, which manifests itself in reducing the latter's sensitivity to the actions of competitors. In contrast to the existing ones, the given definition reflects the purpose of loyalty formation, the method of its achievement and the final result in a strategic perspective. In general, the mechanism of formation

of client-oriented strategies by tourist companies creates conditions for the development of a marketing strategy taking into account the loyalty of consumers for the market of tourist services. The results of the study of the essence, types and methods of evaluating the levels of loyalty will allow to build a concept of formation of the strategy of a tourist firm with an orientation on the loyalty of tourists, as well as on the maximization of the company's profit. In turn, the loyalty program should highlight a certain balance of interests between the company's goals and customer priorities, exclude confrontations regarding the different points of view of both parties on the level of service, quality of services, the company's pricing policy, etc.

References:

1. Цвілий С. М., Корнієнко О. М. Посткоронавірусна маркетингова політика утримання лояльних споживачів готельно-ресторанного продукту. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2021. № 42. С. 50–55.
2. Маркетинг в туризмі : навчальний посібник. / С. М. Цвілий, Т. С. Кукліна, В. М. Зайцева. Запоріжжя : НУ «Запорізька політехніка», 2022. 260 с.
3. Маркетинг в готельно-ресторанному господарстві: навч. пос. / С. Цвілий, Т. Кукліна, В. Зайцева. Запоріжжя : НУ «Запорізька політехніка», 2023. 260 с.

*Андрушкевич Наталія Віталіївна,
к.е.н., доцент кафедри менеджменту та
соціально-гуманітарних дисциплін
Черкаська філія ПВНЗ «Європейський університет»*

КЛЮЧОВІ ФАКТОРИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Ефективність менеджменту підприємства – це здатність управлінських структур і процесів забезпечувати досягнення стратегічних цілей організації з мінімальними витратами ресурсів. Важливими теоретичними аспектами ефективності менеджменту підприємства є: Системний підхід. Системний підхід передбачає розгляд організації як складної системи, що включає взаємопов'язані елементи і процеси. Стратегічне управління. Ефективність менеджменту підприємства безпосередньо пов'язана з умінням управлінських кадрів розробляти та реалізовувати стратегії розвитку організації. Управління процесами. Управління процесами передбачає постійну оптимізацію бізнес-процесів організації з метою підвищення ефективності роботи підприємства. Управління ресурсами. Ефективність менеджменту також визначається вмінням ефективно використовувати ресурси організації, такі як фінансові, технічні, інформаційні та людські ресурси. Культура організації. Ефективне управління передбачає створення сприятливої робочої атмосфери, що сприятиме розвитку співробітників, комунікації та інноваціям [1].

Існують різні стилі управління, але основна суть ефективного менеджменту залишається єдиною, незалежно від галузі, в якій працює компанія. Незважаючи на значний обсяг ресурсів, завдання щодо забезпечення бізнесу та надання нових можливостей, як і раніше, знаходиться в руках «активного менеджера». Сучасний підхід до ефективного та активного управління може бути структурований за семи вимірами: зупинка цілей; прозора комунікація; почуття власності; час спілкування; почуття командної роботи; визнання; визначення, моніторинг та крім цього гарантія результативності системи управління підприємством є ключовими аспектами успішного функціонування організації в умовах конкурентного ринку. Це необхідно для розробки нових цілей, принципів і методів управління, які відповідають потребам клієнтів, що змінюються, і вимогам ринку.

Результативність управління підприємством відображає здатність досягнення поставленої мети, виконання місії і в тому числі успішного функціонування в умовах конкуренції.

Вона проявляється через: прийняття та, крім цього, втілення якісних управлінських рішень; оптимізацію витрат на управління; забезпечення відсутності браку у виробництві; своєчасне виконання виробничих програм і в тому числі наявність відповідної матеріально технічної бази; оптимізовану систему управління запасами на складах компанії; комплекс процедур підбору та оцінки персоналу; систему стимулювання праці працівників; сприятливу атмосферу в колективі; ефективну систему внутрішньокорпоративного

спілкування.

Оцінка ефективності управління підприємством є методом визначення успішності діяльності компанії та її підрозділів на основі певних показників.

Серед ключових завдань ефективного управління виділяється таке: створення та розвиток на кожному підприємстві культури нового типу, що базується на розвитку та, крім цього, практичному застосуванні методів інтелектуального всеосяжного керівництва і в тому числі соціальної відповідальності керівників; створення умов та мотивації для успішного формування та використання людського капіталу підприємства; сталий розвиток інноваційних, інтелектуальних стратегій, спрямованих на досягнення результатів.

При вивченні теоретичних аспектів ефективності менеджменту підприємства ключовим аспектом є визначення критеріїв. Критерій є певною ознакою чи набором ознак, спираючись на які формується висновок про стан підприємства. Однією з основних вимог до цієї системи вважається необхідність, щоб кожен із новачків відповідав обраному критерію і відбивав вплив оцінюваного елемента на динаміку критерію ефективності управління [2].

Критерії ефективності менеджменту включають такі параметри: дієвість - ступінь досягнення цілей організації; економічність - співвідношення необхідного і фактичних витрат ресурсів; якість - відповідність характеристик продукції (послуг) стандартам та вимогам споживачів; прибутковість - співвідношення між доходами та сумарними витратами; продуктивність - співвідношення обсягу продукції (послуг) за певний період і витрат ресурсів, відповідних даному обсягу продукції; якість трудового життя - умови праці працівників; інноваційна активність - впровадження нововведень у різних функціональних галузях діяльності організації.

Незважаючи на наявність системи критеріальних показників в економічній науці, які відображають ефективність управління підприємством, існує ряд причин, які ускладнюють їх застосування на практиці. Це зумовлює необхідність подальшого пошуку методів і навіть різних способів вдосконалення процесу оцінки ефективності управління підприємством.

Результативність управління визначається ступенем взаємодії свідомої управлінської діяльності із законами ринкової економіки.

Найважливішим резервом підвищення ефективності всього суспільного виробництва є підвищення якості прийнятих рішень, яке досягається шляхом удосконалення процесу прийняття рішень.

Список використаних джерел:

1. Швед В. В., Парчевська Т. А. Сутність методів управління як основа ефективного управління підприємством. Подільський науковий вісник. 2022. № 3(23)- 4(24). С. 112-117.

2. Пащенко О. П., Васьківський О. П., Куліш Н. Теоретичні аспекти оцінки ефективності менеджменту підприємства. Приазовський економічний вісник. 2020. Вип. 1(18). С. 119-125. URL : http://rev.kpu.zp.ua/journals/2020/1_18_ukr/24.pdf.

*Антосюк Віталій Русланович,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня;
Капленко Галина Вікторівна,
д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки та
публічного управління
Львівський національний університет імені Івана Франка*

ДІЯЛЬНІСТЬ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

Страховий ринок є важливою частиною економіки, що зменшує фінансові втрати від непередбачуваних подій. Розвиток науки, техніки та політична інтеграція збільшують ризики для суспільства. Надійна робота страхового ринку забезпечує захист і підтримує соціальну стабільність.

Під час вторгнення РФ страхові компанії зіткнулися з труднощами, що негативно вплинуло на страховий ринок, зменшивши премії і ускладнивши виїзди на місця страхових випадків. Військові дії на території України обумовлюють не тільки невизначеність, яка негативно впливає на довіру споживачів до страхових компаній, але й на загальну стабільність ринку. Українські страховики під час воєнного стану зіткнулися з багатьма труднощами: зростання страхових випадків через воєнні дії, обмеження доступу до інформації, логістичні проблеми, фінансова нестабільність та зміна споживчої поведінки. Але досвід роботи в онлайн-режимі під час COVID-19 допоміг швидко адаптуватися до нових умов.

Будь-які дії в умовах війни супроводжуються високим рівнем непередбачуваності та економічною кризою. Закон України «Про правовий режим воєнного стану» [1]. визначає воєнний стан як особливий режим, введений при збройній агресії або загрозі державній незалежності. Він надає органам влади та військовому командуванню повноваження для забезпечення безпеки та обмежує права і свободи громадян та юридичних осіб на час дії цих заходів.

В першій половині 2024 року страховий ринок України показав значне зростання попри виклики війни та економічну нестабільність:

1. У 1 півріччі 2024 р. валові страхові премії зросли до 24 210 млн грн порівняно з 21 355 млн грн у 2023 р., що свідчить про збільшення попиту на страхові продукти. Зокрема, зростання було зафіксовано в преміях, отриманих від фізичних осіб та підприємств. Премії за класами страхування, іншими ніж життя, становили 21 572 тис грн, що також більше порівняно з попереднім роком.

2. За 6 місяців 2024 р. укладено 16 177 тис. договорів страхування. Більшість з них (15 620 тис.) стосувалася страхування, яке не пов'язане зі страхуванням життя. Договорів страхування життя було значно менше — всього 557 тис.

3. Валові страхові виплати зросли до 9 959 млн грн у першому півріччі 2024 року, порівняно з 7 818 млн грн у 2023 році. Виплати за іншими класами

страхування, окрім життя, склали 9 314 тис грн, також перевищуючи показники 2023 року. Чисті страхові виплати збільшилися до 9 089 млн грн, підтверджуючи загальний тренд до зростання страхових випадків і виплат.

4. У 2024 році технічні резерви страхових компаній склали 32 086 млн грн, що менше, ніж 42 482 млн грн у 2023 році через вихід компаній з ринку. Нові методи розрахунку резервів з січня 2024 року призвели до зниження резервів на 1% в липні, хоча у II кварталі вони зросли на 3%. Прийнятні активи для розрахунку капіталу на 1 квартал 2024 року становили 56 740 млн грн, що на 2 161 млн грн більше, ніж у 2023 році.

5. У 2024 році кількість страхових компаній в Україні зменшилася з 115 до 90. З них 82 подали звітність, що свідчить про посилення регулювання. Кількість компаній, які займаються страхуванням життя, залишилася на рівні 12. З реєстру вилучено 8 компаній, що більше, ніж 7 у 2023 році, підтверджуючи тенденцію до зменшення кількості гравців на ринку.

У першому півріччі 2024 року ринок страхування України демонструє стабілізацію. Спостерігається зростання перестраховування, що вказує на обережнішу стратегію управління ризиками. Попри скорочення кількості компаній та договорів, ринок збільшує обсяги перестраховування та виплати, що негативно впливає на адаптацію до складних умов [2].

Війна також вплинула на структуру ринку: кількість учасників зменшилась, зокрема, через посилення вимог, з боку Національного банку України (НБУ) та нові законодавчі зміни [3]. Однією з головних проблем для страхових компаній є адаптація до нових регуляторних вимог, які стосуються якості активів, навчання агентів та підготовки до повного переходу на нові правила з 2025 року. Це вимагає значних інвестицій та зміни підходів у роботі з клієнтами [4].

Розвиток страхового ринку України під час війни відбувається складно, але стабільно. У 2024 році страховики готуються до післявоєнного розвитку, враховуючи нові потреби у страхуванні від військових ризиків та життя. Інновації у цифровізації та штучному інтелекті покращують обслуговування клієнтів. Персоналізація продуктів і покращення сервісу підвищують лояльність клієнтів. Відновлення економіки та інфраструктури після війни створить сприятливі умови для страхових послуг та інвестицій.

Список використаних джерел:

1. Про правовий режим воєнного стану: Закон України від 12.05.2015 № 389-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/389-19#Text> (дата звернення: 05.11.2024).

2. Огляд ринку страхування за 1 півріччя 2024 року URL: <https://forinsurer.com/news/24/09/26/44250> (дата звернення: 07.11.2024)

3. Підсумки страхового ринку України за 1 квартал 2024 року. URL: <https://insa.com.ua/blog/pidsumky-strahovogo-rynku-ukrayiny-za-1-kvartal-2024-roku/> (дата звернення: 05.11.2024).

4. Нові виклики 2024 року для страховиків України. URL: <https://insurance.vidi.ua/ua/press/novi-vikliki-2024-roku-dlya-strahovikiv-ukrayini> (дата звернення: 05.11.2024).

*Бабенко Олександр Олександрович,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня;
Дорошенко Ольга Олександрівна,
к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Полтавський державний аграрний університет*

ДЕРЖАВНИЙ БОРГ УКРАЇНИ: РЕАЛІЇ СЬОГОДЕННЯ

Аналіз державного боргу є важливим компонентом управління економікою країни, оскільки він дозволяє оцінити стійкість фінансової політики, ризики для економіки, а також планувати майбутні зобов'язання держави. Це необхідно для забезпечення довгострокової стабільності державних фінансів.

Нині в бюджетній системі України існує два види боргу, які собою формують сукупний борг: державний і гарантований борг. Вони складають всю боргову ланку, а також займають важливу роль у фінансових відносинах кожної країни.

Гарантований борг – це загальна сума боргових зобов'язань суб'єктів господарювання, щодо отриманих та непогашених на звітну дату кредитів, виконання яких забезпечено державними гарантіями [1, с. 2]

В свою чергу, державний борг – загальна сума боргових зобов'язань держави з повернення отриманих та непогашених кредитів (позик) станом на звітну дату, що виникають внаслідок державного запозичення [1, с. 2]. Він складається із заборгованості центрального уряду, регіональних та місцевих органів влади, а також боргів усіх корпорацій з державною участю, пропорційно частці держави в їх капіталі [2].

Зазвичай, державний борг поділяють на внутрішній та зовнішній. Внутрішній державний борг являє собою заборгованість держави власникам державних цінних паперів та іншим кредиторам, тоді як зовнішній — це заборгованість держави перед країнами-позичальниками, різними економічними організаціями та іншими кредиторами.

Склад та динаміка сукупного боргу України за період 2018 – 2024 рр. наведена на рис. 1.

Варто зазначити, що у 2018 р. ВВП становив 3558706 млн грн, загальна величина боргу – 2168627,1 млн грн (в т. ч. державний борг складав 1860496,6 млн грн, а гарантований борг – 308130,5 млн грн). Також сукупний зовнішній борг становив 1397217,8 млн грн, в той же час внутрішній борг – 771409,3 млн грн. У всій сукупності, загальна величина боргу складає 61 % від ВВП.

Згідно ст. 18 Бюджетного кодексу України, загальний обсяг державного боргу та гарантованого державою боргу на кінець бюджетного періоду не може перевищувати 60 % річного номінального обсягу валового внутрішнього продукту України [1]. Тобто у 2018 р. цей показник вже перевищував норму.

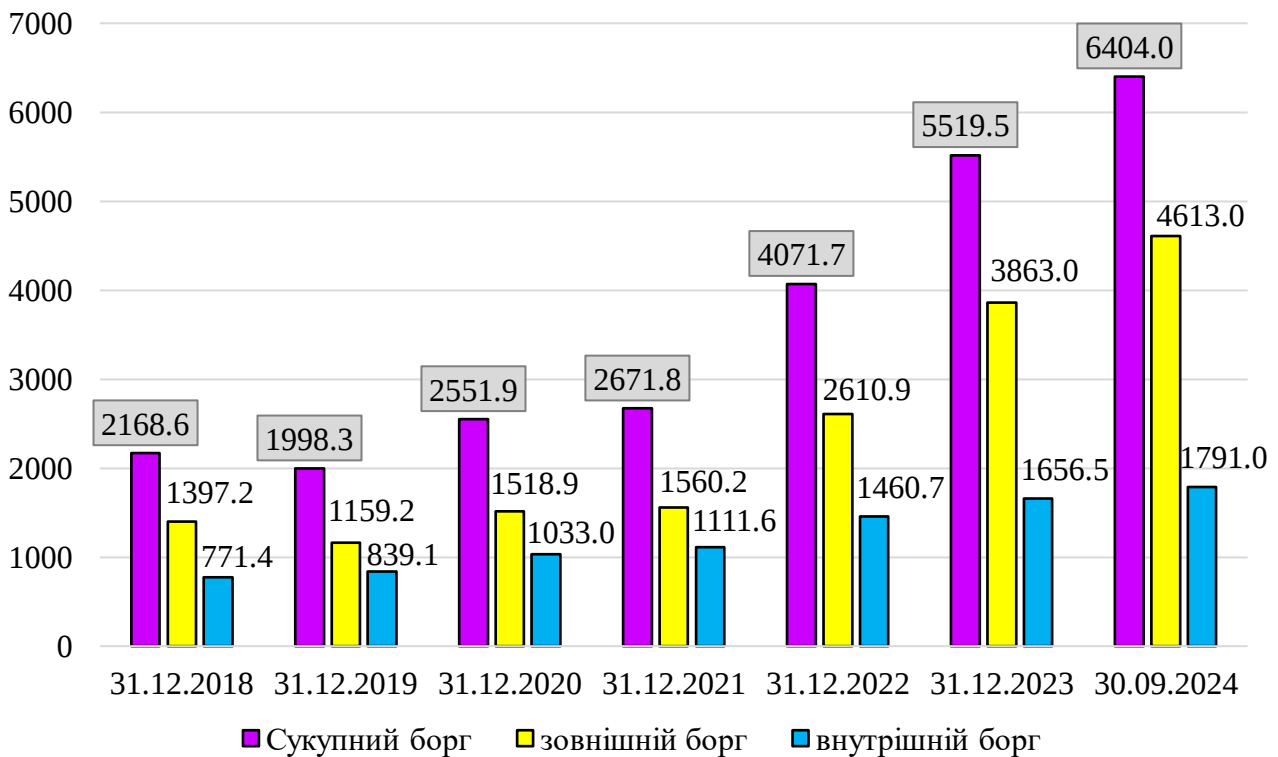


Рис. 1. Склад та динаміка сукупного боргу України, 2018 – 2024 рр.
Джерело: розраховано автором на основі [2]

Провівши аналіз 2021 р., порівнюючи його з 2018 р. можемо визначити наступне: ВВП становить 5459574 млн грн (+53 % відносно 2018 р.), незважаючи на незначне збільшення сукупного боргу до 2671827,6 млн грн (+23 %, в т. ч. державний борг +27 %, гарантований борг +0,3%), завдяки доволі великому приросту ВВП, показник загальної величини боргу зменшився до 49 %, що демонструє позитивну динаміку, та, навіть, на її основі можна спрогнозувати подальше зменшення цього показника у найближчому майбутньому.

Відношення сукупного державного боргу до ВВП за 2018 – 2024 рр. наведено на рис. 2.

Проте, попри всі оптимістичні прогнози, починаючи з 2022 р. ситуація почала поступово погіршуватись: спостерігається незначне скорочення ВВП (5191028 млн грн, або -5 %), що тягне за собою значні наслідки. Сукупний борг зріс аж до 4071683,1 млн грн, що на 52 % більше, ніж у попередньому році. Також, величина внутрішнього боргу зросла до 1460737,6 млн грн (+31 % в порівнянні до 2021 р.), а от зовнішнього – аж до 2160945,6 млн грн, що на 38 % більше, ніж за той же період у 2021 році. Саме через велике збільшення боргових зобов'язань, а також невелике скорочення ВВП, показник відношення сукупного боргу до ВВП становить 72 %. Тобто попри доволі оптимістичний спад цього показника за період 2018 – 2021 рр., через повномасштабне вторгнення ми маємо доволі негативне зростання по відсотку запозичень.

Провівши аналіз нинішнього, 2024 року за даними станом на 30.09, ми маємо економіку, яка вже більш-менш змогла пристосуватися до таких змін. Завдяки цьому ми спостерігаємо зростання ВВП до 6832027,125 млн грн, проте

також наявне суттєве зростання сукупного боргу – до 6404002 млн грн. Виходячи з цього показник відношення сукупного боргу до ВВП складає 94 %, що є вкрай негативним явищем.

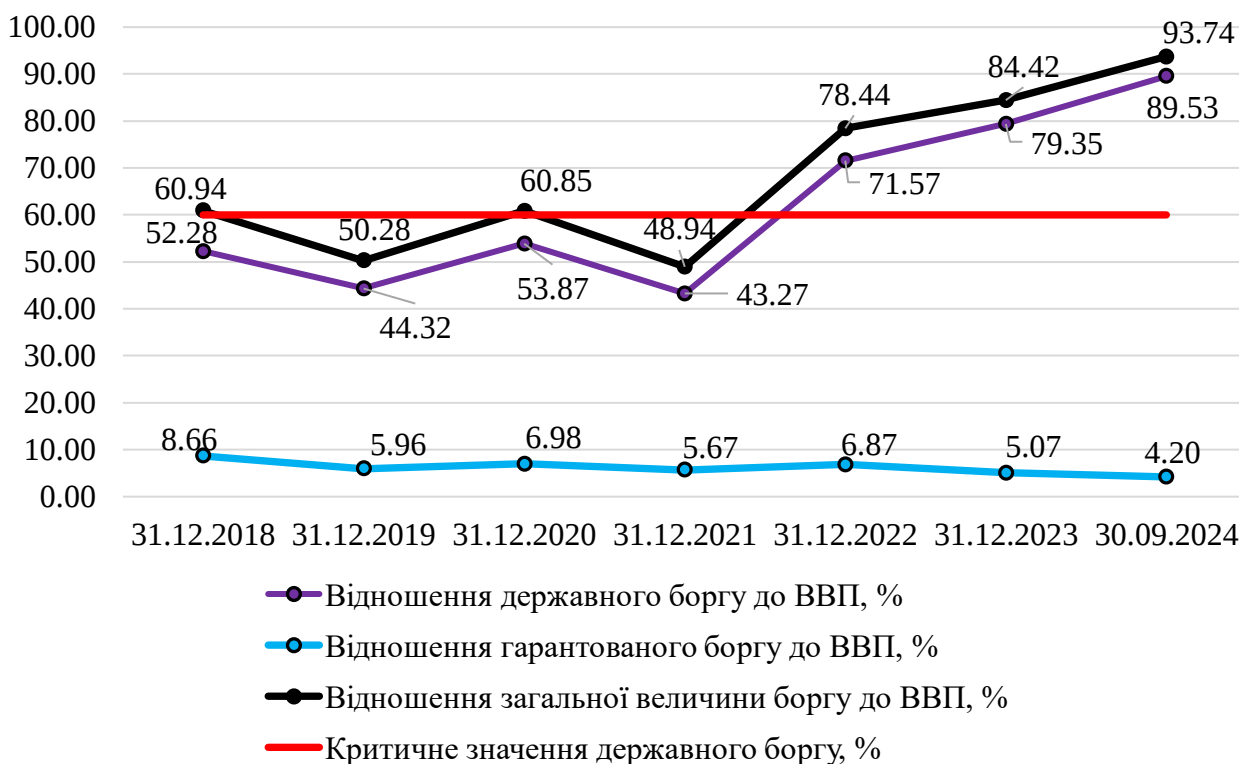


Рис. 2. Відношення сукупного державного боргу України за 2018 – 2024 рр.
Джерело: розраховано автором на основі [2]

Таким чином, основні аспекти важливості аналізу державного боргу полягають в наступному:

1. Оцінка стійкості боргу. Аналіз дозволяє визначити, чи здатна держава обслуговувати свій борг без серйозних наслідків для економіки. Це включає оцінку таких показників, як співвідношення боргу до ВВП, обсяг боргових платежів до доходів бюджету тощо.

2. Попередження фінансової кризи. Глибокий аналіз допомагає уникнути ситуацій, коли надмірний борг може спричинити дефолт або втрату довіри інвесторів, особливо це актуально для країн, які залежать від зовнішніх запозичень.

3. Планування боргової політики. Аналіз дозволяє уряду краще планувати графік запозичень, обирати вигідніші умови кредитування (відсоткові ставки, терміни погашення) і знижувати вартість обслуговування боргу.

4. Визначення боргових ризиків (ризик ліквідності – чи вистачить у держави коштів для своєчасного погашення боргових зобов'язань; валютний ризик – вплив коливань валютного курсу на обсяг зовнішнього боргу; відсотковий ризик – зростання витрат на обслуговування боргу через підвищення ставок).

5. Оцінка впливу на економічне зростання. Надмірна боргова залежність може стримувати економічне зростання через необхідність скорочення державних витрат чи збільшення податків. Аналіз дозволяє знайти баланс між борговим навантаженням і розвитком економіки.

6. Забезпечення прозорості. Регулярний аналіз боргу підвищує прозорість управління державними фінансами, сприяє довірі інвесторів, міжнародних організацій і громадськості.

7. Формування фіскальної стратегії. На основі аналізу держава може приймати зважені рішення щодо: скорочення дефіциту бюджету; вибору джерел фінансування (внутрішні чи зовнішні запозичення); проведення структурних реформ для підвищення доходів бюджету.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України : від 08.07.2010 р. № 2456-VI; / (Офіційний вебсайт Верховної Ради України). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> (дата звернення 01.11.2024 р.).

2. Офіційний сайт Міністерства Фінансів України. URL : <http://www.minfin.gov.ua> (дата звернення 05.11.2024 р.).

*Бабенко Олександр Олександрович,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня;
науковий керівник – Томілін Олексій Олександрович,
д.е.н., професор, професор кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Полтавський державний аграрний університет*

СУТНІСТЬ І ЗНАЧЕННЯ СПРОЩЕНОГО ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасному світі фінансовий аналіз є дуже важливим інструментом впливу на економіку. Необхідність фінансового аналізу в ринковій економіці пов'язана саме із певними принципами організації ринку. В той же час, досягнення стійкого фінансового стану і конкурентоспроможності підприємства потребує, між іншими факторами, регулярного проведення фінансового аналізу як комплексного аналізу всієї діяльності підприємства. Фінансово-економічний аналіз досліджує економіку підприємств з метою подальшої оцінки результатів господарської діяльності та використання фінансових ресурсів цих підприємств, причинно-наслідкові зв'язки, що їх визначають, а також виявлення резервів і шляхів підвищення ефективності роботи підприємств [1, с. 94].

Виходячи з цього, змістом фінансового аналізу є оцінка і прогнозування фінансового стану підприємства за даними бухгалтерської звітності і обліку. Саме за обсягом аналізованих даних бухгалтерської звітності розрізняють внутрішній та зовнішній аналіз. Внутрішній аналіз здійснюють працівники підприємства, з повним використанням наступних даних: бухгалтерського обліку, звітності, фінансових показників, а також даних інших підприємств.

Натомість зовнішній аналіз проводять за межами підприємства зацікавлені контрагенти, власники або державні органи з метою оцінювання та діагностики фінансового стану підприємства за даними публічної фінансової звітності [1, с. 34]. За для проведення фінансового аналізу використовують різні методи, тобто сукупність способів та визначених правил чіткого виконання певної роботи. Алгоритм проведення фінансового аналізу нами представлено в табл. 1.

Таблиця 1

Алгоритм проведення фінансового аналізу підприємства

Основні етапи	Характеристика етапу
Збір і підготовка даних	З'ясування мети і завдання фінансового аналізу, збір фінансової звітності, даних про ринок; оцінка достовірності даних, вибір методів.
Розрахунково-аналітичний	Проведення розрахунків показників, таких як: фінансова стійкість, ліквідність, рентабельність, ділова активність, а також їх аналітична обробка.
Оцінка результатів	Використання фінансових коефіцієнтів, трендового аналізу та інших методів для оцінки фінансового стану підприємства, а також порівняння результатів з показниками минулих років.

Основні етапи	Характеристика етапу
Формування висновків та презентація результатів	Аналіз отриманих даних та формулювання висновків, а також прогнозування результатів роботи підприємства, виявлення резервів підвищення ефективності діяльності.

Джерело: сформовано на основі [2].

Серед способів можна визначити: порівняння, зведення, ланцюгових підстановок, відносних та абсолютних різниць, а також регресійний і кореляційні методи.

На практиці, для проведення фінансового аналізу застосовують наступні методи:

1. Горизонтальний (часовий) аналіз – в якому проводиться порівняння кожного пункту звітності з попередніми періодами.

2. Вертикальний (структурний) аналіз – де відбувається визначення структури фактичних фінансових показників із встановленням впливу кожного показника безпосередньо на результат.

3. Порівняльний (просторовий) аналіз – охоплює внутрішньогосподарський аналіз зведених показників і міжгосподарський аналіз з порівнянням показників даного підприємства з показниками конкурентів [3, С. 22-23].

Загалом фінансовий аналіз може тривати від декількох годин і аж до декількох тижнів. Це все залежить від розмірів підприємства, складності його бізнес-моделі, доступності необхідних даних а також досвіду аналітика. Саме тому розрізняють швидкий(спрощений) і детальний аналіз фінансового стану підприємства.

Спрощений фінансовий аналіз – це швидкий і ефективний спосіб оцінити загальний фінансовий стан підприємства. Він дозволяє отримати початкове уявлення про фінансову стійкість, платоспроможність та ефективність діяльності компанії. Такий аналіз особливо корисний для малих та середніх підприємств, а також для швидкої оцінки великих компаній.

Швидкий аналіз проводиться за вже зазначеним алгоритмом, проте в спрощеному вигляді:

- отримавши фінансову звітність;
- проводиться розрахунок найважливіших коефіцієнтів (ліквідності, фінансової стійкості, рентабельності), де після отримання фактичних показників проводиться їхня оцінка і порівняння з попередніми періодами.

Нині, у період повномасштабного вторгнення, в Україні спрощений аналіз набув більш частого застосування, оскільки цей спосіб, на відміну від довготривалого, займає мало часу і визначає курс фінансового стану підприємства без детального аналізу.

Таким чином, в нинішніх ринкових умовах в Україні, для малих та середніх підприємств більш доцільніше використовувати спрощений фінансовий аналіз, оскільки він націлений на оперативне прийняття рішень, а також має більше тенденцій адаптувати підприємство під різні виклики

сучасності.

Список використаних джерел:

1. Томілін О.О., Тютюнник Ю.М., Бражник Л.В., Дроботя Я.А. Фінансово-економічний словник – довідник / за наук. ред. проф. О.О. Томіліна / Полтава: ПДАУ. 2023. 108 с. URL: <https://dspace.pdau.edu.ua/handle/123456789/15028> (дата звернення: 26.10.2024).
2. Стеблюк С. В., Фізер Л. І. Роль фінансового аналізу у визначенні бізнес-стратегії торговельних підприємств. *Ефективна економіка*. 2020. № 1. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=7571> (дата звернення: 26.10.2024).
3. Лучко М. Р., Жукевич С. М., Фаріон А. І. Фінансовий аналіз: навч. посіб. Тернопіль: ТНЕУ. 2016. 304 с.

*Бабенко Олександр Олександрович,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня;
Чумак Валентина Дмитрівна,
к.е.н., доцент, професор кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Полтавський державний аграрний університет*

ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ

На сьогоднішній день, для повноцінного розуміння ефективності підприємства проводять оцінку його фінансового стану. Узагальнюючи світовий, а в першу чергу, і вітчизняний досвід проведення оцінювання, можна констатувати, що оцінка фінансового стану дає можливість керівництву підприємства визначити основні показники (прибутковість (рентабельність), платоспроможність, фінансову стійкість, ділову активність), а також знайти оптимальні шляхи досягнення найвищої ефективності діяльності суб'єкта підприємництва.

Фінансовий стан підприємства – це поняття, яке складається з виробничо-господарських факторів та є результатом взаємодії всіх елементів у середовищі фінансових відносин на підприємстві. Фінансовий стан характеризується показниками забезпеченості та ефективності використання фінансових ресурсів [1, с. 167]. Загалом, фінансовий стан підприємства напряму залежить від всіх його видів діяльності (виробнича, комерційна, інвестиційна та ін.), тому при раціональному використанні фінансових і виробничих ресурсів, він буде позитивним. Для якісного оцінювання фінансового стану підприємства проводять повний аналіз його основних даних: планово-розрахункових, звітних і позаоблікових. В цілому, фінансовий аналіз досліджує економіку підприємств з метою подальшої оцінки результатів господарської діяльності та використання фінансових ресурсів цих підприємств. З метою класифікації прийомів і методів фінансового аналізу виокремлюють формальні і неформальні методи оцінки. Формальні методи використовують математичний апарат для розрахунку показників ефективності (кількісний аналіз), у той же час, неформальні методи використовують показники, які ґрунтуються на описі аналітичних процедур на логічному рівні (якісний аналіз). Наприклад, до формальних методів включають балансовий, диференційний, метод ланцюгових підстановок, а до неформальних методів відносять метод експертних оцінок, побудови різних систем показників та інші [1, с. 167-169]. Проаналізувавши основну статистику по підприємству, зацікавлені особи повинні отримати звітність з оцінки фінансового стану, яка має бути такою, щоб вони могли отримати відповідь на запитання, наскільки надійне підприємство у співпраці у фінансовому плані, а також, прийняти рішення про вигоду в продовженні чи встановленні відносин з таким суб'єктом підприємництва.

Важливо зазначити, що серед основних показників, які використовуються для оцінювання фінансового стану підприємства виділяють: показники оцінки

майнового стану, оцінку ліквідності та платоспроможності підприємства, показники оцінки фінансової стійкості [2, с. 12-13]. Виходячи з вищевикладеного, на нашу думку, є доцільним проаналізувати саме показник фінансової стійкості, оскільки в 2024 році виникає багато криз, які впливають на підприємство. Фінансова стійкість характеризує рівень стійкої роботи підприємства, його здатність забезпечити стабільні виробничі та економічні показники й ефективно адаптуватися до змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі, завдяки чому це забезпечує його платоспроможність та інвестиційну привабливість у перспективі [3, с. 215-216].

Дослідивши думки фінансових експертів, ми встановили, що головною метою фінансового аналізу є своєчасне виявлення та усунення недоліків у фінансовій діяльності підприємства, а також пошук резервів для зміцнення фінансового стану підприємства та покращення його платоспроможності.

Здійснивши фінансовий аналіз, як головний інструмент оцінки фінансового стану підприємства, можемо констатувати, що звіт з оцінювання фінансового стану може використовуватись для таких цілей: по-перше, звіт важливий для коригування недоліків, зміни стратегії у використанні фінансових ресурсів, проведення ефективної політики щодо виробничої, комерційної та економічної діяльності підприємства керівниками; по-друге, не менш важливо проводити оцінку конкурентоспроможності, подальшого вектору розвитку та рентабельності підприємства керівниками, конкурентами чи інвесторами; по-третє, не можна забувати, що звіти з оцінки фінансового стану активно використовують організації, які не пов'язані, безпосередньо, з управлінням підприємством (банківські установи, податкові інспекції, страхові компанії а також учасники ринку цінних паперів).

В сучасних реаліях проведення оцінки фінансового стану підприємства може займати до двох тижнів, а в умовах повномасштабного вторгнення це надто довго. Проте, це не означає, що повний аналіз є марним, оскільки паралельно з ним можна провести спрощений (експрес) аналіз фінансового стану, який дасть змогу в короткостроковій перспективі покращити фінансовий результат діяльності підприємства [2, с. 15].

Підсумовуючи вище викладене слід зазначити, що оцінка фінансового стану підприємства є важливою складовою ведення бізнесу як, безпосередньо, для керівництва так і для інших зацікавлених осіб. На щастя, за останні роки, велика кількість підприємств почала співпрацювати з іноземними партнерами, що дає можливість для всебічного розвитку і підприємств, і економіки України, а також надає багаж досвіду і знань для вітчизняних підприємств.

Список використаних джерел:

1. Бедринець М. Д., Довгань Л. П. Фінанси підприємств : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2018. 292 с.
2. Тютюнник Ю. М., Дорогань-Писаренко Л. О., Тютюнник С. В. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Полтава : ПП «Астроя», 2020. 434 с.
3. Фінансове регулювання зрушень у економіці України : збірник тез доповідей учасників V Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції. Мукачєво, 24 березня 2021 р. Мукачєво : Вид-во МДУ, 2021. 289 с.

*Барабаш Наталія Сергіївна,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня;
Скригун Наталія Петрівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри маркетингу
Національний університет харчових технологій, м. Київ*

ЕВОЛЮЦІЯ КОНТЕНТ-МАРКЕТИНГУ В ЕПОХУ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Контент-маркетинг став невід'ємною частиною цифрових маркетингових стратегій у сучасному світі. В умовах конкуренції за увагу споживачів бренди все більше орієнтуються на створення цінного та релевантного контенту з метою залучення та утримання своєї аудиторії. Еволюція контент-маркетингу від традиційних медіа до цифрових платформ суттєво змінила підходи компаній до просування продуктів і послуг. У недавньому минулому основними каналами для контент-маркетингу були друковані видання, телебачення та радіо. Компанії створювали рекламні оголошення та статті, аби донести свої повідомлення до широкої аудиторії. Проте обмеженість каналів і високі витрати на традиційну рекламу ставали бар'єром для багатьох брендів. З приходом цифрових технологій змінилися як формати контенту, так і методи його доставки.

Одним із найбільш значущих етапів еволюції контент-маркетингу стало поширення соціальних мереж. Такі платформи, як Facebook, Instagram та YouTube дозволили брендам безпосередньо взаємодіяти зі своєю аудиторією, надаючи можливість створювати різноманітний контент: від коротких текстів до відео і трансляцій у реальному часі. Завдяки інтерактивності цих платформ споживачі можуть активно брати участь у процесі, що значно підвищує рівень залученості.

З розвитком технологій змінюється і аудиторія контенту. Покоління Z та міленіали, які є активними користувачами цифрових платформ, вимагають від брендів нових підходів до створення контенту. Вони віддають перевагу автентичному, корисному і, головне, швидкому контенту. Це змушує маркетологів пристосовуватися до нових викликів, створюючи більш персоналізовані, короткі та інтерактивні матеріали, що відповідають сучасним запитам [1]. Важливу роль у контент-маркетингу почав відігравати пошуковий маркетинг (SEO). Для того, аби контент був помічений користувачами, він має бути оптимізований під пошукові системи. Успішні кампанії контент-маркетингу базуються на ефективній SEO-стратегії, яка включає ключові слова, структурування контенту та побудову посилань. Це дозволяє брендам збільшити видимість свого контенту в пошукових системах і залучити більшу кількість відвідувачів.

Останніми роками відеоконтент став домінуючою формою в цифровому маркетингу. Багато споживачів надають перевагу відео, коли мова йде про дізнання нової інформації про продукти чи послуги. Платформи, такі як TikTok та YouTube, дозволяють брендам створювати вірусний контент, що може

швидко поширюватися серед аудиторії. Відео є ефективним інструментом не лише для залучення уваги, але й для побудови емоційного зв'язку з аудиторією.

Майбутнє контент-маркетингу обіцяє ще більшу інтеграцію з новими технологіями, такими як штучний інтелект (ШІ) і віртуальна реальність (VR). Уже сьогодні алгоритми ШІ допомагають автоматизувати процес створення контенту та його адаптації під різні аудиторії. Віртуальна реальність, у свою чергу, відкриває нові можливості для інтерактивного контенту, що дозволяє користувачам повністю зануритися у бренд-досвід. Очікується, що ці технології змінять правила гри у сфері маркетингу, надаючи брендам нові інструменти для взаємодії з клієнтами.

Отже, еволюція контент-маркетингу в епоху цифрових технологій значно змінила підходи компаній до взаємодії зі споживачами. Завдяки соціальним мережам, відеоконтенту та новітнім технологіям бренди мають можливість створювати персоналізованіші та ефективніші маркетингові кампанії. Проте з розвитком технологій виникають і нові виклики, такі як адаптація до постійних змін у поведінці споживачів та використання нових платформ. У майбутньому успіх компаній у сфері контент-маркетингу залежатиме від їхньої здатності швидко реагувати на ці зміни та інтегрувати новітні інструменти у свої стратегії.

Окрім цього, важливу роль у розвитку контент-маркетингу відіграє стратегія омніканальності, яка передбачає одночасне використання кількох каналів комунікації для досягнення максимальної ефективності. Завдяки цьому бренди можуть забезпечити безперервну присутність у житті своїх споживачів, адаптуючи контент під різні платформи та формати. Такий підхід дозволяє створювати цілісну екосистему навколо продукту або послуги, де кожен канал доповнює інший, сприяючи кращому впізнаванню бренду та глибшому зв'язку з аудиторією. Успішна омніканальна стратегія також передбачає, що користувач отримає послідовний досвід незалежно від того, який канал взаємодії він обирає.

Список використаних джерел:

1. Васильців Н.М. Цифровий маркетинг як складник перспективного напрямку розвитку індустрії 4.0. *Науковий погляд: економіка та управління*. 2019. № 2. С. 35-42.

*Баришева Марія Владиславівна,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня;
Попова Марія Євгеніївна,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня;
Терещенко Елеонора Юріївна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри маркетингу
Державний торговельно-економічний університет*

ІНФЛЯЦІЙНІ ПРОЦЕСИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВ

Інфляція є одним із найскладніших і найсерйозніших викликів, з якими стикаються економіки сучасних країн. В умовах ринкової економіки вона здатна значно впливати на фінансову стабільність підприємств, особливо в розрізі управління витратами. Усі країни, незалежно від рівня економічного розвитку, стикаються з наслідками інфляційних процесів, але специфіка їх впливу значно варіюється залежно від соціально-економічних та політичних факторів. Інфляція впливає на всі аспекти господарської діяльності підприємств: від управління капіталом та оптимізації ресурсів до стратегічного планування і ринкової позиціонування. В Україні, яка протягом останніх десятиліть пройшла через періоди економічної нестабільності, інфляція залишається важливою проблемою, особливо у контексті постконфліктного відновлення економіки [1, с. 54].

Інфляційні процеси в Україні завжди були складними та мінливими, залежно від історичних та політичних обставин. У останні роки, особливо після 2014 та 2022 роком, та з початком повномасштабної військової агресії Росії, ситуація погіршилася. Багато підприємств вимушені були скорочувати витрати, шукати нові ринки збуту та адаптувати свої фінансові стратегії до нестабільної економічної ситуації. Війна, економічна блокада окремих регіонів та внутрішня міграція значно підвищили вартість ведення бізнесу. Інфляція стала одним з найбільших викликів, оскільки збільшення вартості ресурсів, зниження купівельної спроможності та ризику девальвації національної валюти створюють додатковий тиск на українські підприємства. В умовах постійної зміни цінової політики і відсутності стабільних ринкових умов бізнеси вимушені активно працювати над зниженням витрат і оптимізацією виробничих процесів [2].

Інфляція, як макроекономічне явище, досліджується різними науковими школами. Класична економічна теорія трактує інфляцію як результат надмірної грошової емісії в економіці, що викликає зниження купівельної спроможності грошей. В умовах відкритої економіки важливим аспектом стає інфляційний імпорт, коли внутрішні ціни зростають через підвищення цін на товари і послуги, що імпортуються. Класичні та монетаристські підходи допомагають зрозуміти основні механізми інфляції, але сучасні теорії доповнюють їх враховуючи фактори глобалізації.

В Україні інфляційні процеси змушують підприємства розробляти

комплексні стратегії з управління витратами. Зважаючи на високу залежність української економіки від зовнішніх постачальників, вітчизняні підприємства змушені впроваджувати антикризові заходи, які включають скорочення витрат, оптимізацію виробничих процесів та розвиток альтернативних постачальників. Важливу роль відіграють також зміни у системі обліку та звітності, які дозволяють точніше оцінювати вплив інфляційних процесів на фінансові результати діяльності [3, с. 72].

У постконфліктний період в Україні підприємства стикнулися з ще більшими викликами у сфері управління витратами. Після початку війни в 2022 році багато компаній були змушені евакуювати свої виробничі потужності на захід України або повністю змінити свою логістику та стратегії постачання. У результаті цього, витрати на виробництво зросли, що змусило підприємства шукати нові підходи до оптимізації витрат. У пост-воєнний період очікується, що інфляційні процеси в Україні можуть дещо стабілізуватися, що створить передумови для ефективного відновлення економіки. Підприємства зможуть скористатися цим періодом для реструктуризації своїх витрат, перегляду інвестиційних стратегій та впровадження сучасних технологій для оптимізації виробничих процесів. З огляду на плани уряду щодо інтеграції в європейську економічну систему, підприємства матимуть можливість отримати доступ до нових ринків та джерел фінансування, що дозволить ефективно справлятися з інфляційними ризиками [4].

Таким чином, інфляційні процеси є вагомим чинником, що впливає на управління витратами підприємств в Україні. В умовах постійних економічних шоків і політичної нестабільності, підприємства змушені адаптувати свої стратегії управління, впроваджувати нові методи обліку та оптимізації витрат для збереження конкурентоспроможності. Перспективи розвитку післявоєнної економіки вказують на можливості стабілізації інфляційних процесів і подальшого відновлення зростання, що може мати позитивний вплив на управління витратами вітчизняних підприємств.

Список використаних джерел:

1. Ганусич, В., & Солнокі, П. (2023). Кореляційний аналіз інфляції та безробіття в Україні та країнах Європейського союзу. *Acta Academiae Beregsasiensis. Economics*, (3), 25–38. <https://doi.org/10.58423/2786-6742/2023-3-25-38>.
2. Тарасенко А.Б. (2023). Інфляція як міра економічної стійкості України під час російського вторгнення. *Scientific bulletin of the international association of scientists*. DOI 10.56197/2786-5827/2023-2-2-4.
3. Yurchyshyn, V., (2022), «The Ukrainian economy began to recover even against the background of the war. Who and what contributed to this?», *Mind*, URL: <https://mind.ua/openmind/20250301-ukrayinska-ekonomika-pochala-vidnovlyuvatisya-navit-na-tlivijni-hto-i-shcho-comu-pospriyali>.
4. Andriychuk, A. (2023), «Public control is limited. How war affects the level of corruption in Ukraine», *Radio Liberty*, URL: <https://www.radiosvoboda.org/a/indeksivspriynyattya-koruptsiyi-ukrayina/32248930.html>.

*Бевза Олександр Олександрович,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня;
Табачук Андрій Ярославович,
к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки та публічного управління
Львівський національний університет імені Івана Франка*

ОСОБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ ВІЙНИ

Сама ідея підприємництва – це здатність та уміння втілити свої ідеї у вигляді конкретного продукту чи послуги. Всі сфери людської діяльності піддаються впливам зовнішніх (екстерналій) та внутрішніх факторів, що може призвести як до позитивних, так і до негативних наслідків для виробничо-господарської організації.

Повномасштабне вторгнення РФ в Україну у 2022 році підтвердило, що всі ризики господарської діяльності неможливо передбачити та врахувати. Бізнес був змушений адаптуватися до функціонування в абсолютно нових умовах.

Серед проблем, з якими зіштовхнулися підприємства в умовах воєнної кризи доцільно виділити:

1. Погіршення показника ліквідності. На початку війни чимало керівників підприємств вилучили кошти із обороту з метою їх збереження. Як результат – практично кожне підприємство погіршило показники ліквідності.

2. Зменшення оборотності. В перші місяці після повномасштабного вторгнення підприємства, що стосувалися непродовольчого сектору змушені були скоротити кількість товару, адже люди, перебуваючи у стані стресу, прагнули витратити кошти на товари першої необхідності.

3. Невизначеність та нестабільність.

4. Обмеженість ресурсів та послаблення на ринку, адже у сучасному світі ринок праці є віддзеркаленням ситуації у державі.

5. Проблеми з комунікацією та проблеми безпеки. Основою досягнення успіху кожної компанії є її колектив, тому управління людськими ресурсами зіткнулося з різними проблемами, зокрема безпеки робітників [1].

У даному контексті вважаємо за доцільне, звернути увагу на особливості мотивації та управління персоналом в умовах війни.

В умовах постійної невизначеності та прямої небезпеки для життя людей, підприємцю варто переглянути кадрову політику на предмет збереження або утримання персоналу, а також підтримання продуктивності працівників та забезпечення їм безпеки, стабільної заробітної плати

Доцільно переглянути робоче навантаження у компанії, оцінити попередні, за можливості, здійснити ротацию персоналу, що виконував функції, навантаження на які істотно зменшились. Це дозволить рівномірно розподілити навантаження серед співробітників. Водночас бажано визначити методи навчання персоналу, які найбільше відповідають сьогоdnшній ситуації, адже сам процес навчання забезпечує збереження працівників із належними компетенціями.

Також варто оберегати персонал від негативної і непідтвердженої інформації. Перевіряти джерела надходження інформації та вести інформаційну гігієну, дотримуватися правил зворотного зв'язку, тобто вчасно, наскільки можливо, відповідати на запит чи звернення колег [3].

Стратегічне планування та формулювання цілей є надзвичайно складним завданням в умовах постійної мінливості та небезпеки. Одним із ключових моментів при розробці плану у такій складній ситуації є необхідність гнучкості. Саме гнучкість забезпечить швидку адаптацію до мінливих обставин [2].

Отже, запорукою успіху стратегічного розвитку підприємств є розробка чіткого та гнучкого плану, в якому чітко сформульовані ключові пріоритети та цілі, забезпечуючи при цьому гнучкість для адаптації до мінливих обставин. Підприємства також повинні зосередитися на інноваціях, побудові міцних партнерських відносин, забезпеченні ефективній комунікації [4].

Отже, в період повномасштабного вторгнення рф в Україну бізнес чи не щодня адаптується до нових викликів. Тому підприємці змушені адаптуватися до нових умов, шукати альтернативні шляхи, адже у цьому і проявляється один з факторів виробництва, а саме «підприємницький хист».

Список використаних джерел:

1. Костенко Ю., Короленко О., Гузь М. Аналіз фінансової стійкості підприємства в умовах воєнного стану. *Економіка та суспільство*. 2022. № 43. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-43-77> (дата звернення: 26.10.2024).

2. Козлова І. М., Велика О. Ю., Козлов Н. В. Особливості стратегічного розвитку підприємства в умовах воєнного стану. 2023. Т. 5, № 544. С. 134–140. URL: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2023-5-134-140> (дата звернення: 26.10.2024).

3. Пшик-Ковальська О.О., Ковальський О.І. Особливості управління персоналом в умовах воєнного стану. 2022. Т. 2022, № 2. С. 88–93. URL: <https://doi.org/10.23939/smeu2022.02.088> (дата звернення: 13.11.2024).

4. Сапотніцька Н. Я., Козак В. Є. Стратегії підвищення конкурентноспроможності підприємства та їх синергія в умовах війни. *Трансформаційна економіка*. 2023. № 2 (02). С. 49–52. URL: <https://doi.org/10.32782/2786-8141/2023-2-9> (дата звернення: 27.10.2024).

Білоус Руслан Петрович,
аспірант;
Скиба Ганна Іванівна,
к.е.н., доцент, завідувач кафедри обліку і оподаткування
Навчально-науковий Інститут управління, економіки та бізнесу,
ВНЗ «Міжрегіональна Академія управління персоналом», м. Київ

АДАПТАЦІЯ ФІНАНСОВИХ СТРАТЕГІЙ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ ДО УМОВ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ: АНАЛІЗ ПРАКТИЧНИХ КЕЙСІВ

У сучасних умовах глобалізації та європейської інтеграції малий бізнес в Україні стикається з численними викликами та можливостями. Адаптація фінансових стратегій до нових економічних умов є критично важливою для виживання та зростання підприємств. Перехід до європейських стандартів вимагає врахування змін у законодавстві, фінансових вимогах і конкурентному середовищі. Це дослідження аналізує практичні кейси адаптації фінансових стратегій малих підприємств, щоб виявити успішні підходи та рекомендації для розвитку.

Адаптація фінансових стратегій малих підприємств може відбуватися через кілька ключових аспектів [1]:

1. Зміни в законодавстві: Європейська інтеграція вимагає дотримання нових норм і стандартів у бухгалтерському обліку, податковій політиці та захисті прав споживачів.

2. Фінансування та інвестиції: Залучення іноземних інвестицій і доступ до програм підтримки малого бізнесу від ЄС можуть підсилити фінансову стабільність. Малим підприємствам слід активно досліджувати можливості грантів і кредитів.

3. Інновації та технології: Інтеграція з європейським ринком вимагає впровадження нових технологій, що підвищує конкурентоспроможність і зменшує витрати.

4. Маркетингові стратегії: Малим підприємствам необхідно адаптувати маркетингові стратегії, орієнтуючись на міжнародні ринки та враховуючи культурні особливості споживачів.

Практичні кейси адаптації фінансових стратегій малих підприємств до умов європейської інтеграції:

Кейс 1: Малий виробник харчових продуктів. Підприємство, що працює на українському ринку, зіткнулося з необхідністю відповідності європейським стандартам якості для виходу на нові ринки ЄС.

1. Аналіз вимог: компанія провела детальний аналіз європейських стандартів безпеки харчових продуктів, упаковки та маркування, щоб визначити ключові аспекти для вдосконалення.

2. Процес сертифікації: після адаптації продуктів компанія пройшла сертифікацію відповідно до європейських стандартів (наприклад, ISO 22000), що вимагало змін у технологічних процесах і впровадження системи

управління якістю, а також інвестицій у нове обладнання та навчання персоналу.

3. *Вихід на ринок*: завдяки сертифікації виробник представив свої продукти на міжнародних виставках, залучивши європейських дистриб'юторів та підписавши контракти на постачання в кілька країн ЄС.

4. *Фінансові результати*: впровадження нових стандартів і вихід на нові ринки значно збільшили обсяги продажу та покращили фінансові показники підприємства, а також відкрили доступ до нових джерел фінансування через програми підтримки експорту.

Кейс 2: IT-компанія. Маленька IT-компанія, що розробляє програмне забезпечення для автоматизації бізнес-процесів, усвідомила необхідність адаптації своїх продуктів до європейських стандартів для зростання на міжнародному рівні.

1. *Вивчення потреб ринку*: Компанія провела дослідження, виявивши, що потенційні клієнти шукають рішення, що відповідають вимогам GDPR (Загальний регламент захисту даних). Це стало основою для розробки нових функцій у програмних продуктах.

2. *Залучення фінансування*: Для реалізації нових ідей компанія скористалася програмами підтримки інновацій ЄС, такими як Horizon 2020, що дозволило отримати фінансування для розробки нових функцій.

3. *Розробка нових продуктів*: Використавши отримані кошти, компанія розробила програмні продукти з функціоналом для відповідності GDPR, що дозволило їй виділитися на ринку. Це також вимагало навчання команди з питань захисту даних.

4. *Результати та перспективи*: Після впровадження нових рішень компанія підписала контракти з європейськими клієнтами, що призвело до збільшення доходів на 40% за рік. Підприємство також взяло участь у міжнародних технологічних виставках, що дозволило презентувати інновації та залучити нових партнерів.

Таким чином, адаптація фінансових стратегій малих підприємств до умов європейської інтеграції є процесом, що потребує системного підходу. Ключовими напрямками для успішної адаптації є: постійний моніторинг змін у законодавстві та ринкових умовах; активне використання можливостей фінансування з боку європейських структур; інвестування в нові технології та інновації; формування адаптивних маркетингових стратегій.

Малий бізнес повинен активно шукати нові можливості, що виникають у зв'язку з європейською інтеграцією, щоб залишатись конкурентоспроможним та забезпечувати стійкий розвиток. Залучення експертів і консалтингових компаній може бути корисним для реалізації ефективних стратегій адаптації.

Список використаних джерел:

1. Тимченко О. І. Проблеми та перспективи розвитку малого підприємництва. Ефективна економіка. 2015. № 6. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4135>

*Біль Мар'яна Михайлівна,
д.е.н., старший науковий співробітник;
Войтович Назар Теодорович,
здобувач вищої освіти третього (освітньо-наукового) рівня
ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долишнього НАН
України»*

ЗАЙНЯТИСТЬ МОЛОДІ В УКРАЇНІ У ПЕРІОД ВІЙНИ: АНАЛІЗ, ВИКЛИКИ, МЕХАНІЗМИ РЕГУЛЮВАННЯ¹

Проблема демографічних втрат для України стає загрозою національній безпеці. У зв'язку з цим потребують перегляду практики підтримки молоді на рівні держави, регіонів і громад. Одним з дієвих напрямків є регулювання зайнятості молоді. В Україні набутий певний досвід підтримки молодіжної зайнятості: додаткові гарантії у сприянні працевлаштуванню через надання першого місця праці за Законом України «Про основні засади молодіжної політики»; спрямування на стажування за Законом України «Про зайнятість населення»; інші способи підтримки в рамках реалізації регіональних програм за цілями Державної програми «Молодь України» на 2021-2025 рр. В Україні, попри воєнний стан, виплачуються компенсації роботодавцями за працевлаштування раніше офіційно зареєстрованої безробітної молоді. У 2023 році створено Український молодіжний фонд, який почав акумулювати інформацію про настрої молоді на платформі соціологічних опитувань, а також спільно з міжнародними організаціями реалізує низку конкурсів для молодіжних ініціатив.

Таким чином, в Україні нароблені певні механізми підтримки молоді, зокрема в частині стимулювання її зайнятості. Разом з тим, виклики війни та невизначеності продовжують спонукати молодь до еміграції. З початку 2022 року за кордон емігрувало, за різними оцінками, понад 30 % осіб шкільного віку (близько 1,4 млн від 4,36 млн) та понад 11 % студентської молоді (150 тис. від 1,33 млн) [1, 2]. Тенденція збереження високих міграційних настроїв молоді в умовах невизначеності підтверджується соціологічними дослідженнями. З однієї сторони, 2022 став роком різкого зростання патріотичних настроїв, бажання працювати в Україні. Схожа ситуація спостерігалась у 2014-2015 роках. З іншого боку, в лонгітюдних дослідженнях біженців частка відповідей щодо намірів повернення постійно скорочується. Молодь як більш адаптивна соціально-демографічна група відзначається вищим рівнем інтеграції в приймаючі суспільства. Як доказ, результати дослідження «Українські біженці 2022 в Європі – підлітки»: якщо для осіб від 18 років бажання повернення складає майже 90 %, то для осіб до 18 років – 81 % [3].

Недоліки статистичного обліку ускладнюють аналіз рівня зайнятості й безробіття населення в розрізі вікових груп у період повномасштабної війни. За

¹ Тези підготовлено в межах НДР «Трансформація ринку праці Карпатського регіону України в перспективі повоєнного відновлення» (№ ДР 0124U000984).

окремими дослідженнями, станом на середину 2023 року 22 % з числа зареєстрованих безробітних були особами до 35 років [4]. Не дарма молодь виділяється як окрема група державної підтримки в багатьох державах світу, навіть економічно розвинутих. Тому, зважаючи на демографічні й міграційні загрози, підтримка зайнятості молоді має бути пріоритетом політики державного, регіонального і місцевого рівнів.

Якщо дивитись на проблему об'єктивно, то діючі механізми підтримки зайнятості молоді в Україні не мають оцінки ефективності. При проведенні опитувань молоді, які мають бути лонгitudними і репрезентативними, важливо визначити її досвід у використанні діючих механізмів, зокрема в рамках надання послуг Державної служби зайнятості. Це перший пріоритетний напрям підтримки молоді України в умовах невизначеної тривалості й наслідків війни. На рис. 1 відображено, окрім згаданого, ще три пріоритетні напрями, які мають бути втілені якнайшвидше. Мова йде не лише про зайнятість молоді на засадах найму і як підприємців. Важливо залучати молодь до зайнятості в громадському й політичному секторах, вирішуючи одночасно інші актуальні державницькі завдання – формування нової політичної еліти, розширення мережі громадських організацій як основи патріотичного виховання молоді, що є питанням національної безпеки у стратегічній перспективі.

Моніторинг ефективності діючих механізмів підтримки зайнятості молоді через репрезентативні та лонгitudні соціологічні опитування (на платформі Державного молодіжного фонду)	Стимулювання самозайнятості й бізнесу молоді через системну інформаційну компанію щодо грантових програм, конкурсів з реалізації підприємницьких, креативних, громадських, політичних та інших ініціатив
Стимулювання зайнятості молоді в політичному секторі з формуванням нової політичної еліти через молодіжне врядування – діяльність молодіжних мерів, молодіжних рад при органах влади, виборність молодіжного парламенту та ін.	Стимулювання зайнятості молоді в громадському секторі через розвиток мережі молодіжних громадських організацій для активізації патріотичного виховання, залучення молоді у волонтерські, громадські та інші проекти

Рис. 1. Актуальні пріоритети стимулювання зайнятості молоді в Україні

Джерело: розроблено авторами

У подальших дослідженнях буде здійснено моніторинг ефективності механізмів підтримки зайнятості молоді в Україні, послуговуючись результатами соціологічних опитувань на базі Державного молодіжного фонду.

Список використаних джерел:

1. Понад мільйон українських дошкільнят та мільйон школярів перебувають за кордоном Як зберегти зв'язок з Україною?: Освітній омбудсмен України (26.12.2023). URL: <https://eo.gov.ua/ponad-milyon-ukrainskykh-doshkilniat-ta-milyon-shkoliariv-perebuvaiut-za-kordonom-yak-zberehty-zv-iazok-z-ukrainoiu/2023/12/26/>
2. Скільки українських учителів, студентів, учнів перебуває за кордоном:

24 Освіта (18.09.2023). URL: https://24tv.ua/education/ukrayintsi-za-kordonom-pid-chas-viyni-skilki-uchiteliv-studentiv_n2394182

3. Українські біженці 2022 в Європі – підлітки / 4Service Group. URL: <http://surl.li/omowcm>

4. Молодіжний сегмент ринку праці України в період повномасштабної війни: Національний інститут стратегічних досліджень. URL: <https://niss.gov.ua/news/komentari-ekspertiv/molodizhnyy-sehment-rynku-pratsi-ukrayiny-v-period-povnomasshtabnoyi-viyny>

*Більо Іван Олегович,
здобувач вищої освіти третього (освітньо-наукового) рівня
ВНУ ім. Лесі Українки*

РОЛЬ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В БІЗНЕС-МОДЕЛЯХ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Сталий розвиток набуває все більшого значення для харчової промисловості, де впровадження екологічних та енергоефективних підходів стає критично важливим. На підприємства цієї галузі покладаються високі вимоги до якості продукції, прозорості та відповідності екологічним стандартам, що особливо актуально в умовах сучасних економічних викликів. Зростаючий попит на екологічно чисту продукцію та підвищення стандартів на міжнародних ринках спонукають компанії розробляти та адаптувати бізнес-моделі, що відповідають принципам сталого розвитку.

Адаптація бізнес-моделей до сталих підходів вимагає від підприємств переосмислення управлінських стратегій і впровадження новітніх технологій для оптимізації використання ресурсів. У такому контексті цифрова трансформація є потужним інструментом для побудови конкурентоспроможних бізнес-моделей, здатних до адаптації в умовах швидкої зміни ринкових вимог. Сталий розвиток передбачає ефективне використання ресурсів, зменшення негативного впливу на довкілля та забезпечення довгострокової прибутковості. Впровадження таких підходів є актуальним, оскільки зростаючі вимоги з боку суспільства та регуляторних органів до екологічності та енергоефективності створюють додатковий тиск на підприємства.

Впровадження сталих підходів дозволяє не тільки зменшити витрати завдяки енергоефективним технологіям, а й покращує імідж підприємства серед екологічно свідомих споживачів. Наприклад, підприємства, які використовують відновлювані джерела енергії та екологічно чисті пакувальні матеріали, підвищують лояльність клієнтів, що відображається на зростанні обсягів продажів. Крім того, сталий розвиток відкриває нові ринкові можливості для експорту продукції в країни з високими стандартами якості.

У сучасних умовах сталий розвиток стає одним із головних критеріїв успішності для підприємств харчової промисловості. Впровадження екологічних підходів і оптимізація витрат на енергію та матеріали дозволяють не лише знижувати операційні витрати, але й створювати позитивний імідж серед екологічно свідомих споживачів. Як зазначають Вишневський і Ляшенко, цифрова модернізація та сталі практики відкривають нові можливості для ефективного управління ресурсами та виходу на міжнародні ринки з високими вимогами до якості [1].

Завдяки технологічним рішенням підприємства можуть переходити на відновлювані джерела енергії та покращувати процеси виробництва, що підвищує їхню конкурентоздатність. Цифрова економіка стає важливим етапом становлення бізнесу, оскільки дозволяє оптимізувати всі аспекти діяльності й підвищити стабільність роботи, що особливо важливо в умовах постійних змін

на ринку [2].

Отже, впровадження принципів сталого розвитку в бізнес-моделі харчової промисловості є стратегічно вигідним і екологічно необхідним. Це дозволяє підприємствам зменшувати витрати, покращувати репутацію та відповідати високим стандартам якості, що є важливими умовами для збереження конкурентоспроможності в сучасних умовах.

Список використаних джерел:

1. Вишневський, О. С., Ляшенко, В. І. Цифрова модернізація економіки України як можливість проривного розвитку / О. С. Вишневський, В. І. Ляшенко. Київ: НАН України, Інститут економіки промисловості, 2018. 252 с.

2. Коляденко С.В. Цифрова економіка: передумови та етапи становлення в Україні і світі. *Економіка. Фінанси. Менеджмент*. 2019. Вип. 6. С. 106–107.

*Богач Олена Валентинівна,
викладач вищої категорії;
Лабінцева Олена Петрівна,
викладач вищої категорії
Лозівська філія Харківського автомобільно-дорожнього
фахового коледжу*

ВПЛИВ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ НА БАНКІВСЬКУ СИСТЕМУ УКРАЇНИ

Цифрова трансформація стала однією з найважливіших тенденцій у розвитку банківської системи України, суттєво змінюючи її структуру, функціонування та взаємодію з клієнтами. В умовах глобалізації та швидкого розвитку технологій банки змушені адаптуватися до нових реалій, щоб залишатися конкурентоспроможними. Основним аспектом цифровізації є впровадження новітніх технологій, таких як мобільний банкінг, електронні платежі та фінансові технології (FinTech), які дозволяють значно підвищити ефективність обслуговування клієнтів.

В умовах стрімкого розвитку фінансових технологій (FinTech) традиційні банки стикаються з численними викликами, які суттєво впливають на їх рентабельність та стійкість. Конкуренція з боку FinTech-компаній змушує банки переглядати свої стратегії, впроваджувати нові технології та адаптуватися до змінюваних умов ринку. Одним із основних викликів є швидкість, з якою FinTech-фірми можуть розробляти та впроваджувати інноваційні рішення. Ці компанії часто мають гнучкіші структури, що дозволяє їм швидше реагувати на потреби споживачів і впроваджувати нові продукти, такі як мобільні додатки для управління фінансами або платформи для онлайн-кредитування [1]. Найпопулярнішою сферою діяльності серед фінтех-компаній України незмінно є IT, на другому місці – платежі та грошові перекази, на третьому – споживче кредитування. Частка останніх зменшилася з 12% у 2023 році до 7% у 2024 році [2].

Традиційні банки, з іншого боку, часто стикаються з бюрократичними перешкодами та застарілими системами, що ускладнює їх здатність конкурувати. Це призводить до зниження рентабельності, оскільки банки змушені витрачати значні ресурси на модернізацію своїх технологічних платформ і підвищення рівня обслуговування клієнтів. Наприклад, впровадження віддаленого обслуговування клієнтів стало необхідністю в умовах пандемії COVID-19, але для багатьох банків це вимагало значних інвестицій у нові технології [3].

Біометрична ідентифікація також стала важливим елементом у боротьбі за клієнтів. FinTech-компанії активно використовують ці технології для підвищення безпеки та зручності обслуговування, тоді як традиційні банки часто залишаються позаду через складність інтеграції нових рішень у вже існуючі системи [4]. Це може призвести до втрати клієнтів, які шукають більш сучасні та безпечні способи управління своїми фінансами.

Крім того, конкуренція з боку FinTech-компаній призводить до зниження бар'єрів для входу на ринок фінансових послуг. Це означає, що нові гравці можуть швидко займати частку ринку, пропонуючи конкурентоспроможні ціни та інноваційні продукти. Традиційним банкам доводиться адаптуватися до цих змін, що може загрожувати їхній стійкості в довгостроковій перспективі [5].

Таким чином, виклики, з якими стикаються традиційні банки через конкуренцію з боку FinTech-компаній, мають значний вплив на їх рентабельність і загальну стійкість банківської системи. Банкам необхідно активно впроваджувати нові технології та формувати партнерства з FinTech-фірмами для збереження конкурентоспроможності і забезпечення стабільності у швидко змінюваному фінансовому середовищі.

Список використаних джерел:

1. Бурцев Я. І. Розвиток фінансових технологій та сучасні тренди в банківській сфері. Економіка, управління та адміністрування. 2024. № 2(108). С. 152–159. URL: [https://doi.org/10.26642/ema-2024-2\(108\)-152-159](https://doi.org/10.26642/ema-2024-2(108)-152-159) (дата звернення: 14.11.2024).
2. Український фінтех у 2024 році: ключові цифри та факти - Fintech Insider. Fintech Insider - Дізнавайся першим. URL: <https://fintechinsider.com.ua/ukrayinskyj-finteh-u-2024-roczki-klyuchovi-czyfry-ta-fakty/> (дата звернення: 14.11.2024).
3. Жердецька, Городинський. Розвиток фінансових технологій: загрози та можливості для банків. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/10_ukr/101.pdf (дата звернення: 13.11.2024).
4. Економічна правда. Як розвиток фінтех змінює досвід надання банківських послуг. Економічна правда. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2023/12/18/707820/> (дата звернення: 14.11.2024).
5. Ya. A. Shmuratko, S. A. Sheludko. Вплив фінансових технологій на розвиток банківського бізнесу. Збірник наукових праць «ФІНАНСОВО-КРЕДИТНА ДІЯЛЬНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ». URL: <https://fkd.net.ua/index.php/fkd/article/view/2810> (дата звернення: 13.11.2024).

*Богданов Віктор Вікторович,
здобувач вищої освіти третього (освітньо-наукового) рівня;
Овсієнко Наталя Василівна,
к.е.н., доцент, завідувач кафедри менеджменту та маркетингу
Європейський Університет*

ВІДМІТНІ ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ В ІТ-ГАЛУЗІ

Зі зростанням значення цифрових технологій маркетингові комунікації в ІТ-галузі стали ключовим інструментом забезпечення конкурентоспроможності компаній. Вони не лише сприяють інформуванню цільової аудиторії про нові продукти та послуги, але й допомагають сформувати позитивний імідж бренду. У високотехнологічному секторі якість, комплексність та системність маркетингових комунікацій значною мірою впливає на успішне позиціонування компанії на ринку та забезпечує високу залученість клієнтів. За дослідженнями Пахучи Е.В., такі комунікації дозволяють ефективно конкурувати внаслідок створення стійких переваг для бізнесу, що є особливо важливим у швидкозмінному цифровому середовищі [1, с. 45].

Маркетингові комунікації в ІТ-секторі мають певні особливості, які обумовлені високим динамізмом ринку, швидким розвитком технологій та специфічними потребами цільової аудиторії, що передбачає важливість врахування їх при розробці комунікаційної стратегії бренду для забезпечення релевантності повідомлень, сталої довіри до бренду та довгострокової лояльності клієнтів. Особливості використання маркетингових комунікацій ІТ-підприємствами визначається наступним.

В переважній більшості ІТ-продукти є складними й технічно орієнтованими, що вимагає від маркетингових матеріалів одночасно інформативності та доступності. Це потребує збалансованого підходу, який передбачає поєднання технічних деталей зі зрозумілими поясненнями для полегшення розуміння продукту потенційними клієнтами [1, с. 47].

Високий рівень складності рішень обумовлює потребу використання в перебігу реалізації комунікаційної стратегії освітню компоненту. Колектив авторів в [2, с. 134]. відзначає, що освітні заходи, такі як вебінари, демонстрації, інфографіки та пояснювальні статті, допомагають аудиторії глибше зрозуміти переваги технологій та їх застосування, що сприяє формуванню зацікавленості клієнтів у складних технологічних продуктах.

Важливого значення в маркетингових комунікаціях ІТ-компаній набуває завдання побудови довіри до бренду, оскільки подальше використання продуктів ІТ-сектору може мати негативний вплив на результати господарської діяльності клієнтів. Як відзначають Немировська О.В. та Лошенюк О.В., для демонстрації своєї компетентності компанії в ІТ-секторі активно використовують кейс-стаді (case study), відгуки клієнтів та матеріали, що демонструють експертність, як-от white papers і дослідження, а також здійснюють регулярні виступи на конференціях та освітньо-інформаційні

вебінари. Це дозволяє створити довготривалі відносини з клієнтами та зміцнити їхню впевненість у компанії як надійному постачальнику послуг [4, с. 104].

Відмінною особливістю реалізації маркетингової комунікаційної стратегії в ІТ-секторі є висока тривалість циклу продажів у B2B-сегменті, де прийняття рішення часто займає більше часу та потребує залучення кількох зацікавлених сторін, включно з технічними, фінансовими та операційними фахівцями. Це вимагає системного підходу до маркетингових комунікацій, які здатні підтримувати потенційних клієнтів на різних етапах воронки продажів [3, с. 90]. Часто в ІТ-компаніях застосовуються персоналізовані маркетингові стратегії, що розроблені з урахуванням конкретних потреб клієнтів. Це особливо актуально для сегментів, що спеціалізуються на розробці кастомізованих рішень, таких як корпоративні ІТ-сервіси [2, с. 135].

Разом з тим, маркетинг в ІТ-секторі активно використовує традиційні цифрові канали, зокрема SEO, контент-маркетинг, email-розсилки, соціальні мережі та присутність у B2B-директоріях. За дослідженнями Якуленко Ю. та Кобернюк С. такі технології, як штучний інтелект (ШІ) і аналітика великих даних (Big Data), значно покращують персоналізацію та оптимізацію маркетингових кампаній, що дозволяє підвищити точність та результативність налаштування маркетингових комунікацій відповідно до потреб конкретних сегментів цільової аудиторії [3, с. 92].

Тенденції сучасного ринку вимагають не лише якісного інформаційного супроводу характеристик ІТ-продукту, але й посиленої емоційної складової в маркетингових комунікаціях. Оскільки технічна цінність продукту може бути важкою для сприйняття на перших етапах знайомства, особливої ваги набувають візуальні та інтерактивні елементи, такі як демонстраційні відео, 3D-моделі та симуляції, які наочно передають можливості продукту. Це зумовлює необхідність формування чіткого емоційного зв'язку з аудиторією, що сприяє підвищенню залученості, довіри та кращому розумінню цінності продукту з боку потенційних клієнтів.

Таким чином, врахування під час розробки та імплементації маркетингової комунікаційної стратегії ІТ-підприємства таких відмітних особливостей як поєднання технічної інформативності з освітнім компонентом, що полегшує сприйняття складних технологій; підвищення рівня довіри через використання кейс-стаді, відгуків та персоналізацію, яке забезпечує лояльність клієнтів у довгостроковій перспективі; комплексна інтеграція сучасних інформаційних технологій, зокрема штучного інтелекту та аналітики великих даних, сприятиме релевантності й адаптивності маркетингових комунікацій ІТ-бренду в умовах високої динамічності зовнішнього середовища та досягнення цілей маркетингової комунікаційної стратегії.

Список використаних джерел:

1. Пахуча Е. В. Застосування інструментів маркетингових комунікацій у підвищенні конкурентоспроможності підприємств. *Агросвіт*. 2020. №19-20. С. 45-52. URL: <http://www.agrosvit.info/?op=1&z=3310&i=11> (дата звернення: 03.11.2024).

2. Скригун Н. П., Розумей С. Б., Молін Н. О. Онлайн та офлайн інструменти в системі інтегрованих маркетингових комунікацій. *Маркетинг і цифрові технології*. 2022. Том 6, №2. С. 134-141. URL: <https://mdt-opu.com.ua/index.php/mdt/article/view/199> (дата звернення: 04.11.2024).

3. Якуленко Ю., Кобернюк С. Інструментарій підвищення конкурентоспроможності підприємств засобами маркетингових комунікацій. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2023. №2. С. 87-93.

4. Немировська О. В., Лошенко О. В. Маркетингові комунікації в умовах цифровізації: актуальні тенденції використання соціальних мереж. *Internauka*. 2022. С. 102-109. URL: <http://rps.chtei-knteu.cv.ua:8585/jspui/handle/123456789/1426> (дата звернення: 04.11.2024).

*Богомол Віктор Олександрович,
здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня;
Лиженков В'ячеслав Геннадійович,
здобувач вищої освіти третього (освітньо-наукового) рівня;
Безкровний Олександр Валентинович,
к.е.н., доцент, професор кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Полтавський державний аграрний університет*

ВПЛИВ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ НА ПРОЦЕС ОПОДАТКУВАННЯ

Здійснення експортних операцій є доволі актуальною темою оскільки вони впливають на економіку на макrorівні та мікрорівні. Насамперед дані операції сприяють підвищенню прибутковості підприємства-експортера, покращує результати діяльності підприємства а також позитивно впливають на репутацію підприємства що експортувало продукцію. На макrorівні експортні операції сприяють збільшенню розміру податкових надходжень до бюджету а також збільшення надходження іноземної валюти на внутрішній ринок, що є позитивним фактором для економіки.

В процесі дослідження оподаткування експортних операцій особливу цікавість викликав науковий доробок наступних вчених, зокрема: Волкова М. В, Івченко А. О, Лаврова-Манзенко О. О, Реслер М. В., Ярмолук О. Ф. та інші.

Операції пов'язані з експортом товарів безпосередньо впливають на процес оподаткування підприємства, що здійснює експортні операції.

Насамперед операції пов'язані з експортом товарів є об'єктом оподаткування податку на додану вартість. При експорті товарів виникає податкова зобов'язання з податку на додану вартість але на суму нарахованого податкового зобов'язання дана операція не впливає, оскільки ставка оподаткування податку на додану вартість при експорті товарів становить 0 % [2].

При експорті товарів за межі митної території України, також сплачується митний збір через митного брокера. Сума коштів сплачених митному брокерові відноситься до витрат підприємства і включається у вартість експортованого товару [4].

Реалізація товарів на експорт безпосередньо впливає на процес нарахування податку на прибуток підприємства, оскільки при реалізації товарів виникає дохід у вигляді вартості реалізованих товарів, а також витрати ,що виражені собівартістю реалізованих товарів.

Відповідно до твердження І. А. Волкової під час реалізації товарів на експорт виникають доходи або витрати підприємства у вигляді курсової різниці, оскільки підприємство отримує оплату за реалізовані товари у іноземній валюті. Курсові різниці на підприємстві виникають в період між відвантаженням товарів та оплатою їх постачальником. Курсова різниця не

застосовується відносно попередньо отриманого авансу , оскільки отриманий аванс не є монетарною статтею [1].

Визначення курсової різниці, на думку М. Нестеренка, відбувається шляхом визначення різниці між курсом на дату оплати та курсом на дату відвантаження товару та добутку знайденої різниці і вартості товару в іноземній валюті за винятком отриманого авансу [3].

У випадку, якщо курс валюти на момент оплати товарів робіт або послуг підвищився в порівнянні з курсом ,що був на момент відвантаження товарів, то підприємство отримує дохід у вигляді позитивної курсової різниці, що призводить до збільшення бази оподаткування з податку на прибуток підприємства та збільшує розмір податку на прибуток підприємства.

У разі якщо курс валюти на момент оплати товарів зменшився в порівнянні з курсом що, діяв на момент відвантаження товарів, то виникає негативна курсова різниця, в результаті чого виникає негативна курсова різниця, що призводить до збільшення витрат підприємства та зменшення суми нарахованого прибутку підприємства а відповідно і суми податку на прибуток підприємства.

У випадку, якщо процес відвантаження, як зазначає О. Ф. Ярмолюк, товарів на експорт та оплата товарів відбуваються в різні податкові періоди то курсову різницю, також визначають на кінець періоду в порівнянні з датою відвантаження товару а потім визначають курсову різницю між курсом на дату оплати та курсом, що діяв на кінець попереднього періоду [5].

Аналізуючи вище зазначену інформацію можна зазначити, що процес експорту товарів до інших країн сприяє покращенню економіки, а також підвищенню надходжень до бюджету у вигляді митних зборів та податку на прибуток підприємства.

Список використаних джерел:

1. Волкова І. А., Реслер М. В., Калініна О. Ю. Облік зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2011. 304 с.
2. Митний Кодекс України. Верховна Рада. № 3926-IX від 22.08.2024. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17#Text> (дата звернення: 26.10.2024).
3. Нестеренко Максим/ Курсові різниці та як їх розрахувати. *Податковий агент*. URL : <https://eprints.cdu.edu.ua/5011/1/zb-96-99.pdf> (дата звернення: 30.10.2024).
4. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI зі змінами і доповненнями URL : https://ips.ligazakon.net/document/T10_2755 (дата звернення: 29.10.2024).
5. Ярмолюк О. Ф. Особливості оподаткування експортних операцій. *Житомирський національний агроекологічний університет*. URL : http://ir.polissiauniver.edu.ua/bitstream/123456789/12010/1/OUOZRIMEZP_2015_2_106-114.pdf (дата звернення: 27.10.2024).

*Бондаренко Анастасія Вадимівна
здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня;
Тимошенко Марина Вікторівна,
к.т.н, доцент кафедри фінансів і банківської справи
ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет»*

ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМАТИКИ НЕПРАЦЮЮЧИХ КРЕДИТІВ У БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ

Актуальність теми: У сучасних умовах, коли українська економіка переживає період відновлення після значних потрясінь, пов'язаних із військовою агресією, питання банківського кредитування набуває особливої гостроти. Банки неминуче стикаються з проблемою своєчасного повернення частини наданих кредитів. Проблема «токсичних» кредитів пов'язана з загальними умовами функціонування банківської системи України. Україна має високу частку проблемних кредитів у структурі активів банків — станом на 1 березня 2023 року коефіцієнт непрацюючих кредитів досяг майже 38,5%.

Мета: на основі аналізу динаміки непрацюючих кредитів у банківському секторі України, виявити чинники зміни їх рівня.

Станом на 01.03.2024 в Україні працюють 63 банки та кількасот небанківських установ, що надають кредитні послуги. Усі банки мають ліцензію від НБУ та зобов'язані дотримуватись загальних принципів кредитування, перевіряти платоспроможність позичальників і виконувати вимоги НБУ щодо ризиків. На початку 2021 року обсяг наданих кредитів зменшився на майже 7% порівняно з 2020 роком через пандемію Covid-19, яка негативно вплинула на світову та українську економіку. Однак станом на 01.01.2022 обсяги кредитів зросли на 11%. Проте на 01.01.2023, у порівнянні з попереднім роком, обсяги зменшились на 3%, зокрема кредити фізичним особам скоротились на 13%. Це пов'язано з вторгненням РФ в Україну, що призвело до політичної нестабільності та погіршення економічних умов. Станом на 01.01.2024 обсяги наданих кредитів досягли 1 024 852 млн. грн [1].

Банки пропонують різноманітні види кредитів, включаючи ті, що реалізуються в рамках державних програм, від особистих до комерційних, надаючи фінансову підтримку для розвитку підприємств, фірм і фізичних осіб. Однак банківське кредитування стикається з проблемою неповернення кредитів, що може призвести до виникнення неврегульованих боргів і фінансових проблем для самих банків. Тому важливо мати дієву систему оцінки та моніторингу платоспроможності клієнтів.

Основні проблеми, що виникають при роботі з непрацюючими кредитами, включають[3]:

- відсутність координації та взаємодії між підрозділами, які займаються проблемними кредитами;
- недосконалість системи постановки завдань і контролю їх виконання;
- висока трудомісткість оформлення документів і сповіщень;
- відсутність єдиної автоматизованої бази даних для роботи з

боржниками;

- низька ефективність у виявленні причин прострочених кредитів;
- брак інтеграції між мотивацією колекторського підрозділу та його результатами.

Рівень непрацюючих кредитів (NPL) є критично важливим показником для оцінки здоров'я банківської системи.

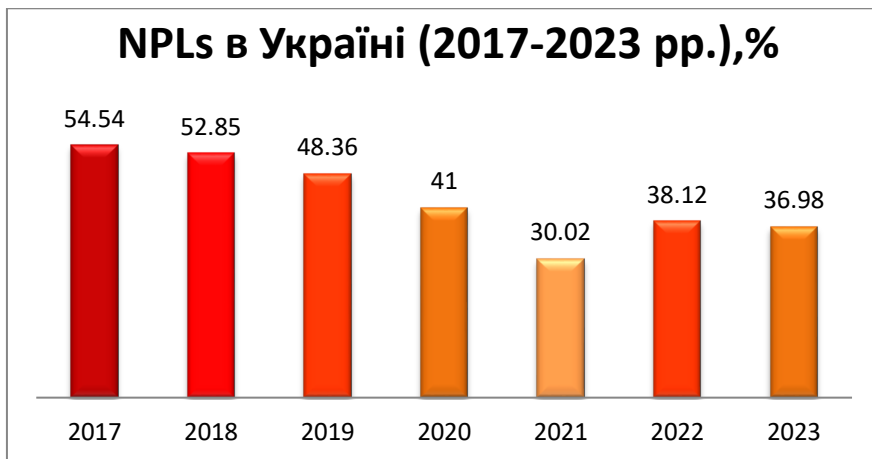


Рис. 1. NPLs в Україні (2017-2023 рр.),% [2].

Аналіз рис. 1, показує послідовне зниження рівня непрацюючих кредитів (NPLs) в українських банках: від 54,54% (594,9 млрд грн) у 2017 році до 30,02% (345,1 млрд грн) у 2021 році. Це свідчить про значні зусилля, які доклав Національний банк України (НБУ) для поліпшення ситуації з високим рівнем NPLs у останні роки. Також, можна побачити стійке зростання частки непрацюючих кредитів у портфелях українських банків протягом 2022 року. Це вказує на погіршення якості кредитних портфелів фінансових установ, що є наслідком комплексу економічних та політичних факторів, зокрема повномасштабної війни Росії проти України [2].

Станом на 1 липня 2024 року частка непрацюючих кредитів (NPL) у банківському секторі становила 34,6%. Обсяг NPL скоротився на 4,2 млрд грн до 418,2 млрд грн. Основними чинниками цього зниження стали зростання гривневих кредитів високої якості та списання непрацюючих роздрібних кредитів, зокрема в банках з українським приватним капіталом. Це допомогло зменшити боргове навантаження на клієнтів та відновити їхню платоспроможність. Близько половини корпоративних NPL було реструктуризовано [1].

Отже, українська банківська система, зазнала значного впливу зовнішніх факторів. Таким чином, боротьба з проблемою NPL залишається важливим напрямом розвитку банківської системи України, а стратегічні ініціативи НБУ спрямовані на стабілізацію ситуації та забезпечення фінансової стабільності країни в довгостроковій перспективі.

Список використаних джерел:

1. Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/> (дата звернення: 25.10.2024).

2. Андрущак Е. М., Перепьолкіна О. О., Герасименко А. В. Управління непрацюючими кредитами банків: світовий досвід. *Економіка та суспільство*. 2024. Випуск 59. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/download/3392/3319/> (дата звернення: 25.10.2024).

3. Андрос С. В., Герасимчук В. Г. Тенденції зміни рівня непрацюючих кредитів у портфелі банків-кредиторів сільського господарства в умовах війни. *ECONOMICS: time realities*. 2023. Випуск 4(68). С. 19-24. URL: <https://economics.net.ua> (дата звернення: 25.10.2024).

*Борисенко Дмитро Володимирович,
здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня;
Борисенко Володимир Олексійович,
к.е.н., науковий співробітник
НДІ «Укразропромпродуктивність»*

МІНІМІЗАЦІЯ ВИТРАТ ПРИ ВИЗНАЧЕННІ ОПТИМАЛЬНОГО СКЛАДУ ТЕХНІКИ І ТЕХНОЛОГІЇ НА ОСНОВІ МОДЕЛЮВАННЯ

В умовах воєнного стану і бойових дій в багатьох регіонах України нагальними постають завдання продовольчої безпеки, збереження обсягів виробництва сільгосппідприємств та мінімізації витрат ресурсів. Вирішення поставлених завдань потребує максимальних зусиль як виконавців технологічних операцій так і фахівців з оптимізації комплексів машин, їх оцінки при виборі (закупівлі) та застосуванні у виробничих процесах.

Мета досліджень – мінімізувати витрати на виконання технологічних операцій у рослинництві шляхом вибору найбільш ефективного комплексу машин і технологічної схеми з використанням імітаційного моделювання,

Дослідження проведено для технологічної операції внесення мінеральних добрив та складу агрегатів різної потужності: розкидачі добрив – МРД-6 і МРД-8 при агрегуванні з тракторами відповідно МТЗ-82 і «New Holland Т60», навантажувач добрив – ПФ-0,75, схеми внесення добрив – прямоточна і перевантажувальна з використанням автомобіля ГАЗ-САЗ-3507.

Моделювання проводилось для умов виробництва: норма внесення добрив – 600 кг/га; відстані від поля до сховища – 1, 3, 6, 10, 15 км; довжина гону поля - 800 м; агрофон поля - стерня; дороги для перевезень – ґрунтові, ширину захвату розкидача добрив – 15 м.

В результаті імітаційного моделювання для кожного варіанту складу машинного агрегату, технологічних схем та відстаней транспортування добрив розраховано прямі експлуатаційні витрати і побудовано графічні залежності експлуатаційних витрат від відстані транспортування добрив для різних технологічних схем та технічних засобів (рис. 1).

Аналізуючи побудовані графічні залежності, зроблено висновок, що для поля з довжиною гону 800 м, при нормі внесення добрив 600 кг/га при будь-якій відстані транспортування добрив найменші експлуатаційні витрати будуть при використанні прямоочної схеми внесення добрив та розкидача добрив МРД-6 меншої потужності.

Таким чином, з використанням імітаційного моделювання за показником мінімальних витрат визначено найбільш оптимальний варіант складу технічних засобів для виконання технологічної операції внесення добрив в конкретних умовах виробництва різними типами агрегатів, а також оптимальну технологічну схему.

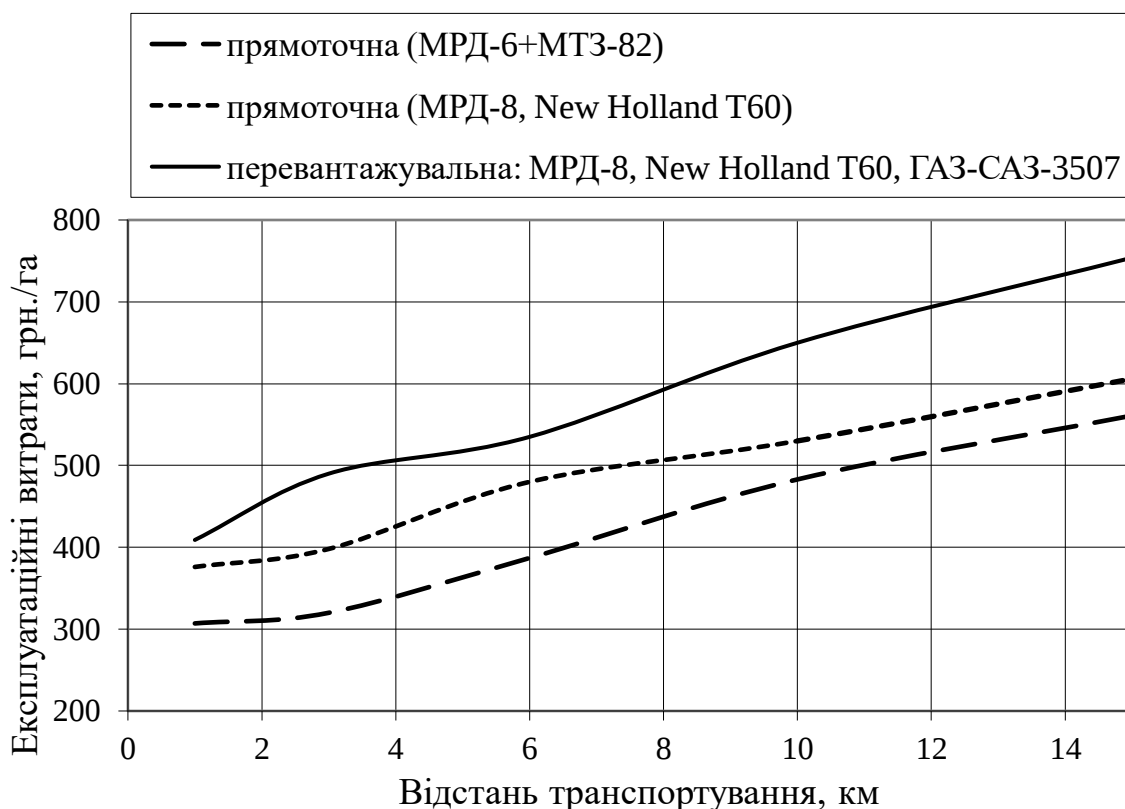


Рис. 1. Залежність експлуатаційних витрат від відстані транспортування добрив, потужності машинних агрегатів, схеми внесення

В тезах викладено практичні рекомендації щодо мінімізації виробничих витрат шляхом визначення найбільш економічно ефективних варіантів сільськогосподарської техніки та технологічних схем для виконання технологічних операцій у рослинництві.

Список використаних джерел:

1. Борисенко В. О., Босий М. А. Основи методології і методики імітаційного моделювання роботи польових агрегатів для обґрунтування їх ефективного використання. Київ : НДІ «Укراгропромпродуктивність», 2010. 87 с.
2. Борисенко В. О. Імітаційне моделювання економічних показників сільськогосподарської техніки. *Продуктивність агропромислового виробництва*. 2008. №9. С. 49 – 54.

*Борисова Світлана Євгенівна,
д.е.н., доцент, професорка кафедри фінансів,
банківської справи та підприємництва;
Ростова Дар'я Андріївна,
здобувачка вищої освіти другого (магістерського) рівня
Донбаська державна машинобудівна академія*

ФОРМУВАННЯ НАПРЯМІВ АНТИКРИЗОВОГО ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Антикризове фінансове управління є важливим інструментом забезпечення фінансової стійкості підприємства в умовах економічної нестабільності та непередбачуваних змін у зовнішньому середовищі. В сучасних умовах підприємства стикаються з низкою викликів (економічні кризи, коливання валютних курсів, зростання вартості позикових ресурсів та інші макроекономічні ризики), що значною мірою впливають на їхнє фінансове становище. Саме тому виникає необхідність розроблення чітких і ефективних напрямів антикризового фінансового управління, які ґрунтуються на глибокому аналізі фінансового стану підприємства [1].

Формування напрямів антикризового управління має розпочинатися з діагностики фінансового стану підприємства, яка включає всебічний аналіз фінансових показників. До основних елементів діагностики належать: аналіз ліквідності, платоспроможності, рентабельності, фінансової стійкості та ефективності використання активів. Аналіз ліквідності дозволяє оцінити здатність підприємства своєчасно виконувати свої короткострокові зобов'язання, виявляти ризики неплатоспроможності та необхідність у прийнятті термінових заходів щодо оптимізації грошових потоків. Оцінювання платоспроможності підприємства спрямоване на виявлення його здатності виконувати свої довгострокові фінансові зобов'язання, потреб у реструктуризації боргових зобов'язань або залученні додаткових фінансових ресурсів для забезпечення стабільності діяльності. Аналіз рентабельності дозволяє визначити, наскільки ефективно підприємство використовує свої активи для отримання прибутку, рівень операційної ефективності або необхідності перегляду бізнес-моделі підприємства. Діагностика фінансової стійкості оцінює рівень залежності підприємства від зовнішнього фінансування. Для забезпечення фінансової стабільності підприємству необхідно підтримувати оптимальний рівень співвідношення власного і позикового капіталів, тому що висока залежність від позикових ресурсів може призвести до збільшення фінансових ризиків, особливо в умовах зростання вартості кредитування або змін у макроекономічному середовищі.

На основі результатів діагностики фінансового стану підприємства можна сформулювати напрями антикризового фінансового управління, спрямовані на покращення фінансового стану підприємства та підвищення його стійкості до зовнішніх ризиків [1, 2]:

- 1) Операційні заходи включають оптимізацію витрат, підвищення

ефективності управління активами та зниження поточних фінансових ризиків. Підприємство повинно здійснювати перегляд структури витрат, виявляти можливості для їх скорочення без негативного впливу на основну діяльність. Важливо підвищувати оборотність активів та забезпечувати їхнє ефективне використання для отримання максимального доходу. Ці заходи спрямовані на підвищення ефективності керування активами та фінансовими потоками, мінімізацію операційних ризиків (збиткові підрозділи, неефективні бізнес-процеси), а також на покращення управління грошовими потоками та своєчасне виконання фінансових зобов'язань.

2) Фінансові заходи передбачають реструктуризацію боргових зобов'язань, залучення додаткових інвестицій або фінансових ресурсів, використання механізмів фінансової санації, вони сприяють стабілізації фінансового стану підприємства, забезпечують його стійкість до зовнішніх впливів та можливість виконання зобов'язань навіть у кризових умовах. Реструктуризація боргу може включати перегляд умов погашення зобов'язань, зменшення процентних ставок або пролонгацію термінів виплат. Залучення інвестицій може здійснюватися через випуск нових акцій, пошук стратегічних партнерів або отримання додаткових кредитних ресурсів на вигідних умовах.

3) Стратегічні заходи включають перегляд бізнес-моделі розвитку підприємства, диверсифікацію джерел доходу, розширення ринків збуту та впровадження інноваційних продуктів або послуг, а також сприяють довгостроковій стійкості підприємства, адаптації до змін у ринковому середовищі, підвищенню конкурентоспроможності та зниженню залежності від зовнішніх ризиків. Підприємству необхідно вивчати нові можливості для розвитку, зокрема освоєння нових ринків або впровадження технологічних рішень. Також важливо розробляти стратегії управління ризиками, які передбачають швидке реагування на зміни у зовнішньому середовищі.

Ефективне антикризове фінансове управління повинно базуватися на постійному моніторингу фінансових показників та оцінюванні впливу впроваджених заходів на загальний фінансовий стан підприємства. Формування напрямів антикризового фінансового управління підприємством є ключовим елементом забезпечення його стійкості в умовах економічної нестабільності. Ефективне поєднання операційних, фінансових і стратегічних заходів дозволяє мінімізувати ризики, пов'язані з кризовими явищами, забезпечити фінансову стабільність підприємства в довгостроковій перспективі та створити основу для його подальшого розвитку й зростання.

Список використаних джерел:

1. Шаранов Р. С. Алгоритм антикризового управління підприємства. *Центральноукраїнський науковий вісник. Економічні науки*. 2021. Вип. 6(39). С. 288-296. DOI: [https://doi.org/10.32515/2663-1636.2021.6\(39\).288-296](https://doi.org/10.32515/2663-1636.2021.6(39).288-296).

2. Рябенко Г. М., Верланов О. Ю., Звягінцева О. Б., Клименко С. О. Антикризове фінансове управління підприємством: теоретичний аспект. *Сталий розвиток економіки*. 2024. № 1 (48). С. 125-128. DOI: <https://doi.org/10.32782/2308-1988/2024-48-17>.

*Бражник Людмила Василівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування;
Тім Юрій Леонідович,
здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня;
Полтавський державний аграрний університет
Лопатка Микола Олексійович,
провідний експерт з продажів та кредитування малого та середнього
бізнесу АТ «КРЕДІ АГРІКОЛЬ БАНК»*

ЗНАЧЕННЯ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВА

У будь-якого господарюючого суб'єкта може виникнути ситуація коли для подальшого розвитку власних коштів не вистачає, тож у даному випадку можна звернутися до банківської установи та отримати позику. Перш ніж прийняти рішення відносно залучення позикових коштів підприємству варто розрахувати доцільність їх залучення. Розрахувати дану доцільність можливо за допомогою з'ясування питання чи приносить позиковий капітал додатковий прибуток до власного капіталу. Відповідь на дане питання криється у розрахунку ефекту фінансового левериджу. Він не має нормативного значення, проте, якщо значення цього показника є від'ємним то залучення не є доцільним. Від'ємне значення даного показника виникає у випадку якщо від'ємне значення має диференціал, тобто у випадку якщо відсотки за кредит є вищими за коефіцієнт валової рентабельності активів. Плече фінансового важеля, що являє собою співвідношення між запозиченим і власним капіталом може лише підсилити дію диференціалу. Тож, розрахувавши ефект фінансового левериджу, у випадку його додатного значення підприємство може планувати залучення. Наступним кроком буде з'ясування обсягів залучення. І тут на допомогу прийде інструментарій фінансового менеджменту, котрий дозволить знайти оптимальну структуру капіталу використовуючи такі оптимізаційні критерії як:

- максимізація рівня рентабельності;
- мінімізація середньозваженої вартості капіталу;
- мінімізація фінансового ризику.

Який із даних оптимізаційних критеріїв обрати вирішує підприємство залежно від ставлення до фінансового ризику.

Чітко окресливши для себе обсяги ймовірної позики підприємство звертається до комерційного банку.

Банківська установа в свою чергу приймає рішення відносно позики на основі оцінки кредитоспроможності позичальника [1-3].

Власне сутність кредитоспроможності визначається здатністю конкретного суб'єкта до вчасного повернення своїх боргів. На основі кредитоспроможності банк приймає рішення відносно [1-3]:

- надання позики загалом;
- обсягів ймовірної позики;
- відсотку за користування банківським кредитом;

- застави.

Нині не існує єдиних підходів до оцінки кредитоспроможності позичальника. До основних методів здійснення оцінки кредитоспроможності позичальника слід віднести [1-3]:

- дослідження на базі грошових потоків позичальника;
- дослідження ділового ризику в межах конкретного суб'єкту;
- оцінку на базі фінансових показників, при чому фінансові показники для оцінки також можуть варіювати.

Кожен із методів оцінки кредитоспроможності має свої переваги і недоліки. Вважаємо, що найбільш повним, хоча і найбільш трудомістким, є метод здійснення оцінки кредитоспроможності на базі оцінки фінансових показників. Проте, даний метод залишає поза увагою репутацію конкретного позичальника та кон'юнктурні коливання [1-3]. В межах України кожен банк самостійно окреслює критерії оцінки кредитоспроможності.

Отже, вважаємо оцінку кредитоспроможності надзвичайно важливою та необхідною для підприємства, оскільки в будь-який час, у будь-якого господарюючого суб'єкта може виникнути ситуація нестачі власних коштів для ефективного функціонування.

Список використаних джерел:

1. Гасій О. В., Клименко В. І. Стан та перспективні вектори розвитку банківської кредитної діяльності в Україні. *Ефективна економіка*. 2020. № 1. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7617> (дата звернення: 08.11.2024).

2. Пасінович І. І., Дмитрук В. О. Кредитування реального сектору економіки регіону: стан, проблеми, перспективи. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2019. Вип. 3. С. 42-49. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sepspu_2019_3_9 (дата звернення: 08.11.2024).

3. Прянишникова М. В. Узагальнення підходів до трактування сутності поняття «кредитоспроможність». *Наукові праці НДФІ*. 2019. №2 (87). С. 67-75.

*Бражник Людмила Василівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування;
Ковтун Любов Андріївна,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня
Полтавський державний аграрний університет,*

ФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ЗА РАХУНОК ОБЛІГАЦІЙ

Важливим завданням функціонування будь якого підприємства є нарощування фінансових результатів. Для її досягнення необхідно розробити правильну стратегію розвитку бізнесу. При цьому доречно враховувати такі критерії, як: покращення добробуту власників бізнесу за рахунок дивідендної політики, забезпечення приросту ринкової вартості суб'єкта підприємництва, підвищення його платоспроможності, мінімізація ризиків діяльності, зокрема внаслідок створення, поповнення резервного фонду тощо. Вагомим чинником розвитку суб'єкта підприємництва є ефективна його інвестиційна діяльність, тобто можливість отримання коштів на реалізацію інвестиційних проєктів у безповоротній або поворотній формі.

Інвестиційна діяльність поділяється на такі методи фінансування: зовнішні, що включають у себе: кредитування банків, емісія акцій, бюджетне фінансування, емісія облігацій, іноземні вкладення, інвестиційний лізинг; внутрішні – раніше здійснені фінансові вкладення, термін яких минає у поточному періоді та прибуток; змішані, зокрема класичне змішане фінансування, венчурне фінансування та інвестиційні податкові пільги; краудфандинг і краудлендинг відносяться до інноваційного фінансування [1, с. 495]. Розглянемо, більш детально зовнішній метод фінансування, а саме емісію облігацій.

Облігація – це бездокументарна форма цінного паперу, яка розміщується юридичною особою на фінансовому ринку та слугує певним зобов'язанням емітента повернути вкладені кошти інвестору за вказаний термін [2]. Інвесторами в облігації виступають банки, страхові компанії, юридичні особи, центральні банки іноземних держав та самі держави, міжнародні фінансові організації.

Фінансування підприємств за рахунок облігацій – це досить цікавий та перспективний метод зовнішнього фінансування. Адже, якщо бізнес потребує коштів для оновлення основних засобів, впровадження нових технологій чи диверсифікацію виробництва, замість того, щоб брати кредит у банку під відсотки, чи просити кошти у іноземних партнерів, чи шукати статті витрат підприємства, які можна зменшити, набагато простіше залучити інвестиції випустивши цінні папери та отримати фінансування від зацікавлених осіб, тобто інвесторів. А отримані кошти спрямувати у необхідну на даний момент інвестиційну діяльність, отримавши при цьому прибуток, а потім після закінчення строку дії облігації повернути кошти. Однак, як і будь що, фінансування за рахунок облігацій має свої переваги та недоліки.

Переваги емісії облігацій – це залучення коштів, отримання коштів тут і зараз, а віддати потім; можливість інвесторів вкласти кошти в розвиток підприємництва, що в свою чергу призведе до розвитку економіки країни.

Недоліками емісії облігацій є не розвинутий український фондовий ринок; складність малому та середньому бізнесу вийти на ринок цінних паперів; велика бюрократизація, щодо випуску емісії облігацій; мала зацікавленість та недовіра інвесторів, необізнаність населення; недостатня інвестиційна привабливість корпоративних облігацій для потенційних інвесторів; низька ємність внутрішнього ринку капіталів [3]. Біржові структури висувають високі умови, щодо можливості виходу на цей ринок та емісію облігацій: існування підприємства не менше 2 років, чистий прибуток від реалізації (товарів, робіт, послуг) не менше 300 млн. грн, це ж стосується і вартості чистих активів, щоквартальне надання звітності, обсяг емісії не менше 100 млн. грн, відсутність збитків.

Такі умови для виходу на біржову торгівлю є дещо завищеними, адже малі та середні підприємства не мають можливості витримати такі критерії, а великим компаніям нецікаво через незацікавленість у інвесторах. Тож необхідно переглянути законодавство України та створити більш сприятливі умови для інвестування та розвитку ринку корпоративних облігацій.

Отже, фінансування суб'єктів підприємництва за рахунок емісій облігацій є доволі перспективним джерелом для малих та середніх підприємств, адже вони для свого розвитку потребують додаткові джерела фінансування для втілення різноманітних ідей і максимізації прибутку, а кошти вони зможуть повертати у визначений термін боргового цінного паперу. Також, доволі дієвим було б, якби будь яка фізична чи юридична особа мала змогу зайти на цей ринок і придбати облігації для підтримки вітчизняного бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Ігнатюк В. В., Малахова Ю. А., Сукманюк В. М. Сучасні джерела фінансування інвестиційних потреб підприємства. Приазовський економічний вісник. 2020. Вип. 2 (16). С. 98-102. URL: http://rev.kpu.zp.ua/journals/2020/2_19_ukr/19.pdf (дата звернення: 29.10.2024).
2. Томілін О. О., Тютюнник Ю. М., Бражник Л. В., Дроботя Я. А. Фінансово-економічний словник – довідник / за наук. ред. проф. О. О. Томіліна / Полтава: ПДАУ. 2023. 108 с. URL: <https://dspace.pdau.edu.ua/handle/123456789/15028> (дата звернення: 29.10.2024).
3. Бражник Л. В. Фондовий ринок України: стан, актуальні проблеми та перспективи. *Ефективна економіка*. 2024. № 5. URL: <https://www.nayka.com.ua/index.php/ee/article/view/3770/3805> (дата звернення: 29.10.2024).

*Бразілій Наталія Миколаївна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку,
аналізу і оподаткування,
Черкаський державний технологічний університет*

ЕКОЛОГІЧНИЙ ОБЛІК: НОВІ ВИМОГИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ФІНАНСОВУ ЗВІТНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ

Екологічний облік стає все більш актуальним у сучасному бізнес-середовищі через зростаючий інтерес до сталого розвитку, екологічної відповідальності та соціальної відповідальності підприємств. Екологічний облік є важливим елементом сучасного бізнесу, який впливає на фінансову звітність підприємств. Впровадження нових вимог до екологічного обліку може сприяти підвищенню прозорості, зниженню ризиків і покращенню фінансових результатів у довгостроковій перспективі. Підприємствам необхідно адаптуватися до цих змін, щоб залишатися конкурентоспроможними на ринку.

Екологічний облік — це система збору, аналізу та обробки інформації про вплив діяльності підприємств, організацій і населення на навколишнє середовище. Він включає в себе оцінку використання природних ресурсів, викидів забруднюючих речовин, утворення відходів та інших екологічних аспектів. Серед основних цілей екологічного обліку можна виділити наступні: моніторинг: відстеження стану навколишнього середовища і впливу на нього; управління ресурсами: оптимізація використання природних ресурсів; забезпечення відповідності: контроль за дотриманням екологічних норм і стандартів [1].

Нові вимоги до екологічного обліку в Україні спрямовані на підвищення ефективності управління природними ресурсами, зменшення негативного впливу на навколишнє середовище та забезпечення сталого розвитку. Основні характеристики цих вимог включають:

- інтеграція екологічних аспектів у фінансову звітність: підприємства повинні враховувати екологічні ризики та впливи у своїй фінансовій звітності, що дозволить інвесторам краще оцінювати екологічні ризики;
- звітність про викиди та відходи: компанії зобов'язані надавати детальну інформацію про обсяги викидів забруднюючих речовин, а також про обробку і утилізацію відходів;
- оцінка впливу на довкілля: Вимоги передбачають проведення оцінки впливу на довкілля (ОВД) для нових проектів, що дозволяє виявити потенційні негативні наслідки ще на етапі планування;
- екологічні аудити: підприємства повинні регулярно проводити екологічні аудити для оцінки відповідності своїх діяльностей екологічним стандартам;
- прозорість та доступність інформації: Вся екологічна інформація повинна бути доступною для громадськості, що сприяє підвищенню прозорості і відповідальності підприємств;
- забезпечення сталого розвитку: Вимоги орієнтовані на впровадження

принципів сталого розвитку в усі сфери діяльності підприємств, включаючи використання відновлювальних ресурсів та зменшення споживання енергії;

Ці нововведення мають на меті не лише покращення екологічної ситуації в країні, але й формування нових підходів до ведення бізнесу, що враховують інтереси суспільства та довкілля [2].

Екологічний облік має значний вплив на фінансову звітність підприємств, оскільки він інтегрує екологічні аспекти в традиційні фінансові процеси. По-перше, екологічний облік дозволяє підприємствам ідентифікувати та оцінити екологічні ризики, що можуть вплинути на їхню фінансову стабільність. Наприклад, зростаючі витрати на виконання екологічних норм або штрафи за забруднення можуть негативно позначитися на прибутках компанії. По-друге, включення екологічних даних у фінансову звітність підвищує прозорість і довіру інвесторів. Інвестори все більше звертають увагу на екологічні, соціальні та управлінські (ESG) фактори при прийнятті рішень про інвестиції. Це означає, що компанії, які демонструють відповідальність у питаннях охорони навколишнього середовища, можуть залучати більше капіталу та знижувати витрати на фінансування. Крім того, екологічний облік сприяє більш ефективному управлінню ресурсами. Компанії, які активно ведуть екологічний облік, зазвичай виявляють можливості для зменшення витрат через оптимізацію використання ресурсів, зменшення відходів та підвищення енергоефективності. Це все позитивно впливає на фінансові показники [3].

Не менш важливим є й аспект регуляторного тиску. З огляду на зростаючі вимоги до екологічної звітності з боку держави та міжнародних організацій, підприємства, які не дотримуються нових стандартів, можуть стикатися з юридичними ризиками та фінансовими санкціями. Таким чином, екологічний облік стає важливим інструментом для забезпечення відповідності законодавству.

Загалом, впровадження екологічного обліку не лише підвищує ефективність управління підприємством, але й формує позитивний імідж у суспільстві, що в умовах сучасного бізнес-середовища є важливим фактором успіху.

Список використаних джерел:

1. Сторожук Т., Дружинська Н. Організація екологічно орієнтованого обліку в контексті реалізації сталого розвитку підприємства. *Економіка та суспільство*. 2021. № 25. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-25-65>.
2. Свиноус І. В., Слободенюк О. І., Присяжнюк Н. М., Гаврик О. Ю., Соколовський В. О. Теоретичні засади розвитку екологічного обліку. *Агросвіт*. 2021. № 15. С. 20–28. DOI: 10.32702/2306-6792.2021.15.20
3. Шмигель О.Є. Екологічний облік як інструмент управління природоохоронною діяльністю підприємства. *Інноваційна економіка*. 2018. № 5-6. С. 117-125.

*Бреус Світлана Василівна,
д.е.н., професор, професор кафедри менеджменту та маркетингу;
Чайка Антон Володимирович,
аспірант
ПВНЗ «Європейський університет»*

НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СИСТЕМИ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ: ВИКЛИКИ ПОВНОМАСШТАБНОЮ ВІЙНИ РОСІЇ ПРОТИ УКРАЇНИ

У сучасних умовах, пов'язаних з повномасштабною війною, одним із ключових завдань для забезпечення виживання та стабільного функціонування системи закладів вищої освіти (ЗВО) України є забезпечення економічної безпеки й ефективне управління нею. Важливою складовою цього процесу є безперервний моніторинг стану економічної безпеки системи ЗВО, що дозволяє не лише формувати уявлення про її поточний стан, а й здійснювати поглиблене аналізування її функціонування як у внутрішньому контексті, так і з урахуванням викликів, пов'язаних з зовнішніми умовами. Такий підхід сприяє не лише пошуку шляхів для ефективного розвитку системи ЗВО, але й дозволяє прогнозувати та розробляти превентивні заходи що до мінімізації негативного впливу чинників зовнішнього середовища (як то: зміни у безпековій компоненті, демографічні тенденції, макро- та мікроекономічні умови, відсутність умов для довгострокового та короткострокового бізнес-планування, залежність країни від зовнішньої економічної та військової підтримки тощо).

Визначення критеріїв для моніторингу стану економічної безпеки системи ЗВО України, аналіз спектру науково-методичних підходів для цієї мети та окреслення обмежень їх використання в умовах надзвичайно динамічного економічного середовища є надзвичайно складним завданням. Його вирішення потребує розроблення інтегрованого підходу, окремі аспекти якого розглянуті у наукових працях, присвячених питанням розроблення науково-методичних підходів до забезпечення економічної безпеки системи ЗВО.

З урахуванням методичного підходу до оцінювання економічної безпеки системи ЗВО, що передбачає класифікацію вихідних даних за чотирма основними групами: фінанси, внутрішні процеси, ставлення здобувачів освіти до ЗВО і покращення якості освітніх послуг [1, с. 62]. з урахуванням наявних науково-методичних підходів до узагальнення показників оцінювання економічної безпеки ЗВО із зазначенням обмежень їх застосування [2, с. 45-51]. з відповідним розглядом аналітичних показників системи обліково-аналітичного забезпечення економічної безпеки ЗВО України через призму теорії обмежень [3, с. 158]. задля підвищення рівня економічної безпеки системи ЗВО актуальним є доповнення існуючих науково-методичних підходів новими, здатними оцінити вплив на економічну безпеку системи ЗВО наслідків повномасштабної російсько-української війни. Це підтверджується оцінками експертів, що основною загрозою для економічної безпеки в Україні у

2024 р. [4, с. 4]. є деструктивний вплив повномасштабної війни на економічний розвиток через фізичне руйнування інфраструктури, неможливість здійснювати економічну діяльність на окремих територіях, дефіцит кваліфікованої робочої сили тощо.

Список використаних джерел:

1. Бреус, С. В. Управління економічною безпекою системи закладів вищої освіти: проблематика використання ієрархічно-фасетного методу. Науковий вісник Ужгородського національного університету : серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство / голов. ред. М.М. Палінчак. Ужгород : Гельветика, 2019. Вип. 24, №Ч.1. С. 62. http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/24_1_2019ua/13.pdf
2. Бреус С. В. Інструментарій оцінювання економічної безпеки системи закладів вищої освіти та управління нею. *Приазовський економічний вісник*. 2019. Т. 13, № 2. С. 45–51. URL: http://rev.kpu.zp.ua/journals/2019/2_13_uk/10.pdf.
3. Харчук Ю. Ю. Обліково-аналітичне забезпечення економічної безпеки закладів вищої освіти України у контексті теорії обмежень. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія», серія «Економіка»*. 2019. Т. 15, № 43. С. 158. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/286382159.pdf>.
4. Економічна безпека України в умовах довготривалої війни. Київ : Нац. ін-т стратег. дослідж., 2024. С. 4. URL: https://niss.gov.ua/sites/default/files/2024-05/ad_ekonombezpeka_2024_220524.pdf.

*Бублик Анна Миколаївна,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня;
науковий керівник – Кубецька Ольга Миколівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри економічного аналізу та фінансів
Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»*

ВПЛИВ ПОВНОМАСШТАБНОГО ВТОРГНЕННЯ НА РИНОК СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

У 2022 році, після військового вторгнення росії до України ми зіткнулися з глобальною геополітичною кризою на додачу з економічною катастрофою, яка торкнулася всіх секторів економіки. Ринок страхування виявився одним із найбільш вразливих і водночас критичних секторів.

Варто зазначити, що до початку війни, ринок страхування в Україні знаходився на етапі поступового відновлення та розвитку. Страхові компанії почали розширювати портфелі своїх послуг, підвищувати якість своїх послуг і впроваджувати нові продукти на ринку. Однак, із початком воєнних дій ситуація погіршилася в рази. По-перше, і найголовніше, початок повномасштабної військової агресії спричинив появу нових ризиків, які не були властиві страховому ринку України до цього. По-друге, вплив бойових дій на економічну інфраструктуру та соціальну сферу спричинило зростання кількості страхових випадків і, як наслідок, зростання страхових виплат.

Основні показники ринку страхування 2022 року:

1. Станом на 30 червня 2022 року загальний обсяг активів страховиків залишився практично незмінним порівняно з початком року, зафіксувавши зростання на 2,2% до 65,7 млрд грн. Страховий ринок продемонстрував помірне зростання прийнятних активів, також на рівні 2,2%, тоді як компанії, що надають звітність, показали дещо вищий приріст у 3,2%. Водночас, протягом зазначеного періоду кількість страховиків зменшилась з 155 на початку року до 142 до 1 липня 2022 року. Крім того, з липня 2020 року кількість компаній у ризиковому сегменті впала з 195 до 103.

2. У четвертому кварталі 2023 року валові премії з ризикового страхування знизились на 2% у порівнянні з третім кварталом, проте продемонстрували істотне зростання на 17% у порівнянні з IV кварталом 2022 року. Розмір премій у ризиковому страхуванні зріс, що вказувало на підвищення інтересу до страхових послуг серед населення та бізнесу. Проте, загалом спостерігалось поступове зменшення кількості страховиків у секторі через їх невідповідність новим вимогам [1].

Для забезпечення життєздатності та відновлення страхової галузі після війни, а також для надання страхового захисту громадянам і бізнесу, необхідно впровадити комплексні заходи на державному рівні. До таких заходів можна віднести:

1) Зменшення податкового навантаження на страхові компанії шляхом внесення ініціативи про скасування подвійного оподаткування в цій сфері до Верховної Ради. Крім того, слід скасувати 3% оплату з усіх страхових платежів,

залишивши тільки загальний податок на прибуток для всіх юридичних осіб в країні.

2) Впровадження пільгового кредитування та можливостей для розстрочки сплати страхових внесків, а також перегляд цінової політики для зниження платоспроможного попиту.

3) Розгляд можливості введення нових видів страхування, зокрема страхування вторинних військових ризиків, таких як пошкодження від вибухів мін на полях та в лісах, а також страхування на випадок смерті чи інвалідності громадян.

4) Часткове звільнення страхових компаній від додаткових гарантійних внесків до МТСБУ, які повинні бути спрямовані на виплати постраждалим громадянам внаслідок аварій.

Тож, протягом років незалежності України зміни в економіці, зокрема в аграрному секторі та вагомому сегменті, як страхування, обумовили значні трансформації на ринку.

Війна суттєво вплинула на страховий ринок України, спричинивши збільшення страхових випадків і потребу в державній підтримці, включаючи законодавчі ініціативи та фінансові гарантії.

Список використаних джерел:

1. Вплив повномасштабного вторгнення на ринок страхування в Україні [Електронний ресурс]. 2024. URL: <https://inns.com.ua/uk/journals/tom-4-3-2024>.
2. Тенденції розвитку страхового ринку України в умовах воєнного стану [Електронний ресурс]. 2024. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/3733>.
3. Остапенко О. М. Страховий захист: сутнісний аспект. *Вісник СумДУ. Сер. Економіка*. 2013. № 2. С. 78-84.

*Бугайова Владислава Станіславівна,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня;
Сергєєва Олена Степанівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри банківської справи
Одеський національний економічний університет*

ФАКТОРИ ВПЛИВУ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ НА СТІЙКІСТЬ ГРОШЕЙ В УКРАЇНІ

Тіньова економіка є одним з найважливіших викликів, що стоять перед Україною в нинішніх економічних умовах. Значна частина економічної діяльності, яка відбувається поза офіційними реєстрами та регулюванням, має значний вплив на стабільність національної валюти, спричиняючи економічні ризики, що впливають на стабільність гривні. Поширення тіньових операцій призводить до недоотримання державних доходів, підвищення ризику інфляції та нерівних умов ведення бізнесу.

Стійкість валюти визначається низкою факторів, які впливають на її купівельну спроможність, надійність і стабільність. До найважливіших факторів, що впливають на стабільність валюти можемо віднести наступні:

- інфляція - змінює покупну силу та вартість грошей з часом;
- монетарна політика - дії центрального банку в управлінні грошовою масою, процентними ставками та іншими інструментами монетарної політики;
- фінансова стабільність - міцність фінансової системи та банківського сектору, відсутність фінансових криз і загроз для депозитів також впливають на стабільність валюти;
- довіра до валюти - ступінь довіри населення та інвесторів до валюти і фінансової системи в цілому має важливе значення;
- економічна стабільність - стан економіки, рівень безробіття, зростання ВВП та інші економічні показники [4].

Аналіз великої кількості наукових досліджень дозволяє стверджувати, що одним з основних факторів, які впливають на стабільність грошей, є тіньова економіка. У табл. 1 наведено основні показники тіньової економіки та пояснено їх вплив на монетарну стабільність:

Таблиця 1

Основні показники тіньової економіки та пояснення їх впливу на стійкість національної валюти

Назва фактору	Пояснення
Великі обсяги грошей	Зазвичай вони зосереджені в тіньовому секторі економіки. Маніпуляції з валютою можуть негативно впливати на обмінні курси, а також спричиняти збої в роботі фінансових установ та інфляцію.
Перерозподіл доходів	Зміни в структурі споживання пов'язані з перерозподілом доходів і власності, розширенням ринку нелегальних товарів і послуг. Тіньова економіка призводить до погіршення структури економіки та стимулює розвиток найбільш розвинених секторів нелегальної діяльності. В результаті зростають доходи невеликої групи людей.
Невиправдані	Тіньова економіка знижує ефективність виробництва, спотворює

Назва фактору	Пояснення
ризика	розподіл праці, збільшує виробничі витрати і негативно впливає на якість товарів і послуг.
Втрати доходів для державного бюджету	Держава значно страждає від наслідків тіньової економіки, оскільки паралельна діяльність позбавляє уряд значних податкових надходжень. Наприклад, Італія щорічно втрачає близько 340 мільярдів доларів через ухилення від сплати податків. Якби італійський уряд зібрав усі податки, він міг би повністю погасити свій борг у розмірі 2,6 трильйона доларів менш ніж за вісім років.

Джерело: складено та розраховано авторкою за матеріалами [1, 2, 3].

Основними факторами, що впливають на стан грошово-кредитної сфери, є інфляція, тіньова економіка, фінансова стабільність та довіра до національної валюти. Інфляція знижує купівельну спроможність населення, а тіньова економіка підриває довіру до гривні, створюючи фінансові ризики. Підтримка фінансової стабільності та ефективне управління монетарною політикою відіграють важливу роль у забезпеченні стабільності грошово-кредитної системи та зміцненні довіри до валюти. Контроль за неформальною економікою та зменшення обсягів нелегальних транзакцій також мають вирішальне значення для фінансової стабільності. Ефективне управління цими факторами є передумовою підтримки монетарної стабільності та сприяння економічному розвитку України.

Список використаних джерел:

1. Грицарук І. О Міждисциплінарна курсова робота. «Макроекономічний аналіз функціонування тіньового сектору економіки (на прикладі України)». Тернопіль, 2017. С. 9-17.
2. Гузенко О. П., Кадала В. В. Тіньова економіка як факторний сегмент загрози рівню економічної безпеки. *Правовий часопис Донбасу*. 2020. № 1 (70). С. 54-63.
3. Ладюк, О. Д. Характеристика тіньової економіки в Україні. *Економіка та держава*. 2017. № 8. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/8_2017/10.pdf (дата звернення: : 14.10.2024).
4. Приступа Т. В., Чайковська М. А. Тіньова економіка та її вплив на соціально-економічний розвиток України. *Приазовський економічний вісник*. Випуск 1 (12), 2019. С. 57- 60.

*Будякова Олена Юріївна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри смарт-економіки
Київський національний університет технологій та дизайну*

СТРАТЕГІЇ БІОЕКОНОМІКИ ДЛЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Згідно з новими даними, оприлюдненими ООН, кількість людей, які відчують катастрофічний голод, у 2024 році зросла більш ніж удвічі. Оновлений Глобальний звіт про продовольчу кризу [1]. показує, що майже 2 мільйони людей зараз борються з найкритичнішим рівнем відсутності продовольчої безпеки, який класифікується як Фаза 5 за глобальною шкалою, яка відстежує гострий голод [2].

Біоекономіка готова відігравати центральну роль у вирішенні проблеми продовольчої та економічної безпеки держав.

Стратегії біоекономіки можуть сприяти продовольчій та економічній безпеці держави за умови, що вони будуть виважено розроблені. Необхідні обов'язкові правила, які гарантують, що право людини на достатнє харчування не буде під загрозою. Стандарти сталого розвитку мають сенс лише тоді, коли пріоритет продовольчої та економічної безпеки не лише формально інтегрований в них, але й закріплений критеріями, які піддаються перевірці та оцінюванню.

Використання біомаси є важливим елементом екологічно сталого способу господарювання. Але для будь-якого використання біомаси в нехарчових цілях необхідно зробити оптимально точну оцінку глобальних наслідків й гарантувати пріоритетність продовольчої та економічної безпеки.

Сьогодні кожна третя людина у світі все ще страждає від голоду. Щонайменше 70% з них живуть за рахунок сільського господарства в сільських регіонах країн, що розвиваються. Завдяки переходу від нересурсощадної економіки до біоекономіки ці регіони, які особливо сильно страждають від бідності та голоду, набудуть величезного значення. Разом з водними ресурсами, сонячним теплом і дешевою робочою силою їхні родючі ґрунти пропонують ідеальні умови для вирощування біомаси. Перехід до біоекономіки ще більше підвищить попит на сільськогосподарську продукцію, а в країнах, що розвиваються, зокрема, матиме значний вплив на сільськогосподарське виробництво. Наразі важливо спроектувати виробництво біомаси таким чином, щоб забезпечити внесок у продовольчу та економічну безпеку та зниження рівня бідності [3].

Розробка та впровадження стратегій біоекономіки можуть сприяти зменшенню бідності як на глобальному, так і на регіональному рівнях. Також біоекономіка може сприяти боротьбі з глобальним потеплінням, що особливо важливо для сільського господарства. Отже, необхідна біоекономічна політика, яка б сприяла виваженому зростанню попиту на біомасу. Методи вирощування та рекуперації біомаси, а також доступ до центрів переробки біомаси та ринку збуту потребують вдосконалення. Ці процеси потребують перетворення моделі

виробництва біомаси на стале, яке є економічно життєздатним, соціально та екологічно стійким.

Перехід до біоекономіки сприяє тому, що чіткий розподіл між біомасою, яка використовується для виробництва продуктів харчування, кормів, енергії або промисловості, нівелюється, оскільки попит на біомасу збільшується, а ринки збуту все більше перетинаються. Тому необхідний стандарт біомаси, який врегулює виробництво всіх видів біомаси для різних сфер її використання (харчової та кормової, енергетичної та матеріальної) на державному та регіональному рівнях. Тут мають бути інтегровані як екологічні, так і економічні та, перш за все, соціальні критерії сталості. Таким чином, можна отримати гарантії, що нехарчове використання біомаси не поставить під загрозу право людини на достатнє харчування.

Впроваджуючи стандарти, необхідно одночасно гарантувати, що вони не перетворюються на перешкоду для розвитку. Слід враховувати, зокрема, два ризики:

1. Якщо вирощування біомаси відповідає критеріям сталості, але не робить внеску в регіональний розвиток в контексті виробничого ланцюга в цілому, то фактичний стан рівня добробуту в регіоні буде низьким.

2. Якщо вимоги до виробництва біомаси з точки зору екологічних та соціальних стандартів є занадто високими, виробники будуть систематично ігнорувати ці стандарти, отже не зможуть скористатися перевагами біоекономіки.

У міждисциплінарному контексті мають бути розроблені критерії розвитку, які враховують стандарти громадянського суспільства, політики, розвитку науки, а також бізнесу. Мета полягає не в одномоментному запровадженні найвимогливіших критеріїв, а в тому, щоб мати можливість послідовно впроваджувати вищі соціальні стандарти.

Виробництво біомаси має відповідати пріоритетам людей на регіональному рівні та сприяти забезпеченню належного рівня життя в довгостроковій перспективі.

Таким чином, стратегії біоекономіки, заснованої на використанні біомаси, повинні відігравати центральну роль у вирішенні проблеми продовольчої та економічної безпеки держав.

Список використаних джерел:

1. Catastrophic hunger doubles in 2024. URL: <https://news.un.org/en/story/2024/09/1154001> (дата звернення: 05.10.2024).

2. Global Report on Food Crises 2024 Mid-Year Update. URL: <https://reliefweb.int/report/world/global-report-food-crises-2024-mid-year-update> (дата звернення: 15.11.2024).

3. Tailoring the bioeconomy to food security. https://www.rural21.com/fileadmin/downloads/2014/en-03/rural2014_03-S19-21.pdf (дата звернення: 05.10.2024).

*Бурмінова Мілана Вадимівна,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня;
Бражник Людмила Василівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Полтавський державний аграрний університет*

ФІНАНСОВІ ТЕХНОЛОГІЇ В УКРАЇНІ: ГЛОБАЛЬНІ ВИКЛИКИ ТА НАЦІОНАЛЬНІ СТРАТЕГІЇ

Фінансові технології стають дедалі важливішою складовою сучасної економіки, трансформуючи традиційні фінансові послуги та створюючи нові можливості для бізнесу і споживачів.

В Україні розвиток набирає обертів, відповідаючи на глобальні тенденції та виклики, що стоять перед фінансовим сектором. Також значною мірою змінюється спосіб взаємодії підприємств і клієнтів з фінансовими сервісами – від впровадження мобільних банківських застосунків до використання блокчейн-технологій.

У сучасному світі розвиток фінансових технологій стикається з низкою викликів, які мають як глобальний, так і локальний характер. Одним із головних викликів є регуляторні бар'єри. Різні країни мають свої регуляторні норми, які можуть перешкоджати швидкому впровадженню нових технологій. Сюди відносяться складні процедури отримання ліцензій, обмеження на використання певних технологій або вимоги до звітності, які є трудомісткими та часто дорогими.

Також викликом є забезпечення кібербезпеки. Зі зростанням використання цифрових фінансових послуг зростає і ризик кіберзлочинів. Шахраї стають дедалі більш винахідливими, що вимагає від фінансових установ постійного підвищення рівня захисту даних і впровадження нових методів захисту від кібератак, що, зі свого боку, несе додаткові витрати на безпеку й може стримувати розвиток нових послуг.

Конкуренція є одним з найзначніших викликів для нових гравців у сфері фінансових технологій. Традиційні фінансові установи не лише активно адаптуються до нових умов, але й впроваджують власні технологічні рішення, такі як мобільні додатки, системи онлайн-банкінгу та платіжні платформи [1]. Вони також розширюють спектр своїх послуг, впроваджуючи інноваційні продукти, наприклад, персоналізовані фінансові консультації на основі аналітики великих даних.

Щоб залишатися конкурентоспроможними, компанії повинні постійно шукати нові ідеї та рішення, впроваджувати інноваційні підходи до обслуговування клієнтів та використовувати сучасні технології, такі як штучний інтелект і блокчейн. Крім того, нові учасники ринку повинні зосередитися на створенні простих, зрозумілих і, головне, зручних для користувачів продуктів, які зможуть задовольнити потреби сучасних споживачів на високому рівні.

Для успішного розвитку фінансових технологій в Україні необхідно реалізувати комплексні стратегії, які враховують як глобальні тенденції, так і локальні особливості. У сучасних умовах важливо адаптуватися до швидких змін у фінансовому середовищі, тому національні стратегії повинні бути динамічними та гнучкими.

Першим і, безумовно, найважливішим напрямом є забезпечення сприятливого регуляторного середовища. Спрощення регуляторних процедур та створення нормативної бази, що сприяє розвитку фінансових технологій, є критично важливими. Тобто необхідні не лише зменшення бюрократії, але й розробка прозорих і зрозумілих правил гри для всіх учасників ринку. Наявність чітких стандартів дозволить компаніям впевненіше впроваджувати інновації, знижуючи ризики, пов'язані з можливими юридичними перепонами. Регуляторні органи повинні працювати в тісній співпраці з компаніями для створення адаптивного законодавства, яке буде враховувати специфіку фінансових технологій.

Наступним важливим напрямком є підтримка інновацій та стартапів. Для цього необхідно стимулювати інноваційну діяльність через різноманітні форми підтримки, такі як гранти, пільгові кредити та програми. Забезпечення доступу до фінансування для нових компаній дозволить їм реалізувати свої ідеї та проєкти, що, своєю чергою, сприятиме загальному розвитку сектора. До того ж створення інноваційних хабів та технопарків може стати платформою для обміну знаннями та ресурсами між стартапами, інвесторами та навчальними закладами.

Критично важливим є також розвиток цифрової інфраструктури. Інвестиції в платформи для безпечних фінансових транзакцій та системи захисту даних дозволять забезпечити надійну основу для функціонування фінансових технологій. З огляду на те, що безпека даних є одним із головних занепокоєнь у сфері фінансових послуг, інвестиції в захист інформації повинні стати пріоритетом. Такі дії не лише підвищать довіру споживачів до нових технологій, але й сприятимуть зменшенню ризиків кіберзлочинності.

Отже, фінансові технології в Україні мають значний потенціал для трансформації економіки та підвищення ефективності фінансових послуг. Проте їх розвиток стикається з низкою глобальних викликів, таких як регуляторні бар'єри, кібербезпека та конкуренція. Для успішної адаптації Україні необхідно впроваджувати комплексні національні стратегії, які включатимуть створення сприятливого регуляторного середовища, підтримку інновацій та розвиток цифрової інфраструктури. Реалізація цих заходів сприятиме не лише розвитку фінансових технологій, а й загальному зміцненню економічної стабільності та конкурентоспроможності країни на світовій арені.

Список використаних джерел:

1. Стратегія розвитку фінансового сектору України: вебсайт. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/strategiya-rozvitku-finansovogo-sektoru-ukrayini> (дата звернення: 25.09.2024).

*Бурмінова Мілана Вадимівна,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня;
Тютюнник Юрій Михайлович,
к.е.н., доцент, професор кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Полтавський державний аграрний університет*

ВПЛИВ ДИДЖИТАЛІЗАЦІЇ НА ФІНАНСОВІ ПОКАЗНИКИ БАНКІВ: НОВІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ

У сучасних умовах стрімкого розвитку інформаційних технологій та глобальної цифрової трансформації банківська сфера зазнає суттєвих змін. Диджиталізація стає ключовим чинником, що визначає конкурентоспроможність банківських установ, їхню здатність до адаптації в умовах мінливості ринку й забезпечення стабільності фінансових показників. Вплив диджиталізації на фінансові показники банків є багатограним і потребує нових підходів до аналізу, що враховують як традиційні фінансові метрики, так і новітні індикатори ефективності. Диджиталізація у банківській сфері передбачає інтеграцію цифрових технологій у всі аспекти діяльності банківських установ, що забезпечує доступ до великих обсягів даних та, відповідно, відкриває нові можливості для детального й точного аналізу фінансових показників.

Однією з ключових переваг диджиталізації є автоматизація збору та обробки даних. Автоматизовані системи дозволяють значно скоротити процес збору, перевірки та аналізу фінансової інформації, знижуючи ризик помилок та забезпечуючи швидкий доступ до актуальних даних, що дозволяє банкам оперативно реагувати на зміни у фінансовому середовищі та приймати обґрунтовані управлінські рішення. Банки можуть збирати й аналізувати величезні обсяги інформації про транзакції, поведінку клієнтів, ринкові тенденції та інші фактори, що впливають на їхню діяльність. Усе це дає змогу більш точно прогнозувати фінансові показники, виявляти ризики та можливості для зростання. Наприклад, аналіз поведінкових даних клієнтів може допомогти банкам розробляти персоналізовані фінансові продукти, що підвищують лояльність та задоволеність клієнтів.

Штучний інтелект виступає інструментом, що дозволяє автоматизувати складні аналітичні процеси, такі як оцінка кредитоспроможності клієнтів, аналіз ризиків та виявлення шахрайських операцій [1]. Використання ШІ для аналізу фінансових показників забезпечує більш точні та об'єктивні результати, що підвищує ефективність управлінських рішень. Прикладом може слугувати використання алгоритмів машинного навчання, за допомогою яких є можливість аналізувати історичні дані про фінансові операції та передбачати ймовірні фінансові проблеми або виявляти аномалії, що вказують на шахрайство.

Цифрові технології також змінюють підходи до управління ризиками в банківській сфері. Завдяки диджиталізації банки можуть використовувати

більш складні моделі для оцінки кредитних, ринкових та операційних ризиків, що сприяє зниженню ризиків неповернення кредитів, втрат від волатильності ринку та операційних проблем. Одним із найважливіших аспектів диджиталізації є розвиток цифрових каналів взаємодії з клієнтами. Онлайн-банкінг та мобільні додатки забезпечують зручний доступ до фінансових послуг та дозволяють клієнтам здійснювати фінансові операції в будь-який час та з будь-якого місця. До того ж цифрові канали взаємодії дозволяють банкам збирати великі обсяги даних про поведінку клієнтів, що відкриває нові можливості для персоналізації послуг та розробки таргетованих маркетингових кампаній.

Не менш важливим є вплив диджиталізації на внутрішні процеси банківських установ. Автоматизація рутинних операцій дозволяє скоротити витрати на персонал та підвищити ефективність роботи. Замість ручного виконання повторюваних завдань, співробітники можуть зосередитися на більш творчих аспектах роботи, що сприяє загальному підвищенню продуктивності.

Використання аналітичних інструментів для моніторингу фінансових показників у реальному часі забезпечує банкам можливість швидко реагувати на зміни ринкової кон'юнктури та приймати обґрунтовані управлінські рішення. Завдяки цифровим технологіям, банки можуть аналізувати велику кількість даних із різних джерел, що дозволяє отримувати більш повну й точну картину фінансового стану та ризиків.

Такі нововведення особливо важливі в часи швидкозмінних економічних умов. Наприклад, під час криз або нестабільності ринків швидкий доступ до актуальної інформації та можливість її оперативного аналізу можуть допомогти банкам уникнути значних фінансових втрат і швидко відновити стабільність. Це також сприяє покращенню стратегічного планування, оскільки банки можуть краще прогнозувати майбутні тенденції та вчасно коригувати свої стратегії.

Проте, крім значних переваг, диджиталізація має й певні недоліки. Особливо вони проявляються у сфері кібербезпеки. Зростання кількості цифрових каналів та обсягів оброблюваних даних збільшує ризики кібератак та витоку конфіденційної інформації. Банки змушені інвестувати значні кошти в розробку та впровадження систем захисту від кіберзагроз, що впливає на їхні фінансові показники. Окрім того, необхідність постійного оновлення та вдосконалення систем захисту потребує залучення висококваліфікованих фахівців у сфері кібербезпеки та інвестування у розвиток цифрових компетенцій співробітників, що також збільшує витрати банківських установ.

Отже, диджиталізація суттєво змінює підходи до фінансового аналізу в банківській сфері й створює нові можливості для підвищення доходів, оптимізації витрат та покращення якості активів. Однак, для досягнення успіху в умовах цифровізації, банкам необхідно впроваджувати нові підходи до аналізу фінансових показників, що враховують як традиційні, так і новітні індикатори ефективності. Тільки таким чином вони зможуть забезпечити стабільність та конкурентоспроможність у сучасному динамічному середовищі.

Список використаних джерел:

1. Диджиталізація процесів в аудиті: вебсайт. URL: <https://eba.com.ua/didzhytalizatsiya-protsesiv-v-audyti/> (дата звернення: 18.10.2024).

*Вакулович Еліна Сергіївна,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня;
Ткаченко Ірина Петрівна,
к.е.н., доцент кафедри фінансів та обліку
Дніпровський державний технічний університет*

ЗАХИСТ ПРАВ ІНВЕСТИТОРІВ У ВОЄННИЙ ПЕРІОД

Воєнний період є дуже складним, він створює величезні виклики для інвесторів, які стикаються з економічними та політичними ризиками, що можуть підірвати стабільність їхніх інвестицій. Захист їхніх прав стає критично важливим для збереження довіри до ринку, а також для залучення додаткового капіталу, який потрібен для відновлення економіки.

Вважаємо, що оновлення регулятивної бази повинно включати механізми посилення відповідальності емітентів та спрощення арбітражних процедур. Це дозволить швидше розв'язувати конфлікти та запобігати потенційним шахрайським схемам. Крім того, інтернаціональні механізми, такі як міжнародний арбітраж, могли б стати ефективним способом захисту прав інвесторів у конфліктах між державами [1, 2].

Одним з рішень могло б бути створення спеціалізованих страхових фондів, які компенсували б втрати інвесторів, що постраждали від економічних чи політичних зрушень. Державні гарантії за облігаціями і підтримка ліквідності ринку також могли б суттєво знизити ризики інвесторів та допомогти уникнути масових дефолтів у кризових умовах.

Для підтримки стабільності валютного курсу вважаємо доцільними інтервенції центрального банку, що зменшило б валютні ризики для іноземних інвесторів. Крім того, варто посилити моніторинг фінансової стабільності емітентів, щоб зменшити ризик неплатоспроможності компаній у період кризи. Тимчасові послаблення, як зниження податків та інші подібні заходи, також могли б допомогти стабілізувати ринок.

Важливо інтегрувати ринки в глобальні фінансові системи та залучати міжнародні організації, такі як МВФ і Світовий банк, для підтримки фінансової стабільності та надання кредитних ліній. Це допоможе мінімізувати ризики для інвесторів і зміцнити економіку країни під час війни.

Пропонуємо регулярно інформувати інвесторів про стан ринку та ризики, які виникають у зв'язку з воєнними діями. Це дозволить запобігти паніці та створити умови для обґрунтованого прийняття рішень. Розробка рекомендацій щодо управління ризиками також допоможе інвесторам адаптуватися до нових умов.

Ці заходи забезпечують багатосторонній підхід до захисту прав інвесторів у період військових конфліктів, дозволяючи підтримувати стабільність ринку капіталу та мінімізувати фінансові ризики.

Список використаних джерел:

1. Jure Zrilic «The Protection of Foreign Investment in Times of Armed

Conflict». URL:<https://academic.oup.com/book/35273> (дата звернення: 12.11.2024).

2. Christoph Schreuer «Investment Protection in Times of Armed Conflict». URL: https://brill.com/view/journals/jwit/23/5-6/article-p701_1.xml (дата звернення: 12.11.2024).

*Винник Віталій Віталійович,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня;
науковий керівник – Томілін Олексій Олександрович,
д.е.н., професор, професор кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Полтавський державний аграрний університет*

СУТНІСТЬ КОНСОЛІДОВАНОЇ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ: ОСНОВНІ АСПЕКТИ

Поширене розповсюдження об'єднань взаємозалежних суб'єктів господарювання створює необхідність достовірного відображення інформації про фінансовий стан та результати діяльності групи в цілому з метою підвищення її операційної ефективності. Консолідована фінансова звітність – фінансова звітність підприємства, яке здійснює контроль, та підприємств, які ним контролюються, як єдиної економічної одиниці [4, С. 43-44].

Консолідована фінансова звітність – це сукупність показників, що відображають фінансовий план, результати діяльності та рух грошових коштів материнської компанії та її дочірніх підприємств.

Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», консолідована фінансова звітність – фінансова звітність підприємства, яке здійснює контроль, та підприємств, які ним контролюються, як єдиної економічної одиниці [2].

Підготовка та використання достовірної фінансової звітності є важливою передумовою розвитку групи підприємств. За цих обставин консолідована фінансова звітність виступає об'єктом внутрішнього контролю та інформаційною базою. Дослідження консолідованої фінансової звітності як об'єкта внутрішнього контролю та інформаційної бази є важливою умовою забезпечення зрозумілості та прозорості діяльності групи, показників фінансової звітності окремих складових та консолідованої фінансової звітності в цілому.

Консолідована фінансова звітність складається на основі окремих фінансових звітів суб'єктів господарювання. Вона охоплює всю контрольовану групу та відображає фактичний фінансовий стан і результати діяльності всіх підприємств.

Звітність подається материнською компанією, але джерелом інформації для її заповнення є індивідуальна фінансова звітність компаній групи.

Особливості підходу до аудиту консолідованої фінансової звітності зумовлені насамперед специфікою підготовки такої звітності та структурою компаній, які її використовують. Важливим фактором є наявність великої кількості дочірніх підприємств, які готують власну звітність з метою подальшої консолідації зі звітністю материнської компанії. У цьому випадку аудит дочірнього підприємства і консолідованої фінансової звітності можуть проводити різні аудиторські фірми або аудитори, що значно знижує рівень довіри до аудиторського висновку про консолідовану фінансову звітність.

Консолідована звітність дає можливість проаналізувати показники та зробити обґрунтовані висновки про результати фінансової діяльності. Вона інформує про стан активів, власного капіталу, доходів, витрат і грошових потоків компаній групи, дозволяє оцінити економічний стан бізнесу в цілому. Це потужний інструмент оцінки та управління діяльністю великих товариств [1, С. 97].

Отже, сутність консолідованої фінансової звітності полягає в тому, що вона більш ширша за обсягом, складом і значенням, ніж фінансова звітність окремого суб'єкта господарювання. У багатьох випадках консолідована звітність є транснаціональною, тобто регулюється на рівні міжнародних організацій. Фінансова звітність окремого підприємства готується відповідно до національних вимог [3, С. 118]. Однак, фінансова звітність окремих підприємств ґрунтується на концепції власного капіталу та принципі відокремлення майна.

Таким чином, консолідована фінансова звітність ґрунтується на концепції контролюваного підприємства, оскільки вона складається групою підприємств, які є окремими юридичними особами, об'єднаними в єдиний суб'єкт господарювання системою взаємної участі в капіталі та управляються на спільному рівні.

Список використаних джерел:

1. Будько, О. В., Губський, Ю. Г. Особливості формування консолідованої фінансової звітності. *Економічний вісник Дніпровського державного технічного університету*. 2023. 2 (7). С. 92-98.

2. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text> (дата звернення: 25.10.2024).

3. Радіонова Н. Й. Особливості обліку та фінансової звітності транснаціональних корпорацій. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. Серія: «Економічні науки». 2023. № 6 (74). С. 116-120.

4. Томілін О.О., Тютюнник Ю.М., Бражник Л.В., Дроботя Я.А. Фінансово-економічний словник – довідник / за наук. ред. проф. О.О. Томіліна / Полтава: ПДАУ. 2023. 108 с.
URL: <https://dspace.pdau.edu.ua/handle/123456789/15028> (дата звернення: 25.10.2024).

*Винник Віталій Віталійович,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня;
науковий керівник – Чумак Валентина Дмитрівна,
к.е.н., доцент, професор кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Полтавський державний аграрний університет*

КЛАСИЧНА МОДЕЛЬ ФІНАНСОВОЇ САНАЦІЇ

Санація – це фінансово-економічні, виробничо-технічні, організаційно-правові, соціальні та інші заходи, спрямовані на відновлення платоспроможності підприємства. Варто зазначити, що санація здійснюється у формі плану реструктуризації, (який, зазвичай, не передбачає збереження юридичної особи боржника) або плану фінансової санації, при якому здійснюється збереження правосуб'єктності підприємства-боржника [3, с. 411]. Проте, один із варіантів вимагає проведення комплексу заходів, спрямованих на поліпшення фінансового стану підприємства, який суттєво погіршується з ознаками фінансової кризи.

На теперішній час в економічній літературі є напрацювання, в яких поєднуються теоретичні та прикладні аспекти як фінансового менеджменту так і політики кризових явищ. Ми підтримуємо думку таких науковців, як В. Чумак [3, с. 412] та Л. Бражник [1, с. 246], які достатню увагу приділяють проблематиці забезпечення фінансової стабільності підприємств, а саме з позицій життєдіяльності та економічної безпеки суб'єктів господарювання. Слід зазначити, що фінансова стійкість вітчизняних підприємств залишається низькою ще з довоєнного періоду. Це традиційно підтверджується високою питомою вагою збиткових підприємств, невеликими прибутками (а іноді і збитками), низькою діловою активністю та рентабельністю. Водночас, в умовах війни, фінансово-економічний стан, а отже, і стійкість українських підприємств значно погіршилася. Це є прямим свідченням того, що фінансова стійкість компаній знаходиться на низькому рівні і має тенденцію до подальшого погіршення, тому, одним із основних завдань для таких підприємств є впровадження санаційних заходів. Коли виробничий потенціал підприємства зруйнований, ринок збуту продукції втрачений, а структура балансу незадовільна, приймається рішення про збереження чи ліквідацію підприємства. В іншому випадку санація визначатиме лише затримку, що принесе додаткові збитки власникам і кредиторам.

Процедура санації ґрунтується на ретельному аналізі менеджменту підприємства. У процесі аналізу виробничої діяльності необхідно розглянути різні методи розрахунку. Варто визначити вплив зміни обсягів реалізації продукції, при цьому необхідно виокремити їх серед інших чинників, які безпосередньо впливають на конкретний показник, а також визначити методи компенсації впливових факторів у виробництві [2, с. 230].

Класична модель санації зображена на рис. 1.

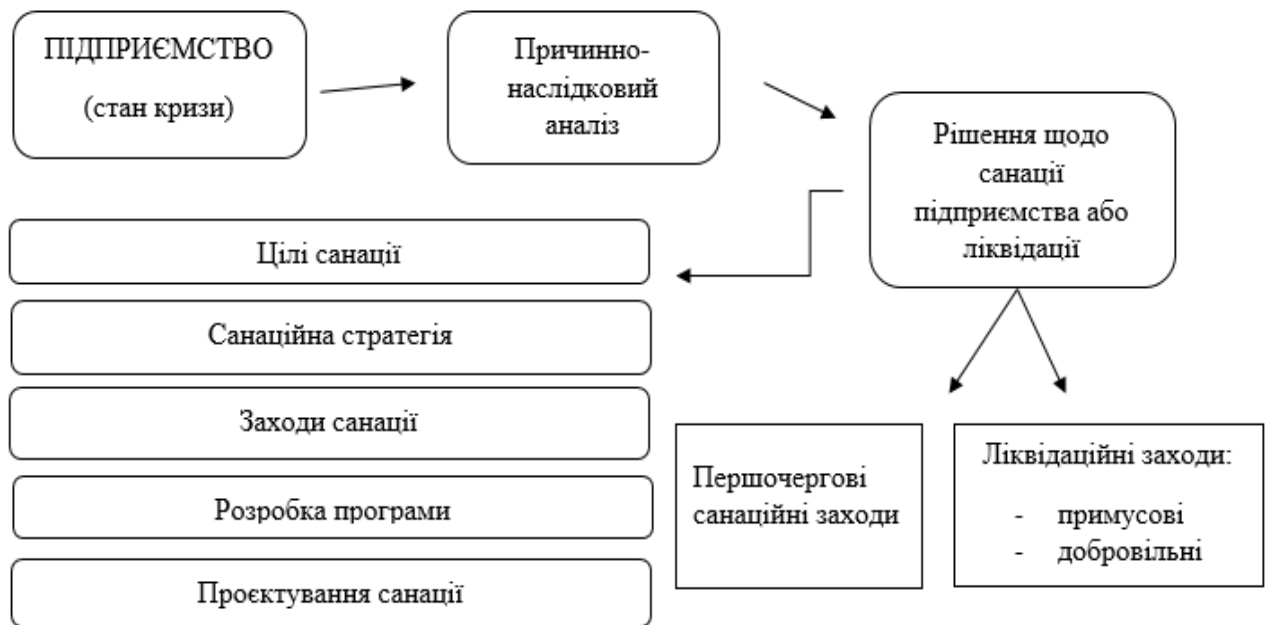


Рис. 1. Приклад класичної моделі санації підприємства

Ми визначили, що цілями фінансової санації є компенсація поточних збитків та усунення їх причин, відновлення або підтримання ліквідності та платоспроможності підприємства, зменшення зобов'язань усіх видів, поліпшення структури оборотного капіталу та формування фінансових ресурсів, необхідних для здійснення реструктуризаційних заходів виробничо-технічного характеру. На практиці поняття «реструктуризація» часто ототожнюється з поняттям «санація». У той же час, реструктуризація суб'єкта господарювання – це здійснення організаційно-економічних, правових, виробничо-технічних заходів, спрямованих на зміну структури, системи управління, форми власності, організаційно-правової форми підприємства таким чином, щоб відновити його прибутковість, конкурентоспроможність та ефективність виробництва [1, с. 262].

У разі тривалої фінансової кризи фактори, що визначають потенціал підприємств, поступово втрачають свою силу, а їхні позиції послаблюються. Ефективне відновлення може бути забезпечене шляхом систематичного розвитку та використання наявного потенціалу підприємств, а також пом'якшення факторів, що обмежують їхній потенціал відновлення.

Підсумовуючи вище викладене, на підставі результатів причинно-наслідкового аналізу робиться висновок про відновлювальні можливості підприємства, доцільність проведення санації відповідної господарської одиниці відповідно до класичної моделі.

Список використаних джерел:

1. Аранчій В. І., Чумак В. Д., Бражник Л. В. Фінанси підприємств : навч. посіб. Полтава : РВВ ПДАА, 2018. 350 с.
2. Хома Д., Лопатовський В., Шпильовий В. Аспекти стратегування політики фінансової санації підприємства. *Вісник Хмельницького національного*

університету. 2023. № 1. С. 226–233.

3. Чумак В. Д., Кіріченко Н. О. Фінансова реструктуризація як санаційний захід попередження банкрутства підприємств. *Сучасні проблеми обліку, аналізу, аудиту й оподаткування суб'єктів господарської діяльності: теоретичні, практичні та освітянські аспекти* : матеріали V Всеукр. наук.-практ. конф., м. Дніпро, 30-31 березня 2021 р. Дніпро, 2021. С. 409–413.

*Витоптова Вікторія Анатоліївна,
науковий співробітник
Український науково-дослідний інститут продуктивності
агропромислового комплексу
(НДІ «Укragропромпродуктивність»)*

ВИРОЩУВАННЯ БАВОВНИКУ В УКРАЇНІ: ПЕРСПЕКТИВИ ТА ВИКЛИКИ В УМОВАХ ВОЄННОГО ЧАСУ

Вирощування бавовнику в Україні має потенційно велике стратегічне значення, особливо в умовах воєнного часу. Бавовник є основною сировиною для текстильного виробництва, і через це його вирощування допоможе зменшити залежність від імпорту, що може бути критично важливим під час економічної блокади або інших обмежень.

Також, бавовна відіграє провідну роль у виробництві бездимного пороху, який використовується у військовій справі. Це надає вирощуванню бавовнику в Україні ще більшої стратегічної ваги.

Посіви бавовнику культивують у теплих країнах, і основні райони вирощування бавовни для потреб населення нашої планети розташовані у США, Узбекистані, Індії та Китаї. До числа світових лідерів з виробництва цієї сільськогосподарської культури також входять Туреччина, Бразилія і Пакистан [1].

Протягом останніх років спостерігається зростання обсягів виробництва бавовни, що значною мірою пов'язане із застосуванням нових агротехнічних технологій та підвищенням ефективності поливу і контролю якості продукції.

Вирощування бавовнику в Україні є досить специфічною темою через природно-кліматичні умови та економічні фактори. Бавовник є культурою, що традиційно вирощується в теплих кліматах з великою кількістю сонячного світла і води. Однак, в Україні, де клімат не є ідеальним для цієї рослини, його вирощування стикається з кількома серйозними викликами:

1. Кліматичні умови. Основною проблемою є нестача тривалого теплого періоду, який є необхідним для дозрівання бавовнику. В Україні спостерігається більш короткий вегетаційний період порівняно з традиційними країнами-експортерами бавовни, такими як Узбекистан або Єгипет. Крім того, періодичні заморозки та перепади температури у весняно-осінній період можуть негативно впливати на врожай.

2. Водні ресурси. В Україні проблема нестачі води або її нерівномірного розподілу по регіонах може ускладнити вирощування цієї культури. Оскільки Україна не має великих зрошуваних земель, як у Центральній Азії, інтенсивне зрошення може бути економічно недоцільним.

3. Економічні фактори. У світі існує багато країн, що мають більш сприятливі кліматичні умови та кращу інфраструктуру для вирощування цієї культури, що знижує конкурентоспроможність українських виробників на світовому ринку.

Вирощування бавовнику в Україні в умовах воєнного часу може стати

стратегічно важливим кроком для зміцнення економічної та оборонної незалежності країни. З метою відродження вирощування бавовнику був прийнятий закон «Про внесення змін до деяких законів України щодо поширення сортів бавовнику в Україні» [2], і також розпочатий експериментальний проєкт з його вирощування на полях декількох підприємств Одеської області [3].

За розрахунками авторів ухваленого у Закону, для того, щоб забезпечити мінімальні потреби в сировині для оборонного виробництва (10 тисяч тонн на рік), країна має найближчим часом розширити посівні площі під цією культурою до 30 тисяч гектарів [4].

Перспективи вирощування бавовнику в Україні:

1. Сировина для пороху. Бавовна містить високу концентрацію целюлози, що є основним компонентом у виробництві нітроцелюлози. Вирощування бавовнику в Україні може сприяти створенню власних запасів целюлози, що дозволить прискорити виробництво боєприпасів і забезпечити армію в критичних ситуаціях.

2. Стратегічна незалежність у текстильному виробництві. Забезпечення власного джерела бавовни зменшить залежність від імпорту, особливо в умовах блокад чи логістичних ускладнень.

3. Економічні переваги та розвиток сільського господарства. Вирощування бавовнику може стати новою галуззю для сільськогосподарського сектору України. Це створить додаткові робочі місця, стимулюватиме розвиток переробної промисловості.

4. Підтримка національної хімічної промисловості. Здатність забезпечити себе бавовною дасть імпульс для розвитку хімічної промисловості, яка виготовлятиме нітроцелюлозу та інші важливі компоненти для військового виробництва. Це дозволить покращити інфраструктуру промисловості та запустити інноваційні процеси.

Незважаючи на виклики, вирощування бавовнику в Україні є перспективним напрямом з точки зору економічної стабільності, незалежності від імпорту та посилення обороноздатності. Залучення інвестицій, впровадження агротехнологій і розвиток хімічної промисловості можуть суттєво посилити економічний потенціал країни і забезпечити важливу підтримку для військових потреб в умовах тривалої війни.

Список використаних джерел:

1. Черлінка В. Вирощування Бавовнику: Умови Та Особливості Культивуації <https://eos.com/uk/blog/vygoreshchuvannia-bavovnyku/> (дата звернення: 25.10.2024).

2. Закон України Про внесення змін до деяких законів України щодо поширення сортів бавовнику в Україні № 3645-IX від 23.04.2024 <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3645-20#Text> (дата звернення: 28.10.2024).

3. Гордійчук Д. Бавовна і снаряди. Як Україна робить перші кроки до виробництва пороху. https://www.volynnews.com/blogs/blog_481/bavovna-i-snariady-yak-ukrayina-robyt-pershi-kroky-do-vyrobnytstva-porokh/ (дата

звернення: 28.10.2024).

4. Як Україні відродити вирощування бавовнику для «бавовни» на Росії.
<https://agroreview.com/content/yak-ukrayini-vidrodyty-vyroshhuvannya-bavovnyku-dlya-bavovny-na-rosiyi/> (дата звернення: 28.10.2024).

*Власюк Анна Дмитрівна,
здобувачка вищої освіти бакалаврського рівня;
Граматович Юлія Василівна,
старша викладачка кафедри менеджменту, економіки,
статистики та цифрових технологій
Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова*

РОЛЬ МОТИВАЦІЇ У ФОРМУВАННІ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ

У сучасних умовах розвитку бізнесу мотивація працівників відіграє важливу роль у формуванні корпоративної культури, яка сприяє створенню позитивного середовища в колективі. Правильно побудована система мотивації здатна об'єднати команду, підвищити рівень задоволеності співробітників, сприяти зниженню плинності кадрів і покращенню якості роботи. Мотивація також формує позитивне ставлення до компанії, підвищує відданість працівників корпоративним цінностям та місії організації. Зростання уваги до нематеріальних аспектів мотивації, таких як визнання, залученість і підтримка, допомагає встановити довіру та створити комфортну робочу атмосферу. Корпоративна культура, побудована на принципах взаємоповаги, прозорості та розвитку, не тільки підвищує продуктивність працівників, але й зміцнює бренд роботодавця. Таким чином, дослідження мотиваційних аспектів корпоративної культури є надзвичайно актуальним для успішного функціонування компаній.

Дослідженнями мотивації та її впливу на корпоративну культуру займалися різні науковці. Так, Койчева Т. І. у своїй роботі аналізує значення мотивації в науково-дослідній діяльності викладачів педагогічних університетів і її вплив на корпоративну культуру, що підкреслює роль нематеріальної мотивації у формуванні позитивного середовища [2]. Ведерніков М. Д., Толстюк М. І. та Модіна Д. В. досліджували важливість корпоративної культури як чинника, що сприяє мотивації персоналу, відзначаючи її вплив на покращення колективної ефективності [1]. Харчишина О. В. акцентує увагу на ролі організаційних цінностей у побудові системи мотивації, яка сприяє узгодженню особистих і корпоративних цілей та підвищенню продуктивності праці [3].

Мотивація є важливим чинником у формуванні корпоративної культури, адже вона сприяє залученню співробітників до спільних цілей компанії. Працівники, які відчують себе частиною команди, мають вищий рівень задоволеності роботою та меншу схильність до змінення місця роботи. Коли співробітники отримують регулярне заохочення та визнання, у них з'являється бажання розвивати власні професійні навички та робити внесок у досягнення корпоративних цілей. Це формує атмосферу довіри та відкритості, де кожен працівник відчуває, що його праця цінується і має значення [1, с. 163].

Також важливим аспектом мотивації є її здатність покращувати внутрішню комунікацію в колективі. Встановлення чітких і справедливих стандартів мотивації допомагає зменшити рівень внутрішніх конфліктів та

стимулює здоровий обмін ідеями. Це сприяє формуванню в колективі взаємоповаги та розуміння цінностей компанії. Коли співробітники поділяють однакові цінності, це зміцнює корпоративну культуру, а атмосфера довіри стає основою для успішної співпраці.

Мотивація також відіграє ключову роль у підвищенні ефективності праці, адже задоволені працівники прагнуть досягати високих результатів і працювати на благо компанії. Вони більш готові до впровадження інновацій та розвитку, що дозволяє компанії адаптуватися до ринкових змін. Підвищення рівня відповідальності та самостійності працівників завдяки мотиваційним стимулам допомагає зменшити потребу в контролі, створюючи атмосферу взаємної довіри [3, с. 97].

Важливим є також нематеріальний аспект мотивації, який включає підтримку особистого розвитку, гнучкий графік, навчання та можливість кар'єрного зростання. Коли організація інвестує в розвиток своїх працівників, це підвищує їхню лояльність і формує більш стійку корпоративну культуру. В умовах сучасного бізнесу, де кваліфіковані кадри є цінним ресурсом, такі методи мотивації сприяють створенню позитивної атмосфери в колективі.

Ефективна корпоративна культура допомагає працівникам знайти баланс між роботою і особистим життям, що позитивно впливає на їхнє ставлення до компанії. Завдяки цьому мотивація перестає бути лише способом підвищення продуктивності, а стає інструментом для створення гармонійного та згуртованого колективу. Коли співробітники задоволені своїм робочим середовищем, їхня ефективність зростає, і це позитивно відображається на результатах діяльності всієї компанії [2, с. 75].

Таким чином, мотивація є важливим інструментом у формуванні позитивної корпоративної культури. Вона сприяє залученості, задоволенню працівників та формуванню довіри в колективі. Завдяки мотивації, корпоративна культура стає стабільною, продуктивною та привабливою для співробітників, що створює фундамент для довготривалого успіху компанії.

Список використаних джерел:

1. Ведерніков М. Д. Роль корпоративної культури у мотивації персоналу. М. Д. Ведерніков, М. І. Толстюк, Д. В. Модіна. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2018. № 2. С. 163-166.
2. Койчева Т. І. Роль мотивації науково-дослідної діяльності викладачів педагогічного університету у формуванні корпоративної культури. *Наука і освіта*. 2012. №8. С. 73-77.
3. Харчишина О. В. Роль організаційних цінностей у формуванні системи мотивації персоналу. *Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка*. 2014. № 2(4). С. 9-100.

*Волковський Микола Андрійович,
здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня;
Попова Ольга Юріївна,
д.е.н., професор, завідувач кафедри управління і
фінансово-економічної безпеки
ДВНЗ «Донецький національний технічний університет», м. Дрогобич*

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВ У ВОЄННИЙ ПЕРІОД

На теперішній час кожне українське підприємство має серйозну загрозу для свого існування, через повномасштабне вторгнення країни агресора, так що цей фактор в управлінні фінансовою безпекою стає найголовнішим. Після 24 лютого 2022 року великій кількості підприємств довелось будувати нову систему фінансової безпеки, яка буде відповідати викликам воєнного періоду. Метою даного дослідження є узагальнення особливостей управління фінансовою безпекою у воєнний період. Управління фінансовою безпекою підприємства потрібно розуміти як цілісну систему принципів, методів розробки та реалізації управлінських рішень, які пов'язанні із задоволенням фінансового інтересу суб'єкту фінансових відносин, мінімізації зовнішніх і внутрішніх загроз та надає умови для сталого розвитку у довгостроковій перспективі. Метою управління фінансовою безпекою є забезпечення такого стану, коли фінансова автономія, стійкість, ліквідність є на високому рівні, а також актуальним є процес виконання фінансових операцій, які будуть гарантувати підприємству досягнення його фінансової мети з мінімальними ризиками ліквідності та банкрутства у довгостроковому періоді [1, с. 134-135].

Свою чергою управління фінансовою безпекою у воєнний період повинне охоплювати наступні напрямки [2, с. 339-340]:

- 1) створення фінансових орієнтирів планування за оптимістичним, реалістичним та песимістичним сценаріям;
- 2) розробляти бюджет підприємств з врахуванням ймовірності виникнення додаткових витрат, через блекаути, повітряні тривоги, атаки агресора та інші;
- 3) організація додаткових грошових резервів на підприємстві для виплат у випадках непередбачуваних витрат;
- 4) проведення фінансового аналізу для оцінки фінансового стану та виявлення критичних індикаторів (KPI);
- 5) вирішення сутності проблем у критичних індикаторах;
- 6) діагностика платоспроможності бізнес-партнерів;
- 7) розробка механізмів реалізації фінансових операцій в умовах вимкнення світла, відсутності зв'язку, Інтернету тощо, за необхідності роботи віддалено.

Окрім цього в умовах воєнного часу менеджерам потрібно швидко реагувати на зміни у законодавстві, економічній політиці, податковій сфері, появу ризиків соціально-економічного, екологічного, інституціонального

характерів, які виникають через воєнні дії. Для цього потрібно бути готовими до швидких оперативних змін у своїй діяльності [3]. Слід детально аналізувати оборотні активи, попит на продукцію та рентабельність, оскільки під час війни вони стають індикаторами стійкості підприємства. Основною характеристикою оборотності підприємств в умовах війни є нестабільність показника оборотності. Він може коливатися залежно від активності воєнних дій в тому чи іншому регіоні, а значить його потрібно постійно відстежувати та пропонувати варіанти для більш ефективного застосування оборотних активів.

Варто зазначити, що тільки ті підприємства, які утримуються на плаву в умовах кризової ситуації під час різкого зменшення обсягів продажу, і намагаються побудувати власний бізнес відповідно до зміни попиту на продукцію, мають змогу стрімко підняти обсяги збуту, зайнявши місця конкурентів, що закрилися або зупинили свою діяльність через війну [4, с. 109]. Зважаючи на це, потрібно об'єктивно розцінювати попит на власну продукцію.

Основним показником, на якому потрібно ґрунтувати побудову фінансової моделі під час війни, є рентабельність [4, с. 109]. Війна вносить корективи в плани реалізації економічної активності, визначає умови присутності на ринках, бо вона змінює правила гри для суб'єктів підприємницької діяльності. Тому, рентабельність стає важливою індикатором, оскільки по суті вона виступає оцінкою ефективності господарської діяльності підприємства та успішності реалізації місії.

Отже, слід зробити висновок, що в умовах воєнного стану пріоритетною стратегічною метою підприємств стає їх виживання за умови забезпечення високого рівня фінансової безпеки, що стає підґрунтям для забезпечення подальшого сталого і довгострокового розвитку. Однак, у цей період невизначеності підприємствам слід розробляти варіанти у відновленні їх конкурентоспроможності як до початку повномасштабної війни, оскільки війна не є вічною. Підприємства, які зможуть ефективно управляти своєю фінансовою безпекою під час війни, стануть конкурентоздатними для іноземних ринків, оскільки змогли пережити одну з найбільших загроз.

Список використаних джерел:

1. Бухенська М., Резнік Є. Управління фінансовою безпекою підприємств. *Суспільство, наука, освіта: актуальні дослідження, теорія та практика* : тези доп. Всеукр. науково-практ. конф., м. Біла Церква, 23–24 листоп. 2023 р. Біла Церква, 2023. С. 133–135.
2. . Зачосова Н. В., Судак А. А. Управління фінансовою безпекою суб'єкта господарювання у воєнний час. *Економіка та підприємництво в умовах сучасних викликів* : матеріали зб. II Всеукр. науково-практ. конф., м. Житомир, 1 лют. 2024 р. Житомир, 2024. С. 337–340.
3. Орлова О. М., Батюк Р. Б. Управління фінансовою безпекою підприємств: виклики воєнного часу. *Економіка та суспільство*. 2024. № 62. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-62-170> (дата звернення: 20.10.2024).

4. Варналій З. С., Бондаренко С. М. Фінансова безпека підприємств України в умовах війни та повоєнного відновлення. *Економічний вісник університету*. 2023. Вип. 56. С. 106-113.

ПРОБЛЕМАТИКА ПОДАТКОВОГО ЗАКОНОДАВСТВА В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

Воєнний стан в Україні створив значні економічні виклики, що потребують адаптації податкового законодавства до умов кризи. Податкове регулювання має бути гнучким та ефективним, щоб підтримати бізнес, який є основою зайнятості та забезпечує надходження до державного бюджету. Статтею 417 Господарського кодексу України передбачено перехід до спеціального режиму господарювання в умовах воєнного стану, що передбачає швидке реагування та дерегуляційні кроки з метою стабілізації підприємницької діяльності.

Через війну в режим часткової роботи або взагалі до припинення функціонування вдалося до 85% бізнесу в Україні, серед яких 1% припинили діяльність та не планують відновлення, а 35% призупинили діяльність, чекаючи кращих часів. В якості допомоги від уряду 37% респондентів очікували від Уряду на податкові канікули [1].

В умовах серйозних викликів для бізнесу через воєнний стан, уряд ініціював низку законодавчих змін, спрямованих на тимчасове зняття певних регуляторних обмежень, запровадження мораторію на перевірки та спрощення митних і податкових процедур. Ці заходи мали на меті знизити адміністративний тягар на підприємців, сприяти збереженню робочих місць та стабільній роботі бізнесу в умовах кризи, що дозволяло компаніям зберігати бізнес-активність, підтримувати зайнятість населення та зменшувати ризики зупинки діяльності в нестабільний час.

Так, 17 березня 2022 року набрав чинності Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо дії норм на період дії воєнного стану» № 2120-IX, яким було запроваджено нову податкову модель під час дії воєнного стану [2].

Нормами Закону було встановлено, що з 1 квітня 2022 року до припинення або скасування воєнного, надзвичайного стану на території України, положення розділу XIV Податкового кодексу України застосовуються з урахуванням таких особливостей, зокрема, Фізичні особи - підприємці - платники єдиного податку першої та другої групи мають право не сплачувати єдиний податок та не подавати декларацію платника єдиного податку - фізичної особи - підприємця за період, в якому єдиний податок не сплачувався. Для платників єдиного податку третьої групи було зменшено ставку єдиного податку до 2 % (двох відсотків), збільшено річний обсяг доходу до 10 (десяти) мільярдів гривень та не застосовувались обмеження щодо кількості осіб, які перебували з ними у трудових відносинах.

Даний крок мав важливе значення для підтримки підприємців, які під час дії воєнного стану стали однією з найбільш вразливих категорій суб'єктів

господарювання, і в перспективі мав допомогти зберегти економічну стабільність країни, та сприяти її відновленню в післявоєнний період.

В той же час, в період дії воєнного стану, Законом України від 30 червня 2023 року № 3219-IX «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо особливостей оподаткування у період дії воєнного стану, було прийнято повернення стандартних ставок податків з 01 серпня 2023 року, зокрема відновлення податкових зобов'язань за єдиним податком на рівні 5% для третьої групи платників, що тимчасово були знижені для підтримки бізнесу в умовах воєнного стану та повернення сплати податків для першої та другої групи фізичних осіб-підприємців, що є найбільш уразливою категорією суб'єктів господарювання [3].

Згідно з п. 4.1.9 ст. 4 Податкового кодексу України, принцип стабільності податкового законодавства передбачає, що зміни до податків і зборів мають бути внесені не пізніше ніж за шість місяців до початку нового бюджетного періоду і не можуть змінюватися протягом року. Такий підхід створює стабільне податкове середовище, що дає можливість підприємцям планувати свою діяльність, знижувати ризики та забезпечує передбачуваність господарської діяльності. Проте, в умовах війни цей принцип зазнав суттєвих змін.

Хоча воєнний стан в Україні безумовно вимагає адаптації податкових умов для підтримки бізнесу в складний період, важливо віднайти баланс між необхідними оперативними змінами та збереженням передбачуваності і стабільності податкового середовища.

Часті та суттєві зміни в податковому законодавстві можуть створювати правову невизначеність, що ускладнює підприємцям можливість ефективно планувати свою діяльність у довгостроковій перспективі. Невизначеність у податкових умовах призводить до ризиків для бізнесу, оскільки підприємці не можуть бути впевнені у стабільності податкових ставок і процедур. Однак, у умовах війни, гнучкість податкової системи є необхідною для забезпечення підтримки підприємств, що переживають економічний шок, а також для стимулювання економічної активності та забезпечення відновлення країни після закінчення конфлікту.

З огляду на це, важливо, щоб зміни в податковій політиці були максимально зрозумілими і послідовними, що дозволить бізнесу адаптуватися та прогнозувати свої податкові зобов'язання.

Список використаних джерел:

1. Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо дії норм на період дії воєнного стану: Закон України від 15 березня 2022 р. № 2120-IX. Голос України. 2022. № 58. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2120-20#Text> (дата звернення: 11.11.2024).

2. Діагностування стану українського бізнесу під час повномасштабної війни Росії з Україною. Аналітичний звіт Gradus Research. 2022. URL: [BusinessInWar_Gradus_KSE_Report_30032022_ua.pdf](#) (дата звернення: 11.11.2024).

3. Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо особливостей оподаткування у період дії воєнного стану: Закон України від 30 червня 2023 року № 3219-IX. Голос України. 2023. № 19. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3219-IX#Text> (дата звернення: 11.11.2024).

*Гаврилів Ольга Іванівна,
здобувачка вищої освіти першого (бакалаврського) рівня;
науковий керівник – Капленко Галина Вікторівна,
д. е.н., професор, завідувач кафедри економіки та
публічного управління
Львівський національний університет імені Івана Франка*

АНАЛІЗ ДОХОДІВ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВІЙНИ

Податки виступають як найбільш ефективний засіб забезпечення бюджетних надходжень держави. Їх роль суттєво зростає на формування доходів державного бюджету через вплив форс-мажорних ситуацій, таких як війна. Під час воєнного стану уряд України покладається на податкові надходження як на основне джерело фінансування оборонних потреб у боротьбі із зовнішнім ворогом.

Сучасні податкові системи складні та включають різні види податків, щоб врахувати розбіжності в платоспроможності платників, відобразити різноманітність доходів і вплинути на споживання та нагромадження. Податки, збори та інші платежі є ключовими доходами бюджету, займаючи значну частку бюджетних ресурсів і створюючи перерозподільчі відносини ВВП. Тому доцільно правильно аналізувати формування податкових надходжень до бюджету, та в свою чергу ефективно спрямовувати політику оподаткування на збільшення ресурсів держави, особливо у період війни.

Військові дії значно знизили економічну стабільність України та податкові надходження через скорочення виробництва й підприємницької активності. Пріоритетом державних інституцій стало виконання оборонних зобов'язань, що потребує податкових доходів. Основними факторами, що впливають на податкові надходження, є макроекономічні та мікроекономічні чинники [1]. Податки – необхідний ресурс для суспільства та впливовий засіб на суспільне виробництво [2].

Війна змусила уряд значною мірою покладатися на податкові надходження для фінансування оборони та інших потреб. Зменшення бази оподаткування, зміни в ціноутворенні та нова податкова політика вплинули на структуру та обсяг податкових надходжень, підвищивши залежність від оподаткування доходів і нерухомості, що тягарем лягло на економіку та населення.

Визначимо місце податкових надходжень у доходах Державного бюджету, шляхом проведення аналізу (табл. 1).

Дані табл. 1 показують, що податкові надходження складають більшу частину доходів Державного бюджету протягом останніх років. Аналіз за період війни підкреслює необхідність реформ та адаптації податкової системи до нових економічних викликів для забезпечення фінансової стійкості держави.

В Україні у 2023 році податкові надходження до зведеного бюджету разом із ЄСВ становили 32,4% від ВВП, що нижче навіть за рівні довоєнні у

2013 р. (37%) та 2021 р. (33,1%). Для порівняння середній рівень зібраних податків до ВВП у країнах ОЕСР у 2022 році - 34%. За даними ОЕСР у Польщі цей показник становив у 2022 році 35,2%, Словаччині - 34,8%, Угорщині - 33,2%.

Таблиця 1

Структура доходів Державного бюджету України за 2021-2024 роки

Показники	Рік				Структура доходів, %		
	2021 млн грн	2022 млн грн	2023 млн грн	9 міс.2024 млн грн	2021	2022	2023
Доходи, всього	1296852,9	1787395,6	2397655,9	1935610,7	100,0	100,0	100,0
Податкові надходження	1107090,9	949764,4	1085507,0	1073715,2	85,37	53,14	45,27
Неподаткові надходження	175358,0	346327,7	867328,6	575280,4	13,52	19,38	36,17
Інші надходження	14404,0	491303,5	444820,3	286615,1	1,11	27,48	18,56

Джерело інформації: [3, 4, 5, 6].

Податкові надходження у 2023 році зменшились порівняно з попередніми роками: ПДВ - 21,8%, акциз - 6%, податок на прибуток - 5,8%, податок на доходи фізичних осіб - 7,2%. У 2024 році (за 9 місяців) податкові надходження зросли, досягнувши найвищих показників за період воєнного стану: ПДВ - 24,7%, акциз - 6,7%, податок на прибуток - 10,09%, податок на доходи фізичних осіб - 10,39%.

Значне зростання оборонних витрат призвело до необхідності перегляду фіскальної політики, що включало оптимізацію податкових ставок та посилення контролю за податковими платежами. В умовах війни підвищується рівень податкового адміністрування, що вимагало посилення заходів щодо боротьби з корупцією та підвищення ефективності діяльності податкової служби.

Зміни в державному бюджеті залежать від багатьох факторів, таких як економічна ситуація, політичні рішення та потреби суспільства. Війна, що триває в Україні, суттєво вплинула на податкову систему країни, що вимагає термінових реформ та адаптації для забезпечення фінансової стабільності та забезпечення потреб оборони.

Список використаних джерел:

1. Смашнюк О.В., Громова А.Є. Аналіз надходження прямих та непрямих податків до бюджету України. Інноваційний розвиток: освіта та наука XXI століття. 2020. Т.3. С. 16–22.

2. Васюк Ю. М. Податковий контроль в умовах реформ в Україні. Аспекти публічного управління. 2021. № 3. С. 27-36.

3. Мінфін: офіційний веб-сайт. URL:
<https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/gov/income/2021/> (дата звернення: 01.11.2024)

4. Мінфін: офіційний веб-сайт. URL:

<https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/gov/income/2022/> (дата звернення: 01.11.2024)

5. Мінфін: офіційний веб-сайт. URL:

<https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/gov/income/2023/> (дата звернення: 01.11.2024)

6. Мінфін: офіційний веб-сайт. URL:

<https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/gov/income/2024/> (дата звернення: 01.11.2024)

*Гетманцева Каріна Сергіївна
здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня;
Сухорукова Анна Леонідівна,
к.держ.упр., доцент
Миколаївський національний аграрний університет*

ГЛОБАЛЬНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ ТА ПЕРСПЕКТИВИ FINTECH-СЕКТОРУ В УКРАЇНІ

Фінансові технології (FinTech) набули особливої актуальності в умовах глобальної цифровізації економіки, сприяючи оптимізації операцій, доступності фінансових послуг та підвищенню безпеки транзакцій. FinTech включає інноваційні рішення, такі як цифрові платежі, мобільний банкінг, криптовалюти, блокчейн та штучний інтелект. На світовому рівні цей сектор активно розвивається завдяки провідним фінансовим корпораціям і стартапам, які формують глобальні тренди та розширюють спектр цифрових рішень [1].

Україна інтегрується у світовий FinTech-сектор, використовуючи сучасні технології для покращення фінансових послуг. До 2022 року країна стала лідером у Східній Європі за темпами впровадження цифрових рішень, зокрема мобільного банкінгу та електронних платежів. Проєкти, такі як Monobank та Приват24, забезпечили зручність фінансових операцій, особливо в регіонах з обмеженим доступом до фізичних банківських відділень. Державні ініціативи, такі як застосунок «Дія», інтегрують фінансові послуги з державними сервісами. Також заплановане впровадження цифрової гривні Національним банком України сприятиме розвитку електронних розрахунків [3].

Криптовалюти та блокчейн в Україні демонструють великий потенціал. Законодавчі ініціативи, спрямовані на регулювання ринку криптовалют, створюють правову базу для розвитку цієї сфери [6]. Криптовалюти вже використовуються у благодійності та міжнародних переказах, що стало важливим в умовах обмежених фінансових можливостей під час війни.

З розвитком фінансових технологій посилюється потреба у надійному кіберзахисті. Вимоги до захисту персональних даних і транзакцій стають критичними для стабільності FinTech-сектору [2]. Використання новітніх технологій для багаторівневої автентифікації та біометричних даних зменшує кіберризики і забезпечує захист фінансових операцій.

Міжнародна підтримка відіграє значну роль у розвитку українського FinTech-сектора. Фінансова допомога від міжнародних організацій, таких як МВФ, Світовий банк та ЄС, сприяє реалізації проєктів з цифровізації фінансових послуг. Паралельно з цим, жорстке регулювання криптовалютного ринку у США та ЄС створює додаткові виклики для України [5].

Державне регулювання залишається важливим аспектом розвитку FinTech в Україні. Необхідно вдосконалити законодавство щодо регулювання цифрових валют та нових стандартів захисту даних [4]. Після завершення війни очікується значний інтерес інвесторів до українського FinTech-сектора, що сприятиме розвитку нових цифрових послуг, підвищенню фінансової

грамотності населення та створенню нових робочих місць.

Таким чином, FinTech-сектор в Україні має значний потенціал для розвитку, сприяючи інтеграції країни у глобальну економіку та забезпечуючи доступ до фінансових послуг для широкого кола громадян. У післявоєнний період розвиток FinTech може стати ключовим фактором у процесі економічного відновлення та подальшого розвитку національної економіки.

Список використаних джерел:

1. Балицька М. В., Бровенко К. С. Фінансові технології як драйвер розвитку фінансових ринків. *Економічна наука. Інвестиції: практика та досвід*. 2021. № 9. С. 60–66.
2. Вагнер І. М., Кундря-Висоцька О. П., Демко І. І. Аналіз тенденцій розвитку глобального FinTech ринку. *Вісник Університету банківської справи*. 2021. № 2 (41). С. 33–42.
3. Стратегія розвитку фінтеху в Україні до 2025 року. Офіційний сайт НБУ. URL: <https://bank.gov.ua/ua/about/develop-strategy/fintech2025> (дата звернення: 28.10.2024).
4. Юрчук Н. П. Особливості розвитку FinTech в сучасних умовах. *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2019. № 6. С. 73–84.
5. Poltorak A., Khrystenko O., Sukhorukova A., Moroz T., Sharin O. Development of an integrated Approach to assessing the impact of innovative development on the level of financial security of households. *Eastern-European of Enterprise Technologies*, 2022, 1 (13-115). P. 103-112.
6. Poltorak Anastasiia, Tyshenko Svitlana, Volosyuk Yuriy, Khrystenko Olha, Sukhorukova Anna, Balitska Anna. Management of the financial and economic security system of the state in conditions of global instability. *Scientific views on the structural construction of regions: monograph. Opole*, 2022. С. 12-20.

*Глум Дмитро Володимирович,
здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня;
Єрмолаєва Марина Валентинівна,
к.е.н., доцент, професор кафедри обліку і оподаткування,
Полтавський державний аграрний університет*

ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА В СВІТЛІ НПСБО ТА МСБО

У складі активів будь якого підприємства має місце заборгованість дебіторів. Від правильної організації роботи облікового персоналу з боржниками залежить рівень надходження грошових коштів на рахунки і в касу, своєчасність проведення розрахунків з постачальниками, бюджетом та персоналом. Тому розрахунки з дебіторами є важливою ділянкою облікової роботи.

Для правильної організації обліку дебіторської заборгованості важливе розуміння її сутності та класифікація відповідно до умов діяльності конкретного підприємства. В Україні облік дебіторської заборгованості регламентує НПСБО 10. Для вітчизняного бухгалтера національні стандарти є нормативним документом, на які необхідно спиратися при виборі методів та методик ведення обліку. НПСБО 10 трактує сутність дебіторської заборгованості як об'єкта обліку, визначає порядок її оцінки, надає класифікацію, регламентує порядок створення резерву сумнівних боргів.

Останнім часом значна кількість суб'єктів ведення підприємницької діяльності переходять на застосування МСФЗ. Однією з причин цього процесу є вихід вітчизняних виробників на міжнародний рівень, а також надходження іноземних інвестицій і створення підприємств з участю іноземного капіталу. При цьому з'являється певне коло користувачів даних обліку і звітності, які бажають отримати інформацію про діяльність об'єкта інвестування. Це призводить до необхідності застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності.

На відміну від національних міжнародні стандарти не є нормативним документом. Вони окреслюють коло завдань, що ставляться перед обліковою службою з метою формування правдивої інформації у фінансових звітах та забезпеченні прозорості господарської діяльності підприємства, тобто носять рекомендаційний характер. Слід зазначити, що окремого стандарту з обліку дебіторської заборгованості не передбачено. Обліковій службі при цьому необхідно керуватися декількома стандартами, зокрема МСБО 1, МСБО 32, МСБО 39 та МСФЗ 7.

Проведемо порівняння основних позицій національних та міжнародних стандартів з обліку дебіторської заборгованості. Так, НПСБО 10 трактує дебіторську заборгованість як суму заборгованості дебіторів на певну дату [1].

Міжнародні стандарти визначають дебіторську заборгованість як заборгованість покупців та замовників, податкових та фінансових структур та інших підприємств та організацій [2]. Як видно, МСБО детальніше розкриває

перелік дебіторів підприємства. НПСБО 10 класифікує дебіторську заборгованість на довгострокову та поточну за термінами погашення, аналогічно – на поточну і непоточну (довгострокову) поділяє дебіторську заборгованість МСБО. Слід зазначити, що МСБО також класифікує дебіторську заборгованість виходячи з порядку відображення її у звіті про фінансовий стан – на торгівельну та іншу[2]. Крім того, МСБО не містить вимоги щодо обов’язковості створення резерву сумнівних боргів. Отже національні і міжнародні стандарти доповнюють одне одного і забезпечують максимальне вірне відображення інформації.

Список використаних джерел:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» : затв. Постановою МФУ від 08.10.1999 р. № 237. Дата оновлення 13.11.2020. Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99#Text> (дата звернення: 30.10.2024).
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансової звітності» від 01.01.2012 р. Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_013#Text (дата звернення: 30.10.2024).

*Горулько Ліана Ігорівна,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня;
Бражник Людмила Василівна,
к.е.н., доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Полтавський державний аграрний університет*

РОЗВИТОК БІЗНЕСУ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ

Цифрування має значний вплив на різні аспекти сучасного життя і є важливим фактором економічних, технологічних, освітніх, соціальних, культурних та інших соціальних змін, а також необхідністю підвищення конкурентоспроможності, гнучкості та адаптивності сучасних компаній, що працюють у швидко мінливому середовищі. Компанії, які активно впроваджують цифрові технології та інструменти в свою діяльність, більш успішні в кризових ситуаціях, конкурентоспроможні, гнучкі і адаптуються до нових умов ведення бізнесу.

Одним з основних напрямків використання цифрових технологій є автоматизація бізнес-процесів. Завдяки сучасним інформаційним системам компанії можуть автоматизувати повсякденні операції, такі як обробка замовлень, Управління запасами, бухгалтерський облік та інші операційні процеси. Це не тільки знижує витрати на робочу силу, але й сприяє мінімізації ймовірності людських помилок та підвищенню загальної ефективності бізнесу [1].

Великі дані (Big data) і аналітика - ще один важливий елемент цифрових технологій, який дозволяє компаніям проводити поглиблений аналіз тенденцій, переваг споживачів і внутрішніх бізнес-процесів. І збираючи та аналізуючи великі обсяги даних, компанії можуть приймати кращі управлінські рішення, точно прогнозувати попит на продукцію, оптимізувати виробництво та логістику, тим самим підвищуючи ефективність використання ресурсів та зменшуючи експлуатаційні витрати [2].

Штучний інтелект (AI) відкриває перед компаніями нові можливості в області управління даними та аналітики. Системи, засновані на штучному інтелекті, можуть аналізувати великі обсяги інформації, виявляти закономірності і прогнозувати майбутні тенденції, що значно підвищує якість прийняття рішень. Хмарні технології також відіграють важливу роль у цифровій трансформації підприємств. Хмарна платформа дозволяє зберігати та обробляти великі обсяги даних у віддалених центрах обробки даних, забезпечуючи гнучкість доступу до інформації з будь-якої точки світу. Інші цифрові інновації, такі як блокчейн, також сприяють підвищенню прозорості та безпеки бізнес-процесів. Технологія блокчейн дозволяє зберігати дані без змін і забезпечувати прозорість транзакцій. Це дуже важливо в областях, які потребують високого ступеня довіри, таких як Фінансові послуги та логістика. Це не тільки підвищує рівень довіри партнерів і клієнтів, але і сприяє дотриманню нормативних вимог [2].

Етап впровадження цифровізації на підприємстві повинен проходити в наступному порядку:

- Збір, моделювання та ідентифікація інформації про бізнес-процеси;;
- Визначення місця походження, обробка та споживання інформації;
- Моделювання інформаційних бізнес-процесів в рамках бізнес-процесів;
- Зміни в інформаційних системах на основі цієї моделі;
- Створення автоматизованих інформаційних систем;
- Контроль бізнес-процесів [3].

Цифрові технології сприяють розвитку внутрішніх комунікацій та співпраці між працівниками підприємства. Інструменти віддаленої роботи, такі як відеоконференції, спільні робочі колоди та системи управління проектами, можуть допомогти підвищити продуктивність та забезпечити ефективну взаємодію між різними відділами компанії. Це особливо важливо в контексті глобалізації та розподілу робочої сили, коли працівники можуть працювати з різних географічних регіонів. Цифрові технології також сприяють підвищенню рівня інновацій у компаніях. Використання сучасних технологічних рішень не тільки стимулює розробку нових продуктів і послуг, а й покращує процес їх створення і виходу на ринок [1].

Отже, цифрова трансформація має значний вплив на всі аспекти функціонування компанії. Впровадження цифрових технологій дозволяє оптимізувати процеси, підвищити ефективність бізнесу і поліпшити взаємодію з клієнтами. Успішна цифрова трансформація вимагає від компаній не лише інвестицій у технології, а й зміни культури та організаційних процесів. Це включає навчання персоналу, перегляд бізнес-моделей та швидку адаптацію до змін. Цифрова трансформація є важливим елементом стратегічного розвитку компанії в сучасному бізнес-середовищі. Це гарантує, що компанії будуть конкурентоспроможними, інноваційними та готовими задовольнити мінливі потреби.

Список використаних джерел:

1. Бугріменко Р. М., Смірнова П. В. Вплив розвитку цифрової трансформації на діяльність підприємства. *Економіка та суспільство*. 2024. № 59. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/3386> (дата звернення: 12.11.2024).
2. Здреник В., Грод А., Очеретко Б., Бохонський В. Вплив технологій на розвиток бізнесу: трансформація бізнес-моделей та управління інноваційними проектами. *Економічний аналіз*. 2024. Том 34 (№2). DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2024.02.453> (дата звернення: 12.11.2024).
3. Шевченко О. Л., Стрілець А. Ю. Цифровізація бізнес-процесів під час війни. *Бізнес, інновації, менеджмент: проблеми та перспективи* : зб. тез доп. III Міжнар. наук.-практ. конф., м. Київ, 08 груд. 2022 р. Київ, 2022. С. 246-247.

*Горулько Ліана Ігорівна,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня;
науковий керівник – Бражник Людмила Василівна,
к.е.н., доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Полтавський державний аграрний університет*

ФІНАНСОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ ПІД ЧАС ВІЙСЬКОВОГО СТАНУ

Військова агресія Росії проти України призвела до значного руйнування її промислового капіталу та інфраструктури, що призвело до людських збитків і соціальних втрат. Війна призвела до скорочення зайнятості та доходів, зниження купівельної спроможності та обсягу накопичених активів. У 2022 році економіка країни втратила 29,2% реального ВВП, і 13,5 мільйонів людей були змушені покинути свої домівки. Понад 7 мільйонів людей перебували за межею бідності, а рівень бідності досяг 24% населення.

З початку конфлікту в Україні не було зареєстровано жодної нової фінансової установи, і в той же час багато гравців покинули ринок. У 2022 році 91 Кредитна спілка, 18 страхових компаній, 30 фінансових компаній, 66 ломбардів та банків були виключені з реєстру. У більшості установ, які пішли з ринку, були відкликані ліцензії, і значна частина з них діяла на території ОРДЛО і в Криму [1].

Сучасний фінансовий ринок України заснований на скоординованій діяльності чотирьох основних «стовпів» фінансового сектора (Національного банку України, Національної комісії з цінних паперів і бірж, Міністерства фінансів України та Фонду гарантування вкладів фізичних осіб).

Аналіз основних показників фінансового ринку за II квартал 2022 р., показує, що банківський і небанківський сектори поступово адаптуються до роботи в умовах воєнного стану. Першою позитивною ознакою є те, що філії звільнених від професії регіональних банківських установ практично повністю відновили свою роботу і встановили режим роботи, адаптований до погодних умов, у вільних зонах. Це стабілізує довіру клієнтів, збільшить обсяг коштів на рахунку за рахунок збільшення чисельності населення бізнес-структури та вкладу гривні в іноземній валюті з депозитів, а також ще більше зміцнить стратегію. У сфері небанківських фінансових послуг обсяг основних фінансових послуг продовжує скорочуватися. На страховому ринку розмір страхових внесків для більшості видів страхування значно скорочується, а для небезпечних видів страхування виплати знижуються. Діяльність ломбардів продовжує обмежуватися, і їх збитки зростають. Сума кредитної транзакції, факторингові операції, фінансова оренда і гарантії фінансових компаній і ломбардів різко скоротилися, а в деяких - майже до нуля. Фактично, можна стверджувати, що кредитування населення як банківськими, так і небанківськими фінансовими установами практично припинилося [2].

Війна є каталізатором зростання більшості ризиків, особливо фінансових.

Найбільш чутливим на сучасних фінансових ринках є кредитний ризик - ризик неповернення, який збільшився з початку війни і який викликає додатковий тиск на якість кредитних портфелів та акціонерного капіталу за рахунок формування додаткових резервів. Фінансові установи вже почали усвідомлювати збитки за кредитами і відзначили, що несприятливі події мали значний вплив на якість активів. Хоча фінансовим установам не дозволялося застосовувати будь-які санкції до своїх позичальників [2].

Основні проблеми функціонування фінансового ринку України:

- 1) зниження рівня економічної і політичної нестабільності довіра користувача до нього.;
- 2) макроекономічна нестабільність: висока інфляція, коливання валютних курсів та інші макроекономічні ризики це може створити невизначеність для компаній та інвесторів;
- 3) низький рівень ефективної мобілізації внутрішніх фінансових ресурсів;
- 4) низька залученість населення в обіг цінних паперів;
- 5) корупція та невизначеність у правовій системі, які можуть вплинути на довіру до фінансових ринків та створити ризики для інвесторів

Таким чином, фінансові ринки складають основу розвитку і стабільності економіки України. Війна робить негативний вплив і пов'язана з багатьма ризиками для розвитку українських фінансових ринків. Перетворення фінансових ринків у важливий компонент економічного середовища дозволяє надавати фінансову підтримку реальному сектору економіки за рахунок мобілізації інвестицій та розподілу капіталу.

Список використаних джерел:

1. Борисюк О.В., Матвійчук Н.М., Хмелярська Л.А. Особливості розвитку фінансового ринку України під час війни. *Економіка та суспільство*. 2024. №60. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/3626> (дата звернення: 15.11.2024).
2. Кравчук Н., Луцишин О. Фінансовий ринок України під час війни: реалії функціонування. *Світ фінансів*. 2024. № 4(73). URL: <http://sf.wunu.edu.ua/index.php/sf/article/view/1564> (дата звернення: 15.11.2024).
3. Фінансові ринки України: умови відновлення під час війни. URL: <https://aub.org.ua/104/novyny-aub/14219-finansovi-rynky-ukrainy-umovy-vidnovlennia-pid-chas-viiny> (дата звернення: 15.11.2024).

Горулько Ліана Ігорівна
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня;
Тютюнник Юрій Михайлович
к.е.н., доцент, професор кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Полтавський державний аграрний університет

КРИТЕРІЇ ТА ФАКТОРИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У нинішніх економічних умовах, що характеризуються значними зовнішніми викликами та нестабільністю в економічній сфері на всіх рівнях, банківська система України має велике значення. Тому проблема дослідження ефективності функціонування банківського сектору економіки України сьогодні є особливо актуальною. Банківська діяльність в Україні регулюється відповідно до Конституції України, Закону України «Про банки і банківську діяльність» [1], Закону України «Про Національний банк України», інших законів України та нормативно-правових актів Національного банку України.

На думку І. М. Черноус та Т. Д. Гірченко, ефективність функціонування банківської установи виражається співвідношенням отриманих результатів у формі досягнення банком поставлених цілей та збільшення його ринкової вартості до обсягу залучених, вкладених ресурсів та понесених витрат [2].

На рівень ефективності банківської системи впливають різноманітні фактори [3]:

- структура власності банківського сектору;
- зміни в діловій активності;
- частка на депозитному ринку;
- розмір банківського капіталу тощо.

Загалом науковці поділяють фактори на зовнішні та внутрішні, загальні та специфічні, кількісні та якісні, суб'єктивні та об'єктивні.

Критерії оцінки ефективності діяльності банку включають як абсолютні показники доходів та фінансових результатів, так і відносні показники ефективності (насамперед, рентабельності).

Підвищення ефективності діяльності банківської установи пов'язане з реалізацією таких заходів [3]:

1) збільшення власних ресурсів банку. Це сприятиме розширенню ресурсної бази банку, а отже, його інвестиційного потенціалу, що є однією з передумов залучення іноземних інвестицій. Це також стимулює процес консолідації, забезпечує незалежність банку та створює необхідні умови для його виживання в умовах конкуренції на ринку банківських послуг;

2) забезпечення раціонального та ефективного використання банківських коштів та фінансової стабільності. Дотримання цих умов вирішує протиріччя між ліквідністю, надійністю та прибутковістю;

3) фінансове планування. У банку багато витрат виникають у результаті неузгоджених дій різних підрозділів. Фінансове планування дозволяє

спрогнозувати доходи, витрати і прибуток банку на один рік. У ситуації, що склалася в нашій країні, фактичні дані можуть значно відрізнятися від запланованих. Банківські установи повинні мати реалістичне уявлення про перспективи свого розвитку та цілі на поточний рік;

4) створення адекватних страхових резервів та резервних фондів. Оскільки основною причиною банкрутства банків є неспроможність повернути видані в минулому кредити, створення таких фондів зміцнить кредитоспроможність і стабільність банків, а отже, і банківської системи в цілому, та сприятиме пом'якшенню можливих фінансових криз.

Отже, внаслідок війни в Україні та нестабільної економічної ситуації показники діяльності банківського сектору мають значні коливання. На ефективність банківської системи впливають такі фактори, як структура власності банківського сектору, зміни в діловій активності, частка на депозитному ринку та капіталізація банків. Існує потреба у розробці ефективних механізмів збільшення прибутків, зменшення витрат та використання отриманих переваг, тим самим зменшуючи ризики та підвищуючи прибутковість банківської системи.

Список використаних джерел:

1. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 07.12.2000 р. № 2121-III / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14> (дата звернення: 14.11.2024).

2. Черноус І. М., Гірченко Т. Д. Забезпечення ефективності діяльності банків в умовах фінансової нестабільності. URL: https://kneu.edu.ua/userfiles/Credit_Economics_Department/KMBD/konkurs/Konkurs2016/CHernous_D086rina_prezentacD196ya_konkurs_KNEU_-_kopiya.pdf (дата звернення: 14.11.2024).

3. Павлова О., Держай О., Деркач О. & Сацик В. (2023). Аналіз ефективності функціонування банківського сектору України. *Herald of Khmelnytskyi National University. Economic Sciences*, 316 (2), 259-264.

*Давидова Поліна Станіславівна,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня;
науковий керівник - Кубецька Ольга Миколаївна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри економічного аналізу та фінансів,
Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»*

СУЧАСНИЙ МАРКЕТИНГ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Маркетинг у сучасному світі зазнав значних трансформацій, відображаючи нові потреби суспільства, розвиток технологій та глобалізацію економіки. Якщо раніше маркетинг був орієнтований переважно на просування товарів та послуг через традиційні засоби масової інформації, то сьогодні його сфера впливу значно розширилася. Це не тільки реклама, але й стратегія брендингу, побудова довгострокових відносин із клієнтами та використання новітніх інструментів для аналізу ринків. Тож якими є основні тенденції сучасного маркетингу та які перспективи його подальшого розвитку?

Однією з головних особливостей сучасного маркетингу є цифровізація. Поява та розвиток інтернет-технологій повністю змінили способи комунікації між компаніями та споживачами. Соціальні мережі, пошукові системи, сайти та платформи електронної комерції стали головними інструментами для досягнення цільової аудиторії. Цифровий маркетинг дозволяє не лише точно таргетувати клієнтів, але й вимірювати ефективність кожної кампанії в реальному часі. Цей процес допомагає бізнесу максимально оптимізувати свої зусилля та ресурси.

Іншим важливим аспектом є персоналізація. Сьогодні споживачі прагнуть отримувати індивідуальні пропозиції, адаптовані до їхніх потреб і вподобань. Великі дані (Big Data) та аналітичні інструменти дозволяють компаніям збирати й аналізувати величезні обсяги інформації про поведінку користувачів, що дає змогу створювати персоналізовані маркетингові стратегії [1].

Не можна оминати й соціальні аспекти маркетингу. Зміна цінностей у суспільстві, зокрема, зростання інтересу до екологічних та етичних питань, вплинула на те, як компанії взаємодіють із аудиторією. Багато брендів звертаються до принципів стійкості, етичного споживання та корпоративної соціальної відповідальності. Це допомагає не лише поліпшити імідж компанії, але й сформувати глибший зв'язок зі споживачами, які цінують ці цінності.

Одним із напрямків, який активно розвивається, є штучний інтелект (ШІ) та автоматизація маркетингових процесів. ШІ дозволяє створювати ще більш точні алгоритми персоналізації, передбачати поведінку споживачів і підбирати найбільш ефективні канали комунікації. Крім того, автоматизація дає змогу бізнесам економити час і ресурси, що важливо в умовах швидких змін на ринку.

Ще одним перспективним напрямком є розвиток омніканальних стратегій. Споживачі взаємодіють з брендами через різні канали – від соціальних мереж до фізичних магазинів, і важливо забезпечити для них безшовний досвід на всіх етапах. Омніканальний підхід дозволяє об'єднати всі ці канали в єдину стратегію, підвищуючи рівень лояльності клієнтів [2, 3].

Крім того, з розвитком технологій доповненої та віртуальної реальності (AR і VR) маркетинг отримує нові можливості для залучення споживачів. Інтерактивні технології дозволяють створювати унікальні клієнтські досвіди, які роблять взаємодію з брендом більш емоційною та незабутньою.

Попри всі ці перспективи, маркетинг стикається і з численними викликами. Зокрема, це питання етики використання персональних даних. Споживачі стають все більш обережними щодо того, як використовуються їхні дані, що ставить перед компаніями завдання дотримання нових стандартів конфіденційності.

Ще одним ризиком є перенасиченість інформаційного простору. У світі, де кожен бренд намагається привернути увагу, стає все складніше виділитися та утримати клієнта. Це вимагає від маркетологів постійного пошуку інноваційних підходів і форм взаємодії.

Сучасний маркетинг перебуває на етапі глибоких змін, що визначаються новими технологіями, зміною цінностей у суспільстві та глобальними економічними процесами. Персоналізація, цифровізація, використання штучного інтелекту та омніканальні стратегії стають невід'ємними складовими маркетингових кампаній. Попри виклики, з якими стикаються маркетологи, розвиток маркетингу має великі перспективи, адже компанії продовжують шукати нові шляхи для побудови міцних і тривалих відносин зі своїми клієнтами.

Список використаних джерел:

1. Сучасний маркетинг: аналіз і перспективи розвитку: наукове видання / П. А. Орлов, Н. М. Лисиця, Г. О. Холодний та ін. ; за заг. ред. докт. екон. наук, професора Орлова П. А. Х. : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. 212 с. (укр. мов.)

2. Чому контент-маркетинг такий важливий під час пандемії коронавірусу. 2020. URL: <https://toplead.com.ua/ru/blog/id/chomu-kontent-marketing-takijvazhlivij-pid-chas-pandemiji-koronavirusu-256/>

3. Остапенко Т. М., Кубецька О. М., Антіпова В. П. Маркетинг як інструмент управління платоспроможністю підприємств торгівлі. *Бізнес Інформ*. 2020. № 11. С. 442-447. URL: <http://jnas.nbuiv.gov.ua/article/UJRN-0001200447>

*Давидчук Каріна Сергіївна,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня;
Плекан Марія Володимирівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку та аналізу
Національний університет «Львівська політехніка»*

СТАЛИЙ РОЗВИТОК І ЗВІТНІСТЬ : ЯК ПІДВИЩИТИ ЕКОЛОГІЧНУ ТА СОЦІАЛЬНУ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ЧЕРЕЗ БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК

Одним із ключових компонентів сучасного соціально-економічного розвитку є сталий розвиток, який має на меті забезпечити збереження природних ресурсів, економічне зростання та соціальну справедливість у довгостроковій перспективі. Відповідальність підприємств за їхній вплив на довкілля та суспільство стає надзвичайно важливою в сучасному світі, де зміни клімату, екологічні катастрофи та соціальні нерівності стають все більш важливими проблемами. Підприємства мають значний вплив на соціальний і екологічний стан суспільства, оскільки вони використовують ресурси, виробляють товари та надають послуги, що може впливати як на добробут людей, так і на навколишнє середовище. Оскільки бухгалтерський облік забезпечує систематичний збір, аналіз і звітність фінансових і нефінансових показників діяльності підприємств, він може стати потужним інструментом для підвищення соціальної та екологічної відповідальності підприємств.

За допомогою бухгалтерського обліку екологічна та соціальна звітність дозволяє компаніям бути прозорими та підзвітними перед різними зацікавленими сторонами, такими як інвестори, споживачі, державні органи та громадськість. Це підвищує довіру до підприємства та його репутацію, а також мотивує його до впровадження екологічно та соціально відповідальних практик. Зважаючи на зростаючий інтерес до сталого розвитку та необхідність підвищення відповідальності підприємств, стає надзвичайно важливим дослідження ролі бухгалтерського обліку в цьому процесі.

Фінансова звітність є документацією, що відображає фінансовий стан, результати діяльності та грошові потоки підприємства. Вона включає баланс, звіт про фінансові результати, звіт про рух грошових коштів та примітки до фінансової звітності. Нефінансова звітність містить інформацію про нефінансові аспекти діяльності підприємства, такі як екологічні, соціальні та управлінські показники. Вона включає звіти про корпоративну соціальну відповідальність (КСВ) та сталий розвиток. Соціальна звітність відображає вплив діяльності підприємства на соціальну сферу, включаючи питання зайнятості, охорони праці, рівності та інші соціальні аспекти. Екологічна звітність містить інформацію про вплив діяльності підприємства на довкілля, включаючи використання природних ресурсів, рівень забруднення, управління відходами та енергоефективність. Серед міжнародних стандартів, що регулюють сталий розвиток і звітність, можна виділити Глобальну ініціативу зі звітності (GRI), яка надає стандарти для звітності з питань сталого розвитку, що

охоплюють економічні, екологічні та соціальні аспекти; міжнародний стандарт ISO 26000, який надає рекомендації щодо соціальної відповідальності підприємств; і Рамкову структуру інтегрованої звітності (IIRC). Директива ЄС 2014/95/EU, яка вимагає від великих підприємств розкривати нефінансові показники, такі як екологічні, соціальні та управлінські, і директива ЄС 2013/34/EU, яка регулює вимоги до фінансової звітності підприємств у ЄС. Національні стандарти можуть включати законодавство, що регулює сталий розвиток і звітність, наприклад Закон України «Про бухгалтерський облік».

Відповідність фінансової звітності принципам сталого розвитку є важливим аспектом забезпечення прозорості та підзвітності підприємств. Це включає розкриття інформації про екологічні та соціальні аспекти діяльності у фінансових звітах, що дозволяє інвесторам, споживачам, державним органам та громадськості отримувати повну та достовірну інформацію про вплив підприємства на довкілля та суспільство. Приклади успішних практик впровадження екологічної та соціальної відповідальності через бухгалтерський облік включають випадки, коли підприємства впроваджували екологічні програми для зниження рівня викидів забруднюючих речовин, підвищення енергоефективності та зменшення використання природних ресурсів. Наприклад, компанія суцільним текстом IKEA впроваджує численні екологічні та соціальні ініціативи через свої бухгалтерські практики. Наприклад, компанія активно працює над зменшенням викидів парникових газів та підвищенням енергоефективності. Вони модернізували свої лампи SOLHETTA LED, зробивши їх на 35% ефективнішими за попередні моделі, а також забезпечили 100% відновлювану електроенергію у всіх своїх фабриках, пакувальних та дистрибуційних центрах. Окрім цього, IKEA активно використовує відновлювані та перероблені матеріали у своїй продукції, включаючи 55.8% відновлюваних матеріалів та 17.3% перероблених. Вони також використовують сертифіковане дерево, яке відповідає стандартам Forest Stewardship Council (FSC). Інший приклад успішної практики – це компанія Unilever, яка впровадила стратегію сталого розвитку Sustainable Living Plan, що передбачає зниження впливу на довкілля, покращення умов праці та підвищення соціальної відповідальності. Завдяки цій стратегії компанія змогла зменшити свої викиди CO₂ на 65%, збільшити використання відновлюваних джерел енергії та покращити умови праці для своїх працівників.

Для забезпечення сталого розвитку підприємства повинні впроваджувати механізми моніторингу та оцінки екологічної та соціальної ефективності. Це передбачає створення системи показників, які дозволяють оцінювати вплив діяльності підприємства на довкілля та суспільство, а також ефективність впроваджених екологічних та соціальних програм. Підприємства можуть використовувати такі інструменти, як екологічний аудит, соціальний аудит, оцінка екологічних та соціальних ризиків, оцінка життєвого циклу продукції та інші методи. Важливо також забезпечити регулярне звітування про результати моніторингу та оцінки, що дозволяє аналізувати досягнуті результати та вносити необхідні корективи у стратегії та політики підприємства.

Одним із найважливіших напрямків розвитку сучасного суспільства є

сталий розвиток, який враховує соціальні, економічні та екологічні аспекти. Компанії, які прагнуть досягти сталого розвитку, повинні включати соціальні та екологічні питання в свої стратегії та політики. Бухгалтерський облік відіграє важливу роль у цьому процесі, оскільки він забезпечує прозорість і підзвітність бізнесу шляхом систематичного збору, аналізу та звітності фінансових і нефінансових даних. Досягнення сталого розвитку вимагає включення сталого розвитку в стратегії та політику бізнесу, використання інструментів бухгалтерського обліку для підвищення прозорості та підзвітності, а також механізмів моніторингу та оцінки соціальної та екологічної ефективності.

Таким чином, бухгалтерський облік має великий потенціал для підвищення соціальної та екологічної відповідальності підприємств і, як наслідок, сприяти сталому розвитку суспільства. Підприємства, які використовують ці ресурси та практики, можуть досягти успіху в довгостроковій перспективі та допомогти покращити якість життя як для нинішніх, так і для майбутніх поколінь.

Список використаних джерел: :

1. Петров, І. В., & Коваленко, О. М. (2021). Сталий розвиток підприємств: екологічні та соціальні аспекти. Київ: Видавництво «Наукова думка».
2. IKEA. (2023). Стратегія сталого розвитку: Наш шлях до кліматичної позитивності. URL: <https://www.ikea.com/gb/en/this-is-ikea/sustainable-everyday/sustainability-strategy-pub9b792d78>.

*Дегтярьов Сергій Олександрович,
аспірант кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Державний біотехнологічний університет*

ВПЛИВ ІНДУСТРІЇ 4.0 НА СТРУКТУРУ, ФУНКЦІЇ ТА РИЗИКИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Індустрія 4.0, відома також як Четверта промислова революція, кардинально змінює економічну та технологічну структуру сучасних держав. Впровадження таких технологій, як інтернет речей (IoT), штучний інтелект (ШІ), великі дані (Big Data) і блокчейн, призводить до появи нових ризиків і водночас відкриває значні можливості для підвищення економічної безпеки. Сучасні держави стикаються з викликами підтримки економічної стабільності, захисту критичних інфраструктур та захисту конфіденційних даних, що потребує нових стратегічних підходів.

Індустрія 4.0 суттєво впливає на структуру економічної безпеки держави, вносячи як трансформаційні, так і ризикові зміни, а саме [1, с. 26-30]:

1. Трансформація технологічних інфраструктур. Цифрові платформи, розподілені обчислювальні мережі та хмарні технології стали важливою частиною економічної інфраструктури держав. Перенесення критичних операцій до хмарних сервісів та збільшення обсягу даних вимагають від держави високого рівня кібербезпеки та регуляції доступу до цифрових активів.

2. Розширення інформаційної складової економічної безпеки. Індустрія 4.0 значно збільшує обсяг зібраної інформації, що робить її цінним економічним ресурсом. Безперервний аналіз великих даних дає змогу державі швидко реагувати на економічні зміни, але також вимагає нових підходів до захисту конфіденційних даних від кіберзлочинців і економічного шпигунства.

3. Поява нових секторів економічної безпеки. Нові інноваційні технології та галузі, зокрема віртуальні активи, цифрова економіка, фінтех, потребують спеціальних механізмів контролю та безпеки, що вимагає створення нових відділів і організацій в структурах державного управління.

Функції держави щодо забезпечення економічної безпеки зазнають змін, адаптуючись до реалій цифрового світу [2, с. 29-32]:

1. Функція аналітики та прогнозування. В умовах Індустрії 4.0 держава зобов'язана здійснювати оперативний аналіз ринкових тенденцій з урахуванням технологічних змін, щоб попереджати економічні кризи та адаптувати політику до нових економічних реалій. Великі дані дозволяють будувати більш точні економічні прогнози і стратегічні плани розвитку.

2. Функція захисту критичної інфраструктури. Індустрія 4.0 зумовлює зростання залежності від інформаційних і комунікаційних технологій. Це створює нові ризики для енергетичних, транспортних та фінансових секторів, які мають бути захищені від можливих атак. Кібербезпека стає важливим аспектом забезпечення економічної безпеки, що вимагає від держави нових підходів та технологій для попередження загроз.

3. Регулювання фінансових ринків та захист економічного суверенітету. Індустрія 4.0 призводить до розвитку цифрових валют та платіжних систем, що підвищує ризик фінансової нестабільності. Держава має забезпечувати захист свого економічного суверенітету, контролюючи вплив глобальних фінансових корпорацій та цифрових платформ на внутрішні ринки.

Поряд із позитивними змінами, Індустрія 4.0 створює нові загрози, що можуть дестабілізувати економічну систему держави [3, с. 100-103]:

1. Кіберзагрози та ризики інформаційної безпеки. Інтеграція Індустрії 4.0 в економіку призводить до зростання вразливості інформаційних систем. Кіберзагрози, такі як хакерські атаки на критичну інфраструктуру, крадіжка конфіденційних даних та інсайдерські атаки, стають реальними ризиками для економічної безпеки.

2. Технологічна залежність і ризик монополізації ринку. Залежність від зарубіжних технологічних гігантів може підривати економічний суверенітет. Наприклад, відсутність власних платформ і технологій для обробки даних або розробки ШІ може перетворити державу на споживача, залежного від закордонних постачальників технологій.

3. Соціально-економічна нерівність і ризики соціальної напруги. Автоматизація і цифровізація виробництва можуть спричинити зростання рівня безробіття та посилення соціальної нерівності, що загрожує соціальній стабільності. Держава має розробляти соціально-економічну політику, щоб мінімізувати негативний вплив на населення, сприяти перекваліфікації робочої сили та впровадженню нових стандартів освіти.

Отже, індустрія 4.0 відкриває великі можливості для економічного зростання, але вимагає від держави комплексного підходу до забезпечення економічної безпеки. Зміна структури, розширення функцій та зростання ризиків є невід’ємними процесами, пов’язаними з цифровою трансформацією. Для успішного впровадження Індустрії 4.0 необхідна ефективна державна політика, що враховує кібербезпеку, захист критичної інфраструктури, а також соціальні аспекти трансформації. Лише так можна забезпечити економічну безпеку держави та захистити її інтереси у нових умовах глобальної цифрової економіки.

Список використаних джерел:

1. Войтко С. В., Гафарова, Л. М. Особливості створення та розвитку Blockchain в умовах Індустрії 4.0. *Актуальні проблеми економіки та управління*. 2021. №15. С. 24-36.

2. Занора В. О. Інноваційний розвиток підприємств в Україні: особливості та проблемні аспекти за умов Індустрії 4.0. *Вісник Черкаського університету. Економічні науки*. 2019. №2. С. 27-33.

3. Mandych O., Mykytas A., Girzhev O., Ryzhikova N. Management strategies for companies in conditions of development and digital adaptation with AI. *Scientific research in modern conditions of instability*. 2023. Pp. 98-105.

*Добрусєв Сергій Олексійович,
здобувач вищої першого (бакалаврського) рівня вищої освіти;
Ткаченко Ірина Петрівна,
к. е. н., доцент кафедри фінансів на обліку
Дніпровський державний технічний університет*

АНАЛІЗ СУЧАСНИХ МЕТОДІВ ЗБОРУ ДАНИХ У НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ

Збір даних є одним із ключових етапів наукових досліджень, оскільки від його правильності та точності залежить достовірність результатів і висновків дослідження. Загалом, збір даних є основоположним процесом у наукових дослідженнях, оскільки від нього залежить не лише точність результатів, але й можливість подальшого використання цих даних для розвитку науки та впровадження практичних інновацій.

Сучасні методи збору даних класифікують на первинні та вторинні. До первинних відносять: анкетування, інтерв'ю, спостереження та експерименти. До вторинних методів відносять: аналіз вже існуючих даних, використання архівів та цифрових джерел.

Сучасні технології збору даних стали невід'ємною частиною нашого життя, змінюючи підходи до обробки інформації в різних галузях - від медицини до маркетингу. Завдяки інноваціям у сфері сенсорних систем, штучного інтелекту та хмарних обчислень, процес збору та аналізу даних набув нових можливостей, підвищуючи точність і ефективність прийняття рішень. Завдяки новим технологіям з'явилися нові (сучасні) методи збору даних, які узагальнені в табл. 1.

Таблиця 1

Сучасні технології збору даних

Технології	Використання технологій
BigData	використання хмарних обчислень для обробки великих масивів даних значно розширює можливості збору та аналізу
AI	алгоритми машинного навчання використовуються для прогнозування, кластеризації та екологічних досліджень
Мобільні додатки	збір інформації про поведінку користувачів, їхні вподобання, локації тощо став швидшим та зручнішим
Соціальні мережі	збір даних з платформ, таких як Facebook, Twitter, Instagram, для аналізу настроїв, споживчих трендів, політичних уподобань та інших соціальних аспектів
Хмарні технології	дозволяють зберігати та обробляти великі обсяги даних без необхідності створення власних серверів, надають інструменти для аналізу та управління даними.
Блокчейн	використовується для збору даних у фінансових та інших транзакціях завдяки прозорості та безпеці технології.
Дрони та супутники	використовуються для збору даних у важкодоступних місцях (у сільському господарстві, картографії, в екологічних дослідженнях, моніторингу природних та екологічних досліджень).

У сучасному світі інформація є ключовим ресурсом, що забезпечує прийняття обґрунтованих рішень у бізнесі, науці, державному управлінні та багатьох інших сферах. Однак разом із розвитком технологій з'являються все нові методи збору даних, які мають як свої переваги, так і недоліки (табл. 2.)

Таблиця 2

Переваги та недоліки сучасних методів збору даних

Сильні сторони	Слабкі сторони
швидкість і ефективність точність та надійність зручність аналізу широке охоплення масштабність інтерактивність	проблема з конфіденційністю залежність від технологій висока вартість надлишок даних застарілість даних

У світі, де інформація є ключем до прийняття обґрунтованих рішень, методи збору даних постійно розвиваються, адаптуючись до нових технологій і викликів. Порівняння традиційних та сучасних методів збору даних дозволяє зрозуміти, як змінилися підходи до отримання інформації та які переваги й недоліки має кожен із них.

Здійснені дослідження дозволили зробити наступні висновки:

- традиційні методи надають більше гарантій щодо якості та надійності даних на рівні інтерпретації, але сучасні методи відкривають можливості для збору великих обсягів інформації, що може бути корисним у певних умовах, якщо належним чином налаштовано забезпечення якості даних;

- сучасні методи збору даних відіграють ключову роль у розвитку різних галузей, забезпечуючи точність, ефективність та швидкість обробки інформації (від використання сенсорних технологій в медицині до аналітики великих даних у фінансах, наприклад технологій BigData), що дозволяє отримувати нові можливості для оптимізації процесів, покращення якості послуг та прийняття більш обґрунтованих рішень.

Збір даних є невід'ємною частиною сучасних технологій та наукових досліджень, однак цей процес ставить перед нами важливі етичні питання відносно необхідності балансування інтересів дослідників чи організацій з правами і свободами власників інформації. Аналіз сучасних методів збору даних показав, що вони включають як традиційні методи (анкетування, інтерв'ю, спостереження), так і новітні технологічні підходи (використання великих даних, датчиків, соціальних мереж та автоматизованих систем).

Кожен з методів має свої переваги, зокрема традиційні способи забезпечують глибоке розуміння і точність даних, тоді як сучасні технології дозволяють збирати великі обсяги інформації в реальному часі та з мінімальними витратами. Однак, технологічні підходи часто супроводжуються проблемами щодо конфіденційності та якості даних. Застосування кожного методу залежить від специфіки завдання та потреб користувача, що визначає їх ефективність у різних сферах.

Список використаних джерел:

1. Основи наукових досліджень: Навчальний посібник / Цехмістрова Г. С. Київ: Видавничий Дім «Слово», 2003. 240 с. URL: <https://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=481463> (дата звернення: 13.11.2024).
2. Москаєва О. О. Хмарні інформаційні технології в менеджменті. URL: https://revolution.allbest.ru/programming/01023868_0.html (дата звернення: 13.11.2024).

*Дорошенко Андрій Петрович,
к. е. н., доцент, професор кафедри фінансів,
банківської справи та страхування;
Ковтун Володимир Анатолійович,
здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня;
Оніщенко Світлана Вікторівна,
здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня
Полтавський державний аграрний університет*

УПРАВЛІННЯ ВАРТІСТЮ КАПІТАЛУ В ЗАГАЛЬНІЙ СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Управління вартістю капіталу є одним з основних аспектів фінансового менеджменту підприємства, оскільки від ефективності цього процесу значною мірою залежить фінансова стійкість компанії, її здатність залучати ресурси для розвитку та конкурентоспроможність на ринку.

Вартість капіталу – це мінімальна ставка доходу, яку компанія повинна отримати на свої інвестиції, щоб задовольнити очікування своїх інвесторів, кредиторів та акціонерів. Вона відображає вартість фінансування для бізнесу, яку компанія сплачує за використання як власного, так і позикового капіталу [1].

Є два основних типи капіталу:

1. Власний капітал — це гроші, вкладені власниками чи акціонерами компанії, за які вони очікують певний рівень доходу або прибутку.

2. Позиковий капітал — це кошти, які компанія отримує у вигляді кредитів чи позик від банків чи інших фінансових установ, за які компанія зобов'язується виплачувати відсотки [2].

Роль управління вартістю капіталу в загальній системі фінансового менеджменту підприємства можна охарактеризувати через кілька ключових аспектів (табл. 1).

Таблиця 1

Роль управління вартістю капіталу в загальній системі фінансового менеджменту підприємства

Завдання	Роль у фінансовому менеджменті
Оптимізація структури капіталу	Управління вартістю капіталу безпосередньо пов'язане з визначенням оптимальної структури капіталу, тобто співвідношенням між власним і позиковим капіталом. Це важливо для: - зниження витрат на капітал – чим ефективніше налаштована структура капіталу, тим менші витрати на залучення фінансування (до прикладу, позиковий капітал часто дешевший через податкові пільги, а відсотки за кредитами можуть бути вираховані з податку на прибуток); - підвищення фінансової стійкості (невірно збалансоване співвідношення між боргами та власними коштами може призвести до фінансових труднощів (до прикладу, з надмірною заборгованістю компанія може опинитися під загрозою неплатоспроможності).

Завдання	Роль у фінансовому менеджменті
Залучення та ефективне використання ресурсів	Фінансовий менеджмент підприємства має забезпечити ефективне залучення фінансування через різні канали (акціонери, банківські кредити, облігації, інші фінансові інструменти). Управління вартістю капіталу допомагає: - оцінити, який вид фінансування є найбільш вигідним у конкретній ситуації; - порівняти витрати на залучення власних і позикових коштів, враховуючи ризики, що з ними пов'язані; - забезпечити баланс між кредитною політикою (керування заборгованістю) і політикою залучення власних коштів (через випуск акцій або використання прибутку).
Оцінка інвестиційних проєктів	Управління вартістю капіталу є важливим інструментом для оцінки вигідності інвестицій. Вартість капіталу використовується як мінімальна вимога до доходності інвестицій, яка повинна перевищувати цю вартість, щоб проєкт був визнаний прибутковим. Основні аспекти: - метод NPV (чиста приведена вартість). Вартість капіталу є дисконтною ставкою для розрахунку NPV проєктів. Якщо NPV більше нуля, проєкт вважається вигідним; - метод IRR (внутрішня норма доходності). Вартість капіталу є порівнянням з IRR проєкту. Якщо IRR перевищує вартість капіталу, проєкт буде вигідним.
Прийняття фінансових рішень	Рішення щодо структури капіталу, інвестування, управління ризиками, дивідендної політики та інших аспектів фінансового менеджменту тісно пов'язані з вартістю капіталу. Основні аспекти: - дивідендна політика (вартість капіталу впливає на рішення про виплату дивідендів); - кредитна політика (управління заборгованістю також має на меті зниження вартості капіталу шляхом вибору оптимальних умов кредитування).
Управління ризиками	Управління вартістю капіталу також охоплює управління фінансовими ризиками. Висока вартість капіталу може бути сигналом для управлінців про підвищені ризики для інвесторів, що, у свою чергу, впливає на ризикованість підприємства: - фінансовий ризик (залежність від позикових коштів підвищує фінансовий ризик компанії); - ризик ліквідності (невиплата боргів або висока вартість фінансування може призвести до проблем з ліквідністю).
Оцінка вартості підприємства	Для власників бізнесу та інвесторів, управління вартістю капіталу є важливим фактором, що впливає на оцінку компанії. Вартість капіталу прямо пов'язана з прибутковістю бізнесу і, як наслідок, з його ринковою вартістю: - зниження вартості капіталу допомагає підвищити оцінку підприємства, оскільки це означає, що бізнес може залучати фінансування дешевше, що робить його більш привабливим для інвесторів; - оптимізація капіталу може збільшити рентабельність і, відповідно, загальну вартість компанії.
Вплив на стратегію розвитку	Управління вартістю капіталу впливає на вибір стратегії розвитку компанії: - експансія (якщо вартість капіталу низька, компанія може активно вкладатися в розширення, відкривати нові підприємства, розвивати нові продукти чи виходити на нові ринки); - реструктуризація (висока вартість капіталу може призвести до стратегії реструктуризації, продажу неприбуткових підрозділів чи змін у фінансовій структурі для зниження витрат на капітал).

Побудовано автором на основі [3; 4; 5].

Таким чином, управління вартістю капіталу має стратегічне значення для

фінансового менеджменту підприємства, оскільки:

- впливає на здатність залучати фінансування за оптимальними умовами;
- знижує фінансові ризики, пов'язані з високо вартими кредитами;
- допомагає приймати обґрунтовані інвестиційні та фінансові рішення;
- підвищує загальну ефективність бізнесу та його ринкову вартість.

Ефективне управління вартістю капіталу дозволяє підприємству залишатися фінансово здоровим, забезпечує його розвиток і конкурентоспроможність на ринку.

Список використаних джерел:

1. Бланк І. А. Управління формуванням капіталу. Київ : Ника-Центр, 2012. 512 с.
2. Дейнека О. В., Дехтяр Н. А., Пігуль Є. І. Актуальні питання управління вартістю підприємства. *Економіка і суспільство*. 2017. Вип. 12. С. 240–245 [Електронний ресурс]. URL : https://economyandsociety.in.ua/journals/12_ukr/40.pdf (дата звернення: 03.11.2024).
3. Лубкей Н. П. Теоретичні засади управління капіталом підприємства. *Менеджмент та підприємництво в Україні*. 2019. С. 38–45. URL : <https://science.lpnu.ua/sites/default/files/journal-paper/2019/dec/20450/management-38-45.pdf> (дата звернення: 09.11.2024).
4. Нікола С. О. Управління вартістю капіталу ТНК як основа фінансового забезпечення її діяльності. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2019. Вип. 26. Ч. 2. С. 22 – 26. URL : http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/26_2_2019ua/5.pdf (дата звернення: 09.11.2024).
5. Юрчишена Л. В., Карпов Д. О. Концептуальні та практичні аспекти оцінки вартості капіталу підприємства. *Економіка і організація управління*. 2023. № 3 (51). С. 105–114. URL : <https://jeou.donnu.edu.ua/article/view/14664> (дата звернення: 12.11.2024).

*Дорошенко Ольга Олександрівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування;
Кравченко Станіслав Андрійович,
здобувач вищої освіти ступеня доктор філософії
Полтавський державний аграрний університет*

ФІНАНСОВІ РИЗИКИ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Фінансові ризики здійснення процесу управління оборотним капіталом підприємства перш за все пов'язані із ризиками на шляху утворення капіталу, зокрема залежать від джерел фінансування даного капіталу під час його подальшого інвестування в активи оборотні: в запаси, незавершене виробництво, грошові кошти. Тож, вважаємо, що система здійснення процесу управління капіталом оборотним повинна тримати баланс з поміж ризику і прибутку і діяти як сукупний механізм, у котрому всі складові є взаємопов'язаними, формуючи при цьому чітко окреслені функції і задачі.

Окрім того кожна із складових повинна мати результативність та плавно переходити в іншу, формуючи певні висновки та рекомендації.

Вважаємо, що такими складовими здійснення управління є:

- планування відносно обсягів оборотного капіталу потрібних для нормального функціонування суб'єкту (прогнозування обсягів збуту);
- оптимізація згідно із складом і структурою капіталу оборотного (управління в межах запасів в цілому та в їх розрізі, коштами в межах розрахунків, грошовими коштами);
- формування стратегії стосовно здійснення процесу фінансування капіталу, що є оборотним (чітке окреслення їх складових, зокрема постійної і змінної та відповідно джерел фінансування цих складових);
- постійний контроль відносно капіталу оборотного;
- досяжність максимальної ефективності стосовно використання капіталу оборотного [1-4].

Чітко окресливши завдання даного управління вважаємо за доцільне визначити базові чинники, котрі можуть впливати на реалізацію цих завдань:

- персонал - спеціалісти, які формують процес управління капіталом оборотним (менеджери з фінансів);
- організаційна структура, зокрема чітке окреслення структурних підрозділів, котрі взаємодіють із капіталом оборотним і котрі, відповідно координують даний капітал;
- методичне підґрунтя – з ціллю проведення розрахунків відносно управління капіталом оборотним;
- інформаційне і програмно-технічне забезпечення – з ціллю здійснення процесу узагальнення облікової, аналітичної, планової, прогнозної, статистичної інформації.

Вважаємо, що нестача відносно джерел формування активів оборотних

формує труднощі виробничого процесу і відповідно ймовірні недоотримання прибутку. Проте активи оборотні, що є зайвими, можливо наднормовими, неліквідними також призводять до зниження ефективності їх використання, а отже і до зниження прибутковості.

Список використаних джерел:

1. Калініченко З. Д. Ризик-менеджмент: навчальний посібник для здобувачів спец. 051 «Економіка» та 073 «Менеджмент». Калініченко. Дніпро : ДДУВС, 2021. 224 с.
2. Куліш Г. П., Родніченко І. В. Вплив фінансових ризиків на результати діяльності підприємства. *Причорноморські економічні студії*. 2018. Вип. 25. С. 98–103.
3. Лактіонова О. А. Управління фінансовими ризиками: навчальний посібник. Вінниця: ДонНУ імені Василя Стуса, 2020. 256 с.
4. Орлик О. В. Фінансові ризики в системі забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства. *Інноваційна економіка*. 2016. № 5–6 [63]. С. 218–223.

*Дорошенко Ольга Олександрівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування;
Черевко Ігор Ігорович,
здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня;
Грек Григорій Васильович,
здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня
Полтавський державний аграрний університет*

ОПЕРАЦІЙНИЙ ЛЕВЕРЕДЖ ТА ЙОГО ЗНАЧЕННЯ В УПРАВЛІННІ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

Актуальність управління прибутком підприємства є надзвичайно високою, оскільки прибуток є основним показником фінансової ефективності підприємства і безпосередньо впливає на його стабільність та розвиток.

Операційний леверидж (операційний важіль) – це фінансовий показник, що характеризує ступінь чутливості операційного прибутку (EBIT – Earnings Before Interest and Taxes) до змін у обсягах продажу підприємства. Він вказує, на яку величину зміниться прибуток підприємства в результаті змін в обсязі продажу, тобто показує вплив фіксованих витрат на прибутковість [2].

Розрахунок операційного левериджу здійснюється за нижче поданою методикою [2; 3]:

$$OL = \frac{TCM}{\Pi}, \quad (1)$$

де OL – операційний леверидж (operating leverage);

TCM – загальний маржинальний дохід (total marginal revenue);

FC – постійні витрати (fixed costs).

$$E_{OL} = \frac{TFC+P}{P} = 1 + \frac{TFC}{P}, \quad (2)$$

де E_{OL} – ефект операційного левериджу;

TFC – постійні витрати (total fixed costs);

P – прибуток від операційної діяльності (profit).

$$E_{OL} = \frac{\Delta P}{\Delta I}, \quad (3)$$

де ΔP – зміна прибутку, %;

ΔI – зміна доходу від операційної діяльності (income), %.

Це означає, що якщо зростання обсягів продажу на 3 % призводить до зростання EBIT на 6 %, операційний важіль буде рівний 2. Чим вищий операційний важіль, тим більша чутливість прибутку до змін в обсягах продажу.

Значення операційного левериджу в управлінні прибутком підприємством зображено в табл. 1.

Операційний важіль в системі управління прибутком підприємства

Завдання	Зміст
Розуміння впливу змін обсягів продажу на прибуток	Операційний важіль дозволяє оцінити, як зміни в обсязі продажу впливають на операційний прибуток підприємства. Якщо компанія має високий операційний важіль, навіть незначне збільшення обсягів продажу може призвести до значного зростання прибутку, оскільки більшість витрат підприємства є фіксованими і не залежать від обсягів продажу. У таких умовах додатковий прибуток від зростання продажів потрапляє безпосередньо в чистий прибуток.
Оптимізація структури витрат	Операційний важіль допомагає визначити структуру витрат підприємства. Якщо підприємство має високу частку постійних (фіксованих) витрат, воно має великий операційний важіль. Це означає, що підприємство може отримати більший прибуток при збільшенні продажів, але в той же час воно може бути більш вразливим до зниження обсягів продажу, оскільки фіксовані витрати залишаються незмінними, навіть коли доходи падають. Управлінці повинні балансувати між фіксованими і змінними витратами для оптимізації цього важеля.
Прогнозування фінансових результатів	Знання рівня операційного важеля допомагає підприємствам прогнозувати, як зміни в обсягах продажу впливатимуть на їхній прибуток (оцінка доцільності введення нових продуктів чи послуг; прогнозування наслідків підвищення чи зниження цін на продукцію; рішення щодо розширення або скорочення виробничих потужностей).
Підвищення ефективності використання ресурсів	Операційний важіль дозволяє зрозуміти, наскільки ефективно підприємство використовує свої ресурси. До прикладу компанія з високим операційним важелем може ефективніше використовувати свої активи і досягати високої рентабельності, навіть якщо обсяг продажу збільшується лише незначно. Це є ключовим фактором при прийнятті рішень щодо інвестицій в розширення виробництва або оптимізацію потужностей.
Управління фінансовими ризиками	Високий операційний важіль означає високий ризик, оскільки підприємство з великими фіксованими витратами буде стикається з більшими проблемами при падінні продажів. Операційний важіль є важливим інструментом для управління фінансовими ризиками, оскільки він допомагає передбачити потенційні зміни у прибутковості залежно від ринкових умов. Для зменшення ризику підприємства можуть бути використані стратегії для зниження фіксованих витрат або зменшення залежності від певних ринків.
Мотивація для збільшення обсягів продажу	Високий операційний важіль стимулює підприємства до активних зусиль у збільшенні обсягів продажу, оскільки збільшення доходу може привести до значного зростання операційного прибутку. Для цього компанія може застосовувати маркетингові стратегії, акції, знижки, розширення каналу збуту тощо.
Прийняття рішень щодо капіталовкладень	Підприємства з високим операційним важелем мають більшу здатність до збільшення прибутку через зростання продажів, але також мають вищий ризик. Це впливає на їхні рішення щодо інвестицій у нові проекти чи розширення бізнесу, оскільки такі підприємства повинні враховувати ризик значних коливань прибутку у разі змін обсягів продажу.

Побудовано автором на основі [1; 2; 3].

Таким чином, управління прибутком підприємства – це складний процес, який включає в себе різноманітні підходи, методи та інструменти для оптимізації прибутковості та фінансової стабільності компанії. Варто зауважити, що операційний важіль є важливим інструментом для управління прибутком підприємства. Високий операційний леверидж може призвести до значного зростання прибутку при збільшенні обсягу продажу, але також збільшує ризик збитків при падінні продажів. Це вимагає від керівництва ретельного управління витратами, оптимізації структури витрат та адаптації до змінних умов ринку.

Список використаних джерел:

1. Добровольська О. В., Дуброва Н. П. Сутність операційного левериджу та методика його розрахунку. *Причорноморські економічні студії*. 2021. Вип. 62. С. 124 – 128. URL : http://bses.in.ua/journals/2021/62_2021/22.pdf (дата звернення: 21.10.2024).
2. Мазур О. Є. Операційний леверидж в управлінні прибутком аптечного підприємства. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління*. Том. 22. Вип. 1 (53). С. 116 – 127. URL : <https://dspace.onu.edu.ua/server/api/core/bitstreams/c76777e2-c248-4bba-85d1-9815b9d2fdd1/content> (дата звернення: 24.10.2024).
3. Parmakly D., Todorich L., Dudoglo T. Operational leveridge is an important economic indicator. *Економіка та управління АПК*. 2019. № 1. С. 11 – 120. URL : https://econommeneg.btsau.edu.ua/sites/default/files/visnyky/economika/parmakly_d._todorich_l._dudoglo_t._1-2019.pdf (дата звернення: 23.10.2024).

*Дощич Ганна Михайлівна,
здобувач вищої освіти;
науковий керівник – Краснюк Максим Тарасович,
к.е.н., доцент
Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана*

BIG DATA IN THE COMPUTER GAME INDUSTRY

Технології великих даних — це методи й інструменти для аналізу величезних обсягів структурованої та неструктурованої інформації. Вони допомагають компаніям оптимізувати процеси, розвивати продукти та підвищувати конкурентоспроможність, зокрема в маркетингу, роздрібній торгівлі й ігровій індустрії.

В ігровій сфері великі дані використовуються для аналізу поведінки гравців, персоналізації ігрового досвіду, створення ефективних маркетингових стратегій та захисту від шахрайства. Це дозволяє адаптувати ігри до потреб користувачів і підвищувати їхнє задоволення. Загалом, великі дані стають важливим інструментом для бізнесу в умовах змін і криз, сприяючи його сталому розвитку та адаптації до викликів..

Що таке аналітика великих даних в ігровій індустрії

Аналітика великих даних в ігровій сфері передбачає збір і аналіз великих обсягів інформації, зібраної з ігор, для розуміння поведінкових моделей користувачів. Це може включати статистику про кількість активних гравців, їхню частоту гри, тривалість ігрових сесій, купівельну поведінку і навіть показники успішності в окремих ігрових ситуаціях. Ігрові компанії використовують ці дані для формування стратегій розвитку, удосконалення користувацького досвіду та підвищення прибутковості.

Аналіз поведінки гравців

Завдяки великим даним можна детально аналізувати поведінку гравців, що дає змогу визначати їхні вподобання, звички та стиль гри. Аналітики фіксують час, який гравці проводять у певних іграх, способи, якими вони долають завдання, і складнощі, з якими стикаються. Зібрані дані дозволяють розробникам створювати більш захоплюючий контент і адаптувати ігровий процес під різні групи користувачів. Наприклад, зворотний зв'язок гравців і дані про технічні помилки, що фіксуються у процесі гри, допомагають удосконалити ігри, роблячи їх не лише цікавішими, а й зручнішими.

Персоналізація ігрового досвіду

Один із ключових аспектів аналітики великих даних в іграх — персоналізація. На основі даних про стиль гри і вподобання користувачів можна адаптувати різні елементи, такі як рівень складності, швидкість розвитку подій, управління і навіть дизайн. Це дозволяє гравцям насолоджуватись унікальним досвідом, який підлаштовується під їхні індивідуальні вподобання. Також поліпшується користувацький досвід (UX/UI), що підвищує загальне задоволення від гри.

Цільовий маркетинг

Завдяки аналітиці великих даних компанії можуть створювати цільові маркетингові кампанії, враховуючи вподобання та інтереси гравців. Наприклад, персоналізована реклама може бути інтегрована в гру, зважаючи на стиль гри і поведінку гравця, що підвищує ефективність рекламних кампаній. Алгоритми штучного інтелекту в поєднанні з аналізом великих даних дозволяють ще більше вдосконалити маркетинг ігрової індустрії, оскільки на основі зібраної інформації можна передбачити потреби гравців.

Захист від шахрайства та піратства

Використання великих даних допомагає ігровим компаніям боротися з шахрайством і піратством, що є актуальними проблемами для індустрії. Завдяки аналізу великих обсягів інформації у реальному часі аналітики можуть виявляти незвичні закономірності, що свідчать про шахрайські дії. Це сприяє розробці захисних механізмів і вдосконаленню безпеки ігрових платформ.

Оптимізація серверів

Великі дані також застосовуються для аналізу роботи серверів, які підтримують ігровий процес. За допомогою даних можна відстежувати пікові періоди навантаження, виявляти «вузькі місця» у системі, що дозволяє розробникам своєчасно оптимізувати роботу серверів та забезпечувати стабільний ігровий процес без перешкод для користувачів.

Майбутні тенденції аналітики великих даних для ігор

Завдяки розвитку штучного інтелекту та іншим технологіям майбутнє ігрової індустрії стане ще більш персоналізованим і адаптивним. Ігри будуть змінюватися відповідно до дій гравця, а взаємодія користувача з грою стане глибшою і цікавішою. Водночас алгоритми штучного інтелекту будуть покращувати поведінку персонажів і забезпечувати ще більшу реалістичність ігрових світів. Очікується, що з часом роль гравців у процесі розробки ігор збільшиться, оскільки завдяки великим даним вони матимуть можливість активно впливати на розвиток улюблених ігор.

Аналітика великих даних значно впливає на розвиток ігрової індустрії, відкриваючи нові можливості для розробників. Вона дозволяє краще розуміти вподобання та поведінку гравців, що в свою чергу сприяє створенню більш персоналізованих та привабливих продуктів. Ігрові компанії, які активно використовують великі дані, стають більш конкурентоспроможними, привертаючи нових гравців та підвищуючи їхнє задоволення від ігрового процесу.

Завдяки цим технологіям, індустрія ігор продовжує розвиватися, забезпечуючи не лише нові захоплюючі світи, але й можливість для інтерактивного взаємодії з гравцями, що покращує якість користувацького досвіду на всіх етапах гри. Це також дозволяє компаніям адаптувати свої продукти відповідно до змін у перевагах гравців, що робить ігри ще більш привабливими для широкої аудиторії.

Список використаних джерел:

1. Наumenko М. Аналіз та аналітика великих даних в маркетингу та

торгівлі конкурентного підприємства. *Grail of Science*, 2024. № 40. С. 117–128. (дата звернення: 15.11.2024).

2. <https://datafloq.com/read/how-big-data-analytics-in-gaming-improves-player-experience/>

3. <https://www.smartdatacollective.com/role-of-big-data-analytics-gaming/>

4. <https://www.smartdatacollective.com/6-important-big-data-future-trends/>

5. <https://itsupplychain.com/the-use-of-big-data-in-the-gaming-industry/>

*Дуднік Максим Ігорович,
здобувач вищої освіти ступеня доктора філософії;
Крамаренко Андрій Олександрович,
здобувач вищої освіти ступеня доктора філософії
Пархоменко Роман Михайлович,
здобувач вищої освіти ступеня доктора філософії
Полтавський державний аграрний університет*

ІНВЕСТИВАННЯ РОЗВИТКУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Розвиток сучасної глобальної економіки, на нашу думку, характеризується значним впливом глобалізаційних процесів на національні ринки, що створює як нові можливості так і виклики для України. В умовах ринкової економіки особливої важливості набуває інтеграція України у світові економічні процеси, зокрема через адаптацію до міжнародних стандартів та участь у регіональних і глобальних інтеграційних об'єднаннях. Сільське господарство залишається однією з ключових і перспективних складових міжнародної економіки для України. Його конкурентні переваги визначаються здатністю адаптуватися до умов глобального ринку, а саме: відповідність продукції міжнародним стандартам якості та безпеки харчових продуктів; інтеграція до європейських ланцюгів постачання; модернізація інфраструктури та технологій для зниження витрат і підвищення ефективності, в тому числі створення інфраструктури для альтернативних методів виробництва; підтримка еко-практик, що особливо важливо в процесі євроінтеграції країни.

Збройний конфлікт на території України та геополітична нестабільність здійснюють негативний вплив на можливості інтеграції та глобальної конкуренції, адже військові дії призводять до руйнування виробничих потужностей, порушення логістичних ланцюгів, втрата доступу до окупованих територій і ринків зумовлює появу перед аграрним сектором ряду викликів, пов'язаних із забезпеченням продовольчої безпеки в умовах війни, відновленням аграрної інфраструктури, реалізації євроінтеграційного курсу та конкуренції з розвиненими ринками [2].

Позитивний ефект від глобалізації пов'язаний із доступом до міжнародних фінансових ресурсів, інноваційних технологій і розширенням ринків збуту. Разом із тим, залежність від зовнішніх ринків і коливань глобальної економіки вимагає побудови стійких стратегій для мінімізації ризиків і забезпечення стабільності аграрного сектору в довгостроковій перспективі та забезпечення сталого розвитку [3].

Розвиток українського аграрного сектору в умовах глобалізації, євроінтеграції та війни потребує комплексного підходу, що враховує локальні особливості, національні особливості, міжнародні виклики, та інтеграцію з національними стратегіями розвитку економіки та міжнародними стандартами. Таким чином, на рисунку 1 наведемо приклади відповідності інвестування в аграрний сектор до Цілей Сталого Розвитку.



Рис. 1 Інвестування в аграрні підприємства у відповідності до ЦСР
Систематизовано авторами на основі джерела [1]

Інвестування в аграрні підприємства спрямоване на забезпечення стійкого розвитку сільського господарства шляхом залучення фінансових ресурсів у модернізацію виробничих процесів, впровадження інноваційних технологій, диверсифікацію продукції та підвищення конкурентоспроможності на глобальних ринках.

Список використаних джерел:

1. Цілі Сталого Розвитку Україна. Добровільний національний огляд. 2020. С. 62-69. URL: <https://me.gov.ua/Documents/Download?id=4819b04d-99d6-47d3-a0db-fd4a4215f13d>
2. Зоря О.П., Зоря С.П., Мауер Д.Р. Напрями інвестиційного-інноваційного розвитку аграрного виробництва України в умовах євроінтеграційних змін та продовольчих викликів. *Цифрова економіка та економічна безпека*. 2023. Випуск 8 (08). С. 83-88. URL: <https://doi.org/10.32782/dees.8-14>.
3. Зоря О.П., Мауер Д.Р. Роль стратегічного управління інвестиційно-інноваційним розвитком аграрних підприємств в умовах війни. *Глокалізаційні аспекти інноваційного розвитку економіки: збірник матеріалів Всеукраїнської*

науково-практичної конференції молодих вчених (Одеса, 13 жовтня 2023 р.).
Одеса: ОНЕУ, 2023. С. 50-51.

*Дутчак Руслан Романович,
к.е.н., в.о. директора
навчально-наукового юридичного інституту
Державного університету економіки і технологій*

ВПЛИВ ВОЄННОГО СТАНУ НА КАДРОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ПІДПРИЄМСТВ

Тривала військова агресія російської федерації проти незалежної України завдала відчутну шкоду кадровому потенціалу національної економіки. Особливо актуальною стала проблема дефіциту кваліфікованого персоналу в сфері бухгалтерського обліку, від якості якого залежить достовірність фінансової звітності підприємств та ефективність прийняття управлінських рішень.

Дослідженням проблеми кадрового забезпечення підприємств під час воєнного стану займався ряд провідних науковців, а саме: Акименко О [1], Андрєєва В [2], Василішин С [3], Горай О [4], Злобін К [5], Коваль Н [6]. та інші. Основними напрямками досліджень стали: відновлення первинної документації в умовах тривалого воєнного стану; кадрова стратегія підприємства в умовах військового стану; вплив воєнного стану на облік діяльності бізнес-суб'єктів; вплив війни на лояльність персоналу підприємств до роботодавців та інше. Незважаючи на дослідження окремих частин вказаної проблеми, невирішеними залишаються способи подолання негативного впливу воєнного стану на кадрове забезпечення бухгалтерського обліку підприємств України.

Рада АПУ у своєму листі від 18.03.2022 р. «Щодо впливу військової агресії Російської Федерації на фінансову звітність та аудиторські звіти» рекомендує постійно оцінювати вплив воєнних подій на підприємства, їх фінансову звітність та аудит. Особливу увагу пропонує приділяти запобіганню легалізації (відмиванню) доходів одержаних злочинним шляхом; кібербезпеці; оцінці безперервності діяльності; некоригуючим подіям після дати звітності; бухгалтерській оцінці і розкриттю інформації та інше [7].

На ряду із вказаними ризиками, особливого значення набула проблема кадрового забезпечення бухгалтерського обліку на підприємствах України. Згідно із даними Work.ua, місячна кількість вакансій «бухгалтер» по Україні з березня 2022 р. (1222) зросла до листопада 2024 р. (3115) на 1893.

Основними факторами, які негативно вплинули на кадрове забезпечення бухгалтерської служби підприємств України в період воєнного стану стали:

1) вимушений виїзд жінок-бухгалтерів за кордон, разом з своїми сім'ями, на тривалий період часу. Такі бухгалтери розірвали трудові відносини з своїми підприємствами та вимушені адаптуватися до вимог іноземного ринку праці.

2) внутрішнє переміщення жінок-бухгалтерів з окупованих та прифронтових територій в більш безпечні регіони України. Таке переміщення зумовило надлишок пропозиції бухгалтерів на ринку праці вказаних регіонів, який не може спожити місцевий бізнес, та змусило переміщених бухгалтерів

змінювати професію. Проте, потреба в бухгалтерях на покинутих регіонах залишається незакритою.

3) мобілізація чоловіків-бухгалтерів (25-60 років) до лав ЗСУ. Співвідношення жінок і чоловіків у бухгалтерській професії — приблизно 80% на 20% на користь жінок [8]. Здебільшого чоловіки займають керівні посади - головний бухгалтер та його заступники. Однак, такі чоловіки вимушені покинути бухгалтерську справу та боронити країну аж до завершення війни.

З метою вирішення кадрової проблеми з бухгалтерами підприємств необхідно на рівні держави забезпечити сприятливі умови для:

1) перекваліфікації та пільгового працевлаштування ветеранів ЗСУ в сфері бухгалтерського обліку, аудиту, оподаткування та контролю;

2) забезпечення технічної підтримки дистанційного виконання своїх обов'язків внутрішньо переміщеними бухгалтерами;

3) популяризації навчання молоді на спеціальності «Облік та оподаткування» та працевлаштування випускників за пільговими програмами.

Отже, збереження кадрового потенціалу бухгалтерів залишається одним із важливих пріоритетів збереження національної економіки України.

Список використаних джерел:

1. Акименко О. Забезпечення ведення бухгалтерського обліку та відновлення первинної документації в умовах тривалого воєнного стану в Україні. *Облік діяльності бізнесу в умовах воєнного стану: новації – 2023*: збір. мат. Першого бухгалтерського воркшопу-стажування. Київ: ННЦ «ІАЕ», 2023. С. 8.

2. Андреева В., Гринюк Н. Формування кадрової стратегії підприємства в умовах військового стану в Україні. *Вчені записки Університету «КРОК»*. 2023. №4 (72). С.47-51.

3. Василішин С., Ступницький Є. Окремі аспекти впливу воєнного стану на облік діяльності бізнес-суб'єктів. *Облік діяльності бізнесу в умовах воєнного стану: новації – 2023*: збір. мат. Першого бухгалтерського воркшопу-стажування. Київ: ННЦ «ІАЕ», 2023. С. 20.

4. Горай О., Свірко С. Військові дії як детермінанти впливу на обліково-аналітичне забезпечення управління промисловими підприємствами в Україні. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2022. Вип. 2 (52). С.10-16.

5. Злобін К. Вплив війни в Україні на лояльність персоналу підприємств до роботодавців. *Вчені записки Університету «КРОК»*. 2024. N 2(74). С. 217-227.

6. Коваль Н., Слободянюк С., Якубишин О. Роль облікової політики в системі управління підприємством в сучасних умовах. *Ефективна економіка*. 2024. № 2.

7. Щодо впливу військової агресії Російської Федерації на фінансову звітність та аудиторські звіти: Інформаційний лист Ради АПУ від 18.03.2022 р. URL: <https://www.apu.com.ua/wp-content/uploads/2022/04>. (дата звернення: 06.11.2024).

8. Гендерна політика в сучасній професії бухгалтера. URL: <https://icaap.org.ua/main/novini-ta-zm/korishn-ta-dobr-novini/genderna-poltika-v-suchasnj-profes-buxgaltera.html>. (дата звернення: 06.11.2024).

ФІНАНСОВІ ПРОБЛЕМИ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ПРОМИСЛОВИХ ІННОВАЦІЙ

Комерціалізація промислових інновацій – це важливий процес, що дозволяє трансформувати наукові та технологічні розробки в ринковий продукт, забезпечуючи конкурентну перевагу підприємств [1, 3, 5]. Однак цей процес пов'язаний із рядом фінансових проблем, які ускладнюють вихід інновацій на ринок, особливо для українських підприємств [2, 4, 6].

Нами виявлено та обґрунтовано основні фінансові проблеми комерціалізації промислових інновацій, сутність яких вказані на рис. 1.



Джерело: побудовано автором

Для розробки та впровадження інноваційних продуктів потрібні значні кошти, які можуть бути недоступними для більшості українських підприємств, особливо малих і середніх. Брак власних ресурсів часто стає причиною затримок або навіть відмови від комерціалізації розробок. Багато інновацій потребують значних інвестицій на етапах розробки та впровадження, і часто компанії стикаються з проблемою залучення необхідних коштів. В Україні обмежені можливості отримання фінансування для інноваційних проектів через недостатню розвиненість венчурного капіталу та слабку зацікавленість інвесторів у ризикових проектах. Багато інвесторів не готові вкладати кошти в інновації через високий рівень невизначеності та тривалі строки окупності інвестицій. Розробка нових технологій може включати значні витрати на дослідження та розробку, прототипування, тестування і запуск. В розвинених країнах підтримка інновацій забезпечується державними грантами, пільговими кредитами, податковими стимулами. В Україні ж ці механізми недостатньо

розвинені, і підприємства змушені шукати інші джерела фінансування, що є суттєвим обмеженням для реалізації інноваційних проектів. Для реалізації інновацій може знадобитися залучення зовнішніх партнерів, що може потребувати додаткових витрат та часу на узгодження. У деяких випадках компанії можуть зіткнутися з відсутністю адекватних програм підтримки з боку держави, що може ускладнити процес комерціалізації. Підтримка стартапів і інноваційних проектів потребує добре розвинутої інфраструктури, зокрема технопарків, бізнес-інкубаторів, лабораторій. Відсутність доступу до таких ресурсів означає додаткові витрати на створення та підтримку лабораторної та виробничої бази для інновацій, що також є бар'єром для комерціалізації. Інновації завжди пов'язані з певним ступенем ризику. Багато проектів можуть не досягти успіху, що негативно вплине на фінансовий стан компанії. Багато інноваційних проектів мають невизначений рівень прибутковості, особливо якщо продукт новий на ринку. Це ускладнює фінансове планування та підвищує ризики фінансових втрат, що відштовхує потенційних інвесторів та кредиторів. Недостатня компетентність у сфері фінансового управління інноваційними проектами також є проблемою. Багато підприємств не мають чіткого бачення бізнес-моделі для комерціалізації або досвіду в плануванні та розподілі ресурсів, що призводить до додаткових фінансових втрат. У конкурентному середовищі компанії можуть бути змушені знижувати ціни або інвестувати додаткові кошти в маркетинг, що впливає на прибутковість.

Для ефективної комерціалізації промислових інновацій в Україні необхідно впроваджувати низку заходів: залучення державної підтримки через грантові програми, зниження податків для інноваційних підприємств, створення державних фондів підтримки; розвиток венчурного капіталу та створення умов для залучення іноземних інвестицій. Це може включати спрощення правових умов для діяльності венчурних фондів; стимулювання розвитку інноваційної інфраструктури (технопарки, бізнес-інкубатори) і забезпечення доступу підприємств до лабораторій і дослідницьких центрів; підготовка кадрів для управління інноваціями та надання підприємствам консультаційної підтримки щодо розробки бізнес-моделей і стратегій комерціалізації.

Фінансові проблеми значно впливають на можливості комерціалізації інноваційних проектів в Україні, проте їх вирішення можливе за умов активної підтримки держави та розвитку приватного фінансування. Підприємства, що адаптують свою фінансову та управлінську стратегію до сучасних вимог ринку, отримають конкурентну перевагу, що дозволить їм успішно реалізовувати інноваційні продукти та послуги.

Список використаних джерел:

1. Перерва П.Г. Управління інноваційною діяльністю підприємства. Маркетинг: підручник / За ред. О.А.Старостіної. Київ : Знання, 2009. С. 461-518.
2. Kocziszky György, Pererva P.G., Szakaly D., Somosi Veres M. (2012) Technology transfer. Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI». 668 p.

3. Перерва П. Г. Економіка та організація інноваційної діяльності : підруч. / П. Г. Перерва; за ред. П. Г. Перерви, С. А. Меховича, М. І. Погорєлова. Харків : НТУ «ХПІ», 2008. 1080 с.

4. Compliance program: [tutorial]. / P.G.Pererva [et al.]; ed.: P.G.Pererva, G.Kocziszky, M.Veres Somosi. Kharkov ; Miskolc : NTU «KhPI», 2019. 689 p.

5. Перерва П.Г. Організація та управління інноваційною діяльністю : підручник / за ред. П.Г. Перерви, С.А. Меховича, М.І. Погорєлова. Харків: НТУ «ХПІ», 2008. 1025 с.

6. Перерва П. Г. Економіка і маркетинг виробничо–підприємницької діяльності: Навч. посібник / За ред. проф. Перерви П. Г., проф. Гавриць О. М., проф. Погорєлова М. І. Харків : НТУ «ХПІ», 2004. 640 с.

ГЛОБАЛІЗАЦІЯ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ

«Глобальний інноваційний індекс» (GII) – це індекс, який вимірює інноваційний потенціал країни або регіону шляхом оцінки різних ключових показників, що впливають на створення та розвиток інновацій. Серед цих показників одним із фундаментальних аспектів є «нематеріальні активи», які стосуються нематеріальних благ. Ці активи включають такі елементи, як інтелектуальна власність, торгові марки, патенти, промислові зразки, авторські права та навіть технічні та організаційні навички. В економіці, яка все більше базується на знаннях, нематеріальні активи є дуже цінним ресурсом для компаній і національних економік, що вносять значний внесок у технологічний прогрес і міжнародну конкурентоспроможність. У контексті GII нематеріальні активи аналізуються, щоб зрозуміти, наскільки ефективно країна може трансформувати інтелектуальний і творчий капітал у конкретні ринкові інновації. Високий потенціал для управління та захисту нематеріальних активів може призвести до розробки нових ідей, продуктів і послуг, які стимулюють економічне зростання та продуктивність. Наприклад, правова система, яка належним чином захищає права інтелектуальної власності, стимулює створення нових патентів, підвищує довіру інвесторів і заохочує науково-дослідну діяльність (НДДКР). Крім того, нематеріальні активи також охоплюють людський капітал, посиляючись на навички, навчання та освіту робочої сили, які мають вирішальне значення для підтримки інноваційної екосистеми. Здатність країни залучати та утримувати кваліфіковані таланти також допомагає покращити її позицію в Глобальному індексі інновацій. Таким чином, у рамках GII нематеріальні активи є важливими для оцінки інноваційної спроможності нації, оскільки вони вказують на якість та ефективність, з якою інтелектуальні та творчі ресурси управляються та перетворюються на економічну цінність [1].

Такі інновації, як штучний інтелект, продовжують підвищувати цінність програмного забезпечення, маркетингу та відносин з клієнтами як окремих активів, так і завдяки синергії. Завдяки вдосконаленню програмного забезпечення маркетинг можна адаптувати до різних клієнтів, які все більше пов'язані з технологічними організаціями завдяки технологічним досягненням. У 2024 році світова нематеріальна цінність більш ніж відновилася після падіння у 2022 році, перевищивши свій попередній пік у 76,0 трильйонів доларів США у 2021 році та досягнувши рекордного рівня у 79,4 трильйонів доларів США. Це на 28% більше, ніж у 2023 році, коли глобальна нематеріальна вартість становила 61,9 трильйона доларів США. За той же період вартість глобальних матеріальних чистих активів також зросла до 68,8 трильйона доларів США. Рекордно висока вартість нематеріальних активів цього року підкріплює позитивну тенденцію, яка спостерігається з 2012 року, підкреслюючи

зростаюче значення нематеріальних активів у сучасній глобальній економіці. Оскільки компанії продовжують інвестувати в цифрову трансформацію, дослідження та розробки, нематеріальні активи стали критичним рушієм довгострокового зростання та конкурентної переваги [2].

У звіті McKinsey аналізуються інвестиції в нематеріальні активи, які відіграють важливу роль у стимулюванні корпоративної ефективності та економічного зростання в цифровій економіці. Аналіз показує кореляцію між вищими інвестиціями в нематеріальні активи та вищими рівнями продуктивності та економічного зростання в економіках, компаніях і секторах [3]. Компанії, які входять до 10% лідерів за зростанням валової доданої вартості (ВДВ), показником економічного зростання – так звані «найбільші виробники» – інвестують у 2,6 рази більше в нематеріальні активи, ніж 50% компаній з нижчим рівнем доданої вартості. Серед постійних дискусій про довгостроковий структурний спад приватних інвестицій цілком може виявитися, що компанії (або принаймні високоефективні компанії) насправді інвестують значні кошти, але більше в нематеріальні активи, ніж у матеріальні [4].

Таким чином, в умовах глобалізації все частіше звертають увагу на накопичення нематеріальних активів як нове джерело економічного зростання. Протягом останніх десятиліть інформаційні та комунікаційні технології призвели до раніше невідомих методів виробництва, які, у свою чергу, вимагають величезних змін в організації компанії. Вони також змушують компанії створювати імідж бренду та ставати більш витонченими завдяки розробці нових продуктів і розширенню знань про ринок, для чого потрібні навчені працівники. Крім інвестицій в інформаційні та комунікаційні технології, компанії повинні робити додаткові інвестиції в додаткові нематеріальні активи, необхідні для повного використання потенціалу інформаційних та комунікаційних технологій; більше того, ці необхідні витрати на нематеріальні активи повинні бути такими ж значними, як і їхні витрати на матеріальні активи.

Список використаних джерел:

1. Intangible Assets at a Global Level. URL: https://www.researchgate.net/publication/383861139_Intangible_Assets_at_a_Global_Level.
2. New data: Value of global intangible assets reaches all-time \$79.4 trillion high. URL: <https://brandfinance.com/insights/new-data-value-of-global-intangible-assets-reaches-all-time-79-4-trillion-high>.
3. Intangible assets and economic growth. URL: <https://www.santander.com/en/press-room/insights/intangible-assets-and-economic-growth>.
4. How defining intangible investments can help grow the knowledge economy. URL: <https://www.weforum.org/stories/2021/07/defining-intangible-investments-grow-knowledge-economy/>.

*Єфімова Анастасія Миколаївна,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня;
науковий керівник – Полторак Анастасія Сергіївна,
д. е. н., професор, завідувач кафедри менеджменту та маркетингу
Миколаївський національний аграрний університет*

МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМИ РЕСУРСАМИ

Актуальність дослідження моделей управління державними ресурсами обумовлена сучасними викликами, з якими стикаються державні інституції, такими як економічні кризи, зростання соціальних потреб та зміни в глобальному контексті. Ефективне управління ресурсами є критично важливим для забезпечення стабільності та розвитку держави, особливо в умовах обмежених фінансових можливостей. Сучасні тенденції вимагають впровадження інноваційних підходів, що дозволяють оптимізувати використання ресурсів та підвищити їхню ефективність. Дослідження моделей управління також сприяє виявленню кращих практик, які можуть бути адаптовані в різних регіонах та секторах. Враховуючи вищезазначене, зроблено висновок про високу актуальність даної тематики.

Метою роботи є обґрунтування теоретичних основ та практичних підходів щодо сучасних тенденцій управління державними ресурсами.

Управління державними ресурсами є важливою складовою ефективного функціонування будь-якої держави. Воно містить широкий спектр сфер, таких як природні ресурси, фінансові ресурси, людський капітал та інфраструктура. З огляду на динамічний розвиток глобальної економіки та технологій, сучасні тенденції в управлінні державними ресурсами все більше орієнтовані на інновації, прозорість, стійкість та участь громадян. Таким чином, для досягнення цих цілей необхідно враховувати роль ринкового механізму у розподілі ресурсів.

Як стверджують дослідники Н. Грабар та І. Хмиров, в основі сучасної економіки лежить ринковий механізм розподілу благ та ресурсів. Держава відіграє роль регулятора, спрямовуючи економічні процеси та згладжуючи суперечності ринку [1, с. 60]. Необхідно враховувати, що поєднання ринкових та державних підходів дозволяє ефективно використовувати ресурси, забезпечувати соціальну стабільність та стимулювати інновації. Державна політика має бути спрямована на вдосконалення економічних, правових, соціальних та інноваційно-інтелектуальних механізмів, що сприятиме інтеграції України у світову економічну систему та підвищенню її конкурентоспроможності. Ці принципи є важливими не лише на загальнодержавному рівні, але й у контексті місцевого управління, яке відіграє ключову роль у вирішенні соціально-економічних завдань.

На думку дослідників В. Воротін, О. Коваль та В. Проданик, система державного управління та місцевого самоврядування в Україні є важливим механізмом, що забезпечує ефективне функціонування держави та вирішення соціально-економічних завдань на різних рівнях. Вона базується на Конституції

України 1996 року, зокрема на статті 133, яка визначає адміністративно-територіальний устрій країни. Ця владно-просторова структура є основою для організації управлінських процесів на різних рівнях [2, с. 75]. Звідси варто зазначити, що організаційно-правове забезпечення системи державного управління та місцевого самоврядування в Україні регулюється Конституцією України, законами про місцеве самоврядування, бюджетним та адміністративним кодексами, а також численними нормативно-правовими актами. Ці документи визначають компетенції та повноваження органів влади, а також їх взаємовідносини з центральною владою. Основним завданням органів місцевого самоврядування є захист економічних і соціальних інтересів громад, сприяння сталому розвитку територій та забезпечення належного рівня життя населення.

У цьому контексті важливим є також управління ресурсами, яке виступає невід'ємною складовою процесу ефективного функціонування цих управлінських структур.

Погоджуємось із думкою І. Подобеда, що управління ресурсами – це складний та багатогранний процес, що передбачає свідомий вплив на об'єкти та системи з метою досягнення визначених цілей і підтримки стійкості. Це включає в себе ефективне використання матеріальних, людських, фінансових та інформаційних ресурсів [3, с. 249]. На нашу думку, управління ресурсами може визначатися як інтегрована діяльність, що об'єднує управлінські суб'єкти, об'єкти управління та управлінські дії в єдину систему, яка має чіткі цілі та взаємопов'язані елементи. Відобразимо в табл. 1 основні моделі управління державними ресурсами.

Таблиця 1

Основні моделі управління державними ресурсами

Назва моделі	Характеристика
Централізована модель	Влада і контроль над ресурсами зосереджені в центральних урядових органах. Ресурси збираються та розподіляються централізовано, що забезпечує швидку координацію дій у кризових ситуаціях.
Децентралізована модель	Різні регіони отримують автономію в управлінні ресурсами. Кожен регіон має власний центр управління, що дозволяє оперативно реагувати на місцеві потреби та надзвичайні ситуації.
Гібридна модель	Поєднує централізовані та децентралізовані підходи. Центральні органи забезпечують координацію та додаткові ресурси, в той час як регіональні органи мають власні ресурси для оперативної відповіді.
Партнерська модель	Включає активну участь громадянського суспільства та приватного сектору у процес управління ресурсами. Ґрунтується на співпраці між державними та неурядовими суб'єктами.
Міжнародна співпраця	Розробляє механізми обміну ресурсами в разі надзвичайних ситуацій через міжнародні організації та угоди. Забезпечує координацію дій для реагування на транскордонні загрози.

Джерело: сформовано автором за даними [3, с. 250].

Таким чином, сутність управління ресурсами полягає у свідомому впливі на процеси та об'єкти для досягнення конкретних цілей і підтримання їх стійкості. Вибір моделі управління ресурсами у сфері цивільного захисту має

вирішальне значення для ефективності реагування на надзвичайні ситуації. Залежно від конкретних потреб та умов, країни можуть використовувати різні моделі, що поєднують централізовані, децентралізовані та партнерські підходи. Успішне управління ресурсами сприяє не лише збереженню безпеки, але й розвитку суспільства в цілому. У цьому контексті важливо враховувати, що сучасні підходи до управління ресурсами активно інтегрують нові технології, які здатні значно підвищити ефективність цих процесів.

Згідно з І. Аль-Атті, однією з головних сучасних тенденцій в управлінні державними ресурсами є впровадження інноваційних технологій. Це включає використання цифрових платформ для автоматизації процесів, створення електронних реєстрів, систем управління даними та інструментів для моніторингу використання ресурсів [4, с. 13]. Наприклад, уряди багатьох країн все частіше використовують блокчейн для забезпечення прозорості та надійності державних транзакцій.

Управління державними ресурсами в сучасних умовах не може бути ефективним без прозорості та підзвітності. Уряди багатьох країн впроваджують політики відкритих даних, які дозволяють громадянам та іншим зацікавленим сторонам отримувати доступ до інформації про використання ресурсів [5]. Такі заходи сприяють зменшенню рівня корупції та підвищенню довіри до державних інституцій.

Однією з найважливіших сучасних тенденцій є впровадження принципів екологічної стійкості в управління державними ресурсами. Це особливо актуально в контексті управління природними ресурсами, такими як вода, земля, ліси та корисні копалини. Економіки багатьох країн переходять на «зелені» моделі розвитку, які передбачають раціональне використання ресурсів та зменшення шкідливого впливу на навколишнє середовище.

Важливим аспектом стійкого управління є розвиток відновлюваних джерел енергії, а також ефективні системи поводження з відходами. Уряди все більше сприяють переходу до циркулярної економіки, де ресурси використовуються повторно або переробляються, зменшуючи залежність від невідновлюваних природних ресурсів.

Ще однією важливою тенденцією є децентралізація управління державними ресурсами та залучення громадян до процесу прийняття рішень. У багатьох країнах проводяться реформи, спрямовані на передачу повноважень місцевим громадам, що дозволяє більш ефективно управляти ресурсами на місцевому рівні.

Громадська участь сприяє підвищенню відповідальності місцевих органів влади перед своїми громадянами, а також дає можливість ефективніше розподіляти ресурси відповідно до реальних потреб громади. Такий підхід також стимулює розвиток місцевих ініціатив та сприяє економічному зростанню на регіональному рівні.

Отже, обґрунтовано теоретичні основи та практичні підходи щодо сучасних тенденцій моделі управління державними ресурсами. З'ясовано, що сучасні тенденції в управлінні державними ресурсами відображають необхідність адаптації до глобальних викликів, таких як економічна

нестабільність, зміна клімату та технологічний прогрес. Досліджено, що інноваційні підходи, прозорість, екологічна стійкість та громадська участь стають ключовими елементами нових моделей управління. Наголошено, що успіх впровадження цих тенденцій залежить від готовності урядів до реформ, а також від активної участі громадян та бізнесу у цих процесах. Сформовані висновки сприятимуть вдосконаленню стратегій управління державними ресурсами, підвищенню ефективності використання бюджетних коштів та забезпеченню стійкого розвитку національної економіки.

Список використаних джерел:

1. Грабар Н. С., Хмиров І. М. Становлення та трансформація механізмів державного управління (на прикладі управління інтелектуально-інноваційними ресурсами економіки в Україні). *Вісник Національного університету цивільного захисту України. Серія : Державне управління*. 2021. Вип. 1. С. 58-65. URL: <http://repositsc.nuczu.edu.ua/handle/123456789/13322> (дата звернення: 19.09.2024).
2. Воротін В., Коваль О., Проданик В. Організаційно-правове та ресурсне забезпечення системи державного управління та місцевого самоврядування в Україні (на основі аналізу проєктів законодавчих актів, включених до порядку денного п'ятої сесії Верховної Ради України дев'ятого скликання, лютий 2021 р. – липень 2021 р.). *Актуальні проблеми державного управління*. 2021. Вип. 3. С. 73-79. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/apdyo_2021_3_14 (дата звернення: 19.09.2024).
3. Подобєд І. В. Моделі ресурсного механізму державного управління у сфері цивільного захисту. *Науковий вісник: державне управління*. 2023. №2. С. 238-258. DOI: [https://doi.org/10.33269/2618-0065-2023-2\(14\)-238-258](https://doi.org/10.33269/2618-0065-2023-2(14)-238-258) (дата звернення: 19.09.2024).
4. Аль-Атті І. В. Теоретичні підходи до проблеми розвитку сучасної моделі публічного управління. *Публічне управління: концепції, парадигма, розвиток, удосконалення*. 2022. Вип. 1. С. 6-16. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/pubad_2022_1_3 (дата звернення: 19.09.2024).
5. Полторак А. С., Паламарчук В. С. Особливості гарантування безпеки об'єднаного світового фінансового простору. *Modern Economics*. 2020. № 20(2020). С. 215-225. DOI: [https://doi.org/10.31521/modecon.V20\(2020\)-34](https://doi.org/10.31521/modecon.V20(2020)-34).

*Завгородня Юлія Олександрівна,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня;
Краснікова Оксана Миколаївна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Полтавський державний аграрний університет*

СУТНІСТЬ, РОЛЬ І ЗНАЧЕННЯ МІСЦЕВИХ ФІНАНСІВ

Місцеві фінанси перебувають в центрі уваги науковців і пересічних громадян, оскільки від ступеня забезпеченості фінансової основи територіальних громад залежить рівень і якість життя населення.

Питаннями сутності та значення місцевих фінансів займалися багато науковців. Однак існує потреба в більш ґрунтовному обґрунтуванні сутності та значення місцевих фінансів.

Сутність місцевих фінансів детально розкрив професор О. П. Кириленко, стверджуючи, що це система, яка включає етапи формування, розподілення та використання органами територіальної громади на місцях фінансових ресурсів, які необхідні їй для виконання власних та переданих завдань [1].

Роль місцевих фінансів полягає в забезпеченні основних соціальних потреб територіальних громад, створенні умов для економічного розвитку, реалізації місцевих ініціатив. Місцеві бюджети забезпечують фінансування наступних важливих напрямків, таких як освіта, комунальне обслуговування, транспорт, благоустрій та багато інших, які безпосередньо впливають на якість життя населення. Місцеві кошти використовуються для інвестування в інфраструктуру, будівництво та реконструкцію доріг, житлового будівництва та підтримки малого та середнього бізнесу. Місцева влада може використовувати кошти для реалізації соціальних і культурних проектів, покращення екологічної ситуації та надання допомоги малозабезпеченим [2].

Війна внесла свої корективи у функціонуванні територіальних громад, як основних суб'єктів місцевих фінансів. Громади потребують більше коштів на відновлення критичної інфраструктури, на фінансування потреб вимушено переміщених осіб, на відбудову і ремонт зруйнованого майна. Таким чином наразі актуальним є питання збільшення доходів територіальних громад.

Отже, місцеві фінанси займають вагомe значення в бюджетній системі та пов'язані із забезпеченням необхідними ресурсами дохідної частини місцевих бюджетів.

Список використаних джерел:

1. Місцеві фінанси: підручник / за ред. д-ра екон. наук, проф. О. Б. Жихор, д-ра екон. наук, проф. О. П. Кириленко. Київ: УБС НБУ, 2015. 579 с.
2. Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 1 квітня 2014 р. № 333-р. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-80>.

*Зінцьо Юлія Володимирівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри маркетингу;
Аль-Хасан Марі Хассанівна,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня
Львівського національного університету імені Івана Франка*

ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КРИЗИ

В умовах сьогодення ринок промислових товарів в Україні зіштовхнувся з численними викликами, пов'язаними з економічною нестабільністю, війною, зовнішньополітичним тиском, коливанням цін на сировину та логістичними труднощами. В таких умовах формування ефективної маркетингової стратегії є критичним фактором, що визначає виживання та успіх підприємств на цьому ринку. Підприємства змушені швидко адаптуватися до змінних умов, підвищувати ефективність та конкурентоспроможність, зберігаючи при цьому орієнтир на потреби споживачів.

Підприємства, що функціонують на промисловому ринку, мають бути підготовлені до виникнення різних труднощів, уміти виявляти їх на ранніх етапах та мати напрацьовані стратегії для їх подолання. Маркетингові стратегії виступають як послідовність дій, що допомагає промисловим компаніям або уникнути негативного впливу криз, або звести його до мінімуму, зберігаючи стабільність роботи. Антикризові стратегії можуть адаптуватися у відповідь на зміни в мікро- і макросередовищі та розроблятися на різних етапах, включно з визначенням нових потреб, які підприємство здатне задовольнити, регулярними маркетинговими дослідженнями, грамотним сегментуванням ринку, вибором цільової аудиторії, позиціюванням, а також коригуванням товарної, цінової, комунікаційної та збутової політики. Завдяки цьому промислове підприємство може створити й за потреби вчасно реалізувати стратегію, яка дозволить зменшити негативний вплив кризи на діяльність компанії або навіть повністю уникнути його. Важливо починати цю роботу заздалегідь, підготувавши всі необхідні стратегії до появи кризових загроз [1].

Головне завдання маркетингу полягає у виявленні нових можливостей для роботи на ринку. В умовах посиленої економії споживачі стали уважніше ставитися до покупок, роблячи вибір на користь товарів, що відповідають високим стандартам якості. Це призвело до зниження прибутковості або навіть зникнення з ринку менш якісних продуктів.

Для стабільного функціонування компанії потрібно обрати дієву антикризову маркетингову стратегію, реалізація якої повинна відбуватися поступово, з детальним аналізом кожного етапу. Важливо порівнювати маркетингові стратегії та цілі підприємства (наприклад, стабілізацію чи зростання ринкової частки, освоєння нових ринків) з наявними ринковими можливостями компанії. Таке зіставлення ключових параметрів позиціонування на цільовому ринку дає змогу шукати прогнозовані альтернативні шляхи для виходу з кризи.

Маркетингова стратегія визначає найефективніші заходи, що сприяють реалізації конкурентних і функціональних планів компанії, включаючи просування товарів, товарну та цінову політику, методи стимулювання продажів, канали дистрибуції та рекламні кампанії на нових ринках. Ефективність маркетингової діяльності залежить від глибокого аналізу ринку, включаючи детальне вивчення змін у попиті на конкретний продукт [2].

Визначивши потреби, які компанія зможе задовольнити на наявному обладнанні, маркетологи повинні провести ринкові дослідження. Надійні компанії безперервно працюють над цими першими етапами, що є ключем до їхньої успішності. Ринкові дослідження варто проводити для всіх видів продукції, які виробляє або може в майбутньому випускати підприємство. Аналіз ринку в кризових умовах включає пошук потенційних споживачів для запропонованої продукції. Зібрані дані сприятимуть якісному сегментуванню ринку, більш повній характеристиці кожного сегмента, а також вибору цільових ринків для кризової продукції. Після сегментації та позиціювання можна окреслити подальші кроки компанії, тобто здійснити попередній вибір антикризової стратегії.

Остаточний вибір стратегії можливий лише після того, як маркетологи застосують всі інструменти маркетингового комплексу. Особливу увагу на цьому етапі слід приділити розробці та практичному втіленню нової продукції, яку планують запускати в кризових умовах. Виготовлення зразків допоможе визначити, які додаткові інструменти, обладнання або пристрої знадобляться для розширення виробництва. Також можна розрахувати попередню ціну та провести аналіз безбитковості. Остаточне визначення цінової стратегії на цьому етапі не є актуальним, оскільки з появою кризових факторів можуть знадобитися коригування. Розподіл продукції на промисловому ринку простіший порівняно зі споживчим, оскільки менша кількість суб'єктів дозволяє зменшити роль посередників і спрощує можливість прямих контактів. Це ж стосується і комунікаційних зусиль: особисті зустрічі, виставки, ярмарки та публікації в галузевих виданнях часто є достатніми для повідомлення потенційних клієнтів про новий товар, який компанія запускає під час кризи [1].

Формування маркетингової стратегії на ринку промислових товарів України в умовах кризи – це багаторівневий процес, що потребує комплексного підходу до аналізу, адаптації та впровадження інновацій. Важливо фокусуватися на оптимізації витрат, сегментації ринку, гнучкості цінової політики та цифровій трансформації. Завдяки такому підходу компанії здатні подолати кризові виклики, залишаючись конкурентоспроможними на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Список використаних джерел:

1. Кравченко М. С., Романчук Р.С., Баш С.О. Формування маркетингової стратегії промислового підприємства в умовах кризи. *Центральноукраїнський науковий вісник. Економічні науки*. 2023. вип. 10(43). URL: [https://economics.kntu.kr.ua/pdf/10\(43\)/14.pdf](https://economics.kntu.kr.ua/pdf/10(43)/14.pdf)

2. Басюк М. М. Розвиток маркетингової діяльності підприємства в

кризових умовах. *Тенденції та перспективи розвитку економіки XXI століття очима молоді* : матеріали V Міжвуз. студ. наук. конф., Харків, 20 трав. 2021 р. / Харків. нац. пед. ун-т ім. Г. С. Сковороди. Харків, 2021. С. 148–151. URL: <http://dspace.hnpu.edu.ua/handle/123456789/5828>

*Зоря Олексій Петрович,
д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів,
банківської справи та страхування;
Мауер Діана Романівна,
здобувач вищої освіти ступеня доктора філософії;
Книш Сергій Іванович,
здобувач вищої освіти ступеня доктора філософії
Полтавський державний аграрний університет*

ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНИ В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Розвиток галузей аграрного сектору залежить від активізації впровадження інновацій та інноваційних продуктів, що в сучасних реаліях є одним з ключових аспектів для нарощення конкурентних переваг в ринковому середовищі. В умовах сьогодення, інноваційна діяльність являє собою не лише перспективний напрям розвитку сільського господарства, а й відіграє важливу роль у пост-воєнному відродженні України та її становленні на міжнародній арені, як сильного економічного партнера. В контексті реалізації визначених на світовому рівні Цілей Сталого Розвитку (ЦСР) питання розвитку інновацій та реалізації інноваційного потенціалу в аграрному секторі економіки – набуває особливого значення (рис. 1).

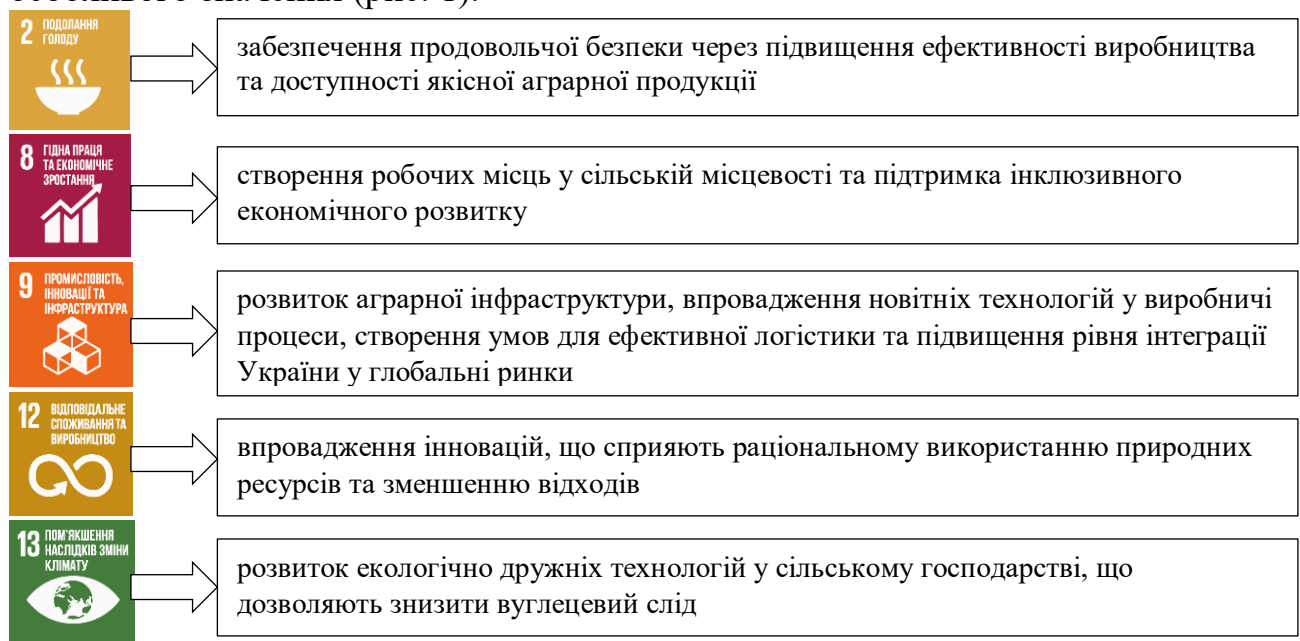


Рис. 1. Роль інновацій у досягненні Цілей Сталого Розвитку, визначених ООН

Складено авторами

Розвиток сільського господарства України значною мірою залежить від переходу галузі на інноваційну основу. Можливості модернізації аграрного сектору через інновації базуються, передусім, на стартових умовах, зокрема на

рівні інноваційного потенціалу [2, 3]. У цьому контексті особливого значення набуває аналіз змісту та структури інноваційного потенціалу, що є не лише основою для формування цілісної та узгодженої теорії управління інноваціями, але й ключем до ефективного практичного менеджменту інноваційної діяльності в аграрному секторі. Однак, не менш важливим є аналіз інноваційної екосистеми країни в цілому. Таким чином, за даними Global Innovation Index (GII) за 2024 рік – Україна посідає 60 місце серед 133 економік, представлених у рейтингу, при цьому 78 місце за критерієм – інноваційні ресурси та 54 місце за критерієм – інноваційні результати (рис. 2); 34 місце серед 39 економік Європи; 4 місце серед 38 країн із групою доходів нижче середнього [1].

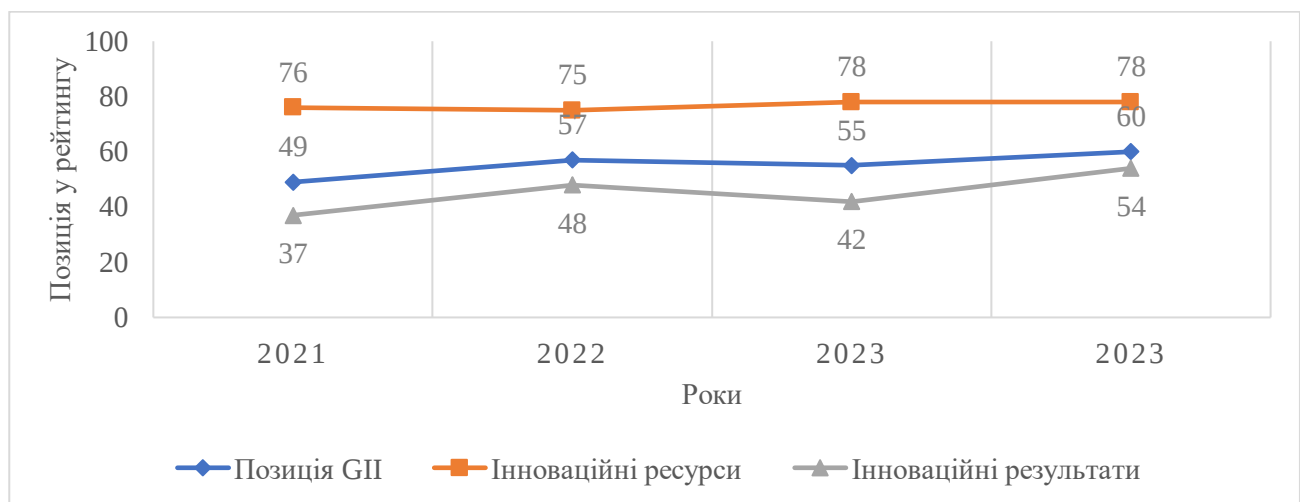


Рис. 2 Рейтинги Global Innovation Index України за 2021-2024 рр.
Складено авторами на основі джерела [1]

За даними рисунку 2, бачимо, що Україна за останні роки демонструє суттєве погіршення своїх позицій у рейтингу Global Innovation Index (GII), опустившись із 49 місця у 2021 році до 60 місця у 2024 році (на 11 позицій). Це свідчить про погіршення ефективності використання інноваційного потенціалу країни та недостатній розвиток інноваційної екосистеми, що особливо загострилося в умовах військового стану. Низький рейтинг за критерієм «інноваційні ресурси» (78 місце) свідчить про обмежені можливості залучення ресурсів для інновацій. Водночас критерій «інноваційні результати» (54 місце) вказує на те, що навіть наявні ресурси використовуються недостатньо ефективно, оскільки результати не відповідають очікуванням. На регіональному рівні Україна займає 34 місце серед 39 країн Європи, що підкреслює необхідність зосередитися на вдосконаленні інноваційного середовища та управління ресурсами, щоб зменшити розрив із більш розвиненими економіками, а також активізації залучення інвестиційних потоків в розвиток інновацій, в т.ч. у галузі сільського господарства.

Зміцнення позицій України на міжнародній арені значною мірою залежить від посилення інноваційної підтримки аграрного сектору, зокрема шляхом: створення сприятливих умов для залучення інвестицій, вдосконалення

державної політики у сфері інноваційного менеджменту, забезпечення ефективного трансферу інноваційних технологій.

Інтеграція принципів сталого розвитку та активізація інвестиційно-інноваційної діяльності є запорукою підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору та забезпечення сталого економічного розвитку держави.

Список використаних джерел:

1. Ukraine ranking in the Global Innovation Index. *World Intellectual Property Organization (WIPO)*. 2024. URL: <https://www.wipo.int/gii-ranking/en/ukraine>
2. Бондаренко О. Д., Корецький Ю. Я., Павленко А. А. Інвестиційне забезпечення сталого розвитку аграрної сфери. *Актуальні проблеми сучасної науки: теоретичні та практичні дослідження молодих учених*: Матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції. м. Полтава, 14 – 15 травня 2024 р. Полтава. 2024. С. 142-143.
3. Мауер Д., Пархоменко Р., Перерва Д. Оптимізація інноваційної екосистеми в сільському господарстві України. *Теорія і практика сучасної економіки* : матеріали XXIV Міжнародної науковопрактичної конференції : 20 жовтня 2023 р. М-во освіти і науки України, Черкас. держ. технол. ун-т. Черкаси : ЧДТУ, 2023. С. 128-130.

*Іваненко Антон Іванович,
здобувач вищої освіти третього (освітньо-наукового) рівня;
Бреус Світлана Василівна,
д.е.н., професор, професор кафедри менеджменту та маркетингу
Європейський університет, м. Київ*

BIG DATA ТА АНАЛІТИКА: ЇХ РОЛЬ В ОПТИМІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ІНФОРМАЦІЙНИМИ СИСТЕМАМИ В ТОРГІВЛІ

В сучасних умовах стрімких змін та розвитку цифрових технологій інформаційні системи (ІС), як інструмент оброблення великого масиву даних є одночасно інструментом у прийнятті обґрунтованих управлінських рішень в усіх сферах життєдіяльності суспільства, базисом для удосконалення комплексних підходів до бізнесу впровадження кращих світових практик управління бізнесом в усіх секторах економіки й зокрема торгівлі як – артерії економічного розвитку країни (важливого елементу третинного сектора економіки – в межах гіпотези трьох секторів).

Торгові підприємства масово стикаються з великим обсягом різноманітних даних з різних джерел: транзакційні записи, аналітика поведінки клієнтів, інформація з соціальних мереж, відгуки та зворотний зв'язок від покупців, а також дані, пов'язані з управлінням ланцюгами поставок. Великі дані (Big Data) у сфері торгівлі характеризуються трьома основними параметрами: 1) обсяги формування; 2) швидкість надходження; 3) різноманітність та характер, що також є можливостями для покращення бізнес-процесів, проте одночасно вимагають потужних аналітичних інструментів оброблення значних обсягів даних [3].

Загалом інформаційні системи в торгівлі вже обробляють поточно значні масиви даних, що створює можливості щодо моніторингу поведінки покупців, управління товарами та запасами на складі, аналітики динаміки продажів та взаємодії з клієнтами. Використання аналітики великих даних дозволяє не тільки обробляти цю інформацію, але й виявляти закономірності та тенденції, а отже підвищувати гнучкість та практичну ефективність інформаційних систем шляхом підвищення їх адаптивності до змін у сфері торговельної діяльності [2]. й таким чином рівня стійкості до коливань ринкової кон'юнктури.

Водночас зважаючи на значну витратність самого процесу інтеграції великих даних та підвищених вимог до безпеки даних, що є визначальним аспектом для забезпечення успішного впровадження ІС в торгівлі, основними типами систем, що відповідають підвищеним вимогам до безпеки даних, а відтак побічно сприятимуть підвищенню ефективності функціонування сфери торгівлі загалом є такі:

1. Системи управління запасами, які оперативно відстежують наявні запаси товарів, їхнє надходження та логістичні витрати, також вони запобігають формуванню надлишків або появі товарного дефіциту. Великі дані стають джерелом впровадження і поширення технології оптимізації управління запасами за допомогою здійснення аналітики попиту та інтеграції алгоритмів

машинного навчання. Аналізуючи історичні дані, такі як сезонність, різномірні економічні показники, особливості поведінки покупців / клієнтів, торговельні підприємства набувають можливостей здійснювати прогнозування рівня попиту з більшою точністю і надійністю. Завдяки цим технологіям торговельні підприємства можуть уникати форс-мажорних ситуацій появи або дефіциту, чи утворення значного (зайвого) надлишку запасів, що дозволяє оптимізувати витрати на зберігання та забезпечити наявність потрібних товарних запасів у потрібний момент.

2. Системи управління взаємовідносинами з клієнтами (CRM), мають технологічну можливість збирати і аналізувати великі дані про клієнтів, їхні уподобання, історію клієнтських покупок, що стає підґрунтям для персоналізації процесу обслуговування та покращення обізнаності про особливості і манери покупців. За допомогою аналітики великих даних CRM-системи можуть генерувати персоналізовані пропозиції для різних груп клієнтів, а також прогнозувати їхні майбутні потреби. Наприклад, аналізуючи історичні дані, CRM може визначити, які товари найчастіше купуються разом, та надавати клієнтам відповідні рекомендації [1]. Технологія CRM дозволяє будувати довгострокові відносини з клієнтами, пропонуючи індивідуальні акції та пропозиції на основі минулих транзакцій і власне великі дані привносять додаток для створення деталізованого профіля клієнтської маси, проводити аналіз їхніх індивідуальних вподобань, накопичувати дані щодо фактів здійснення покупок і розміру чека.

3. Системи обліку продажів і точок продажу (POS), здатні автоматизувати процеси продажу, проведення обліку касових операцій, створення звітів та управління всіма касовими апаратами. POS-системи збирають дані про транзакції, які можна аналізувати для виявлення моделей поведінки клієнтів і оптимізації продажів і саме великі дані, які отримані з POS-систем, можуть бути використані для аналізу поведінки покупців і визначення найкращих моментів для проведення акцій, запуску нових продуктів або зміни в асортиментній політиці. Аналітика великих даних у POS-системах формує головний тренд та закономірності, які можуть впливати на прийняття комерційних рішень. У випадку, коли зібрані дані показують, що певний товар (товари) користується особливою популярністю в певний період часу або сезону, тоді торговельне підприємство може адаптувати свої рекламні кампанії та розміщення товару [5].

4. Системи планування ресурсами підприємства (ERP) вдало і якісно вміють інтегрувати різні торговельні операції, як от: закупівля, логістика, фінансові транзакції у єдину аналітичну систему, що забезпечує узгодженість і прозорість операцій. ERP задає тон і надає можливості для налагодження ефективного управління матеріальними і інформаційними ресурсами, синхронізує внутрішні бізнес-процеси на підприємстві. Наприклад, ERP може допомогти визначити, які постачальники пропонують найкращі умови для закупівель або спрогнозувати, які товари знадобляться у найближчі періоди [4].

Зважаючи на вище наведене, слід констатувати, що використання великих даних сприяє підвищенню рівня ефективності управлінських рішень,

оперативному реагуванню на ринкові зміни та забезпеченню довгострокового зростання.

Список використаних джерел:

1. Василенко В.В., Єрмоленко В.О., Чичкарьов Є.А., Самодрига О.А. Аналіз інформаційних систем управління відносинами з клієнтами систем для підприємств оптової та роздрібною торгівлі. *Наукові записки ДУТ*. 2023. №2(4). С. 96-100. URL: <https://doi.org/10.31673/2518-7678.2023.021212> (дата звернення: 12.11.2024).

2. Гросул В.А., Шинкаренко І.А. Інформаційні технології та цифрова трансформація в системі адаптивного розвитку підприємств роздрібною торгівлі. *Економіка: реалії часу. Науковий журнал*. 2023. № 1 (65). С. 86-94. URL: <https://economics.net.ua/files/archive/2023/No1/86.pdf> (дата звернення: 12.11.2024).

3. Adaga Ejuma, Okorie Gold, Egieya Zainab, Ikwue Uneke, Udeh Chioma, DaraOjimba Donald, Oriekhoe Osato. The role of big data in business strategy: a critical review. *Computer Science & IT Research Journal*. 2024. no 4. pp. 327-350. URL: <https://doi.org/10.51594/csitrj.v4i3.686> (date of access: 12.11.2024).

4. Masoud R., Basahel S. The Effects of Digital Transformation on Firm Performance: The Role of Customer Experience and IT Innovation. 2023. №3. pp. URL: <https://doi.org/10.3390/digital3020008> (date of access: 12.11.2024).

5. Pizło W., Kulykovets O., Prokopowicz D., Mazurkiewicz-Pizło A., Kałowski A., Paprocka M. W., Skarzyńska E. The importance of Big Data Analytics technology in business management. *Cybersecurity and Law*. 2023. No 10(2). pp. 270-282. URL: <https://doi.org/10.35467/cal/174940> (date of access: 12.11.2024).

*Кацімон Іван Миколайович,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня;
Табачук Андрій Ярославович,
к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки та публічного управління
Львівський національний університет імені Івана Франка*

РОЛЬ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Повномасштабна війна в Україні створила значні виклики для держави та внесла суттєві корективи в усі сфери життя. На сьогоднішній день наша країна стоїть перед складним та серйозним завданням – післявоєнної відбудови.

Процес відновлення економіки, інфраструктури та соціально-економічного розвитку – це складне завдання, яке вимагає комплексного підходу та узгоджених дій на всіх рівнях управління.

У процесі післявоєнної відбудови ключовий акцент має бути поставлений насамперед на покращення та стабілізацію національної економіки як основного інструменту існування будь-якої суверенної держави.

В умовах економічної кризи саме інвестиції сприяють вирішенню нагальних проблем, стабілізації економіки, зміцненню її процесів та підвищенню активності, тим самим покращуючи загальний рівень привабливості економіки для інвесторів та визначаючи потенціал для подальшого розвитку національної економіки.

Інвестиційне забезпечення є одним з ключових чинників, що визначають темпи і напрямки економічного зростання будь-якої країни. Воно передбачає вкладення коштів у різноманітні сфери економіки з метою збільшення виробничих потужностей, створення нових робочих місць, підвищення продуктивності праці та покращення якості життя населення.

За даними дослідження, проведеного Європейською Бізнес Асоціацією за аналітичної підтримки Gradus Research, рівень інвестиційної привабливості України за 2023 рік становить 2,44 з 5% можливих [1].

Серед причин низького рівня інвестиційної привабливості можна зазначити:

- російсько-українська війна;
- корупція;
- економічна криза;
- обмеження валютних операцій;
- труднощі з логістикою [1].

Проте варто зазначити, що міжнародні дослідники-економісти також прослідковують і певну позитивну динаміку в плані розвитку інвестиційної привабливості нашої держави.

За попередніми даними Мінекономіки в I кварталі 2024 року зростання оцінюється на рівні 4,5% [$\pm 1\%$]. Ці позитивні дані зумовлені нарощуванням виробничих потужностей у добувній промисловості, активізацією виробництва мінеральних добрив, збільшенням попиту на будівельні послуги в умовах

сприятливих погодних умов, що відбувалося на тлі поліпшення у березні місяці ділових настроїв та пожвавлення споживчої активності [2].

За даними Мінекономіки обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку України станом на 31.03.2024 року становить 55 786, 6 млн дол. США [2].

Серед позитивних факторів, що впливають на динаміку збільшення іноземного капіталу в національній економіці доцільно виділити наступні:

- статус кандидата на вступ до ЄС;
- дерегуляційні ініціативи;
- скасування мит і квот на український експорт ЄС та інших країн;
- транспортний безвіз із ЄС;
- спрощення умов ведення бізнесу [1].

Приходимо до висновку, що іноземні інвестиції виконують наступні функції:

- модернізація виробництва (оновлення обладнання, впровадження нових технологій, підвищення енергоефективності виробництва);
- створення нових робочих місць;
- структурна перебудова економіки (перехід від неефективних до більш перспективних секторів економіки)
- збільшення податкових надходжень (розвиток виробництва та збільшення доходів підприємства призводить до зростання податкових надходжень до бюджету);
- збільшення експорту (модернізація виробництва та покращення якості продукції сприяє збільшенню експорту, що покращує платіжний баланс країни).

Отже, інвестиції є рушійною силою економічного зростання та розвитку будь-якої країни. Вони є каталізатором для створення нових робочих місць, впровадження інновацій, модернізації виробництва та підвищення конкурентоспроможності національної економіки на світовому ринку. Для залучення інвестицій необхідно створити сприятливий інвестиційний клімат, який включає в себе макроекономічну та політичну стабільність, розвинену інфраструктуру, низький рівень корупції та наявність кваліфікованої робочої сили.

Список використаних джерел:

1. Європейська Бізнес Асоціація. Індекс інвестиційної привабливості України за 2023 рік. URL: <https://eba.com.ua/> (дата звернення: 11.11. 2024)
2. Міністерство економіки України. Звіт інвестиційної діяльності за 1 квартал 2024 року. URL: <https://me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=9cb46b66-6285-4f7f-a08e-f450f32f0cb2&title=InvestitsiinaDiialnistVUkrainiZa1-Kvartal2024-Roku> (дата звернення: 11.11.2024)
3. Основи економічної теорії (для управлінців): навч. посіб./ Ю.Є.Петруня, Н.С.Ковтун; Ун-т мит. справи та фінансів. Дніпро, 2021. 130 с.

*Кеда Владислав Віталійович,
здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня;
Єрмолаєва Марина Валентинівна,
к.е.н., доцент, професор кафедри обліку і оподаткування
Полтавський державний аграрний університет*

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ В СУЧАСНИХ РЕАЛІЯХ

Організація обліку грошових коштів є необхідним та трудомістким процесом, оскільки навіть найменша похибка в розрахунках, може призвести до цілого списку порушень і неточностей, які можуть вплинути на фінансовий результат, особливо це стосується бюджетних установ, оскільки для господарської діяльності кошти отримуються з бюджету країни. Проте, хоча й більшість похибок відбуваються за рахунок людського фактору, не менш вагоме місце посідають й системні фактори, такі як постійні зміни в законодавстві, впровадження нових технологій та інші фактори.

Постійна динаміка законодавчої бази в Україні, використання традиційних методів обліку, повільне запровадження нових технологій є одними з найбільших викликів для неприбуткових організацій. Зміни в податковому та бухгалтерському обліку як правило відбуваються несподівано, і можуть призвести до значних ускладнень в обліку грошових коштів та відповідно до помилок у розрахунках [1].

Також варто згадати за автоматизацію певних процесів обліку, адже впровадження нових технологій може значно покращити ситуацію, забезпечивши більш точний, швидкий та прозорий облік організації, значно зменшивши ризик помилки через людський фактор. Нові технології дозволяють автоматизувати рутинні операції, отримувати актуальну інформацію в режимі реального часу, забезпечити відкритий доступ до інформації про рух грошових коштів та оптимізувати витрати. Це особливо важливо для обліку великих обсягів даних та значно прискорює діяльність облікової служби.

Станом на сьогодні в бюджетних установах широко використовуються різні, затверджені законодавством програмні забезпечення (ПЗ), які оптимізують облік. Так, для створення і обробки для електронних таблиць прийнято використовувати MS Excel, для проведення чесних та прозорих державних закупівель товарів, робіт чи послуг - сервіс «Прозогото», для подачі податкової та облікової звітності державний сервіс АС «Є-Звітність».

Хоча ці програми і сервіси певним чином допомагають вести облік, та уникнути можливих похибок при обробці облікової інформації складно. Зазначені програмні продукти не охоплюють певний спектр процесів, які відображаються в обліку, наприклад, потребує вдосконалення автоматизація процесу оплати рахунків. Це може прискорити проведення платежів, та зменшити кількість можливих помилок при їх оформленні. Крім того майже відсутнє програмне забезпечення для графічного відображення аналітики, окрім аудиторських звітів. Це дозволить виявити тенденції та закономірності

у витратах, які б допомогли оптимізувати бюджет [2, 3].

Незважаючи на очевидні переваги, впровадження нових технологій, облік в неприбуткових установах супроводжується певними труднощами, зокрема високою вартістю впровадження нових систем, недостатньою кваліфікацією персоналу, а також сумісністю з існуючими системами, оскільки інтеграція з новими програмними продуктами може викликати певні технічні труднощі, що навпаки збільшить кількість помилок і швидкість проведення господарських операцій.

Не дивлячись на виклики, впровадження нових технологій в облік неприбуткових установ є неминучим процесом для підвищення ефективності їхньої діяльності. Завдяки автоматизації процесів, підвищенню точності відображення даних та забезпеченню прозорості, можна досягти значних результатів у покращенні управління фінансами та наданні послуг населенню.

Список використаних джерел:

1. Табальок А. С. Актуальні проблеми організації обліку грошових коштів. *Фінансовий та управлінський облік*. URL: <https://eztuir.ztu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/525/270.pdf> (дата звернення: 12.11.2024)
2. Buhgalter «Prozorro - електронна система публічних закупівель» URL: <https://buhgalter.com.ua/articles/zakupivli-za-derzhkoshti/prozorro-elektronna-sistema-publichnih-zakupivel-yaka-priyshla-na/> (дата звернення: 12.11.2024)
3. Онищенко В. К. «Інструкція подання АС «Є-Звітність» до Казначейства». URL: <https://oblikbudget.com.ua/article/154-as--zvtnst-nstruktsya> (дата звернення: 12.11.2024)

*Клімова Євгенія Романівна,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня;
Дорошенко Ольга Олександрівна,
к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Полтавський державний аграрний університет*

ЕЛАСТИЧНІСТЬ ВИДАТКІВ БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Аналіз видатків бюджету є ключовим інструментом управління державними фінансами. Його значення полягає в тому, що він допомагає забезпечити ефективне використання ресурсів, підвищити прозорість бюджетного процесу та сприяти досягненню економічної стабільності.

Відповідно до Бюджетного кодексу України, видатки бюджету – кошти, спрямовані на виконання бюджетних програм, передбачених відповідним бюджетом [2].

Коефіцієнт еластичності видатків бюджету – це економічний показник, який використовується для оцінки, як змінюються видатки бюджету у відповідь на зміну ключового економічного показника, такого як валовий внутрішній продукт (ВВП). Він відображає чутливість бюджетних видатків до змін у рівні економічної активності країни [1].

Коефіцієнт еластичності видатків бюджету від доходів – це показник, що відображає, як змінюються видатки бюджету у відповідь на зміну його доходів. Цей коефіцієнт використовується для аналізу взаємозв'язку між обсягами бюджетних надходжень і витрат, а також для оцінки фіскальної політики [1].

Проведемо аналіз відносних показників видаткової частини бюджету України в табл. 1.

Таблиця 1

**Динаміка відносних показників видатків зведеного бюджету України
протягом 2018 – 2023 рр.**

Показники	Роки						Відхилення 2023 р. від 2018 р.	
	2018	2019	2020	2021	2022	2023	абсо- лютне	віднос- не, %
ВВП, млрд. грн	3558,5	3974,5	4194,1	5459,5	5191,0	6537,8	2979,3	83,72
Доходи зведеного бюджету України, млрд. грн	1184,3	1289,8	1376,7	1662,2	1787,7	2672,5	1488,2	125,66
Видатки зведеного бюджету України, млрд. грн	1250,2	1372,3	1595,4	1844,4	3043,5	4440,9	3190,7	255,22
Видатки Державного бюджету, млрд. грн	985,9	1075,1	1288,1	1490,3	2705,7	4014,8	3028,9	307,22
Видатки місцевих бюджетів, млрд. грн	570,6	566,3	467,5	351,9	398,1	441,8	-128,8	-22,57
Індекс видатків зведеного бюджету України, %	35,13	34,53	38,04	33,78	58,63	67,93	32,8	x
Індекс видатків Державного бюджету, %	27,71	21,05	30,71	27,30	50,12	61,41	33,7	x

Показники	Роки						Відхилення 2023 р. від 2018 р.	
	2018	2019	2020	2021	2022	2023	абсо- лютне	віднос- не, %
Темп зростання ВВП, %	х	111,69	105,53	131,58	95,08	125,94	х	х
Темп зростання видатків зведеного бюджету, %	х	109,77	116,26	115,61	165,01	145,91	х	х
Темп зростання видатків Державного бюджету України, %	х	109,05	119,81	115,70	181,55	148,38	х	х
Темп зростання видатків місцевих бюджетів, %	х	99,25	82,55	75,27	113,13	110,98	х	х
Темп зростання доходів зведеного бюджету, %	х	108,91	106,74	120,74	107,55	149,49	х	х
Еластичність видатків зведеного бюджету України від зміни доходів	х	1,01	1,09	0,96	1,53	0,98	х	х
Еластичність видатків зведеного бюджету України від зміни ВВП	х	0,98	1,10	0,88	1,74	1,16	х	х

Джерело: розраховано автором на основі [3]

За останні 6 років (2018 – 2023 р.) доходи зведеного бюджету України зросли в 2,26 рази. При цьому видатки зведеного бюджету України зросли в 3,55 рази, а номінальний ВВП збільшився на 83,72 %.

Значення коефіцієнта еластичності видатків бюджету (за доходами) свідчить про наступне:

- видатки бюджету зростають швидше, ніж доходи (коефіцієнт еластичності більший за 1), що може свідчити про ризик дефіциту бюджету в разі скорочення доходів;

- видатки зростають повільніше, ніж доходи (коефіцієнт еластичності менший за 1), що свідчить про стриману бюджетну політику або створення фінансових резервів;

- видатки змінюються пропорційно до змін доходів бюджету (коефіцієнт дорівнює 1), що є ознакою збалансованої політики.

Аналізуючи коефіцієнт еластичності видатків зведеного бюджету України за доходами, варто зазначити, що у 2019 – 2021 рр. його значення було наближене до одиниці (у 2019 р. – 1,01, у 2020 р. – 1,09, у 2021 р. – 0,96). У 2022 р. ми бачимо суттєве зростання коефіцієнту еластичності видатків зведеного бюджету України за доходами до 1,53. Це значить, що видатки зростали в 1,5 рази швидше, ніж зростали доходи. У 2023 р. даний коефіцієнт знову стабілізується до значення, наближеного до одиниці (0,98).

Значення коефіцієнта еластичності видатків бюджету (за ВВП) свідчить про наступне:

- видатки бюджету зростають швидше, ніж відбувається економічне зростання (ознака високої чутливості, коефіцієнт еластичності більший за 1);

- видатки зростають повільніше, ніж економіка (ознака низької

чутливості, коефіцієнт еластичності менший за 1);

– видатки змінюються пропорційно до змін економічного зростання (коефіцієнт дорівнює 1).

Аналізуючи коефіцієнт еластичності видатків зведеного бюджету України за ВВП, можна побачити, що у 2019 – 2021 рр. його значення, як і за доходами, було наближене до одиниці (у 2019 р. – 0,98, у 2020 р. – 1,01, у 2021 р. – 0,88). У 2022 р. ми також бачимо значне зростання коефіцієнту еластичності видатків за ВВП до 1,74. Це означає, що видатки зростали в 1,7 рази швидше, ніж зростало ВВП. У 2023 р. цей коефіцієнт повернувся до значення наближеного до одиниці (1,16).

Такі різкі зміни у коефіцієнтах еластичності видатків зведеного бюджету до доходів та ВВП пов'язані з повномасштабним вторгненням на територію України, через яке бюджет взяв на себе функцію регулятора.

Таким чином, коефіцієнт еластичності видатків бюджету від доходів дає змогу здійснювати:

- аналіз фіскальної політики: дозволяє оцінити, наскільки ефективно держава адаптує видатки до зміни своїх доходів;
- управління бюджетом: дає змогу визначити стратегії для підтримки фінансової стійкості в умовах змін у доходах;
- оцінку ризиків: високий коефіцієнт може свідчити про вразливість бюджету до коливань доходів, наприклад, податкових надходжень.

Цей показник особливо актуальний для країн із високою залежністю бюджету від нестабільних джерел доходів (наприклад, експорту сировини) чи офіційних трансфертів.

Коефіцієнт еластичності видатків є досить важливим для аналізу ефективності фіскальної політики, оцінки впливу змін податкових надходжень або державних інвестицій на економіку. Наприклад, високий коефіцієнт (за ВВП) може свідчити про сильну залежність державних видатків від економічного циклу, що важливо враховувати для забезпечення стійкості бюджету.

Список використаних джерел:

1. Боярко І. М., Дехтяр Н. А., Дейнека О. В. Державні видатки в економіці країни: монографія. Суми : Сумське видавництво ПВКП «Корпункт», 2013. 109 с.
2. Бюджетний кодекс України : від 08.07.2010 р. № 2456-VI; / (Офіційний вебсайт Верховної Ради України). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
3. Офіційний сайт Міністерства Фінансів України. URL : <http://www.minfin.gov.ua>.

*Ковальчук Яна Ігорівна,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня;
Садовська Ірина Борисівна,
д.е.н., професор, завідувач кафедри обліку і оподаткування
Волинський національний університет імені Лесі Українки*

ПРОТИДІЯ УХИЛЕННЮ ВІД СПЛАТИ ПОДАТКІВ У СФЕРІ КРЕДИТУВАННЯ

Ухилення від сплати податків у сфері кредитування є надзвичайно актуальною проблемою, оскільки з кожним роком збільшується кількість транзакцій і фінансових операцій, які піддаються ризику використання схем уникнення оподаткування. У глобалізованій економіці, де компанії та фізичні особи мають можливість працювати через міжнародні платформи, виникає велика кількість механізмів для ухилення від податків, особливо в таких секторах, як кредитування. Збитки, які спричинені ухиленням від оподаткування, не лише підривають податкову систему, але й призводять до економічних втрат для держави, що знижують рівень соціальних виплат і впливають на загальну економічну стабільність.

Основна проблема дослідження полягає у визначенні та аналізі механізмів ухилення від сплати податків у сфері кредитування, а також у розробці ефективних заходів протидії. Кредитний ринок через свою складну структуру та міжнародний характер транзакцій є особливо вразливим до схем ухилення, таких як фіктивні позики, приховання доходів, використання офшорних зон та трансфертного ціноутворення. Без належного регулювання та контролю схеми можуть залишатися непоміченими, що будуть посилювати проблему [2].

Метою дослідження є розробка та обґрунтування комплексу заходів щодо протидії ухиленню від сплати податків у сфері кредитування, враховуючи сучасні виклики та можливості для автоматизації податкового контролю. Дослідження має на меті ідентифікувати основні механізми ухилення від оподаткування в кредитному секторі, запропонувати вдосконалення законодавчої бази, підвищити прозорість кредитних операцій та розробити інноваційні підходи до податкових перевірок за допомогою сучасних технологій.

На сьогоднішній день, ухилення сплати податків стало глобальною проблемою, яка потребує системного підходу та застосування інноваційних рішень. Велика проблема стоїть у сфері кредитування, яка через складну структуру, багатоетапність операцій та часто міжнародний характер фінансових потоків є вразливою до використання різноманітних схем ухилення. Хитрі практики завдають шкоди не лише державному бюджету, але й економічній стабільності загалом, послаблюючи соціальні та інвестиційні можливості країни.

Одним з найбільш ефективних методів протидії ухиленню є зміцнення законодавчої бази [1]. Зміни в законодавстві мають не тільки усунути

прогалини, які дозволяють використовувати схеми ухилення, але й стимулювати прозорість операцій у кредитному секторі. Обов'язковим має бути комплексний перегляд та оновлення норм, що регулюватимуть кредитні операції, а також посилення відповідальності за порушення. Зрозуміло, що самі законодавчі заходи не зможуть вирішити проблему, але вони є фундаментом ефективної протидії.

Іншим важливим кроком є автоматизація податкових перевірок із застосуванням сучасних технологій. Технології штучного інтелекту та Big Data, що дозволятимуть швидко аналізувати величезні обсяги фінансових даних та виявляти аномалії, зможуть визначити про ухилення від податків. Зокрема, автоматизовані системи можуть допомогти відслідковувати підозрілі операції в режимі реального часу, підвищуючи ефективність податкового контролю. Використання технологій дозволяє не тільки економити ресурси, але й підвищувати точність перевірок, знижуючи ризик людських помилок та недоглядів [3].

Міжнародне співробітництво є ще одним ключовим аспектом у протидії ухиленню в кредитуванні, особливо враховуючи, що багато схем ухилення від оподаткування мають транснаціональний характер. Сучасний бізнес легко оперує через кордони, що створює можливості для використання офшорних зон і уникнення оподаткування через низькоподаткові юрисдикції. Співпраця з міжнародними організаціями та обмін інформацією між країнами може стати важливим інструментом для відстеження міжнародних фінансових потоків, що сприятиме запобіганню ухиленню в глобальному масштабі.

Важливо також посилити контроль над трансфертним ціноутворенням. Часто компанії використовують внутрішні трансакції між пов'язаними сторонами, щоб штучно знижувати оподаткований дохід, перерозподіляючи прибуток на користь дочірніх компаній у країнах з більш сприятливими податковими умовами. Прозорість у трансфертному ціноутворенні та чіткі вимоги щодо декларування подібних операцій допоможуть уникнути зловживань у цій сфері.

Отже, протидія ухиленню від сплати податків у кредитному секторі вимагає багаторівневого підходу. Поєднання законодавчих заходів, інноваційних технологій, міжнародної співпраці та прозорості у внутрішніх операціях може стати ключем до ефективного розв'язання цієї проблеми. Важливо розуміти, що ухилення від податків — це не лише порушення законодавства, а й перешкода для сталого економічного розвитку. Лише узгоджена робота державних органів, фінансових установ і міжнародних партнерів дозволить зменшити втрати бюджету та сприяти зростанню довіри до фінансової системи [4].

Список використаних джерел:

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 10.11.2024).
2. Стукало Н. В. Боротьба з ухиленням від сплати податків у кредитній

сфері: проблеми та шляхи вирішення. *Економіка та держава*. 2019. № 7. С. 82–87.

3. Марченко О. С. Інноваційні технології в сфері податкового контролю та їхнє значення для мінімізації ухилення від оподаткування. *Інноваційна економіка*. 2021. № 3. С. 118–126.

4. Карлін М. І. Податкова безпека підприємства як чинник ефективного управління фінансами. *Фінанси України*, 2020. № 9. С. 33–41.

*Коверга Дмитро Олегович,
здобувач вищої освіти третього (освітньо-наукового) рівня;
науковий керівник – Овсієнко Наталя Василівна,
к.е.н. доцент
ПВНЗ «Європейський університет»*

РОЛЬ МАРКЕТИНГОВОЇ ЛОГІСТИКИ В ІНВЕСТИЦІЙНОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Маркетингова логістика є критичним компонентом сучасної економіки, оскільки вона поєднує стратегічні цілі маркетингу з логістичними операціями, які забезпечують ефективне просування продукції від виробника до кінцевого споживача. У контексті національної економіки маркетингова логістика сприяє покращенню інвестиційного клімату та стимулює розвиток підприємств шляхом оптимізації товаропотоків, зниження витрат та підвищення конкурентоспроможності [1].

Інтеграція маркетингової логістики у стратегії розвитку підприємств сприяє створенню ефективних механізмів взаємодії між виробниками, дистриб'юторами та споживачами [2]. Це, своєю чергою, підвищує надійність постачання, скорочує витрати на транспортування та зберігання продукції і забезпечує стабільність економічної системи. На рівні національної економіки маркетингова логістика сприяє створенню інфраструктури, що є привабливою для інвесторів, завдяки наявності розвинених логістичних мереж та високоякісних послуг [3].

Для залучення інвестицій необхідно створити сприятливі умови для ефективного функціонування бізнесу. Маркетингова логістика забезпечує такі умови шляхом підвищення прозорості та надійності ланцюгів постачання, зменшення ризиків та підвищення гнучкості бізнес-процесів. Наприклад, інвестори охочіше вкладають кошти в підприємства, які мають розвинені логістичні системи та здатні швидко реагувати на зміни на ринку.

Основні складові маркетингової логістики та їх роль у забезпеченні інвестиційного клімату [4].

1. Товарні запаси: Ефективне управління запасами дозволяє уникати дефіциту або надлишку продукції на ринку, що знижує витрати та робить підприємства більш стійкими до економічних коливань.

2. Транспортування: Вдосконалення транспортної інфраструктури сприяє прискоренню логістичних операцій, що є важливим фактором для інвесторів, які прагнуть швидкої ротації капіталу.

3. Складські послуги: Модернізація складської інфраструктури забезпечує більш швидке та ефективне зберігання товарів, знижуючи ризики псування та втрати продукції.

Приклад впровадження маркетингової логістики в Україні. Національні компанії, що інтегрують маркетингову логістику в свою діяльність, досягають більшої конкурентоспроможності та отримують переваги на ринку. Наприклад, провідні логістичні оператори України інвестують у створення нових

логістичних центрів, що дозволяє прискорити обслуговування клієнтів і розширювати географію постачання продукції.

Виклики і можливості. Хоча маркетингова логістика має значний потенціал для розвитку національної економіки, існують також виклики, які можуть обмежити її вплив. До таких викликів відносяться недостатнє фінансування логістичних проєктів, нестабільність економіки та інфраструктурні проблеми. Однак, завдяки активному залученню інвестицій та підтримці з боку держави, можливо вирішити ці проблеми та створити умови для подальшого зростання.

Маркетингова логістика є невід'ємною частиною інвестиційного забезпечення розвитку національної економіки. Вона забезпечує оптимізацію бізнес-процесів, зниження витрат, підвищення конкурентоспроможності та створення сприятливого інвестиційного клімату. Ефективне використання маркетингової логістики в національній економіці дозволяє залучати інвестиції та стимулювати економічний розвиток країни [5].

Маркетингова логістика є потужним інструментом, що сприяє залученню інвестицій і зміцненню національної економіки. Впровадження передових логістичних стратегій підвищує ефективність бізнесу, забезпечуючи стійкий розвиток і зростання конкурентоспроможності країни.

Список використаних джерел:

1. Балабанова, Л. В. Маркетингова логістика. Київ: Центр учбової літератури, 2019.
2. Портер, М. Е. Конкурентна перевага: створення і підтримка вищих результатів. Київ: Основи, 2015.
3. Котлер, Ф., Армстронг, Г. Принципи маркетингу. Київ: Вільямс, 2020.
4. Бернс, Т. Інновації у маркетинговій логістиці. *Журнал економічних досліджень*, 2023.
5. Єрмакова, О. В. Інвестиційна політика та маркетингова логістика: синергетичний ефект. *Науковий вісник НУХТ*, 2022.

*Ковтун Любов Андріївна,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня;
Тютюнник Юрій Михайлович,
к.е.н., доцент, професор кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Полтавський державний аграрний університет*

ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ ЗА ДОПОМОГОЮ ТЕСТІВ РАНЬОГО ПОПЕРЕДЖЕННЯ

На сьогодні Україна перебуває у складних економічних та політичних умовах, через що деякі компанії недоотримують прибутки або взагалі перебувають на стадії банкрутства. Це стосується також і страхових компаній. Частина суспільства з недовірою відноситься до таких компаній через негативний досвід, а зараз додалися й інші проблеми, зокрема: неможливість проведення діяльності на всій території України, через високі ризики компанії не можуть надавати всі свої послуги повною мірою, наприклад, страхування життя на територіях, де ведуться активні бойові дії. Та й у населення знизився рівень платоспроможності. Щоб страхова компанія не мала проблем фінансового характеру, необхідно постійно слідкувати за її фінансовим станом.

Детально проаналізувати фінансовий стан страхової компанії можна за допомогою системи тестів раннього попередження, які розробила Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг разом із Національним банком України. Ця система має шкалу оцінювання, за якої: 1 – це стійкий стан, фінансові показники знаходяться на високому рівні; 2 – задовільний стан, відсутні серйозні проблеми, фінансові показники знаходяться на середньому рівні; 3 – фінансовий стан викликає побоювання, фінансові показники знаходяться на рівні значно нижчому за середній; 4 – фінансовий стан є дуже нестабільним [1, с. 231]. Тож з використанням інформації фінансової звітності за 2022-2023 рр [2, 3]. проаналізуємо фінансовий стан страхової компанії «УНІКА» за допомогою тестів раннього попередження (табл. 1).

Таблиця 1

Тести раннього попередження страхової компанії «УНІКА» з а 2022-2023 рр.

№ з/п	Показник	2022 р.		2023 р.	
		Розраховане значення, %	Фактична оцінка	Розраховане значення, %	Фактична оцінка
1.	Показник дебіторської заборгованості (ПДЗ)	31,0	0,04	4,6	0,04
2.	Показник ліквідності активів (ПЛА)	8,4	0,4	5,0	0,4
3.	Показник ризику страхування (ПРС)	206,8	0,18	170,2	0,12
4.	Зворотний показник платоспроможності (ЗПП)	233,7	0,72	133,6	0,72
5.	Показник доходності (ПД)	32,0	0,12	29,0	0,12

№ з/п	Показник	2022 р.		2023 р.	
		Розраховане значення, %	Фактична оцінка	Розраховане значення, %	Фактична оцінка
6.	Показник обсягів страхування (андеррайтингу) (ПА)	42,5	0,06	46,6	0,06
7.	Показник змін у капіталі (ПЗК)	36,0	0,06	38,2	0,06
8.	Показник змін у сумі чистих премій за всіма полісами (ПЗЧП)	-3,2	0,24	13,7	0,18
9.	Показник незалежності від перестрахування (ПНП)	94,6	0,18	93,8	0,18
10.	Показник відношення чистих страхових резервів до капіталу (ПВРК)	192,6	0,64	115,7	0,64
11.	Показник доходності інвестицій (ПДІ)	2,9	0,12	12,7	0,04
ЗАГАЛЬНА ОЦІНКА		×	2,76	×	2,62
ОКРУГЛЕНА ЗАГАЛЬНА ОЦІНКА		×	3	×	3

Отже, за результатами проведених розрахунків показники дебіторської заборгованості, андеррайтингу та незалежності від перестрахування мають найвищу оцінку – 1. Це показує, що компанія має суму чистих премій більшу за витрати й виплати, що є досить гарною характеристикою для майбутньої платоспроможності компанії. Показник незалежності від страхування говорить про те, що компанія може покрити витрати усіх своїх клієнтів, що зменшує ризики стати банкрутом. Негативну оцінку 4 мають: показник ліквідності активів, зворотний показник платоспроможності, показник змін у сумі чистих премій за всіма полісами та показник відношення чистих страхових резервів до капіталу. Це говорить про те, що для покращення фінансового стану компанії необхідно нарощувати високоліквідні активи та капітал, а також зменшувати зобов'язання.

Загалом за тестами раннього попередження компанія отримала округлену загальну оцінку 3, як у 2022 р., так і у 2023 р. Таким чином, компанія має граничний фінансовий стан, який може трансформуватися або у задовільний, або у незадовільний стан. Водночас слід зазначити, що більшість показників у 2023 р. порівнюючи з 2022 р. усе ж таки хоч і несуттєво, але покращилися. Зокрема, це стосується показників ризику страхування, змін у сумі чистих премій за всіма полісами та доходності інвестицій. У цілому в 2023 р. порівняно з 2022 р. загальна оцінка зменшилася на 0,14, або на 5 %. Що є хоч і маленьким, але впевненим кроком до покращення фінансового стану компанії.

Отже, тести раннього попередження є зручною та структурованою універсальною системою для проведення аналізу фінансового стану страхових компаній, знаходження сильних і слабких сторін, обґрунтування управлінських рішень щодо поліпшення характеристик діяльності на ринку страхових послуг.

Список використаних джерел:

1. Рудь І. Ю., Мальцева А. С. Аналіз та оцінка фінансового стану компанії. *Гроші, фінанси і кредит*. 2021. № 54. С. 229-233. URL:

http://www.market-infr.od.ua/journals/2021/54_2021/38.pdf (дата звернення: 10.11.2024).

2. Приватне акціонерне підприємство «СТРАХОВА КОМПАНІЯ «УНІКА». Clarity Project. 2022. URL: https://clarity-project.info/edr/20033533/finances?current_year=2022 (дата звернення: 10.11.2024).

3. Приватне акціонерне підприємство «СТРАХОВА КОМПАНІЯ «УНІКА». Clarity Project. 2023. URL: https://clarity-project.info/edr/20033533/finances?current_year=2023 (дата звернення: 10.11.2024).

*Колодна Аліна Сергіївна,
здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня;
Коваленко Олександр Анатолійович,
здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня;
Лега Ольга Василівна,
к.е.н., доцент, професор кафедри обліку і оподаткування
Полтавський державний аграрний університет*

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ: СИСТЕМАТИЗАЦІЯ НАУКОВИХ ПОГЛЯДІВ

Удосконалення обліку фінансових результатів сприяє не лише забезпеченню точності і прозорості фінансової інформації, а й зміцненню загальної економічної стабільності і розвитку підприємства. Зокрема, удосконалення обліку фінансових результатів сприятиме:

- покращенню обліку дозволяє забезпечити точне відображення фінансових результатів, що допомагає уникнути помилок і неточностей у звітності. Це критично важливо для правильного оцінювання фінансового стану підприємства;

- прийняттю обґрунтованих рішень: чітке відображення фінансових результатів дозволяє керівництву підприємства та інвесторам приймати обґрунтовані фінансові рішення, оскільки вони мають точну інформацію про доходи, витрати, прибутки і збитки;

- оптимізації податкових зобов'язань: підприємства, які мають налагоджену систему обліку, можуть краще контролювати свої податкові зобов'язання та уникати можливих штрафів і санкцій за невірно подану звітність;

- контролю витрат і доходів: через удосконалення обліку можна краще контролювати витрати підприємства і своєчасно виявляти можливості для їхнього зниження, а також знаходити нові джерела доходів тощо.

Тож, для більш ретельного обґрунтування проблематики обліку фінансових результатів узагальнено результати наукових досліджень науковців у табл. 1.

Таблиця 1

Шляхи удосконалення обліку фінансових результатів: систематизація наукових поглядів

Джерело	Проблемні питання	Рішення
[1].	1. Відмінності в стандартах: існує суттєва різниця між умовами визначення доходів у міжнародних (МСБО 18) та національних (П(С)БО 15, П(С)БО 16) стандартах бухгалтерського обліку, що ускладнює порівняння фінансових результатів.	1. Удосконалення обліку: стаття науковців пропонує поглибити теоретичні засади обліку фінансових результатів, що сприятиме кращій адаптації до сучасних умов господарювання.
	2. Аналіз фінансових результатів:	2. Структурно-логічна схема: наведення

Джерело	Проблемні питання	Рішення
	недостатня структурованість аналізу доходів і витрат призводить до ускладнень у плануванні та управлінні діяльністю підприємства.	схеми визначення чистого прибутку/збитку допоможе краще розуміти фінрезультати. 3. План рахунків: запропоновано вдосконалити план рахунків підприємства, що дозволить більш ефективно моніторити витрати та доходи за окремими видами продукції.
[3].	1. Ускладненість обліку: зростання обсягу та якості економічної інформації ускладнює традиційні методи обліку та контролю.	1. Впровадження ERP-системи: рекомендовано впровадження модуля ERP Управління підприємством 2, що забезпечить інтеграцію всіх процесів в єдину систему.
	2. Необхідність автоматизації: відсутність автоматизованих систем призводить до затримок у формуванні фінансових результатів і управлінських звітів.	2. Покращення інформаційних технологій: розробка ефективних стратегій для автоматизації обліку, що дозволить здійснювати безперервний контроль ресурсів у реальному часі.
	3. Адаптація до нових технологій: необхідність впровадження сучасних інформаційних систем для оптимізації управлінських процесів.	3. Оперативна аналітика: використання нових технологій для швидкої підготовки аналітичних документів і прогнозування показників, що підвищить ефективність прийняття управлінських рішень.
[4].	1. Визначення фінансових результатів: існує неоднозначність у трактуванні сутності поняття «фінансові результати», що ускладнює облік та аналіз.	1. Уточнення терміна «фінансові результати»: запропоновано уточнене визначення для підвищення зрозумілості та коректності обліку.
	2. Достовірність облікової інформації: важливість точної облікової інформації для управління підприємством, що забезпечує розвиток та адаптацію до змін.	2. Впровадження аналітичної деталізації: рекомендується розвивати аналітичну деталізацію господарських операцій для підвищення якості облікової інформації.
	3. Організація бухгалтерського обліку: відсутність цілісної облікової системи, що враховує галузеву специфіку, обмежує ефективність обліку фінрезультатів.	3. Створення інтегрованої облікової системи: необхідно створити цілісну облікову систему, що відповідає специфіці діяльності підприємств, щоб забезпечити достовірність та повноцінність інформації для користувачів.
[5].	1. Класифікація фінансових результатів: Важливість точного зіставлення доходів і витрат за різними видами діяльності для фор-мування адекватних фінрезультатів	1. Деталізація обліку доходів і витрат: рекомендується вдосконалити класифікацію доходів і витрат за видами діяльності для точнішого визначення прибутку чи збитку
	2. Якість облікової інформації: недостатня деталізація у фінансовому обліку обмежує	2. Покращення інформаційного забезпечення: слід забезпечити високий рівень якості облікової інформації для

Джерело	Проблемні питання	Рішення
	можливості ефективного управлінського аналізу.	підтримки ефективного прийняття управлінських рішень.
	3. Удосконалення нормативної бази**: існуючі нормативні документи потребують оновлення для підвищення точності обліку фінансових результатів.	3. Оновлення нормативних документів: потрібно переглянути План рахунків бухгалтерського обліку для його адаптації до сучасних вимог і специфіки підприємств.
[2].	1. Формування фінансового результату: визначення фінансового результату через зіставлення доходів і витрат потребує удосконалення для точності обліку.	1. Удосконалення обліку доходів і витрат: рекомендується детальніше аналізувати рахунки, пов'язані з фінансовими результатами, такі як 79, 44, 73 і 71.
	2. Складність облікової системи: облік фінансових результатів є складним процесом, який потребує аналізу сучасних тенденцій для його покращення.	2. Запровадження управлінського обліку: впровадження центрів відповідальності в управлінський облік дозволить краще контролювати фінансові результати.
	3. Недостатня адаптація до змін: Відсутність ефективних методів удосконалення обліку може вплинути на фінансову стійкість підприємства.	3. Аналіз сучасних тенденцій: необхідно вивчати нові підходи до обліку фінансових результатів для адаптації до сучасних умов господарювання

На підставі проведеного дослідження, можна виокремити кілька шляхів удосконалення обліку фінансових результатів:

1. Автоматизація та впровадження сучасних облікових систем дозволяє: автоматизувати процеси обліку та зменшити кількість ручної праці; знизити ризик людських помилок, підвищити точність облікових даних; збільшити ефективність звітності та контролю; полегшити інтеграцію з іншими бізнес-системами (наприклад, управлінськими або складськими програмами).

2. Оптимізація процесу внутрішнього контролю і аудиту (створення чіткої політики внутрішнього аудиту, визначення і документування ключових контрольних точок в облікових процесах, впровадження регулярних перевірок та моніторингу фінансових операцій для своєчасного виявлення відхилень) дозволяє забезпечити точність фінансових даних і дотримання політик підприємства.

Тож, на нашу думку, автоматизація та посилення контролю забезпечують комплексний підхід до удосконалення обліку фінансових результатів і дозволяють досягти значного покращення в якості та ефективності облікових процесів.

Список використаних джерел:

1. Ганін В.І., Логвіненко К.В. Теоретичні аспекти обліку фінансових результатів діяльності підприємства. *Облік і фінанси*. 2018. № 3. С. 13-18.
2. Костенко, Ю. О. Шляхи удосконалення обліку фінансових результатів діяльності підприємства. *Проблеми і перспективи розвитку підприємництва* :

зб. наук. пр. / Харків. нац. автомоб.-дор. ун-т. Харків, 2016. № 3 (14), т. 2. С. 93–99.

3. Мисака, Г., & Нарсія, К. (1). Удосконалення обліку фінансових результатів на основі застосування сучасних інформаційних технологій. *Молодий вчений*, 3 (67), 1-5. URL: <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2019-3-67-1> (дата звернення: 09.10.2024).

4. Пушкарь І. В., Ніколаєва Г. А. Напрями удосконалення обліку фінансових результатів на торговельному підприємстві: методичний аспект. *Інвестиції: практика та досвід*. 2021. № 22. С. 79-82. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/22_2021/15.pdf (дата звернення: 09.10.2024).

5. Тесленко Т. І., Конькова Н. В. Облік фінансових результатів: проблеми та шляхи вдосконалення Облік фінансових результатів: проблеми та шляхи вдосконалення. *БІЗНЕСІНФОРМ*. 2013. № 4. С. 360-356.

*Комусій Діана Михайлівна,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня;
Плекан Марія Володимирівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку та аналізу
Національний університет «Львівська політехніка»*

ВПЛИВ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ НА БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК: ВИКЛИКИ ТА МОЖЛИВОСТІ

Штучний інтелект (ШІ) дедалі глибше інтегрується в різні галузі економіки, включаючи бухгалтерський облік, що спричиняє значні зміни в традиційних підходах до фінансового обліку й звітності. Основна мета використання ШІ в бухгалтерському обліку — автоматизація рутинних завдань, підвищення точності обробки даних, оптимізація витрат та розширення можливостей для аналізу великих обсягів інформації. Завдяки автоматизації таких процесів, як ведення обліку, обробка рахунків і створення фінансових звітів, ШІ дозволяє зменшити кількість людських помилок і зосередитися на стратегічному управлінні.

Однією з ключових переваг ШІ в бухгалтерському обліку є його здатність швидко аналізувати великі обсяги даних і виявляти аномалії, що можуть свідчити про можливі фінансові зловживання або неефективність. Наприклад, спеціалізовані алгоритми машинного навчання дозволяють не лише ідентифікувати підозрілі транзакції, а й оцінювати ризики, пов'язані з ними. Це особливо важливо для запобігання шахрайству, що є одним із головних викликів для сучасного фінансового обліку.

Окрім аналітики, ШІ значно полегшує задачі прогнозування й стратегічного планування. Інструменти на базі ШІ можуть аналізувати історичні дані й тренди, щоб передбачити майбутні фінансові результати та потреби. Такий підхід дозволяє організаціям швидше адаптуватися до ринкових змін, вчасно приймати управлінські рішення та планувати бюджети з урахуванням прогнозованих фінансових показників.

Ще одним важливим аспектом є економія часу і ресурсів. Завдяки автоматизації, бухгалтери можуть присвячувати менше часу на рутинну роботу і більше на завдання, що потребують аналітичного мислення. Це також знижує витрати на оплату праці, оскільки значну частину роботи може виконувати програма.

Проте, впровадження ШІ в бухгалтерську сферу має і певні виклики. Серед головних проблем — питання конфіденційності й безпеки даних. Велика кількість фінансової інформації повинна оброблятися з дотриманням суворих стандартів захисту, оскільки витоки даних можуть призвести до серйозних репутаційних і фінансових втрат для компанії. Інший виклик — необхідність адаптації працівників до нових технологій і розвиток цифрової грамотності серед бухгалтерів. Потрібні додаткові інвестиції у навчання персоналу для ефективного використання ШІ-технологій.

Важливим також є правове регулювання і відповідність нормативним

вимогам. Використання ШІ повинно бути врегульоване законодавчо, зокрема в аспектах етики й відповідальності. На поточний момент немає однозначного підходу до правового статусу ШІ-рішень, що може ускладнювати їх інтеграцію в бізнес-процеси.

Отже, штучний інтелект є потужним інструментом, здатним трансформувати бухгалтерський облік, підвищуючи його ефективність і точність. Його впровадження обіцяє значні переваги, але також потребує ретельного підходу до безпеки даних, навчання персоналу і дотримання етичних норм. У майбутньому технології на основі ШІ продовжуватимуть розвиватися, надаючи бухгалтерам нові можливості для аналітики та управління, що сприятиме ефективному розвитку компаній.

Список використаних джерел:

1. Бухгалтер 911. Штучний інтелект в бухгалтерському обліку та фінансах. *Бухгалтер 911*. 2020. URL: <https://buhgalter911.com/uk/news/news-1049080.html>

2. AI в бухгалтерському обліку: як впровадити та отримати вигоду. *Transkriptor*. URL: <https://transkriptor.com/uk/штучний-інтелект-у-бухгалтерському-обліку/>

*Кочіш Тетяна Романівна,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня;
Капленко Галина Вікторівна,
д.е.н., професор кафедри публічного управління,
Львівського національного університету імені Івана Франка*

МОЛОДЬ І СТАЛЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО: СТВОРЕННЯ БІЗНЕСУ З СОЦІАЛЬНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ

Сучасний світ стикається із численними викликами, такими як зміни клімату, соціальна нерівність, виснаження природних ресурсів, які потребують нових підходів і рішень. Молодь відіграє важливу роль у формуванні майбутнього, оскільки саме вона має можливість переосмислити традиційні моделі підприємництва та створювати бізнес, орієнтований не лише на прибуток, але й на сталий розвиток. Зараз це стає потужним трендом, який привертає увагу не лише молоді, а й більшість людей, котрі зацікавлені у вирішенні суспільних проблем. Компанії роблять це, інвестуючи кошти у розвиток освіти, медицини, науки, промисловості, підтримуючи соціально незахищених людей та піклуючись про екологічні заходи, вони отримують певну користь від цієї діяльності. У західних країнах соціальна відповідальність функціонує як стабільний соціальний інститут, раціональний та ефективний. Для багатьох такий бізнес є не лише джерелом фінансування доходу, але й можливістю зробити особистий внесок у суспільство, посилюючи відчуття особистої відповідальності.

В Україні стале підприємництво із соціальною відповідальністю також активно розвивається. Так, провідною організацією, що займається питаннями розвитку соціального підприємництва в Україні є Enactus Ukraine. Enactus – це міжнародна організація, яка має 35 незалежних офісів у країнах, об'єднаних спільною метою, цінностями та підходом, до неї приєднується щорічно 40 000 молодих людей з, майже, 100 країн. Вона прагне підготувати наступне покоління лідерів, які матимуть інноваційне мислення, розвинуті сучасні навички та приведуть до досягнення глобальних цілей і позитивного соціального та екологічного впливу на зовнішнє середовище [1].

Окрім цього в містах України також існує багато прикладів соціального бізнесу, наприклад: «Good Bread from Good People» інклюзивна пекарня у Києві, в якій працюють люди з ментальною інвалідністю. «WoodLuck» – соціальна меблева майстерня у Львові, яка працевлаштовує ветеранів і людей, що пройшли реабілітацію від залежностей. «Vbrani» – соціальне підприємство, яке продає в'язані вироби, створені людьми старшого віку. «Veterano Pizza» – мережа закладів, яка працевлаштовує ветеранів і сприяє їх реалізації й інтеграції в соціум. «Горіховий дім» – пекарня-кондитерська у Львові з власним виробництвом солодошів, яка 40% від прибутку бізнес віддає на соціальні проекти Фонду «Горіховий дім», зокрема, на роботу Центру інтегральної опіки для жінок, які опинилися у кризових ситуаціях, та «інклюзивне ательє «Lady Di Atelier», де виготовляють хустини, принти для яких малюють люди з

інвалідністю, щомісяця кожен автор отримує 10% від продажу хустин як гонорар за власний принт [2].

Окрім самих підприємств, з'являється чимало проєктів, які прагнуть допомогти розвиватися в цій сфері і створювати свою власні проєкти. Наприклад, існує програма «Акселератор соціального підприємництва», яка існує, щоб допомогти учасникам протестувати бізнес-ідею, удосконалити свої продукти та послуги, підвищити рівень їх підприємницьких компетенцій та залучити інвестиції.[3]

Як бачимо можливостей є дійсно багато і зрозуміло, чому так відбувається, оскільки за даними Gradus research company, майже, половина українських споживачів (44%) станом на 2022 рік обирали бренди відносно їх позицій щодо підтримки армії, політичної позиції, мови спілкування чи співпраці з країною-агресором. І війна в Україні серйозно вплинула на цю нову «вимогливість» людей — для 21% опитаних громадян важливою була волонтерська діяльність бренду. Наявність зрозумілої політичної позиції — важливий аспект вибору для 18% покупців. Мовне питання також має певну вагу — 16% українців слідкують за тим, якою мовою комунікує бренд [4].

Отже, як бачимо, зараз соціальне підприємство та загалом позиція брендів відіграє чималу роль. Багато людей дійсно прагнуть змінити цей світ на краще і впровадити, щось, що зможе допомогти суспільству розвиватися та не стояти на місці. За даними онлайн-опитування учасників «Junior Achievement Ukraine» серед мотиваційних факторів розпочати соціальний бізнес чи працювати в ньому найпривабливішими були такі три: можливість заробляти гроші та допомагати іншим, шанс змінити суспільство на краще та підтримка українського бізнесу. Також можна спостерігати позитивну тенденцію в статистиці – 36% опитаних респондентів зазначили, що вони зацікавлені у започаткуванні соціального бізнесу, при цьому 34% будуть зацікавлені працювати в такому бізнесі, тоді як 0,8% – 1 особа – вже займається соціальним бізнесом і лише 29% не зацікавлені в соціальному бізнесі взагалі. У цьому контексті соціальний бізнес є важливим інструментом, здатним перетворити ініціативи молоді на потужні зміни для майбутнього нашої планети [5].

Це лише є підтвердженням того, що багато хто хоче і прагне змінювати світ на краще. Ключову роль відіграє саме молодь – наше майбутнє, ті хто завдяки своїй креативності, енергії та прагненню до змін, прагне створити планету, на якій людям не байдуже на екологію, нерівність, ставлення до інших людей. Ті, які прагнуть вчитися і розвиватися, щоб домогтися досягнення цих цілей. Ті, хто хоче щось робити чи допомагати. Лідери думок, які тягнуть за собою мільйони, тому така відповідальна місія дійсно вимагає того, щоб вони отримували підтримку та ресурси для реалізації своїх ідей. Це вимагає не лише знань і навичок, але й підтримки з боку суспільства, бізнесу та держави. Лише об'єднаними зусиллями ми зможемо допомогти новому поколінню створити світ, де цінуються екологія, рівність і повага до кожної людини. Соціальний бізнес у цьому контексті є важливим інструментом, який здатний перетворити ініціативи молоді на потужні зміни для майбутнього нашої планети.

Список використаних джерел:

1. Transforming Our Impact: Enactus and Resolution Together. Enactus. URL: <https://enactus.org/2024/02/15/transforming-our-impact-enactus-and-resolution-together/> (дата звернення: 16.11.2024)
2. Федор Х. Як розвивати соціальне підприємництво: особливості бізнесу та українські кейси. Kyivstar Business Hub. 2024. URL: <https://hub.kyivstar.ua/articles/yak-rozvivati-soczialne-pidpriyemnicztvo-osoblivosti-biznesu-ta-ukrayinski-kejsi> (дата звернення: 16.11.2024)
3. Розвиток громад через соціальне підприємництво. Акселератор соціального підприємництва. Платформа соціальних змін. URL: <https://sochange.webflow.io> (дата звернення: 16.11.2024)
4. Майже половина українців обирають бренди, які підтримують ЗСУ: онлайн-опитування «Gradus Research». 2022. URL: <https://gradus.app/uk/open-reports/brand-activism-gradus-research-survey-ukr/> (дата звернення: 16.11.2024)
5. В. Другова. Соціальний бізнес: думка молоді про новий напрямок підприємництва: онлайн-опитування учасників програм «Junior Achievement Ukraine». Громадський простір. 2024. URL: <https://www.prostir.ua/?library=sotsialnyj-biznes-dumka-molodi-pro-novyj-napryamok-pidpriyemnytstva> (дата звернення: 16.11.2024)

*Красовський Дмитро Олександрович,
здобувач вищої освіти третього (освітньо-наукового) рівня
ПВНЗ «Європейський Університет»*

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ОРГАНІЧНОГО ВИРОБНИЦТВА В УКРАЇНІ

Сільське господарство залишається ключовою складовою української економіки, при цьому загальна площа сільськогосподарських угідь сягає 43 млн гектарів. Особливе місце в аграрному секторі займає виробництво органічної продукції, яка користується попитом не лише на внутрішньому ринку, але й активно експортується. Проте військова агресія, що розпочалася 24 лютого 2022 року, суттєво вплинула на функціонування всього аграрного комплексу, зокрема й органічного сектору. Ці події призвели до значних змін у динаміці розвитку ринку органічної продукції в Україні, що робить дослідження цієї теми особливо актуальним в сучасних умовах.

Органічне землеробство являє собою комплексну модель господарювання, що забезпечує збалансований гармонійний розвиток соціально-економічної та екологічної систем. Ця модель передбачає відмову від використання синтетичних хімічних речовин, натомість впровадження природоорієнтованих методів. Це сприяє відновленню родючості ґрунтів, нормалізації життєдіяльності біологічних організмів та, як наслідок, підвищенню продуктивності і якості сільськогосподарської продукції [2, с. 14].

Ефективність державного регулювання у сфері органічного виробництва значною мірою залежить від врахування сучасних тенденцій розвитку органічного ринку як в Україні, так і в глобальному масштабі. Світова статистика демонструє стійке зростання територій, відведених під органічне землеробство. На сьогодні 187 країн світу впроваджують практики органічного виробництва, що підтверджує глобальне усвідомлення важливості екологічно відповідального підходу до сільського господарства.

Стабільне розширення площ органічних угідь свідчить про зростаючий попит на екологічно чисту продукцію та усвідомлений вибір виробників на користь екологічно безпечних методів господарювання. Отже, ефективна державна підтримка розвитку органічного виробництва в Україні повинна стати невід'ємною частиною національної аграрної політики, яка регулюється відповідним законодавством щодо виробництва якісної органічної продукції.

Нормативно-правове регулювання сфери органічного виробництва в Україні базується на законі від 10.07.2018 № 2496-VIII «Про основні принципи та вимоги до органічного виробництва, обігу та маркування органічної продукції» та супутніх нормативних актах. Відповідно до цього закону, під органічною продукцією розуміються сільськогосподарські товари, включаючи харчові продукти та корми, які вироблені за принципами органічного виробництва. Важливою вимогою законодавства є обов'язкове маркування органічної продукції спеціальним державним логотипом при її реалізації та введенні в обіг, за винятком окремих визначених законом випадків [1].

Згідно з цілями, закладеними у Національній економічній стратегії України до 2030 року, передбачається виділення під органічне виробництво щонайменше 1,26 млн га, що становитиме 3% від загального обсягу сільськогосподарських земель. Реалізація цих планів дозволить Україні увійти до числа світових та європейських лідерів за площею сертифікованих органічних угідь [1].

Задля стимулювання розвитку органічного виробництва в Україні Мінагрополітики активно співпрацює з міжнародними партнерами в рамках низки стратегічних проєктів. Серед ключових ініціатив варто відзначити: програму QFTP, що реалізується спільно зі Швейцарією та спрямована на розвиток торгівлі органічною та молочною продукцією з високою доданою вартістю; німецько-український проєкт СОА у сфері органічного землеробства; програму OT4D, що сприяє розвитку органічної торгівлі у східноєвропейському регіоні; проєкт IPRSA, що впроваджується за підтримки ЄС та зосереджений на реформуванні дрібного фермерства; американську програму USAID АГРО, спрямовану на підтримку аграрного сектору та сільських територій.

Співпраця в рамках міжнародних програм надає Україні експертну допомогу для вдосконалення законодавчого підґрунтя, реалізації правових норм у галузі органічного виробництва, а також системи розповсюдження та маркування органічних продуктів. Крім того, така взаємодія забезпечує всебічну підтримку в організації та проведенні різних ініціатив, спрямованих на розвиток органічного сектору.

Аналіз показує, що регулювання та розвиток органічного землеробства в Україні спирається на комплексну законодавчу базу, що включає закони України та урядові постанови. На основі цієї нормативної бази впроваджено ефективні екологічні методи ведення органічного господарства. Важливо підкреслити, що конкурентоспроможність органічної продукції є стратегічним елементом економічного потенціалу України. Проте в сучасних складних умовах виробництво органічної продукції стикається з численними викликами, що вимагає особливої уваги до підвищення ефективності використання наявних ресурсів для збереження конкурентних переваг.

Отже, попри наявні складнощі, органічний сектор України демонструє стійкість та здатність до відновлення, а його подальший розвиток має стратегічне значення для підвищення конкурентоспроможності національної економіки та реалізації потенціалу сталого розвитку аграрного сектору.

Список використаних джерел:

1. Негода Ю., Гузь М. Ринок органічної продукції в Україні. *Економіка та суспільство*. 2023. № 54. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-54-34> (дата звернення: 31.10.2024).
2. Орехівський В. Особливості державної політики щодо розвитку наукових основ органічного землеробства в Україні на початку ХХІ століття. *Молодий вчений*. 2018. Т. 4, № 56. С. 14–17.

*Крот Дмитро Сергійович,
ліцеїст 3-Б курсу фізико-математичного ліцею;
Крот Юлія Миколаївна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку, аналізу і оподаткування
Черкаський державний технологічний університет*

РОЛЬ ДЕРЖАВИ ДЛЯ БІЗНЕСУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ВІЙНИ

Війна в Україні створила унікальні виклики для бізнесу, вимагаючи мобілізації як держави, так й суспільства для забезпечення його виживання, розвитку та адаптації до нових умов. У таких умовах роль держави для бізнесу набула особливої значущості.

Держава має надавати бізнесу фінансову допомогу у вигляді субсидій, податкових пільг та кредитних програм. Такі ініціативи допомагають підприємствам залишатися на плаву навіть за умов різкого падіння прибутковості або зруйнованої інфраструктури. В умовах війни критично важливим є забезпечення безпеки бізнес-операцій. Держава через військові структури та органи правопорядку повинна забезпечувати захист стратегічних підприємств і допомагає компаніям евакуювати активи та співробітників із зон бойових дій. Обов'язковою є швидка адаптація законодавства для спрощення ведення бізнесу під час війни, включаючи спрощення митних процедур, зниження регуляторних бар'єрів та впровадження спеціальних режимів для бізнесів, які працюють в зоні конфлікту чи переїхали в інші регіони [1,2].

Зважаючи на це досліджувана проблема є нагальною та надзвичайно актуальною, посилюючись тим, що взаємодія держави, бізнесу та суспільства під час війни в Україні стикається з численними проблемами, які ускладнюють координацію зусиль та забезпечення ефективної підтримки економіки.

Нижче розглянуто ключові проблемні питання цієї взаємодії:

1. Бюрократія та регуляторні обмеження

2. Корупція та непрозорість

- Використання ресурсів: В умовах війни виникають питання щодо непрозорого використання державних та гуманітарних ресурсів. Корупція залишається серйозною перешкодою для ефективної взаємодії між державою і бізнесом.

- Непрозорі конкурси та тендери: Деякі компанії отримують державні замовлення або допомогу без прозорих і чесних конкурсів, що призводить до нерівних умов для різних учасників ринку.

3. Недовіра між бізнесом, державою та суспільством

- Сумніви щодо ефективності державних дій: Частина бізнесу і суспільства ставить під сумнів ефективність та прозорість дій уряду в умовах війни, особливо в контексті фінансової допомоги та захисту прав бізнесу.

- Недостатня взаємодія: У багатьох випадках бізнесу важко знаходити спільну мову з владою для координації дій, особливо щодо критично важливих питань, таких як логістика, податкова політика чи доступ до ресурсів.

4. Військові дії та безпека

- **Небезпека для працівників:** Багато підприємств не можуть забезпечити безпечні умови праці через обстріли та руйнування інфраструктури. Це стосується як фізичної безпеки, так і психологічної стабільності працівників.

- **Логістичні проблеми:** Війна спричиняє труднощі з транспортуванням продукції, як на внутрішньому, так і на міжнародному рівнях. Зруйновані шляхи, блокування портів, проблеми з постачанням палива та інших ресурсів ускладнюють бізнес-операції.

5. Недостатня підтримка малого та середнього бізнесу

- **Фокус на великий бізнес:** Держава часто надає перевагу підтримці великого бізнесу або стратегічних галузей, що залишає малий та середній бізнес поза увагою, хоча саме ці сектори є критичними для місцевої економіки та робочих місць.

- **Недостатня гнучкість кредитних програм:** Малий і середній бізнес стикається з труднощами у доступі до кредитних ресурсів та інвестицій, особливо під час війни, коли фінансові ризики значно зростають.

6. Фінансова нестабільність

- **Високі економічні ризики:** Підприємства стикаються з постійними фінансовими викликами, такими як інфляція, девальвація гривні та нестабільність банківської системи. Ці фактори ускладнюють довгострокове планування та розвиток бізнесу.

- **Зниження попиту:** Зменшення купівельної спроможності населення та проблеми з доступом до ринків через військові дії значно знижують попит на продукцію та послуги.

Ефективна взаємодія між державою, бізнесом та суспільством у воєнний час вимагає вирішення численних проблем, включаючи бюрократію, корупцію, питання безпеки, доступ до фінансів та робочу силу. Для досягнення стійкості економіки необхідні більш прозорі, швидкі та скоординовані дії з боку всіх учасників процесу.

Список використаних джерел:

1. Дослідження стану бізнесу в Україні (червень 2023 р.). URL: <https://drive.google.com/file/d/1X4e53R9UZs7IuXwAyPyOxrtAhhNy5rkL/view>.

2. Дослідження стану бізнесу в Україні (безерезнь –квітень 2023 р.). URL: https://drive.google.com/file/d/1l6_MoBlPd9Uh3c7bhLYMSXH4tL__iXhK/view.

3. Мурована Т. О. Вітчизняне підприємництво в умовах воєнного стану: основні тенденції та методи підтримки. *Економіка та суспільство*. 2023. Вип. 47. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-47-49>.

4. Редзюк Є. В. Стан, проблеми і чинники гальмування розвитку бізнесактивності в Україні. *Стратегія економічного розвитку України*. 2022. Вип. 51. С. 35–49. <https://doi.org/10.33111/sedu.2022.51.035.049>.

*Крук Олена Миколаївна,
к.е.н., доцент, доцентка кафедри фінансів,
банківської справи та підприємництва;
Борисова Світлана Євгенівна,
д.е.н., доцент, професорка кафедри фінансів,
банківської справи та підприємництва
Донбаська державна машинобудівна академія*

НАПРЯМИ ЦИФРОВОЇ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ В БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ

Цифрова трансформація суттєво змінює сучасний банківський сектор. В умовах глобалізації та швидкого розвитку інформаційно-комунікаційних технологій вона формує основу стратегії розвитку банківського бізнесу. Процес диджиталізації передбачає не лише застосування новітніх технологій, але й комплексну модернізацію всіх рівнів банківської системи. Цифрова трансформація є фундаментальним етапом цього процесу, який суттєво впливає на бізнес-моделі, операційні процедури, взаємодію з клієнтами та загальну ефективність фінансових операцій [1]. В умовах стрімкого розвитку інформаційних технологій та зростання вимог клієнтів банки змушені адаптуватися до нових ринкових умов. Одним із вирішальних кроків у цьому напрямі є цифрова диверсифікація – розширення спектра послуг через впровадження інноваційних рішень, що підвищують ефективність операцій і відкривають нові канали для взаємодії з клієнтами.

Цифрова диверсифікація охоплює декілька напрямів, кожен з яких сприяє оптимізації банківської діяльності [2, 3]:

1) розвиток цифрових каналів обслуговування, який включає мобільні додатки, онлайн-банкінг, чат-боти та інші цифрові інтерфейси для клієнтів. Банки, що успішно впровадили такі канали, знижують витрати на утримання фізичних відділень та одночасно покращують доступність своїх послуг. Окрім того, цифрові платформи дозволяють проводити швидкі та зручні транзакції, що підвищує лояльність клієнтів та сприяє залученню нових користувачів;

2) цифрова диверсифікація включає автоматизацію внутрішніх процесів банку, а це дозволяє знизити операційні ризики та покращити якість обслуговування. Використання штучного інтелекту, роботизації процесів та аналітичних систем дає змогу банкам більш ефективно аналізувати клієнтські дані, передбачати ризики, оптимізувати управління активами та пасивами, а також здійснювати точніші кредитні рішення. Впровадження систем аналізу Big Data дозволяє виявляти тренди та закономірності у великих масивах даних, що сприяє розробці персоналізованих продуктів та ефективному виявленню шахрайських схем. Такі рішення зменшують людський фактор у процесі прийняття рішень і сприяють зниженню рівня шахрайства та інших ризиків, пов'язаних із помилками в обробці даних;

3) впровадження відкритого банкінгу, який передбачає використання API для передачі фінансових даних між різними фінансовими установами та

розробниками третіх сторін. В цьому випадку клієнти отримують доступ до різних банківських продуктів та послуг через єдині цифрові платформи, що відкриває нові можливості для співпраці між банками, фінтех-компаніями та іншими учасниками ринку. Відкритий банкінг стимулює конкуренцію, покращує доступ до фінансових послуг для споживачів і сприяє створенню нових продуктів та сервісів, які враховують індивідуальні потреби клієнтів;

4) цифрова диверсифікація сприяє зростанню ролі кібербезпеки у банківському секторі. Поширення цифрових каналів обслуговування та інтеграція відкритого банкінгу підвищують ризик кібератак та витоку конфіденційної інформації. У зв'язку з цим банки змушені інвестувати в нові рішення для забезпечення безпеки даних (багаторівневі системи аутентифікації, шифрування даних та постійний моніторинг кіберзагроз). Висока ступінь цифровізації вимагає від банків постійного вдосконалення систем захисту для підтримки довіри клієнтів та збереження стабільності фінансової системи;

5) цифрова диверсифікація сприяє розвитку екосистемного підходу, коли банки стають не лише фінансовими установами, а й платформами для надання широкого спектра послуг. Така екосистема може включати не тільки фінансові продукти, але й суміжні сервіси: страхування, інвестиційні платформи, сервіси електронної комерції та навіть хмарні обчислювальні потужності. Цей підхід дає змогу банкам інтегруватися в життя клієнтів на новому рівні, пропонуючи їм повний спектр фінансових і нефінансових послуг через єдину цифрову платформу. Завдяки цифровій диверсифікації розвиваються такі технології, як блокчейн і смарт-контракти. Блокчейн дозволяє підвищити прозорість, безпеку та швидкість транзакцій, зменшуючи потребу в посередниках, що значно скорочує витрати і ризики, а смарт-контракти, які автоматично виконують умови угод без участі людини, можуть використовуватися в різних сферах банківської діяльності (кредитування, страхування, управління активами).

Цифрова диверсифікація дозволяє банкам адаптуватися до вимог сучасного технологічного середовища та підвищити свою конкурентоспроможність. Завдяки розвитку цифрових каналів обслуговування, автоматизації внутрішніх процесів, впровадженню відкритого банкінгу та підвищенню рівня кібербезпеки, банки можуть оптимізувати свої операції, покращити взаємодію з клієнтами та знизити операційні ризики, забезпечити ефективність та безпеку своєї діяльності, відкрити нові можливості для інновацій та зростання в умовах цифрової економіки.

Список використаних джерел:

1. Реверчук С., Творидло О. Цифровізація банківського бізнесу: виклики та можливості для державного регулювання. *Економіка та суспільство*. 2023. № 55. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-55-45>
2. Цифрова трансформація у банкінгу. URL: <https://blog.youcontrol.market/tsifrova-transformatsiia-u-bankinghu/>
3. Чайковський Я. І. Банківські технології і продукти: навчальний посібник. Тернопіль: ЗУНУ. 2021. 172 с. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/handle/316497/45634>

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ФІНАНСОВИХ ІНСТИТУЦІЙ

Економічна безпека фінансових інституцій є критично важливим аспектом функціонування національної економіки. Вона забезпечує стабільність і захист фінансових установ від різноманітних загроз, як внутрішніх, так і зовнішніх [2].

Економічна безпека фінансових установ охоплює кілька основних складових, які взаємопов'язані та взаємодіють між собою. Складовими елементами економічної безпеки фінансових інституцій є фінансова стабільність та інформаційна безпека

Фінансова стабільність передбачає сталий стан фінансових установ, зокрема, наявність достатнього капіталу, ліквідності та прибутковості.

Капітал це міра, яка визначає здатність фінансової установи витримувати фінансові проблеми.

Ліквідність – це можливість фінансової установи виконувати свої зобов'язання у короткостроковій перспективі.

Прибутковість - це показник, який характеризує ефективність діяльності фінансової інституції.

Інформаційна безпека є невід'ємною частиною економічної безпеки, оскільки фінансові установи працюють з великими обсягами чутливої інформації. Захист даних від кіберзагроз і зловмисних атак є критично важливим:

1) для захисту даних через використання антивірусних програм, фаєрволів та шифрування;

2) фізичної безпеки для забезпечення захисту приміщень і обладнання.

Фінансові інституції зазнають впливу різноманітних загроз, які можуть суттєво підривати їхню економічну безпеку.

Види, характеристика загроз наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Види та характеристика загроз фінансовим інституціям

Тип загрози	Характеристика	Приклади
Економічні	Зміни у макроекономічній ситуації.	Рецесія, інфляція
Кіберзагрози	Нападки на інформаційні системи установ.	Хакерські атаки, віруси
Регуляторні	Зміни в законодавстві, які можуть обмежити діяльність.	Нові вимоги до капіталу
Внутрішні	Корупція, шахрайство та неефективне управління.	Зловживання в кредитних операціях

Фінансові інституції можуть вжити ряд заходів для забезпечення своєї економічної безпеки. Основні з них включають:

1. Фінансові установи повинні мати достатні резерви для забезпечення ліквідності та покриття можливих збитків. Резервами фінансових установ є

резерви капіталу та нагромадження ліквідних активів. Резерви капіталу формуються через збереження частини прибутку, що дозволяє знижувати ризики неплатоспроможності. А ліквідні активи мають бути представлені активами, які швидко конвертуються в готівку.

2. Необхідно впроваджувати новітні технології та методи захисту інформаційних систем.

3. Потрібно на системній основі керувати ризиками через аудит і моніторинг для забезпечення регулярної перевірки фінансових звітів і внутрішніх процесів та вдаватися до диверсифікації, тобто здійснювати розподіл активів між різними класами активів для зниження ризиків [1].

Отже, економічна безпека фінансових інституцій є ключовим елементом стабільності та оптимізації їхньої діяльності. В умовах динамічних змін в економіці та загроз з боку нових технологій, фінансові установи повинні приймати належні заходи для підтримки своєї безпеки, включаючи ефективне управління ризиками, захист інформації та створення оптимальних резервів. Лише так можна забезпечити стійкий розвиток фінансового сектора та захистити інтереси всіх зацікавлених сторін.

Список використаних джерел:

1. Барановський О. І. Філософія безпеки: монографія: у 2 т. К.: УБС НБУ, 2014. Т. 2: Безпека фінансових інститутів. 715 с.

2. Остапенко О. М. Сутність та особливості управління підприємствами в умовах кризи. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2006. № 6. С. 226-229.

*Кубецька Ольга Миколаївна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри економічного аналізу та фінансів
Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»*

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТРАХОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Стан страхової діяльності в Україні на сьогодні є змішаним, з тенденціями до відновлення після значних викликів, викликаних економічною кризою, пандемією COVID-19 та війною в країні.. На сьогодні в Україні функціонує до 100 страхових компаній, але лише близько 20% з них мають значну частку ринку. Основні види страхування в Україні:

- 1) Страхування життя.
- 2) Автострахування (ОСЦПВ).
- 3) Майнове страхування.
- 4) Медичне страхування.

Основним сектором залишається обов'язкове страхування, що складає понад 30% від загального обсягу премій, зокрема, ОСЦПВ займає значну частку ринку. Медичне страхування продовжує демонструвати зростання через підвищений попит на медичні послуги, посилений пандемією та війною.

Проте ринок також стикається з рядом викликів. Низький рівень фінансової грамотності населення, незалежно від збільшення обсягів страхування, залишається перешкодою для подальшого розвитку галузі. Згідно з даними дослідження, проведеного Національним банком України, лише 25% населення знають про основні види страхування та їх переваги. Також, нестабільна економічна ситуація і війна в Україні викликають тривожність серед населення, що призводить до зменшення платоспроможності. У зв'язку з цим, страховим компаніям важливо адаптувати свої продукти до нових реалій і підвищувати обізнаність населення щодо страхування [2].

З метою підвищення ефективності, страхові компанії все більше інтегрують нові технології:

- 1) Використання онлайн-сервісів для страхування.
- 2) Розвиток мобільних додатків.
- 3) Автоматизація процесів.

Страхування стає дедалі більш персоналізованим. Компанії пропонують індивідуальні рішення, що відповідають специфічним потребам клієнтів.

З урахуванням нестабільності економіки, попит на страхування зростає, оскільки люди намагаються захистити свої активи. Для задоволення вимог та смаків страхувальників, потрібно розробка нових страхових продуктів, таких як страхування від COVID-19, екологічні види страхування та страхові продукти, які актуальні в умовах війни.

За таких умов, перспективами розвитку страхового ринку в Україні є:

- 1) Зміцнення законодавчої бази через вдосконалення законодавства, що регулює страхову діяльність.

2) Впровадження агресивних маркетингових стратегій через залучення нових клієнтів через ефективні рекламні кампанії.

3) Подолання проблем рекрутингу, оскільки компанії постійно потребують в нових спеціалістах.

Таблиця 1

Основні перспективи та їх реалізація [1]

Перспективи	Стратегії реалізації
Поліпшення фінансової грамотності	Навчальні програми, вебінари
Впровадження інновацій	Співпраця з ІТ-компаніями
Адаптація до нових умов	Гнучкість страхових продуктів

Отже, страхова діяльність в Україні має великий потенціал для розвитку в умовах сучасних викликів. Інновації, цифровізація та орієнтація на потреби клієнтів, можуть суттєво змінити обличчя ринку страхування в країні. Однак для досягнення цих цілей, необхідно подолати наявні виклики, включаючи економічні проблеми та низький рівень фінансової грамотності населення.

Список використаних джерел:

1. Остапенко О. М. Страховий захист: сутнісний аспект. *Вісник СумДУ*. Сер. Економіка. 2013. № 2. С. 78-84.
2. Статистика страхового ринку України. <https://forinsurer.com/stat>

*Ладатко Максим Миколайович,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня;
науковий керівник – Єгорова Олена Володимирівна,
к.е.н., доцент, професор кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Полтавський державний аграрний університет*

ФРАНЧАЙЗИНГ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ

У наш час ведення власної справи та заняття бізнесом є дуже актуальною темою, адже все більше і більше людей шукають чогось нового, прагнуть до самостійності, отримання фінансової свободи і саморозвитку. Франчайзинг стає дедалі популярнішим серед підприємців, які прагнуть відкрити власний бізнес, мінімізуючи ризики та оптимізуючи процеси.

The International Franchise Association (IFA) визначає, що «франчайзинг» – це система перманентних відносин, що встановлюються між франчайзером та франчайзі, у результаті яких знання, імідж, успіхи та методи виробництва й маркетинг пропонуються франчайзі в обмін на взаємне задоволення інтересів [1].

Тобто, це бізнес-модель в якій франчайзі сплачує початкову плату та роялті за право вести бізнес під торговою маркою, назвою або брендом франчайзера за бізнес-системою останнього.

Франчайзинг відкриває доступ до широкого спектру ресурсів – від початкового навчання до постійної підтримки з боку франчайзера. Такий підхід дає можливість відкрити бізнес із меншими витратами часу на побудову бренду та маркетинг, оскільки вже існує впізнаваний продукт або послуга, до якої клієнти мають довіру. Однак, як і будь-яка інша бізнес-модель, франчайзинг має свої обмеження та виклики.

Франчайзинг став однією зі сходинок на шляху до поліпшення економічної ситуації за допомогою становлення малого бізнесу у різних країнах світу. Про це свідчать дані ВВП розвинутих країн світу: понад 50% припадає тільки на малий бізнес, тоді як в Україні у структурі ВВП малий бізнес становить лише 15–16% [2, с. 2]. Так сталося в більшій мірі через те, що в розвинутих країнах, зокрема в США, такий підхід ведення бізнесу виник та набув популярності декілька сотень років тому, а в нашій країні бере свій початок тільки з кінця минулого століття. За щорічними аналітичними звітами компанії Franchise Group разом із Комерційною Службою Посольства США в Україні, у період з 2018 по 2022 рік кількість франчайзингових об'єктів зросла з 12 267 до 24 000 [3]. Станом на 2022 рік 51% франчайзерів планували масштабуватися в Україні. Це підтверджує що франчайзинг має перспективи в Україні й нині, але щоб правильно його використовувати потрібно детально розуміти усі переваги та недоліки ведення такого бізнесу.

Головні переваги франчайзингу:

1. Готова бізнес-модель. Франчайзі отримує доступ до детально

розробленої бізнес-моделі, яка охоплює всі аспекти управління: від закупівель і постачання до маркетингу та обслуговування клієнтів. Підприємець отримує чіткі інструкції та рекомендації, що знижує ймовірність помилок і підвищує ефективність роботи. Це особливо корисно для тих, хто не має достатнього досвіду у підприємницькій діяльності.

2. Підтримка з боку франчайзера. Франчайзери зазвичай забезпечують всебічну підтримку на всіх етапах розвитку бізнесу – початкове навчання, постійні консультації, маркетингові кампанії, юридичну підтримку та інші послуги. Така допомога дозволяє франчайзі сконцентруватися на операційних аспектах, не переймаючись вирішенням багатьох стратегічних питань.

3. Пізнаванність торгової марки. Якщо компанія створюється з «нуля» доводиться багато ресурсів витратити на рекламу та залучення клієнтів. У випадку франшизи такі витрати майже непотрібні, адже для пересічного споживача компанія є вже відомою і довіра до неї буде вищою, ніж до якоїсь новоствореної невідомої.

4. Колективні закупівлі та знижки. Франчайзі часто можуть скористатися перевагами централізованих закупівель матеріалів або товарів, що дозволяє знизити витрати на їх придбання. Франчайзери, як правило, укладають угоди з постачальниками на вигідних умовах, забезпечуючи франчайзі доступ до знижок.

5. Мінімальний ризик під час ведення бізнесу. Часто, коли підприємець-початківець розпочинає власну справу, є багато різних перешкод і непередбачуваних ситуацій для новачка на ринку, що змушує дуже багато вивчати, працювати, вчитись навіть на своїх помилках. Дуже важко одразу знайти правильний шлях та прийти до успіху, багато хто не витримує цього натиску і зазнає провалу. Франчайзинг є доволі простим і дієвим рішенням, адже надає всі інструкції для влаштування успішного бізнесу, розроблені власником торгової марки з його досвіду.

Переваги в даному випадку є досить суттєвими і можуть спонукати до того, щоб негайно розпочати франчайзинговий бізнес та стати франчайзі, але не все так однозначно, бо тут мають місце й недоліки:

1. Висока ціна на франшизи. Незважаючи на те, що створення власного бізнесу за договором франшизи набагато простіше ніж без цього договору, франшизи коштують чимало [4]. Це особливо стосується відомих та розкручених брендів та майстер-франшиз.

2. Обмежена самостійність. Франчайзі повинен дотримуватися жорстких стандартів та інструкцій, встановлених франчайзером. Це обмежує можливість впровадження власних ідей, творчих підходів або інновацій. Будь-які зміни у концепції, меню, дизайні або маркетинговій стратегії повинні бути узгоджені з франчайзером, що може уповільнити адаптацію бізнесу до локальних умов.

3. Залежність від репутації франчайзера. Незважаючи на високий рівень підтримки, франчайзі залишається залежним від загальної репутації мережі. Якщо бренд потрапляє у кризову ситуацію або зіткнеться з негативними відгуками в ЗМІ, це може вплинути на всі філії франшизи, незалежно від якості роботи конкретного підприємця.

4. **Постійні виплати роялті** Франчайзі зобов'язаний регулярно сплачувати роялті незалежно від того, наскільки прибутковим є його бізнес. Це може створити додаткове фінансове навантаження, особливо у періоди економічної нестабільності або зниження доходів.

5. **Можливі конфлікти з франчайзером** Хоча франчайзер і франчайзі є партнерами, можуть виникати конфлікти через різні погляди на управління бізнесом. Якщо франчайзер вимагає надто суворого дотримання стандартів або втручається в операційні питання, це може спричинити напруженість та проблеми у взаєминах.

Отже, франчайзинг – це дійсно зручний та перспективний формат ведення бізнесу. Однак, він також передбачає певні обмеження у свободі дій та фінансові зобов'язання. Вибір цієї моделі вимагає детального аналізу, враховуючи всі за та проти, адже кожен підприємець повинен зрозуміти, чи підходять йому умови, які пропонує франчайзер, і чи готовий він працювати в рамках вже існуючої системи. Навіть попри невизначеність та підвищену ризикованість в умовах війни бізнес продовжує рости, зокрема, спостерігається зростання кількості франчайзингових об'єктів на території України. Безперечно й надалі франчайзинг в Україні має перспективи поширення.

Список використаних джерел:

1. International Franchise Association. URL : <http://www.franchising.org>.
2. Бондаренко Н.М, Савченко Д.В. Ринок франчайзингових послуг в Україні: переваги та недоліки. *Науковий погляд: економіка та управління*. 2020. № 2 (68). С. 7–11. DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2020-68-1>
3. Аналітика ринку франчайзингу 2021-2022 років. Franchise Group. URL: <https://franchisegroup.com.ua/about-franchising/analitika-rynku-2021-2022/>.
4. Гудима О. Переваги та недоліки розвитку бізнесу з використанням договору франшизи. Collection of Scientific Papers with the Proceedings of the 1st International Scientific and Practical Conference «Modern Science: Exploring Theories, Innovations and Practical Solution» (September 9-11, 2024. Odesa, Ukraine). European Open Science Space, 2024. PP. 77. URL: https://www.eoss-conf.com/wp-content/uploads/2024/09/Odesa_Ukraine_09.09.2024.pdf.

*Ладатко Максим Миколайович,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня;
Томілін Олексій Олександрович,
д.е.н., професор, професор кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Полтавський державний аграрний університет*

ПРИНЦИПИ СКЛАДАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

Фінансова звітність є важливою складовою діяльності будь-якого підприємства, оскільки вона відображає результати його роботи за певний період та показує стан його активів і зобов'язань. В умовах ринкової економіки фінансова звітність стає головним джерелом інформації для широкого кола користувачів: інвесторів, кредиторів, акціонерів, органів державного регулювання, менеджерів та аналітиків. Ці користувачі покладаються на фінансову звітність для оцінки фінансового стану компанії, її здатності генерувати прибуток, виконувати фінансові зобов'язання та приймати обґрунтовані рішення. У сучасному глобальному бізнес-середовищі значення цих принципів особливо важливе, оскільки вони полегшують гармонізацію фінансової звітності на міжнародному рівні, забезпечуючи довіру між учасниками ринку та сприяючи розвитку економічних зв'язків. Принципи складання фінансової звітності є фундаментом для дотримання вимог цих стандартів. Ці принципи визначають основні правила ведення обліку та подання інформації у звітності, забезпечують її достовірність, повноту та своєчасність. Застосування принципів, таких як безперервність, обачність, повне розкриття інформації, послідовність, суттєвість і відповідність, забезпечує єдиний підхід до підготовки фінансової звітності, що є критично важливим у забезпеченні прозорості бізнесу. Ведення бухгалтерського обліку й формування фінансової звітності є важливою складовою діяльності будь-якого підприємства. Бухгалтерський облік вважається обов'язковим видом обліку, на якому ґрунтуються фінансова, податкова, статистична та інші види звітності. Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1], бухгалтерський облік – це процес виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації про діяльність підприємства зовнішнім і внутрішнім користувачам для прийняття рішень. У свою чергу, фінансова звітність визначається як бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період. НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», визначає наступні принципи формування фінансової звітності: принцип єдиного грошового вимірника, безперервності діяльності, історичної (фактичної) собівартості, автономності, періодичності, принцип нарахування та відповідності доходів і витрат, повного висвітлення, послідовності, обачності та превалювання змісту над формою [2].

Розглянемо кожен із принципів більш детально залежно від особливостей

його участі та потреб фінансової звітності в умовах дії національних стандартів фінансової звітності.

Принцип єдиного грошового вимірника означає, що всі операції та події, які відображаються у фінансовій звітності, мають бути виражені в єдиній грошовій одиниці (наприклад, гривнях, доларах тощо). Це забезпечує можливість порівняння різних показників і полегшує аналіз. Однак даний принцип має свої обмеження, оскільки не враховує інфляційні зміни, які можуть впливати на реальну цінність грошової одиниці.

Принцип безперервності діяльності передбачає, що підприємство буде продовжувати свою діяльність у майбутньому, не плануючи суттєвих скорочень чи ліквідації. На основі цього принципу активи підприємства оцінюються на основі поточних умов, а не на основі ліквідаційної вартості. Якщо підприємство має ознаки припинення діяльності, це має бути відображено у звітності, і тоді оцінка активів змінюється відповідно.

Під принципом історичної (фактичної) собівартості розуміємо, що активи та зобов'язання підприємства повинні оцінюватися за фактичною собівартістю на момент їх придбання або виникнення, а не за поточною ринковою ціною. Це сприяє об'єктивності оцінки активів і зобов'язань, зменшуючи вплив суб'єктивних факторів і змін ринкової кон'юнктури. Однак у разі значних змін цін на ринку доцільним може бути перегляд цього підходу.

Принцип автономності передбачає, що підприємство розглядається як окремий суб'єкт господарювання, відокремлений від власників, акціонерів чи інших пов'язаних компаній. Завдяки цьому у фінансовій звітності відображаються тільки операції, пов'язані безпосередньо з діяльністю самого підприємства, а не його власників чи інших суб'єктів.

Принцип періодичності: фінансова звітність складається за певні періоди, наприклад, квартали чи роки, що дозволяє користувачам регулярно отримувати актуальну інформацію про фінансовий стан підприємства. Це необхідно для аналізу динаміки діяльності, порівняння показників за різні періоди і прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Згідно з принципом нарахування та відповідності доходів і витрат, доходи та витрати мають відображатися в тому періоді, в якому вони були нараховані, незалежно від часу фактичного отримання чи витрати коштів. Це дозволяє точніше відображати фінансовий результат за період, забезпечуючи відповідність між доходами та витратами, що були понесені для їх отримання.

Принцип повного висвітлення: у фінансовій звітності має бути представлена вся суттєва інформація, необхідна для розуміння фінансового стану підприємства. Неповне розкриття інформації може спотворювати уявлення про фінансові результати та вводити користувачів в оману, що може призвести до прийняття неправильних рішень.

Принцип послідовності вимагає, щоб обрані методи обліку та форми подання звітності залишалися незмінними протягом звітних періодів. Це забезпечує можливість порівняння фінансової звітності підприємства за різні періоди. Якщо зміна методів необхідна, вона має бути обґрунтованою і розкритою у примітках до звітності.

Принцип обачності означає консервативний підхід до оцінки доходів і витрат. Він закликає не завищувати доходи та активи і не занижувати витрати та зобов'язання, щоб уникнути завищення результатів діяльності. Це особливо важливо для захисту інтересів кредиторів та інвесторів.

Принцип превалювання змісту над формою: при складанні фінансової звітності має враховуватися економічна сутність операцій, а не тільки їх юридична форма. Це дозволяє відображати справжній фінансовий стан підприємства та дає більш точне уявлення про його діяльність.

Отже, принципи складання фінансової звітності є фундаментальними правилами, що забезпечують надійність, прозорість та порівнянність фінансової інформації. Їх дотримання гарантує, що фінансова звітність точно відображає економічну сутність підприємства та дозволяє користувачам об'єктивно оцінювати його фінансовий стан і результати діяльності.

Вважаємо, що кожен із принципів відіграє важливу роль: від єдиного грошового вимірника, що забезпечує стандартизовану оцінку операцій, до принципу обачності, який сприяє консервативному підходу до обліку, та принципу превалювання змісту над формою, що дозволяє точніше відображати економічну реальність. Реалізація принципів, таких як безперервність, історична собівартість, автономність, періодичність, нарахування та відповідність доходів і витрат, забезпечує стабільність і передбачуваність облікової політики підприємства. Вони також гарантують, що фінансова звітність стане корисним джерелом інформації для прийняття стратегічних і тактичних рішень, необхідних для досягнення сталого розвитку бізнесу.

Таким чином, дотримання принципів формування фінансової звітності є важливим кроком для забезпечення відповідності підприємства міжнародним стандартам та створення чесного й прозорого бізнес-середовища, що підвищує довіру інвесторів, кредиторів та всіх інших зацікавлених сторін.

Список використаних джерел:

1. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999р. № 996-XIV (зі змінами та доповненнями). URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/> (дата звернення: 13.11.2024)

2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», [затв. Наказом Міністерства фінансів України від 7.02.99р. № 73], із змінами та доповненнями. URL: <https://mof.gov.ua/uk/> (дата звернення: 13.11.2024)

*Ладатко Максим Миколайович,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня;
науковий керівник – Чумак Валентина Дмитрівна,
к.е.н., доцент, професор кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Полтавський державний аграрний університет*

ОЦІНКА ЛІКВІДНОСТІ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах сучасної ринкової економіки оцінка фінансового стану підприємства є невід'ємною частиною успішного управління бізнесом. Одними з ключових показників, що відображають фінансову стабільність компанії, є ліквідність та платоспроможність. Ліквідність показує здатність підприємства швидко перетворювати активи на грошові кошти для виконання своїх поточних зобов'язань, тоді як платоспроможність визначає можливість компанії вчасно погашати як короткострокові, так і довгострокові борги. Оцінка цих показників дозволяє не тільки визначити поточний фінансовий стан підприємства, але й прогнозувати його здатність продовжувати ефективну діяльність у майбутньому. Саме тому аналіз ліквідності та платоспроможності є важливим інструментом у прийнятті управлінських рішень, що спрямовані на забезпечення стабільності та розвитку компанії. Для більш чіткого розуміння досліджуваної теми, дамо визначення поняттям «ліквідність підприємства» та «платоспроможність підприємства».

Розглянемо як трактують дані поняття науковці у своїх дослідженнях. Ліквідність підприємства визначається наявністю у нього ліквідних коштів, до яких належать готівкові кошти, грошові кошти на рахунках в банках і легко реалізовані елементи оборотних ресурсів [1, с. 152]. А. П. Дорошенко визначає, що ліквідність характеризує спроможність суб'єкта господарювання проводити розрахунки за своїми зобов'язаннями як за рахунок наявних грошових коштів, так і за рахунок грошових коштів, отриманих від реалізації окремих елементів майна підприємства [2]. На нашу думку, ліквідність підприємства – це фінансово-економічний показник, який відображає здатність підприємства виконувати свої короткострокові зобов'язання за рахунок конвертації своїх оборотних активів у грошові кошти. В ряді робіт вітчизняних та зарубіжних вчених поняття «ліквідність» нерідко ототожнюють з поняттям «платоспроможність», хоча навряд чи це виправдано, оскільки кожне з них має власний економічний зміст.

Платоспроможність – це здатність підприємства своєчасно і в повному обсязі провести розрахунки за короткостроковими зобов'язаннями (розрахуватись з працівниками по оплаті праці, з постачальниками за отримані товарно-матеріальні цінності, з банками по кредитах та інше) [3]. Дещо під іншим кутом розуміють поняття платоспроможності інші автори. В нашому розумінні платоспроможність підприємства – це його здатність своєчасно та в повному обсязі виконувати свої фінансові зобов'язання перед кредиторами,

постачальниками, працівниками та іншими контрагентами.

Аналіз ліквідності та платоспроможності підприємства є ключовою складовою фінансового аналізу, що дозволяє зрозуміти його здатність покривати зобов'язання та функціонувати в довгостроковій перспективі. У науковій літературі існує декілька підходів до оцінки ліквідності та платоспроможності, розглянемо детальніше основні, які використовують як фінансові коефіцієнти, так і розширені методи, зокрема, аналіз грошових потоків та прогнозування банкрутства.

Коефіцієнтний аналіз є одним із базових методів оцінки ліквідності та платоспроможності. Він охоплює розрахунок фінансових коефіцієнтів, які показують відношення між різними елементами фінансової звітності. Виділимо основні коефіцієнти ліквідності, наприклад, коефіцієнт поточної ліквідності відображає здатність підприємства покривати короткострокові зобов'язання за рахунок оборотних активів. Згідно з більшістю наукових досліджень, оптимальне значення цього коефіцієнта має становити від 1,5 до 2,5. Коефіцієнт швидкої ліквідності більш жорсткий показник, оскільки з оборотних активів виключаються запаси. Він розраховується як відношення ліквідних активів (грошових коштів, дебіторської заборгованості) до короткострокових зобов'язань. Коефіцієнт абсолютної ліквідності показує частку зобов'язань, які підприємство може негайно погасити за рахунок грошових коштів і короткострокових інвестицій. Оптимальне значення цього коефіцієнта, зазвичай, становить від 0,2 до 0,5.

Вчені-економісти відзначають важливість аналізу грошових потоків у фінансовій оцінці підприємств. Він дозволяє оцінити фактичний рух грошових коштів і визначити, чи генерує підприємство достатньо грошових надходжень для покриття своїх зобов'язань. Виокремлюють три основні грошові потоки: операційний, інвестиційний, фінансовий. Операційний грошовий потік показує, чи забезпечує основна діяльність підприємства позитивний рух коштів, необхідний для покриття поточних зобов'язань. Інвестиційний грошовий потік демонструє обсяг коштів, вкладених або отриманих від інвестицій, що може вплинути на довгострокову платоспроможність підприємства. Фінансовий грошовий потік відображає рух коштів, пов'язаних із зовнішнім фінансуванням, що також важливо для довгострокової фінансової стабільності.

В свою чергу, прогнозування ризику банкрутства стало важливим інструментом для оцінки платоспроможності. Найпопулярнішими моделями є: модель Альтмана (Z-score), що використовує фінансові коефіцієнти для визначення ймовірності банкрутства і добре підходить для великих компаній та широко застосовується в фінансовій практиці; модель Таффлера, яка включає чотири коефіцієнти, які охоплюють фінансову структуру підприємства, рентабельність і оборотність; модель Ліса враховує п'ять коефіцієнтів, зокрема, рентабельність активів, коефіцієнт ліквідності та покриття зобов'язань і є досить ефективною для аналізу платоспроможності малих і середніх підприємств.

Отже, оцінка ліквідності та платоспроможності підприємства є одним із ключових етапів фінансового аналізу, який дозволяє всебічно оцінити здатність

підприємства ефективно функціонувати та виконувати свої зобов'язання. У сучасних умовах мінливого ринку та зростаючої конкуренції оцінка ліквідності та платоспроможності стає необхідним інструментом для забезпечення стабільності та зростання підприємства. Використання різноманітних методів і їх комбінування дає змогу підприємству приймати обґрунтовані фінансові рішення, зберігати конкурентні позиції та підвищувати свою стійкість перед фінансовими викликами.

Список використаних джерел:

1. Нікола С. О. Фінанси підприємств : навч. посіб. Одеса : Одес. нац. ун-т ім. І. І. Мечникова, 2020. 206 с.
2. Дорошенко А. П. Оцінка ліквідності та платоспроможності в контексті діагностики загального фінансового стану підприємства. *Ефективна економіка*. 2013. № 2. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_2_37.
3. Аранчій В. І., Чумак В. Д., Бражник Л. В. Фінанси підприємств : навч. посіб. Полтава : РВВ ПДАА, 2018. 350 с.

*Ландар Денис Юрійович,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня;
Тютюнник Світлана Василівна,
к.е.н., доцент, професор кафедри обліку і оподаткування
Полтавський державний аграрний університет*

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Фінансові технології (fintech) – це технології, що використовуються у сфері фінансових послуг або компаніями для управління фінансовими аспектами свого бізнесу, включно з новими програмами, додатками, процесами та бізнес-моделями [3]. Раніше фінтех сприймався лише як внутрішня розробка та процес фінансових установ і не був доступний безпосередньо споживачам фінансових послуг. Однак сьогодні фінтех став основою всіх онлайн-транзакцій, включаючи грошові перекази, кредити, виставлення рахунків за комунальні послуги [3]. Фінтех також швидко змінює страхову та інвестиційну галузі. Наприклад, у США автостраховики вже продають «телематичне» страхування, за якого керування автомобілем контролюється даними, зібраними за допомогою смартфонів і «чорних скриньок» в автомобілі [3]. На початку 2000-х років Україна почала перехід на електронні фінансові послуги. У цей період з'явилися перші електронні гроші, платіжні картки та мобільні платежі. За минулі роки платіжні системи еволюціонували від традиційних банківських послуг до інноваційних фінтех-рішень [2]. Наразі основними гравцями на українському ринку платіжних систем є ПриватБанк, Ощадбанк, Монобанк і LiqPay. Кожен з них пропонує унікальні послуги та можливості, зміцнюючи свої позиції на ринку. Мобільні платежі стають дедалі популярнішими серед користувачів. Мобільні додатки та сервіси, як-от Google Pay та Apple Pay, а також місцеві розробки, як-от UPay та Diia, роблять оплату послуг і товарів ще простішою та швидшою. Зручний доступ до платіжних послуг через смартфони – це не просто тенденція сучасного суспільства, це стає необхідністю [2].

Останнім часом в усьому світі зростає інтерес до блокчейну. Блокчейн – це тип бази даних, який підтримують багато комп'ютерів по всьому світу. Дані в цій базі зберігаються у вигляді ланцюжка блоків. Кожен новий блок містить інформацію про кількість транзакцій і дані попереднього блоку, які шифруються за певним алгоритмом, пов'язуючи в такий спосіб усі блоки між собою [1].

Нині в індустрії блокчейна працює понад 30 000 розробників. При цьому попит на компетентні кадри зріс у рази, а компанії готові платити високі зарплати. Це пов'язано зі стрімким розвитком блокчейн-сфери, яка за своєю суттю складна і вимагає компетентних фахівців. Одна з головних переваг блокчейна для соціальних мереж – децентралізоване управління. Це означає, що соціальні мережі, побудовані на блокчейні, більш безпечні та прозорі, оскільки не контролюються центральним органом влади [1]. Жорстка конкуренція на ринку та нові потреби клієнтів змусили провідні фінтех-

компанії зробити ставку на штучний інтелект. Наприклад, у банківській сфері штучний інтелект забезпечує обслуговування клієнтів у режимі реального часу. Чат-боти, голосові помічники і віртуальні асистенти використовуються не тільки для надання інформації, а й для проведення фінансових операцій [6]. Одним із головних питань, що хвилюють користувачів, є безпека електронних платежів. Компанії активно впроваджують новітні технології шифрування та біометрії для забезпечення безпеки фінансових операцій [2]. Важливість цифрової безпеки значно зросла під час пандемії, коли компанії почали використовувати віддалений доступ для ведення бізнесу, і знову стала ключовою у 2022 році під час тотальної війни в Україні. Компанії з різних галузей і в різних країнах, включно з фінансовими службами, змушені протистояти російським кібератакам [4]. Щоб зберегти цілісність даних і уникнути серйозних збоїв, компаніям необхідно враховувати питання кібербезпеки та конфіденційності під час розроблення нових видів діяльності. Це охоплює узгодження безпеки даних із бізнес-цілями, наймання експертів і залучення кіберкоманд до розроблення нових проєктів [4]. Одним з чинників, що оптимізують роботу FinTech у майбутньому, є співпраця всіх учасників ринку. Для банків це означає підвищення конкурентоспроможності, для фінтех-компаній – інтеграцію своїх фінтех-рішень у наявну індустрію та їхнє правильне таргетування. Не секрет, що фінансові послуги – одна з найбільш жорстко регульованих галузей у світі, і питання регулювання мають серйозні наслідки для фінтех-компаній. Натомість співпраця з банківськими установами значно спростила інтеграцію технологій і стає дедалі поширенішою [5]. Майбутнє української платіжної системи обіцяє бути захоплюючим і багатообіцяючим, оскільки технології розвиваються, а цифрові фінансові рішення стають дедалі популярнішими. Безперервні інновації та вдосконалення послуг стануть ключовими напрямками розвитку, надаючи користувачам більше можливостей для зручних і безпечних фінансових операцій [2].

Список використаних джерел:

1. Блокчейн: що це за технологія та як вона змінить наше звичне життя. *Макснет*. URL: <https://maxnet.ua/blog/blokchejn-sho-ce-za-tehnologiya-ta-yak-vona-zminit-nashe-zvichne-zhittya/> (дата звернення: 28.10.2024).
2. Платіжні системи в Україні та їх майбутнє. *Тижневик «ЕХО»*. URL: <https://echo.in.ua/news/64339> (дата звернення: 29.10.2024).
3. Економічна правда. Що таке фінтех і як він впливає на ваше життя вже сьогодні? *Економічна правда*. URL: <https://www.epravda.com.ua/projects/fintech/2018/12/5/641431/> (дата звернення: 19.10.2024).
4. Кібербезпека як ключовий фінтех-тренд року: що варто знати про загрози та захист. *Fintech Insider*. URL: <https://fintechinsider.com.ua/kiberbezpeka-yak-klyuchovyj-finteh-trend-roku-shho-varto-znaty-pro-zagrozy-ta-zahyst/> (дата звернення: 21.10.2024).
5. Тенденції розвитку фінансових технологій під впливом пандемії та війни. *Економіка та суспільство*. URL: <https://economyandsociety.in.ua/>

index.php/journal/article/view/2176/2102 (дата звернення: 30.10.2024).

6. Що таке Фінтех і як працює? *Custom Software Development Company* | *Stfalcon.com*. URL: <https://stfalcon.com/uk/blog/post/what-is-fintech> (дата звернення: 22.10.2024).

*Лега Ольга Василівна,
к.е.н., доцент, професор кафедри обліку і оподаткування;
Прийдак Тетяна Борисівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку і оподаткування;
Яловега Людмила Василівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку і оподаткування
Полтавський державний аграрний університет*

РОЛЬ БУХГАЛТЕРА У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Бухгалтер відіграє ключову роль у забезпеченні фінансової стабільності підприємства, оптимізації податкових зобов'язань та підтримці прозорості зовнішньоекономічних операцій. Його компетенції дозволяють підприємству успішно вести бізнес на міжнародних ринках, мінімізуючи ризики та підвищуючи ефективність фінансового управління.

Роль бухгалтера в зовнішньо-економічній діяльності підприємства є надзвичайно важливою і багатогранною. Основні аспекти цієї ролі включають:

1. Фінансовий облік і звітність:

- облік зовнішньоекономічних операцій: ведення обліку всіх фінансових операцій, пов'язаних із експортом та імпортом товарів і послуг;
- підготовка звітності: формування фінансових звітів, що відображають результати зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

2. Податкові розрахунки:

- податкові зобов'язання: визначення податків, які підприємство повинно сплатити внаслідок зовнішньоекономічної діяльності, включаючи мита та акцизи.
- оптимізація податкових витрат: використання законних методів для зменшення податкового навантаження на підприємство.

3. Контроль за фінансовими потоками:

- управління валютними операціями: облік і контроль валютних надходжень і витрат, моніторинг ризиків, пов'язаних із коливаннями валютних курсів;
- касові операції: контроль за надходженнями та витратами готівки в результаті зовнішньоекономічних угод.

4. Співпраця з іншими підрозділами:

- взаємодія з юридичним відділом: сприяння у підготовці та перевірці контрактів, забезпечення відповідності фінансових аспектів угод юридичним вимогам.
- співпраця з маркетингом і продажами: надавання фінансової інформації для підтримки рішень щодо цінової політики та стратегій виходу на нові ринки.

5. Аналіз та звітність:

- фінансовий аналіз: оцінка фінансових результатів зовнішньоекономічної діяльності для виявлення можливостей для покращення;
- розробка бюджетів: складання бюджетів для зовнішньоекономічних

проектів та контроль їх виконання.

6. Контроль за дотриманням законодавства: забезпечення відповідності: контроль за дотриманням вимог податкового та валютного законодавства в процесі здійснення зовнішньоекономічної діяльності [1-4].

Тож, бухгалтер ЗЕД відповідає за фінансовий облік та контроль операцій, пов'язаних із зовнішньою торгівлею, імпортом і експортом. Його обов'язки охоплюють широкий спектр завдань - від ведення документації до аналізу фінансових даних.

Вимоги до кандидатів на цю посаду також є досить специфічними. Професійні знання, досвід роботи та особистісні якості відіграють ключову роль у забезпеченні ефективності роботи бухгалтера в умовах складних економічних реалій. Для дослідження основних обов'язків та вимог, що висуваються до кандидатів на посаду бухгалтера по ЗЕД, використано сайт <https://www.work.ua/en/jobs> та вимоги підприємств Сільпо, Український аграрний холдинг, Голуб В.О. ФОП, EY (Ernst & Young), Bex Auto, Mitridat Container Transport [4].

Узагальнене класифікаційне групування обов'язків бухгалтера у сфері зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) представлено у табл. 1:

Таблиця 1

Класифікаційні ознаки обов'язків бухгалтера ЗЕД*

Класифікаційні ознаки	Обов'язки
Документаційна діяльність	Збір пакета документів за дорученням головного бухгалтера.
	Комунікація з аудиторами щодо документів по операціях ЗЕД.
	Робота з документацією із трансферним ціноутворенням.
	Збір документів за переліком від підрозділів підприємства.
	Робота з архівом.
	Подання квартальної статистичної звітності
Облік і ведення фінансової документації:	Ведення бухгалтерського, управлінського та податкового обліку в автоматизованих програмах.
	Ведення обліку руху зерна (оприбуткування, переміщення, списання) та контроль залишків с/г продукції.
	Проведення банківських виписок по валютним рахункам, контроль відображення курсових різниць.
	Ведення бухгалтерського та податкового обліку.
	Рознесення банківських виписок.
Фінансові операції та аналіз	Аналіз операцій з нерезидентами.
	Проведення операцій по реалізації послуг клієнтам нерезидентам, включаючи виписку податкових накладних.
	Проведення операцій з імпорту послуг.
	Взаємодія з комерційним відділом щодо контролю термінів за валютними операціями.
Підготовка та контроль	Участь у підготовці до податкових перевірок.
	Контроль за дотриманням податкового законодавства.
	Проведення актів виконаних робіт (експедиторські послуги, послуги зернових складів).
Комунікація та взаємодія	Взаємодія з фінансовими установами та контролюючими органами.
	Взаємодія з комерційним відділом/контрагентами щодо бухгалтерських

Класифікаційні ознаки	Обов'язки
	документів.
	Відправлення адміністративних повідомлень у банк та отримання банківських гарантій.

**узагальнено на підставі [1-4].*

Обов'язки бухгалтера у сфері ЗЕД охоплюють різноманітні аспекти – від документального супроводження до фінансового аналізу та взаємодії з різними сторонами. Це підкреслює важливість спеціалізованих знань та навичок для ефективного виконання цих завдань.

У табл. 2 узагальнено класифікаційні ознаки та групування вимог до посади бухгалтера у сфері ЗЕД.

Таблиця 2

Класифікаційні ознаки вимог до посади бухгалтера ЗЕД*

Класифікаційні ознаки	Вимоги
Освіта	Вища освіта в галузі обліку, аудиту, фінансів або економіки.
	Досвід роботи на сільськогосподарському підприємстві (від 1 року).
	Досвід роботи на посаді бухгалтера ЗЕД (від 2 років).
Професійні навички	Відмінні знання бухгалтерського обліку та податкового законодавства.
	Знання валютного законодавства та оподаткування послуг.
	Досвід ведення зовнішньоекономічної діяльності (експорт/імпорт).
	Теоретичні та практичні знання розрахунку податку на прибуток.
Технічні навички	Досвід роботи з бухгалтерськими програмами
	Вміння працювати з великими масивами інформації та аналізувати дані.
	Знання порядку документообігу.
Комунікативні та організаційні якості	Розвинуті комунікативні та організаційні навички.
	Вміння працювати в команді та в режимі багатозадачності.
	Уважність до деталей та високий рівень відповідальності.
Мовні вимоги	Рівень англійської мови не нижче B1 для листування та роботи з SAP.
Особистісні якості	Відповідальність, чесність, бажання розвиватися та вдосконалювати свої навички.
	Уважність до деталей та організованість.

**узагальнено на підставі [1-4].*

Вимоги до кандидатів на посаду бухгалтера ЗЕД охоплюють широкий спектр освітніх, професійних, технічних і особистісних якостей. Кандидати повинні мати глибокі знання в бухгалтерському обліку, податковому законодавстві та валютному регулюванні, а також вміти працювати з різними програмами та великими обсягами інформації. Розвинуті комунікативні навички і відповідальність є ключовими для успішної роботи в цій сфері.

Список використаних джерел:

1. Бухгалтер - професія «Білих Комірців»: класика в сучасності URL: <https://ibuhgalter.net/articles/541> (дата звернення: 31.10.2024).
2. Must-have компетенції: сучасний бухгалтер та IT-технології URL:

<https://nachasi.com/creative/2018/04/23/suchasnyj-buhgalter-ta-it/> (дата звернення: 31.10.2024).

3. 9 ключових факторів професійного становлення бухгалтера
URL: <https://uteka.ua/ua/publication/news-14-delovye-novosti-36-9-klyuchevykh-faktorov-professionalnogo-stanovleniya-buhgaltera> (дата звернення: 31.10.2024).

4. URL: <https://www.work.ua/en/jobs/5673602/> (дата звернення: 31.10.2024).

*Лінчук Єгор Ігорович,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня;
Ткаченко Ірина Петрівна,
к.е.н., доцент кафедри фінансів та обліку
Дніпровський державний технічний університет*

РОЛЬ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ В НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ

На сьогоднішній день Штучний інтелект(ШІ) став невід’ємною частиною сучасних наукових досліджень, допомагаючи в обробці та аналізі великих обсягів даних, оптимізуючи процеси і пришвидшуючи інновації. Розвиток технологій ШІ пропонує нові можливості, проте вимагає розуміння ризиків і етичних обмежень. Важливо визначити, як саме ШІ здатен змінити традиційні методи дослідження, його позитивні сторони та потенційні виклики.

Штучний інтелект значно розширює можливості наукових досліджень, надаючи інструменти для автоматизації, аналізу, моделювання та прискорення відкриттів. Серед ключових переваг ШІ – широкі можливості використання в наукових дослідженнях [4], (рис.1).

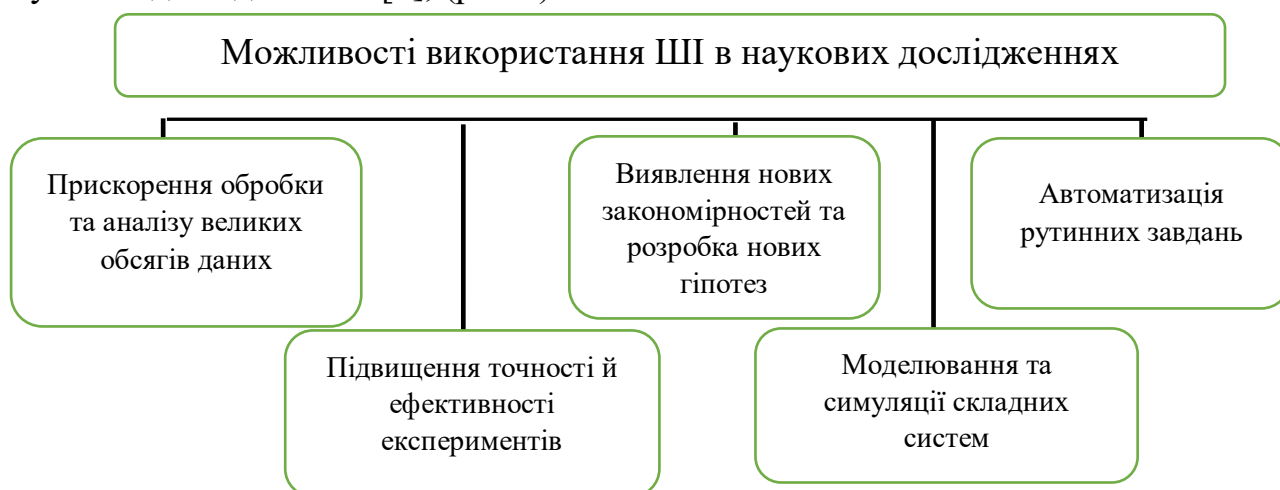


Рис. 1. Можливості використання ШІ в наукових дослідженнях

Штучний інтелект відіграє важливу роль у сучасній науці, сприяючи розширенню можливостей дослідників та відкриваючи нові горизонти у багатьох галузях (табл. 1).

Завдяки здатності обробляти великі обсяги даних та виконувати складні розрахунки, ШІ значно підвищує ефективність і точність досліджень, а також допомагає знаходити рішення для глобальних викликів [1, 2].

Штучний інтелект відкриває перед наукою нові перспективи, проте водночас ставить перед людством завдання використовувати його відповідально та збалансовано. ШІ дозволяє значно пришвидшити темпи наукових відкриттів, автоматизувати рутинні процеси, підвищити точність прогнозів та створювати нові міждисциплінарні підходи [3]. Це особливо важливо в сучасному світі, де глобальні виклики, такі як зміни клімату, пандемії та потреба в нових ліках, потребують ефективних наукових рішень і

Приклади використання ШІ у наукових галузях

Галузі	Можливості використання
Медицина	ШІ використовується для діагностики захворювань, прогнозування ефективності лікування, розробки ліків і персоналізованої медицини. Завдяки алгоритмам глибокого навчання можна швидко аналізувати зображення і результати медичних тестів
Кліматологія	ШІ дозволяє моделювати кліматичні зміни, передбачати природні катаклізми, допомагає в адаптації та пом'якшенні наслідків зміни клімату.
Фізика	ШІ допомагає у розробці моделей, які описують складні фізичні процеси, та у пошуку нових фізичних законів, зокрема в галузі квантової механіки та астрофізики.

Використання штучного інтелекту в наукових дослідженнях має як значний потенціал, так і низку етичних аспектів і ризиків. Методи ШІ можуть допускати помилки через обмеження навчальних даних або особливості моделювання, що може призводити до помилкових наукових висновків. Виникає також питання відповідальності та безпеки — потрібно уважно підходити до питань конфіденційності, де використання персональних даних може мати серйозні наслідки для приватного життя людини. Важливо також мінімізувати ризик упередженості у системах ШІ, оскільки неврахування цих аспектів може призвести до спотворених наукових результатів.

У результаті, поєднання інноваційної потужності ШІ з етичними принципами та регуляторними механізмами може значно покращити якість і ефективність наукових досліджень, одночасно зберігаючи соціальну відповідальність та моральні цінності. Це дозволить максимально реалізувати потенціал ШІ, забезпечивши при цьому безпечне, прозоре та етичне використання технологій, спрямоване на загальне благо і сталий розвиток науки.

Список використаних джерел:

1. Ковальчук, В. (2023). *Штучний інтелект у науці: перспективи та виклики*. <https://life.pravda.com.ua/columns/2023/08/04/255650/> (дата звернення: 13.11.2024).
2. УНІАН. (2022). *Як штучний інтелект змінює наукові дослідження та медицину*. <https://www.unian.ua/science/doslidniki-zrobili-pershe-vidkrittya-za-dopomogoyu-shtuchnogo-intelektu-12485133.html> (дата звернення: 13.11.2024).
3. Сущенко, М. (2023). *Штучний інтелект і майбутнє науки в Україні. Український тиждень*. http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILEA=&2_S21STR=fmo_2023_38_1_9 (дата звернення: 13.11.2024).
4. МОН України. (2021). *Розвиток штучного інтелекту: перспективи та виклики для наукових досліджень в Україні. Міністерство освіти і науки України*. <https://mon.gov.ua/news/mon-i-mintsyfra-rozrobyly-proiekt-rekomendatsii-iz-vykorystannia-shi-v-shkolakh> (дата звернення: 13.11.2024).

*Лісняк Галина Григорівна,
аспірантка кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Державний біотехнологічний університет*

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ОСНОВНИМИ ФАКТОРАМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Забезпечення економічної безпеки аграрних підприємств передбачає розробку і впровадження комплексної системи управління основними факторами ризику. Управління економічною безпекою має на меті створення стійкої та конкурентоспроможної бізнес-моделі, здатної протистояти зовнішнім загрозам і мінімізувати негативний вплив внутрішніх факторів. Цей процес вимагає системного підходу, який включає фінансове планування, управління ризиками, технологічну модернізацію та ефективну кадрову політику.

Фінансова стратегія є основою для економічної безпеки аграрного підприємства. Вона включає аналіз фінансових ризиків, управління ліквідністю та зменшення боргового навантаження. Впровадження стабільного фінансового планування дозволяє підприємству підтримувати ліквідність, а також мати резерви для непередбачуваних ситуацій. Фінансова стратегія включає в себе: фінансове планування (планування бюджету та контроль за витратами для забезпечення стійкості бізнесу), диверсифікація джерел фінансування (залучення капіталу з різних джерел, таких як державні субсидії, інвестори, кредити, що допомагає знижувати фінансові ризики) та створення резервів (формування резервних фондів для протидії фінансовим труднощам і реагування на сезонні коливання в аграрному секторі) [1, с. 299-302].

Система управління ризиками спрямована на ідентифікацію, оцінку і розробку заходів для зниження негативних впливів ризикових факторів. У сільському господарстві управління ризиками відіграє важливу роль, оскільки цей сектор напряму залежить від погодних умов, кон'юнктури ринку та інших зовнішніх факторів. До важливих аспектів управління ризиками належать: страхування (наприклад, страхування врожаю від погодних умов), аналіз і моніторинг загроз, що дозволяє оперативно вживати заходів для їх мінімізації та диверсифікація виробництва, що дозволяє знизити залежність від одного виду діяльності або ринку [2, с. 93-95].

Технологічний розвиток аграрного бізнесу дозволяє підвищити його продуктивність і зменшити витрати на виробництво, що позитивно впливає на економічну безпеку. Інновації включають впровадження сучасного обладнання, автоматизацію процесів і використання інформаційних технологій для управління ресурсами.

Кадрова політика також безпосередньо впливає на ефективність роботи аграрного підприємства. Висококваліфіковані кадри здатні забезпечити високу продуктивність та якість роботи, а також впроваджувати нові технології. Система управління персоналом повинна передбачати: навчання і розвиток персоналу, мотиваційні програми (наприклад, бонуси за продуктивність або

матеріальна підтримка під час сезонних навантажень), а також створення системи управління знаннями (впровадження платформи для обміну знаннями і досвідом, що сприяє підвищенню загального рівня компетентності персоналу).

Диверсифікація діяльності підприємства в умовах нестабільного економічного середовища сприяє збільшенню гнучкості підприємства та його здатності адаптуватися до нових умов. Основні підходи до диверсифікації включають: розширення асортименту продукції (введення нових продуктів або переробка сільськогосподарської продукції, що дозволяє підвищити дохідність), вихід на нові ринки збуту, що знижує залежність від одного регіону або клієнта), розвиток непрофільних видів діяльності (створення додаткових напрямів бізнесу, наприклад, надання послуг зі зберігання або переробки продукції для інших підприємств) [3, с. 186].

Крім того, сьогодні управління екологічними ризиками стає важливим аспектом економічної безпеки. Стійкі екологічні практики знижують ризик регуляторних обмежень і зменшують витрати на відновлення ресурсів. Даний напрямок включає в себе впровадження екологічно чистих технологій (використання методів землеробства, які зменшують негативний вплив на довкілля, запровадження систем переробки відходів), захист природних ресурсів та дотримання екологічних стандартів (адаптація до міжнародних стандартів, що може полегшити вихід на зовнішні ринки і знизити ризики штрафів та санкцій).

Отже, формування системи управління основними факторами економічної безпеки аграрних підприємств є багатовимірним процесом, який вимагає інтегрованого підходу та врахування багатьох аспектів. Комплексна система управління, яка охоплює фінансову стратегію, управління ризиками, технологічний розвиток, ефективну кадрову політику, диверсифікацію діяльності та екологічну відповідальність, сприятиме підвищенню економічної стійкості підприємства та його конкурентоспроможності.

Список використаних джерел:

1. Бабко Н.М., Микитась А.В., Науменко І.В. Механізм формування ідеї для стратегічного маркетингу суб'єктів агробізнесу. *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства «Економічні науки»*. №206. 2019. С. 298-305.
2. Микитась А.В. Типологія механізмів дотримання економічної безпеки підприємств агропродовольчої сфери. *Актуальні проблеми інноваційної економіки*. 2019. № 1. С. 91-96.
3. Умех Ченечерем Фавур, Микитась А.В. Система управління економічною безпекою аграрних підприємств. *Матеріали МНПК «Інноваційні розробки в аграрній сфері»*. ХНТУСГ. 2019. С. 186.

*Луценко Катерина Геннадіївна,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня;
Ткаченко Ірина Петрівна,
к.е.н., доцент кафедри фінансів та обліку
Дніпровський державний технічний університет*

ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА ПОВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ УКРАЇНИ

Повномасштабна війна в Україні, яка розпочалася в лютому 2022 року, спричинила масштабні руйнування інфраструктури, що вимагає відновлення для забезпечення функціонування економіки. Конфлікт негативно вплинув на різні сфери життєдіяльності країни, тому після закінчення війни нашій країні буде необхідно відновлення інфраструктури, економіки, екології, енергетики, зруйнованих будинків, зокрема транспорту та водопостачання.

Відновлення України після війни вимагатиме значних економічних, людських ресурсів. Фінансові втрати складають десятки мільярдів доларів. Станом на січень 2024 року прямі збитки оцінюються в 155,0 млрд. доларів. Це включає шкоду від підриву Каховської ГЕС, яка стала екоцидом міжнародного масштабу [1].

Післявоєнна відбудова України відкриває можливості для залучення екологічних інвестицій, спрямованих на відновлення та модернізацію інфраструктури з урахуванням принципів сталого розвитку та зниження негативного впливу на довкілля. Основною умовою для цього є забезпечення надійної безпеки, що виключить можливість відновлення бойових дій.

Вважаємо, що відновлення економіки повинно враховувати екологічні аспекти, оскільки використання шкідливих технологій чи відновлення застарілих підприємств може погіршити ситуацію з навколишнім середовищем. Важливо спрямовувати відбудову на сталий розвиток, збереження природного середовища та ефективне використання ресурсів. Держава повинна створювати привабливі умови для інвесторів через фінансові стимули та стабільне законодавче середовище, що знижує ризики та забезпечує стабільність для довгострокових вкладень.

Інвестування в зелені технології та екологічно чисті виробництва не лише підтримує природу, а й привертає міжнародних інвесторів, які підтримують екологічно сталий розвиток. Тому важливо знайти баланс між інноваціями, екологією та економічною вигодою для досягнення довгострокового відновлення країни. Залучення таких інвесторів дозволить Україні не лише відновити економіку, а й реалізувати стійкі та екологічно безпечні проєкти, що сприятимуть довгостроковому розвитку та покращенню якості життя громадян.

Для досягнення максимальних результатів необхідно активно залучати міжнародних партнерів і інвесторів. Лише завдяки спільним зусиллям можна досягти стійкого відновлення та створити умови для подальшого економічного зростання. Основними інвесторами можуть стати міжнародні фінансові установи, Європейський Союз, приватні інвестори та зелені фонди, а також

організації, що спеціалізуються на зелених інвестиціях. Однак така допомога накладатиме зобов'язання щодо прозорості та ефективного управління коштами, що сприятиме покращенню управлінських процесів і боротьбі з корупцією [2, 3].

Список використаних джерел:

1. Загальна сума збитків, завдана інфраструктурі України, зросла до майже \$155 млрд — оцінка KSE Institute станом на січень 2024 року. URL:<https://kse.ua/ua/about-the-school/news/zagalna-suma-zbitkiv-zavdana-infrastrukturi-ukrayini-zroslo-do-mayzhe-155-mlrd-otsinka-kse-institute-stanom-na-sichen-2024-roku/> (дата звернення: 13.11.2024)
2. Тетяна Богдан. Відбудова економіки: напрямки, важелі, інститути. URL:<https://www.epravda.com.ua/columns/2022/04/25/686208/> (дата звернення: 13.11.2024)
3. Інвестиції в Україну та відновлення економіки /| Міністерство економіки України. URL: <https://me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=62bfd716-8665-4a4c-9e2d-6325ba53b3c8&title=InvestitsiiVUkrainuTaVidnovlenniaEkonomiki> (дата звернення: 13.11.2024)

ФІНАНСОВІ РИЗИКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА ШЛЯХИ ЇХ МІНІМІЗАЦІЇ

Економічні реформи, що проводяться в Україні, роблять особливо актуальними питання управління фінансовими ризиками в аграрному секторі. За ринкових умов ризик стає природною складовою виробничого процесу, його необхідно враховувати під час планування. Будь-яка економічна структура, зокрема аграрне виробництво, є ймовірнісною системою, яка піддається різним ризикам [1].

Через природно-кліматичні умови велика частина території України розташована в зоні ризикованого сільського господарства, що, в умовах воєнних дій, створює додаткові загрози для агропромислового комплексу. Щороку галузь зазнає значних втрат через руйнування інфраструктури, міграцію населення, а також природні катастрофи, що гальмують розвиток та потребують уваги до питань управління ризиками.

Сільське господарство завжди належить до високоризикових сфер, що пов'язано з такими факторами, як погодні небезпеки, цінові коливання, зміни в грошово-кредитній та економічній політиці, вплив бойових дій, а також екологічні та міграційні загрози [2].

Основними джерелами ризику є небажані зміни у виробничих факторах. У сільському господарстві це зниження якості насіння, добрив, кормів, а також недостатній рівень забезпечення паливом, невчасне постачання матеріалів, що необхідні для роботи в польових умовах. Іншим джерелом ризику є ситуація на ринку реалізації продукції. Це включає негативні зміни у співвідношенні попиту і пропозиції, зниження рентабельності через посилення конкуренції, підвищення тарифів на транспортування та зберігання продукції [3].

Не менш вагоме джерело ризиків пов'язане з фінансовою сферою: інфляція, валютні коливання, зростання процентних ставок, що впливає на доступ до кредитів та інвестицій в аграрну сферу.

Зміни в податковому навантаженні, регулювання експорту й імпорту, впровадження нових економічних санкцій або, навпаки, послаблення регуляцій можуть суттєво впливати на аграрний сектор, особливо в умовах війни, коли важливим є забезпечення продовольчої безпеки.

Окрім цього, є і специфічні причини ризиків:

- біологічна природа сільськогосподарської продукції зумовлює високий рівень залежності від природних умов та сезонності. Недотримання строків сівби чи збирання, неправильне зберігання продукції, хвороби рослин та тварин
- все це сприяє збільшенню ризиків втрати продукції і прибутків;
- територіальна протяжність агровиробництва, особливо в рослинництві та тваринництві, ускладнює технологічний контроль і створює додаткові

ризиками через неповноту і своєчасність обробки;

- погодні умови також відіграють значну роль. Непередбачувані погодні явища, як-от бурі, град, зменшення сніжного покриву чи затяжні посухи, негативно впливають на врожайність, а отже, і на прибутковість господарств.

В умовах війни, зростання невизначеності та складнощі з експортом агропродукції ще більше ускладнюють роботу аграрного сектору. Це вимагає посиленого підходу до контролю цих ризиків з огляду нових викликів.

Основними шляхами мінімізації ризиків у сільському господарстві України сьогодні є:

1. Розширення програм страхування, що передбачають субсидування частини страхових премій для агровиробників, може значно знизити фінансові втрати від погодних, економічних та військових ризиків.

2. Використання сучасних технологій, зокрема супутникового моніторингу, дронів для оцінки стану посівів і ґрунту, датчиків для оптимізації використання ресурсів, знижує втрати, дозволяє швидко адаптуватися до змін і зменшує залежність від погодних умов.

3. Вирощування різноманітних культур, що мають різні цикли дозрівання та потреби, знижує загальну вразливість підприємств.

4. Надання пільгових кредитів на закупівлю насіння, добрив, техніки та інших ресурсів може допомогти аграріям покривати витрати і підтримувати виробництво в умовах воєнного часу, незважаючи на зростання цін.

5. Співпраця з міжнародними організаціями для отримання грантів, технічної допомоги та підвищення експортного потенціалу забезпечить стійкість аграрної галузі, особливо за умов обмежених можливостей експорту через бойові дії.

Ці кроки сприятимуть зниженню ризиків у аграрній сфері, забезпечуючи більшу стабільність і розвиток, навіть в умовах поточних викликів, спричинених війною та економічною нестабільністю.

Список використаних джерел:

1. Савченко М.В., Солоненко Ю.В. Управління ризиками на підприємствах сімейного бізнесу. *Економіка і організація управління*. 2019. № 2 (34). С. 28–36.

2. Марусяк Н. Л., Бак Н. А. Фінансова безпека підприємства та загрози її втрати в сучасному економічному середовищі. *Економіка та держава*. 2022. № 2. С. 109–113.

3. Олійник А.С., Мартинюк М.П., Нечипоренко К.В. Управління інноваційним потенціалом землекористування аграрних підприємств у контексті сучасних безпекових викликів. *Український журнал прикладної економіки та техніки*. 2023. № 4. С. 359–365.

*Мазур Наталія Олексіївна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри трудових ресурсів і підприємництва,
Національний університет водного
господарства та природокористування*

ОЦІНКА СУСПІЛЬСТВОМ РІВНЯ ЗАДОВОЛЕННЯ ПОТРЕБ ВПО У КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ*

* Тези доповіді підготовлено у межах проєкту «Забезпечення соціального захисту учасників АТО/ООС та суспільної інтеграції внутрішньо переміщених осіб в умовах посилення загроз соціальній безпеці» (реєстраційний номер 2021.01/0343), який переміг у конкурсі Національного фонду досліджень України «Наука для безпеки і сталого розвитку України».

Для економічної безпеки України за період повномасштабного російського воєнного вторгнення виникла значна кількість нових викликів і загроз, зумовлена масовими вимушеними переміщеннями населення та знищенням, пошкодженням або ж релокацією значної кількості підприємств різних видів діяльності та форм власності. За даними Міжнародної організації з міграції фактична чисельність внутрішньо переміщених осіб (ВПО) в Україні складає 3 669 тис. осіб. Приблизно 82% ВПО прожили поза звичним місцем проживання понад рік: у середньому 750 днів. Більшість з них (69%) висловили намір залишатися у поточному місці перебування довше ніж упродовж наступних трьох місяців, тоді як 14% обмірковують можливість повернутися до свого місця походження. Серед тих, хто обмірковує можливість повернення, більшість (63%) повідомили, що готові на це тільки після закінчення війни [1]. За таких обставин одним із важливих напрямів посилення національної безпеки загалом і економічної безпеки зокрема є належний рівень інтеграції ВПО до умов життя в приймаючих громадах та розуміння суспільством проблем і потреб переселенців.

Командою проєкту «Забезпечення соціального захисту учасників АТО/ООС та суспільної інтеграції внутрішньо переміщених осіб в умовах посилення загроз соціальній безпеці в Україні» (далі – Проєкт) серед інших напрямів соціологічного моніторингу було передбачено дослідження особливостей сприйняття місцевим населенням потреб і проблем ВПО. Визначені для опитування респондентів основні групи потреб ВПО тісно пов'язані з такими основними складовими економічної безпеки держави, як соціальна, продовольча, макроекономічна та демографічна безпека (табл. 1).

Впродовж 24 червня – 23 липня 2024 року опитано 858 жителів громад віком 18 років та старших в усіх областях України, крім тимчасово окупованих територій Криму, Донецької, Луганської, Запорізької, Херсонської областей. Майже третина (31,4%) населення, яке взяло участь в опитуванні, оцінює загальний рівень задоволення потреб ВПО як середній. 16,3% респондентів вважають, що потреби вимушених переселенців взагалі не задоволені, 23,9% – задоволені слабо. Лише 15,1% опитаних висловили думку про належний рівень задоволення потреб ВПО. А 13,3% вважають, що потреби ВПО в Україні задоволені повністю. Найбільш гострою на сьогодні суспільство вважає

проблеми щодо забезпечення переселенців житлом – майже половина опитаних (48,1%) стверджують, дана потреба не задоволена або задовольняється дуже слабо. 31,4% респондентів вважають, що потреби ВПО у забезпеченні житлом на сьогодні в Україні задоволені на середньому рівні. Відносно слабо задоволеними респонденти вважають такі взаємопов’язані потреби, як працевлаштування й трудова самореалізація та підтримка бізнесу ВПО.

Таблиця 1

Взаємозв’язок основних груп потреб ВПО зі складовими економічної безпеки

Основні групи потреб ВПО		Основні складові економічної безпеки		
Забезпечення житлом	→	Соціальна безпека	→	Демографічна безпека
Гуманітарне забезпечення (кошти від благодійників, одяг, взуття, теплі речі, продукти харчування)	→	Соціальна безпека. Продовольча безпека	→	
Працевлаштування й самореалізація в роботі	→	Макроекономічна безпека. Соціальна безпека	→	
Підтримка бізнесу (релокація та розвиток бізнесу на новому місці, започаткування нового бізнесу)	→	Макроекономічна безпека	→	
Соціальна підтримка (відновлення або призначення пенсій, пільг, соціальних виплат; доступність соціальних послуг; соціальна допомога з боку соціальних працівників; сторонній догляд)	→	Соціальна безпека	→	
Медична допомога, лікування та реабілітація (фізична та соціально-психологічна)	→	Соціальна безпека	→	
Освіта, перекваліфікація, професійний розвиток	→	Соціальна безпека	→	
Правова та інформаційно-консультаційна допомога (відновлення втрачених документів, оформлення статусу ВПО)	→	Соціальна безпека	→	
Доброзичливе ставлення місцевого населення	→	Соціальна безпека	→	

Джерело: складено автором на основі [2].

Приблизно однаково населення оцінює поточний рівень задоволення таких потреб ВПО, як освіта, перекваліфікація, професійний розвиток; медична допомога, лікування та фізична і соціально-психологічна реабілітація; соціальна підтримка – 38,3-41,6% респондентів вважають його вище середнього. Найбільш задоволеними, на думку суспільства, є потреби ВПО в доброзичливому ставленні місцевого населення – у 60,2% відповідей задоволення цих потреб оцінено як на належному рівні або повністю. Водночас, за жодною групою потреб не отримано хоча б третини суджень експертів з оцінкою «потреби повністю задоволені».

Подальшими етапами дослідження визначено моніторинг готовності жителів місцевих громад сприяти вирішенню проблем та задоволенню потреб ВПО, а також особливостей інтеграції ВПО до приймаючих громад.

Список використаних джерел:

1. Звіт про внутрішнє переміщення населення в Україні. Опитування загального населення. Раунд 17. Серпень 2024 року. MOM. URL: <https://dtm.iom.int/reports/ukraina-zvit-pro-vnutrishne-peremischennya-naselennya-v-ukraini-opituvannya-zagalnogo>.

2. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України : Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29 жовтня 2013 р. № 1277. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1277731-13#n9>

*Малиш Вікторія Олександрівна,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня;
Бражник Людмила Василівна,
к.е.н., доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Полтавський державний аграрний університет*

ВПЛИВ КРИПТОВАЛЮТИ НА ФІНАНСОВИЙ СЕКТОР УКРАЇНИ

У сучасному світі розвиток технологій і глобалізація економічних процесів сприяли виникненню нових фінансових інструментів, серед яких криптовалюта займає одне з найпомітніших місць. Криптовалюти, як новий клас цифрових активів, за останні кілька років стали не тільки об'єктами інвестицій, але й інструментами для проведення міжнародних фінансових операцій, а також потенційними засобами платежу.

З появою криптовалют світ фінансів вступив у нову еру. Ці цифрові валюти перевернули уявлення про традиційні гроші та фінансову систему. На відміну від централізованих валют, що випускаються державою, крипто валюти є децентралізованими і існують лише в цифровому форматі.

Феномен криптовалют викликає гарячі дискусії та науковий інтерес. Прихильники вірять в їх здатність перетворити фінансову систему, зробивши її простішою, доступною та незалежною. Однак критики вказують на небезпеки, пов'язані з відсутністю чітких правил, високою волатильністю та ризиком використання криптовалют у злочинній діяльності. Незважаючи на протилежні погляди, криптовалюти стали невід'ємною частиною фінансового світу, що потребує глибокого аналізу.

Криптовалютні транзакції обробляються набагато швидше, ніж традиційні банківські перекази. Це знижує витрати та підвищує ефективність платіжних операцій. Крім того, криптовалюти відкривають нові можливості для фінансової доступності, надаючи можливість здійснювати швидкі та недорогі перекази коштів як всередині України, так і за кордон.

Криптовалюти також сприяють розвитку електронної комерції, забезпечуючи безпеку та конфіденційність платежів.

Сучасна економіка все більше відчуває вплив криптовалют, і їх значення для української економіки зростає. Основне питання полягає в тому, як крипто валюти впливають на фінансову стабільність, інвестиційний клімат, регулювання та інші важливі економічні аспекти України. Для науковців та практиків у сфері економіки важливо розуміти цей вплив, щоб розробляти ефективні стратегії та регуляторні політики.

Україна є однією з країн, де криптовалюти набувають все більшого поширення серед населення та бізнесу. При цьому, існуюча нормативно-правова база та інфраструктура вимагають вдосконалення для ефективного регулювання криптовалютного ринку, забезпечення безпеки та захисту прав інвесторів і користувачів.

Розглянемо основні аспекти впливу криптовалют на економіку України. Перш за все, криптовалюти можуть впливати на фінансову стабільність. Через те, що курс криптовалют коливається, то існує ризик для фінансової системи. Наприклад, різке падіння цін на криптовалюти може призвести до значних втрат для інвесторів та створити загрози для банків і фінансових установ.

Другий аспект – це вплив на інвестиційний клімат. Криптовалюти можуть приваблювати як внутрішніх, так і міжнародних інвесторів, відкриваючи нові джерела фінансування для стартапів та інноваційних проектів. Водночас існує ризик, що криптовалюти можуть використовуватися для незаконних операцій, таких як відмивання грошей чи фінансування тероризму. Тому регулятори мають ретельно враховувати ці ризики і створювати політики, що забезпечать прозорість і безпеку для інвесторів.

Третій аспект стосується регулювання. Україна, як і багато інших країн, розробляє правові рамки для криптовалют. Правильне регулювання може сприяти створенню легальних і стабільних крипто валют ринків, а також захисту інвесторів. Водночас занадто жорсткі регуляторні обмеження можуть гальмувати інновації та розвиток галузі. Тому важливо знайти баланс між захистом ринку та стимулюванням інновацій [2].

Оподаткування криптовалют є важливою частиною ефективного регулювання цього ринку. Дослідження показують, що встановлення чітких правил оподаткування може створити рівновагу між потребами держави та інтересами підприємства, а також зменшити ризики податкових махінацій.

Криптовалюти відкривають нові можливості для інвесторів в Україні. Зростаюча популярність платформ дозволяє українцям отримувати доступ до нових фінансових інструментів, таких як кредитування та ліквідність без посередників. Це може стати особливо актуальним у контексті нестабільності традиційної банківської системи.

Крім того, українські стартапи активно розробляють рішення на основі блокчейн-технологій, що може сприяти розвитку інноваційних бізнес-моделей і залучення іноземних інвестицій.

Незважаючи на потенціал криптовалют також несуть ризики. Висока волатильність цін на цифрові активи може призвести до значних фінансових втрат для інвесторів. Крім того, відсутність регуляції може сприяти появі шахрайських схем.

Також існує ризик використання криптовалют для незаконних операцій, таких як відмивання грошей та фінансування тероризму. Це підкреслює необхідність створення ефективної системи контролю та моніторингу транзакцій.

Україна активно працює над інтеграцією до глобальної криптоекосистеми, адаптуючи світові тенденції до своїх національних особливостей. Планується впровадження привал ЄС про ринки криптоактивів (MiCA), які спрямовані на створення єдиних стандартів для криптоіндустрії в країнах-членах ЄС. Ці правила покликані сприяти зростанню стартапів і надати криптоіндустрії надійний правовий фундамент. Національна комісія з цінних

паперів та фондового ринку активно працює над інтеграцією цих положень до українського законодавства, з метою легалізації криптовалют в Україні [1].

Отже, вплив криптовалюти на фінансовий сектор України є багатограним і суперечливим. Вони відкривають нові горизонти для кредитування та інвестування. Однак, важливо не забувати про ризики, пов'язані з цими інноваціями. Фінансові установи, регуляторні органи та самі користувачі повинні бути готові адаптуватися до змін та використовувати ці технології відповідально, щоб забезпечити стійкий та інноваційний розвиток фінансового сектора.

Список використаних джерел:

1. Дзямка М. А., Плиса В. Й. Криптовалюти у фінансовій системі України: виклики та можливості. *Економіка та суспільство*. 2024. Вип. 65. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-65-31> (дата звернення: 05.11.2024).
2. Таран О. Регулювання криптовалют в Україні: вплив на економіку та перспективи. *Вчені записки Університету «КРОК»*. 2024. №3 (75). С. 150-155. URL: <https://doi.org/10.31732/2663-2209-2024-75-150-155> (дата звернення: 05.11.2024).

*Малиш Вікторія Олександрівна,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня;
науковий керівник – Бражник Людмила Василівна,
к.е.н., доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Полтавський державний аграрний університет*

ВПРОВАДЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У БАНКІВСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Інформаційні технології стали невід'ємною частиною сучасного банківського сектору. Їх розвиток кардинально змінив підходи до надання банківських послуг та взаємодії з клієнтами. Сучасні технології не лише змінюють способи обслуговування клієнтів, але й трансформують внутрішні процеси банків, підвищуючи їхню продуктивність і безпеку.

Основними перевагами цифрової трансформації для банків є 1) збільшення ефективності та скорочення витрат 2) покращення користувацького досвіду: зручні онлайн-сервіси, персоналізація пропозицій; 3) зростання конкурентоспроможності: використання інноваційних технологій дозволяє банкам виділятися на фоні конкурентів; 4) залучення нових клієнтів; 5) створення нових моделей доходу: розширення надання фінансових послуг за допомогою нових технологій.

Інформаційні системи, що використовуються банками, пройшли довгий шлях від простих систем управління базами даних (Clipper, dBase, FoxPro) до сучасних клієнт-серверних рішень на основі промислових СУБД (Oracle, Informix, Sybase, MS SQL Server) [1].

Конкуренція на банківському ринку посилюється завдяки швидкому розвитку технологій. У 2022 році банки зосередилися на таких інноваціях як відкриття цифрового рахунку, p2p-платежі, чат-боти, машинне навчання та системи видачі цифрових кредитів [3].

Інтерес до відкриття цифрових рахунків постійно зростає. Банки активно розвивають дані можливості, оскільки розуміють їхню цінність для залучення та утримання клієнтів. Банки, щоб залишатися конкурентоспроможними, мають розробляти власні рішення або співпрацювати з FinTech-компаніями, щоб забезпечити клієнтам швидкий та зручний досвід відкриття рахунків онлайн [3].

P2P: системи типу Venmo, PayPal та Cash App набирають все більшої популярності за рахунок швидкого та простого переводу грошей між особами. Їхньою перевагою є доступність, простота та інтеграція з мобільними пристроями. Банки, які інтегрують такі функції в свої мобільні додатки, можуть залучити нових клієнтів та підвищити лояльність існуючих [3].

Чат-боти, що використовують штучний інтелект, надають клієнтам миттєву допомогу та інформацію в онлайн-режимі. Ці віртуальні помічники здатні обробляти величезний обсяг запитів, що дозволяє банкам економити на персоналі та забезпечувати круглодобове обслуговування. Ефективність чат-ботів призводить до заощадження час, підвищення якості обслуговування та

збільшення кількості задоволених клієнтів.

Машинне навчання допомагає виявляти шахрайські дії, персоналізувати пропозиції для клієнтів та оптимізувати внутрішні процеси банків. Ця технологія дозволяє банкам перетворювати величезні обсяги даних, що вони генерують на цінну інформацію.

Цифрова система надання кредитів дозволяє повністю автоматизувати процес видачі кредитів від подачі заявки до її та виплати коштів. Така система підвищує швидкість, зручність та ефективність кредитування, роблячи його доступнішим для клієнтів.

Інформаційні технології перетворюють банківську сферу, змінюючи традиційний спосіб взаємодії клієнтів з банками. Великі банки конкуруючи з компаніями з сфери Big Tech та FinTech активно інтегрують інформаційно-технологічні інновації у свої стратегії. Партнерство з FinTech-компаніями стає все більш поширеним явищем.

Хоча цифрові технології відкривають широкі можливості для банківської сфери, важливо не забувати про потенційні загрози та виклики. До основних недоліків варто віднести зростання кіберзлочинності, значні витрати на технології, втрата довіри клієнтів, конкуренція з боку FinTech-компаній, регуляторні обмеження, зміна потреб клієнтів [2].

Цифрова трансформація банківської сфери є необхідністю для успіху в сучасному світі. Банки, які активно впроваджують ІТ-рішення, зможуть збільшити ефективність, покращити обслуговування клієнтів та створити нові можливості для зростання. Важливо звертати увагу на безпеку даних, захист конфіденційності та відповідальне регулювання нових технологій.

Список використаних джерел;

1. Баранюк М.Р., Грабарєв А.В. Розвиток інформаційних систем і технологій в банках. *Наукові інновації та передові технології*. 2024. № 2(30). С. 773-782 URL: [https://doi.org/10.52058/2786-5274-2024-2\(30\)-773-782](https://doi.org/10.52058/2786-5274-2024-2(30)-773-782) (дата звернення: 04.11.2024).
2. Бурцев Я.І. Розвиток фінансових технологій та сучасні тренди в банківській сфері. *Економіка, управління та адміністрування*. 2024. № 2 (108). С. 152-159. URL: [https://doi.org/10.26642/jen-2024-2\(108\)-152-159](https://doi.org/10.26642/jen-2024-2(108)-152-159) (дата звернення: 05.11.2024).
3. Кретов Д. (2023). Адаптація досвіду цифровізації зарубіжних банків у банківській системі України. Науковий збірник «InterConf», 6-8 берез. 2023. № 145, С. 54–57. URL: <https://archive.interconf.center/index.php/conference-proceeding/article/view/2577> (дата звернення: 05.11.2024).

*Малиш Вікторія Олександрівна,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня;
Тютюнник Юрій Михайлович,
к.е.н., доцент, професор кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Полтавський державний аграрний університет*

АНАЛІЗ СТРУКТУРИ АКТИВІВ БАНКУ (НА ПРИКЛАДІ АТ «ПУМБ»)

Активи – це цінні ресурси, якими володіє банк. Вони є результатом попередньої діяльності банку і очікується, що їхнє використання принесе прибуток у майбутньому. Іншими словами, це економічні ресурси, які банк може використано для отримання доходу [1]. Основними компонентами активів банку є: кредитний портфель, що включає як корпоративні, так і роздрібні кредити; фінансові інструменти: інвестиції у державні облігації та інші високоліквідні активи; депозитна база, яка переважно складається з коштів клієнтів, зокрема депозитів фізичних осіб та корпоративних клієнтів.

На структуру активів банківських установ впливають як внутрішні, так і зовнішні фактори, але саме війна стала ключовим чинником, що зумовив значні зміни у 2022-2023 рр.

До внутрішніх факторів варто віднести: стратегія банку; політика кредитування: банки стали більш обережним у наданні кредитів, посилюючи вимоги до кредитоспроможності та знижуючи ризики; інвестиційна політика: банки активно диверсифікують свій інвестиційний портфель, шукаючи більш стабільні та прибуткові інвестиційні можливості; ризиковий портфель: банки збільшили свою обережність щодо управління ризиками, зокрема, зменшивши частку кредитів у структурі активів.

До зовнішніх факторів відносяться: стан економіки України; політика НБУ; вплив війни: безпосередні наслідки війни, такі як руйнування інфраструктури, зменшення економічної активності та невизначеність майбутнього, призводять до значних змін в економіці та формують нові ризики для банківської системи.

Для проведення аналізу використано дані Звіту про фінансовий стан АТ «ПУМБ» за 2022-2023 рр., що дозволило простежити зміни у структурі активів банку (табл. 1).

Як видно з табл. 1, загальна сума активів АТ «ПУМБ» за період 2022-2023 рр. зросла на 41360626 тис. грн, або на 36,9 %. Таке збільшення відбулося, передусім, за рахунок зростання інвестицій на 45568754 тис. грн, або у 4,6 раза. Це свідчить про активну інвестиційну діяльність банків у цей період, що може бути пов'язано з пошуком нових джерел доходів та прагненням диверсифікувати ризики. Проте варто зазначити, що одночасно спостерігається зменшення грошових коштів та їх еквівалентів на 12707917 тис. грн, або на 27,4 %. Це може вказувати на зменшення ліквідності банку, що може бути пов'язано з підвищенням попиту на кредити та інвестиції.

Таблиця 1

Структура та динаміка активів АТ «ПУМБ» за 2022–2023 рр.

Вид активів	2022 р.		2023 р.		Зміни (+,-)		
	сума, тис. грн	у % до підсумку	сума, тис. грн	у % до підсумку	суми, тис. грн	частки, в. п.	у %
Грошові кошти та їх еквіваленти	46455869	41,5	33747952	22,0	-12707917	-19,5	-27,4
Кредити та аванси банкам	3490916	3,2	4213505	2,7	+722589	-0,5	+20,7
Кредити та аванси клієнтам	43770237	39,1	52058047	34,0	+8287810	-5,1	+18,9
Інвестиції	12586771	11,2	58155525	37,9	+45568754	+26,7	у 4,6 р. б.
Похідні фінансові активи	-	-	8510	0,0	+8510	+0,0	×
Поточні податкові активи	32962	0,0	-	-	-32962	-0,0	-100,0
Інвестиційна нерухомість	59168	0,1	59168	0,0	-	-0,1	-
Відстрочені податкові активи	203325	0,2	-	-	-203325	-0,2	-100,0
Основні засоби	1710376	1,5	1652243	1,1	-58133	-0,4	-3,4
Нематеріальні активи, за винятком гудвілу	654811	0,6	320312	0,2	-334499	-0,4	-51,1
Інші фінансові активи	2419697	2,2	2611752	1,7	+192055	-0,5	+7,9
Інші нефінансові активи	330806	0,3	273802	0,2	-57004	-0,1	-17,2
Активи з права користування	259282	0,2	234030	0,2	-25252	-	-9,7
Усього активів	111974220	100,0	153334846	100,0	+41360626	-	+36,9

Зменшення частки інших активів, таких як основні засоби (на 0,4 в. п.) та нематеріальні активи (на 0,4 в. п.) може свідчити про оптимізацію витрат банку.

Збільшення обсягів кредитування клієнтам у 2023 р. порівняно з 2022 р. на 8287810 тис. грн свідчить про активізацію економічної діяльності та зростання попиту на банківські послуги. Незважаючи на загальне падіння ринку, кредитний портфель АТ «ПУМБ» у корпоративному сегменті продемонстрував зростання на 25 %. Окрім того, банк досяг вражаючих темпів зростання (на 32 %) у сегменті малого та середнього бізнесу. Важливо відзначити, що висока якість кредитного портфеля по всіх сегментах значно перевищила очікування. Такі результати є свідченням ефективної стратегії банку, спрямованої на підтримку та фінансування українського бізнесу.

Для забезпечення стабільності та подальшого зростання АТ «ПУМБ» важливо продовжувати розвивати кредитну діяльність, але також приділити увагу диверсифікації активів та зменшенню концентрації в одному секторі.

Список використаних джерел:

1. Слободянюк Н. О., Юнацький М. О., Шелевер М. О. Аналіз активів та шляхи вдосконалення кредитної діяльності комерційних банків на прикладі ПАТ «РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ». *Гроші, фінанси і кредит*. 2019. Вип. 28. С. 313-319 URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/28_2019_ukr/49.pdf (дата звернення: 05.11.2024).

2. Офіційний сайт АТ «ПУМБ». URL: https://about.pumb.ua/content/cmsfile/ua/фінансова%20звітність__fuib_23fsu_isa_ukr.pdf?v=638497404704089380 (дата звернення: 05.11.2024).

ПРИБУТОК ЯК СКЛАДОВА НАЦІОНАЛЬНОГО ДОХОДУ: КОРЕКТНІСТЬ РОЗРАХУНКУ

Національний дохід як економічна категорія - це сукупність відносин, що виникають у суспільстві з приводу відтворення новостворених товарів і послуг, тобто їх виробництва, розподілу, обміну та споживання [1].

Національний дохід (НД) також визначають як сукупність усіх доходів в економіці домашніх господарств незалежно від того, де вони використовують ресурси — у своїй країні чи за межами своєї країни [2].

Аналогічним за змістом є твердження про те, що національний дохід — це сукупність первинних факторних доходів сектору домогосподарств [3]. При цьому «первинні доходи» - доходи, безпосередньо отримані домогосподарствами на ринках ресурсів до сплати з них податків (до перерозподілу). У свою чергу, «факторні доходи» - доходи на відповідні фактори виробництва (економічні ресурси), які знаходяться у приватній власності сектору домогосподарств. Відповідність ресурсів і доходів домогосподарств можна представити у таблиці:

Вид економічних ресурсів	Вид доходів
1. Земля, інші природні ресурси, нерухомість, що здають в оренду	рента
2. Праця найманих працівників	заробітна плата
3. Грошовий капітал (вклади)	відсоток
4. Підприємництво	прибуток

В результаті аналізу положень навчальних посібників з економіки та економічній теорії виявлена певна невідповідність щодо трактувань участі прибутку у створенні національного доходу країни.

Загально прийнятою в теорії економіки є методологія, за якою прибуток від підприємницької діяльності включають до складу національного доходу, якщо цей прибуток належить фізичним особам як представникам т.з. «домогосподарств». Під останнім як у західній так, і в українській статистиці розуміють членів сім'ї (родини), які беруть участь у бізнес-процесах та отримують від них прибуток як фізичні особи. Такий прибуток під час розподілу набуває форми дивідендів.

Шляхом сумування усіх доходів отримують сукупний дохід особи і родини (домогосподарства).

До наведеного переліку доцільно ще додати такий фактор збагачення як отримання людиною майна у спадок (нерухомість, кошти тощо).

Прибуток як результат підприємницької діяльності для власника (співвласника) компанії проходить з прибутку підприємства (корпорацій). При цьому отриманий у бізнесі прибуток може бути розподіленим на дивіденди

повністю або частково. При частковому варіанті на балансі компанії лишається нерозподілений прибуток. В бухгалтерському обліку підприємства (корпорації) його сума відображається на субрахунку 441 «Нерозподілений прибуток». В літературі з економічної теорії поширеним є підхід, за яким такий прибуток вважається інвестованим [1, 2, 3].

Зараховування зазначеної форми прибутку до розряду інвестованих коштів, на наш погляд, не є некоректним. Зокрема, з позиції вимог бухгалтерського обліку і фінансової звітності підприємства. Тобто з позицій мікро рівня господарювання. Адже в системі обліку підприємства інвестиція з'являється тоді, коли придбано нові фактори виробництва (бізнесу) і відображені в обліку.

Зокрема, це - придбання основних засобів, нематеріальних активів або іншого майна, яке включають згідно сутності до інвестиції. Такі придбання за фактом надходження документів на такі витрати відображають в обліку на рахунках 14 «Довгострокові фінансові інвестиції» та 15 «Капітальні інвестиції». Отже, за методологією бухгалтерії інвестиції на рівні підприємства поділяють на фінансові та капітальні. Джерелом таких витрат може бути прибуток. Щоправда, методологія сучасного бухобліку не передбачає створення джерел фінансування інвестиції.

З іншого боку, за методологією статистики, національний дохід виводиться з чистого національного доходу (ЧНД), від якого віднімаються непрямі податки [2]. До таких в Україні відносять податок на додану вартість (ПДВ), акцизи, мита, податки на майно, ліцензійні платежі. В США та інших країнах, які не застосовують ПДВ, виключають податок з продажів (обороту). При цьому вочевидь, потрібно брати у розрахунок суми нарахованих (а не сплачених) таких непрямих податків.

Різниця між нарахованими і сплаченими податками підприємствами сягає значних обсягів і таку різницю не варто ігнорувати.

Проте, детальності інформації про розподіл прибутку та суми непрямих податків органи статистики не отримують від підприємств-звітувачів. Тому коректність розрахунку сум НД за певний рік, який оприлюднюється у засобах масової інформації, доволі сумнівна. Невпевненість у даних про НД пояснюється різними підходами для його обрахунку на мікро і макрорівнях економіки.

Більше того, навряд державна статистика враховує тіньові доходи (прибутки) підприємців.

Список використаних джерел:

1. <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9D%D0%B0%D1%86%D1%96%D0%BE%>
2. Основи економічної теорії: підручник / Т.М. Камінська. 2-е вид., випр. Київ : ВСВ «Медицина», 2018. 232 с.
3. Зухба О.М., Ляшенко Л.І. Основи економічної теорії. Навчальний посібник. Донецьк : ДонНТУ, 2013. 276 с.

ФІНАНСОВИЙ МОНІТОРИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ БЕЗПЕКИ БАНКІВСЬКИХ ОПЕРАЦІЙ В УКРАЇНІ

Невід'ємною частиною функціонування сучасних банківських установ є фінансовий моніторинг. В умовах зросту глобалізації та інтеграції фінансових ринків, пріоритетним завданням стає забезпечення безпеки фінансових операцій для банківських систем у різних країнах. Дивлячись на постійний зріст загрози фінансових злочинів, таких як фінансування тероризму та відмивання грошей, фінансовий моніторинг є найважливішим засобом боротьби з цими подіями.

Фінансовий моніторинг є важливим елементом сучасних банківських операцій, особливо в умовах важкої економічної ситуації в Україні. Формування комплексної системи фінансового моніторингу в Україні також пов'язане з необхідністю інтеграції української банківської системи в міжнародне фінансове співтовариство. Впровадження міжнародних стандартів фінансового моніторингу сприятиме підвищенню репутації країни на міжнародній арені та залученню іноземних інвестицій.

Основні принципи фінансового моніторингу: фінансовий моніторинг повинен здійснюватися у відповідності до законодавства України, міжнародних стандартів та нормативно-правових документів; має здійснюватися на основі неупереджених та достовірних даних, на які не впливають зовнішні чинники; інформація, що отримується під час проведення фінансового моніторингу, повинна бути захищена від несанкціонованого доступу та розголошення; він повинен здійснюватися на постійній основі та регулярно, із застосуванням системного підходу до аналізу фінансових операцій клієнтів; має охоплювати всі аспекти фінансової діяльності банку і включати аналіз різних видів операцій та взаємодії з іншими учасниками фінансового ринку.

Згідно з Законом України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення», усі фінансові установи зобов'язані здійснювати ідентифікацію та верифікацію клієнтів, а також постійно моніторити їхні фінансові операції [2, с. 11]. Наприклад, встановлення банками порогових значень для операцій, що повинні пройти додаткову перевірку, як це визначено у «Рекомендаціях Групи розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей» (FATF), де приділено особливу увагу клієнтам і операціям з високим рівнем ризику. З метою гармонізації національного законодавства з міжнародними стандартами та обміном інформацією про підозрілі фінансові транзакції Україна активно співпрацює з міжнародними організаціями, такими як FATF та MONEYVAL. Загалом багато країн співпрацюють в рамках міжнародних організацій, таких як FATF, щоб впроваджувати стандарти та оцінювати їх виконання. Це дозволяє

забезпечувати гармонізовані підходи та підвищувати ефективність заходів по всьому світу (FATF) [1, с. 16].

Банки тісно взаємодіють з правоохоронними органами. Важливою частиною цього процесу є збір та аналіз інформації про фінансові операції клієнтів, які здаються підозрілими. В обов'язковому порядку банки повинні проводити ідентифікацію клієнтів, перевіряти їхні фінансові операції та швидко повідомляти про будь-які підозрілі транзакції до Державної служби фінансового моніторингу, яка, у разі необхідності, передає її до правоохоронних органів для подальшого розслідування.

Також банки запровадили процедуру належної перевірки клієнтів, під назвою «знай свого клієнта» (KYC) [1, с. 174]. Процедура включає збір та перевірку інформації про особу клієнта, його діяльність, джерела походження доходів та мету відкриття рахунку.

Важливим є запровадження стандартів боротьби з відмиванням грошей (AML) та боротьби з фінансуванням тероризму (CFT), що визначають правила та вимоги для банків у різних державах. Ці стандарти передбачають обов'язкове навчання персоналу, використання технологічних рішень для моніторингу операцій та регулярні аудити з метою виявлення і усунення ризиків.

Наприклад, Європейський Союз запровадив Директиву AMLD (Anti-Money Laundering Directives – Директива по боротьбі з відмиванням грошей), яка встановлює вимоги до фінансових установ щодо запобігання відмиванню грошей і фінансуванню тероризму. У США діє законодавство, що зобов'язує фінансові установи дотримуватися вимог Бюро фінансових злочинів (FinCEN) та Закону про банківську таємницю (BSA).

Останні розробки та інновації у сфері фінансового моніторингу в українських банках спрямовані на підвищення ефективності та швидкості виявлення підозрілих операцій, а також на посилення заходів боротьби з відмиванням грошей та іншими фінансовими злочинами. Для автоматизації процесів аналізу транзакцій та виявлення відхилень, що можуть свідчити про підозрілі операції, банки використовують технології штучного інтелекту (ШІ). Своє застосування у фінансовому моніторингу також знаходять блокчейн-технології, які дозволяють створювати більш надійні та захищені системи, які ускладнюють маніпуляції з даними про транзакції. Значну роль у фінансовому моніторингу займає аналітика великих обсягів даних (Big Data), обробка яких дозволяє банкам аналізувати поведінку клієнтів і швидко виявляти відхилення у фінансових операціях.

В цілому, розвиток фінансового моніторингу в банках України йде шляхом впровадження новітніх інноваційних технологій, які спрямовані на підвищення безпеки, швидкості та точності виявлення підозрілих транзакцій, а також на покращення співпраці з регуляторами та правоохоронними органами. Ці перспективи мають зробити фінансову систему більш стійкою до загроз і захистити інтереси клієнтів.

Список використаних джерел:

1. Єгоричева С. Б. Організація фінансового моніторингу в банках: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2014. 291 с.
2. Закон України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення» від 06 грудня 2019 року № 361-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua>

*Микитіна Анастасія Олександрівна,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня;
Котковський Володимир Станіславович,
д.е.н., доцент, завідувач кафедри соціально-політичних та
економічних дисциплін,
Криворізький факультет НУ «ОЮА»*

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ СТРАТЕГІЇ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ НА 2021- 2027 РОКИ

В Україні створено нормативно-правову основу і запроваджено нові підходи до стратегічного планування та фінансування регіонального розвитку. «Реформа місцевого самоврядування та територіальної організації влади на засадах децентралізації, яка успішно реалізується починаючи з 2015 року, створила нові можливості для розвитку територіальних громад. Новий адміністративно-територіальний устрій та бюджетна децентралізація значно підвищили спроможність місцевого самоврядування» [1].

Диспропорції регіонального розвитку України чітко проявляються у показниках валового внутрішнього продукту (ВВП) та ВВП на душу населення. У 2000 році співвідношення між максимальним і мінімальним значенням ВВП на одну особу становило 4,2 рази, але вже у 2004 році це співвідношення зросло до 6,6 разів, а в 2009 році – до 6,8 разів. Станом на 2023 рік найбільший внесок у ВВП припадає на місто Київ (23,4%). За ним слідує Дніпропетровська (10,5%), Харківська (6,3%) та Київська (5,3%) області. На сьогодні в нашій країні сформована правова база, яка передбачає ряд заходів, спрямованих на гармонізацію регіонального розвитку [2, с. 143].

Основою правової бази для розвитку регіонів є Державна стратегія регіонального розвитку на 2021-2027 роки. Реформа місцевого самоврядування та територіальної організації влади на основі децентралізації, що успішно реалізується з 2015 року, відкрила нові можливості для розвитку територіальних громад. Новий адміністративно-територіальний устрій і бюджетна децентралізація значно зміцнили спроможність місцевих органів влади. Згідно Стратегії, актуальність її оновлення обумовлена необхідністю врахування [1]:

– військової агресії російської федерації проти України та її впливу на територіальні громади й регіони, а також зростання ролі безпеки й стійкості до зовнішніх загроз;

– отримання Україною статусу кандидата на членство в ЄС рекомендацій Організації економічного співробітництва та розвитку, які підкреслюють важливість оновлення Стратегії для її узгодженості з процесом відновлення України;

– змін у Законі України «Про засади державної регіональної політики».

«Фінансове забезпечення реалізації Державної стратегії регіонального розвитку на 2021-2027 роки здійснюється за рахунок» [1]:

- коштів Державного бюджету України, зокрема державного фонду регіонального розвитку;
- коштів місцевих бюджетів;
- коштів, що надходять до державного бюджету в рамках програм допомоги і грантів ЄС, урядів іноземних держав, міжнародних організацій, донорських установ;
- коштів міжнародних організацій;
- коштів з інших джерел, не заборонених законодавством.

Державна регіональна політика на період до 2027 року буде реалізовуватися на основі комплексного територіально-орієнтованого підходу, де об'єктами регіональної політики виступають регіони та територіальні громади зі специфічними соціальними, просторовими, безпековими, екологічними та економічними характеристиками. Для досягнення цієї мети у Стратегії визначено ключові завдання, спрямовані на розвиток різних функціональних типів територій. Заходи з реалізації державної регіональної політики будуть зосереджені на відновленні інфраструктури, економічної активності, наданні публічних послуг та відновленні балансу екосистем. Вони також передбачатимуть створення безпечних умов для повернення внутрішньо переміщених осіб, забезпечення сприятливих умов для діяльності всіх суб'єктів господарювання на територіях відновлення, підтримку та ефективне використання потенціалу територій з особливими умовами для розвитку [6, 5-7].

Крім того, планується поширення позитивного впливу регіональних центрів зростання (міських агломерацій, міст) і територій сталого розвитку, що сприятиме зменшенню диспропорцій у розвитку територіальних громад та підвищенню якості життя населення [4].

Таким чином, виокремлення основних недоліків Державної стратегії регіонального розвитку 2014-2020 рр. та аналіз затвердженої Державної стратегії регіонального розвитку на період 2021-2027 рр. дозволив сформулювати напрям дослідження тенденцій соціально-економічного розвитку регіонів України за напрямками аналізування тенденцій соціальної та економічної нестабільності за регіонами України.

Список використаних джерел:

1. Державна стратегія регіонального розвитку на 2021-2027 роки: Постанова Кабінету Міністрів України від 5 серпня 2020 р. №695. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/695-2020-%D0%BF#Text>.
2. Романчукевич М. Й., Кіцелюк У. М. Аналіз соціально-економічного розвитку регіонів в умовах нестабільності. Бізнес-Інформ. 2020. №5. С. 136-144.
3. Державна служба статистики України: Офіційний сайт. URL: www.ukrstat.gov.ua.
4. Указ Президента України «Про Цілі сталого розвитку України на період до 2030 року» від 30 вересня 2019 р. №722/2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/722/2019#Text>.

*Михайлик Ельвіра Миколаївна,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня;
Ткаченко Ірина Петрівна,
к.е.н., доцент кафедри фінансів та обліку
Дніпровський державний технічний університет*

ЗАЛУЧЕННЯ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ТА КРЕДИТІВ ПІД ЧАС ВІЙНИ

Під час війни економіка країни переживає серйозні потрясіння, що значно ускладнює процес залучення іноземних інвестицій та кредитів. Проте, ми вважаємо, що інвестиції можуть відігравати ключову роль у відновленні та стабілізації економіки країни, надаючи необхідний капітал для відбудови інфраструктури та створення нових робочих місць.

Одним із основних викликів є політична нестабільність. Іноземні інвестори можуть вагатися через непередбачувану політичну ситуацію. Окрім цього, безпекові ризики, такі як військові дії і руйнування інфраструктури, ставлять під загрозу не тільки економічну стабільність, а й життя людей. Невизначеність майбутнього ускладнює довгострокове планування, що також впливає на інвестиційну привабливість країни. Не менш важливим є макроекономічна нестабільність, що може призвести до інфляції, девальвації національної валюти та падіння економічного потенціалу.

Війна несе правові ризики, адже зміни в законодавстві можуть призвести до зниження захисту прав власності. Фінансові ризики пов'язані з коливаннями валютних курсів, високими відсотковими ставками та нестабільністю фінансової системи країни. Негативний імідж країни та міжнародні санкції можуть призвести до санкційних ризиків для бізнесу та інвесторів. І, звісно, не можна забувати про технічні ризики – знищення чи пошкодження активів через бойові дії, проблеми з логістикою та постачанням. Пропонуємо кілька ефективних інструментів для мінімізації цих ризиків. Це, наприклад, використання міжнародних гарантій та страховок через організації, як-от Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA), для захисту інвесторів від фінансових втрат. Крім того, укладання договорів про уникнення подвійного оподаткування та інвестиційних угод з іншими країнами може допомогти залучити іноземні інвестиції. Не менш важливими є спеціальні інвестиційні зони, які дозволяють інвесторам користуватися податковими пільгами та спрощеним адмініструванням. І, звісно, варто впроваджувати стабільні валютні механізми, щоб знизити валютні ризики [1, 2].

Для успішного залучення інвестицій в умовах війни, перш за все, потрібно забезпечити прозорість і комунікацію з потенційними інвесторами. Це означає регулярне інформування про поточну ситуацію та забезпечення стабільності. Підтримка з боку держави є надзвичайно важливою: уряд має активно залучати інвесторів через гарантовану безпеку та створення умов для розвитку бізнесу. Також можна створювати інвестиційні фонди та фонди венчурного капіталу, які спеціалізуються на підтримці інвестицій у кризових

умовах [3].

Отже залучення іноземних інвестицій та кредитів під час війни – це складний процес, який вимагає впровадження ефективних інструментів захисту інвестицій і підтримки з боку держави та міжнародних партнерів. Для того, щоб інвестори могли спокійно вкладати кошти, необхідно забезпечити стабільність законодавчої та фінансової системи, гарантувати безпеку та захист прав інвесторів. Це створить умови для відновлення економіки та її стабільного розвитку після війни.

Список використаних джерел:

1. Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA). (2020). Investment protection in conflict zones. URL: <https://www.miga.org> (дата звернення: 11.11.2024)
2. World Bank. (2023). Post-conflict reconstruction and the role of foreign investment. Washington, D.C.: World Bank Group. URL: <https://www.worldbank.org> (дата звернення: 11.11.2024)
3. United Nations. (2022). Foreign investments and the global economy during times of conflict. New York: United Nations. URL: <https://www.un.org> (дата звернення: 11.11.2024)

*Морозова Поліна Ігорівна,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня;
Тютюнник Юрій Михайлович,
к. е. н., доцент, професор кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Полтавський державний аграрний університет*

ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

У сучасних умовах економічної нестабільності, що характеризуються кризами, коливаннями валютних курсів, високою інфляцією та зростанням політичних ризиків, банківська система стикається з численними викликами. Вона повинна не тільки забезпечити свою життєздатність, а й підтримувати стабільність фінансових потоків у країні, при цьому зберігаючи довіру як серед вкладників, так і серед інвесторів.

Фінансова стійкість банківських установ передбачає їхню здатність витримувати зовнішні та внутрішні шоки без загрози для свого існування та без значних втрат для вкладників і кредиторів. Це вимагає наявності достатнього капіталу, диверсифікації активів, правильної управлінської стратегії, а також системи ризик-менеджменту, здатної вчасно виявляти і мінімізувати потенційні загрози.

Одним із найбільших викликів для банків є той, коли під час економічних криз знижується платоспроможність клієнтів, що веде до збільшення рівня неповернутих кредитів. Високий рівень простроченої заборгованості може створити значне навантаження на ліквідність банків і навіть призвести до дефіциту грошових ресурсів. Окрім того, зміни у валютному курсі можуть негативно вплинути на банки, які мають великі обсяги валютних зобов'язань або активів, що може спричинити збитки від переоцінки [1,2]. Інфляція є ще одним важливим чинником, який може підривати фінансову стійкість банків. Зростання інфляції може призвести до зниження реальної вартості активів, а також до підвищення ставок за кредитами, що зменшує попит на позики та може знизити економічну активність. У таких умовах банки змушені працювати в економічному середовищі високого кредитного ризику і нестабільності фінансових потоків, що ставить під сумнів їхню здатність генерувати прибуток і дотримуватися фінансових нормативів [3].

Для збереження фінансової стійкості банки повинні активно впроваджувати стратегічні заходи, орієнтуючись на різноманітні методи управління ризиками. Важливою складовою є диверсифікація активів і пасивів банку, що дозволяє зменшити залежність від конкретних сегментів ринку та знизити ризики втрат. Додатковим чинником є розвиток інноваційних фінансових продуктів, які можуть забезпечити додаткові джерела доходів. Це стає важливою частиною стратегії банків для збереження стійкості в умовах економічної нестабільності [4].

Також, важливу роль у забезпеченні фінансової стійкості відіграє

регулювання з боку центральних банків та фінансових установ. Встановлення обов'язкових резервів, вимог до капіталу та здійснення моніторингу ліквідності допомагають контролювати загрози, що можуть виникати внаслідок макроекономічних шоків. Водночас, банки повинні підтримувати високий рівень інформаційної прозорості та звітності, щоб підвищити рівень довіри з боку клієнтів і партнерів.

Незважаючи на всі труднощі сьогодення, важливо відзначити, що саме в умовах економічної нестабільності можуть виникати нові можливості для інноваційного розвитку банківської сфери. Наприклад, підвищення попиту на фінансові послуги в інтернеті та через мобільні додатки, розвиток безконтактних платежів, а також використання нових технологій для аналізу ризиків – все це дає банкам можливість адаптуватися до змінних умов і зберігати свою конкурентоспроможність. Водночас, ці зміни вимагають постійного вдосконалення внутрішніх процесів, швидкого реагування на динаміку зовнішнього середовища та постійного контролю за фінансовими результатами.

Таким чином, фінансова стійкість банківських установ в умовах економічної нестабільності є важливим фактором, що забезпечує не тільки їхнє виживання, але й стабільність національної економіки в цілому. Це вимагає комплексного підходу до управління фінансовими ресурсами, ефективного ризик-менеджменту, прозорості в діяльності та високої адаптивності до змінюваних умов ринку. Саме в умовах економічної нестабільності банки повинні проявляти свою спроможність швидко адаптуватися до нових викликів і забезпечувати надійність і безпеку для своїх клієнтів та партнерів.

Список використаних джерел:

1. Вовченко О. С., Єгоричева С. Б. Фінансова стабільність банків в умовах динамічного макроекономічного середовища : монографія. Полтава : ПУЕТ, 2021. 233 с.
2. Рисін В. В., Біда А. П. Фінансова стійкість банку: чинники та особливості забезпечення. *Ефективна економіка*. 2021. № 3. URL: http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/3_2021/3.pdf (дата звернення: 06.11.2024).
3. Тітов Д. В., Шедловський О. В. Фінансова безпека комерційних банків України в умовах нестабільності ринкового середовища. *Економіка та суспільство*. 2024. № 64. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-64-123> (дата звернення: 06.11.2024).
4. Чхеайло А., Кухар Д. Фінансова стійкість та стабільність банку в сучасних умовах воєнного стану. *Фінансово-кредитні системи: перспективи розвитку*. 2022. DOI: <https://doi.org/10.26565/2786-4995-2022-3-01> (дата звернення: 06.11.2024).

*Мурзін Юрій Сергійович,
здобувач вищої освіти третього (освітньо-наукового) рівня
Навчально-науковий інститут управління, економіки та бізнесу,
ПрАТ «ВНЗ Міжрегіональна Академія управління персоналом»*

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

На сьогодні в еру трансформації кожна країна приділяє значну увагу управлінню персоналом. Держави використовують свої методи та принципи управління персоналом, пристосовуючись до нормативноправових принципів, ментальних, організаційно-економічних, для ефективної роботи підприємства, що веде за собою організаційно-економічне функціонування державних органів.

Для порівняння, виокремо японську, американську та європейську системи управління персоналом та їх особливості.

Так, японська система управління персоналом, яка орієнтована на людський фактор (враховуючи специфічні риси національного характеру). Система управління японськими фірмами впливають зі стратегії, тобто з довгострокових цілей, обраної на певний період. Головна відмінність систем управління японських фірм від систем західних країн полягає не в конструктивній формі, а в системі взаємозв'язків, які відображають специфіку культури країни [1, с. 72].

Американська модель - орієнтована на корпорації, яку вважають основною формою підприємництва. Починаючи з 60-70 р.р. в цих організаційно-правових формах почало використовуватись засноване на системному та ситуаційному підходах стратегічне управління, що допомагає розробляти довгострокові стратегії, необхідні в конкурентній боротьбі. Також виникло партисипативне управління в результаті вимог працівників щодо їх соціально-економічного становища. Особливості японської, американської та європейської системи управління персоналом на підприємствах через тріаду: політика управління персоналом, розвиток персоналу та оплата праці представлено на рис. 1.

Американські підприємства зазвичай приділяють велику увагу ретельному процесу відбору персоналу, оскільки вважають співробітників важливим активом для підвищення ефективності компанії.

Європейська система управління персоналом містить в собі деякі елементи японської та американської систем. Однією з її особливостей є те, що у підприємствах Європи підтримується колективна робота персоналу під чітким керівництвом менеджера. Якщо в американських підприємствах головне завдання менеджера генерування ідеї підприємства та пошук шляхів їх досягнення, то у європейських – створення умов для реалізації творчих здібностей працівників та підтримка здорового морально-психологічного клімату в колективі та високий рівень соціальної захищеності, надання пільг і компенсацій.

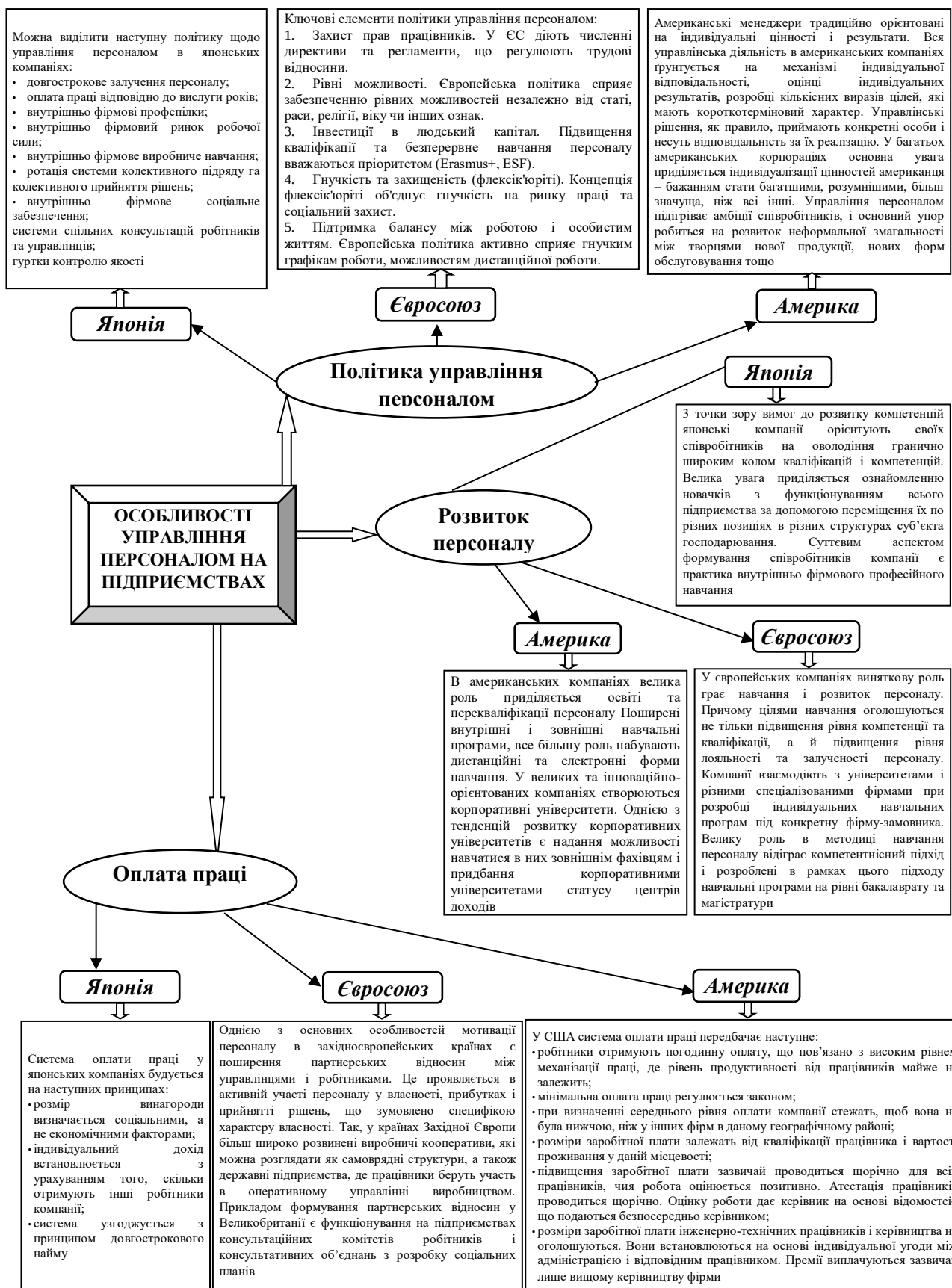


Рис. 1. Особливості управління персоналом на підприємствах [обґрунтовано автором на основі 1, 2]

Отже, світовий досвід управління персоналом має велике значення для

працівників підприємств будь-якої сфери діяльності. Впровадження новітньої техніки і сучасних технологій вимагатиме підвищення професійно-кваліфікаційного рівня працівників, в свою чергу, керівництву підприємств потрібно буде впроваджувати нові методи управління персоналом.

Список використаних джерел:

1. Мартиненко М.М. Основи менеджменту : підручник. Київ : Каравела, 2005. 496 с.
2. Червінська Л, Каліна І., Червінська Т., Сафонов Ю., Ліщенко А., Шуляр Н. Вимушена міграція в умовах війни: виклики, фінансово-економічні ризики, напрями роз'язання проблем. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*, 2024. № 2 (55). С. 531–545. DOI: <https://doi.org/10.55643/fcaptp.2.55.2024.4331>

*Наконежна Анна Юрївна,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня;
Плекан Марія Володимирівна,
к. е. н., доцент кафедри обліку та аналізу,
Інституту економіки і менеджменту,
Національного університету «Львівська політехніка»*

ІННОВАЦІЇ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ: ВІД ЦИФРОВІЗАЦІЇ ДО АВТОМАТИЗАЦІЇ ОБЛІКОВИХ ПРОЦЕСІВ

У сучасних умовах динамічного розвитку інформаційних технологій бухгалтерський облік зазнає значних змін. Цифровізація та автоматизація стали важливими складовими успішного управління обліковими процесами, а інновації в обліку підвищують ефективність, знижують ризик людських помилок та спрощують взаємодію з іншими функціями компанії. Метою даної роботи є дослідження впливу інноваційних технологій на облікові процеси, а також вивчення переваг та викликів, пов'язаних із впровадженням цифрових та автоматизованих рішень.

Інновації в обліку стали об'єктом багатьох досліджень, зокрема література зосереджена на таких аспектах, як цифровізація процесів обліку, використання автоматизованих систем, роль блокчейну, штучного інтелекту (ШІ) та машинного навчання в оптимізації бухгалтерських функцій. Основні праці акцентують увагу на перевагах цифрових технологій, таких як швидкість, точність, економія часу і ресурсів, проте деякі дослідники відзначають можливі виклики, зокрема пов'язані з адаптацією персоналу та забезпеченням кібербезпеки. Саме тому для досягнення поставленої мети було використано аналіз літератури та порівняльний аналіз впливу сучасних технологій на облік.

Сучасні технології в бухгалтерському обліку значно удосконалили процес функціонування компаній. Впровадження інноваційних технологій значно підвищує точність і швидкість облікових операцій, знижує витрати на персонал, а також підвищує конкурентоспроможність компанії. За даними досліджень, автоматизація дозволяє скоротити витрати на обробку даних до 30%, а цифровізація знижує потребу в паперових ресурсах на 50%. Штучний інтелект та машинне навчання активно використовуються в бухгалтерії для автоматизації рутинних процесів, оскільки ці технології дозволяють автоматично обробляти великі обсяги даних, проводити аудит та виявляти аномалії чи певні збої у роботі. Блокчейн, тобто розподілена база даних, що зберігає впорядкований ланцюжок записів (так званих блоків), який постійно довшає, також поступово впроваджується для підвищення прозорості та безпеки даних, що є особливо важливим для фінансової звітності. Важливим кроком у розвитку бухгалтерського обліку є цифровізація облікових процесів, оскільки цифрові платформи спрощують облік, забезпечуючи миттєвий доступ до фінансових даних. Відмова від паперових документів на користь електронного документообігу значно підвищила точність даних і дозволила зменшити витрати на обробку документації. Наприклад, хмарні системи

дозволяють вести бухгалтерський облік у режимі реального часу, що знижує навантаження на персонал.

Наступним кроком стала автоматизація ведення обліку, тобто інноваціями на цьому етапі стали можливості значно знизити рутинні завдання, такі як обробка рахунків, розрахунок податків та формування звітності. Сучасні автоматизовані системи на базі ERP-платформ спрощують облік та управління фінансовими потоками компанії, знижують ризики помилок і забезпечують своєчасну обробку інформації. ERP-платформи (Enterprise Resource Planning) – це інтегровані інформаційні системи, які використовуються для управління основними бізнес-процесами компанії в реальному часі. Вони забезпечують автоматизацію і об'єднання різних функцій, таких як вбудовані інструменти для аналізу даних і формування звітів, що полегшує прийняття управлінських рішень та підтримка у реальному часі, що дозволяє отримувати актуальну інформацію для швидкого прийняття рішень. Проте, не зважаючи на свою значну користь, автоматизація має також і купу недоліків та несе низку ризиків. Основними проблемами є кібербезпека та захист даних, оскільки вона часто пов'язана з використанням хмарних технологій. Крім того, важливою є адаптація персоналу до роботи з новими технологіями, що вимагає додаткових навчальних заходів, а звідси слідує, що й відповідно часу та фінансових затрат.

Отже, інноваційні технології є важливим чинником розвитку сучасного бухгалтерського обліку, а цифровізація та автоматизація дозволяють підвищити ефективність облікових процесів, забезпечити точність і прозорість даних. Проте компаніям важливо звертати увагу на кібербезпеку та готовність персоналу до змін. Перспективи розвитку автоматизації обліку свідчать про необхідність адаптації до нових технологій, оскільки саме інновації визначатимуть майбутнє бухгалтерської сфери.

Список використаних джерел:

1. Федун В., Люба А., Ковтонюк І. Цифрові інновації та їх вплив на бухгалтерський облік. *Економічний аналіз*. 2024. Том 34. № 2. С. 440-452. URL: <https://doi.org/10.35774/econa2024.02.440>
2. Шевчук І.Б., Депутат Б.Я., Тарасенко О.Є. Цифровізація та її вплив на економіку України: переваги, виклики, загрози й ризики. *Причорноморські економічні студії*. 2019. Випуск 47-2. С. 173-177. URL: http://bses.in.ua/journals/2019/47_2_2019/34.pdf

*Наливайко Дмитро Валентинович,
к.е.н., доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Київський кооперативний інститут бізнесу і права*

НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВІЙНИ

Військова агресія проти України створила безпрецедентні виклики для вітчизняного фондового ринку, змусивши його учасників адаптуватися до нових реалій та шукати інноваційні рішення для забезпечення функціонування та розвитку галузі. Аналіз напрямків розвитку фондового ринку України в цих складних умовах набуває особливої актуальності та практичної значущості.

Основними факторами, що визначають розвиток фондового ринку України в умовах війни, є: підвищена волатильність, зміна структури інвестиційного попиту, обмеження ліквідності, а також необхідність адаптації регуляторної бази до нових викликів [1]. Незважаючи на ці труднощі, фондовий ринок демонструє ознаки стійкості та поступового відновлення.

Одним з ключових напрямків розвитку є діджиталізація фондового ринку. Впровадження сучасних технологій, таких як блокчейн та смарт-контракти, дозволяє підвищити прозорість операцій, знизити транзакційні витрати та забезпечити безперебійну роботу ринку навіть в умовах обмеженої фізичної інфраструктури [2]. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР) активно працює над створенням нормативної бази для впровадження цих інновацій.

Важливим аспектом розвитку є диверсифікація інструментів фондового ринку. В умовах війни особливого значення набувають державні облігації, які стають ключовим інструментом фінансування оборонних потреб та відбудови економіки. За даними Депозитарію НБУ, упродовж 2023 року Уряд України залучив від розміщення ОВДП на аукціонах 566 млрд грн в еквіваленті [3]. Крім того, розвиваються нові види цінних паперів, орієнтовані на фінансування відновлення інфраструктури та підтримку стратегічних галузей економіки.

Інтеграція українського фондового ринку у глобальний фінансовий простір залишається важливим напрямком розвитку. Це включає гармонізацію законодавства з міжнародними стандартами, розвиток співпраці з міжнародними фінансовими організаціями та залучення іноземних інвесторів [4]. У 2023 році НКЦПФР підписала меморандуми про взаєморозуміння з регуляторами фондових ринків кількох країн ЄС, що створює основу для подальшої інтеграції.

Посилення захисту прав інвесторів є критично важливим для відновлення довіри до фондового ринку. Це включає вдосконалення механізмів корпоративного управління, підвищення прозорості емітентів та розвиток системи компенсацій інвесторам у разі порушення їхніх прав [5]. НКЦПФР працює над впровадженням нових нормативних актів, спрямованих на посилення захисту інвесторів, що є особливо важливим в умовах підвищених

ризиків воєнного часу.

Розвиток інфраструктури фондового ринку, включаючи модернізацію біржової торгівлі та депозитарної системи, залишається пріоритетним напрямком. Впровадження сучасних технологічних рішень дозволяє забезпечити стабільність роботи ринку навіть в умовах фізичних загроз та кібератак.

Таким чином, незважаючи на складні умови, спричинені військовою агресією, фондовий ринок України демонструє здатність до адаптації та має значний потенціал для розвитку. Ключовими напрямками цього розвитку є діджиталізація, диверсифікація інструментів, міжнародна інтеграція, посилення захисту інвесторів та модернізація інфраструктури. Реалізація цих напрямків дозволить не лише забезпечити стійкість фондового ринку в умовах війни, але й створити основу для його швидкого відновлення та зростання у післявоєнний період.

Список використаних джерел:

1. Шишков С.Є., Шишкова Н.Л. Фондовий ринок України в умовах військової агресії: виклики та перспективи. *Економіка України*. 2023. № 3. С. 45-61.
2. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку. Річний звіт за 2023 рік. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/about-us/annual-reports/> (дата звернення: 15.10.2024)
3. Національний банк України. Статистика щодо продажу та погашення ОВДП. URL: <https://2ly.link/20KHj> (дата звернення: 15.10.2024)
4. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення залучення інвестицій та запровадження нових фінансових інструментів : Закон України від 19.06.2023 р. № 738-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/738-20> (дата звернення: 15.10.2024)
5. Рекуненко І.І., Бочкарьова Т.О. Захист прав інвесторів на фондовому ринку України: сучасний стан та перспективи вдосконалення. *Проблеми економіки*. 2024. № 1. С. 282-289.

ТРИГЕРИ ТРАНСФОРМАЦІЙ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ ПІДПРИЄМСТВ

Сучасне бізнес-середовище характеризується високою мінливістю, що вимагає від підприємств постійної адаптації до змін. Важливу роль у цьому процесі відіграють так звані тригери трансформацій, які стимулюють соціально-економічні системи підприємств до розвитку. Тригерами виступають як внутрішні, так і зовнішні чинники, що спонукають підприємство до перегляду стратегій, методів управління, оптимізації ресурсів та реорганізації процесів. Дослідження цих тригерів є важливим для розуміння механізмів трансформацій та їхньої ролі в сталому розвитку підприємства.

Тригери трансформацій можна визначити як фактори чи події, які стимулюють підприємство до змін і перебудови існуючих процесів, структури або підходів у діяльності. Класифікація тригерів може здійснюватися за кількома основними ознаками: за походженням - внутрішні (виникають всередині підприємства) і зовнішні (обумовлені дією зовнішнього середовища); за характером впливу - економічні, соціальні, технологічні, екологічні, політичні; за тривалістю впливу - короткострокові (викликають швидкі, але тимчасові зміни) і довгострокові (спричиняють глибинні трансформації); за інтенсивністю впливу - кризові тригери (гостра потреба в адаптації) і планові тригери (періодичні заходи, спрямовані на модернізацію) [1, с. 107].

До внутрішніх тригерів належать ті фактори, які виникають внаслідок специфіки роботи підприємства і його внутрішніх потреб. Так, розширення підприємства, злиття або поділ структурних підрозділів можуть вимагати змін в управлінні, що сприяє адаптації організаційної структури до нових умов. Підвищення або зниження обсягів виробництва вимагає оптимізації процесів та ресурсів для досягнення ефективності. Впровадження нових технологій та процесів автоматизації, які потребують перепрофілювання співробітників, перегляду витрат та оптимізації діяльності [2, с. 32].

Зовнішні тригери пов'язані з дією факторів з макро- та мікроекономічного середовища, які не залежать від підприємства, але мають вплив на його діяльність. Насамперед це зміни в економічному середовищі, такі як фінансові кризи, інфляція, коливання валютного курсу, створюють необхідність адаптації облікових систем, перегляду бізнес-стратегій, оптимізації витрат. Швидкий розвиток цифрових технологій, штучного інтелекту та автоматизації змушує підприємства інтегрувати новітні інновації для підтримки конкурентоспроможності. Зміна законодавства, вимог до сертифікації, нові екологічні норми можуть зумовлювати потребу у зміні виробничих процесів, обліку та звітності. Потреба у врахуванні екологічної та соціальної відповідальності, зміни в уподобаннях споживачів, такі як попит на екологічні продукти або послуги, змушують підприємства змінювати свою політику.

Вихід на нові ринки або міжнародна конкуренція змушують компанії адаптуватися до різних культурних та економічних умов, що може вимагати трансформації в процесах виробництва та маркетингу [3, с. 484].

Підприємства, які здатні своєчасно реагувати на тригери, зберігають і зміцнюють свою конкурентну позицію, тоді як ті, хто не здатен адаптуватися, ризикують втратити ринок. Саме реакція на зовнішні виклики стимулює розвиток інноваційних підходів та продуктів, що сприяє зростанню рентабельності та стійкості підприємства. Тригери, які впливають на внутрішні процеси, сприяють більш раціональному використанню ресурсів та підвищенню операційної ефективності. Зовнішні економічні та соціальні фактори, такі як тренди на екологічність та соціальну відповідальність, формують довгострокові стратегії підприємств, спрямовані на сталий розвиток.

Реагування на тригери трансформацій часто пов'язане з певними викликами, що можуть ускладнювати процес змін, а саме: опір змінам (з боку співробітників, особливо якщо зміни порушують звичні робочі процеси чи вимагають нових навичок); дефіцит ресурсів (фінансові, технологічні чи кадрові ресурси можуть обмежувати здатність підприємства ефективно реагувати на тригери трансформацій); невизначеність (зміни, що відбуваються під впливом зовнішніх факторів, таких як регуляторні вимоги чи ринкові коливання, можуть бути непередбачуваними, що створює труднощі в плануванні та реалізації трансформацій); складність управління (передбачає стратегічне планування, управління ризиками та розробку нових політик) [4, с. 48].

Таким чином, тригери трансформацій соціально-економічних систем підприємств є важливими факторами, що впливають на розвиток і конкурентоспроможність підприємств в умовах динамічного бізнес-середовища. Підприємства, здатні своєчасно реагувати на тригери, отримують перевагу у вигляді більшої стійкості, адаптивності та інноваційності.

Список використаних джерел:

1. Чумак О. Економічна діяльність підприємств: сутність, концептуальна парадигма, регулювання. *Економічний дискурс*. 2019. Випуск 2. С. 104-112.

2. Ковалевська Н.С., Нестеренко І.В., Янчева І.В., Лопін А.О. Диджиталізація обліково-аналітичного забезпечення природоохоронної діяльності підприємства. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2021. Вип. 1 (33). С. 32–43. URL: <https://repo.btu.kharkov.ua/bitstream/123456789/3302/1/%2b%d1%80%d0%b5%d0%bf.3.pdf> (дата звернення: 14.11.2024).

3. Кащена Н.Б., Нестеренко І.В. Цифровізація та екологізація інноваційного розвитку бізнесу: маркетингові аспекти повоєнного відновлення. *Маркетинг у підприємстві, біржовій діяльності та торгівлі в SMART-суспільстві: управлінський, інноваційний та методичний виміри* : колективна монографія / За наук. ред. І.В. Перевозової. Львів: Видавець Кошовий Б.-П.О., 2023. С. 482-504. URL: <https://repo.btu.kharkov.ua/handle/123456789/31522> (дата звернення: 14.11.2024).

4. Осипова С. К., Попкова С. О., Миколенко І. Г. Розвиток соціального підприємництва як інструменту вирішення суспільних проблем. *Colloquiumjournal*. Warszawa, Polska. 2021. №21 (108) Ч 1. С. 47-52.

*Нестерчук Тетяна Володимирівна,
здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня;
науковий керівник – Полторак Анастасія Сергіївна,
д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту та маркетингу
Миколаївський національний аграрний університет*

ВИКЛИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ФІНАНСОВОЇ ІНКЛЮЗІЇ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ

У сучасному світі доступ до фінансових послуг є ключовим фактором соціальної та економічної стабільності. Цифрова трансформація, що охоплює майже всі сфери життя, відкриває нові можливості для розширення фінансової інклюзії через впровадження фінансових технологій (Fintech), мобільних платежів, онлайн-банкінгу та інших цифрових рішень. Проте поряд із можливостями існують значні виклики. Суттєвими проблемами є цифровий розрив між різними соціальними групами, нерівномірність та обмеженість доступу до Інтернету, особливо в сільських та прифронтових регіонах, а також недостатній рівень фінансової грамотності серед населення. Питання безпеки даних і цифрової приватності викликають занепокоєння, оскільки нові технології створюють ризики кібератак та шахрайства. Зазначені фактори обґрунтовують необхідність і актуальність подальшого наукового аналізу питання фінансової інклюзії в умовах цифрової трансформації.

Метою роботи є обґрунтування теоретичних засад та практичних аспектів, пов'язаних із викликами та перспективами фінансової інклюзії в умовах цифрової трансформації.

Поняття «фінансова інклюзія» вперше було офіційно сформульовано на конференції Глобального партнерства з фінансової інклюзії (GPFI) за участю основних стандартотворчих інституцій, зокрема BCBS, CPSS, FATF, IADI та IAIS. Згідно з цим визначенням, фінансова інклюзія характеризується наявністю у дорослих осіб працездатного віку ефективного доступу до кредитів, заощаджень, платежів та страхування від офіційних постачальників фінансових послуг [1].

У цьому контексті важливо зазначити, що на тлі занепокоєння громадян щодо доступності банківських послуг на початку повномасштабного вторгнення Росії в Україну, Національний банк України ефективно забезпечив фінансову інклюзію. Завдяки оперативним заходам була подолана готівкова паніка, а платіжні системи продовжували функціонувати стабільно, зберігаючи ефективність на рівні, що спостерігався до 24 лютого 2022 року [2].

На нашу думку, фінансова інклюзія є одним із ключових факторів післявоєнного відновлення України, оскільки вона забезпечує можливість доступу до фінансових продуктів для кожної людини, незалежно від соціального статусу, доходів або місця проживання. У контексті цифровізації цей процес набуває особливого значення, адже впровадження нових технологій, таких як мобільні платежі та онлайн-банкінг, спрощує доступ до фінансових послуг і розширює їхнє охоплення. Для бізнесу, особливо малого та середнього,

фінансова інклюзія стане потужним стимулом для відновлення та зростання. Доступ до фінансових ресурсів, завдяки цифровим платформам, дозволить компаніям не лише повернутися до повноцінної роботи, але й розширити свої виробничі потужності, створювати нові робочі місця та впроваджувати інновації, що сприятиме економічному розвитку країни.

Одним із чинників, від яких залежить рівень фінансової інклюзії є рівень фінансової грамотності населення [2]. В Україні спостерігається позитивна тенденція щодо зростання рівня фінансової грамотності населення, що стало результатом реалізації низки ініціатив, впроваджених Національним банком України. Серед таких ініціатив слід відзначити проєкт НБУ «Центр фінансових знань» під назвою «Талан» [3], а також онлайн-платформу «Гаразд» [4], які спрямовані на підвищення обізнаності громадян про фінансові послуги та продукти. Крім того, НБУ активно працює над розробкою концепції оператора фінансової інклюзії, яка передбачає можливість отримання спеціальних ліцензій для компаній і банків, зацікавлених у наданні фінансових послуг у малих населених пунктах та прифронтових регіонах [5]. Ці заходи не лише сприяють підвищенню фінансової грамотності, але й забезпечують доступність фінансових послуг для всіх верств населення, що є важливим кроком у напрямку фінансової інклюзії в Україні.

Хоча цифровізація має позитивний вплив на фінансову інклюзію, вона також приносить із собою певні негативні аспекти. Найбільш тривожним є зростання кібершахрайства, яке стає серйозною загрозою в умовах активного впровадження нових фінансових технологій [6, 7]. Зловмисники все частіше експлуатують цифрові платформи для вчинення шахрайських дій, що ставить під сумнів безпеку фінансових даних користувачів та може підірвати їхню довіру до сучасних фінансових послуг. У зв'язку з цим, учасники фінансового ринку повинні вжити комплексних заходів для забезпечення захисту прав споживачів, а також для збереження стабільності фінансової інклюзії в епоху цифрових трансформацій.

Отже, обґрунтовано теоретичні засади та практичні підходи до фінансової інклюзії в умовах цифрової трансформації. З'ясовано, що цифровізація розширює доступ до фінансових послуг і підвищує фінансову грамотність населення. Досліджено, що впровадження фінансових технологій несе виклики, зокрема зростання кібершахрайства, що загрожує безпеці даних. Наголошено, що учасники фінансового ринку повинні вжити заходів для захисту прав споживачів. Сформовані висновки сприятимуть розвитку фінансової інклюзії в Україні та зменшенню ризиків, пов'язаних із цифровими трансформаціями.

Список використаних джерел:

1. Краус К. М., Краус Н. М., Поченчук Г. М. Інституціональні аспекти та цифровізація фінансової інклюзії в національній економіці. *Innovation and Sustainability*. 2022. № 2. URL: <http://surl.li/akaur1> (дата звернення: 24.10.2024).
2. Грудініна Д. В., Проць В. І. Фінансова інклюзія як аспект розвитку України. *Сучасна українська держава: вектори розвитку та шляхи мобілізації*

ресурсів: матеріали VII Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Одеса, 30 квітня 2024 р.). Одеса : ДЗ «Південноукраїнський національний педагогічний університет імені К. Д. Ушинського», Центр соціально-політичних досліджень «Politicus», 2024. С. 200-202. URL: dspace.pdpu.edu.ua/jsruui/handle/123456789/19690 (дата звернення: 26.10.2024).

3. Центр фінансових знань «Талан». URL: <https://talan.bank.gov.ua/> (дата звернення: 26.10.2024).

4. Онлайн-платформа для підвищення рівня фінансової грамотності «Гаразд». URL: <https://harazd.bank.gov.ua/> (дата звернення: 26.10.2024).

5. Що таке фінансова інклюзія та як українці можуть отримати якісні банківські послуги. URL: <http://surl.li/vaokuf> (дата звернення: 26.10.2024).

6. Atamanyuk I., Poltorak A., Sidenko Ie., Bartnicka E., Kondratenko Yu. Concept of express monitoring of the state's financial security. 22nd Industrial Simulation Conference, ISC 2024. Valencia, 3 June 2024 - 5 June 2024. Pp. 24-29. URL: <https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85201267015&origin=resultslist>.

7. Sidenko Ie., Atamanyuk I., Myroniuk O., Kondratenko G., Poltorak A., Kondratenko Yu. Hybrid neural network and genetic algorithm combination for recognition and avoidance of vehicle obstacles. 22nd Industrial Simulation Conference, ISC 2024. Valencia, 3 June 2024 - 5 June 2024. Pp. 88-92. URL: <https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85201314943&origin=resultslist>.

*Новосьолова Олена Сергіївна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів, обліку та оподаткування;
Кравчук Юлія Олександрівна,
здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня
Херсонський національний технічний університет*

ФОРМУВАННЯ АКТИВІВ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

Активи банків виступають основою для генерації його доходів. Їх якість та структура визначаються пріоритетами фінансової політики банку. За останні кілька років структура активів банків України зазнала значної трансформації та переорієнтувалася із домінування кредитів на переважання інвестиційної складової у ній. Структуру активів ПАТ АКБ «ІНДУСТРІАЛБАНК» за 2021-2023 роки наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Структура активів ПАТ АКБ «ІНДУСТРІАЛБАНК» у 2021-2023 роках*

Показники	Роки					
	2021		2022		2023	
	млн. грн.	питома вага, %	млн. грн.	питома вага, %	млн. грн.	питома вага, %
Грошові кошти та їх еквіваленти	677,2	11,6	398,2	9,4	703,2	18,4
Кредити клієнтам	1 765,5	30,3	1 808,2	42,8	1 110,8	29,1
Інвестиції в цінні папери	2 904,1	49,9	1 572,3	37,2	773,4	20,3
Похідні фінансові активи	2,2	0,0	-	-	-	-
Інвестиційна нерухомість	33,0	0,6	57,8	1,4	607,2	15,9
Поточні податкові активи	19,5	0,3	19,2	0,5	1,7	0,0
Відстрочені податкові активи	2,1	0,03	2,4	0,1	-	-
Нематеріальні активи за винятком гудвілу	38,8	0,7	37,9	0,9	43,6	1,1
Основні засоби	253,9	4,4	196,2	4,6	326,7	8,6
Інші фінансові активи	61,7	1,1	112,6	2,7	109,4	2,9
Інші нефінансові активи	52,3	0,9	21,1	0,5	24,1	0,6
Непоточні активи або групи вибуття	8,1	0,1	-	-	114,7	3,0
Загальна сума активів	5 818,9	100,0	4 225,8	100,0	3 814,9	100,0

**Примітка. Складено автором за даними джерел [1].*

Отже, переважну частину активів ПАТ АКБ «ІНДУСТРІАЛБАНК» протягом за попередні три роки складали інвестиції в цінні папери, частка яких коливалася в межах 20-50%. Активи банку зменшилися із 5 818,9 млн. грн у 2021 році до 3 814,9 млн. грн – у 2023 році. Другою за важливістю складовою були кредити клієнтам, за підсумками 2021 року їх частка становила 1 765,5 млн. грн або 30,3%, в 2022 року становила 1 808,2 млн. грн, у 2023 році – 1 110,8 млн. грн., що становило 29,1%.

Грошові кошти та їх еквіваленти за підсумками 2023 року стали третьою за значенням статтею активів із часткою 18,4%, доволі помітну питому вагу в

активах банку займала інвестиційна нерухомість – 15,9% та основні засоби – 8,6%. Решта розділів активу на мали вагомого значення. В цілому структура активів банку свідчить про його інвестиційну спрямованість у 2021-2022 роках, а не кредитну, лише за підсумками 2023 року кредити ПАТ АКБ «ІНДУСТРІАЛБАНК» перевищили його інвестиції.

На рис. 1 більш детально проаналізуємо динаміку частки кредитів клієнтам ПАТ АКБ «ІНДУСТРІАЛБАНК» у кредитах, наданих банківських установами України у 2021-2023 роках.



Рис. 1. Частка кредитів клієнтам ПАТ АКБ «ІНДУСТРІАЛБАНК» у кредитах, наданих банківських установами України у 2021-2023 роках*

**Примітка. Складено автором за даними джерел [1].*

Частка кредитів клієнтам ПАТ АКБ «ІНДУСТРІАЛБАНК» у загальних кредитах, наданих вітчизняними банками, складала у 2021 році - 0,3%, у 2022 та 2023 роках – 0,2%.

Розглянемо найвагомішу статтю активів досліджуваного банку – кредити клієнтам (табл. 2).

Таблиця 2

Структура кредитів клієнтам ПАТ АКБ «ІНДУСТРІАЛБАНК» за видом кредиту у 2021-2023 роках*

Показники	Роки					
	2021		2022		2023	
	млн. грн.	питома вага, %	млн. грн.	питома вага, %	млн. грн.	питома вага, %
Кредити юридичним особам	1 873,0	95,7	2 125,6	95,7	1 296,8	94,2
Іпотечне житлове кредитування	49,6	2,5	59,4	2,7	51,6	3,7
Споживчі кредити	34,7	1,8	36,7	1,7	28,6	2,1
Усього кредити клієнтам	1 957,4	100,0	2 221,7	100,0	1 377,0	100,0

**Примітка. Складено автором за даними джерел [40].*

Найвагомішою статтею кредитів клієнтам банку є кредити підприємствам, у середньому їхня питома вага складала 95% усього кредитного портфеля. На другому місці було житлове іпотечне кредитування, хоча його частка була зовсім незначною – майже 3%. Споживчі кредити складали

близько 2%.

Таким чином, досліджуваний банк зосереджував свою кредитну активність переважно у сфері кредитування юридичних осіб. Через можливі загрози, пов'язані із військово-політичною ситуацією в Україні, нарощування кредитного портфеля банку в перспективі є доволі обмеженим і потребує ретельного зважування ризиків, крім того нарощування ресурсної бази банку для проведення активних операцій має стати головним пріоритетом у діяльності установи. Більш оптимальним вбачається нарощування банком інвестицій у низькоризикові високодохідні інструменти.

Список використаних джерел:

1. Річні фінансові звіти ПАТ АКБ «ІНДУСТРІАЛБАНК» за 2021-2023 роки. URL: <https://industrialbank.ua/ua/financial-report> (дата звернення: 16.10.2024).

*Носова Наталія Іванівна,
провідний інженер
ДУ «Інститут ринку і економіко-екологічних
досліджень НАН України»*

ДИСПРОПОРЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДОСТУПНОСТІ ПРОДУКТІВ ХАРЧУВАННЯ ЯК ПЕРЕШКОДА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ, ЯКА ВИНИКЛА ВНАСЛІДОК ВОЄННИХ ДІЙ

За часів мирного існування головними постачальниками овочів були південні регіони України: Херсонська, Миколаївська та Запорізька області. Внаслідок часткової тимчасової окупації територій сільгоспвиробники у багатьох випадках призупинили свою діяльність, і були вимушені переїхати в інші регіони, а деяким з них вдалося диверсифікувати виробництво на нових місцях проживання. Внаслідок таких кардинальних змін сільгоспсектор зазнав значних збитків. Ще більших збитків він зазнав наслідок часткової окупації територій, мінування земель, руйнування складських приміщень та сільгосптехніки, нестачі трудових ресурсів, порушення логістичних зв'язків. Всі ці чинники негативно вплинули на матеріально-технічний потенціал сектору, що не могло не відобразитись на продовольчій безпеці.

Питання продовольчої безпеки торкається життєдіяльності кожної людини, як у селах, так і у містах, у областях та у масштабах держави. Великого значення тут набуває економічний розвиток окремої адміністративно-територіальної одиниці, від якого залежить благополуччя населення. Продовольче забезпечення у цьому сенсі має розглядатись як категорія ринкової економіки, а економічна безпека – як важливе стратегічне завдання.

Наведемо порівняння України і деяких країн світу за рівнем доходів (середньою зарплатою) та доступністю продуктів харчування (рівнем цін), то ситуація виглядає наступним чином: середня зарплата становила у Швейцарії – 8111 дол., у США – 6455 дол., у Норвегії -5665 дол., у Канаді – 5081 дол., у Нідерландах – 4581 дол. У той же час Україна посіла 107 місце із середньою зарплатою у 430 дол [1]. Але, на жаль, в Україні не всі отримують таку зарплату. Є великий прошарок робітників, які отримують мінімальну зарплату у 8000 грн. (190 дол.) та мінімальну пенсію у 2361 грн. (57 дол.). В той же час по деяких групах харчових продуктів рівень цін в Україні дорівнює європейському. А зростання цін на комунальні послуги та продукти харчування зменшує економічну доступність продуктів харчування, що суттєво обмежує їх споживання і негативно відбивається не лише на рівні життя населення, а й на стані здоров'я внаслідок недоотримання фізіологічно потрібної норми споживання. Тому тут дуже важливо дотримуватись балансу між рівнем доходів населення, рівнем забезпечення продуктами харчування і цінами.

Якщо розглядати подальший розвиток агропродовольчого сектору у повоєнний період, то вкрай важливою є його розбудова на засадах впровадження сучасних новітніх технологій, які не лише полегшать працю аграріїв, але й зможуть повністю контролювати процес вирощування

сільгоспрослин від їх посадки до збору врожаю, зрошування рослин, своєчасне внесення добрив та ін. А застосування сучасних технологічних засобів контролю надасть можливість відстежувати стан сільгоспугідь у реальному часі, що значно спрощує роботу, підвищує врожайність, завдяки чому можна отримати більше сільгосппродукції і продукти харчування стають більш доступними для різних верств населення.

Такий підхід до аграрного сектору набуває актуальності, особливо в умовах коли на Україну, як на аграрну державу, покладаються великі надії як до постачальника на світовий ринок сільгосппродукції, яка користується попитом у Країнах Європи, Азії, США.

Список використаних джерел:

1. Богданьок О. Журнал CEOWORLD назвав країни з найвищими і найнижчими зарплатами. На якому місці Україна. URL: <https://suspilne.media/722406-zurnal-ceoworld-nazvav-kraini-z-najvisimi-i-najnizcimi-zarplatami-na-akomu-misci-ukraina/#:~:text>

*Олексащенко Ярослав Сергійович,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня;
Краснікова Оксана Миколаївна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Полтавський державний аграрний університет*

МІСЦЕВІ ПОДАТКИ І ЗБОРИ, ЇХ РОЛЬ У ФОРМУВАННІ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

Місцеві податки та збори є важливим джерелом формування доходів місцевих бюджетів і мають безпосередній вплив на фінансову самостійність громад. Незважаючи на їхню важливість, існує низка проблем, пов'язаних з ефективним збором та адмініструванням місцевих податків, що негативно впливає на фінансову стабільність місцевих органів влади [1].

Однією з головних проблем є недосконалість законодавчої бази, яка регулює місцеві податки та збори. Недостатньо чітко визначені повноваження місцевих органів влади щодо встановлення ставок та механізмів збору податків призводять до нерівномірного розподілу податкових надходжень та їх неефективного використання.

Місцеві податки і збори є ключовим механізмом формування ресурсного потенціалу територіальних громад [2]. Вони забезпечують місцеві органи влади фінансовими ресурсами для реалізації соціально-економічних програм та розвитку інфраструктури. Правильне формування та адміністрування місцевих податків і зборів дозволяє забезпечити стабільність і стійкий розвиток місцевих громад.

Місцеві податки і збори включають такі види податків, як податок на майно, єдиний податок, туристичний збір та збір за паркування автотранспорту. Важливо, що місцеві органи влади мають право встановлювати розміри та ставки місцевих податків і зборів у межах, визначених законодавством [3].

Роль місцевих податків і зборів у формуванні місцевих бюджетів є суттєвою. Вони забезпечують фінансову самостійність місцевих громад, дозволяють вирішувати нагальні потреби населення, реалізовувати інфраструктурні проекти та підтримувати соціальні програми. Наприклад, податок на майно спрямовується на фінансування освітніх та медичних закладів, а також розвиток інфраструктури [4].

Окрім фінансової ролі, місцеві податки і збори також виконують регуляторну функцію, стимулюючи економічну активність на місцевому рівні. Вони можуть бути використані для залучення інвестицій, підтримки малого та середнього бізнесу, а також для регулювання ринкових умов.

Таким чином, місцеві податки і збори відіграють ключову роль у формуванні місцевих бюджетів. Вони забезпечують фінансову стійкість і самостійність місцевих громад, сприяють реалізації соціально-економічних програм та розвитку інфраструктури. Важливою є також їх регуляторна функція, яка сприяє економічному розвитку на місцевому рівні.

Значна частка податкових надходжень місцевих бюджетів дозволяє спрямовувати фінансові ресурси на першочергові потреби громадян, зокрема в сфері охорони здоров'я, освіти, житлово-комунального господарства. Це підвищує якість життя населення та сприяє залученню інвестицій у регіон.

Однак, для максимально ефективного використання місцевих податків і зборів необхідно вдосконалювати законодавчу базу, підвищувати податкову дисципліну та якість адміністрування податків. Це дозволить забезпечити стабільний розвиток місцевих громад та сприяти їх фінансовій незалежності.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/280/97-80#Text> (дата звернення: 05.11.2024).
2. Податковий кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> (дата звернення: 05.11.2024).
3. Гриценко А. А. Місцеві фінанси : підручник. Київ : Знання, 2015. 512 с.
4. Левченко В. П. Податкове право України: Місцеві податки та збори. Харків : Право, 2016. 356 с.

*Олексащенко Ярослав Сергійович,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня;
науковий керівник – Дорошенко Андрій Петрович,
к. е. н., доцент, професор кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Полтавський державний аграрний університет*

ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ МОНОПОЛІЗАЦІЇ РИНКІВ ДЛЯ СПОЖИВАЧІВ

У сучасному світі, де домінують великі корпорації і глобальні ринки, проблема монополізації набуває особливої гостроти. Монополії можуть створювати серйозні економічні виклики, такі як підвищення цін, зниження якості продукції, обмеження вибору для споживачів та спотворення ринкових умов. Відсутність конкуренції призводить до зниження стимулів для інновацій та розвитку, що впливає на загальний рівень економічного добробуту суспільства.

Монополізація ринків створює серйозні економічні виклики для ефективного функціонування ринкової економіки та захисту прав споживачів. Основні проблеми включають зростання цін на товари та послуги, зниження якості продукції та обмеження вибору для споживачів. Монополії встановлюють завищені ціни через відсутність конкуренції, що знижує купівельну спроможність населення.

Економічна нерівність є ще однією проблемою монополізації. Великі компанії отримують надприбутки, тоді як малі підприємства не можуть конкурувати і змушені виходити з ринку, що знижує рівень зайнятості та економічної активності у регіонах [4].

Монополізація ринків є серйозною проблемою для економіки будь-якої країни, оскільки вона має значний вплив на споживачів. Монополії часто приводять до підвищення цін на товари та послуги, зниження якості продукції та обмеження вибору для споживачів. Це стає можливим через відсутність конкуренції, що зазвичай стимулює компанії до вдосконалення своєї продукції та зниження цін.

Одним з основних економічних наслідків монополізації є зростання цін. Монополії можуть встановлювати ціни на свій розсуд, оскільки вони не мають конкурентів, які б могли пропонувати аналогічні товари за нижчими цінами. Це призводить до зростання витрат для споживачів і зниження їх купівельної спроможності. За даними дослідження А. А. Гриценка, середні ціни на ринках, контрольованих монополіями, можуть бути на 20 – 30 % вище, ніж на конкурентних ринках[2, с. 234].

Крім того, монополізація ринків може призводити до зниження якості продукції. У відсутності конкуренції компанії не мають стимулу інвестувати в розвиток та вдосконалення своїх товарів і послуг. Як зазначає В. П. Левченко, споживачі часто стикаються з проблемами низької якості продукції та послуг на

монопольних ринках, оскільки компанії знижують витрати на виробництво, щоб максимізувати прибуток [3, с. 141].

Ще одним негативним наслідком монополізації є обмеження вибору для споживачів. Монополії можуть контролювати асортимент товарів і послуг, доступних на ринку, що обмежує можливості споживачів у виборі найбільш підходящої для них продукції. Дослідники І. В. Багрова та В. С. Лісовий зазначають, що монополії часто нав'язують споживачам свої умови, що призводить до зниження загальної задоволеності ринком [1, с. 74].

Монополізація ринків має суттєві негативні наслідки для споживачів. Одним з основних негативних наслідків є зростання цін на товари та послуги. Це призводить до зниження купівельної спроможності споживачів та збільшення їхніх витрат.

Для запобігання цим негативним наслідкам необхідно вдосконалювати законодавчу базу та механізми державного регулювання, спрямовані на підтримку конкуренції та боротьбу з монополізацією. Це сприятиме захисту прав споживачів, зниженню цін, підвищенню якості продукції та розширенню вибору, що в кінцевому підсумку покращить загальний добробут суспільства.

Список використаних джерел:

1. Багрова І. В., Лісовий В. С. Місцеві податки та збори : практичний путівник. Київ : Наукова думка, 2017. 328 с.
2. Гриценко А. А. Місцеві фінанси : підручник. Київ : Знання, 2015. 512 с.
3. Левченко В. П. Податкове право України : місцеві податки та збори. Харків : Право, 2016. 356 с.
4. Про місцеве самоврядування в Україні : Закон України [Електронний ресурс]. URL: <http://surl.li/urtvwb> (дата звернення: 05.11.2024).

*Олексащенко Ярослав Сергійович,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня;
Томілін Олексій Олександрович,
д.е.н., професор, професор кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Полтавський державний аграрний університет*

НЕОБХІДНІСТЬ ТА СУТНІСТЬ КРЕДИТУ В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

Кредит є невід'ємною складовою ринкової економіки, оскільки він забезпечує фінансування бізнесу та особистих потреб, стимулює економічне зростання та підвищує стабільність фінансової системи. Однак, існують проблеми, пов'язані з доступністю кредитних ресурсів та ризиками, що супроводжують кредитування.

В нинішніх ринкових умовах економіки кредит відіграє ключову роль у забезпеченні доступу до фінансових ресурсів, що необхідні для реалізації економічних проєктів [1]. Кредит є важливим інструментом фінансової системи, що дозволяє підприємствам та приватним особам реалізовувати економічні проєкти [2]. Кредит – кошти та матеріальні цінності, які надаються резидентами або нерезидентами у користування юридичним чи фізичним особам на обумовлений строк та під певний відсоток. Так, М.Д. Білик вважає, що кредит дозволяє підприємствам отримувати необхідні фінансові ресурси для розвитку виробництва, інновацій та розширення ринків збуту [3, с. 45]. Кредит сприяє підвищенню життєвого рівня населення, надаючи можливість придбання житла, автомобілів, освіти тощо [4, с. 67]. Окремі автори вважають, що кредити сприяють збільшенню споживчого попиту, що стимулює виробництво та економічне зростання [5]. Основні функції кредиту включають перерозподіл фінансових ресурсів, стимулювання економічного зростання та регулювання грошового обігу. Кредит забезпечує ефективний розподіл фінансових ресурсів між секторами економіки, сприяє інвестиціям у нові технології та інноваційні проєкти, що підвищує конкурентоспроможність економіки [6, с. 89]. Отже, кредит – це економічні відносини між кредиторами та позичальниками з приводу поворотного руху вартості; це позичковий капітал банку у грошовій формі, що надається у тимчасове користування на умовах забезпеченості, повернення, строковості, платності та цільового використання.

На нашу думку, кредит є необхідним елементом ринкової економіки, оскільки він забезпечує фінансування бізнесу та особистих потреб, стимулює економічне зростання та сприяє стабільності фінансової системи.

Кредитування супроводжується певними ризиками, такими як кредитний ризик (невиконання боржником своїх зобов'язань перед кредитором), відсотковий ризик (зміни ринкових відсоткових ставок) та ризик ліквідності (нездатність швидко отримати доступ до грошових коштів без значних втрат) [7, с. 47]. Незважаючи на наявні ризики, ефективне управління кредитними операціями дозволяє досягати стабільності та розвитку національної економіки.

Таким чином, необхідність кредиту викликана існуванням товарно-грошових відносин. Його передумовою є наявність вільних коштів у суб'єктів економічних відносин та наявність поточних або майбутніх доходів у позичальників. Конкретні причини, що зумовлюють необхідність кредиту, – коливання в обігових коштах суб'єктів ринку, а також виникнення потреби у створенні та відтворенні основного капіталу.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність» [Електронний ресурс]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14#Text> (дата звернення: 05.11.2024).
2. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> (дата звернення: 05.11.2024).
3. Білик, М.Д. Фінансові ресурси та кредитування: Підручник. Київ: Центр учбової літератури, 2019. 300 с.
4. Гриценко, А.А. Основи кредитування: теорія та практика. Харків: Фактор, 2020. 250 с.
5. Петров, І.В. Ринок кредитних ресурсів: сучасні аспекти. Львів: Світ, 2021. 280 с.
6. Сидоренко, С.С. Економіка України: сучасні виклики та перспективи. Одеса: Одеський національний університет, 2022. 350 с.
7. Томілін О.О., Тютюнник Ю.М., Бражник Л.В., Дроботя Я.А. Фінансово-економічний словник – довідник / за наук. ред. проф. О.О. Томіліна / Полтава: ПДАУ. 2023. 108 с. URL: <https://dspace.pdau.edu.ua/handle/123456789/15028> #Text (дата звернення: 05.11.2024).

*Опалько Вікторія Вікторівна,
к.е.н., доцент, доцентка кафедри економіки та
міжнародних економічних відносин;
Остропольська Катерина Олександрівна,
здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня
Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького*

ІНСТИТУЦІЙНІ ЧИННИКИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: УРОКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Інституційні чинники є основою для створення сприятливого економічного середовища, яке забезпечує конкурентоспроможність національної економіки. Вони формують «правила гри» для економічних суб'єктів, впливаючи на їхню ефективність, інноваційність та взаємодію на внутрішньому і зовнішньому ринках. Дослідження інституційних чинників дозволяє виявити ефективні шляхи реформування національних інститутів, використовуючи досвід інших країн, що сприятиме стійкому економічному зростанню та міжнародній конкурентоспроможності.

Цією проблемою займалися як українські, так і міжнародні дослідники, серед яких: М. Портер, Й. Шумпетер, І. Бураковський, А. Гайдучський, О. Моргулець, М. Коробкіна, П. Вофсі та ін. Вони досліджували питання інвестиційного клімату, факторів залучення інвестицій та підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Проте нестабільність правового середовища, високий рівень корупції та недостатня прозорість державного управління залишаються ключовими бар'єрами для залучення інвестицій, розвитку підприємництва та інтеграції України у світову економіку.

«Інституційні чинники конкурентоспроможності» базуються на працях дослідників інституційної економіки та теорії конкурентоспроможності. М. Портер у своїй книзі «The Competitive Advantage of Nations» [1]. наголошує, що інституційні чинники (зокрема, політична стабільність, законодавство та інноваційна політика) формують основу для створення конкурентних переваг на національному рівні. У сучасному українському контексті О. Моргулець, М. Коробкіна, П. Вофсі [2]. підкреслюють, що інституційні чинники, такі як зниження регуляторних бар'єрів, прозорість управління та посилення верховенства права, є визначальними для розвитку економіки та зміцнення конкурентних позицій економіки України.

У рамках конкурентоспроможності, за методологією Всесвітнього економічного форуму (WEF), інституційні чинники є одним із ключових стовпів Глобального індексу конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index, GCI [3].), які охоплюють : прозорість уряду, ефективність судової системи, рівень корупції, захист прав власності.

Таким чином, інституційні чинники конкурентоспроможності можна визначити як сукупність формальних і неформальних правил, норм, законів і організацій, які створюють основу для економічної діяльності та впливають на

ефективність функціонування економіки, її здатність адаптуватися до змін і конкурувати на міжнародному рівні. Розглянемо детальніше інституційні чинники, проблеми та уроки, які можна використати Україні (табл. 1).

Таблиця 1

Інституційні чинники конкурентоспроможності

Чинники	Проблеми в Україні	Уроки для України
1. Правова стабільність і верховенство права	Нестабільність законодавства, низький рівень захисту прав власності, корупція	1. Зміцнення судової системи для забезпечення швидкого і справедливого вирішення спорів. 2. Захист прав інвесторів та прозорість реєстрації бізнесу. 3. Використання досвіду країн ЄС щодо дотримання верховенства права
2. Боротьба з корупцією та прозорість державного управління	Корупція залишається одним із головних бар'єрів для залучення інвестицій	1. Успішний досвід Грузії щодо швидких і радикальних реформ у боротьбі з корупцією. 2. Створення незалежних антикорупційних органів із реальними повноваженнями. 3. Впровадження системи електронного врядування для мінімізації людського фактору
3. Ефективність регуляторної політики	Надмірна зарегульованість бізнесу та складність дозвільних процедур	1. Дерегуляція та спрощення процедур відкриття і ведення бізнесу. 2. Застосування принципу «єдиного вікна» для адміністративних послуг (як у Сінгапурі). 3. Розробка регуляторних норм у партнерстві з бізнесом
4. Інституції підтримки бізнесу та інновацій	Недостатній розвиток інститутів, що сприяють бізнесу та інноваціям	1. Формування агенцій економічного розвитку, які допомагають залучати інвестиції (досвід Польщі). 2. Підтримка венчурного фінансування та технологічних стартапів через створення бізнес-інкубаторів. 3. Інвестування в розвиток державних інституцій, які сприяють інноваціям
5. Децентралізація та регіональний розвиток	Нерівномірний розвиток регіонів, залежність місцевої влади від центрального бюджету	1. Надання більше повноважень регіонам у сфері управління економікою. 2. Підтримка регіональних інституцій для розвитку малого та середнього бізнесу. 3. Використання досвіду Німеччини у федералізмі для зміцнення регіональної економіки
6. Інституції забезпечення доступу до міжнародних ринків	Недостатня інтеграція у світову економіку та обмежений доступ до фінансових ринків	1. Удосконалення дипломатичних механізмів для розширення експорту. 2. Забезпечення доступу до програм ЄС (Horizon, InvestEU). 3. Поглиблення розвитку інституційного партнерства з міжнародними організаціями (ОЕСР, СОТ, МВФ)

Сформовано на підставі джерел [1-3].

Отже, ефективні інституційні реформи є ключовими для забезпечення конкурентоспроможності економіки України. Їх реалізація потребує комплексного підходу та вивчення успішного досвіду інших країн. Запровадження прозорих механізмів, зміцнення правової системи та підтримка

інновацій створять умови для економічного зростання та залучення інвестицій.

Список використаних джерел:

1. Porter M. E. The Competitive Advantage of Nations. Free Press, 1990. 855 p.
2. Моргулець О., Коробкіна М., Вофсі П. Інституційні чинники та їх вплив на розвиток готельно-ресторанного бізнесу України. *Економіка та суспільство*. Вип. 53. 2023. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/2688/2603> (дата звернення: 14.11.2024).
3. World Economic Forum. Global Competitiveness Report. 2019. URL: <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2019> (дата звернення: 13.11.2024).

Осика Роман Романович
здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня;
Тютюнник Світлана Василівна,
к.е.н., доцент, професор кафедри обліку і оподаткування
Полтавський державний аграрний університет

ПОДАТКОВІ АСПЕКТИ ДІЯЛЬНОСТІ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ: ЗАГАЛЬНА ТА СПРОЩЕНА СИСТЕМИ

Фермерські господарства відіграють важливу роль в економіці України, забезпечуючи продовольчу безпеку та формуючи основу аграрного сектора. Водночас питання оподаткування залишається важливим чинником, що впливає на ефективність їхньої діяльності. Податковий кодекс України [2] пропонує різні моделі оподаткування для фермерів, які обираються залежно від правової форми господарства, обсягу доходу та інших факторів.

Ефективний вибір системи оподаткування сприяє підвищенню фінансової стійкості фермерських господарств та зниженню адміністративного навантаження [1].

Розрізняють загальну та спрощену системи оподаткування, у тому числі для фермерських господарств.

Загальна базується на оподаткуванні на чистого прибутку. Вона підходить для господарств із високими витратами. Спрощена передбачає чотири групи платників єдиного податку з різними вимогами до доходів, площі земель та кількості працівників. Четверта група надає можливість для сімейних фермерських господарств отримувати державну підтримку. У 4 групі фермерські господарства не сплачують податок на доходи, ПДВ чи інші податки, оскільки оподаткування базується на площі земельної ділянки. Усі інші витрати та доходи не впливають на розмір податку для 4 групи, оскільки він визначається лише на основі земельної площі.

Щоб оцінити, яку систему оподаткування доцільно обрати для фермерського господарства, проведемо розрахунок для двох сценаріїв: загальної та спрощеної систем оподаткування. Для прикладу, припустимо, що фермерське господарство має наступні показники: дохід: 2000000 грн на рік, витрати: 1200000 грн на рік, земельна площа 15 га, нормативна оцінка 1 га земельної ділянки (рілля) становить 10169 грн.

Порівняння податкового навантаження для фермерських господарств за різними системами оподаткування проведені у табл. 1.

У наведеному прикладі четверта група спрощеної системи оподаткування є найвигіднішою для фермерського господарства, яке володіє земельною ділянкою. Вона дозволяє суттєво зменшити податкове навантаження порівняно з іншими системами.

Таблиця 1

Порівняння податкового навантаження для фермерських господарств за різними системами оподаткування

Система оподаткування	Вид податку/збору	Розрахунок	Загальна сума податків, грн
Загальна система (для ФОП)	Податок на доходи (18%)	$(2000000,00 - 1200000,00) \times 18\% = 144000,00$	177120,00
	ЄСВ (22%)	$8000,00 \times 22\% \times 12 \text{ міс.} = 21120,00$	
Спрощена система оподаткування (4 група)	4 група	$10169 \times 15 \times 0,95\% = 1448,08$	22568,08
	ЄСВ (22%)	$8000,00 \times 22\% \times 12 \text{ міс.} = 21120,00$	

Вибір оптимальної системи оподаткування залежить від специфіки діяльності фермерського господарства, обсягів доходів і витрат. Загальна система вигідна для господарств із великими витратами, тоді як спрощена система забезпечує менше податкове навантаження за умов дотримання лімітів доходу. Пільги, надані державою, сприяють підтримці фермерів у складних економічних умовах, зокрема в умовах війни.

Список використаних джерел:

1. Васильєва В. Г., Коновалова О. В., Січева К. В. Особливості організації обліку доходів і витрат у фермерських господарствах. *Економічний простір*. 2019. № 148, С. 116-128. URL: <https://prostir.pdaba.dp.ua/index.php/journal/article/view/156>.

2. Податковий кодекс України від 02 грудня 2010 р. № 2755-VI Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 12.11.2024).

ОБЛІК ВИТРАТ НА ПОЛІПШЕННЯ ЗЕМЕЛЬ

Первинна документація та облікові реєстри, що застосовуються при обліку капітальних витрат на поліпшення землі, включають (рис. 1):



Рис. 1. Документація, що застосовуються при обліку капітальних витрат з поліпшення земель

Джерело: авторська розробка.

Ці документи використовуються для відображення витрат у бухгалтерському обліку та звітності.

Загальна схема відображення господарських операції з капітальних поліпшення земель наведена на рис. 2.

Кожен вид капітальних витрат на поліпшення земель визнається окремим елементом основних засобів. Його вартість складається з різних витрат. Ці витрати детально обліковуються для формування вартості поліпшень земельної

ділянки, що допомагає підприємству точніше контролювати процес та ефективно використовувати ресурси.

Дебет	102 «Капітальні витрати на поліпшення земель»	Кредит
Сума витрат, яка пов'язана з поліпшенням земель (меліоративні, осушувальні, іригаційні та інші роботи, наприклад: корчування площ під рілля, очищення поля від каменів валунів, зрізання купин, розчищення чагарників, очищення водойм тощо), що призводить до збільшення майбутніх економічних вигод первісно очікуваних від використання земель Аналітичний облік капітальних затрат на докорінне поліпшення земель ведеться за кожною земельною ділянкою із зазначенням конкретного виду робіт. На дату оформлення Акта введення в експлуатацію або Акта приймання-здачі відремонтованих, реконструйованих та модернізованих об'єктів і витрати списуються на субрахунок 102 «Капітальні витрати на поліпшення земель» за кореспонденцією рахунків: дебет 102 та кредит 152. Облік балансової вартості капітального поліпшення землі як окремого об'єкта основних засобів ведеться з максимально допустимим строком корисного використання 15 років. Важливо: капітальні витрати на поліпшення земель не збільшують первісну вартість об'єкта, а визнаються як окремий об'єкт основних засобів (на субрахунку 102) і є об'єктом амортизації		З наступного місяця після завершення робіт поліпшення земель, вартість амортизується. Відображається вибуття (списання витрат на поліпшення земель.

Рис. 2. Загальний порядок здійснення записів на субрахунок 102

Джерело: авторська розробка.

Ці витрати накопичуються попередньо по дебету рахунку 152 [3]. Типова структура рахунків другого та третього порядку до субрахунку 102 (табл. 1):

Таблиця 1

Типова структура рахунків другого та третього порядку до субрахунку 102 [4].

Код	Назва аналітичного рахунку	Назва субрахунку I порядку	Код	Назва субрахунку II порядку
102	Капітальні витрати на поліпшення земель	102 1	Зрошення ґрунтів	За цільовим використанням та видами земельних ресурсів
		102 2	Осушення ґрунтів	
		102 3	Вапнування	
		102 4	Гіпсування	
		102 5	Терасування	
		102 6	Інші види робіт	

Податковий кодекс України [1]. встановлює спеціальні правила для

капітального поліпшення земель. У разі вибуття землі як окремого об'єкта власності (наприклад, через продаж або інше відчуження), балансова вартість капітальних поліпшень вноситься до складу витрат у податковому періоді, коли відбувся продаж. Таким чином, виключення з податкових розрахунків вартості поліпшень напряду пов'язане з вибуттям земельної ділянки з власності платника податків. Бухгалтерські проведення та документація, яка складається при «введенні в експлуатацію» капітальних витрат на поліпшення землі є такими (рис. 3):

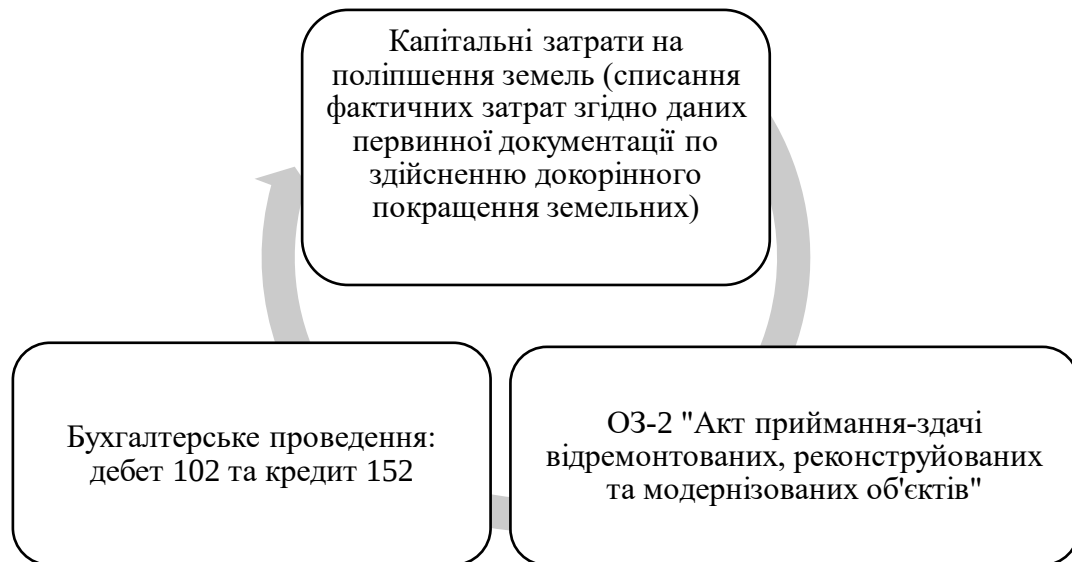


Рис. 3. Бухгалтерські проведення та первинні документи, які складаються при списанні капітальних витрат на поліпшення землі
Джерело: авторська розробка.

Бухгалтерські проведення та документація, яка складається при нарахуванні амортизації капітальних витрат на поліпшення землі є такі, як наведено на рис. 4.

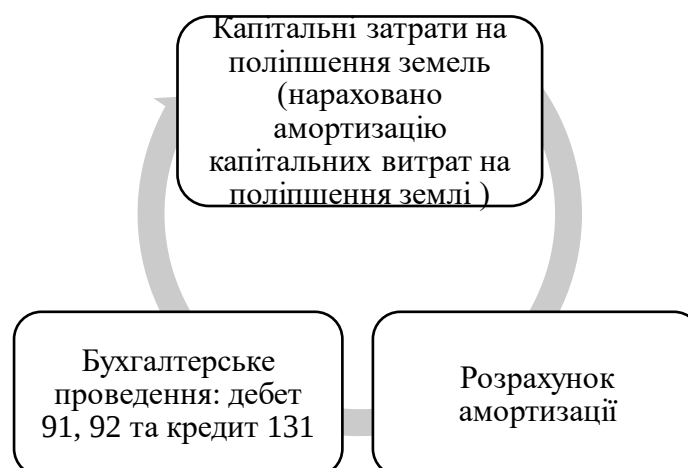


Рис. 4. Бухгалтерські проведення та документація, яка складається при нарахуванні амортизації капітальних витрат на поліпшення землі
Джерело: авторська розробка.

Бухгалтерські проведення та документація, яка складається при списанні

зносу, нарахованому на капітальні витрати на поліпшення земельної ділянки є такі, як наведено на рис. 5.

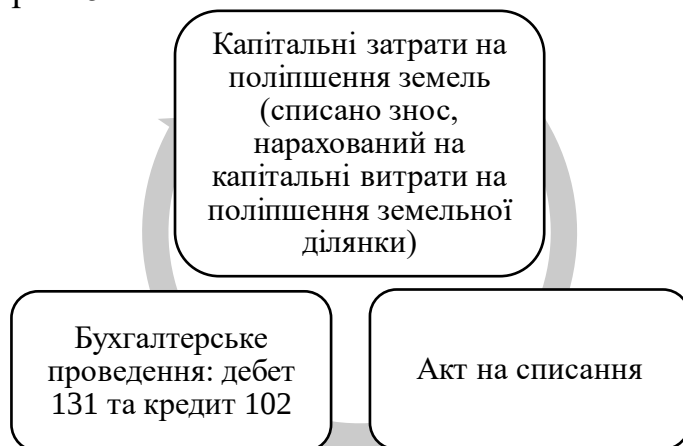


Рис. 5. Бухгалтерські проведення та документація, яка складається при списанні зносу, нарахованого на капітальні витрати з поліпшення земель

Джерело: авторська розробка.

Тож, витрати на поліпшення земель – це усі витрати, пов'язані з покращенням якості земельних ділянок, наприклад, дренаж, внесення добрив, вирівнювання ґрунту, та інші капітальні витрати. Закриття рахунку 152 відбувається через капіталізацію витрат, що передбачає перенесення витрат на рахунок основних засобів – рахунок 102 «Капітальні витрати на поліпшення земель». На капітальні витрати з поліпшення передбачено нарахування амортизації.

У фінансовій звітності капітальні витрати на поліпшення земель відображаються у формі № 1 «Баланс». Код рядка для капітальних інвестицій становить 1011 [5], що показує їх вплив на активи підприємства.

Список використаних джерел:

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>.
2. Оподаткування суб'єктів підприємництва : навч. посібник (у схемах)/ 2-е вид., перероб. та доп. / Т. М. Остапенко, О. М. Кубецька, І. В. Кононова, та ін.; за заг. ред. д.е.н., проф. Н. І. Верховглядової. Дніпро : ДДУВС, 2022. 196 с.
3. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств та організацій, затверджена наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 року № 291. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99#Text>.
4. Ярмолюк, О. Ф., Суліменко Л. А. Земельні ресурси в системі рахунків бухгалтерського обліку. С. 297-304.
5. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності, затв. Наказом Міністерства фінансів України №433 від 28.03.2013 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0433201-13#Text>

Очкас Максим Петрович,
здобувач вищої освіти третього (освітньо-наукового) рівня;
Скиба Ганна Іванівна,
к.е.н., доцент, завідувач кафедри обліку і оподаткування
Навчально-науковий Інститут управління, економіки та бізнесу,
«ВНЗ «Міжрегіональна Академія управління персоналом», м. Київ

СУЧАСНІ ВИКЛИКИ РОЗВИТКУ БЮДЖЕТНОЇ ТА ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ІНТЕГРАЦІЇ ТА АДАПТАЦІЇ ДО ЄВРОПЕЙСЬКИХ СТАНДАРТІВ

Сучасні процеси глобалізації та інтеграції вимагають від країн гнучкості та адаптації власних економічних систем до світових стандартів. Україна, яка прагне до інтеграції з Європейським Союзом, стикається з низкою викликів, серед яких важливе місце займає реформування бюджетної та податкової систем. Адаптація до європейських стандартів у цих сферах має важливе значення для покращення економічного розвитку, прозорості та ефективності функціонування держави. Проте, процес інтеграції супроводжується певними перешкодами, пов'язаними з особливостями української економіки, правової бази та соціальних умов [1].

Мета дослідження – розглянути основні проблеми та виклики, що стоять перед бюджетною та податковою системами України, а також окреслити перспективи їх адаптації до європейських стандартів.

Для комплексного розгляду сучасного стану, проблем та перспектив розвитку бюджетної і податкової системи України було проведено аналіз основних аспектів цієї теми. У таблиці нижче наведено ключові напрямки, які включають аналіз поточної ситуації, інтеграцію з європейськими стандартами, проблеми адаптації та можливі шляхи розвитку. Ця інформація дозволяє систематизувати основні виклики та завдання, що стоять перед бюджетною і податковою системою України, та пропонує заходи для підвищення їхньої ефективності та стабільності.

Таблиця 1

Основні напрямки аналізу, адаптації та розвитку бюджетної і податкової системи України

РОЗДІЛ	ЗМІСТ
1. Аналіз сучасного стану бюджетної та податкової систем України	- Проблеми бюджетної системи: недостатня ефективність у фінансуванні соціальних, економічних та культурних потреб. - Основні завдання: збалансованість бюджету, зниження дефіциту, фінансова стабільність. - Проблеми податкової системи: високий податковий тиск на бізнес, низька мотивація для інвестування. - Адаптація до європейських стандартів: прозорість, покращення адміністрування, стабільні умови для бізнесу.
2. Інтеграція з європейськими бюджетними та податковими	- Принципи ЄС: прозорість, національні інтереси, рівномірність податкового навантаження. - Соціальна відповідальність та сталий розвиток як пріоритети. - Необхідність змін у податковій політиці, контролі витрат,

РОЗДІЛ	ЗМІСТ
<i>стандартами</i>	прозорій звітності. - Запровадження податку на вуглецевий слід для «зеленої економіки» та екологічної гармонізації.
3. Проблеми адаптації бюджетної та податкової систем до європейських стандартів	- Недосконалість законодавства: застарілі норми, потреба в модернізації. - Корупція: вплив на ефективність, довіру населення. - Нестача професійних кадрів для імплементації змін. - Економічна нестабільність та високий державний борг як ускладнюючі фактори.
4. Перспективи та шляхи розвитку	- Необхідність комплексних реформ: створення умов для інвестицій, контроль за бюджетними коштами, покращення адміністрування. - Зниження податкового навантаження для малого та середнього бізнесу. - Розвиток електронного урядування, підвищення прозорості у формуванні бюджету. - Адаптація до європейських стандартів для економічного зростання та наближення до рівня ЄС.

Аналіз наведеної таблиці розкриває ключові аспекти сучасного стану бюджетної та податкової систем України, які є основою для визначення подальших напрямків реформ. У першій частині таблиці висвітлено актуальні проблеми бюджетної та податкової сфер, зокрема, недостатню ефективність фінансування соціальних потреб, високий рівень податкового навантаження на підприємців і необхідність адаптації до європейських стандартів. Друга частина відображає основні принципи європейської бюджетної та податкової політики, на яких Україні доцільно базувати власні реформи: це прозорість, соціальна відповідальність та орієнтація на сталий розвиток. Окремо виділено важливість екологічних стандартів, таких як введення податку на вуглецевий слід. У розділі, присвяченому проблемам адаптації, визначено ключові перешкоди на шляху до реформування: застаріле законодавство, корупція, нестача кваліфікованих кадрів, а також економічна нестабільність та високий рівень державного боргу, що обмежують можливості для ефективних змін. Заключна частина таблиці пропонує перспективні напрямки розвитку бюджетної та податкової систем, такі як підтримка інвестицій, зниження податкового тиску на малий і середній бізнес, підвищення прозорості бюджетного процесу та розвиток електронного урядування. Впровадження цих заходів сприятиме стабілізації економічної ситуації та наближенню України до європейських стандартів управління фінансами.

Отже, сучасні виклики розвитку бюджетної та податкової систем України вимагають глибоких реформ та адаптації до європейських стандартів. Важливість таких змін зумовлена прагненням країни до інтеграції в ЄС, покращенням соціальних стандартів і стабільності економіки. Вирішення проблем корупції, підвищення ефективності використання бюджетних коштів, створення прозорої податкової системи та покращення умов для бізнесу є ключовими кроками на цьому шляху. Водночас процес адаптації є довготривалим і потребує значних зусиль від держави та суспільства, але це

забезпечить стабільний розвиток і зближення з Європейським Союзом.

Список використаних джерел:

1. Іванишина О.С., Прокопенко І.А., Панура Ю.В. Удосконалення податкової системи як фактор підвищення фінансової безпеки держави. *Ефективна економіка*. 2021. №4. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/4_2021/77.pdf.

*Перерва Олександр Петрович,
здобувач вищої освіти третього (освітньо-наукового) рівня;
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»*

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВОЇ ПРОДУКЦІЇ

Фінансові аспекти конкурентоспроможності промислової продукції є ключовим чинником, що впливає на здатність підприємства успішно конкурувати на ринку, залучати споживачів і отримувати стабільний дохід. Конкурентоспроможність визначається комплексом чинників, таких як ціна, якість, інноваційність продукції та фінансова стійкість компанії, які залежать від ефективного управління фінансовими ресурсами [1, 3, 5].

В процесі проведеного дослідження було виявлено та обґрунтовано основні фінансові аспекти, що впливають на конкурентоспроможність промислової продукції

1. *Собівартість продукції.* Зниження собівартості – один з найважливіших чинників конкурентоспроможності. Чим нижча собівартість продукції, тим більші можливості для підприємства пропонувати конкурентні ціни, зберігаючи при цьому прибутковість. Для цього застосовуються методи таргет-костингу, кайдзен-костингу, оптимізації витрат на всіх етапах виробничого процесу.

2. *Цінова стратегія.* Фінансова стратегія підприємства повинна включати формування оптимальної ціни на продукцію. Конкурентна ціна дозволяє зайняти кращу позицію на ринку, але також має забезпечувати рентабельність виробництва. Використання гнучкої цінової політики та адаптації до ринкових змін є важливими елементами фінансової стратегії.

3. *Інноваційність та інвестиції в розвиток.* Вкладення в нові технології, автоматизацію та дослідження підвищують конкурентоспроможність, але потребують значних фінансових ресурсів. Підприємства, що інвестують в інновації, можуть створювати продукцію з унікальними властивостями, що забезпечує їм перевагу на ринку. Фінансова складова тут включає доступ до кредитів, залучення інвесторів або використання власних коштів для фінансування нових розробок.

4. *Фінансова стабільність і кредитоспроможність.* Стабільне фінансове становище дозволяє підприємству залучати додатковий капітал для розширення виробництва та модернізації. Надійне фінансове становище зміцнює довіру інвесторів і партнерів, а висока кредитоспроможність надає можливість використовувати зовнішнє фінансування для підтримки конкурентних переваг.

5. *Ефективність управління оборотним капіталом.* Оптимальне управління оборотними коштами (запасами, дебіторською заборгованістю, грошовими коштами) дозволяє підприємству підтримувати ліквідність і фінансову гнучкість. Це сприяє забезпеченню своєчасного виконання

замовлень і задоволенню попиту, що є важливим фактором конкурентоспроможності.

6. *Якість продукції та гарантії*. Інвестиції у покращення якості продукції також пов'язані з фінансовими ресурсами. Підприємства, що забезпечують високу якість і надають гарантії на свою продукцію, мають конкурентну перевагу, оскільки споживачі віддають перевагу товарам із високим рівнем надійності. Фінансовий аспект тут включає витрати на контроль якості, сертифікацію та обслуговування клієнтів.

7. *Гнучкість і адаптивність до ринкових змін*. Уміння швидко адаптуватися до змін ринку залежить від фінансової гнучкості підприємства. Фінансово стійкі компанії можуть ефективніше реагувати на коливання попиту, економічні кризи чи зростання витрат на ресурси, зберігаючи свою конкурентоспроможність навіть в умовах нестабільності.

Визначено також і шляхи підвищення конкурентоспроможності через фінансову складову, до яких ми пропонуємо віднести [2, 4, 6]: зниження витрат через впровадження сучасних методів управління витратами, таких як таргет-костинг та кайдзен-костинг, що дозволяє оптимізувати виробничі процеси та підвищити ефективність використання ресурсів; оптимізацію фінансових ресурсів за допомогою ефективного управління дебіторською заборгованістю, запасами та грошовими потоками; диверсифікацію джерел фінансування, включаючи залучення інвестицій, венчурного капіталу, державних грантів для інноваційних проектів; підвищення якості через інвестиції в модернізацію обладнання, автоматизацію процесів і постійний контроль якості, що забезпечує задоволення потреб споживачів; розробка фінансових стратегій для гнучкого ціноутворення, яке дозволяє підприємствам адаптуватися до ринкових змін та підтримувати конкурентні переваги.

Фінансові аспекти конкурентоспроможності промислової продукції є важливою складовою загальної стратегії підприємства, спрямованої на утримання та посилення позицій на ринку. Підприємства, що ефективно управляють своїми фінансовими ресурсами, здатні пропонувати конкурентоспроможні ціни, високоякісну продукцію та швидко адаптуватися до ринкових змін, що забезпечує їм стабільний розвиток і переваги перед конкурентами.

Список використаних джерел:

1. Перерва П.Г. Економіка і маркетинг виробничо–підприємницької діяльності: навч. посібник / За ред. проф. Перерви П.Г., проф. Гаврись О.М., проф. Погорєлова М.І. – Харків : НТУ «ХПІ», 2004. 640 с.
2. Kocziszy György, Pererva P.G., Szakaly D., Somosi Veres M. (2012) Technology transfer. Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI». 668 p.
3. Перерва П. Г. Економіка та організація інноваційної діяльності : підруч. / П. Г. Перерва; за ред. П. Г. Перерви, С. А. Меховича, М. І. Погорєлова. Харків : НТУ «ХПІ», 2008. 1080 с.
4. Перерва П.Г. Управління інноваційною діяльністю підприємства. Маркетинг: підручник / За ред. О.А.Старостіної. Київ : Знання, 2009. С. 461-

518.

5. Compliance program: [tutorial]. / P.G.Pererva [et al.]; ed.: P.G.Pererva, G.Kocziszky, M.Veress Somosi. Kharkov ; Miskolc : NTU «KhPI», 2019. 689 p.

6. Перерва П.Г. Організація та управління інноваційною діяльністю : підручник / за ред. П.Г. Перерви, С.А. Меховича, М.І. Погорєлова. Харків: НТУ «ХПІ», 2008. 1025 с.

*Переяславець Вікторія Іванівна,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня;
науковий керівник – Кубецька Ольга Миколівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри економічного аналізу та фінансів
Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»*

ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНИХ ФІНАНСІВ

Корпоративні фінанси відіграють ключову роль у функціонуванні будь-якої компанії, забезпечуючи її фінансову стабільність, розвиток та конкурентоспроможність на ринку. Зазначені фінанси охоплюють широкий спектр фінансових рішень, включно з фінансуванням, інвестуванням, управлінням активами та капіталом. Їх розвиток та управління мають суттєвий вплив на довгострокові перспективи компанії. Розглянемо основні особливості та перспективи розвитку корпоративних фінансів у сучасних умовах [1].

Однією з ключових особливостей корпоративних фінансів є вибір джерел фінансування та побудова фінансової структури компанії. Це включає ухвалення рішень щодо частки власного та позикового капіталу в загальній структурі капіталу [2]. Компанії часто стикаються з дилемою: фінансувати свої потреби через емісію акцій або залучати позикові кошти. Важливо знайти оптимальний баланс між ризиками, пов'язаними з використанням боргу, та потенційною прибутковістю [1].

Сучасні корпорації функціонують у високо ризикованому середовищі, що робить управління ризиками важливою частиною корпоративних фінансів. Це включає хеджування валютних ризиків, страхування від несприятливих змін цін на ресурси та управління кредитним ризиком. Основна мета — мінімізувати негативні наслідки фінансових рішень і запобігти збиткам, водночас збільшуючи доходи [2].

Корпорації повинні приймати рішення щодо інвестицій у довгострокові активи, такі як нерухомість, технології чи виробниче обладнання. Правильне ухвалення інвестиційних рішень визначає здатність компанії розвиватися та підтримувати конкурентоспроможність [2]. Оцінка інвестиційних проєктів проводиться на основі таких показників, як чиста приведена вартість (NPV), внутрішня норма прибутковості (IRR) та період окупності [2].

Ліквідність компанії має важливе значення для її здатності оперативно реагувати на зміни в бізнес-середовищі та покривати короткострокові зобов'язання. Ефективне управління оборотним капіталом, що включає контроль запасів, дебіторської та кредиторської заборгованості, забезпечує стабільний фінансовий потік [2].

У сучасному світі фінансові технології (FinTech) стають основним двигуном змін у корпоративних фінансах. Використання блокчейну, штучного інтелекту, машинного навчання та великих даних допомагає корпораціям ефективніше управляти фінансами, прогнозувати фінансові ризики та ухвалювати обґрунтовані рішення. Наприклад, автоматизація фінансових

операцій та аналітика на основі великих даних дозволяють компаніям скорочувати витрати та підвищувати точність фінансового планування [4].

Тенденції стійкого розвитку відіграють все більш важливу роль у корпоративних фінансах. Компанії все більше звертають увагу на екологічні, соціальні та управлінські (ESG) фактори у своїй діяльності, що впливає на вибір джерел фінансування та напрямків інвестицій. Випуск “зелених” облігацій, інвестиції в екологічно безпечні проекти та ініціативи з підвищення соціальної відповідальності стають новими критеріями успішності корпорацій.

Міжнародна експансія корпорацій і глобалізація ринків відкривають нові можливості для розвитку корпоративних фінансів. Доступ до міжнародних ринків капіталу дозволяє компаніям залучати дешевші кошти, тоді як диверсифікація інвестицій у різних країнах допомагає знизити ризики. Однак це також створює додаткові виклики, такі як валютні коливання, регуляторні бар’єри та геополітична нестабільність [3].

Зростаюча увага до прозорості та етичності бізнесу підвищує роль корпоративного управління. Інвестори, кредитори та інші зацікавлені сторони все більше вимагають від корпорацій дотримання високих стандартів управління, що включає відповідальне ставлення до використання фінансових ресурсів, прозорість звітності та ефективне управління ризиками. Це сприяє зростанню довіри до корпорацій та полегшує доступ до фінансових ресурсів [3].

Корпоративні фінанси є важливою складовою сучасної економіки, яка безперервно еволюціонує під впливом новітніх технологій, глобальних викликів та зміни підходів до управління. У майбутньому компанії, що зможуть ефективно використовувати нові фінансові інструменти, впроваджувати стійкі практики та адаптуватися до умов глобалізації, матимуть значну конкурентну перевагу. Важливими залишаються питання управління ризиками, прозорість фінансової діяльності та інноваційність, які визначатимуть успішність розвитку корпоративних фінансів у найближчі роки.

Список використаних джерел:

1. Економіка і організація управління.
URL: <https://jeou.donnu.edu.ua/article/download/4817/4848>
2. Саврас І. З., Фединець Н. І. Цифровізація та інноваційний розвиток підприємства: тенденції, проблеми та перспективи. *Herald of Lviv University of Trade and Economics Economic sciences*. 2024. № 74. С. 108–114.
URL: <https://doi.org/10.32782/2522-1205-2023-74-14>
3. Учасники проектів Вікімедіа. Корпоративні фінанси – Вікіпедія. Вікіпедія. URL: https://uk.m.wikipedia.org/wiki/Корпоративні_фінанси
4. Що таке фінтех і як він впливає на ваше життя вже сьогодні?. Економічна правда.
URL: <https://www.epravda.com.ua/projects/fintech/2018/12/5/641431/index.amp>

*Пилипенко Олексій Олександрович,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня;
науковий керівник – Єгорова Олена Володимирівна,
к.е.н., доцент, професор кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Полтавський державний аграрний університет*

ВИКОРИСТАННЯ SWOT-АНАЛІЗУ В СТРАТЕГІЧНОМУ ПЛАНУВАННІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

SWOT-аналіз – це простий і водночас потужний інструмент стратегічного планування, який широко використовується суб'єктами діяльності (компаніями, організаціями та окремими особами) для оцінки своєї позиції в бізнес-середовищі. Аббревіатура SWOT розшифровується як «Strengths» (сильні сторони), «Weaknesses» (слабкі сторони), «Opportunities» (можливості) і «Threats» (загрози) [2]. Використовуючи цей метод, можна комплексно проаналізувати внутрішні ресурси й обмеження, а також визначити зовнішні фактори, які можуть як підтримати розвиток, так і створити ризики [3].

SWOT-аналіз складається з чотирьох елементів, кожен з яких допомагає зрозуміти різні аспекти суб'єкта діяльності. Розглянемо детальніше кожен з них [1]:

Сильні сторони – це внутрішні характеристики суб'єкта діяльності, які надають йому перевагу над конкурентами. До них можна віднести передові технології виробництва, особливості продукту, унікальні ресурси, досвід команди, якість обслуговування, високу лояльність клієнтів тощо. Сильні сторони важливо ідентифікувати, щоб знати, на чому будувати стратегію та як досягати конкурентних переваг [1].

Слабкі сторони – це внутрішні недоліки або обмеження, які можуть перешкоджати досягненню цілей. Слабкі сторони включають ті аспекти, які суб'єкт діяльності має поліпшити: відсутність або нестача важливих ресурсів, низька ефективність деяких процесів, брак кваліфікованих кадрів. Виявлення слабких сторін допомагає зрозуміти, де компанія може втрачати позиції або де потрібні зміни для посилення конкурентоспроможності [1].

Можливості – це зовнішні фактори, які можуть сприяти зростанню компанії. Можливості можуть включати зміни в законодавстві, розвиток нових технологій, зміни на ринку, які відкривають нові ніші або попит на нові продукти чи послуги тощо. Наприклад, компанія може скористатися зростанням попиту на екологічно чисту продукцію для розширення ринку. Виявлення можливостей допомагає визначити куди спрямувати ресурси, щоб використати ці шанси для розвитку [3].

Загрози – це зовнішні фактори, які можуть негативно вплинути на діяльність компанії або перешкодити досягненню її цілей. Сюди відносяться зміни у законодавстві, підвищення рівня конкуренції, економічна нестабільність, або зміни в перевагах споживачів і т. п. Наприклад, вихід на ринок сильного конкурента може створити тиск на ціни і знизити частку ринку

компанії. Ідентифікація загроз дозволяє підготуватися до можливих викликів і зменшити потенційні ризики.

SWOT-аналіз допомагає суб'єктам діяльності формувати стратегічні цілі, заздалегідь підготуватися до ринкових змін та адаптувати стратегію відповідно до обставин, що змінюються.

Етапи проведення SWOT-аналізу:

1. Збір інформації: збір даних про внутрішні фактори, такі як продуктивність, кадровий потенціал та ресурси.

2. Ідентифікація сильних і слабких сторін: потрібно проаналізувати внутрішні ресурси, конкурентну позицію, фінансовий стан та ринкове середовище.

3. Виявлення можливостей і загроз: дослідження ринку та визначення зовнішніх факторів, що можуть допомогти або зашкодити бізнесу.

4. Оцінка та впровадження: розробка стратегічного плану на основі висновків, визначення пріоритетів та імплементація плану дій для досягнення цілей [1, 2, 3].

Отже, SWOT-аналіз є незамінним інструментом стратегічного планування, який допомагає компаніям оцінити як свої внутрішні сильні та слабкі сторони, так і зовнішні можливості та загрози. Завдяки своїй універсальності та доступності, SWOT-аналіз став одним з найпоширеніших інструментів у стратегічному плануванні, а також основою для ухвалення обґрунтованих управлінських рішень [2].

Завдяки цьому методу бізнес може глибше розуміти свої конкурентні переваги і вразливі місця, що дозволяє будувати ефективні стратегії для досягнення довгострокових цілей [2]. SWOT-аналіз підтримує процес прийняття рішень, орієнтуючи компанію на оптимальні шляхи розвитку та готуючи її до можливих ринкових змін. Універсальність та простота роблять цей підхід корисним інструментом для будь-якої організації, незалежно від її розміру та сфери діяльності [3].

Використання SWOT-аналізу сприяє формуванню ефективної стратегії, яка враховує всі аспекти діяльності, допомагає підвищити конкурентоспроможність і поліпшити позиції компанії на ринку. Крім того, регулярний SWOT-аналіз дозволяє компаніям своєчасно адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі, зміцнювати свої сильні сторони, усувати слабкі сторони та максимально використовувати можливості [1]. Завдяки своїй простоті та універсальності, SWOT-аналіз є важливим інструментом стратегічного планування підприємств [3].

Список використаних джерел:

1. Ансофф І. Стратегічне управління. Київ : ВД «КМ-БУКС», 2019. С. 124–127.

2. Ламбен Ж.-Ж., Шамбон Д. Стратегічний маркетинг: Європейська перспектива. Київ : Кондор, 2009. 736 с.

3. Мінцберг Г., Альстренд Б., Лампел Дж. Школа стратегій. Київ : Наш формат, 2019. С. 78–82.

МЕТОДИ ТА ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Оцінка кадрового потенціалу є ключовим елементом ефективного управління підприємством, оскільки саме кадровий ресурс часто визначає успіх і стійкість бізнесу. Правильний вибір підходів до оцінки персоналу дозволяє не тільки виявити професійні навички і таланти працівників, а й сприяє формуванню стратегії розвитку компанії, мотивації співробітників та їхньої залученості в процеси змін. Розглянемо основні методи та підходи до оцінки кадрового потенціалу, їхні переваги та недоліки [1-3]:

1. Методи, що базуються на моделях компетенцій, передбачають оцінку співробітників за набором професійних навичок, особистісних якостей та поведінкових характеристик. Це дозволяє створити портрет ідеального працівника для певної посади та виявити відповідність фактичних навичок співробітника вимогам. Переваги даного методу: чіткість і структурованість, можливість прогнозувати ефективність співробітників у різних професійних умовах, підвищення об'єктивності оцінки. Недоліки: трудомісткість розробки моделей компетенцій, ризик суб'єктивності у визначенні ключових компетенцій.

2. Метод «360 градусів» є одним із найпоширеніших підходів до оцінки персоналу, який охоплює зворотний зв'язок від різних груп: колег, керівництва, підлеглих та клієнтів. Така комплексна оцінка дозволяє отримати повну картину сильних та слабких сторін співробітника. Переваги: всебічний погляд на роботу співробітника, підвищення рівня зворотного зв'язку у колективі, сприяння розвитку корпоративної культури. Недоліки: трудомісткість у зборі та аналізі даних, можливість суб'єктивного впливу на результати.

3. Тестування є одним з інструментів оцінки кадрового потенціалу, що дозволяє об'єктивно оцінити певні навички та характеристики працівника. Психологічні опитування дозволяють оцінити стресостійкість, мотивацію, схильність до конфліктів та інші важливі особистісні якості. Переваги: можливість об'єктивного вимірювання навичок, ефективність у визначенні відповідності співробітника займаній посаді. Недоліки: не завжди високий рівень достовірності результатів через вплив зовнішніх чинників, потреба у залученні спеціалістів для аналізу результатів.

4. Поведінкове інтерв'ю є методом, який дозволяє виявити, як співробітник поведився в минулих ситуаціях, подібних до тих, з якими він може зіткнутися на новій посаді. Цей підхід дає змогу оцінити здатність співробітника адаптуватися, його навички комунікації та вирішення конфліктів. Переваги: можливість отримання конкретної інформації про поведінку співробітника в стресових ситуаціях, допомога у виявленні прихованих здібностей та потенціалу. Недоліки: суб'єктивність оцінки відповідей, потреба в

компетенціях інтерв'юера.

5. Метод оцінки за ключовими показниками ефективності (KPI) базується на вимірюванні досягнень співробітників у певних сферах діяльності, що дозволяє об'єктивно оцінити їхній внесок у досягнення стратегічних цілей компанії. Переваги: об'єктивність оцінки на основі результатів, можливість прогнозування потенціалу співробітника. Недоліки: ризик недооцінки працівників, які займаються нетрадиційними завданнями, а також потреба у чітко визначених і вимірюваних KPI.

6. Метод потенціалу і таланту (Talent Management) – цей підхід передбачає виявлення співробітників, які мають високий потенціал для розвитку і лідерських ролей. Оцінка може включати індивідуальні плани розвитку, коучинг та менторинг. Переваги: спрямованість на довгостроковий розвиток, мотивація співробітників через індивідуальні плани розвитку. Недоліки: трудомісткість у впровадженні, складність у визначенні потенціалу на ранніх етапах кар'єри співробітника.

Отже, оцінка кадрового потенціалу є важливим інструментом стратегічного управління, який дозволяє підвищити ефективність персоналу та його відповідність цілям підприємства. Комбінація різних методів, таких як моделі компетенцій, метод 360 градусів, KPI, психологічні тестування та поведінкові інтерв'ю, дозволяє отримати об'єктивну та всебічну картину потенціалу працівників.

Список використаних джерел:

1. Бессонова А.В. Сучасні методи визначення та шляхи підвищення ефективності використання кадрового потенціалу. *Entrepreneurship and Trade*. №29. С. 5-9. <https://doi.org/10.36477/2522-1256-2021-29-01>

2. Білопольський М.Г., Хаджинов О.В., Бессонов А.В. Теоретико-методологічні засади системи управління кадровим потенціалом. *Economics Bulletin*. 2022. №4. С. 72–79. URL: <https://cutt.ly/2eHVVca1>

3. Магльованна М.Є., Полторацька А.О. Методичне забезпечення оцінювання кадрового потенціалу організації в контексті формування компонентів оцінювання кадрового потенціалу бюджетної організації. *Економіка та суспільство*. 2023. Вип. 56. URL: <https://cutt.ly/ceHVV5Ew>

УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНИМИ ПРОЦЕСАМИ У ТРАНСПОРТНІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ: АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Логістика є невід'ємною частиною економіки будь-якої країни, особливо в умовах глобалізації та інтернаціоналізації економічних процесів. В Україні транспортна система та ефективність логістичних процесів є основою для забезпечення конкурентоспроможності національної економіки. Актуальність управління логістичними процесами в транспортній системі зумовлена необхідністю удосконалення інфраструктури, зниження витрат та покращення якості послуг для розвитку економічних зв'язків як усередині країни, так і з міжнародними партнерами.

1. Проблеми управління логістичними процесами в транспортній системі України. Незважаючи на стратегічне значення транспортної системи, на сьогодні в Україні спостерігаються численні проблеми в управлінні логістичними процесами. Серед основних можна виділити:

- **Неефективність інфраструктури** — низький рівень розвитку доріг, залізничних шляхів, портів, а також відсутність інтегрованих логістичних центрів, що обмежує швидкість та знижує ефективність транспортування вантажів.

- **Нестабільність правової бази** — часті зміни у законодавстві, неузгодженість між різними рівнями управління та відсутність єдиних стандартів у транспортній сфері.

- **Фінансова нестабільність** — обмежене фінансування на розвиток та модернізацію транспортної інфраструктури, що зумовлює зниження конкурентоспроможності національної транспортної системи на міжнародних ринках.

2. Роль логістики в економічному розвитку України. Логістика та транспорт є основними чинниками, які забезпечують ефективне функціонування національної економіки. Зокрема, оптимізація логістичних процесів у транспортній системі може позитивно вплинути на:

- **Зниження витрат на транспортування** — покращення логістичних маршрутів та застосування сучасних технологій дозволяють зменшити транспортні витрати, що сприяє зниженню цін на товари та послуги.

- **Інтеграція з міжнародними ринками** — розвиток логістичних процесів допомагає покращити взаємодію з іншими країнами, зокрема в рамках міжнародних торгових угод, таких як ЗВТ з ЄС та іншими державами.

- **Залучення інвестицій** — ефективне управління логістикою є важливим фактором для залучення інвестицій у транспортну інфраструктуру та суміжні галузі економіки.

3. Перспективи розвитку управління логістичними процесами в

Україні. Перспективи розвитку логістичної інфраструктури України безпосередньо пов'язані з імплементацією нових підходів та технологій:

- **Цифровізація та автоматизація логістики** — впровадження інноваційних технологій, таких як Інтернет речей (IoT), великий даних (Big Data), а також розвиток автоматизованих складів і транспортних систем, що дозволить значно знизити витрати і покращити ефективність логістичних операцій.

- **Інтеграція логістичних процесів на рівні держави та підприємств** — створення ефективної інтегрованої логістичної мережі з єдиною системою управління та комунікації дозволить значно полегшити координацію різних учасників процесу транспортування та доставки.

- **Стимулювання державної підтримки інфраструктурних проектів** — необхідно збільшити державне фінансування на розвиток транспортної інфраструктури, що дозволить прискорити процеси модернізації та забезпечити сталий розвиток галузі в цілому.

Управління логістичними процесами в транспортній системі України є важливим інструментом для забезпечення економічного зростання та інтеграції в світову економіку. Враховуючи актуальні проблеми та перспективи розвитку, необхідно активно впроваджувати новітні технології, модернізувати інфраструктуру та розробляти нові стратегії для покращення ефективності транспортних процесів. Лише за таких умов можливо забезпечити сталий розвиток та конкурентоспроможність національної економіки.

Список використаних джерел:

1. Савченко, О. В. Логістика та її роль в економічному розвитку України / О. В. Савченко. Київ, 2021.

2. Нікуліна, Т. В. Транспортна система України: проблеми та перспективи розвитку / Т. В. Нікуліна. – Харків, 2022.

3. Кравчук, А. О. Інноваційні підходи в управлінні логістичними процесами / А. О. Кравчук. Одеса, 2023.

4. Міністерство інфраструктури України. (2023). Стратегія розвитку транспортної системи України до 2030 року [Електронний ресурс]. URL: <http://www.mtu.gov.ua>.

*Поліщук Вадим Григорович,
к.е.н., доцент, доцент фінансів,
банківської справи та страхування
Луцький національний технічний університет*

КОНЦЕПЦІЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ КРІЗЬ ВИКЛИКИ ВОЄННОГО СТАНУ

Сталий розвиток можемо розуміти як постійний процес гармонізації потреб суспільства та економічної сфери з збереженням екології, що спрямований на стабільне функціонування соціо-еколого-економічних динамічних систем, і створює умови для задоволення потреб як теперішніх, так і майбутніх поколінь, збалансування розвитку усіх компонентів систем, адаптацію до постійних змін-викликів, самовідтворення систем без шкоди для природних ресурсів та наявного біорізноманіття.

Як відомо, в Україні діє Спільна програма Організації Об'єднаних Націй з фінансування Цілей сталого розвитку. Безумовно, даний комплекс заходів має довгостроковий підхід і націлений на фінансування соціо-еколого-економічних питань на різних рівнях управління – як на національному, так і на регіональному. Разом з тим, ми розуміємо, що фінансування ключових аспектів сталого розвитку відповідно до його концептуального значення, потребує значно ширшого розуміння.

Зокрема, потрібно розуміти, що сучасні відносини, що панують у фінансовій сфері, кардинально змінюються. Цьому «посприяли» різні виклики останніх 5 років: пандемія коронавірусу, повномасштабне вторгнення РФ в Україну. Відзначаємо вагоме напрацювання Дубини М., який у своїх дослідженнях виявив, що «навіть у складних умовах і особливо у післякризові періоди формування сприятливого клімату для впровадження концепції сталого розвитку є важливим елементом подальшого стабільного функціонування національної економіки, її поступової інтеграції у світові регіональні союзи, підвищення інноваційного розвитку і забезпечення конкурентоспроможності у довгостроковій перспективі [2].

Оскільки фінансові відносини розуміємо через розподільчий механізм напрацьованого валового внутрішнього продукту, а основним інструментом розподілу є податки, то можемо припустити, що сучасна фінансова система повинна орієнтуватися на різноманітні обов'язкові податкові, зокрема й ті, що мають відношення до «зеленого оподаткування». Як зазначили у своїх дослідженнях вчені Крюкова І.О., Андрющенко І.С. та Руденко С.В., що «за сучасних умов механізм оподаткування в Україні характеризується певними недоліками і труднощами, серед яких основними постають: низький рівень справедливості, інклюзивності та прозорості; пріоритет фіскальної спрямованості; тривалість процедур оформлення податкових декларацій; часті зміни у податковому законодавстві, не завжди однозначне трактування положень податкових нор» [3].

Маємо розуміти, що активізація фінансової системи, а відтак і забезпечення сталого розвитку, можливе через впровадження інвестиційної активізації соціо-еколого-економічної динамічної системи. Під такою активізацією ми розуміємо постійні вкладення у: соціальний сектор, що зазнав руйнування; підтримку, відновлення та розвиток підприємницьких структур, екологічні проєкти, спрямовані на підтримку та збереження біорізноманіття. Ми погоджуємося з напрацюваннями Хелемського В.Ю., що «фінансування капітальних інвестицій сталого розвитку в Україні, у тому числі в умовах війни і повоєнного часу, вимагатиме застосування системного, узгодженого та скоординованого підходу та запровадження у законодавство принципів сталого фінансування, які відповідають міжнародним, у тому числі європейським нормам» [4].

Одними з провідних фінансових установ є банківські установи, від безперервної діяльності яких залежить належна робота грошово-кредитного сектору країни. Вчені Гісем М.М. та Король М.М. стверджують, що «забезпечення фінансової безпеки банківської системи стало важливим фактором у сприянні соціально-економічному розвитку країни, підвищенні добробуту населення, збільшенні інвестицій, управлінні національними фінансами, організації кредитування та забезпеченні фінансової стабільності» [1].

Отже, можемо стверджувати, що для ефективного впровадження концепції сталого розвитку у забезпеченні фінансової системи України крізь виклики воєнного стану важливим є гармонійне поєднання інвестицій у важливі соціальні, економічні та екологічні проєкти, що передбачають системні капіталовкладення, реформи податкової сфери, орієнтованої на впровадження «зеленого оподаткування», а також фінансову підтримку підприємництва та екологічних проєктів, особливо через доступні кредитні та грантові програми.

Список використаних джерел:

1. Гісем М.М., Король М.М. Проблеми фінансової безпеки банківського сектору України під час повномасштабного російського вторгнення. *Сталий розвиток економіки*. 2023. № 2 (47). С. 43-49.
2. Дубина М. Забезпечення сталого розвитку України в умовах невизначеності та турбулентності зовнішнього середовища. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2023. № 4(36). С. 9-25.
3. Крюкова І.О., Андрющенко І.С., Руденко С.В. Сучасні виклики і завдання для податкової системи України у контексті сталого розвитку. *Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка*. 2024. Випуск 19. С. 158-165.
4. Хелемський В.Ю. Фінансові детермінанти капітальних інвестицій сталого розвитку України. Фінанси, грошовий обіг та кредит. Наукові записки Національного університету «Острозька академія», серія «Економіка», № 31(59), грудень, 2023 р. С. 70-77.

*Половецька Анастасія Олександрівна
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня;
Безкровний Олександр Валентинович,
к.е.н., доцент, професор кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Полтавський державний аграрний університет*

МІНІМАЛЬНЕ ПОДАТКОВЕ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ ДЛЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ – РЕАЛІЇ СЬОГОДЕННЯ

Проблема пошуку оптимального поєднання інтересів платника податків та держави з метою мінімізації податкового тиску на платника податків та максимізації позитивних ефектів фіскальної функції оподаткування для останньої є викликом, над яким постійно працюють всі учасники податкових правовідносин. Специфіка оподаткування аграрного сектору, який є одним з домінуючих секторів економіки країни, вимагає подальшої уваги до цього питання.

Проблема ефективного регулювання механізмів оподаткування сільськогосподарських товаровиробників перебуває в центрі наукових пошуків значного кола українських вчених, серед яких Боровик П, Дема Д, Малініна Н, Мельничук О., Стрілець І., Тулуш Л та інші. Поряд з цим постійно вдосконалюється й нормативна база в даній сфері.

Одним з останніх нововведень в даній сфері, у відповідності до закону України від 30 листопада 2021 року № 1914-IX «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень» у 2022 році, було запровадження починаючи з 2022 р. мінімального податкового зобов'язання [1].

Метою запровадження мінімальних податкових зобов'язань для сільськогосподарських виробників в Україні є забезпечення стабільності надходжень до бюджету та створення рівних умов для всіх учасників ринку. На думку І. Стрілець та багатьох інших науковців, це матиме такі наслідки

- зменшення ухилення від сплати податків. Встановлення мінімального податкового платежу дозволяє уникнути ситуацій, коли компанії змушені зменшувати свою заборгованість до нуля, оскільки це призводить до втрати доходів держави;

- стимулювання розвитку аграрного сектору. Мінімальне податкове зобов'язання дозволяє підприємствам розуміти, що вони мають певний податковий тягар навіть у складних умовах, що сприяє активному розвитку сільського господарства;

- забезпечення справедливості та уникнення конкуренції між виробниками на основі мінімального податкового зобов'язання, що призводить до недобросовісної практики;

- створення більш передбачуваного фінансового середовища для малих та середніх фермерів у сільській місцевості шляхом їх підтримки через

встановлення базової ставки податку [4].

Практика запровадження мінімального податкового зобов'язання є дуже поширеною в багатьох зарубіжних країнах, але, як показує узагальнений тут досвід, її реалізація та механізми можуть суттєво відрізнятися залежно від місцевого законодавства та економічних умов.

До своєрідних, але позитивних практик можна віднести досвід США, Канади та Європейського Союзу. Для американських сільгоспвиробників система оподаткування включає як податок на прибуток, так і спеціальні програми підтримки для мінімізації податкового навантаження. У минулому податкові зобов'язання базувалися на доходах фермерських господарств, але існували певні пільги для малих фермерів.

У Канаді президент сільськогосподарської корпорації може отримати доступ до певних податкових пільг та звільнень на основі доходу від сільськогосподарського виробництва. Мінімальне податкове зобов'язання в країні може встановлюватися на основі погодинного доходу та обсягу виробництва.

В Європейському Союзі режими оподаткування сільськогосподарських виробників регулюються переважно на національному рівні, хоча можуть існувати європейські субсидії, які впливають на бюджети компаній. Водночас, кожна країна має власні нормативні акти, які можуть встановлювати мінімальні суми в залежності від виду сільськогосподарської продукції та розміру господарства.

Чинне законодавство України визначає мінімальне податкове зобов'язання (МПЗ) як мінімальну суму податкового зобов'язання зі сплати податків, зборів та платежів, контроль за справлянням яких покладено на податкові органи, при виробництві та реалізації сільськогосподарської продукції та/або володінні та/або користуванні земельними ділянками, віднесеними до земель сільськогосподарського призначення (оренда, суборенда, виділено нами, постійне користування), мінімальне податкове зобов'язання щодо яких обчислюється відповідно до Податкового кодексу [3].

При цьому загальне мінімальне податкове зобов'язання – це сума мінімальних податкових зобов'язань, визначених щодо кожної земельної ділянки, право користування якою належить одній юридичній або фізичній особі, у тому числі фізичній особі - підприємцю. Податковий кодекс України та Закон № 1914-IX визначають земельні ділянки, на які не поширюється мінімальне податкове зобов'язання, наступним чином.

- земельні ділянки, що перебувають у користуванні дачних (садівничих) товариств та садівничих кооперативів (об'єднань)
- земельні ділянки, що перебувають у користуванні органів місцевого самоврядування (дачні ділянки)
- нерозподілені земельні частки (паї), що перебувають в управлінні органів місцевого самоврядування
- земельні ділянки у зонах відчуження та безумовного (обов'язкового) відселення, що зазнали радіоактивного забруднення внаслідок Чорнобильської катастрофи;

- земельні ділянки сільськогосподарського призначення, що перебувають у власності та/або користуванні фізичних осіб, які станом на 1 січня 2022 року розташовані в межах населеного пункту;

- земельні ділянки, за які не справляється земельний податок 4 групи або єдиний податок за земельні ділянки загального користування, що перебувають у стані консервації, забруднені вибухонебезпечними предметами або визнані непридатними для використання у зв'язку з ризиком їх забруднення вибухонебезпечними предметами [3,1].

Відповідно до чинного Податкового кодексу, мінімальне податкове зобов'язання визначається як добуток нормативної грошової оцінки земельної ділянки та коефіцієнта 0,05.

Дійсно, як зазначає О. Мельничук, до бюджету сплачується лише позитивне значення різниці між загальною сумою мінімального податкового зобов'язання та податками, зборами та платежами, пов'язаними з виробництвом та реалізацією сільськогосподарської продукції та/або володінням та/або користуванням (оренда, суборенда, емфітевзис, постійне користування) земельною ділянкою, віднесеною до земель сільськогосподарського призначення [2].

Податок на прибуток від реалізації сільськогосподарської продукції (для юридичних осіб); податок на доходи фізичних осіб та військовий збір з чистого оподаткованого доходу від реалізації сільськогосподарської продукції (для фізичних осіб-підприємців); податок на доходи фізичних осіб та військовий збір із заробітної плати найманих працівників (які перебувають у трудових або цивільно-правових відносинах з платником податку); дохід від надання земельних ділянок в оренду, суборенду або постійне користування; фіксований податок, Плата за землю.

Залишок мінімального податкового зобов'язання повинен бути сплачений протягом 60 днів з дня отримання податкового повідомлення.

Загалом запровадження мінімального податкового зобов'язання на думку розробників відповідних змін в оподаткуванні має забезпечити на рівні з фіскальним ефектом (поповнення до бюджету), ще й вагомий соціальний ефект – створити умови за яких вигідніше буде «виходити з тіні», і не приховувати об'єкти оподаткування. Також дане нововведення стимулювало повну легалізацію орендних відносин, адже для тих агровиробників, які не виплачували оренду офіційно, оскільки відносини з пайовиками в Україні влаштовані так, що земельні витрати орендодавців, в першу чергу, мінімальне податкове зобов'язання, компенсує орендар.

В цілому, дані податкові зміни, які будь-які інші законодавчі новації покликані, в першу чергу, на оптимізацію податкових відносин в галузі сільського господарства та максимального задоволення економічних інтересів, як сільськогосподарських товаровиробників, так і держави в даних складних умовах військового стану.

Список використаних джерел:

1. Закон України № 1914-IX від 30.11.2021. «Про внесення змін до

Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень». URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1914-20#Text> (дата звернення: 29.10.2024)

2. Мельничук О. В. Мінімальне податкове зобов'язання як об'єктивна необхідність поповнення бюджету держави. *Сучасні проблеми правового, економічного та соціального розвитку держави* : тези доп. XII Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Вінниця, 1 груд. 2023 р.). Вінниця : ХНУВС, 2023. С. 105-107.

3. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI зі змінами і доповненнями URL : https://ips.ligazakon.net/document/T10_2755 (дата звернення: 29.10.2024)

4. Стрілець І. Ю. Мінімальне податкове зобов'язання в агропромисловому секторі України та особливості його застосування в умовах воєнного стану *Проблеми сучасних трансформацій. Серія: право, публічне управління та адміністрування*. 2024. № 11. URL : <https://reicst.com.ua/pmtl/article/view/2024-11-01-13> (дата звернення: 29.10.2024)

*Пономарьов Владислав Дмитрович,
здобувач вищої освіти третього (освітньо-наукового) рівня
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»*

ФІНАНСОВА СКЛАДОВА ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Фінансова складова ефективності діяльності підприємства є ключовим показником, що визначає його здатність функціонувати стабільно, генерувати прибуток та підтримувати конкурентоспроможність [1-9]. Оцінка фінансової ефективності допомагає виявити сильні та слабкі сторони фінансової діяльності підприємства, а також визначити напрями для покращення [2, 5, 7].

Сформуємо економічну характеристику основних фінансових показників ефективності діяльності промислового підприємства.

Прибутковість (рентабельність) – цей показник демонструє, наскільки ефективно підприємство використовує свої ресурси для отримання прибутку. До основних коефіцієнтів прибутковості належать рентабельність продажів: відображає частку прибутку в загальному обсязі продажів, що дозволяє оцінити ефективність ціноутворення та контролю витрат; рентабельність активів: показує, наскільки ефективно підприємство використовує свої активи для генерування прибутку; рентабельність власного капіталу: демонструє ефективність використання інвестицій власників.

Ліквідність – показник, що характеризує здатність підприємства швидко погашати свої короткострокові зобов'язання. Найбільш важливі коефіцієнти ліквідності включають: коефіцієнт поточної ліквідності: відображає здатність підприємства покривати свої зобов'язання за рахунок оборотних активів; коефіцієнт швидкої ліквідності: показує, наскільки швидко компанія може виконати зобов'язання за допомогою найбільш ліквідних активів.

Фінансова стабільність – показник, що визначає здатність підприємства покривати свої боргові зобов'язання. Сюди входять: коефіцієнт автономії (фінансової незалежності): відображає частку власного капіталу в загальній структурі капіталу, що свідчить про фінансову незалежність підприємства від позикових коштів; коефіцієнт співвідношення позикового і власного капіталу: допомагає оцінити ризики, пов'язані з фінансовими зобов'язаннями, особливо в умовах зростання відсоткових ставок чи нестабільності ринку.

Оборотність активів – цей показник показує, наскільки ефективно підприємство використовує свої ресурси для забезпечення обігу капіталу. Важливими коефіцієнтами є: оборотність обігових активів: відображає швидкість перетворення оборотних активів на гроші; оборотність запасів: демонструє, як швидко підприємство реалізує запаси, що дозволяє визначити ефективність управління запасами.

Грошовий потік (Cash Flow) – аналіз грошових потоків допомагає визначити реальну фінансову стійкість підприємства, оскільки показує рух коштів на рахунках. Важливі показники включають: операційний грошовий потік: відображає кошти, які підприємство генерує від основної діяльності, що

є основою для інвестицій і виплати боргів; вільний грошовий потік: показує кошти, що залишаються після всіх капітальних і операційних витрат, і можуть бути використані для розвитку або виплат акціонерам.

Фінансова ефективність є важливою складовою стійкості та розвитку підприємства, оскільки вона:

- підтримує платоспроможність і ліквідність – фінансово ефективні підприємства мають вищу здатність виконувати свої зобов'язання, що зміцнює їхню репутацію на ринку;

- забезпечує фінансову стабільність – через ефективне управління активами та пасивами підприємство може досягти стабільного зростання і знижувати фінансові ризики;

- покращує інвестиційну привабливість – прибуткові підприємства з добре структурованими фінансовими показниками більш привабливі для інвесторів, оскільки забезпечують вищий рівень надійності й потенціал для прибутку;

- забезпечує можливість для розвитку і розширення – за рахунок накопичення прибутку і вільного грошового потоку підприємства мають можливість реінвестувати в модернізацію виробництва, дослідження, розробки нових продуктів і вихід на нові ринки.

Фінансова складова ефективності діяльності підприємства є вирішальним фактором його стійкості та конкурентоспроможності [3, 6, 8]. Завдяки використанню різних фінансових показників підприємства можуть комплексно оцінити свою ефективність, виявити напрями для покращення та вибудувати стратегії розвитку, що дозволить їм досягти стабільного успіху навіть в умовах мінливої економічної ситуації.

Список використаних джерел:

1. Перерва П. Г. Економіка та організація інноваційної діяльності : підруч. / П. Г. Перерва; за ред. П. Г. Перерви, С. А. Меховича, М. І. Погорєлова. Харків : НТУ «ХП», 2008. – 1080 с.

2. Kocziszky György, Pererva P.G., Szakaly D., Somosi Veres M. (2012) Technology transfer. Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI». 668 p.

3. Перерва П.Г. Управління інноваційною діяльністю підприємства. Маркетинг: підручник / За ред. О.А.Старостіної. К.: Знання, 2009. С. 461-518.

4. Sikorska M., Kocziszky György, Pererva P.G. (2017) Compliance service at guest services enterprises // Менеджмент розвитку соціально-економічних систем у новій економіці: матеріали Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. Полтава: ПУЕТ, 2017. С. 389-391.

5. Інтелектуальна власність: магістерський курс: підручник / П.Г.Перерва [та ін.]; ред.: П.Г.Перерва, В.І.Борзенко, Т.О.Кобелева; Нац. техн. ун-т «Харків. політехн. ін-т». Харків : Планета-Прінт, 2019. 1002 с.

6. Compliance program: [tutorial]. / P.G.Pererva [et al.]; ed.: P.G.Pererva, G.Kocziszky, M.Veress Somosi. Kharkov ; Miskolc : NTU «KhPI», 2019. 689 p.

7. Перерва П.Г. Організація та управління інноваційною діяльністю : підручник / за ред. П.Г. Перерви, С.А. Меховича, М.І. Погорєлова. Харків: НТУ «ХП», 2008. 1025 с.

8. Nagy S., Sikorska M., Pererva P. (2018) Current evaluation of the patent with regarding the index of its questionnaire. Сучасні підходи до креативного управління економічними процесами: матеріали 9-ї Всеукр. наук.-практ. конф., 19 квітня 2018 р. Київ: НАУ, 2018. С. 21-22.

9. Перерва П. Г. Економіка і маркетинг виробничо–підприємницької діяльності: Навч. посібник / За ред. проф. Перерви П. Г., проф. Гаврись О. М., проф. Погорєлова М. І. Харків : НТУ «ХПІ», 2004. – 640 с.

*Потапенко Богдана Іванівна,
здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня;
Єгорова Олена Володимирівна,
к.е.н., професор кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Полтавський державний аграрний університет*

ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

У сьогоденнішніх реаліях багато підприємств шукають нові можливості для виживання, захисту від ризиків та їх зменшення. Диверсифікація має важливе значення для задоволення цих потреб. Але це не єдина причина для вибору даного підходу. Вона також може слугувати формою антикризового управління, коли компанії зосереджують свої зусилля на сферах, де вони можуть продемонструвати свій досвід, свої можливості і впоратися з низькою ефективністю.

Диверсифікація ризиків означає одночасне використання різних варіантів ведення бізнесу з різними рівнями ризику. Часто це робиться шляхом збільшення кількості постачальників і споживачів, збільшення кількості учасників тощо. Навіть якщо один вид діяльності стає збитковим внаслідок непередбачуваних обставин, інший генерує прибуток, що дозволяє компанії уникнути банкрутства і продовжувати свою діяльність [3, с. 75].

Але актуальним залишається питання розподілу наявних ресурсів таким чином, щоб повністю або частково отриманий дохід компенсував понесені збитки (якщо такі є), щоб уникнути втрат при управлінні коштами. Вирішення цієї проблеми може бути досягнуто шляхом запровадження ефективних механізмів диверсифікації фінансових ризиків, який зображений на рис. 1.

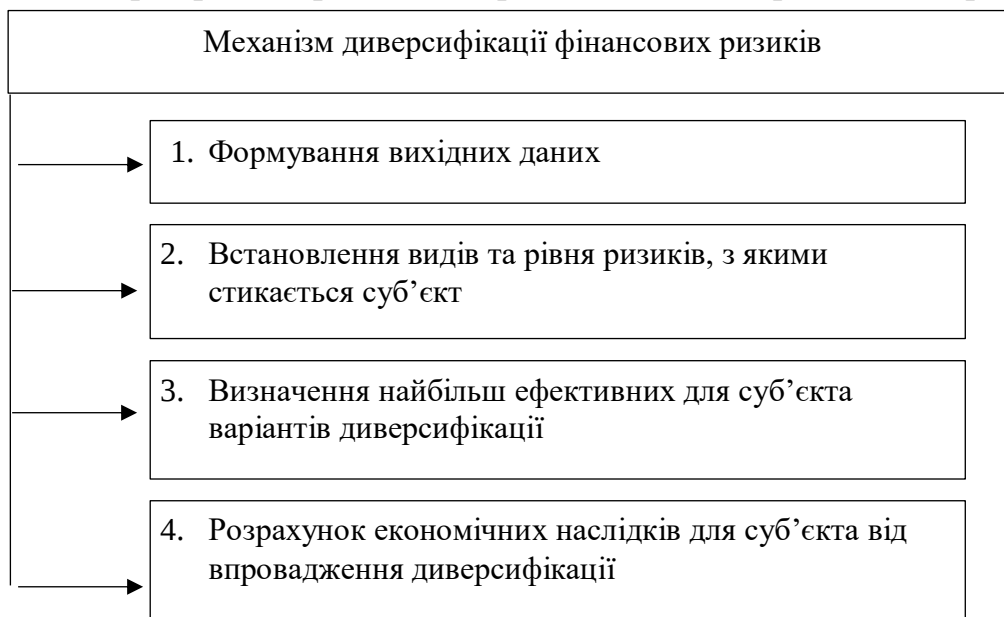


Рис. 1 Основні етапи механізму диверсифікації фінансових ризиків

На першому етапі фінансово-економічні служби суб'єктів господарювання формують вихідні дані відповідно до виду діяльності, найпоширенішими з яких є: кількість та структура кредитних ресурсів, їх ціна, строки запозичення, валюта запозичення, тривалість виробничого циклу, кількість та структура портфеля цінних паперів, показники прибутковості, а також вид та рівень витрат.

Другий етап передбачає визначення видів фінансових ризиків, на які наражається суб'єкт господарювання, та вимірювання рівня ризику за кожним видом, а також рівня збитків, понесених суб'єктом господарювання в минулому періоді, з метою оцінки потенціалу диверсифікації фінансових ризиків.

На третьому етапі необхідно визначити найбільш ефективні варіанти диверсифікації для суб'єкта господарювання. Для цього необхідно порівняти витрати на реалізацію можливих варіантів з вигодами від зниження ризиків, отриманими за рахунок диверсифікації.

На четвертому етапі розраховуються фінансові наслідки впровадження диверсифікації фінансових ризиків для суб'єкта господарювання. Для цього необхідно порівняти витрати та очікувані ефекти від диверсифікації, тобто чи знизиться рівень ризику або яким буде максимально можливий фінансовий збиток [2, с. 199].

Узагальнюючи вище зазначене, можна виокремити наступні напрямки диверсифікації ризиків:

- а) диверсифікація різних видів діяльності;
- б) диверсифікація постачальників товарів;
- в) диверсифікація продукції, що випускається;
- г) диверсифікація портфеля цінних паперів;
- д) диверсифікація депозитного портфеля (розміщення великих тимчасово вільних грошових коштів компанії в декількох банках) [1, с. 124].

Переваги диверсифікації ризиків включають зменшення потенційних втрат компанії від однієї події та послаблення залежності компанії від несприятливого впливу факторів зовнішнього середовища або дефолту контрагента [1, с. 124].

Хоча такий підхід має безсумнівні переваги, диверсифікація має й недоліки:

- додаткові витрати, пов'язані з диверсифікацією, такі як дослідження і розробки, ліцензування, сертифікація, патентування, підготовка до впровадження нових продуктів, реклама тощо;
- зниження ефективності управління через збільшення кількості об'єктів управління в результаті диверсифікації активів;
- зростання собівартості продукції через збільшення частки накладних витрат на одиницю продукції та зниження прибутковості підприємства в цілому;
- збільшення видів ризиків, якими необхідно управляти;
- потенційне збільшення ризику, коли підприємство спрямовує ресурси на проекти, пов'язані зі сферами діяльності, в яких вони не мають достатнього досвіду [1, с. 124].

Отже, основа стратегії диверсифікації - це забезпечення ефективного співвідношення доходу та ризику, тобто вибір між власними можливостями та бажаннями ризикувати. Впровадження механізму диверсифікації фінансових ризиків сприятиме зниженню фінансових втрат суб'єктами економіки, що в свою чергу дозволить покращити загальні фінансові результати їх діяльності.

Список використаних джерел:

1. Васильєва Т. А., Леонов С. В., Кривич Я. М. Економічний ризик: методи оцінки та управління : навч. посіб. Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2015. 208 с.
2. Дереза В. М. Етапи диверсифікації фінансових ризиків. *Science and education: problems, prospects and innovations*. 2021. Т. 10. С. 198-201.
3. Сосновська О. О., Деденко Л. В. Ризик-менеджмент як інструмент забезпечення стійкого функціонування підприємства в умовах невизначеності. *Європейський науковий журнал економічних та фінансових інновацій*. 2019 . № 1(3). С.70-76.

*Потапенко Богдана Іванівна,
здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня;
Зоря Світлана Петрівна,
к.е.н., доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Полтавський державний аграрний університет*

МАРКЕТИНГОВА СТРАТЕГІЯ СТРАХОВИКА

Окреме місце в діяльності страхової компанії належить маркетингу – методу дослідження страхового ринку та впливу на нього з метою отримання компанією якомога більшого прибутку.

Страховий маркетинг розуміється як система взаємодії, спрямована на врахування взаємних інтересів і потреб страховика та страхувальника, і є комплексним підходом до організації та управління всією діяльністю страхової компанії, з метою надання страхових послуг та їх обсягів таким чином, щоб задовольнити потенційний попит [1, с. 63].

Страхувальник є центральним учасником на ринку страхових послуг. Діяльність страхових компаній, в тому числі і маркетингового відділу, спрямована на задоволення інтересів і потреб страхувальників. Маркетингова стратегія має забезпечити послідовність та актуальність діяльності компанії у цій сфері. Зокрема, вона повинна відповідати на питання, якими саме є потреби клієнтів сьогодні і в чому їх особливості на відміну від вчорашніх, прогнозувати тенденції їх розвитку в майбутньому і передбачати комплекс інструментів і заходів, що забезпечують оптимальну адаптацію продуктів і систем обслуговування компанії до ринкових умов [4, с. 263].

Основна мета всіх страховиків на ринку однакова - отримання прибутку, але не існує маркетингової стратегії для досягнення цієї мети, прийнятної для всіх страховиків. Однієї і тієї ж мети можна досягти, реалізуючи різні маркетингові стратегії.

Маркетингові стратегії класифікують за різними ознаками.

1. Глобальні маркетингові стратегії — стратегії, які визначають принципові рішення щодо вибору напряму розвитку компанії.

2. Базові стратегії базуються на певних конкурентних перевагах.

3. Стратегії росту визначають напрям розширення масштабу компанії.

4. Залежно від методу обрання цільового ринку — стратегії, що дозволяють визначити, які види страхових послуг і яким ринковим сегментам буде надавати компанія.

5. Залежно від ступеня сегментування ринку — стратегії вибору комплексу маркетингових засобів для певних сегментів споживачів [2, с. 63].

Ключові маркетингові стратегії росту:

- стратегія інтенсивного росту (збільшення частки ринку та надходжень страхових премій на існуючих ринках, а також більш глибоке проникнення на нові ринки, де це можливо);

- стратегія інтегративного росту (об'єднання зусиль з іншими страховими

компаніями для покращення показників діяльності однієї страхової компанії. Залежно від того, хто об'єднується, розрізняють такі типи стратегій: пряма інтеграція, горизонтальна інтеграція) [2, с. 63].

Вище перераховані лише основні маркетингові стратегії, але існує безліч інших. Вибір тієї чи іншої стратегії залежить головним чином від позиції керівництва компанії, його схильності до ризику, конкретної ситуації всередині компанії, загальної ситуації на страховому ринку та в економіці країни в цілому.

При цьому процес розробки маркетингової стратегії можна розділити на три ключові етапи: збір та аналіз інформації, формулювання стратегічного плану дій та розробка заходів (формування страхових продуктів, рекламна діяльність, зміни в ціновій політиці та системі збуту). Маркетингова стратегія повинна, по-перше, ґрунтуватися на адекватній інформації про ринок і позицію компанії на ньому; по-друге, представляти собою ефективний і здійснений комплекс заходів щодо поліпшення позиції компанії на ринку; по-третє, бути реалізованою в практичній діяльності компанії. Всі три етапи однаково важливі [4, с. 267].

Критерієм ефективної маркетингової стратегії страхової компанії є використання комплексу маркетингових інструментів для максимізації прибутку або фінансових результатів. Всі інструменти маркетингової стратегії повинні розглядатися у взаємоузгодженості, а також з урахуванням їх взаємного впливу [3, с. 58].

Таким чином, за допомогою комплексу маркетингу компанії утримують існуючих клієнтів, залучають нових та утримують свої конкурентні позиції на страховому ринку. Необхідність впровадження маркетингу, зокрема адаптації комплексу маркетингу українськими страховими компаніями, зумовлена новими вимогами клієнтів до страхових продуктів. Це зумовлює актуальність наукових досліджень у сфері теорії страхового маркетингу та специфіки впровадження його принципів в українських страхових компаніях.

Список використаних джерел:

1. Лобова О. М., Анікеєнко А. Є. Теоретичні основи маркетингової діяльності страхової компанії. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 6. С. 62–67.
2. Войтович К. В. Визначення найбільш ефективного варіанта маркетингової стратегії страхової компанії. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 14. С. 62–66.
3. Сабірова А. О. Теоретичні аспекти маркетингової стратегії страховика. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка*. 2017. № 13. С. 55–58.
4. Фурман В. М., Удовиченко М. В. Маркетингова стратегія страхової компанії. *Економіка та підприємництво*. 2016. № 21. С. 263–273.

*Прокоп'єв Владислав Романович,
здобувач фахової передвищої освіти;
Майорова Олена Сергіївна,
викладачка вищої категорії, заступниця директора з
навчально-методичної роботи
Відокремлений структурний підрозділ
«Краматорський фаховий коледж
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського»*

АКТУАЛЬНІ ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЗАКЛАДІВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Актуальні проблеми розвитку закладу ресторанного господарства в сучасних умовах України залишаються в центрі уваги не лише фахівців галузі, а й суспільства загалом. Сучасні виклики, такі як економічна нестабільність, зміни в споживчих звичках та інші впливи, суттєво трансформують ресторанний бізнес. З однойменним поривом до інновацій, заклади намагаються адаптувати свої стратегії, аби залишатися конкурентоспроможними.

Нажаль зараз Україна перебуває у військовому стані, це значно вплинуло на економіку, зокрема це торкнулося і закладів ресторанного господарства. Зараз вони стикаються з численними викликами, які можуть суттєво вплинути на їхнє функціонування. Одною з основних проблем є зменшення потоку відвідувачів, через зниження туристичної активності та еміграцію. Значна частина закладів відчуває нестачу відвідувачів, що призводить до зниження доходів. Також відчуваються проблеми з кадрами втрата професійних кадрів через мобілізацію або еміграцію ускладнює роботу закладів.

Нестабільність економіки призводить до зменшення купівельної спроможності населення, що, в свою чергу, знижує попит на послуги гастрономії. Проблеми з постачанням продуктів харчування та інших необхідних ресурсів ускладнюють повсякденну діяльність. Порушення ланцюгів постачання ускладнює отримання продуктів та сировини. Це призводить до суттєвого підвищення цін і змушує заклади ресторанного господарства адаптувати меню до наявних інгредієнтів.

По пре все, що відбувається в нашій країні, ніхто не відміняв дотримання стандартів якості та безпеки продуктів, які потребують особливої уваги.

Цифровізація процесів від онлайн-замовлень до систем управління стала необхідністю, особливо під час війни, а не лише альтернативою. Заклади повинні впроваджувати нові технології в сучасних умовах, щоб покращити взаємодію з клієнтами.

Витрати на безпеку (стали однією з найбільших статей витрат під час військового стану): забезпечення безпекових заходів, таких як укриття та інші, суттєво збільшує витрати на функціонування закладів.

Однак існують шляхи, які можуть допомогти закладам адаптуватися до

нових умов. Першим кроком є переорієнтація меню на локальні продукти, що не тільки підтримує місцевих виробників, але й забезпечує стабільність та прискорення постачання. Другим важливим заходом є впровадження нових форматів обслуговування, таких, як доставка та замовлення на виніс, продаж напівфабрикатів. Все це дозволяє зберегти клієнтську базу, але в той же час вимагає додаткових інвестицій.

Крім того, заклади можуть активно використовувати соціальну мережу та онлайн-платформи для просування своїх послуг, створюючи спеціальні пропозиції та акції для залучення нових відвідувачів. Також важливо проводити диверсифікацію послуг, наприклад, організацію тематичних заходів або кулінарних майстер-класів.

Систематичний підхід до формування нової стратегії в умовах кризи дозволить ресторанному бізнесу не лише вижити, але й знайти нові можливості для зростання. Для підтримки конкурентоспроможності закладам необхідно активно використовувати соціальні мережі - це допоможе забезпечити зворотній зв'язок з клієнтами і допоможе адаптувати бізнес до нових реалій. Також це потрібно для просування послуг та залучення нових клієнтів, а також може допомогти налагодити тісну співпрацю з місцевими виробниками для зменшення витрат на логістику. Таким чином, через інновації та гнучкість, заклади ресторанного господарства можуть подолати наявні актуальні проблеми. Державна підтримка, зокрема фінансові гранти та програми навчання, також можуть стати важливим елементом для повоєнного відновлення економіки ресторанного бізнесу в ці несприятливі часи.

Список використаних джерел:

1. Тимочко В.О., Березовецький А.П. та ін., Безпека життєдіяльності та охорона праці. Практикум. Навчальний посібник. Львів: СПОЛОМ, 2022. 376 с.
2. Зінченко О. А., Даріюш П., Зінченко Д. С. Інформаційна економіка: концепція, сутність та розвиток. *Економічний вісник НТУУ «КПІ»*. 2019. № 16. С. 3–12 DOI: <https://doi.org/10.20535/2307-5651.16.2019.181353>
3. Котелевець Д. О. Проблема наукового визначення поняття цифрової економіки. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону*. 2022. Вип. 18. Т. 2. С. 239–247. DOI: <https://doi.org/10.15330/apred.2.18.239-247>
4. Шаповал Н., Федосеєнко М., Грибановський О., Терещенко О. Повоєнне відновлення України. Нові ринки та цифрові рішення / Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH; Київська школа економіки. 2022. URL: <https://kse.ua/wp-content/uploads/2022/09/Digital-instruments-in-Ukrainian-recovery.pdf>
5. Саленко А. С. Інформація та знання як рушійна сила постіндустріального розвитку. *Ефективна економіка*. 2021. № 7. DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2021.7.84>

*Пушкаревська Ауріка Євгеніївна,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня;
науковий керівник – Полторак Анастасія Сергіївна,
д. е. н., професор, завідувач кафедри менеджменту та маркетингу
Миколаївський національний аграрний університет*

ПСИХОЛОГІЧНИЙ КОНТРАКТ ТА ЙОГО РОЛЬ В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ

Психологічний контракт є важливим елементом сучасної теорії управління персоналом, який спрямований на вирішення практичних завдань у сфері побудови взаємовідносин між роботодавцем і працівником. Цей концепт охоплює не лише формальні аспекти трудових відносин, але й неформальні очікування, емоційні зобов'язання та взаємні обіцянки, які впливають на продуктивність і мотивацію співробітників. Вивчення психологічного контракту дозволяє глибше розуміти соціально-психологічні процеси на робочому місці та управляти ними для досягнення кращих організаційних результатів. Аналіз теоретичних засад психологічного контракту є важливим етапом формування та розширення комплексу професійно зорієнтованих знань у сфері управління персоналом. Це визначає актуальність дослідження як важливого напрямку для подальшого розвитку науки.

Метою роботи є обґрунтування теоретичних основ та практичних аспектів щодо психологічного контракту та його ролі в управлінні персоналом.

Неофіційні домовленості між працівником та роботодавцем, відомі як психологічний контракт, відіграють ключову роль у сучасному управлінні персоналом. Вони охоплюють очікування обох сторін щодо мотивації, зобов'язань та взаємної підтримки. Дослідження, проведені О. Хватовою [2, с. 13], свідчать про управління, як складної системи, яке пов'язане з багатьма змінними, включаючи психологічні. Воно насичене психологічним змістом, оскільки головним суб'єктом є людина зі своїми здібностями, інтелектом, мотивацією, особистісними та іншими характеристиками.

Полторак А [1, с. 135]. у своїй роботі показала, що є низка програм для персоналу, які спрямовані не тільки на виявлення проблем, а й на знаходження способів їх вирішення. Ці програми позитивно сприяють на розвиток відносин між керівниками та підлеглими та впливають на покращення робочого середовища та підвищення задоволеності персоналу.

Позитивна психологія сприяє підтримці рівноваги між реальними умовами праці та очікуваннями працівників, що формує стабільний психологічний контракт. Дослідження Л. Чернобая та Ю. Широно [4]. підкреслюють важливість систематизації соціально-психологічних методів управління, орієнтованих на життєвий цикл працівника, що сприяє адаптації організації до змін та попередженню конфліктів.

Психологічна готовність керівників є важливою умовою ефективного управління, особливо в таких секторах, як банківський. Бохонкова Ю. та Є. Савельєва [3]. зазначають, що здатність керівників формувати та

підтримувати надійні психологічні контракти допомагає зберігати баланс між формальними і неформальними аспектами роботи.

Тесленко Т [5]. наголошує на тому, що конфліктні ситуації через порушення психологічного контракту можуть бути ефективно вирішені за допомогою глибшого розуміння керівниками психологічних аспектів таких конфліктів. Це не лише відновлює баланс, але й покращує взаємодію в колективі.

Таким чином, психологічний контракт, його динамічність і здатність коригуватися відповідно до обставин є важливими факторами ефективного управління персоналом. Це дозволяє підтримувати мотивацію, знижувати плинність кадрів та уникати конфліктів. Водночас, керівники повинні постійно працювати над розвитком своїх психологічних навичок та здатністю адаптувати підходи до управління, щоб максимально ефективно реалізовувати очікування обох сторін.

Отже, обґрунтовано теоретичні основи та практичні аспекти щодо ролі психологічного контракту в управлінні персоналом. З'ясовано, що психологічний контракт є ключовим елементом, який впливає на мотивацію працівників, їхню задоволеність роботою та зниження плинності кадрів. Досліджено, що його порушення може призводити до конфліктів, зниження продуктивності та демотивації. Наголошено, що керівники повинні підтримувати постійну комунікацію та враховувати динамічний характер психологічного контракту, адаптуючи його до змін. Сформовані висновки сприятимуть ефективнішому управлінню персоналом, зміцненню довіри та стабільності в організації.

Список використаних джерел:

1. Полторак А.С. Позитивна психологія як інструмент мотивації персоналу підприємств. *Modern economics*. 2023. № 38. С. 132-138. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/modecon_2023_38_22 (дата звернення: 19.09.2024).

2. Хватова О. Психологія індивідуального стилю управління. *Вісник Дніпровської академії неперервної освіти*. 2024. № 1. С. 12-18. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vdanopua_2024_1_4 (дата звернення: 19.09.2024).

3. Бохонкова Ю. О., Савельєва Є. О. Особливості психологічної готовності керівників банківських установ до управління персоналом. *Теоретичні і прикладні проблеми психології*. 2021. № 1. С. 26-36. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tiprrp_2021_1_5 (дата звернення: 19.09.2024).

6. Чернобай Л.І., Широн Ю.О. Систематизація соціально-психологічних методів управління за життєвим циклом працівника. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. 2021. № 7(2). С. 18-29. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnjie_2021_7\(2\)_5](http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnjie_2021_7(2)_5) (дата звернення: 19.09.2024).

7. Тесленко Т.М. Психологічні особливості управління конфліктними ситуаціями у трудовому колективі. *Інтернаука*. 2021. № 5(1). С. 36-40. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2021_5\(1\)_8](http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2021_5(1)_8) (дата звернення: 19.09.2024).

*Радочіна Ольга Вікторівна,
здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня
Науковий керівник – Писаренко Володимир Вікторович,
д.е.н., професор, завідувач кафедри маркетингу
Полтавський державний аграрний університет*

АНАЛІЗ КОНКУРЕНТІВ У СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖАХ: МЕТОДИ ТА ІНСТРУМЕНТИ

У сучасному бізнес-середовищі соціальні мережі стали важливим інструментом для підприємств, які прагнуть підвищити свою конкурентоспроможність. Одним з найбільш ефективних способів досягнення цієї мети є аналіз конкурентів у соціальних мережах. Дослідження активності конкурентів може надати безцінну інформацію про ринкові тенденції, уподобання споживачів та найкращі практики.

Конкурентний аналіз є важливим елементом маркетингової стратегії, оскільки він дозволяє підприємствам зрозуміти своїх конкурентів і їхні підходи до ведення бізнесу. У соціальних мережах, де конкуренція є особливо жорсткою, знання про активність інших гравців на ринку може допомогти підприємствам визначити свої сильні та слабкі сторони. Це, в свою чергу, дозволяє розробити більш ефективні стратегії просування та залучення клієнтів [1].

Методи аналізу конкурентів:

1. Моніторинг контенту.

Один з основних методів аналізу конкурентів у соціальних мережах полягає в моніторингу контенту, який вони публікують. Це включає в себе:

- Тип контенту (який вид контенту публікують конкуренти? Це можуть бути статті, відео, інфографіки чи фотографії);
- Частота публікацій (як часто конкуренти публікують новий контент? Регулярність може вказувати на їхню стратегію залучення аудиторії);
- Теми (які теми та повідомлення вони висвітлюють? Це може допомогти зрозуміти, що зацікавлює їхню аудиторію).

2. Аналіз взаємодії.

Оцінка рівня залученості користувачів є важливим аспектом конкурентного аналізу. Підприємства можуть аналізувати:

- Лайки, коментарі, репости (яку кількість взаємодій отримує контент конкурентів? Це дозволяє визначити, які пости є найбільш ефективними);
- Відповіді на коментарі та швидкість відповіді в особистих повідомленнях (як конкуренти взаємодіють зі своєю аудиторією? Це може вказувати на рівень обслуговування клієнтів).

3. Аналіз реклами.

Соціальні мережі, як Facebook і Instagram, пропонують можливості для таргетингу реклами. Підприємства можуть вивчати рекламні кампанії своїх конкурентів:

- Типи реклами (які рекламні формати використовують конкуренти? Фото, відео, слайдшоу, тощо);
- Цільова аудиторія (на яку аудиторію націлені їхні рекламні кампанії?);
- Спеціальні пропозиції (які акції чи знижки пропонуються? Це може допомогти визначити цінову стратегію конкурентів) [2].

Для проведення конкурентного аналізу в соціальних мережах підприємства можуть використовувати різноманітні інструменти:

1. Hootsuite

Цей інструмент дозволяє моніторити активність конкурентів у соціальних мережах, планувати публікації та аналізувати результати. З його допомогою можна отримати інформацію про кількість підписників, залученість та інші важливі аспекти.

2. BuzzSumo

BuzzSumo спеціалізується на аналізі контенту і дозволяє виявити, які пости конкурентів отримують найбільше взаємодій. Це допомагає підприємствам зрозуміти, які теми та формати контенту є найуспішнішими.

3. SEMrush

Хоча SEMrush в першу чергу відомий як інструмент для SEO, він також має функції для аналізу соціальних медіа. Він дозволяє досліджувати рекламні кампанії конкурентів та їхню активність у соціальних мережах.

4. Socialbakers

Цей інструмент пропонує глибокий аналіз ефективності публікацій конкурентів. Socialbakers надає інформацію про їхні показники взаємодії, демографію підписників та типи контенту, що допомагає зрозуміти ринкові тенденції.

5. Mention

Mention дозволяє відстежувати згадки про бренд та конкурентів у соціальних мережах. Це допомагає зрозуміти, як споживачі сприймають конкуренцію і які проблеми їх турбують.

Отримані дані з конкурентного аналізу можна використовувати для вдосконалення власних маркетингових стратегій.

1. Адаптація контенту

Знання про те, який контент найкраще сприймається аудиторією конкурентів, може допомогти в розробці власної контент-стратегії. Підприємства можуть адаптувати свої теми, формати та стилі, щоб привернути увагу своєї цільової аудиторії.

2. Покращення взаємодії з аудиторією

Вивчення того, як конкуренти взаємодіють зі своїми клієнтами, може дати ідеї для покращення власного обслуговування клієнтів. Важливо реагувати на коментарі та питання, вчасно відповідати на повідомлення, щоб створити позитивний імідж бренду.

3. Оптимізація рекламних кампаній

Аналіз рекламних кампаній конкурентів дозволяє виявити ефективні тактики та формати реклами. Підприємства можуть використовувати цю інформацію для налаштування своїх кампаній, щоб підвищити їхню

ефективність.

4. Визначення цільової аудиторії

Конкурентний аналіз може допомогти в розумінні, на яку аудиторію націлені конкуренти, що дозволяє визначити цільові сегменти для власних кампаній. Це, в свою чергу, допоможе підприємствам залучити нових клієнтів.

Аналіз конкурентів у соціальних мережах є критично важливим елементом успішної маркетингової стратегії, при чому, на будь-якому етапі розвитку бізнесу. Використовуючи різні методи та інструменти, підприємства можуть отримати цінну інформацію про активність конкурентів, їхніх клієнтів та ринкові тенденції. Ці дані допомагають адаптувати стратегії, покращити контент, оптимізувати рекламу та, зрештою, досягти своїх бізнес-цілей. В умовах швидких змін у соціальних медіа, підприємствам важливо постійно моніторити конкурентів, щоб залишатися на крок попереду у своїй галузі.

Список використаних джерел:

1. Котлер Ф., Армстронг Г. Основи маркетингу. Короткий курс. Київ : Науковий Світ. 2022, 880 с.
2. Духіна А. курс «SMM Helper». 2020. URL: <https://skvot.io/uk/> (дата звернення: 29.10.2024).

*Радченко Ірина Олександрівна,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня;
Краснікова Оксана Миколаївна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Полтавський державний аграрний університет*

РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

Фінансовий ринок – це сукупність економічних відносин, які забезпечують рух фінансових ресурсів від їх власників до споживачів. Він створює механізми для обміну фінансовими активами, сприяючи ефективному розподілу капіталу. Основними об'єктами є фінансові активи: гроші, цінні папери, валюта, похідні інструменти. Ринок функціонує за принципами попиту і пропозиції, забезпечуючи збалансованість фінансових потоків [1].

До основних функцій, які виконує фінансовий ринок належать:

1. Мобілізація капіталу: фінансовий ринок залучає заощадження населення, бізнесу та інвесторів, спрямовуючи їх на економічний розвиток.

2. Розподіл ресурсів: капітал спрямовується до найбільш перспективних та рентабельних проектів.

3. Формування цін: через механізм попиту і пропозиції визначається ринкова вартість фінансових інструментів.

4. Хеджування ризиків: використання похідних інструментів (ф'ючерсів, опціонів) дозволяє захищатися від фінансових втрат.

5. Забезпечення ліквідності: ринок створює можливість швидкого доступу до фінансових ресурсів [2].

Фінансовий ринок включає кілька підсистем, які взаємодіють між собою. Грошовий ринок: оперує короткостроковими фінансовими інструментами (депозити, кредити, векселі). Ринок капіталів: залучає довгострокові інвестиції через акції, облігації та інші інструменти. Валютний ринок: операції з купівлі-продажу іноземної валюти, регулювання курсу валют. Ринок деривативів: торгівля похідними фінансовими інструментами (опціони, ф'ючерси). Ринок дорогоцінних металів: купівля-продаж золота, срібла, платини, які слугують інструментами збереження капіталу.

До учасників фінансового ринку належать: інвестори: фізичні особи, підприємства, банки, які вкладають капітал. Емітенти: організації, які випускають фінансові інструменти (акції, облігації). Посередники: банки, брокери, фондові біржі, які забезпечують механізм торгівлі. Регулятори: державні органи, які встановлюють правила функціонування ринку (наприклад, Національний банк України, Комісія з цінних паперів та фондового ринку) [3].

Фінансовий ринок має стратегічне значення для економіки країни: забезпечує інвестиціями підприємства, сприяючи їх модернізації та розширенню; підтримує економічну стабільність через баланс попиту і пропозиції на фінансові ресурси; пріямє інтеграції країни у світову економіку

через міжнародні фінансові потоки; дає можливість бізнесу та державі залучати фінансування через випуск боргових і корпоративних цінних паперів.

Український фінансовий ринок стикається з низкою викликів: недостатня довіра інвесторів через політичну нестабільність; обмежений доступ до міжнародних ринків через геополітичні ризики.

Для розвитку фінансового ринку України необхідно: підвищити прозорість ринкових операцій; посилити державне регулювання для запобігання шахрайству; розвивати сучасну інфраструктуру (електронні платформи, інтеграція з міжнародними ринками); залучати іноземних інвесторів через створення сприятливого бізнес-клімату; підтримувати фінансову грамотність населення.

Фінансовий ринок є фундаментальною складовою економіки, яка впливає на добробут громадян і розвиток бізнесу. Для України важливо модернізувати фінансову систему, забезпечити її стійкість і інтегруватися у глобальні фінансові потоки, що сприятиме економічному зростанню та підвищенню рівня життя.

Список використаних джерел:

1. Вишневецький В. П. Фінансовий ринок: теорія та практика. Київ: Центр учбової літератури, 2020. 424 с.
2. Жуков Є. Ф. Ринки цінних паперів. Київ: КНЕУ, 2019. 567 с.
3. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua>.

*Радченко Ірина Олександрівна,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня;
науковий керівник – Томілін Олексій Олександрович,
д.е.н., професор, професор кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Полтавський державний аграрний університет*

ІНФЛЯЦІЙНІ ПРОЦЕСИ ТА ЇХ ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ В УКРАЇНІ

Як відомо, інфляція – це складне економічне явище, яке виникає в економіці країни під час тривалого зростання загального рівня цін на товари та послуги. Інфляція є природним явищем для ринкової економіки, високий рівень інфляції може мати значні негативні наслідки для національної економіки та населення. В Україні інфляція стала серйозною економічною проблемою з моменту здобуття незалежності та є нині постійною загрозою для економічної стабільності. Розглянемо причини, що спричиняють інфляційні процеси в Україні, їх особливості, а також основні економічні наслідки цього явища для країни. Інфляція виникає в результаті різних факторів, як внутрішніх, так і зовнішніх. В Україні інфляційні процеси мають багатовекторні причини, серед яких виділяють структурні, циклічні та зовнішні фактори. Основні структурні причини інфляції пов'язані з нерозвиненістю економічної структури країни, низькою продуктивністю праці та дефіцитом багатьох товарів і послуг. Так, С.Ажевїтін своїми дослідженнями доводить, що високий рівень залежності України від імпорту, особливо в енергетичному секторі, також створює передумови для інфляційного тиску, оскільки вартість імпортованих товарів залежить від коливань на світовому ринку та курсових змін національної валюти [1]. Інфляція – процес знецінення грошей, котрий проявляється як постійне підвищення загального рівня цін у результаті перевантаження сфери обігу грошовою масою, не забезпеченою матеріальними цінностями [6, С.82]. На нашу думку, причиною інфляції може бути як перевищення попиту над пропозицією, так і відставання попиту від пропозиції. Результатом перевищення попиту над пропозицією є інфляція попиту. Відставання пропозиції від попиту викликає інфляцію витрат (пропозиції).

Важливим компонентом інфляційних процесів в Україні є її залежність від зовнішніх факторів. Українська економіка значною мірою орієнтована на експорт сільськогосподарської та металургійної продукції, тоді як енергетичні ресурси імпортуються. Високий рівень імпортозалежності робить країну вразливою до коливань світових цін на енергоносії. Коли ціни на енергію зростають, українські виробники змушені збільшувати витрати на виробництво, що призводить до підвищення цін на готову продукцію. Це в свою чергу тисне на загальний рівень цін і спричиняє інфляцію витрат [4]. Високий рівень інфляції також має негативний вплив на інвестиційну діяльність. Інвестори прагнуть уникати вкладень у країни з нестабільною економічною ситуацією, де їхні вкладення можуть втратити вартість. Окремі автори вважають, що інфляція

робить інвестиції менш привабливими, особливо у довгостроковій перспективі, оскільки інвестори не можуть точно передбачити майбутню вартість грошей. Це призводить до зниження рівня інвестицій в українську економіку, що перешкоджає її розвитку та модернізації [5]. Так, В.Борейко [2] свідчить, що в умовах високої інфляції банки стикаються з труднощами в залученні депозитів і наданні кредитів, оскільки реальна вартість кредитів і депозитів змінюється через зростання цін. Клієнти банків можуть відмовлятися від довгострокових вкладів, побоюючись знецінення своїх заощаджень, що призводить до нестабільності банківської системи. Крім того, банки змушені збільшувати процентні ставки, щоб компенсувати втрати від інфляції, що ускладнює кредитування бізнесу та споживачів і стримує економічну активність. Для стримування інфляції в Україні застосовуються різні економічні інструменти, серед яких основну роль відіграє монетарна політика Національного банку України (НБУ). Головною метою НБУ є забезпечення цінової стабільності, яка досягається шляхом контролю за обсягом грошей в економіці. Основні інструменти монетарної політики включають зміну облікової ставки, проведення операцій на відкритому ринку та регулювання резервних вимог для банків. Підвищення облікової ставки сприяє зниженню інфляції, оскільки підвищення вартості кредитів зменшує попит на товари та послуги [3]. Однак, монетарна політика має свої обмеження і не завжди ефективна в умовах значного зовнішнього тиску та структурних проблем.

Таким чином, основними причинами інфляції в Україні є: падіння попиту на товари і послуги в результаті відставання росту заробітної плати від росту споживчих цін; неринкова структура виробництва, яка характеризується орієнтацією на виробництво проміжної продукції і військової продукції, наявністю нерентабельних підприємств, які підтримуються різними видами дотацій; диспропорція внутрішніх і світових цін та ін. Інший підхід до боротьби з інфляцією передбачає проведення фіскальної політики, яка полягає у зменшенні державних витрат та оптимізації податкового навантаження. Це може знизити інфляційний тиск, але вимагає жорстких економічних рішень, таких як скорочення соціальних витрат або зниження заробітних плат у державному секторі, що може викликати соціальну напругу.

Список використаних джерел:

1. Ажевiтiн, С. Парадокси монетарної полiтики НБУ. 2016. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. (дата звернення: 15.11.2024).
2. Борейко, В. Можливість поєднання в сучасних економіках ідей кейнсіанства та монетаризму. *Вісник економічної науки України*. 2013. № 2. С. 17–20.
3. Булавiна, О. Прогнозування та регулювання iнфляцiї в Україні : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.01. К.: КНЕУ. 2010. 20 с.
4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. (дата звернення: 15.11.2024).
5. Тiверiадська Л., Якименко А. Iнфляцiйнi процеси та соцiально-економічні наслідки в Україні. *Економічний простір*. 2015. № 93. Режим

доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=27237896. (дата звернення – 15.11.2024).

6. Томілін О., Гаврилова О., Демчук Г. Гроші та кредит: навч. посіб. Полтава: ПОКППІТ «Освітаінфоком», 2009. 172 с. URL: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/8872> (дата звернення: 17.11.2024).

*Райковська Інна Тадеушівна,
к.е.н., доцент, завідувачка кафедри обліку і оподаткування
Київський кооперативний інститут бізнесу і права*

ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ АНАЛІТИЧНОЇ РОБОТИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ

Діджиталізація аналітичної роботи в сучасних умовах розвитку штучного інтелекту (далі – ШІ) істотно змінює способи збору, обробки та аналізу даних у різних галузях. ШІ пропонує нові можливості для автоматизації рутинних процесів, підвищення точності прогнозування та прийняття рішень, що значно спрощує та прискорює аналітичну діяльність.

Основними аспектами діджиталізації аналітичної роботи за допомогою ШІ є, по-перше, автоматизація обробки великих даних значно швидше й ефективніше, ніж традиційними методами. Аналітичні системи з використанням ШІ можуть автоматично обробляти та інтегрувати дані з різних джерел, виявляти закономірності та аномалії у фінансових показниках, споживчих поведінках або інших важливих сферах бізнесу, підтримувати реальний час обробки даних, що дозволяє приймати оперативні рішення. По-друге, завдяки здатності до самонавчання, ШІ дозволяє створювати точніші прогнози, враховуючи величезні масиви даних та змінні. Так, штучний інтелект допомагає аналітикам прогнозувати фінансові результати та ринкові тенденції з вищою точністю, розробляти сценарії розвитку подій на основі різних варіантів моделювання даних, оцінювати ризики та пропонувати стратегії їхнього мінімізації. По-третє, штучний інтелект змінює традиційні підходи до планування та управління процесами. За допомогою інтелектуальних систем підприємства можуть планувати ефективніше на основі прогнозів щодо попиту, продуктивності та витрат, підтримувати прийняття управлінських рішень, надаючи візуалізовані аналітичні дані та рекомендації. По-четверте, застосування чат-ботів та віртуальних асистентів, які допомагають аналітикам швидко отримувати необхідну інформацію, виконувати пошукові завдання, а також автоматизувати звітність. Зокрема, вони можуть відповідати на запити та запити інформації у режимі реального часу, автоматично генерувати аналітичні звіти на основі інтегрованих даних. По-п'яте, діджиталізація та ШІ також змінюють процеси управління бізнесом, дозволяючи оптимізувати всі етапи аналітичної діяльності.

Сучасні наукові підходи до інструментів аналітичного планування та прийняття рішень ґрунтуються на інтеграції новітніх технологій, таких як штучний інтелект (ШІ), машинне навчання, великі дані (Big Data), хмарні обчислення та системи підтримки прийняття рішень (DSS). Ці інструменти дозволяють поліпшити процеси управління, прогнозування, аналізу та прийняття рішень в умовах невизначеності та швидкої зміни зовнішніх факторів.

Розглянемо та узагальнимо переваги використання інструментів аналітичного планування та прийняття рішень:

1. Системи підтримки прийняття рішень (DSS) використовуються для

аналізу даних і моделювання сценаріїв з метою підтримки прийняття управлінських рішень, зокрема, активно застосовуються в галузях фінансового менеджменту, логістики, управління ризиками та стратегічного планування. Аналітичні DSS інтегрують аналітичні моделі, що допомагають вирішувати складні бізнес-проблеми шляхом обробки великого масиву даних. Інтерактивні DSS надають можливість користувачам взаємодіяти з даними в режимі реального часу, що дозволяє адаптувати моделі під конкретні потреби.

2. ШІ та машинне навчання мають велике значення для автоматизації процесів аналізу і прогнозування в частині оцінки великих обсягів даних і висунення оптимальних варіантів рішень на основі історичних даних і трендів, прогнозування майбутніх подій та оптимізації бізнес-процесів, наприклад, прогнозування попиту, виявлення ризиків або обчислення оптимальних запасів у логістиці.

3. Аналітика великих даних (Big Data Analytics) дозволяє працювати з величезними обсягами структурованих і неструктурованих даних, щоб отримати цінну інформацію для прийняття рішень. Основна цінність використання даного інструменту полягає у прогнозуванні ймовірних подій і тенденцій, що допомагає у прийнятті рішень на основі точних передбачень; аналізі минулих даних для виявлення ключових закономірностей та показників ефективності; розумінні причин подій та ефективності минулих рішень, що сприяє покращенню процесу планування.

4. Бізнес-аналітичні платформи (BI-системи) надають аналітикам інструменти для збору, аналізу і візуалізації даних, щоб приймати обґрунтовані рішення. Зокрема, інструменти для візуалізації даних (Tableau, Power BI, Qlik) допомагають перетворювати великі обсяги даних у зрозумілі графіки та діаграми, що значно полегшує аналіз; бізнес-аналітичні панелі дають змогу відстежувати ключові показники діяльності (KPI) у режимі реального часу, що є важливим для швидкого прийняття рішень.

5. Оптимізаційні моделі та методи застосовуються для вирішення завдань планування, коли необхідно знайти найкраще рішення серед можливих варіантів. Так, лінійне та нелінійне програмування використовується для оптимізації ресурсів, мінімізації витрат або максимізації прибутку, а методи імітаційного моделювання допомагають аналізувати результати різних сценаріїв у реальному часі та вибирати найкращий варіант плану.

6. Хмарні обчислення (Cloud Computing) забезпечують доступ до потужних обчислювальних ресурсів і зберігання даних, що значно спрощує та здешевлює аналітичну діяльність, тобто дозволяють підприємствам використовувати ресурси для обробки даних без необхідності у дорогих інфраструктурах, дають змогу командам аналітиків з різних локацій працювати над одними даними та моделями, підвищуючи ефективність прийняття рішень.

Підсумувавши наведене вище дослідження, зробимо наступні висновки. Діджиталізація аналітичної роботи у поєднанні з використанням штучного інтелекту значно розширює можливості аналітиків у зборі, обробці та інтерпретації даних. ШІ підвищує точність прогнозів, оптимізує процеси управління й планування, а також сприяє швидшому прийняттю рішень, що є

вирішальним фактором для успішного функціонування бізнесу в умовах швидких змін і високої конкуренції. Зокрема сучасні наукові підходи до інструментів аналітичного планування та прийняття рішень зосереджені на інтеграції технологій штучного інтелекту, машинного навчання та великих даних.

*Рибалка Анна Юріївна,
здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня;
Коваленко Вікторія Володимирівна,
д.е.н., професор, професор кафедри банківської справи
Одеський національний економічний університет*

ФІНАНСОВО-КРЕДИТНА ТА ПОДАТКОВА СИСТЕМИ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ І ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Фінансово-кредитна та податкова системи є основою економічної структури будь-якої країни, їх ефективне функціонування безпосередньо впливає на економічну стабільність та добробут громадян. Для України у 2024 році ці системи мають критичне значення, особливо в умовах воєнного стану, який тягне за собою низку фінансових викликів. Говорячи про основні проблеми фінансових систем України у 2022-2024 роках, можемо виділити наступні: нестабільність банківського сектора, а саме – високий рівень NPL та недовіра громадян до Національного банку, значне зростання державного боргу та залежність від зовнішніх фінансових джерел, а також поширення криптовалют і тіньових фінансових практик. Щодо недосконалостей роботи податкової системи особливу увагу слід приділити проблемі надмірного податкового навантаження на бізнес, що стримує інвестиції та розширення підприємств і також підвищує рівень тіньової економіки. Чому саме слід вирішувати ці проблеми і які заходи вже проведені для їх вирішення?

Одним з ключових аспектів, який впливає на загальний стан економіки, є надійність і ефективність банківської системи, саме такої точки зору дотримувалась американська економістка Анна Шварц [1]. Банківська система є надважливою, оскільки сприяє економічній активності через кредитування бізнесу, підтримує населення через доступ до фінансових послуг, сприяє ефективному управлінню державними фінансами тощо. Для покращення роботи банків Національний банк у 2023 році провів оцінку стійкості банківських установ [2], виділивши банки, які мають потребу в додатковому капіталі через низьку операційну ефективність. Перевірка показала, що банківський сектор зберігає стійкість навіть в умовах воєнного часу. Також активно вирішується проблема непрацюючих кредитів, наразі відсоток NPL має тенденцію до зменшення завдяки використанню реструктуризації, це допомагає пом'якшити боргове навантаження на клієнта [3]. До того ж, для покращення розвитку економіки України Нацбанк залучився підтримкою Світового банку, підрозділу – IFC [4]. Дві нові угоди спрямовані на підтримку розвитку цифрових фінансових послуг через стимулювання інновацій за допомогою обміну фінансовими даними та послугами, а також просування стійких моделей агентських банків. Вони заохочують компанії впроваджувати та тестувати інноваційні фінансові послуги в реальних умовах. Це має сприяти переходу до безготівкової економіки, збільшити конкуренцію на ринку, розширити пропозицію фінансових послуг і допомогти Україні інтегруватися з європейськими стандартами. Крім того, угоди передбачають розробку правової

основи для створення спеціальних компаній з врегулювання активів (ARC), які будуть спрямовані на вирішення проблем із непрацюючими кредитами (NPL), підтримку розвитку бізнесу та формування стабільного бізнес-середовища.

Однією з актуальних проблем для економіки України варто назвати недосконалість податкової системи та високий рівень дефіциту бюджету. Одним з головних шляхів покращення роботи податкової системи стало спрощення податкових процедур та діджиталізація. Створення електронних сервісів, таких як «Дія», сприяло підвищенню прозорості та зменшенню бюрократії. Сервіс дозволив оптимізувати процеси збору податків та збільшити доходи бюджету за рахунок більш ефективного контролю та зменшенню можливостей для ухилення від сплати податків. Практично всі податкові звіти почали подаватися в електронному вигляді, що значно спростило процедуру і зменшило паперовий документообіг. Активно вирішується проблема державного дефіциту: на сьогоднішній день уряд здійснює курс на підвищення податкового навантаження на громадян та бізнес, про що говорить законопроект № 11416-д [5]. Про можливі ризики такої стратегії висловлювався акціонер групи ТАС – Сергій Тігіпко, він виокремив сім ризиків через новий законопроект, які можуть стати загрозою для економічної стабільності, серед яких були підвищення тінізації економіки та зростання відтоку капіталу [6].

Завершуючи аналіз сучасних проблем фінансово-кредитної і податкової систем України, можна відзначити, що вирішення цих проблем вимагає комплексного підходу. Для зміцнення довіри до банків та фінансових установ важливо покращити комунікацію з громадськістю та продовжувати політику прозорості у діяльності Національного банку України. Як зазначав Сергій Тігіпко [6], необхідно сприяти зменшенню фіскального тиску на бізнес та створити сприятливі умови для розвитку підприємництва в Україні. Важливим кроком має бути посилення боротьби з тіньовою економікою, зокрема шляхом впровадження механізмів стимулювання легалізації капіталів.

Список використаних джерел:

1. A. J. Schwartz. *Real and Pseudo-Financial Crises*. 1987. URL: <http://www.nber.org/chapters/c7506> (дата звернення: 25.10.2024).
2. Результати оцінки стійкості банків. *Національний банк України*. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/bankivska-sistema-ukrayini-maye-dostatniy-zapas-mitsnosti--rezultati-otsinki-stiykosti-v-rozrizi-bankiv> (дата звернення: 28.10.2024).
3. Частка непрацюючих кредитів. *Національний банк України*. URL: <http://surl.li/zmgeqr> (дата звернення: 29.10.2024).
4. IFC і Національний банк України зміцнюють партнерство. URL: <http://surl.li/cjeeuv> (дата звернення: 29.10.2024).
5. Проект Закону про внесення змін до Податкового кодексу України щодо особливостей оподаткування у період дії воєнного стану. URL: <http://surl.li/ulfjnt> (дата звернення: 29.10.2024).
6. Banker. Сім ризиків для економіки України від надмірного фіскального тиску. URL: <https://banker.ua/uk/sergij-tigipko-cim-rizikiv-dlya-ekonomiki-ukraini/> (дата звернення: 29.10.2024).

*Рибальченко Сергій Васильович,
аспірант кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Державний біотехнологічний університет*

ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНО-АКТИВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Стратегія розвитку інноваційно-активних підприємств стає особливо важливою в умовах глобалізації та посилення конкуренції. Інноваційно-активні підприємства, що зосереджені на впровадженні нових технологій, розвитку продуктів і процесів, потребують специфічних підходів до стратегічного планування, які дозволяють не тільки реагувати на швидкі зміни ринку, але й активно їх передбачати та формувати.

Одним із ефективних підходів до формування стратегії розвитку є орієнтація на продуктові та технологічні інновації, яка дозволяє створювати нові напрямки діяльності та забезпечує конкурентну перевагу. Його особливостями є активне інвестування у розробку та вдосконалення продуктів; розробка нових продуктів та впровадження нових технологій з урахуванням трендів та запитів ринку. Щодо переваг даного підходу, то можна виділити підвищення стійкості до змін у попиті та розширення ринкових сегментів. Однак, є і певні ризики, що з ним пов'язані – це значні інвестиції, які можуть бути нерентабельними у разі швидких змін у ринковій ситуації та високий рівень конкуренції і швидке моральне старіння продуктів [1, 2].

Ще один підхід до формування стратегії розвитку інноваційно-активних підприємств – це орієнтація на відкриті інновації. Він передбачає інтеграцію зовнішніх джерел інновацій через партнерські програми з іншими компаніями, дослідницькими установами, стартапами та зовнішніми інноваційними лабораторіями. Це дозволяє підприємству впроваджувати нові ідеї та технології швидше і з меншими витратами. Його особливостями є створення мережі партнерів, які працюють у різних інноваційних напрямках; підтримка зв'язків з науковими установами для проведення досліджень; організація хакатонів та інших заходів для залучення ідей від зовнішніх учасників. Щодо переваг даного підходу, то це зменшення витрат на внутрішні розробки і підвищення швидкості впровадження інновацій. Ризики, які містить в собі даний підхід – це втрата контролю над інтелектуальною власністю і залежність від партнерів у питаннях впровадження технологій.

Наступний підхід – цифрова трансформація – передбачає інтеграцію сучасних цифрових технологій в усі аспекти діяльності підприємства. Вона дозволяє підвищити продуктивність, оптимізувати процеси та створювати нові канали взаємодії зі споживачами. Його особливостями є використання технологій штучного інтелекту, інтернету речей, великих даних для автоматизації процесів; розробка нових цифрових продуктів і послуг, які створюють додаткову цінність для клієнтів, а також оптимізація взаємодії з клієнтами та постачальниками через цифрові канали. До переваг можна віднести підвищення операційної ефективності та поглиблення розуміння

потреб клієнтів, а до ризиків – значні капіталовкладення та потреба у висококваліфікованому персоналі, а також висока залежність від стабільності технологічних платформ.

Стратегія випереджувальних інновацій – даний підхід полягає у тому, що підприємство прагне стати лідером у своїй галузі, передбачаючи та впроваджуючи новітні інновації до того, як вони стануть стандартом на ринку. Особливості даного підходу – це постійне спостереження за трендами та змінами на ринку; інвестування ресурсів у дослідження та розвиток нових продуктів, технологій і процесів; підтримка культури інновацій, де співробітники мають простір для генерації ідей. Переваги методу – можливість отримати статус технологічного лідера, формування унікальних конкурентних переваг. Ризики – потреба в постійних інвестиціях у нові проєкти і високий ризик некупності у разі, якщо ринок не буде готовий до запропонованих новацій.

Стратегія науково-дослідницьких кластерів – цей підхід ґрунтується на створенні науково-дослідних центрів чи кластерів, де взаємодіють підприємства, університети та дослідницькі установи. Він спрямований на розвиток науково-дослідної бази і підвищення рівня інноваційності підприємства. Щодо переваг даного підходу, то це, в першу чергу підтримка довгострокового інноваційного розвитку, а також можливість швидкого доступу до нових наукових знань та технологій. До ризиків, з якими пов'язаний даний підхід відноситься висока вартість підтримки науково-дослідницької інфраструктури, а також затримки впровадження наукових досліджень у бізнес-процеси [3].

Таким чином, стратегія розвитку інноваційно-активних підприємств має базуватися на ефективному поєднанні різних підходів, орієнтованих на потреби ринку, технологічні тренди та довгострокові інтереси компанії. Вибір відповідних стратегій залежить від ресурсів підприємства, його ринкового положення та інноваційної культури. Оптимальна стратегія дозволяє не лише зберегти конкурентоспроможність, а й забезпечити стійке зростання та розвиток в умовах сучасної економіки.

Список використаних джерел:

1. Колесник Т.В., Підвальна О.Г., Поліщук В.В. Моделювання системи управління персоналом інноваційно орієнтованих підприємств в умовах дефіциту кадрів та розвитку міжнародного агробізнесу. *Актуальні проблеми економіки*. 2024. №7 (277). С. 77-111.
2. Підвальна О.Г., Колесник Т.В., Пронько Л.М. Розвиток управлінської траєкторії інноваційно активних підприємств в системі міжнародного агробізнесу. *Інвестиції: практика та досвід*. 2024. №15. С. 33–40.
3. Хачатрян В., Стратійчук В. Кластерний підхід до інноваційного розвитку світового господарства. *Інноваційне підприємництво: стан та перспективи розвитку : Зб. матеріалів ІХ Міжнар. наук.-практ. конференції*. К.: КНЕУ. 2024. 392 с. С. 45-48.

*Ромаш Дарія Володимирівна
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня;
Тютюнник Юрій Михайлович
к.е.н., доцент, професор кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Полтавський державний аграрний університет*

АНАЛІЗ ПРИБУТКОВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА «УКРЕКСІМБАНК»: ОСНОВНІ ФАКТОРИ ВПЛИВУ

Прибутковість є одним із важливих показників ефективної діяльності банку та його фінансової стабільності. Цей показник відображає наскільки ефективно банківська установа використовує свої ресурси задля досягнення поставлених фінансових цілей, а також є певним індикатором її здатності отримувати дохід та відстоювати зовнішні ризики. Саме прибуток є матеріальною основою функціонування будь-якого банку та визначення його місця у рейтингах банківського ринку.

Розглянемо фактори, які можуть впливати на прибутковість діяльності банку, розподіливши їх на дві групи: зовнішні та внутрішні. До внутрішніх факторів відносяться [1, с. 50]:

- середній рівень процентних ставок (підвищення ставок за кредитами може збільшити доходи банку, а, відповідно, підвищення ставок за депозитами збільшує обсяги зобов'язань банку);

- якість кредитного портфеля;

- політика банку щодо ризикової діяльності;

- банківські технології;

- ефективність управління витратами банку (зокрема рівень його операційних витрат), не менш важливим є диверсифікація доходів банку, адже банк може збільшувати свої доходи за рахунок інвестиційної діяльності, розвитку комісійних послуг тощо.

Серед зовнішніх факторів важливу роль відіграють [1, с. 50]:

- податкове законодавство;

- регуляторні вимоги, зокрема вимоги Національного банку України щодо формування резервів, здійснення капіталовкладень тощо;

- конкуренція на банківському ринку (зокрема це обмежує можливості встановлення високих ставок банком);

- рівень інфляції, стабільність валютного та фондового ринку;

- платоспроможність клієнтів;

- кризові явища на рівні держави чи світової економіки загалом.

Для дослідження прибутковості діяльності АТ «Укрексімбанк» проведемо аналіз динаміки показників рентабельності його активів та власного капіталу (табл. 1). При цьому загальна рентабельність визначалася за прибутком до оподаткування, а чиста рентабельність – за чистим прибутком.

Проведений аналіз показав позитивні тенденції у зростанні рентабельності та водночас певні структурні виклики для банку.

Таблиця 1

**Аналіз показників рентабельності активів та власного капіталу
АТ «Укресімбанк» за 2021-2023 рр.**

Показник	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Зміна (+,-)	
				абсолютна	відносна, %
Середньорічна вартість активів, млрд. грн	192,5	213,1	248,3	+55,8	+29,0
Середньорічна вартість власного капіталу, млрд. грн	11,4	7,2	4,7	-6,7	-58,8
Прибуток до оподаткування, млрд. грн	2,7	8,0	4,9	+2,2	+81,5
Чистий прибуток, млрд. грн	2,7	7,7	3,3	+0,6	+22,2
Загальна рентабельність, %:					
активів	1,4	3,8	2,0	+0,6	×
власного капіталу	23,7	111,1	104,3	+80,6	×
Чиста рентабельність, %:					
активів	1,4	3,6	1,3	-0,1	×
власного капіталу	23,7	106,9	70,2	+46,5	×

Зокрема, загальна рентабельність активів банку в 2023 році порівняно із 2021 роком зросла на 0,6 в. п. та становила 2,0 %, однак відбулося помітне зниження показника порівняно із його значенням у 2022 році (3,8 %). Чиста рентабельність активів у 2023 році порівняно із 2021 роком знизилася на 0,1 в. п.. Такі результати можуть свідчити про нестабільність у політиці банку щодо використання ресурсів чи певні коливання ефективності його діяльності.

Показники загальної та чистої рентабельності власного капіталу зросли на 80,6 в. п. (із 23,7 % у 2021 році до 104,3 % у 2023 році) та 46,5 в. п. (із 23,7% у 2021 році до 70,2 % у 2023 році) відповідно. Однак, не зважаючи на таке зростання показників, відбулось їхнє скорочення порівняно із високими значеннями показників у 2022 році (111,1 % – загальна рентабельність та 106,9 % – чиста рентабельність) власного капіталу, що може пояснюватися впливом зменшення розміру власного капіталу (на 6,7 млрд. грн, або 58,8 %) на прибутковість його використання.

Підсумувавши результати проведеного аналізу, можемо зазначити, що не зважаючи на позитивну динаміку рентабельності, спостерігається зменшення розміру власного капіталу та коливання прибутковості активів та власного капіталу. Отже, для банку є необхідною оптимізація структури фінансових ресурсів, що забезпечить його стійке фінансове зростання.

Список використаних джерел:

1. Хуторна С. В., Герасименко І. О. Чинники формування прибутковості комерційних банків. *Наукові пошуки молоді у ХХІ столітті. Інноваційні пріоритети у розвитку економіки та менеджменту*: матеріали міжнарод. наук.-практ. конф., м. Біла Церква, 14 квітня 2021 р. Біла Церква, 2021. С. 49-51. URL: https://science.btsau.edu.ua/sites/default/files/tezy/tezy_stud_conf_econ_14.04.21.pdf#page=49 (дата звернення: 03.11.2024).

2. АТ «Укресімбанк»: веб-сайт. URL: <https://www.eximb.com/> (дата звернення: 03.11.2024).

*Савків Андрій Сергійович,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня;
Пилипенко Катерина Анатоліївна,
д.екон.н., професор, професор кафедри економіки,
готельно-ресторанного та туристичного бізнесу;
Рунчева Наталія Вікторівна,
д.екон.н., професор, професор кафедри економіки,
готельно-ресторанного та туристичного бізнесу
Мелітопольський державний педагогічний університет
імені Богдана Хмельницького, м. Запоріжжя*

ВИКОРИСТАННЯ АНАЛІТИЧНИХ ДАНИХ NIELSEN ПРИ ВИБОРІ КОНТРАГЕНТА

Аналітичні дані є життєво важливим інструментом для сучасних провідних постачальників таких даних є компанія Nielsen, яка забезпечує бізнеси актуальною інформацією про споживчі вподобання, ринкові тенденції, ефективність медіа та реклами. Використання даних Nielsen дозволяє компаніям приймати більш зважені рішення при виборі партнерів, що є критично важливим у сучасних умовах глобальної конкуренції.

Компанія Nielsen була заснована в 1923 році Артуром Чарльзом Нільсеном у Чикаго, США. Початково її діяльність була зосереджена на вимірюванні ефективності рекламних кампаній у сфері радіомовлення. У 1950-х роках компанія розширила свою експертизу на телебачення, застосовуючи інноваційні методи для оцінки аудиторії телевізійних програм та реклами [1].

З часом Nielsen здобула лідерство в галузі вимірювання та аналітики медіа-аудиторій, що забезпечило їй статус незамінного інструменту для маркетологів, рекламодавців та медіа-компаній. У XXI столітті компанія продовжила розширення своєї діяльності, включивши цифрові платформи, що дозволило здійснювати вимірювання інтернет-аудиторій та активностей у соціальних мережах.

Nielsen проводить аудит у 106 країнах світу. Постійні клієнти компанії Coca-Cola, Nestlé, Procter & Gamble, Unilever, Walmart, Walt Disney Company. У блозі Nielsen публікуються дослідження в сфері FMCG, ритейла та споживчої поведінки. Інформація буде особливо корисною фахівцям та компаніям, які працюють на ринок США [2].

Одна з головних особливостей методології вимірювань NielsenIQ - стандартизація і гармонізація даних, яка дає змогу бути впевненим у тому, що обсяги продажів відображають коректну картину ринку. Найчастіше один і той самий продукт має різні описи в торговельних мережах, що не дає змоги його правильно ідентифікувати і призводить до викривлень трендів. Нквітиклад, окрема пляшка газованої води може мати до 200 різних описів, які під час аналізу не дали б змоги визначити, що йдеться про один і той самий SKU (продукт) [3].

Переваги використання аналітичних даних Nielsen при виборі партнера нами були зведені у вигляді табл. 1.

Таблиця 1

Переваги використання аналітичних даних Nielsen при виборі партнера

Області аналізу	Що ми отримуємо, використовуючи цю аналітичну інформацію	Приклад
Глибокий аналіз ринку	компаніям надається можливість отримати детальний аналіз ринку, включаючи його розміри, зростання, тренди та частки різних гравців. Це особливо важливо при виборі партнера у сфері дистрибуції чи продажів. Компанії можуть використовувати дані Nielsen для оцінки ринкової сили потенційного партнера.	Підприємство, яке планує вийти на новий регіональний ринок, може звернутися до даних Nielsen для порівняння потенційних дистриб'юторів, аналізуючи їхню ринкову частку, динаміку продажів та репутацію серед споживачів
Споживчі інсайти	Аналітика споживчої поведінки є однією з головних переваг даних Nielsen. Вибір партнера, нквітиклад, постачальника або рекламного агента, часто залежить від того, наскільки добре він розуміє свою аудиторію. Дані Nielsen можуть показати, які товари або послуги популярні серед певних демографічних груп, які тренди зростають та як змінюються споживчі уподобання	Компанія, що шукає нового постачальника косметичних засобів, може скористатися даними Nielsen, щоб оцінити, наскільки продукція цього постачальника відповідає актуальним споживчим трендам, нквітиклад, зростанню популярності органічної косметики
Медіа та рекламна ефективність	Одна з унікальних функцій Nielsen полягає в оцінці ефективності медіа-кампаній. Це дозволяє компаніям вибирати партнерів, які найкраще досягають цільових аудиторій через ефективні рекламні канали	Якщо компанія хоче співпрацювати з рекламним агентством, аналітичні дані Nielsen можуть допомогти оцінити, наскільки це агентство здатне залучати потрібну аудиторію через різні медіа-платформи: телевізор, інтернет, соціальні медіа тощо
Оцінка впізнаваності бренду	Важливий аспект вибору партнера – це його впізнаваність на ринку. Дані Nielsen, такі як Brand Health Tracking, дозволяють оцінювати ринкову позицію та репутацію бренду. Це важливо для встановлення довготривалих партнерських відносин, оскільки високий рівень впізнаваності свідчить про надійність партнера.	Компанія може скористатися даними Nielsen для вибору партнера серед рекламодавців, визначаючи, наскільки впізнаваним і популярним є бренд серед цільової аудиторії.
Аналіз конкурентів	Використовуючи звіти Nielsen, компанії можуть порівнювати результати діяльності кількох потенційних партнерів і вибирати найбільш успішного з них. Аналітика Nielsen може показати, який з партнерів має кращі продажі, ринкові показники та перспективи розвитку	Компанія може оцінити кілька варіантів потенційних логістичних партнерів за допомогою звітів Nielsen, порівнюючи їхню ефективність у різних регіонах або галузях

Прикладами використання аналітичних даних Nielsen є:

1. Coca-Cola та Walmart. Компанія Coca-Cola активно використовує дані Nielsen для моніторингу присутності своїх продуктів на ринку. Завдяки аналізу місця на полицях у ритейлерах, Coca-Cola може оцінювати успішність своїх партнерів у дистрибуції та приймати рішення про подальшу співпрацю.

Walmart, будучи одним з найбільших ритейлерів у світі, також використовує аналітичні дані Nielsen для прийняття рішень про співпрацю з

постачальниками. Дані про ефективність продажів і споживчі уподобання допомагають Walmart вибрати найбільш надійних та ефективних партнерів.

2. Unilever. Компанія Unilever користується послугами Nielsen для аналізу ринкових трендів і вибору найбільш перспективних ринків для запуску нових продуктів. Дані Nielsen дозволяють Unilever зрозуміти, який регіональний партнер може найкраще сприяти успішній дистрибуції продуктів. Unilever використовує дані Nielsen для оцінки потенційних партнерів на нових ринках, зокрема, порівнюючи їхній досвід роботи з аналогічними продуктами та їхню здатність до ефективного просування товарів.

3. Procter & Gamble (P&G). Компанія Procter & Gamble активно користується аналітикою Nielsen для оцінки конкурентного середовища та порівняння ефективності своїх кампаній з іншими учасниками ринку. Завдяки цьому вони можуть вибрати найкращих партнерів у галузі маркетингу та медіа. P&G аналізує дані Nielsen для прийняття рішень про співпрацю з медіа-платформами, вибираючи ті, які пропонують найкращі умови для досягнення цільової аудиторії.

При використанні аналітичних даних Nielsen слід зважати, що існують недоліки та обмеження використання даних:

1. Обмежений доступ до малих ринків. Дані Nielsen можуть бути недостатньо повними для аналізу малих або нішевих ринків. Це може створювати труднощі для компаній, що працюють у спеціалізованих галузях або на менш розвинених ринках.

2. Іншою поширеною проблемою під час вимірювання продажів FMCG є спотворення, пов'язане з широтою покриття. Якщо воно недостатнє, опрацювання навіть мільйонів рядків з даними не дасть можливості отримати об'єктивну інформацію: дані можуть виявитися репрезентативними тільки для конкретної географії, частини купівельної аудиторії або спотворені іншим чином. Об'єднуючи дані від роздрібних мереж, аудиторів, акредитованих вендорів та інших джерел, NIQ переконується, що такі помилки унеможливлено, завдяки як алгоритмам на основі машинного навчання та додатковим ручним перевіркам, так і постійній переоцінці значущості та репрезентативності одержуваної інформації [4].

3. Висока вартість послуг. Використання аналітичних сервісів Nielsen є дорогим, що може бути обмежуючим фактором для малих бізнесів. Ціна за доступ до даних часто перевищує бюджет невеликих компаній, що змушує їх шукати альтернативні методи аналітики.

Приклад звіту аналітичних даних Nielsen наведений в табл. 2-5.

Таблиця 2

Приклад звіту аналітичних даних Nielsen по групі Травонез

Мережі, умовні	1	2	3	4	5	6
	січ.21	лют.21	бер.21	квіт.21	трав.21	черв.21
Доля ринку (в тоннах), %						
Щедро	29,50	24,73	24,39	21,93	22,10	20,16
Королівський Смак	8,30	6,72	8,86	7,17	5,63	5,31
Оліс	5,99	6,74	6,19	5,89	7,66	7,23
PL розничних сетей	14,72	13,24	15,84	11,02	16,59	17,85

Мережі, умовні	1	2	3	4	5	6
Торчин	21,41	30,01	24,77	36,71	28,76	31,23
Дельта (Гуляй-Поле)	2,78	2,58	2,50	1,79	1,68	1,84
Чумак	4,88	4,47	4,67	3,84	4,30	4,38
Олком	9,36	9,03	10,18	9,43	10,64	9,59
Бест	0,94	0,91	0,96	0,77	0,84	0,89
Кухар Ришельє	0,31	0,30	0,39	0,24	0,30	0,27
Доля ринку (в гривнях), %						
Щедро	30,39	27,11	27,62	26,29	25,46	23,34
Королівський Смак	10,29	8,89	10,81	9,31	6,78	6,40
Торчин	21,00	26,31	22,83	30,34	26,66	29,27
Оліс	5,95	6,98	6,15	6,09	7,62	7,48
PL роздрібних мереж	10,64	10,01	11,38	8,86	12,60	13,58
Олком	10,14	10,16	10,80	9,98	10,78	9,90
Чумак	5,08	4,97	4,94	4,39	4,95	5,09
Дельта (Гуляй-Поле)	2,46	2,42	2,34	1,79	1,78	1,94
Бест	0,56	0,60	0,64	0,57	0,63	0,66
Кухар Ришельє	0,30	0,31	0,37	0,26	0,29	0,27
Нумерична дистрибуція, %						
Щедро	90,36	89,11	89,56	89,41	87,14	89,41
Торчин	91,46	93,07	92,81	91,17	91,60	90,30
Королівський Смак	63,94	63,82	61,06	64,23	64,61	53,50
Чумак	76,80	77,01	74,56	77,98	76,18	74,96
Оліс	47,51	47,62	45,87	50,57	51,00	50,02
Олком	55,68	53,22	55,76	58,34	58,18	58,19
Дельта (Гуляй-Поле)	33,84	35,41	35,35	30,24	29,91	32,41
PL роздрібних мереж	34,85	33,90	34,61	33,60	33,78	32,72
Кухар Ришельє	15,87	14,57	14,08	14,37	14,54	12,51
Бест	7,90	7,31	6,40	6,25	6,75	6,67
Зважена дистрибуція, %						
Королівський Смак	85,35	86,56	86,33	87,83	82,94	46,51
Щедро	98,71	98,26	98,21	98,35	97,60	98,05
Чумак	77,29	74,90	75,56	94,09	93,23	92,57
Оліс	76,69	78,33	78,28	84,12	82,68	82,21
PL роздрібних мереж	70,76	73,93	73,37	75,22	71,75	72,75
Дельта (Гуляй-Поле)	43,65	40,03	40,28	37,04	39,94	37,76
Олком	79,53	81,21	81,32	82,39	81,74	82,28
Торчин	98,87	98,32	98,24	98,43	98,45	96,93
Бест	6,81	5,48	5,56	5,20	5,45	5,38
Кухар Ришельє	18,77	14,33	14,95	13,50	14,89	11,46

Таблиця 3

Традиційний роздріб	січ.21	лют.21	бер.21	квіт.21	трав.21	черв.21
Доля ринку (в тоннах), %						
Королівський Смак	37,63	35,21	31,72	30,26	33,10	33,49
Щедро	20,43	19,55	19,96	21,07	19,12	18,93
Торчин	16,34	17,45	18,91	16,83	18,90	19,01
Кухар Ришельє	6,75	6,60	6,59	6,86	5,97	6,09

Традиційний роздріб	січ.21	лют.21	бер.21	квіт.21	трав.21	черв.21
Оліс	3,49	3,74	4,07	4,34	4,01	4,57
Дельта (Гуляй-Поле)	3,35	4,50	4,45	4,57	3,73	3,98
Бест	3,44	3,41	3,86	3,72	3,90	3,46
Олком	2,67	2,89	3,24	3,77	2,96	2,87
Чумак	2,32	2,23	2,37	2,89	2,60	2,38
PL роздрібних мереж	0,02	0,22	0,29	0,01	0,01	0,07
Доля ринку (в гривнях), %						
Королівський Смак	37,37	34,60	31,26	30,44	33,59	33,41
Щедро	21,68	22,07	22,32	23,56	21,21	20,80
Торчин	16,91	17,61	19,18	16,71	18,62	19,02
Кухар Ришельє	6,17	6,01	6,07	6,08	5,30	5,60
Оліс	3,66	3,90	4,19	4,37	4,16	4,68
Дельта (Гуляй-Поле)	2,84	3,76	3,75	3,88	3,27	3,49
Олком	3,24	3,48	3,82	4,27	3,31	3,17
Бест	2,11	2,18	2,50	2,42	2,46	2,12
Чумак	2,27	2,18	2,30	2,65	2,40	2,26
PL роздрібних мереж	0,01	0,09	0,12	0,01	0,01	0,03
Нумерична дистрибуція, %						
Королівський Смак	50,69	52,45	51,52	52,16	51,52	50,66
Торчин	54,88	55,01	56,67	58,90	59,87	59,10
Щедро	36,57	36,99	37,31	36,20	35,72	33,91
Кухар Ришельє	24,51	23,56	24,21	27,01	24,73	25,39
Дельта (Гуляй-Поле)	16,76	15,95	15,27	14,84	16,58	15,48
Оліс	16,16	19,53	17,96	20,10	20,28	23,47
Олком	15,67	15,39	15,43	15,71	14,52	15,74
Чумак	17,96	18,16	14,09	16,19	16,15	14,52
Бест	8,36	9,13	8,32	8,29	8,28	7,54
PL роздрібних мереж	0,01	0,64	0,73	0,01	0,01	0,66
Зважена дистрибуція, %						
Королівський Смак	83,94	83,06	80,80	81,00	84,08	83,55
Торчин	78,11	76,32	77,72	79,77	81,74	78,80
Щедро	62,44	64,35	61,59	63,61	63,20	60,60
Кухар Ришельє	47,67	43,89	43,43	43,27	43,69	42,29
Дельта (Гуляй-Поле)	29,28	27,15	29,12	28,70	30,32	31,57
Оліс	32,47	34,55	28,84	35,16	37,80	37,68
Олком	18,91	19,74	18,37	22,65	21,06	20,36
Чумак	34,93	34,47	25,96	35,07	33,07	25,63
Бест	10,58	11,36	11,44	10,80	10,00	8,77
PL роздрібних мереж	0,13	0,77	1,28	0,13	0,09	0,93

Таблиця 4

Об'єм продаж категорії травонезів, тонн	січ.21	лют.21	бер.21	квіт.21	трав.21	черв.21
Україна разом	4 284	3 252	3 352	3 829	3 370	3 073
Центральний регіон	1 596	1 196	1 252	1 400	1 211	1 137
Західний регіон	1 871	1 419	1 428	1 685	1 536	1 371
м.Київ	817	637	672	745	623	565
м.Львів	306	213	226	253	222	206

Об'єм продаж категорії травонезів, тонн	січ.21	лют.21	бер.21	квіт.21	трав.21	черв.21
Традиційна роздріб	1 277	965	996	932	1 125	962
Мережевий ринок	3 006	2 288	2 356	2 897	2 245	2 112
Гіпер&Супермаркети	2 372	1 809	1 859	2 309	1 759	1 664
Мінімаркет	634	478	497	588	486	448

Таблиця 5

Україна всього	січ.21	лют.21	бер.21	квіт.21	трав.21	черв.21	Зміна до попереднього періоду (ММ.МГ-ММ.МГ), %	Зміна до попереднього періоду (ММ.МГ-ММ.МГ), %
Доля ринку (в тонах), %								
Щедро	26,79	23,19	23,07	21,72	21,11	19,78	0,18	4,14
Королівський Смак	17,05	15,17	15,65	12,79	14,80	14,12	-6,03	9,99
Оліс	5,24	5,85	5,56	5,51	6,44	6,40	4,59	4,89
Торчин	19,90	26,28	23,03	31,87	25,47	27,41	0,13	-16,02
PL роздрібних мереж	10,33	9,38	11,22	8,34	11,05	12,29	0,32	-4,86
Дельта (Гуляй-Поле)	2,95	3,15	3,08	2,47	2,37	2,51	0,55	3,47
Олком	7,37	7,21	8,12	8,05	8,08	7,49	-0,35	-3,21
Чумак	4,12	3,81	3,99	3,61	3,73	3,75	1,06	-0,21
Бест	1,68	1,65	1,82	1,49	1,86	1,69	0,08	1,13
Кухар Ришельє	2,23	2,17	2,23	1,85	2,20	2,09	-0,47	0,01

Цей звіт дає чітке уявлення про зміну долі ринку окремих брендів майонезів в Україні та регіонах, що дозволяє рекламодавцям, маркетологам та виробникам аналізувати тенденції, споживчі переваги та ефективність різних каналів продажів.

Аналітичні дані Nielsen надають потужний інструмент для прийняття обґрунтованих рішень при виборі бізнес-партнерів. Завдяки глибокому аналізу ринку, споживчих вподобань, медіа ефективності та конкурентного середовища, компанії можуть краще розуміти ринок та свої можливості. Однак важливо враховувати обмеження, які можуть виникнути через високу вартість послуг або недостатнє охоплення менших ринків. Тим не менш, використання даних Nielsen залишається стратегічним кроком для бізнесів, що прагнуть стабільного зростання і конкурентної переваги у своїй галузі.

Список використаних джерел:

1. Дослідження Nielsen: як змінюються споживачі в період карантину. URL: <https://rau.ua/novyni/n Nielsen-spozhyvachi-v-karantyn/>
2. Де шукати тренди та статистику про свій ринок: 16 безплатних ресурсів. URL: <https://laba.ua/blog/3199-gde-iskat-trendy-i-statistiku-po-svoemu-rynku>
3. Pukas Y., Salnikova M., Pylypenko K. Use of nielsen analytical tools in payment management. *Стратегічні пріоритети розвитку соціально-економічних систем у контексті сучасного наукового виміру*: матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції (Мелітопольський державний педагогічний університет імені Богдана Хмельницького, м. Запоріжжя, 25 жовтня 2024 року).

Полтава: Видавництво ПП «Астроя». 2024.

4. Shłharbatsiuk S., Pylylpenko K., Papkovskaya P. (2020) The Counterparty Assessment Mechanism in the Receivables Management System of Agricultural Organizations in the Republic of Belarus and the Ukraine. *Problems of World Agriculture*, 2020, 20(2), 37–50; DOI: 10.22630/PRS.2020.20.2.11 UKR: [http://sj.wne.sggw.pl/pdf/PRS_2020_T20\(35\)_n2.pdf](http://sj.wne.sggw.pl/pdf/PRS_2020_T20(35)_n2.pdf)

*Савченко Сергій Дмитрович,
здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня;
Дашутіна Людмила Олександрівна,
к. е. н., доцент, доцент кафедри менеджменту
імені професора Л.І. Михайлової
Сумський національний аграрний університет*

РОЛЬ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Розвиток стратегічного управління підприємством є ключовим елементом, що визначає його успішність у конкурентному середовищі. Сучасні підприємства стикаються з постійними змінами в економіці, технологіях та споживчих уподобаннях, що вимагає від них гнучкості та здатності швидко адаптуватися до нових умов. Стратегічне управління дозволяє організації не лише реагувати на ці зміни, але й проєктивно формувати своє майбутнє.

Однією з основних функцій стратегічного управління є визначення чітких цілей і пріоритетів. Це створює основу для планування ресурсів і зусиль, спрямованих на досягнення поставлених завдань. Визначення стратегічних цілей допомагає зосередити увагу команди на важливих аспектах розвитку, що забезпечує більш ефективне використання ресурсів [1].

Конкурентні переваги є ще одним важливим аспектом стратегічного управління. Організації, які вміють ідентифікувати свої сильні сторони та використовувати їх для створення унікальної пропозиції для клієнтів, здатні займати лідируючі позиції на ринку. Це може включати інновації в продуктах, високий рівень обслуговування або оптимізацію процесів.

Оптимізація ресурсів є критично важливою для підвищення ефективності бізнес-процесів. Стратегічне управління дозволяє підприємствам краще планувати використання фінансових, людських та матеріальних ресурсів, що веде до зниження витрат і підвищення продуктивності.

Важливою складовою стратегічного управління є управління ризиками. Сучасний бізнес-середовище характеризується високим рівнем невизначеності, тому підприємства повинні бути готовими до можливих загроз. Розробка стратегій ризик-менеджменту дозволяє організаціям ідентифікувати потенційні проблеми та розробляти плани дій для їх подолання.

Стимулювання інновацій також є невід'ємною частиною стратегічного управління. Інновації можуть бути як технологічними, так і організаційними, і їх впровадження дозволяє підприємствам не лише підтримувати конкурентоспроможність, але й відкривати нові ринки та можливості.

Залучення інвестицій є ще одним важливим аспектом розвитку стратегічного управління. Чітка стратегія та продумане планування підвищують довіру інвесторів, що може призвести до залучення додаткових фінансових ресурсів для реалізації проєктів та розширення бізнесу.

Основними етапами стратегічного управління є:

Аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища. На цьому етапі

проводиться оцінка ринкових умов та внутрішніх ресурсів підприємства. Використовуються такі інструменти, як SWOT-аналіз (сильні та слабкі сторони, можливості й загрози) та PEST-аналіз (політичні, економічні, соціальні та технологічні фактори) [2].

Формування місії, бачення та стратегічних цілей. Місія визначає сенс існування підприємства, а бачення – його майбутній стан. Цілі мають бути конкретними, вимірюваними, досяжними, реалістичними та визначеними в часі (SMART).

Розробка стратегії. На цьому етапі визначається напрямок розвитку підприємства. Вибір стратегії може охоплювати корпоративний рівень (загальний напрямок розвитку), бізнес-рівень (конкурентні стратегії для окремих підрозділів) та функціональний рівень (плани для окремих сфер, таких як маркетинг чи фінанси).

Реалізація стратегії. Для цього необхідно залучити ресурси, розподілити обов'язки та впровадити систему управлінських рішень, що підтримуватиме досягнення цілей. Важливо також забезпечити належну мотивацію персоналу та ефективну комунікацію.

Контроль та коригування стратегії. Регулярний моніторинг виконання планів дозволяє виявити відхилення та за потреби коригувати стратегію з урахуванням нових умов.

Сучасні тенденції розвитку стратегічного управління включають діджиталізацію, автоматизацію процесів, використання великих даних для прийняття рішень та інтеграцію принципів сталого розвитку. Також значущими є глобалізація, соціальна відповідальність бізнесу та зростання важливості клієнтоорієнтованості [3].

Таким чином, ефективне стратегічне управління дозволяє підприємству не лише успішно функціонувати у нестабільних умовах ринку, а й використовувати можливості для зростання. Завдяки йому підприємство отримує стійку конкурентну перевагу, покращує ефективність використання ресурсів та зміцнює свої позиції на ринку. Стратегічне управління забезпечує баланс між довгостроковими цілями та необхідністю швидкої адаптації до змін, що є важливим чинником стабільного розвитку підприємства в сучасних умовах.

Список використаних джерел:

1. Філіп Котлер, Гаррі Армстронг. Основи маркетингу. Київ : Науковий світ, 2023. 880 с.
2. Довгань Л. Є., Каракай Ю. В., Артеменко Л. П. Стратегічне управління : навч. посіб. 2-ге вид. Київ : Центр учбової літератури, 2011. 440 с.
3. Дашутіна Л.О., Боровик Д.А. Стратегічне управління як напрямок розвитку підприємства. *Сучасний стан та пріоритети модернізації науки, освіти та технологій*: збірник тез доповідей міжнародної науково-практичної конференції (Біла Церква, 10 січня 2024 р.): у 3 ч. Біла Церква: ЦФЕНД, 2024. Ч. 2. С. 14-16.

*Світзарєєва Вікторія Сергіївна,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня;
Сіренко Наталя Миколаївна,
д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів,
банківської справи та страхування;
Миколаївський національний аграрний університет*

ФІНАНСУВАННЯ STARTUP-ІНІЦІАТИВ В АГРОСФЕРІ ТА ЇХ РОЛЬ В ПОВОЄННОМУ ВІДНОВЛЕННІ УКРАЇНИ

В умовах повоєнного відновлення України аграрна сфера займає центральне місце в економічному зростанні країни. В процесі відновлення держава стикається з проблемами та викликами, які потребують термінових та комплексних рішень. Одним із таких рішень є розробка та підтримка startup-ініціатив, які можуть стати двигуном економічного зростання країни.

Важливість створення та сприяння розвитку startup-проектів може проявлятися в наступних аспектах:

- впровадження інновацій та новітніх технологій в сферу аграрного виробництва;
- створення нових робочих місць, що допоможе знизити рівень безробіття;
- забезпечення нових можливостей для розвитку;
- формування позитивного образу України з точки зору підприємництва;
- залучення інвестицій та капіталу для розвитку економіки;
- зміцнення міжнародного партнерства.

Впровадження будь-якого startup-проекту потребує залучення матеріальних, трудових та фінансових ресурсів, що в умовах повоєнного відновлення є нелегким завданням. Нестабільна економічна ситуація в країні, високий рівень ризиків та недостатня інфраструктура можуть стати на заваді реалізації startup-ідей. Основними джерелами фінансування startup-ініціатив є:

- державні програми підтримки агробізнесу;
- спеціальні кредитні програми державних банківських установ;
- гранти від міжнародних організацій;
- венчурний капітал;
- ангельські інвестори;
- кредити від комерційних банків на пільгових умовах;
- краудфандинг;
- самофінансування.

Але більш надійним джерелом отримання коштів є державні програми підтримки, які надають доступ до фінансових ресурсів для реалізації інноваційних проектів, що знижує ризики розвитку startup-ініціатив. Також, держава може фінансувати наукові дослідження та розвиток новітніх технологій, щоб підвищити інноваційність агросфери. Окрім цього, державні програми сприяють відновленню аграрної інфраструктури, яка була зруйнована під час війни, що є критично важливим для startup-проектів. Підвищити

ефективність виробництва та забезпечити країні продовольство в умовах відновлення можуть програми підтримки, спрямовані на розвиток агротехнологій.

Також, інвестори, які можуть бути зацікавлені в інноваціях в аграрній сфері, можуть фінансувати startup-проекти з перспективними технологіями.

Ангельські інвестори, або ж бізнес-ангели – інвестори, які вкладаються в стартапи на дуже ранніх стадіях. Зазвичай вони не обмежуються лише фінансуванням, а й підтримують стартап експертизою, корисними зв'язками й навіть емоційно [2].

Венчурними інвестиціями називаються грошові кошти, які інвестори вкладають в компанії, що перебувають на початкових етапах розвитку. Звісно такий вид інвестування є високоризиковим, але й водночас високоприбутковим. При розумному використанні капіталу бізнес буде приносити чималий прибуток.

Досить складно залучити фінансування від інвесторів, оскільки місцевий бізнес розбалансований та знаходиться в складних умовах, крім того, майже всі заощадження спрямовує на підтримку військових і постраждалих громадян, а іноземний – не хоче ризикувати своїми активами [1]. Але, знову ж таки, підтримка держави може позитивно вплинути на рішення іноземних інвесторів щодо вкладення капіталу в новий проект, оскільки вони будуть бачити зацікавленість держави в розвитку саме цього сектору. Такі види фінансування як венчурні та ангельські інвестиції можуть суттєво вплинути на розвиток startup-проектів.

Отже, розробка та розвиток унікальних startup-ініціатив, безперечно, матимуть позитивний вплив на розвиток економіки та аграрної сфери в умовах повоєнного відновлення України. Реалізація нових ідей в агропродовольчій сфері та стимулювання розвитку галузі в цілому допоможе вивести економіку країни на якісно новий рівень.

Список використаних джерел:

1. Лобунець Т. В. Джерела фінансування стартап проектів в умовах війни: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., м. Лодзь, Польща, 15 вересня 2023 р. С. 57-63. URL: <https://archer.chnu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/8637/%D0%97%D0%B1%D1%96%D1%80%D0%BD%D0%B8%D0%BA%20%D1%82%D0%B5%D0%B7.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
2. Хто такі ангельські інвестори? URL: <https://iclub.vc/uk/insights/who-are-angel-investors-.html>

*Світзарєєва Вікторія Сергіївна,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня;
Стамат Вікторія Михайлівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту та маркетингу
Миколаївський національний аграрний університет*

РОЛЬ АНТИКРИЗОВОГО МАРКЕТИНГУ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

Антикризовий маркетинг сьогодні має важливе значення для підприємств, які здійснюють свою діяльність в умовах воєнного стану. Війна, безумовно, внесла свої корективи у всі сфери нашого життя, і галузь підприємництва не стала виключенням. Тому для того, щоб досягти стійкості в кризових умовах, об'єкти господарювання мають впровадити в свою діяльність комплекс певних заходів подолання кризової ситуації. Одним із таких заходів і є антикризовий маркетинг.

Антикризовим маркетингом називають комплекс дій, спрямованих на подолання кризової ситуації на підприємстві, спричиненої впливом негативних факторів, які виникли внаслідок зміни ситуації в зовнішньому середовищі. Такий маркетинг компанії не тільки допомагає підприємству впевнено приймати нові виклики, але й забезпечує конкурентоспроможність, залучає клієнтів і мінімізує фінансові витрати підприємства. Теоретичні основи антикризового маркетингу включають аналіз ринку, розуміння змін у поведінці споживачів, а також розвиток нових каналів комунікації та збуту. Безумовно, антикризовий маркетинг є одним із головних інструментів адаптації бізнесу до швидких змін у ринкових умовах, що дозволяє зберегти та навіть збільшити конкурентоспроможність. Основними цілями антикризового маркетингу є мінімізація втрат, утримання клієнтської бази та адаптація до змін середовища.

Антикризовий маркетинг підприємств має ряд особливостей, з-поміж яких можна виділити такі: малобюджетність, виділяється невелика кількість коштів; споживачам пропонуються найнеобхідніші товари, послуги з невисоким рівнем цін; передбачає систематичний пошук нових каналів розподілу; систематичний аналіз доходів потенційних споживачів з метою розробки прийнятної пропозиції; регулярний аналіз прибутковості маркетингових заходів; передбачає постійний пошук креативних ідей для здійснення ефективних заходів [1, с. 9].

Без застосування найпередовіших методів маркетингу у своїй роботі будь-яке підприємство, скоріш за все, зазнає невдачі в конкурентній боротьбі, особливо в умовах найжорсткішої економічної кризи. При такій кризі фінансові, трудові та матеріально-технічні ресурси підприємства є обмеженими, попит споживачів знижується, ринкова кон'юнктура погіршується і, як наслідок, знижуються фінансово-економічні показники роботи компанії [1, с. 8]. Тому для підвищення ефективності роботи підприємства антикризовий маркетинг використовує широкий набір інструментів. Один із головних методів – це ретельний моніторинг ринку, що

дозволяє виявити нові тенденції у змінах поведінки споживачів та поточні загрози. Важливим є також цільове сегментування клієнтів, яке дозволяє сконцентрувати зусилля на найбільш перспективних споживачах. Ще одним інструментом є адаптація продукту або послуги до нових умов. Наприклад, у часи кризи або воєнного стану зростає попит на онлайн-сервіси надання послуг та пропозиції товарів. Управління комунікаціями з клієнтами також набуває першочергового значення. Прозорі комунікації допомагають зберегти позитивне сприйняття компанії та сприяють формуванню позитивного іміджу серед споживачів. Тому антикризовий маркетинг є незамінним інструментом для підприємств, які прагнуть зберегти свої позиції в нестабільні часи [2, 3]. Використання гнучких стратегій, що відповідають актуальним умовам, дозволяє компаніям ефективно керувати кризовими явищами та швидко адаптуватися до змін, мінімізуючи негативний вплив на діяльність та забезпечуючи довгострокову стійкість і стабільність виробничого процесу.

Прикладом антикризового маркетингу під час воєнного стану є стратегія ТОВ «АТБ-Маркет». Компанія зосередилася на оперативному відкритті нових магазинів у більш безпечних регіонах України, щоб забезпечити доступ до товарів першої необхідності для переселенців і місцевих жителів. Вони також надають знижки на товари першої потреби та активно підтримують гуманітарні ініціативи, що зміцнює довіру та демонструє соціальну відповідальність компанії.

Отже, антикризовий маркетинг відіграє неабияку роль в управлінні підприємством під час воєнного стану. За допомогою інструментів, орієнтованих на потреби клієнтів у кризових умовах, підприємці можуть адаптувати свої процеси, зосереджуючись на соціальній відповідальності, гнучкості та бажаннях споживачів, що сприяє їх стійкості та розвитку в періоди значних викликів.

Список використаних джерел:

1. Антикризовий маркетинг як інструмент стабілізації діяльності компаній. 2021. Університет імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро, Україна). URL: https://old.duan.edu.ua/images/News/UA/Departments/Marketing/2021/roboty_finalistiv/Antykryza-2021.pdf (дата звернення: 30.10.2024).

2. Стамат В. М., Брильова М. О. Формування маркетингової стратегії вітчизняних підприємств в умовах кризи. *Актуальні проблеми фінансів, економіки, обліку і менеджменту: теорія і практика*: збірник тез доповідей Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Кропивницький, 27 січня 2024 року). Кропивницький: Центр фінансово-економічних наукових досліджень, 2024. С. 45-47. URL : <https://dspace.mnau.edu.ua/jspui/handle/123456789/18834> (дата звернення: 30.10.2024).

3. Стамат В. М., Балицька Д. О. Формування комунікаційної стратегії бренду у кризових умовах. *Актуальні проблеми фінансів, економіки, обліку і менеджменту: теорія і практика* : збірник тез доповідей Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Кропивницький, 27 січня 2024 року). Кропивницький : Центр фінансово-економічних наукових досліджень. 2024. С. 43-45. URL :

<https://dspace.mnau.edu.ua/jspui/handle/123456789/18835> (дата звернення:
30.10.2024).

*Самошкіна Ольга Анатоліївна,
к.е.н., старша наукова співробітниця
відділу фінансово-кредитної та податкової політики
Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки»*

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ БЮДЖЕТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ АГРАРНОГО І СІЛЬСЬКОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ

Бюджетна політика виступає вагомим інструментом впливу держави на динаміку розвитку аграрного сектору економіки та сільських територій, оскільки обґрунтовує пріоритетні напрями витрачання бюджетних коштів на розвиток галузі з урахуванням вимог ефективного досягнення запланованих галузевих і соціально-економічних результатів. Важливим є розвиток наукових досліджень в напрямках посилення використання регуляторного потенціалу бюджетних інструментів регулювання при реалізації стратегічних пріоритетів аграрного і сільського розвитку країни, зокрема в умовах сучасних інституціональних перетворень, пов'язаних із посиленням глобалізації фінансово-економічних процесів, воєнними викликами і зростанням рівня милітаризації економіки, стрімкою цифровізацією суспільних відносин.

З 2014 року економіка України і її аграрний сектор здійснювали свою діяльність в умовах гібридної війни, яку російська федерація розв'язала проти нашої країни, однак широкомасштабні військові дії країни-агресора на території нашої країни з 24 лютого 2022 року створили нові надзвичайні безпрецедентні виклики, зокрема і у сфері збереження стійкості аграрного і сільського розвитку країни та гарантування національної й глобальної продовольчої безпеки. Запровадження режиму воєнного стану та вимушений динамічний перехід до функціонування бюджету воєнного часу зумовили скорочення загальних обсягів бюджетного забезпечення розвитку вітчизняного агросектору у воєнний період в середньому на 35% до рівня 12 млрд грн, зокрема прямої бюджетної підтримки агровиробників – на 50% до 2 млрд грн відповідно [1, 2].

Водночас, нагальна необхідність запобігання загрозам національній й світовій продовольчій безпеці, а також потреби дієвого державного реагування на нові воєнні та євроінтеграційні виклики для стійкості агрогалузі спричинили повоєнну інституціональну трансформацію механізму та інструментів прямої бюджетної підтримки вітчизняних агровиробників у наступних основних напрямках:

– модернізація та поступове розширення напрямів державної підтримки агровиробників з урахуванням критерію очікуваного ефекту в питаннях забезпечення процесів відновлення галузі та відбудови постраждалих територій, а також стимулювання її розвитку на сталих, інноваційних, екологічних та інклюзивних підходах (зокрема, пріоритетними напрямками на 2024-2025 роки визначено розвиток садівництва, ягідництва, виноградарства, тепличного господарства, підтримка розвитку тваринництва та переробки с/г продукції, випереджальний розвиток малих агровиробників і поступове

збільшення безповоротної державної фінансової підтримки їх підприємницької діяльності, виробництво с/г техніки і обладнання вітчизняного виробництва, розвиток меліоративних систем і організацій водокористувачів, розмінування земель с/г призначення, стимулювання внутрішнього попиту на вітчизняні товари та послуги, державна підтримка реалізації інвестиційних проєктів, державне стимулювання індустріальних парків, надання державних гарантій компенсації шкоди, заподіяної внаслідок збройної агресії РФ, власникам морських суден та суден внутрішнього плавання);

– запровадження інструменту державної грантової підтримки аграрних ММСП на умовах співфінансування в пріоритетних для розвитку вітчизняного агросектору напрямках (створення або розвиток садівництва, ягідництва і виноградарства, тепличного господарства, переробного підприємства) за умови досягнення ними суспільно вагомих соціально-економічних результатів (створення нових робочих місць для підтримки зайнятості і доходів населення, сприяння наповненню дохідної частини державного і місцевих бюджетів через сплату податків в розмірі отриманих грантів, здійснення підприємницької діяльності на постраждалих від бойових дій територіях для забезпечення їх відбудови тощо);

– першочергова бюджетна підтримка сектору малих фермерських та особистих селянських господарств для стимулювання розвитку сільських територій, відбудови та відновлення сталого розвитку постраждалих регіонів, підтримки зайнятості населення, зокрема через надання безповоротної фінансової підтримки на одиницю с/г угідь та за утримання ВРХ, кіз й овець, а також розвитку пільгового кредитування із застосуванням механізму субсидування державою частини відсоткової ставки за кредитами та надання державних гарантій на виконання кредитних зобов'язань;

– диференціація інструментів та обсягів бюджетної підтримки агровиробників з урахуванням територіального критерію залежно від охоплення військовими діями, рівня руйнувань та понесених збитків (тилові території, деокуповані території, постраждалі від бойових дій, наближені до зон бойових дій або прифронтові території) з акцентом на допомозі найбільш постраждалим регіонам та першочерговій державній підтримці територій з підвищеними воєнними ризиками;

– пріоритетне бюджетне стимулювання розвитку кредитної підтримки виробничої та експортної діяльності агровиробників та їх пільгового кредитування за участі держави, зокрема через запуск Фонду часткового гарантування кредитів у сільському господарстві, державних програм «Доступні кредити 5-7-9%», «Доступний фінансовий лізинг 5-7-9%», «Доступний факторинг» та поширення їх дії на деокупованих, постраждалих і наближених до бойових зон територіях;

– випереджальний розвиток цифровізації й автоматизації процесів планування та реалізації бюджетних програм підтримки агровиробників, зокрема через діджитал-платформу Державного аграрного реєстру України, портал Дія, ІТ – систему планування та моніторингу виконання бюджету, для

підвищення доступності, прозорості, ефективності державної підтримки, зменшення управлінських витрат при витрачанні бюджетних коштів;

– активне залучення міжнародної допомоги для фінансової підтримки вітчизняних агровиробників, зокрема ЄС, МВФ, Світового банку, ФАО, USAID, країн-донорів, інших міжнародних фінансових організацій, а також фінансової підтримки в рамках дії інструменту Ukraine Facility в складі бюджету ЄС у 2024-2027 роках.

Зважаючи на прогнози довготривалості бойових дій на території нашої країни, які можуть призводити до подальшого ускладнення підприємницької діяльності вітчизняних агровиробників, скорочення обсягів вітчизняного агропродовольчого виробництва та зниження його конкурентоспроможності й інвестиційної привабливості, необхідною є модернізація підходів та інструментарію бюджетного регулювання галузі в наступних основних напрямках: посилення гнучкості та динамічності регулювання напрямів, обсягів, інструментів державної підтримки для швидкого реагування на зростаючі воєнні загрози й виклики для стійкості галузі; підвищення дієвості та ефективності бюджетних програм підтримки галузі на основі оцінки їх впливу на показники функціонування галузей агропромислового виробництва, рівень фінансової стійкості й продуктивності вітчизняних агровиробників, показники соціально-економічного розвитку сільських територій, зайнятість населення тощо, що дозволить підтримувати розвиток тих підгалузей та напрямів, які дають найбільший соціально-економічний ефект для країни, генерують високу додану вартість та вносять значний вклад у повоєнну відбудову країни; зростання обсягів прямої бюджетної підтримки агровиробників до показників довоєнного періоду з акцентом на постраждалих територіях та територіях із підвищеними воєнними ризиками, а в подальшому її доведення до стандартів Спільної сільськогосподарської політики ЄС для успішної інтеграції галузі у європейські ринки агропродовольчої продукції.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://www.mof.gov.ua>

2. Самошкіна О.А. Державна фінансова підтримка агровиробників в умовах воєнного та повоєнного розвитку економіки України. *Фінанси, банківська система та страхування в Україні: стан, проблеми та перспективи розвитку в кризовій економіці*: матеріали VI Міжнар. наук.-практ. конф. Дніпро: ДДАЕУ, 2023. С. 258-261. URL: <https://www.dsau.dp.ua/ua/page/materiali-konferencij.html>

3. Розвиток аграрного сектору та сільських територій в умовах воєнного стану й повоєнного відновлення: наукова доповідь / [Ю.О. Лупенко, О.М. Нечипоренко, М.І. Пугачов, та ін.]. К.: ННЦ «ІАЕ», 2023. 224 с. URL: <http://www.iae.org.ua/activity/books/3815.html>

*Саркова Анастасія Миколаївна,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня;
Науковий керівник – Полторак Анастасія Сергіївна,
д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту та маркетингу
Миколаївський національний аграрний університет*

СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ БРЕНДОМ У ГЛОБАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЯХ

У сучасному світі, де глобалізація та зростаюча конкуренція висувають нові виклики, управління брендом стає життєво важливим для успіху корпорацій на міжнародній арені. Стратегії, які використовують глобальні компанії, не лише допомагають їм зміцнювати свої позиції на ринку, але й можуть стати джерелом натхнення для малих та середніх бізнесів. Вивчення брендингу глобальних корпорацій дозволяє зрозуміти, як створити впізнаваний, надійний та адаптивний бренд, що викликатиме довіру у споживачів на різних ринках. Для малого бізнесу це особливо важливо, оскільки ефективні стратегії управління брендом дозволяють конкурувати з більшими гравцями, використовуючи обмежені ресурси. Саме тому аналіз стратегій управління брендом глобальних корпорацій є не лише актуальним, але й корисним для бізнесів будь-якого масштабу.

Управління брендом є складним і багатогранним процесом, що охоплює численні аспекти: від розробки візуальних та емоційних характеристик бренду до його адаптації під різні ринки та споживчі сегменти. У глобальному контексті цей процес ще більше ускладнюється через необхідність врахування локальних культурних, соціальних, економічних та політичних факторів, які можуть мати значний вплив на сприйняття бренду. Смолич Д. В. підкреслює, що бренд-менеджмент є важливим інструментом для зміцнення позицій корпорацій на міжнародних ринках, особливо в умовах зростаючої конкуренції [1].

Одним із найбільш ефективних підходів до управління брендом є створення стратегій, що дозволяють компаніям адаптуватися до потреб споживачів у кожному окремому регіоні. Це особливо важливо для глобальних корпорацій, що працюють у багатьох країнах світу. В умовах високої конкуренції та швидкоплинних змін на ринку компанії мають постійно стежити за тим, як їх бренд сприймається в різних культурних та соціальних контекстах. Янковець Т. М. і Чабан В. О. наголошують на важливості адаптивності бренду до змін у споживчій поведінці та вимогах ринку, що є ключовим фактором довготривалого успіху компаній [3].

Однією з основних проблем, з якими стикаються глобальні компанії, є необхідність адаптації своїх брендів до культурних особливостей ринків, на яких вони працюють. Як зазначає Д. Смолич, культурний контекст відіграє критичну роль у тому, як споживачі сприймають бренд і приймають рішення про покупку [2]. Компанії, що успішно враховують культурні відмінності та локалізують свої стратегії відповідно до потреб ринку, можуть значно

підвищити свою ефективність та збільшити частку ринку.

Локалізація бренду не обмежується лише перекладом назви чи рекламних матеріалів на місцеву мову. Вона охоплює всі аспекти взаємодії зі споживачем, включаючи дизайн продукту, маркетингові комунікації, канали продажів, а також соціальні та культурні особливості, що впливають на прийняття рішень споживачами. Так, наприклад, глобальна корпорація McDonald's адаптує своє меню до місцевих кулінарних традицій у кожній країні, де вона працює, що дозволяє їй створювати локально релевантний бренд, який викликає довіру у споживачів. Проте, є країни, наприклад, В'єтнам, де McDonald's не процвітає, саме через складність у входження в місцеву культуру [5].

Локалізація бренду може вимагати зміни не тільки продукту, але й позиціонування компанії. Як тільки компанія перетинає кордон, все стає інакшим. Звички, очікування, вимоги та проблеми відрізняються [5]. У різних культурах певні риси чи цінності можуть мати різне значення, і компанії повинні адаптувати свої повідомлення відповідно до очікувань споживачів. Як приклад можна навести компанію Coca-Cola, яка в різних країнах використовує різні елементи своєї бренд-комунікації для підкреслення локальних цінностей, зберігаючи при цьому загальний глобальний образ бренду.

Управління брендом у глобальних корпораціях часто базується на балансі між глобальною уніфікацією та локальною адаптацією. Як зазначає Giles E., для того щоб залишатися конкурентоспроможними на міжнародних ринках, компанії повинні знаходити компроміс між збереженням єдиного глобального образу бренду та необхідністю адаптувати його до специфіки місцевих ринків [2].

Глобальна стратегія брендингу передбачає уніфікований підхід до управління брендом на всіх ринках, де компанія веде свою діяльність. Це дозволяє зберігати єдиний корпоративний стиль та зміцнювати впізнаваність бренду. Проте, така стратегія може бути ефективною лише за умов, коли компанія працює на ринках з подібними культурними та соціальними характеристиками. В іншому випадку, як зазначає Т. Янковець та В. Чабан, глобальна уніфікація може стати перешкодою для ефективного проникнення на ринки з високою культурною різноманітністю [3].

Надмірна локалізація може призвести до втрати єдиного глобального образу бренду, що негативно впливає на його впізнаваність та здатність досягти синергетичного ефекту від глобальних кампаній.

Тому ефективна стратегія управління брендом у глобальних корпораціях полягає у поєднанні обох підходів. Компанії, які можуть підтримувати єдиний глобальний бренд, водночас адаптуючи його до особливостей місцевих ринків, мають більше шансів на успіх на міжнародній арені. Як стверджує Smith E., важливо знаходити оптимальний баланс між глобальною консолідацією і локальною адаптацією, щоб забезпечити ефективність маркетингових зусиль на всіх рівнях [4].

Сучасні умови бізнесу характеризуються швидкими змінами у технологіях, поведінці споживачів та ринкових умовах. У таких умовах компанії повинні постійно адаптувати свої стратегії бренду для збереження

конкурентоспроможності. Інноваційний підхід до управління брендом є одним із найважливіших аспектів стратегії компаній, що прагнуть залишатися лідерами ринку.

Інновації у бренд-менеджменті можуть включати як технологічні нововведення, так і нові підходи до комунікацій зі споживачами. Наприклад, компанія Nike активно використовує цифрові технології для взаємодії з аудиторією та зміцнення свого бренду. Вона розробила мобільний додаток Nike Training Club, який дозволяє користувачам брати участь у тренуваннях, отримувати персоналізовані рекомендації та стежити за своїм прогресом. Крім того, Nike використовує штучний інтелект для покращення користувацького досвіду в онлайн-магазині, пропонуючи індивідуальні рекомендації щодо продуктів на основі поведінки споживачів [2].

Янковець Т. та Чабан В. підкреслюють, що важливим аспектом інноваційного підходу є постійний моніторинг змін у споживчих перевагах та ринкових умовах. Компанії, що здатні вчасно реагувати на ці зміни та швидко адаптувати свої стратегії, мають значні переваги перед конкурентами [3]. Прикладом може бути компанія Netflix, яка постійно моніторить вподобання своїх користувачів за допомогою алгоритмів на основі великих даних. Це дозволяє їй швидко реагувати на зміни в інтересах аудиторії, пропонуючи персоналізовані рекомендації та випускаючи новий контент, що відповідає поточним трендам і попиту.

Таким чином, інноваційний підхід до управління брендом стає критично важливим для корпорацій, що працюють у глобальному контексті. Це дозволяє не лише адаптуватися до змін у ринкових умовах, але й створювати нові можливості для розвитку та зміцнення позицій на міжнародній арені [6, 7].

Отже, стратегії управління брендом у глобальних корпораціях – це складний, але надзвичайно важливий процес, що потребує глибокого розуміння культурних, економічних та технологічних аспектів ринків. Успіх залежить від здатності компаній швидко адаптуватися до змін, залишаючись при цьому вірними своїй глобальній ідентичності. Інноваційні підходи, такі як інтеграція цифрових технологій, та здатність до гнучкої локалізації дозволяють створювати стійкі зв'язки зі споживачами в різних частинах світу.

Дослідження стратегій глобальних компаній може бути корисним не лише для великих корпорацій, але й для бізнесів будь-якого масштабу. Вивчення їхніх підходів допомагає малим та середнім підприємствам перейняти найкращі практики, розвивати адаптивність та впроваджувати інновації. Незалежно від розміру, бізнеси можуть використовувати ці стратегії для створення сильного бренду, що здатен витримати конкуренцію і залишатися релевантним на постійно змінюваних ринках.

Список використаних джерел:

1. Смолич Д. В. Сутність поняття бренд-менеджмент та його роль в діяльності організацій. *Економічні науки. Серія: Регіональна економіка*. 2022. № 19. С. 236-247. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnre_2022_19_30 (дата звернення: 18.09.2024).

2. Giles E. 7 effective branding strategies and tips for choosing yours. 2023. Bissness 2 community: official website. 2023. URL <https://is.gd/6DV0um>(дата звернення: 18.09.2024).
3. Янковець Т. М., Чабан В. О. Стратегія розвитку підприємства та бренд-менеджмент. *Інвестиції: практика та досвід*. 2022. № 11-12. С. 50-58. DOI: 10.32702/2306-6814.2022.11—12.50 (дата звернення: 18.09.2024).
4. Smith E. Mastering brand management: context, strategies, and real-world examples. Brandwatch. 2023. URL: <https://www.brandwatch.com/blog/brand-management/> (дата звернення: 18.09.2024).
5. Global Branding: How to do Global Brand Management. Rockcontent. URL: <https://rockcontent.com/blog/global-branding/> (дата звернення: 18.09.2024).
6. Petržílka S., Nianko V., Poltorak A., Pet'ko L., Ridel T. The role of motivation for self-education in the training of public catering workers. The importance of agricultural clusters for the development of rural regions. 14th International Scientific-Practical Conference on Actual Problems of Improving Farming Productivity and Agroecology, IPFA 2024. Dnipro. 15 April 2024 - 17 April 2024. 200357. DOI: 10.1051/e3sconf/202453802007.
7. Poltorak A., Bodnar O., Rybachuk I., Statsenko V. The impact of the strategy of socio-economic recovery of rural areas on the management of agricultural enterprises. *Ekonomika APK*. 2024. Vol. 31(3), pp. 45-56. DOI: 10.32317/2221-1055.2024030.45

*Свячена Тетяна Іванівна,
здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня;
Тарасевич Наталія Вадимівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Одеський національний економічний університет*

ПЕРСПЕКТИВИ ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ УКРАЇНИ

В напрямках підвищення інвестиційної привабливості країни накопичений значний міжнародний досвід, який може бути використаний для швидшого відновлення економіки. Повномасштабне вторгнення в Україну значно погіршило ситуацію із залученням іноземного капіталу. До окупації частини української території у 2014 році, країна щорічно залучала в середньому 5–7 млрд. дол. США прямих інвестицій та 3–4 млрд. дол. США портфельних інвестицій. У 2023 році Портфельні інвестиції та інші складові фінансового рахунку платіжного балансу стали від’ємними, тобто спостерігався чистий відтік капіталу з України [1]. Слід зазначити, що до 2022 року Україна отримувала значні обсяги іноземних інвестицій, що відповідало рівню її інвестиційної привабливості.

Отже, інвестиційний клімат в Україні був достатньо конкурентоспроможним. З огляду на рівень розвитку економіки України, її здатність абсорбувати іноземний капітал, рівень інвестиційної привабливості країни був досить високим та перевищував середні значення по групі країн з подібним рівнем доходу [2, с. 32]. Індекс інвестиційної привабливості України у 2023 році був несприятливим, складає 2,44 бала із 5 за шкалою Лайкерта, має тенденцію до зниження. Відповідно досліджень Європейської Бізнес Асоціації (ЄБА) динаміка інвестиційного клімату залишається вкрай стриманою. Практично 48% опитуваних респондентів наголошують на погіршенні інвестиційного клімату, 38% очікують подальшого погіршення ситуації [3].

Особливістю залучення іноземних інвестицій в сучасних умовах є їх спрямування не лише на відновлення України, а також на трансформацію та модернізацію національних виробничих потужностей шляхом використання сучасних технологій та цифровізації. Тільки такий підхід складає основу для довготермінового зростання і сприяємо інтеграції України у глобальну економіку.

У 2024–2026 роках пріоритетними для інвестицій є енергетичний та оборонний сектори, технологічні галузі, сектор будівництво, агропромисловий сектор, переробна промисловість (табл. 1).

Відновлення та стійкий подальший розвиток національної економіки значною мірою залежать від рівня інвестиційної привабливості країни та обсягу іноземних інвестицій.

Таблиця 1

Інвестиційний потенціал галузей економіки в найближчій перспективі

Сфери економіки	Економічний потенціал галузі	Інвест.кошт. млрд.дол.
Оборонно-промисловий комплекс	Захист України – це гарантія безпеки ЄС. Збройні сили України й надалі потребуватимуть постійного оснащення. Розвиток Military-tech також посилять експортний потенціал країни	43
Енергетика	Україна може виробляти значні обсяги гігавт «зелених» електричних потужностей і понад млн. тонн «зеленого» водню	177
Логістика та інфраструктура	Географічне розташування України робить її важливим транзитним коридором для торгівлі. Логістика є одним з найважливіших секторів економіки з розгалуженою мережею залізниць і автодоріг, портами, аеропортами	123
Агропромисловий комплекс	Україна є «житницею Європи», потрібно стати «продовольчим кошиком» світу. Необхідно збільшити потужності переробки, розвивати сектори з високою доданою вартістю	34
Інноваційні технології	Україна перетворила більшість офіційних та державних документів на цифрові рішення. Україна посідає четверте місце у світі за обсягом фінансових операцій з використанням мобільних гаджетів	12
Металургія та металообробка	Україна має досвід високотехнічних процесів і повного циклу виробництва з металургії, титану та титановмісної продукції	26
Фармацевтика	Українські фармацевтичні компанії відповідають міжнародним стандартам і більшість з них відновлено відповідно до GMP-стандартів	19
Промислове виробництво	Україна має велику мережу підприємств, які виробляють турбіни та електрогенератори, вагони, гірниче та сільськогосподарське обладнання, верстати, авіаційні двигуни, обладнання для легкої та харчової промисловості	16
Природні ресурси	В Україні великі обсяги мінеральних ресурсів, які розташовані в близькості один від одного	6
Деревообробка та меблеве виробництво	Україна може стати меблевою фабрикою в Європі, оскільки в країні велика ресурсна база та зручна логістика для доставки готових товарів	5

Джерело: складено за [4].

Для підвищення інвестиційної привабливості України необхідно: відновлення втрачених або зруйнованих виробничих потужностей, зокрема у промисловості та інноваційних галузях; підтримка компаній, які зазнали збитків через військові дії, шляхом надання податкових пільг; впровадження державного страхування іноземних інвестицій; активізація роботи державних інституцій щодо залучення прямих іноземних інвестицій; реформування судової системи; створення та ефективне функціонування індустріальних парків для розвитку переробної промисловості та інноваційних секторів економіки; диверсифікація механізмів залучення інвестиційних коштів у країну, включаючи залучення венчурних і стратегічних інвесторів, краудфандинг та інші методи.

Впровадження цих заходів збільшить обсяги прямих іноземних інвестицій в Україну та підвищить рейтинги інвестиційної привабливості

країни на світовому ринку.

Список використаних джерел:

1. Статистика зовнішнього сектору України за методологією 6-го видання «Керівництва з платіжного балансу та міжнародної інвестиційної позиції». URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-external>. (дата звернення: 25.09.2024).

2. Гайдуцький А. Залучення іноземного капіталу: кейс воєнного часу. Економічний простір. 2023. №3. С.30-41. DOI: 10.31617/3.2023(128)03.

3. Індекс інвестиційної привабливості України 2023. URL: https://eba.com.ua/wp-content/uploads/2023/12/EBA-InvestIndex_-2023-UA.pdf (дата звернення: 02.10.2024).

4. Програма Уряду України Advantage Ukraine: The investment initiative of the Government of Ukraine. 2022. URL: <https://advantageukraine.com>. (дата звернення: 10.10.2024).

*Сергєєва Олена Степанівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри банківської справи
Одеський національний економічний університет*

СТРЕС-ТЕСТУВАННЯ БІЗНЕС-МОДЕЛІ ЯК СКЛАДОВА В СИСТЕМІ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ БАНКУ

У сучасних умовах функціонування банків важливим завданням менеджменту є забезпечення життєздатності та стійкості їх бізнес-моделей. Відповідно до цього, необхідним є вдосконалення інструментарію їх оцінювання насамперед з використанням стрес-тестування.

Це зумовлено тим, що, по-перше, стрес-тестування є проактивним інструментом оцінки стійкості бізнес-моделі банку в умовах несприятливих сценаріїв. Враховуючи високий рівень невизначеності та непрогнозованості операційного середовища, стрес-тестування надає банкам інструментарій виявлення вразливостей та слабких місць їх бізнес-моделей. Піддаючи бізнес-модель сценаріям стресу, банки можуть оцінити свою здатність протистояти несприятливим умовам, тим самим підвищуючи свою здатність пом'якшувати ризики та забезпечувати стійкість [1].

По-друге, необхідність проведення стрес-тестування узгоджується з нормативними вимогами, спрямованими на підвищення стійкості банківської системи. Відповідність цим нормативним вимогам вимагає від банків ретельно оцінювати свої бізнес-моделі за різних стресових сценаріїв, тим самим визначаючи потребу в здійсненні стрес-тестування в банківській галузі [1].

По-третє, стрес-тестування забезпечує підвищення транспарентності та підзвітності у банківській системі. Надаючи інформацію про потенційний вплив несприятливих подій на життєздатність та стійкість банку, стрес-тестування сприяє більшій прозорості внутрішньобанківської практики ризик-менеджменту. Це, своєю чергою, має вирішальне значення для зміцнення довіри до банків, підтримки стабільності банківської системи та захисту інтересів вкладників та кредиторів [1].

Окрім зазначеного, важливою перевагою є те, що стрес-тестування полегшує прийняття стратегічних рішень та планування капіталу в банках. Виявляючи слабкі місця та потенційний дефіцит капіталу, стрес-тестування дозволяє банкам ефективно розподіляти ресурси, оптимізувати стратегії розподілу капіталу та підвищувати ефективність системи ризик-менеджменту. У цьому аспекті стрес-тестування бізнес-моделі банку забезпечує досягнення таких цілей, як:

- перегляд та валідація внутрішнього процесу оцінки достатності капіталу (ICAAP, Internal Capital Adequacy Assessment Process). ICAAP є важливим інструментом для банків у визначенні внутрішнього капіталу, необхідного для забезпечення стійкості та відповідності регуляторним вимогам;

- перегляд та валідація внутрішнього процесу оцінки достатності ліквідності (ILAAP, Internal Liquidity Adequacy Assessment Process), який використовується банками для забезпечення відповідності їх ліквідності

потребам в майбутньому;

– перегляд та валідація стратегічних планів банку. Комбінація стрес-тестування та аналізу чутливості може використовуватися для оцінки взаємодії між балансовими показниками та зовнішніми факторами (макроекономічні фактори, динаміка банківської галузі, політична та соціальна динаміка).

Узагальнивши зазначене, можна зробити висновок, що метою стрес-тестування бізнес-моделі банку є оцінка її стійкості та здатності протистояти винятковим, але ймовірним несприятливим сценаріям та шокам різного походження. Цей процес слугує проактивним інструментом ризик-менеджменту, спрямованим на виявлення вразливостей та слабких місць, притаманних бізнес-моделі, які можуть генерувати кризовий потенціал та формувати загрози для фінансової та операційної стійкості.

Список використаних джерел:

1. Quagliariello M. Stress Testing the Banking System: Methodologies and Applications. Cambridge University Press, Forthcoming. 2009. 354 p. URL: SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1325756> (дата звернення: 16. 10.2024).

*Середюк Катерина Володимирівна,
док. філ. у гал. екон., доцент кафедри менеджменту
Міжрегіональної Академії управління персоналом,
аспірантка кафедри економічної теорії, обліку та оподаткування
Київський національний університет будівництва і архітектури*

МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНИХ ПРОГРАМ В РАМКАХ КОРПОРАТИВНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Корпоративна соціальна відповідальність (КСВ) є ключовим елементом діяльності сучасних компаній, спрямованої на сталий соціальний розвиток та зміцнення відносин з місцевими громадами. Цей аспект є особливо важливим для будівельних компаній, оскільки їхня діяльність має безпосередній вплив на життя, економіку та навколишнє середовище місцевих громад.

Механізми реалізації соціальних програм в рамках корпоративної відповідальності будівельної компанії є важливими як для суспільства, так і для розвитку самої компанії. Будівельні компанії часто стикаються з соціальними очікуваннями щодо покращення інфраструктури та умов життя громад, в яких вони працюють. Реалізація соціальних програм не лише допомагає вирішувати ці питання, але й формує сприятливий імідж та сприяє підвищенню лояльності клієнтів і партнерів, що є стратегічно важливим для довгострокового розвитку компанії. Загалом, ефективні механізми реалізації соціальних програм у будівельних компаніях повинні базуватися на чіткій стратегії, системі оцінки результатів та відкритій комунікації з суспільством. Це забезпечить сталий розвиток і довгостроковий позитивний вплив на соціально-економічне середовище.

Так, будівельні компанії зіштовхуються із соціальними очікуваннями з боку громад, які прагнуть покращення інфраструктури, екологічної безпеки та загальних умов життя. Соціальні програми, спрямовані на вирішення цих питань, відіграють важливу роль у формуванні позитивного іміджу компанії, підвищують довіру та лояльність з боку клієнтів, партнерів та місцевих жителів.

Для ефективної реалізації таких програм будівельні компанії інтегрують соціальні ініціативи у свої бізнес-стратегії, дотримуючись системного підходу: від залучення стейкхолдерів до регулярного оцінювання результатів впроваджених заходів. Це дозволяє їм не лише відповідати суспільним очікуванням, а й генерувати стійкі соціальні вигоди та підвищувати свою конкурентоспроможність.

Соціальні програми у сфері будівництва можуть охоплювати такі напрями:

- підтримка інфраструктури та місцевих громад - будівельні компанії часто інвестують в місцеві інфраструктурні проекти, включаючи будівництво шкіл, лікарень, доріг та громадських об'єктів;
- екологічні ініціативи - враховуючи вплив будівельної діяльності на

екологію, підприємства зобов'язані впроваджувати екологічно чисті технології та компенсувати можливі збитки, наприклад, шляхом насадження лісу чи очисних програм;

- розвиток людського капіталу - створення програм професійного розвитку та навчання для співробітників, особливо молодих спеціалістів, є важливим елементом КСВ будівельних компаній [1].

Таким чином, соціальні програми в будівельній галузі не лише задовольняють соціальні та екологічні потреби суспільства, а й приносять довгострокові вигоди самим компаніям, формуючи сприятливий імідж і підвищуючи довіру серед місцевих громад та клієнтів. У свою чергу, це сприяє сталому розвитку бізнесу та суспільства в цілому.

Для успішної реалізації соціальних програм будівельним підприємствам необхідно сформувати ефективний механізм, що включає наступні етапи:

1. Визначення стратегічних пріоритетів - підприємство визначає напрямки, на яких буде зосереджено соціальні ініціативи, що відповідають загальній бізнес-стратегії.

2. Залучення стейкхолдерів - успіх реалізації соціальних програм багато в чому залежить від активної співпраці з місцевими громадами, державними установами та громадськими організаціями.

3. Розробка та планування програм - на основі визначених пріоритетів і за участі стейкхолдерів розробляються програми, які детально визначають обсяги, строки виконання, необхідні ресурси та цільові показники ефективності.

4. Виконання та контроль - програми впроваджуються з урахуванням вимог безпеки та екології. Контроль виконання забезпечується регулярними перевітками і звітністю.

5. Оцінка ефективності - для оцінки ефективності соціальних програм застосовуються як кількісні, так і якісні показники, що дозволяє виявити досягнення та недоліки програм, а також коригувати наступні ініціативи.

Реалізація КСВ програм у будівельному секторі має свої труднощі. Серед основних викликів виділяються:

- нестача фінансових ресурсів, особливо для малих і середніх підприємств;

- недостатня підтримка від місцевої влади та складність у залученні громад;

- проблеми з екологічною відповідальністю, оскільки будівництво є досить ресурсомісткою галуззю.

Соціальні програми як частина корпоративної відповідальності будівельної компанії відіграють важливу роль у забезпеченні сталого розвитку регіонів, в яких вона працює. Збалансована реалізація таких програм не лише покращує репутацію компанії, але й створює нові цінності для місцевих громад, стимулює місцевий розвиток та сприяє захисту навколишнього середовища. Важливо, щоб компанії впроваджували прозорі механізми моніторингу та оцінки своєї діяльності, що забезпечить сталість і соціальну значущість їхніх ініціатив.

Крім того, розвиток таких програм і підтримка надійних стандартів КСВ

дозволяє компаніям мінімізувати ризики, пов'язані з негативним екологічним або соціальним впливом, що може мати серйозні репутаційні наслідки. Взаємодія з місцевими громадами, інтеграція їхніх потреб у бізнес-стратегії та регулярний моніторинг результатів дають можливість будівельним компаніям залишатися конкурентоспроможними, при цьому сприяючи гармонійному розвитку суспільства та захисту навколишнього середовища.

Список використаних джерел:

1. Стеценко В. А., Березова Ю. В. Корпоративна соціальна відповідальність підприємств в умовах пандемії. *Галицький економічний вісник*. Т. : ТНТУ, 2020. Том 63. № 2. С. 243–250.

*Сімінінко Катерина Василівна,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня;
науковий керівник – Бражник Людмила Василівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Полтавський державний аграрний університет*

ВІЙСЬКОВІ ОБЛІГАЦІЇ ЯК ДЖЕРЕЛО ФІНАНСУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ ПІД ЧАС ВІЙНИ

Військові облігації наразі набувають все більшого значення. З початком повномасштабного вторгнення Міністерство фінансів України оголосило аукціони з продажу військових облігацій.

Військові облігації є різновидом облігацій внутрішньої державної позики (ОВДП), і є цінними паперами, що випускається державою в особі Міністерства фінансів України. Військові облігації відрізняються від звичайних ОВДП тим, що мають цільове призначення: вони випускаються для потреб Збройних Сил України та потреб держави у воєнний час, під час проведення військових операцій на території України [1].

Військові облігації є інвестиційним інструментом, доступним для громадян, бізнесу та іноземних інвесторів. Дохід за цими облігаціями не обкладається податком на доходи фізичних осіб та військовим збором. Таким чином, інвестори забезпечують українську армію зброєю, боєприпасами, технікою, продуктами харчування та медикаментами.

Важливо також зазначити, що ОВДП можуть бути розміщені на первинному ринку як у національній, так і в іноземній валюті [2].

Для придбання облігацій на первинному ринку фізичним або юридичним особам необхідно звернутися до банку (первинного дилера або повноваженого брокера). Наприклад, клієнти Укресімбанку можуть скористатися сервісом «Онлайн-заява на купівлю військових облігацій» на сайті. На вибір клієнти можуть підписувати документи та укладати угоди, як на паперових носіях, так і в електронному вигляді.

Наразі на ринку доступний досить широкий асортимент ОВДП: облігації із терміном погашення 12 місяців приносять 15,0 % річних, а облігації з терміном погашення 2 роки – близько 16,5 % річних у гривні. Також можна придбати ОВДП з погашенням у 2027 році, ставка за якими буде зафіксована на рівні 18,0 % річних протягом наступних 4 років [3].

Завдяки аукціонам, які регулярно організовує Міністерство фінансів України, обсяг продажу військових облігацій становив:

- понад 250 млрд. грн. – у 2022 році;
- понад 566 млрд. грн. – у 2023 році;
- понад 155 млрд. грн. – на початок травня 2024 року [4].

Отже, бачимо, що продажі військових облігацій у 2022 р. в порівнянні з 2023 р., суттєво збільшилися, а за 4 місяці 2024 р. бачимо й можемо припустити, що на кінець цього року, коштів стане більше ніж у 2023 р.

Таким чином військові облігації є важливим механізмом для стабілізації фінансової системи під час війни та запобігання кризам ліквідності. Вони є другим за величиною джерелом фінансування державного бюджету після міжнародної допомоги та податкових і митних надходжень. Можуть бути розміщені на первинному ринку як у національній, так і в іноземній валюті. Військові облігації відрізняються від інших тим, що мають спеціальне цільове призначення, а саме для потреб ЗСУ.

Список використаних джерел:

1. Абдулаєва А. Є., Складнюк М. С., Особливості інвестування у військові облігації. *Економіка та суспільство*. 2022. Вип. 44. С. 1-4
2. Богріновцева Л. М., Ключка О. В., Особливості розвитку ринку державних боргових цінних паперів України. *Економіка та суспільство*. 2023. Вип. 53. С. 1-9.
3. Офіційний сайт АТ «Укресимбанк». До Державного бюджету України залучено понад 1 трлн грн через випуск державних облігацій з початку повномасштабного вторгнення. URL: <http://surl.li/aztghh> (дата звернення: 22.05.2024).
4. Офіційний сайт Міністерства Фінансів України. URL: <https://mof.gov.ua/uk/ogoloshennja-ta-rezultati-aukcioni> (дата звернення: 22.05.2024).

Сімінінко Катерина Василівна,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня;
Тютюнник Юрій Михайлович,
к.е.н., доцент, професор кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Полтавський державний аграрний університет

АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ПОКАЗНИКА ЧИСТОГО ПРИБУТКУ АТ «КРЕДОБАНК»

Фінансові результати діяльності державних і комерційних банків є одним з найважливіших функціональних факторів, що характеризують стійкість та надійність банківських установ. Управління фінансовими результатами банків в умовах воєнного стану вимагає особливої уваги до методологічних засад управління ризиками та стратегій діяльності [1].

За інформацією Звіту про прибутки і збитки та інший сукупний дохід банку [2]. проаналізуємо формування та динаміку чистого прибутку АТ «КРЕДОБАНК» за 2022-2023 рр. (табл. 1).

Таблиця 1

Формування та динаміка чистого прибутку АТ «КРЕДОБАНК» за 2022-2023 рр., тис. грн

Показник	2022 р.	2023 р.	Зміна (+,-)	
			абсолютна	відносна, %
Чистий процентний дохід	2159837	3234930	+1075093	+49,8
Чистий непроцентний дохід	-1985493	-948678	+1036815	-52,2
Операційні доходи	1678134	4089309	+2411175	у 2,4 р. б.
Операційні витрати	1503790	1803057	+299267	+19,9
у тому числі:				
витрати на виплати працівникам	690698	883375	+192677	+27,9
витрати на знос та амортизацію	317729	311859	-5870	-1,8
адміністративні та інші операційні витрати	495363	607823	+112460	+22,7
Прибуток (збиток) від операційної діяльності	-1329446	483195	+1812641	×
Прибуток до оподаткування	174344	2286252	+2111908	у 13,1 р. б.
Витрати з податку на прибуток	31928	1074752	+1042824	у 33,7 р. б.
Прибуток за рік	142416	1211500	+1069084	у 8,5 р. б.
У % до чистого процентного доходу	6,6	37,5	+30,9	×
У % до прибутку до оподаткування	81,7	53,0	-28,7	×

Отже, у 2023 р. порівняно з 2022 р. операційні доходи банку збільшилися на 2411175 тис. грн (у 2,4 раза). У складі операційного доходу чистий процентний дохід збільшився на 1075093 тис. грн (49,8 %), а чистий непроцентний дохід (збиток) зменшився на 1036815 тис. грн (52,2 %). Таким чином, обидва складові операційних доходів мали позитивну динаміку. Що стосується операційних витрат, то за період дослідження вони збільшилися на 299267 тис. грн, або 19,9 %, у тому числі: витрати на виплати працівникам – на

192677 тис. грн (27,9 %), адміністративні та інші операційні витрати – на 112460 тис. грн (22,7 %). Водночас витрати на знос та амортизацію зменшилися на 5870 тис. грн, або 1,8 %. У структурі операційних переважають витрати на виплати працівникам, при цьому їхня частка підвищилася з 45,9 % у 2022 р. до 49,0 % у 2023 р.

Завдяки випереджальному зростанню операційних доходів (у 2,4 раза) порівняно зі зростанням операційних витрат (на 19,9 %) фінансовий результат від операційної діяльності збільшився на 1812641 тис. грн: з 1329446 тис. грн збитку у 2022 р. до 483195 тис. грн прибутку у 2023 р. Прибуток до оподаткування також збільшився на 2111908 тис. грн, або у 13,1 раза, завдяки прибутковості інших видів діяльності. У 2022-2023 рр. витрати з податку на прибуток збільшилися на 1042824 тис. грн (у 33,7 раза), у зв'язку з чим чистий прибуток за рік зріс на 1069084 тис. грн (у 8,5 раза), що є удвічі меншою сумою, ніж зростання прибутку до оподаткування.

Таким чином, у 2023 р. порівняно з 2022 р. мало місце суттєве перевищення темпів приросту доходів над темпами приросту витрат банку, що забезпечило суттєве зростання показників фінансових результатів: прибутку від операційної діяльності, прибутку до оподаткування та чистого прибутку АТ «КРЕДОБАНК».

Фінансовий результат діяльності банку залежить від максимізації доходів, контролю за рівнем витрат, ефективного управління прибутком та надійності джерел покриття збитків [3].

На фінансові результати діяльності банківських установ можуть впливати різні зовнішні форс-мажорні обставини, які можна поділити на природні, економічні та політичні. Крім зовнішніх факторів, що впливають на фінансові результати банку, необхідно врахувати внутрішні фактори, які впливають на формування прибутку через діяльність банку та управлінські рішення, що приймаються вищим керівництвом [4].

Отже, аналіз фінансових результатів потребує особливої уваги до методологічних засад управління ризиками та стратегій діяльності, які можуть характеризувати стабільність та надійність банківських установ. За результатами аналізу фінансових результатів АТ «КРЕДОБАНК» у 2022-2023 рр. встановлено суттєве перевищення темпів приросту доходів над темпами приросту витрат, що забезпечило суттєве зростання показників прибутковості операційної та в цілому діяльності банку.

Список використаних джерел:

1. Волкова Н. І., Довгань Р. С. Особливості аналізу фінансових результатів комерційного банку в умовах воєнного стану. *Актуальні проблеми розвитку фінансів в умовах цифровізації економіки України* : збір. матер. І Всеукраїнської практ. конф., м. Вінниця, 27 квітня 2023 р. Вінниця, 2023. С. 43-45.
2. Фінансова звітність АТ «КРЕДОБАНК» за 2022-2023 рр. URL: <http://surl.li/oprnbs> (дата звернення: 11.11.2024).
3. Артимонова І. В., Славець В. В. Аналіз фінансових результатів АТ

«Креді Агріколь Банк» та їх роль у розвитку національної економіки. *Фінансові інструменти сталого розвитку економіки* : матер. V Міжн. наук.-практ. конф., 27 квітня 2023 р. Чернівці, 2023. С. 293-297.

4. Рибалко А. С., Зайцев О. В. Сучасні підходи до аналізу фінансових результатів діяльності банківської установи. *Економіка та суспільство*. 2020. Вип. 21 С. 114-122.

*Скрипник Микола Євгенович,
к.е.н., старший викладач кафедри фінансів, обліку і оподаткування
Чернівецький торговельно-економічний інститут
Державного торговельно-економічного університету*

СИСТЕМИ ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ В КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Страховання - одна з найстаріших і найбільш стійких форм економічної діяльності, що з'явилася в далекому минулому завдяки розвитку виробничих відносин та здатності усувати ймовірні втрати через несприятливі події. Його еволюція перейшла від некомерційного до комерційного типу, а згодом і до соціального напрямку. У Європейських стандартах соціальних прав закріплено нормативно-законодавчий контент – право на пенсію, яка забезпечує дохід, що дозволяє вести рівень життя вище за середній. Пенсійна політика країн Євросоюзу спрямована на досягнення прогресивної траєкторії у напрямку соціального забезпечення всіх громадян Європи. Європейська колаборація пенсійної системи забезпечує координацію та моніторинг, а також надає компаративний аналіз, рекомендації та фінансування для підтримки реформ у соціальній сфері та співфінансування пенсійних проектів.

Експертні групи та зацікавлені сторони висунули низку рекомендацій щодо посилення як стійкості, так і адекватності пенсійних систем ЄС. Населення Європи стрімко старіє і, як очікується, почне скорочуватися до 2026 р., оскільки люди живуть довше і народжують менше дітей, отже віковий склад населення суттєво змінився. У 2023 р. 21,9% населення ЄС був у віці 65 років і більше. Очікується, що ця частка до 2070 р. зросте приблизно до 30%, а водночас зростуть відповідні державні витрати, включаючи пенсії, охорону здоров'я та довгостроковий догляд. Частка вікової групи 20-64 років (населення працездатного віку) впаде з 59% до 51% від загальної чисельності населення [1, с. 94; 2, с. 248].

Пенсійні системи країн ЄС розрізняються за тривалістю обов'язкового соціального страхування, рівнем внесків, джерелами фінансування, колом одержувачів, рівнем одержуваних ними виплат і стійкістю всієї системи. Вони включають громадську і приватну (децентралізовану) частину і розосереджені за трьома рівнями [2, с. 242-258]. Перший рівень складається з державних обов'язкових пенсій (обов'язковий), другий рівень охоплює професійні пенсії (квазіобов'язкові та залежні від заробітку), а третій становлять додаткові персональні пенсії (добровільні, які також залежать від заробітку).

Визначення конкретних пенсійних виплат специфічне у кожній країні. Зазвичай поєднують різні умови (індикатори) (відпрацьовані роки, сплачені внески до пенсійної системи) та рівень доходів для призначення базової пенсії. Державні пенсійні схеми, залежать від заробітку, поділяються кілька типів:

- орієнтована на гарантований прибуток (DB) (Австрія, Бельгія, Болгарія, Чехія, Фінляндія, Угорщина, Люксембург, Португалія, Словенія, Іспанія);
- орієнтована на фіксовані внески (NDC) (Італія, Латвія, Польща,

Швеція);

- бальна система (PS) (Хорватія, Кіпр, Естонія, Німеччина, Литва, Румунія, Словаччина);
- з фіксованою ставкою внесків + гарантований дохід (Данія, Ірландія, Мальта, Нідерланди);
- інші варіанти: Греція – фіксована ставка + DB + NDC (обов'язкове пенсійне страхування), Франція – DB + + PS (додаткові схеми AGIRC та APPKO).

В ЄС програми допомоги по старості переважно фінансуються за рахунок соціальних внесків, що надходять від внесків роботодавців. За останні 20 років, у міру зменшення частки, що виплачується роботодавцями, відбулося помітне зрушення у бік фінансування із загальних державних доходів. У спільній позиції на 2024 рік європейські роботодавці закликали Комісію та держави-члени ЄС підготувати річний звіт про динаміку витрат національних систем соціального забезпечення, щоб дати можливість передбачити тренди фінансування політики активного старіння та фінансових наслідків різних варіантів політики.

Страхові компанії забили на сполох з приводу глобального пенсійного розриву, оскільки витрати Федерації страхових асоціацій (GFIA) вже становлять близько 1 трильйона доларів США на рік і продовжують зростати. Вони також зауважили, що навіть радикальні та непопулярні законодавчі заходи, такі як значне підвищення пенсійного віку, лише скоротять, але не повністю усунуть цей розрив. Як подальший шлях європейські страховики рекомендують продовжувати підвищувати обізнаність про необхідність заощаджень до виходу на пенсію та підвищення рівня фінансової грамотності. На їхню думку, пенсійна політика має бути орієнтована на споживача та ґрунтуватися на формуванні вимог та потреб користувачів [3, с. 12], а це означає, що всі ініціативи мають йти від майбутніх пенсіонерів.

Таким чином, тенденції очікуваних європейських пенсійних реформ та сфери пенсійного страхування є:

1. Сприяння збільшенню тривалості трудової діяльності та пізнішому виходу на пенсію шляхом підвищення пенсійного віку та надання можливості поєднання пенсії та працевлаштування.
2. Підвищення здатності підтримувати дохід та інклюзивність пенсійних систем шляхом перегляду розміру ставки нарахування, адаптація розрахунку нарахувань та індексації пенсійних виплат, підвищення податкових пільг, сприяння зростанню пенсійних накопичень для окремих категорій працівників.
3. Впровадження дієвих заходів щодо скорочення бідності, таких як встановлення та/або підвищення базової або мінімальної пенсії.
4. Реформування пенсійних систем та пенсійного страхування і фінансове забезпечення цих процесів.

Список використаних джерел:

1. Elkamhi R., Lee J., Sadik, S. Bridging the Gap between Strategic Allocation and Investment Risk. SSRN Electronic Journal, 2019.

URL:<https://doi.org/10.2139/ssrn.3454958> (date of access: 11.11.2024).

2. Bekbossinova, A. S., Oshanova, K. Y., Khassenova, K.K., Alpysbayeva, A.K., & Moldasheva, A.B. Advantages and disadvantages of early withdrawal of pension savings: An expert assessment. *Economy: Strategy and Practice*, 2022. Vol. 17(3). P. 242–258. URL:<https://doi.org/10.51176/1997-9967-2022-3-242-258> (date of access: 11.11.2024).

3. De Spiegeleer J., Höcht S., Jakubowski D., Reyners S., Schoutens W. (). Esg: A new dimension in portfolio allocation. *Journal of Sustainable Finance & Investment*, 2021. Vol. 13(2), P. 827–867. URL:<https://doi.org/10.1080/20430795.2021.1923336> (date of access: 11.11.2024).

*Смірнов Олександр Германович,
здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня;
Грінченко Раїса Володимирівна,
д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки підприємства та
організації підприємницької діяльності
Одеський національний економічний університет*

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Торгівля є важливою сферою української економіки, забезпечуючи значну частину ВВП країни та зайнятості населення. Останні роки відзначені складними економічними умовами, спричиненими військовою агресією, пандемією COVID-19 та економічною кризою, що створює особливі виклики для розвитку торговельних підприємств в Україні.

Дослідження статистичних даних [1] та напрацювань авторів [2-5] дозволило узагальнити основні проблеми та виклики для розвитку торговельних підприємств в Україні на сучасному етапі:

- Зростання інфляції та девальвація національної валюти негативно впливають на діяльність торговельних підприємств;
- Зниження купівельної спроможності знижують обсяги реалізації торговельних підприємств;
- Негативні наслідки бойових дій та окупації частини території України, переміщення бізнесу, втрата логістичних маршрутів зумовлюють зростання витрат та ризиків у діяльності торговельних підприємств;
- Зростання обсягів онлайн торгівлі, що зумовлено наслідками пандемії COVID-19 та військової агресії на території країни;
- Зростання витрат на транспортування та нерозвиненість складів ускладнюють діяльність торговельних підприємств;
- Складнощі із отриманням дозволів та ліцензій, значний рівень бюрократизації у торговельній сфері.

Розробка стратегічних напрямків розвитку торговельних підприємств на сучасному етапі дозволяє підприємствам адаптуватися до зовнішніх та внутрішніх чинників, що викликають зміни, та створює передумови для можливого підвищення рівня конкурентоспроможності. Стратегічний розвиток дозволяє підприємствам виділятися на ринку серед конкурентів. Завдяки сформованим стратегічним напрямкам розвитку підприємство може знаходити та впроваджувати конкурентні переваги, які забезпечать стабільне зростання та утримання позицій на ринку. Також сформовані стратегічні напрямки розвитку сприяють досягненню стабільного довгострокового зростання та фінансової стійкості. Завдяки стратегічному підходу керівництво може контролювати ризики, знижувати витрати та забезпечувати стабільний грошовий потік.

Особливо важливою виступає можливість ефективніше використовувати наявні ресурси підприємства: матеріальні, фінансові, людські та інші. Завдяки

наявності сформованих стратегічних напрямків розвитку торговельні підприємства мають також можливості розробити шляхи мінімізації ризиків та уникнення загроз, що сприяє підвищенню гнучкості та здатності швидко реагувати на зміни.

Розробка стратегічних напрямків розвитку є необхідною для підприємств, які прагнуть стабільності, ефективності та успішного зростання в сучасних умовах.

Таким чином, узагальнюючи основні проблеми, виклики та можливості формування напрямків стратегічного розвитку торговельних підприємств, можна узагальнено виділити наступні основні напрямки перспективного стратегічного розвитку торговельних підприємств України на сучасному етапі:

- Спрямовування уваги та напрямків розвитку діяльності торговельних підприємств у бік міжнародних, європейських ринків, підвищення рівня інтернаціоналізації діяльності;
- Підвищення кваліфікації працівників, залучення нових спеціалістів у сфері торгівлі, зокрема спеціалістів з цифрового маркетингу, логістики та ІТ-технологій;
- Автоматизація бізнес-процесів, розвиток електронної комерції та наскрізна цифровізація торговельної діяльності;
- Інвестування у розвиток логістичної інфраструктури з метою зменшення витрат;
- Орієнтація на екологічність торговельної діяльності.

З урахуванням цих стратегічних напрямків торговельні підприємства в Україні можуть посилити свою конкурентоспроможність, оптимізувати витрати, поліпшити обслуговування клієнтів та розширити свої можливості на внутрішньому і міжнародному ринках.

Список використаних джерел:

1. Державна служба статистики України: вебсайт. <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 01.11.2024).
2. Грінченко Р., Лукінов С. Теоретичне підґрунтя розвитку підприємницької діяльності у сфері торгівлі України. *Галицький економічний вісник*. 2024. Том 86. № 1. С. 160-170. <https://galicianvisnyk.tntu.edu.ua/?art=1271> (дата звернення: 02.11.2024).
3. Літвінов О.С., Літвінова В.О. Економіка та організація діяльності торговельних підприємств: навчальний посібник. ННБК «АТБ», 2021. 285 с.
4. Ровенська В.В., Буркацький Ю.Ю. Аналіз сучасного стану розвитку торговельної галузі України. *Економічний вісник Донбасу*. 2019. № 2 (56). С. 145-150.
5. Сіренко С. Сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку внутрішньої торгівлі України. *Herald of Khmelnytskyi National University. Economic Sciences*. 2023. 316(2). 230-234. <https://doi.org/10.31891/2307-5740-2023-316-2-37> (дата звернення: 02.11.2024).

*Соколюк Катерина Юрївна,
старший науковий співробітник, докторант, к.е.н, доцент
ДУ «Інститут ринку і економіко-
екологічних досліджень НАН України», м. Одеса*

ВПЛИВ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ НА УКРАЇНСЬКИЙ РИНОК СОКОВОЇ ПРОДУКЦІЇ

Ринок сокової продукції України протягом 2014–2023 років зазнав значних змін, пов'язаних як з внутрішніми, так і з зовнішніми факторами. Цей період охоплює політичні та економічні кризи, війну з Росією, зміни споживчих вподобань, а також технологічні інновації. Розглянемо основні тенденції ринку сокової продукції та вплив соціально-економічних трансформацій на них.

Після подій 2014 року ринок соків скоротився. Якщо у 2012 році обсяги виробництва становили 452 тис. тонн, то у 2015 році - 264 тис. тонн, тобто показник скоротився на 41,6% [1]. Через зниження купівельної спроможності населення, економічну нестабільність і втрату частини територій, які раніше споживали та виробляли сокову продукцію. Це змусило українців шукати дешевші альтернативи сокам, а також зменшити загальне споживання такої продукції, що не входить до переліку товарів першої необхідності. Призвело це до того, що виробники зіткнулися із такими труднощами як; подорожчання сировини (особливо фруктів) та логістичні проблеми, пов'язані з територіальною ізоляцією регіонів. Все це відобразилось на ціні кінцевого продукту [1, 2] (рис. 1).

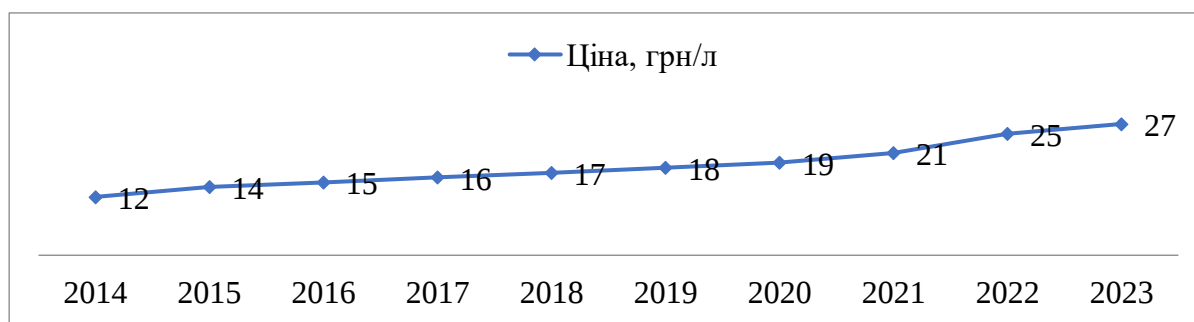


Рис. 1. Динаміка цін на соки, грн/л

За період дослідження спостерігається зміщення споживчих вподобань в бік натуральних та органічних соків, що створює нові можливості для виробників. Останніми роками відбулося збільшення частки натуральних та органічних соків: частка натуральних соків зростає з 30% до 55%, а органічних — з 5% до 30%. Також через скорочення внутрішнього споживання обумовленого соціально-економічними трансформаціями, спостерігається ріст експорту, що досягнув рівня 145 млн л у 2023 році. Тобто, незважаючи на внутрішні економічні труднощі, експорт сокової продукції зростає, особливо після відкриття ринку ЄС.

Попри кризові умови та скорочення внутрішнього попиту, ринок

демонструє ознаки відновлення, особливо завдяки експорту.

Українські виробники та посередники у складних соціально-економічних умовах, що обумовлено та сокової продукції здійснюють ряд заходів як виробничого так і маркетингового характеру[2]: експериментують із смаками та надають на ринок нові продукти, часто із унікальними характеристиками; постійно удосконалюють технології виробництва задля поліпшення споживчих властивостей соків та сокової продукції; працюють над підвищенням рівня поінформованості покупців щодо відмінностей та сильних сторін різних видів продукції, що реалізуються на ринку соків, смузі та фруктового пюре в Україні. Операторами ринку використовується велика кількість інструментів маркетингової комунікації, які можуть підвищити конкурентоспроможність підприємства, представляючи переваги підприємства або його продукту над конкурентами на Інтернет-ринку. Основними формами просування підприємства в Інтернеті є, в першу чергу, сайт підприємства, зовнішня діяльність компанії в мережі та просування бренду в Інтернеті, Rich-media [3].

Значний вплив на функціонування українського ринку соків, смузі та фруктового пюре має поширення тенденцій щодо дотримання здорового харчування. Останніми роками зросла популярність фруктового смузі, що готують й пропонують до споживання у фреш-маркетах, фітнес-центрах та магазинах.

У найближчі роки, попри складні умови, ринок соків в Україні матиме перспективи для подальшого розвитку за рахунок інновацій, розширення експортних ринків та зростаючого попиту на здорові продукти. Однак він також стикається з викликами, такими як економічна нестабільність, коливання цін на сировину, посилення екологічних і регуляторних вимог, що може вплинути на витрати виробництва. Важливим фактором успіху на ринку буде впровадження новітніх технологій і відповідність споживчим трендам.

Список використаних джерел:

1. Бабій О., Бондаренко Є., Івченко Д. Аналіз та перспективи розвитку ринку соків і сокової продукції | Вісник ЛТЕУ. Технічні науки. *Наукові видання – Львівський торговельно-економічний університет*. URL: <http://journals-lute.lviv.ua/index.php/visnyk-tech/article/view/297> (дата звернення: 13.11.2024).
2. Редактор Pro-Consulting.ua. Ринок соків, смузі та фруктового пюре в Україні: поточна ситуація. URL: <https://pro-consulting.ua/ua/pressroom/rynok-sokov-smuzi-i-fruktoivogo-pyure-v-ukraine-tekushaya-situaciya> (дата звернення: 13.11.2024).
3. Tanasiichuk, A. ., Kovalchuk, S. ., Sokoliuk, K. ., Sokoliuk, S. ., Liubokhynets, L. ., & Sirenko, S. . (2022). Innovative Methods of Assessing the Efficiency of Internet Communications of Enterprises. *European Journal of Sustainable Development*, 11(2), 15. <https://doi.org/10.14207/ejsd.2022.v11n2p15>

*Сологуб Денис Едуардович,
здобувач вищої освіти третього (освітньо-наукового) рівня;
Скиба Ганна Іванівна,
к.е.н., доцент, завідувач кафедри обліку і оподаткування
Навчально-науковий Інститут управління, економіки та бізнесу,
«ВНЗ «Міжрегіональна Академія управління персоналом», м. Київ*

ВПЛИВ ГЛОБАЛЬНИХ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА ФІНАНСОВІ ТЕХНОЛОГІЇ: ПЕРСПЕКТИВИ ТА ВИКЛИКИ

Глобальний розвиток інформаційних технологій (ІТ) відкрив нові можливості для трансформації фінансових послуг, від автоматизації банківських операцій до впровадження цифрових валют та розумних контрактів на основі блокчейну. Використання ІТ у фінансовій сфері створило ефективні інструменти для аналізу великих обсягів даних, автоматизації фінансових процесів і покращення якості обслуговування клієнтів. Однак ця цифрова революція має свої виклики, зокрема зростання кіберзагроз, ризик втрати конфіденційності даних і значні витрати на впровадження нових технологій. Дослідження актуальне в умовах переходу до цифрової економіки, де фінансові технології (FinTech) стають основою економічного розвитку, а їх інтеграція з ІТ потребує глибокого аналізу перспектив і викликів.

Глобальні тенденції розвитку інформаційних технологій, такі як штучний інтелект (ШІ), блокчейн, аналітика великих даних, Інтернет речей (ІоТ), створюють серйозні передумови для змін у фінансовій сфері. Основні напрями впливу ІТ на FinTech можна окреслити наступним чином [1, 2]:

1. Автоматизація фінансових послуг: Впровадження ШІ та машинного навчання дозволяє автоматизувати рутинні фінансові операції, забезпечуючи вищу точність і швидкість обробки даних. Наприклад, автоматизовані платформи для кредитного скорингу значно полегшують процес оцінки позичальників та знижують ризики неповернення позик.

2. Безпека і конфіденційність: Використання блокчейн-технологій підвищує безпеку фінансових транзакцій, дозволяючи створювати децентралізовані та незмінні реєстри для запису угод. Однак це також вимагає значних витрат на обробку та зберігання даних, і залишається викликом для багатьох країн через обмежене законодавче регулювання.

3. Персоналізація і покращення клієнтського досвіду: Використання аналітики великих даних дозволяє фінансовим установам аналізувати поведінку клієнтів, прогнозувати їх потреби та створювати персоналізовані продукти [3]. Завдяки цьому фінансові компанії можуть пропонувати клієнтам послуги на основі їхніх індивідуальних переваг та фінансової поведінки.

4. Мобільні фінансові рішення: Розвиток мобільних додатків і платіжних платформ дозволив спростити доступ до фінансових послуг, особливо в країнах, де банківські послуги обмежені. Мобільні фінанси, в тому числі мобільний банкінг і грошові перекази, стали основними елементами

цифрової трансформації банківського сектору.

5. Кібербезпека: Збільшення обсягів онлайн-транзакцій породжує нові кіберзагрози, зокрема атаки на системи цифрових платежів. Захист від кіберзлочинів вимагає розвитку технологій безпеки, таких як багатофакторна аутентифікація та шифрування даних, однак це пов'язане з додатковими витратами для фінансових компаній.

Зростання ролі інформаційних технологій у фінансовому секторі має значні перспективи, однак також потребує уваги до можливих ризиків і обмежень. Глобальні тенденції ІТ відкривають можливості для більш ефективного управління фінансами, розвитку інноваційних продуктів і підвищення доступності послуг. Для забезпечення успішного впровадження FinTech-рішень у сучасних умовах пропонуємо наступне:

1. Законодавче регулювання: Важливо розробити сучасне законодавство, яке б регулювало використання нових технологій у фінансовому секторі, особливо щодо конфіденційності даних і кібербезпеки.

2. Інвестиції у кібербезпеку: Фінансовим установам необхідно зосередитися на створенні багаторівневих систем захисту для протидії зростаючим загрозам кіберзлочинності, зокрема у сфері мобільних і онлайн-платежів.

3. Освітні програми: Впровадження нових технологій вимагає високої кваліфікації працівників. Розробка освітніх програм і навчання кадрів стане важливою складовою для успішного використання ІТ у фінансовій сфері.

4. Підтримка інноваційних стартапів: Створення умов для розвитку FinTech-стартапів, зокрема за рахунок державних грантів і програм підтримки, може стати ефективним способом стимулювання інновацій у фінансовій сфері.

Таким чином, впровадження ІТ у фінансові технології відкриває широкі можливості для економічного розвитку та поліпшення якості фінансових послуг. Однак для подолання викликів потрібні скоординовані дії держави, бізнесу та наукових установ.

Список використаних джерел:

1. Батрак О. В. Стратегії розвитку фінансового сектора та фінансової індустрії в Україні на інноваційних засадах. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. Серія : Економічні науки. 2021. № 9 (53). С. 106–113.

2. Демчишак Н., Дубик Г., Гриб В. Розвиток експорту цифрових технологій в умовах формування єдиного цифрового простору Європейського Союзу. *Економіка та держава*. 2020. № 6. С. 73–79.

3. Коваленко В. В. Розвиток фінансових інновацій у небанківських фінансових установах. *Приазовський економічний вісник*. 2020. Вип. 1. С. 244–250.

Стецюк Артем Сергійович
здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня;
Павлиш Євген Олександрович
здобувач вищої освіти третього (освітньо-наукового) рівня;
Безкровний Олександр Валентинович,
к.е.н., доцент, професор кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Полтавський державний аграрний університет

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА СУЧАСНІ ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ

Сучасне бізнес-середовище українських суб'єктів господарювання характеризується низкою проблем у формуванні оптимального обсягу ліквідних активів. Ці проблеми в основному пов'язані з негативним впливом економічних, соціальних та правових явищ, а саме: інфляцією, кризою неплатежів, недосконалим законодавством та значним податковим навантаженням, якого зазнають підприємства в процесі своєї фінансово-господарської діяльності. У цьому контексті підприємствам необхідно шукати шляхи покращення та зміцнення свого фінансового стану, зокрема оборотного капіталу.

Термін «оборотний капітал» є відносно новим в українській економічній літературі. У законодавстві та господарській практиці частіше використовується термін «оборотні активи». Однак в умовах інтеграції українських підприємств у міжнародний економічний простір виникає потреба в уніфікованому трактуванні та методології дослідження такої широкої категорії, як оборотний капітал, як на національному, так і на міжнародному рівнях.

Загалом, існують різні підходи до визначення сутності ліквідних активів. Деякі економісти трактують їх просто як «предмети праці», «матеріальні активи» або «гроші в обігу».

Найчастіше використовуються два визначення ліквідних активів. По-перше, оборотні активи - це сукупність коштів підприємства, які формують оборотні фонди або фонди обігу і авансуються для забезпечення їх безперервного кругообігу. По-друге, оборотні активи – це активи, які можуть бути перетворені на грошові кошти протягом одного виробничого циклу або одного календарного року. Деякі автори дають таке ж визначення терміну «оборотний капітал» [23].

На думку М. Дем'яненка, склад оборотних активів – це сукупність окремих елементів оборотних виробничих фондів і фондів обігу. Склад оборотних активів у різних галузях економіки має певні особливості. Так, у виробничому секторі основними елементами оборотних активів є сировина, основні матеріали, незавершене виробництво та готова продукція [43].

Ми повністю погоджуємося з Р. Слав'юком, що у виробничому секторі оборотний капітал (оборотні активи) авансується в оборотні виробничі фонди

та фонди обігу [3].

Виробничі фонди включають сировину, основні та допоміжні матеріали, напівфабрикати, паливо, тару, запасні частини для ремонту, малоцінні та швидкозношувані предмети, витратні матеріали, незавершене виробництво, напівфабрикати власного виробництва та витрати майбутніх періодів.

Оборотні активи включають залишки готової продукції на складі підприємства, товари відвантажені, але не оплачені покупцями, залишок коштів на поточному рахунку підприємства в банку, готівку в касі, кошти в розрахунках, дебіторську заборгованість та короткострокові цінні папери.

Таким чином, оборотні активи – це активи, що використовуються в поточному виробництві для продовження виробничого процесу, реалізації продукції та забезпечення прибутку, і є поточними активами.

Співвідношення виробничих оборотних активів до оборотних активів у сфері обігу є різним у різних галузях промисловості. Це пов'язано зі специфікою виробництва, збуту та платіжних систем. Співвідношення оборотних активів у виробництві та збуті потребує оптимізації для забезпечення безперервності процесу виробництва та збуту. У секторі дистрибуції, навпаки, увага зосереджується на скороченні оборотних активів за рахунок удосконалення систем постачання та раціональних форм оплати.

Співвідношення цих груп до загальної суми оборотних активів являє собою структуру оборотних активів. Ця структура прогресує в міру того, як збільшується частка оборотних активів, задіяних у виробництві. Існування цих активів в сфері обігу є лише необхідною умовою для продовження процесу відтворення [1].

Структура оборотних активів - це співвідношення вартості оборотних виробничих фондів і окремих елементів фондів обігу до загальної вартості оборотних активів. Структура оборотних активів має значні відмінності в різних галузях промисловості. Структура оборотних активів визначається складом і структурою виробничих витрат, умовами постачання матеріальних цінностей, умовами реалізації продукції (виконаних робіт, наданих послуг) та розрахунків.

На думку Г. Крамаренко, до нормованих активів належать ті, що мають встановлені нормативи запасів (виробничі запаси, незавершене виробництво, витрати майбутніх періодів та готова продукція). Інші оборотні активи класифікуються як ненормовані [2].

Слід зазначити, що в цілому процес визначення економічного обґрунтування розміру оборотних активів, необхідних для нормального функціонування підприємства, називається нормуванням оборотних активів. Отже, нормування оборотних активів передбачає розробку та встановлення нормативів оборотності за елементами оборотних активів та нормативів оборотних активів.

Список використаних джерел:

1. Безкровний Олександр, Котько Сергій, Шапошник Микола, Біжко Дарія. Сучасна практика формування оборотних активів в умовах

сільськогосподарського виробництва. *Proceedings of the 7th International scientific and practical conference [„Innovative areas of solving problems of science and practice»]*, Oslo, Norway. International Science Group. 2022.. С. 102–105.

2. Крамаренко Г. О., Чорна О.Є. Фінансовий менеджмент : підручник. Київ : Центр навчальної літератури, 2019. 520 с.

3. Слав'юк Р. А. Фінанси підприємств. Київ : ЦУЛ, 2004. 460 с.

4. Фінанси сільськогосподарських підприємств / За ред. М.Я. Дем'яненка Київ : ІАЕ, 2000. 604 с.

*Сук Петро Леонідович,
д. е. н., професор, професор кафедри обліку і оподаткування,
Відокремлений підрозділ Національного
університету біоресурсів і природокористування
України «Ніжинський агротехнічний інститут»*

ОБЕРНЕНИЙ МЕТОД АМОРТИЗАЦІЇ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ НА ОСНОВІ ЧИСТОГО ПРИБУТКУ ВІД НЕОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Щоб здійснювати діяльність в сучасних економічних умовах підприємства повинні застосовувати необоротні активи.

Необоротні активи – це немонетарні активи, які можуть бути використані більше ніж один раз у процесі діяльності і мають очікуваний строк корисної експлуатації понад дванадцять місяців з дати балансу (або операційний цикл, якщо він довший за рік).

Вартість необоротних активів за допомогою амортизації розподіляється протягом строку їх корисної експлуатації. У світовій практиці є різні методи амортизації необоротних активів. Підприємства у визначених законодавством випадках можуть використовувати різноманітні методи амортизації необоротних активів. Наприклад, одним із таких методів може бути обернений метод на основі чистого прибутку від неопераційної діяльності.

Неопераційна діяльність складається із фінансової, інвестиційної та іншої діяльності підприємства, яка не є операційною діяльністю [1].

Обліковують доходи від неопераційної діяльності на рахунках 72 «Дохід від участі в капіталі», 73 «Інші фінансові доходи», 74 «Інші доходи», а також на субрахунку 712 «Дохід від реалізації інших оборотних активів».

Для обліку витрат від неопераційної діяльності відкривають рахунки 95 «Фінансові витрати», 96 «Втрати від участі в капіталі», 97 «Інші витрати» і субрахунок 943 «Собівартість реалізованих виробничих запасів» [2; 3].

Щоб визначити чистий прибуток від неопераційної діяльності необхідно від прибутку від неопераційної діяльності відняти податок на прибуток від неопераційної діяльності, який становить 18 %.

Щоб розрахувати амортизацію необоротних активів за оберненим методом на основі чистого прибутку від неопераційної діяльності спочатку потрібно обрахувати метод амортизації необоротних активів на основі чистого прибутку від неопераційної діяльності, і суми записати у зворотній черговості: перший рік – в останній, другий – у передостанній і т. д.

Розрахунок річної суми амортизації за методом на основі чистого прибутку від неопераційної діяльності виконується множенням вартості, що амортизується (різниці між первісною і ліквідаційною вартістю), на коефіцієнт амортизації, який обчислюється діленням чистого прибутку від неопераційної діяльності за відповідні періоди на плановий обсяг чистого прибутку від неопераційної діяльності за увесь період.

Прибуток (збиток) від неопераційної діяльності прораховується за

формулою:

$$\text{П(З)НД} = \text{ДФД} + \text{ДІД} + \text{ІДНД} - \text{ВФД} - \text{ВІД} - \text{ІВНД},$$

де: П(З)НД – прибуток (збиток) від неопераційної діяльності; ДФД – дохід від фінансової діяльності; ДІД – дохід від інвестиційної діяльності; ІДНД – інші доходи від неопераційної діяльності; ВФД – витрати від фінансової діяльності; ВІД – витрати від інвестиційної діяльності; ІВНД – інші витрати від неопераційної діяльності.

Вирахунок податку на прибуток від неопераційної діяльності робиться за формулою:

$$\text{ППНД} = \text{ПНД} \times 18\%,$$

де: ППНД – податок на прибуток від неопераційної діяльності; ПНД – прибуток від неопераційної діяльності; 18% – ставка податку на прибуток.

Чистий прибуток від неопераційної діяльності прораховується за формулою:

$$\text{ЧПНД} = \text{ПНД} - \text{ППНД},$$

де: ЧПНД – чистий прибуток від неопераційної діяльності.

Вираховується метод амортизації необоротних активів на основі чистого прибутку від неопераційної діяльності за формулами:

$$\text{СА} = (\text{ПВ} - \text{ЛВ}) \times \text{КА},$$

де: СА – сума амортизації; ПВ – первісна вартість об'єкта; ЛВ – ліквідаційна вартість об'єкта; КА – коефіцієнт амортизації.

$$\text{КА} = \text{ОЧПНД} : \text{ПОЧПНД},$$

де: ОЧПНД – плановий або фактичний обсяг чистого прибутку від неопераційної діяльності за окремі періоди; ПОЧПНД – плановий обсяг чистого прибутку від неопераційної діяльності за увесь період.

Висновки. Амортизацію необоротних активів можна нараховувати за оберненим методом на основі чистого прибутку від неопераційної діяльності.

До неопераційної діяльності включається фінансова, інвестиційна та інша діяльність підприємства, яка не є операційною діяльністю [1].

Обчислюється чистий прибуток від неопераційної діяльності як алгебраїчна сума прибутку від неопераційної діяльності та податку на прибуток від неопераційної діяльності.

Відповідно до видів чистого прибутку від неопераційної діяльності можна використовувати різні обернені методи амортизації необоротних активів, у тому числі на основі: 1) чистого прибутку від реалізації необоротних активів; 2) чистого прибутку від інвестицій в асоційовані підприємства; 3) чистого прибутку від спільної діяльності; 4) чистого прибутку від інвестицій в дочірні підприємства; 5) чистого прибутку від дивідендів одержаних; 6) чистого прибутку від відсотків одержаних; 7) інших видів чистого прибутку від фінансових операцій; 8) чистого прибутку від реалізації фінансових інвестицій; 9) чистого прибутку від відновлення корисності активів; 10) чистого прибутку від неопераційної курсової різниці; 11) чистого прибутку від безоплатно одержаних активів; 12) інших видів чистого прибутку від неопераційної діяльності тощо.

Прорахунок оберненого методу амортизації необоротних активів на

основі чистого прибутку від неопераційної діяльності можна виконувати двома способами: 1) із первісної (початкової) вартості необоротних активів; 2) із залишкової (балансової, поточної) вартості необоротних активів.

Список використаних джерел:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Наказ Міністерства фінансів України від 07 лютого 2013 р. № 73. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text>.

2. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : Наказ Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 р. № 291 (у редакції наказу Міністерства фінансів України 09 грудня 2011 р. № 1591). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1557-11#Text>.

3. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : Наказ Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 р. № 291. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99#Text>.

*Таган Дмитро Олександрович,
здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня;
Сурмач Максим Миколайович,
здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня;
Зоря Світлана Петрівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Полтавський державний аграрний університет*

ОБОРОТНІ АКТИВИ ПІДПРИЄМСТВА: ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ, СКЛАД ТА РОЗМІЩЕННЯ

Для належного функціонування бізнесу необхідно скоротити час, необхідний для перетворення коштів, що зберігаються в запасах, таких як сировина, готова продукція та дебіторська заборгованість, на наявні грошові кошти. Зусилля, спрямовані на скорочення оборотності оборотного капіталу (коли компанії стурбовані дотриманням термінів погашення кредиторської заборгованості), можуть звести фінансові та операційні потреби до нуля або навіть до від'ємного значення, якщо компанії мають більше коштів, ніж їм потрібно для поточної операційної діяльності.

Проведене нами дослідження теоретичних аспектів оборотних активів свідчить, що вони є досить дискусійними. В першу чергу, це пов'язано зі матеріалізованим характером оборотних активів, їх складною та багатогранною природою. Також, слід відзначити, що в сучасній економічній науці відсутнім є не лише методологічний підхід до дефініції оборотних активів, а й форм їх руху, меж існування та взаємозв'язку з іншими економічними категоріями. Мова йде про оборотні засоби, оборотний капітал, оборотні фонди, фонди обігу тощо).

Незважаючи на численні теоретичні напрацювання, проблема аналізу теоретичних засад оборотних активів залишається фрагментарною і потребує додаткового наукового обґрунтування.

В НП(С)БО 1 зазначено, що «Оборотні активи – гроші та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом 12 місяців з дати балансу» [1].

Серед науковців найчастіше зустрічається трактування оборотних активів як сукупності оборотних фондів та фондів обігу, грошових коштів та їх еквівалентів, а також інших активів, використання яких здійснюється в одному операційному циклі [1-3; 5].

Склад оборотних активів – це сукупність окремих елементів оборотних виробничих фондів і фондів обігу. Співвідношення оборотних активів, які знаходяться у сфері виробництва та у сфері обігу, різняться за галузями народного господарства. З метою забезпечення безперервності процесу виробництва і реалізації продукції потрібно забезпечити оптимальне співвідношення оборотних коштів у сфері виробництва і обігу.

Класифікація оборотних активів має велике значення, оскільки дозволяє підприємствам визначити оптимальний склад і структуру оборотних коштів, їх потребу та джерела формування. Цим значною мірою визначається фінансовий стан підприємства. З практичної точки зору, найбільш важливим є виділення наступних кваліфікаційних ознак: за джерелами формування; за методами планування; залежно від участі їх у кругообігу коштів; за принципами організації та регулювання.

Узагальнюючи наведене вище, слід зазначити, що оборотні активи являють собою сукупність оборотних виробничих фондів, у грошовому вираженні. Оборотні активи включають в себе виробничі запаси (матеріальні ресурси), які вже є на підприємстві, але в даний час ще не використовуються. Окрім зазначеного, оборотні кошти в сфері обміну можуть включати товари, що куплені для перепродажу, готову продукцію чи інші товарно-матеріальні цінності, кошти. Таким чином, оборотні активи – це активи, які обслуговуючи господарський процес забезпечують його безперервність та ефективність.

Список використаних джерел:

1. Гаватюк Л. С., Пілат А. К. Удосконалення механізму управління оборотними активами як умова ефективного функціонування підприємств. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2022. № 1. С. 189-194. URL: <http://journals.khnu.km.ua/vestnik/wp-content/uploads/2022/03/2022-en-1-32.pdf>.

2. Гончар О. І. Оборотні активи підприємства: сучасний підхід до управління. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2020. № 3. С. 262-265. URL: <http://journals.khnu.km.ua/vestnik/wp-content/uploads/2021/06/48.pdf>.

3. Коваленко Л. О. Фінансовий менеджмент : [навч. посіб.] / Л. О. Коваленко, Л. М. Ремньова. ; 3-тє вид., перероб. і доп. К. : Знання, 2018. 483 с.

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

5. Шелудько В. М. Фінансовий менеджмент : підруч. Київ : Знання, 2006. 439 с.

*Таранець Єва Олександрівна,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня;
Полторак Анастасія Сергіївна,
д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту та маркетингу
Миколаївський національний аграрний університет*

ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ЛАНЦЮГАМИ ПОСТАЧАННЯ

Через швидкі зміни в глобальній економіці, конкуренцію, що зростає, та підвищені очікування споживачів в умовах цифрової трансформації та впровадження передових технологій, таких як штучний інтелект та блокчейн, організації мають можливість оптимізувати свої ланцюги постачання, підвищити їх ефективність та знизити витрати. Дослідження інноваційних підходів дозволяє виявити нові стратегії та інструменти, які сприятимуть підвищенню гнучкості та адаптивності бізнесу, що є критично важливим в умовах нестабільності та непередбачуваних ризиків, таких як війна та економічні кризи. Це підтверджує значущість досліджуваного питання у контексті сучасних наукових викликів.

Метою роботи є обґрунтування теоретичних засад та практичних аспектів щодо інноваційних підходів до управління ланцюгами постачання.

Ми погоджуємося з думкою Н. Ремзіна, що навколишнє середовище постійно змінюється та потребує гнучкого й швидкого реагування та узгодження процесів у ланцюгах постачання, адже починаючи з 2020 року міжнародні ланцюги постачання перебувають у кризовому стані [1]. Інноваційні підходи до управління ланцюгами постачання відіграють ключову роль у сучасному бізнесі, дозволяючи компаніям підвищувати ефективність, знижувати витрати та забезпечувати високу якість обслуговування клієнтів. Однією з основних інновацій є цифрова трансформація, що включає використання Інтернету речей, штучного інтелекту та машинного навчання. Ці технології дозволяють покращити видимість та відстеження товарів, а також оптимізувати процеси прогнозування попиту та управління запасами.

Блокчейн-технології також відіграють важливу роль у сучасних ланцюгах постачання. Завдяки децентралізованим реєстрам, блокчейн забезпечує прозорість та безпеку транзакцій, що особливо важливо для відстеження походження товарів та запобігання підробкам. Впровадження цієї технології дозволяє створювати надійні та стійкі ланцюги постачання, де кожен етап можна перевірити та підтвердити.

Автоматизація та роботизація процесів також сприяють покращенню ефективності ланцюгів постачання. Використання роботів та автоматизованих систем на складах знижує час виконання замовлень та підвищує точність операцій, що у свою чергу веде до зниження витрат і підвищення задоволеності клієнтів. На думку С. Коляденко, сучасна діджиталізована концепція управління ланцюгами постачання кардинально впливатиме на графіки закупівель, плани виробництва підприємств, поставку продукції протягом

всього ланцюга постачання до кінцевої його стадії [3].

Аналітика великих даних стає незамінним інструментом для управління ланцюгами постачання. Збір та аналіз великих обсягів даних дозволяє компаніям краще розуміти тенденції ринку, поведінку споживачів та оптимізувати логістичні процеси. Це допомагає швидко реагувати на зміни попиту та приймати обґрунтовані рішення на основі реальних даних.

Сущенко Р. та Ільченко Н. зазначають, що нині підприємства як в Україні, так і в країнах ЄС дедалі частіше використовують підхід подвійного пошуку (dual sourcing), коли один і той самий товар доставляється за допомогою двох постачальників. Це ще один крок на шляху до стійкості та гнучкості всієї системи постачання [2].

Сталий розвиток та екологічні ініціативи стають все більш важливими аспектами управління ланцюгами постачання. Впровадження сталих практик, таких як використання відновлюваних ресурсів та оптимізація транспортних маршрутів, дозволяє зменшити екологічний вплив бізнесу та сприяти сталому розвитку. Дослідження проведені Луценко І. С. та Михайленко А. В., свідчать, що логістика як сектор, що обслуговує виробництво, і як одне з найбільших джерел забруднення повинна бути адаптована до умов сталого розвитку.

Кібербезпека також є критично важливим аспектом управління ланцюгами постачання. З розвитком цифрових технологій зростає ризик кібератак та витоку даних, тому компаніям необхідно розробляти та впроваджувати стратегії кібербезпеки, а також підвищувати обізнаність та навчати персонал з питань безпеки. Як було зазначено у роботі А.Полянської, В. Мартинець, О. Кабан, управління ризиками ланцюга поставок має бути включено в регулярні процеси прийняття рішень і планування. Впровадження можливостей управління ризиками як звичайного компонента бізнес-рішень в операційній діяльності є першим кроком до створення справжньої культури ризику та стійкої компанії [4; 6].

Колаборативні платформи та партнерства сприяють покращенню співпраці між постачальниками та клієнтами. Використання хмарних платформ дозволяє спільно вирішувати логістичні виклики, оптимізувати процеси та підвищувати ефективність всього ланцюга постачання.

Зрештою, гнучкість та адаптивність ланцюгів постачання є ключовими для успішного управління в умовах нестабільного ринку. Компанії повинні розробляти стратегії, що дозволяють швидко адаптуватися до змін, включаючи створення систем резервних постачальників для зниження ризиків.

Отже, обґрунтовано теоретичні засади та практичні аспекти щодо інноваційних підходів до управління ланцюгами постачання. Досліджено, що критично важливими для успіху у сучасному бізнес-середовищі є аспекти кібербезпеки та сталого розвитку. Наголошено, що інноваційні підходи до управління ланцюгами постачання допомагають компаніям забезпечувати високу ефективність, адаптивність та стійкість. Сформовані висновки сприятимуть розвитку управління ланцюгами постачання та підвищенню їх адаптивності, що дозволить компаніям швидко реагувати на зміни ринкової кон'юнктури.

Список використаних джерел:

1. Ремзіна Н. А. Особливості управління ланцюгами постачання в умовах кризових явищ. *Розвиток методів управління та господарювання на транспорті*. 2023. № 1. С. 110-124. DOI: 10.31375/2226-1915-2023-1-110-124 (дата звернення: 20.09.2024).
2. Сущенко Р., Ільченко Н. Адаптація ланцюгів постачання до викликів воєнного стану. *Товари і ринки*. 2023. № 1. С. 4-16. DOI: 10.31617/2.2023(45)01 (дата звернення: 20.09.2024).
3. Коляденко С. В. Процеси становлення та проблеми управління ланцюгами постачання в сучасних умовах діджиталізації. *Економіка, фінанси, менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2022. № 3. С. 7-26. DOI: 10.37128/2411-4413-2022-3-1 (дата звернення: 20.09.2024).
4. Полянська А. С., Мартинець В. Б., Кабан О. В. Оптимізація ланцюга постачання на підприємстві в умовах кризових явищ. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону*. 2022. № 18(2). С. 112-127. DOI: 10.15330/apred.2.18.112-127 (дата звернення: 20.09.2024).
5. Луценко І. С., Михайленко А. В. Сучасні методи оптимізації управління ланцюгами постачання на засадах сталого розвитку. *Бізнес-навігатор*. 2022. № 3. С. 86-91. DOI: <https://doi.org/10.32847/business-navigator.70-16> (дата звернення: 20.09.2024).
6. Poltorak A. S., Tyshchenko S.I., Khrystenko O. A., Ribachuk V.P., Kuzoma V.V. and Stamat V.M. Theoretical and praxeological approaches to monitoring the state of financial security of Ukraine. *Economic and cyber security : collective monograph*. 2023. Kharkiv: PC TECHNOLOGY CENTER, 2023. Pp. 123-159. DOI: <https://doi.org/10.15587/978-617-7319-98-5.ch5>. <http://monograph.com.ua/pctc/catalog/book/978-617-7319-98-5.ch5>.

*Терещук Максим Максимович,
аспірант кафедри права
Приватний вищий навчальний заклад
«Європейський університет»*

НОВЕЛИ ЗАКОНОДАВСТВА ПРО ОBOB'ЯЗКОВЕ СТРАХУВАННЯ ЦИВІЛЬНО-ПРАВОВОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

Законодавство України, що регулює відносини у сфері обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності, найближчим часом зазнає істотних змін у зв'язку із введенням в дію з 1 січня 2025 року Закону України «Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів» № 3720-ІХ, прийнятого Верховною Радою України 21 травня 2024 року (далі - Закон).

Однією з ключових новел, що будуть введені вищевказаним Законом, стане передбачена статтею 19 можливість прямого врегулювання страхового випадку особою, яка має право на відшкодування цивільно-правової шкоди внаслідок дорожньо-транспортної пригоди. Завдяки цьому страховик потерпілого виконуватиме функцію страховика завдавача шкоди в частині розгляду претензії про страхову виплату, прийняття відповідного рішення та здійснення страхової виплати на користь потерпілої особи. Передбачається, що в окремих передбачених Законом випадках відповідні права та обов'язки також виконуватиме Моторне (транспортне) страхове бюро України [1]. Важливо відзначити, що звернувшись за виплатою до страхової компанії винуватця дорожньо-транспортної пригоди, потерпілий втратить своє право на пряме врегулювання відповідної події за новою процедурою.

Оновлені законодавчі положення також передбачають багатоскладову конструкцію переходу відповідальності за шкоду, завдану внаслідок деліктного зобов'язання (яким є дорожньо-транспортна пригода). Зокрема, зробивши виплату за прямим врегулюванням страхова компанія потерпілого отримує право зворотної вимоги до страховика винуватця пригоди [1]. Отже, право зворотної вимоги (регресу) породжує нове зобов'язання, в якому страхова компанія, здійснивши пряме врегулювання, набуває статусу кредитора [2, С. 40]. Боржником при цьому виступає страховик відповідальної особи, на якого Законом покладається обов'язок відшкодувати збитки страховій компанії потерпілого протягом 5 робочих днів з дня отримання вимоги. При цьому регрес у страхових правовідносинах застосовується тільки за виключних обставин, адже в більшості випадків вимога страховика до відповідальної особи є суброгаційною [2, С. 43]. Законодавчі зміни, пов'язані з прийняттям Закону, розширюють коло таких виключень та створюють нову підставу для виникнення регресних зобов'язань у відповідних правовідносинах.

Підсумовуючи, визначені Законом зміни щодо відшкодування цивільно-правової шкоди, завданої внаслідок дорожньо-транспортної пригоди, створюють нові можливості для захисту своїх прав постраждалими особами. Разом з тим, механізм прямого врегулювання забезпечує права страхових

компаній, які здійснять відповідну виплату, на зворотну вимогу до страховика винуватця пригоди. Вказана особлива підстава виникнення права регресу доповнює існуюче регулювання щодо випадків, коли право зворотної вимоги може виникати у відносинах щодо обов'язкового страхування.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів» від 21 травня 2024 року № 3720-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3720-20> (дата звернення: 30.10.2024).

2. Романюк Я. М., Майстренко Л. О. Регрес та суброгація у правовідносинах страхування. *Вісник Верховного Суду України*. 2014. № 6. С. 35–43. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/vvsu_2014_6_9.pdf (дата звернення: 30.10.2024).

*Тимошенко Вікторія Миколаївна
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня;
Безкровний Олександр Валентинович,
к.е.н., доцент, професор кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Полтавський державний аграрний університет*

ОСОБЛИВОСТІ СТЯГНЕННЯ МИТА МИТНИМИ ОРГАНАМИ УКРАЇНИ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

Сьогодні Україна стикається з низкою економічних викликів, пов'язаних із внутрішніми та зовнішніми факторами, включаючи російську агресію та світову економічну кризу. Митна політика відіграє важливу роль у забезпеченні фінансової стабільності країни, координації міжнародної торгівлі, захисті економіки та національних інтересів. Особливості справляння митних платежів в Україні потребують детального аналізу, оскільки вони впливають на формування бюджету, стимулювання внутрішнього виробництва та дотримання міжнародних зобов'язань. Удосконалення митного регулювання та спрощення митних операцій прискорить євроінтеграцію та створить сприятливі умови для розвитку бізнесу.

Відповідно до Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, ратифікованої у 2014 році, було внесено зміни до низки положень Митного кодексу України, зокрема щодо заборони запровадження нових експортних мит, збереження існуючих експортних мит та збереження або відновлення експортних субсидій на сільськогосподарську продукцію [1].

Ці зміни до Митного кодексу спрямовані на модернізацію митної системи та усунення перешкод для міжнародної торгівлі. Скасування експортних субсидій, заборона запровадження нових експортних тарифів та обмеження спеціальних зборів є важливими кроками на шляху до відповідності європейським стандартам. Це підвищить прозорість митних процедур, зменшить ризик подвійного оподаткування та дозволить компаніям планувати свою діяльність у передбачуваному середовищі.

Крім того, відповідно до Наказу Міністерства фінансів України № 213 від 25 квітня 2023 року «Про деякі питання забезпечення надійності сплати митних платежів» внесено зміни до порядку забезпечення надійності сплати митних платежів. Відтепер до сплати митних платежів застосовуватимуться різні системи гарантій - індивідуальні гарантії, загальні гарантії та звільнення від гарантій. Ці механізми застосовуються при митному оформленні товарів, крім випадків сплати митних платежів відповідно до Єдиної митної конвенції [2].

Загальний підхід передбачає, що розмір забезпечення сплати митних платежів не може бути меншим, ніж сума, що підлягає сплаті при випуску товарів для вільного обігу. Для товарів, щодо яких наявна точна інформація (характер, кількість, митна вартість, країна походження тощо), розмір забезпечення сплати митних платежів визначається виходячи з повної ставки сплати митних платежів.

Зміни до Митного кодексу України, внесені Наказом № 213, запровадили нові механізми гарантування сплати митних платежів, такі як індивідуальні та генеральні гарантії, а також можливість звільнення від гарантій. Це дозволяє операторам забезпечувати сплату митних платежів з більш гнучким підходом, залежно від характеру конкретної господарської діяльності та товарів. Такий підхід прискорює процедури митного оформлення, позитивно впливає на швидкість обігу капіталу та зменшує адміністративні витрати бізнесу [3].

Загалом важливо зазначити, що новий порядок нарахування митних платежів передбачає детальний розгляд митної вартості, кількісних показників товарів та можливих варіантів класифікації, що забезпечує більш точний та раціональний підхід до оподаткування імпорту та експорту. Це зменшує ризики для державного бюджету та створює передумови для більш ефективного управління тарифними потоками. Водночас, як важливий фіскальний механізм, мито має значний вплив на стабільність державного бюджету, міжнародну торгівлю та захист національних інтересів. Тому впорядкування та спрощення митних процедур набуває особливого значення в процесі європейської інтеграції, сприяючи створенню сприятливого бізнес-середовища та підвищенню інвестиційної привабливості України.

Список використаних джерел:

1. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_011#Text.
2. Наказ Міністерства юстиції України № 213 від 25.04.2023 «Про деякі питання забезпечення сплати митних платежів». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0984-23#n223>.
3. Митний кодекс України від 13.03.2012 р. № 4495-VI зі змінами і доповненнями. URL : <https://ips.ligazakon.net/document/T124495>.

*Ткаченко Ірина Петрівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів та обліку
Дніпровський державний технічний університет*

БАГАТОВАРІАНТНІСТЬ ПІДХОДІВ ДО ЗБАЛАНСУВАННЯ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

В основі збалансування джерел фінансування діяльності підприємств виступає необхідність врахування бінарності зв'язків факторів визначення забезпечення достатнього рівня платоспроможності та ліквідності, які в свою чергу впливають на рівень їх фінансової рівноваги. Визначення достатнього рівня цих показників формуються на основі досягнення певних співвідношень окремих статей та розділів балансу підприємства, що описано відомими та дещо забутими правилами вертикальної структури балансу, золотого правила фінансування та золотого правила балансу.

Зазвичай різні методи оцінки та аналізу застосовують для підтвердження висновків, однак результати досліджень свідчать і про можливість отримання різних результатів, а отже і некоректних висновків. Так, за даними фінансової звітності за 2023 рік проведено оцінку виконання правил фінансування підприємства машинобудівної галузі, яке відчувало нестачу оборотних коштів.

Проведені дослідження підтвердили виконання умов золотого правила фінансування та золотого правила балансу, а це мало би забезпечити підприємству стабільну ліквідність та платоспроможність. Однак, лише виконання вимог виконання розрахунково-платіжної дисципліни, вивільнення іммобілізованого капіталу та можливість пролонгації термінів зобов'язань, дозволяють повною мірою виконувати ці умови. Проблеми збалансування джерел фінансування також вирішуються лише за умови виконання розрахунково-платіжної дисципліни, порушення якої свідчитиме про потенційну неплатоспроможність підприємства в довгостроковому періоді. Правило вертикальної структури капіталу, яке вимагає щоб загальна сума власних джерел фінансування була більшою від суми зобов'язань, також виконується (табл. 1).

Таблиця 1

Виконання умов золотого правила фінансування, золотого правила балансу та правила вертикальної структури капіталу підприємства ХХХ

Показники	1.01.2023	31.12.2023
Довгострокові (необоротні) активи	258625	274737
Власний капітал	409825	418292
Короткострокові активи	218721	191103
Довгострокові пасиви	410136	418542
Короткострокові пасиви	67210	47298
Довгострокові оборотні активи (запаси)	96135	81778
Умови золотого правила фінансування		
$\frac{\text{Довгострокові активи}}{\text{Довгострокові пасиви}} \leq 1$	0,63	0,66

$\frac{\text{Короткострокові активи}}{\text{Короткострокові пасиви}} \geq 1$	3,25	4,04
Умови золотого правила балансу		
$\frac{\text{Власний капітал} + \text{Довгострокові позички}}{\text{Необоротні активи}} \geq 1$	1,59	1,52
$\frac{\text{Власний капітал} + \text{Довгострокові позички}}{\text{Необоротні активи} + \text{Довгострокові оборотні активи}} \geq 1$	1,16	1,17
Умови правила вертикальної структури капіталу		
Коефіцієнт автономії	0,86	0,90
Власний оборотний капітал (ВОК)	151200	143555
Коефіцієнт маневреності власного капіталу (Мвк)	0,37	0,34

Джерело: складено автором за даними звітності ХХХ

Достатність «нормальних» джерел фінансування запасів засвідчує абсолютний тип фінансової стійкості підприємства. Недостатнім визначено лише значення коефіцієнта маневреності власного капіталу – менше 0,5. Отже, умови правил фінансування підприємства виконуються, і в той же час воно відчуває гостру нестачу обігових коштів.

Для вирішення цієї проблеми цікавим є застосування методу розподілу джерел і використання коштів підприємства на довгострокові й короткострокові. Оптимальну структуру джерел і використання коштів підприємств, визначає розподіл за якого довгострокові джерела спрямовуються на формування біля 80% необоротних активів та біля 20% оборотних активів [1, с. 168].

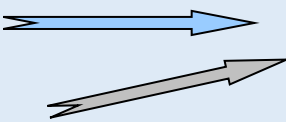
Джерела	Використання
довгострокові 12283 тис. грн. 	довгострокове 28395 тис. грн. (12283 + 16112)
короткострокові 16112 тис. грн 59734 тис. грн. (43622 + 16112)	короткострокове 43622 тис. грн. (59734 – 16112)

Рис. 2. Джерела та використання грошових коштів ХХХ за 2023 рік
Джерело: складено автором за даними [1]. та звітності ХХХ

Проведені розрахунки, продемонстровані та на рисунку 1 свідчать, що дефіцит довгострокових джерел фінансування, який становить 56,7% ($16112 \div 28395 \times 100\%$), покрито за рахунок короткострокових джерел. Підтвердженням цих висновків є значення період фінансового циклу - 119 днів, який характеризує період відволікання з обігу власних оборотних коштів. Відволікати дефіцитних кошти з поточного обігу навіть на здійснення інвестицій неприпустимо. Крім того не виконується вимога щодо відповідності співвідношення короткострокових джерел і використання коефіцієнту поточної ліквідності на початок року [2, с. 228]. На підприємстві порушені основні

принципи формування потоку коштів, наслідком чого може бути зниження ліквідності та його фінансової стабільності.

Отже, керівництву підприємства слід послуговуватись багатоваріантними підходами до збалансування джерел фінансування з урахуванням бінарності зв'язків оптимальної структури балансу, що дозволить приймати ефективні фінансові рішення.

Список використаних джерел:

1. Фінансовий аналіз: навчальний посібник / ред. І.П. Ткаченко. Кропивницький : Імекс–ЛТД, 2023 р. 346 с.
2. Фінансовий менеджмент: навчальний посібник Ткаченко І. П. Дніпродзержинськ, ДДТУ, 2013. 358 с.

*Тонкошкур Богдан Станіславович,
здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня;
Дашутіна Людмила Олександрівна,
к. е. н., доцент, доцент кафедри менеджменту
імені професора Л.І. Михайлової
Сумський національний аграрний університет*

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЯК ОБОВ'ЯЗКОВА ВЛАСТИВІСТЬ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВА, ЯКЕ ФУНКЦІОНУЄ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Конкурентоспроможність продукції підприємства є ключовим фактором для забезпечення його ефективної діяльності як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Ця характеристика визначає, наскільки продукція здатна задовольняти потреби споживачів і забезпечувати стабільні конкурентні переваги за такими критеріями, як якість, швидкість відновлення та інші. Конкурентоспроможність сприяє життєздатності підприємства, впливає на результати виробничо-збутової діяльності в умовах ринкової конкуренції та стимулює всі підприємства постійно вдосконалювати якість своєї продукції, реагувати на зміни в попиті, оптимізувати витрати на виробництво та контролювати вартість матеріалів [1].

Щоб визначити свої конкурентні властивості для ринків, суб'єкт підприємницької діяльності повинен проаналізувати та з'ясувати для себе всі фактори, що впливають на його переваги в конкуренції. Такий аналіз дозволяє виявити сильні та слабкі сторони як у власній діяльності, так і в діяльності конкурентів, а також сформулювати заходи для підвищення конкурентоспроможності продукції й забезпечення сталого розвитку. Тому дана економічна категорія є об'єктом постійної уваги як серед науковців, так і серед підприємців.

Як ринкова категорія, конкурентоспроможність має динамічний і мінливий характер. Навіть за незмінної якості товару рівень конкурентоспроможності може змінюватися під впливом ринкових умов, дій конкурентів, змін цін, рекламних кампаній та інших чинників.

Основні властивості конкурентоспроможності включають наступні: атрибутивність, динамічність, об'єктивність, порівнюваність, просторовість, предметність та системність [2].

Атрибутивність вказує на унікальні характеристики, що надають підприємству конкурентні переваги, наприклад, оригінальність продукції, додатковий сервіс, новаторську технологію виробництва.

Динамічність свідчить, що конкурентоспроможність змінюється з часом: підприємство може бути конкурентоспроможним в один період і втратити ці позиції в інший, що потребує постійного моніторингу.

Об'єктивність передбачає, що дослідження конкурентоспроможності має ґрунтуватися на достовірних даних і точних аналітичних оцінках.

Порівнюваність означає, що конкурентоспроможність визначається в

порівнянні з конкурентами, які пропонують аналогічні товари або послуги на тому ж ринку.

Просторовість підкреслює, що рівень конкурентоспроможності оцінюється в межах певного ринку, адже на одному ринку підприємство може мати конкурентні переваги, а на іншому – ні.

Предметність відображає сукупність параметрів, які визначають конкурентоспроможність, зокрема якість продукції, сучасність технічного обладнання, кваліфікацію персоналу, позитивний імідж компанії тощо.

Системність означає, що конкурентоспроможність визначається всією сукупністю характеристик продукції та їх взаємозв'язками.

Таким чином, конкурентоспроможність безпосередньо залежить від спроможності підприємства виробляти продукцію, яку можна вигідно реалізувати на конкурентному ринку. Постійні зміни умов ведення бізнесу в Україні та еволюція поведінки споживачів, які стають вибагливішими й більш чутливими до ціни, підвищують значення збалансованих підходів до управління конкурентоспроможністю. Це вимагає розробки стратегій, спрямованих на підтримку попиту серед цільових груп, та фокусування зусиль на конкретних ринкових сегментах, що потребує особливої уваги керівництва до вдосконалення маркетингової діяльності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Yuriy I.Danko, Svitlana G.Turchina, Liudmila O.Dashutina, Valentina V. Nechiporenko and Leonid M. Potemkin. Priority Areas of Strengthening Ukraine's Competitive Positions in The European and World Markets. *34th IBIMA Conference proceedings 13-14 November 2019, Madrid, Spain*. Page 4359-4367.
2. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення : монографія / за заг. ред. О.Г. Янкового. Одеса: Атлант, 2013. 470 с.
3. Дашутіна Л.О., Шамрай М.Ю. Конкурентоспроможність як система переваг підприємства. *Вісник Сумського НАУ. Серія «Економіка і менеджмент»*. Вип. 12 (70), 2016. С. 86-93. URL: <http://visnyk.snau.edu.ua/> (дата звернення: 04.11.2024).

*Тютюнник Ганна Олексіївна,
к.е.н., старший науковий співробітник відділу
економіко-екологічного розвитку приморських регіонів
ДУ «Інститут ринку і економіко-екологічних
досліджень НАН України»*

РОЛЬ АКВАПРОДОВОЛЬЧИХ СИСТЕМ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ: ВИКЛИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Аквапродовольчі системи є критичним компонентом забезпечення продовольчої безпеки України в умовах сучасних екологічних і економічних викликів. Вони охоплюють усі етапи від виробництва до споживання продуктів, отриманих з водних ресурсів, включаючи рибальство, аквакультуру, переробку та логістичні системи постачання [1]. Глобальні зміни клімату, економічні нестабільності та обмеженість природних ресурсів ускладнюють роботу аквапродовольчих систем, роблячи їх розвиток пріоритетним завданням для державної політики та наукових досліджень [2].

Аквапродовольча система включає всі процеси виробництва, переробки та розподілу продуктів, отриманих із водних ресурсів. До цих процесів належать контрольоване вирощування водних організмів (аквакультура), рибальство та всі види діяльності, пов'язані з обробкою і реалізацією риби та морепродуктів [1]. Ці системи мають стратегічне значення для продовольчої безпеки України, оскільки вони дозволяють знизити залежність від імпорту продовольства і стабілізувати національний ринок харчових продуктів.

Аквапродовольчі системи є також важливими з точки зору економіки. Вони забезпечують робочі місця, підвищують добробут місцевих громад та сприяють зростанню експорту, особливо в умовах глобальних економічних змін [3]. До того ж, розвиток аквапродовольства сприяє збереженню екосистем, що є важливим елементом стійкості довкілля.

Основні виклики для аквапродовольчих систем в Україні:

1. Кліматичні зміни. Зміни клімату мають значний вплив на водні екосистеми, які є основою аквапродовольчих систем. Підвищення температури води, зміна режимів опадів та підкислення водних ресурсів негативно впливають на рибні запаси та врожайність аквакультури [2]. Це ускладнює довготривалу експлуатацію природних ресурсів і потребує впровадження адаптаційних заходів.

2. Економічна нестабільність. Коливання на ринках аквапродуктів та високі витрати на модернізацію інфраструктури є значними викликами для українських аквапродовольчих систем. Відсутність достатньої державної підтримки та інвестицій гальмує розвиток аквапродукції, що знижує конкурентоспроможність країни на міжнародних ринках [1].

3. Правове регулювання та управління. Успішний розвиток аквапродовольчих систем вимагає ефективного регулювання з боку держави. Недосконалість законодавчої бази, відсутність чітких стандартів щодо управління рибними запасами та охорони водних ресурсів є серйозною

перешкодою для сталого розвитку галузі [3]. Важливим є також інтеграція екологічних стандартів до національних програм розвитку аквапродовольства.

Можливості та перспективи розвитку аквапродовольчих систем в Україні:

1. Інноваційні технології. Впровадження новітніх технологій у сфері аквакультури та переробки водних ресурсів є важливим для підвищення ефективності українських аквапродовольчих систем. Використання технологій точного управління ресурсами, таких як моніторинг якості води або автоматизовані системи годування, дозволить зменшити витрати та підвищити продуктивність [1]. Це сприятиме як економічній стабільності, так і збереженню довкілля.

2. Розвиток внутрішнього ринку. Важливим напрямом є стимулювання попиту на аквапродукти серед українських споживачів. Це можна досягти через просвітницькі кампанії, які підвищать обізнаність населення щодо користі від споживання водних продуктів та екологічної стійкості аквакультури [3]. Крім того, важливою є підтримка малих і середніх виробників, які можуть запропонувати локальні продукти високої якості.

3. Міжнародне співробітництво. Інтеграція українських аквапродовольчих систем у глобальні ринки створює нові можливості для експорту. Співпраця з міжнародними організаціями, такими як FAO або WorldFish, може сприяти впровадженню передових технологій та підвищенню стандартів якості продукції [2]. Це дозволить українським виробникам аквапродуктів вийти на нові ринки та зміцнити свою позицію на міжнародному рівні.

Державна підтримка є важливою для успішного розвитку аквапродовольчих систем в Україні. Потребують розробки та впровадження комплексні програми, спрямовані на підтримку сталого розвитку аквапродовольства, що включатимуть субсидії для виробників, інвестиції в інфраструктуру та наукові дослідження [1]. Крім того, важливо забезпечити ефективне правове регулювання галузі, що охоплюватиме стандарти якості продукції, управління водними ресурсами та збереження біорізноманіття [3].

Висновки. Аквапродовольчі системи є важливим елементом продовольчої безпеки України. Впровадження інноваційних технологій, стимулювання внутрішнього ринку та підтримка з боку держави можуть сприяти сталому розвитку цього сектору. Систематичні зусилля щодо вирішення кліматичних та економічних викликів дозволять аквапродовольчим системам стати надійним джерелом продовольства для країни та стабілізувати національну економіку в умовах глобальних змін.

Список використаних джерел:

1. Troell M. et al. Does aquaculture add resilience to the global food system? *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*. 2014. Vol. 111(37). P. 13257-13263. <https://doi.org/10.1073/pnas.1404067111>
2. Tigchelaar M., et al. Compound climate risks threaten aquatic food system benefits. *Nat Food*. 2021. Vol. 2. P. 673-682. <https://doi.org/10.1038/s43016-021-00368-9>

3. WorldFish. Aquatic food systems. URL:
<https://worldfishcenter.org/research/aquatic-food-systems>
(дата звернення: 23.08.2024).

*Тютюнник Юрій Михайлович,
к.е.н., доцент, професор кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Полтавський державний аграрний університет*

ХАРАКТЕРИСТИКИ МАЙНОВОГО СТАНУ СТРАХОВИКІВ УКРАЇНИ ЗА ІНФОРМАЦІЄЮ ПАСИВУ БАЛАНСУ

Пасиви страхових компаній є джерелами формування їхнього майна і складаються з видів власного капіталу, довгострокових та поточних зобов'язань і забезпечень [1]. Зважаючи на специфіку діяльності страховиків, левову частку в структурі пасивів становлять страхові резерви. Динаміка величин та структури пасивів має важливий вплив на ключові характеристики майнового стану та фінансову стабільність діяльності страховиків.

За інформацією Національного банку України, а саме зведеного Балансу (Звіту про фінансовий стан) [2], проведемо горизонтальний і вертикальний аналіз складу, структури та динаміки пасивів страховиків України за 2022-2023 рр. (табл. 1). При цьому НБУ класифікує пасиви згідно НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», хоча достатньо велика кількість страхових компаній перейшли на складання фінансової звітності згідно МСФЗ.

Таблиця 1

Структура та динаміка пасивів страховиків України за 2022-2023 рр. (станом на кінець року)

Вид пасивів	2022 р.		2023 р.		Зміна (+,-)		
	сума, млн. грн	част- ка, %	сума, млн. грн	част- ка, %	суми, млн. грн	част- ки, в. п.	у %
Пасиви – всього	70298,3	100,0	74334,8	100,0	+4036,5	-	+5,7
1. Власний капітал	22795,5	32,4	20713,5	27,9	-2082,0	-4,5	-9,1
1.1. Зареєстрований капітал	6732,0	9,6	5955,6	8,0	-776,4	-1,6	-11,5
1.2. Капітал у дооцінках	2643,5	3,8	2615,1	3,5	-28,4	-0,3	-1,1
1.3. Додатковий капітал	2977,7	4,2	2222,7	3,0	-755,0	-1,2	-25,4
1.4. Резервний капітал	2973,0	4,2	1113,6	1,5	-1859,4	-2,7	-62,5
1.5. Нерозподілений прибуток	6801,8	9,7	8295,2	11,2	+1493,4	+1,5	+22,0
1.6. Неоплачений капітал	-15,2	×	-	-	+15,2	×	×
1.7. Інші резерви	682,7	0,9	511,4	0,7	-171,3	-0,2	-25,1
2. Зобов'язання	47502,8	67,6	53621,3	72,1	+6118,5	+4,5	+12,9
2.1. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	40609,1	57,8	46617,8	62,7	+6008,7	+4,9	+14,8
2.1.1. Страхові резерви	40321,8	57,4	46269,9	62,2	+5948,1	+4,8	+14,8
2.1.2. Інші види довгострокових зобов'язань	287,3	0,4	347,9	0,5	+60,6	+0,1	+21,1
2.2. Поточні зобов'язання і забезпечення	6893,7	9,8	7003,5	9,4	+109,8	-0,4	+1,6
2.2.1. Поточна кредиторська заборгованість	5038,7	7,1	4730,4	6,4	-308,3	-0,7	-6,1
2.2.1.1. Заборгованість за страховою діяльністю	2931,1	4,1	2886,5	3,9	-44,6	-0,2	-1,5
2.2.2. Поточні забезпечення	923,2	1,3	979,7	1,3	+56,5	-	+6,1
2.2.3. Інші види поточних зобов'язань	931,8	1,3	1293,4	1,8	+361,6	+0,5	+38,8

Результати розрахунків засвідчили, що у 2023 р. порівняно з 2022 р.

(станом на кінець року) пасиви страхових компаній України збільшилися на 4036,5 млн. грн, що становить 5,7 %. У складі пасивів власний капітал зменшився на 2082,0 млн. грн (9,1 %), а зобов'язання збільшилися на 6118,5 млн. грн (12,9 %). Результатом різноспрямованої динаміки власного капіталу та зобов'язань стало зниження частки власного капіталу в сукупних пасивах із 32,4 % у 2022 р. до 27,9 % у 2023 р. та, відповідно, підвищення частки зобов'язань – із 67,6 до 72,1 %. Таким чином, із погляду забезпеченості власним капіталом мала місце негативна тенденція зниження рівня фінансової надійності функціонування суб'єктів страхової діяльності.

Серед видів власного капіталу найсуттєвіше скоротилися: резервний капітал – на 62,5 %, додатковий капітал – на 25,4 %, інші резерви – на 25,1 %, зареєстрований капітал – на 11,5 %. Водночас позитивним є зростання нерозподіленого прибутку на 1493,4 млн. грн (22,0 %) та підвищення його частки у пасивах із 9,7 % у 2022 р. до 11,2 % у 2023 р.

Що стосується зобов'язань, то серед них довгострокові зобов'язання і забезпечення збільшилися на 6008,7 млн. грн (14,8 %), а поточні зобов'язання і забезпечення – на 109,8 млн. грн (1,6 %). Отже, у загальному збільшенні зобов'язань частка довгострокових та поточних зобов'язань і забезпечень становила відповідно 98,2 та 1,8 %.

У складі довгострокових зобов'язань і забезпечень страхові резерви зросли на 5948,1 млн. грн (14,8 %), а їхня частка у пасивах страховиків підвищилася з 57,4 % у 2022 р. до 62,2 % у 2023 р. та залишається найвищою серед усіх джерел формування майна. Позитивним в оцінюванні динаміки платіжних відносин на ринку страхових послуг є скорочення поточної кредиторської заборгованості на 308,3 млн. грн (6,1 %), у тому числі заборгованості за страховою діяльністю – на 44,6 млн. грн (1,5 %). Частка заборгованості за страховою діяльністю у пасивах знизилася з 4,1 до 3,9 %.

Шляхами поліпшення характеристик майнового стану страховиків, пов'язаних з інформацією пасиву балансу, є:

- випереджальне зростання власного капіталу порівняно зі зростанням зобов'язань;
- збільшення власного капіталу за рахунок насамперед нерозподіленого прибутку з одночасною стабілізацією, а далі й нарощуванням величин інших видів власного капіталу;
- досягнення оптимальних розмірів страхових резервів;
- скорочення поточної кредиторської заборгованості, у тому числі за страховою діяльністю.

Список використаних джерел:

1. Романовська Ю. А., Демченко О. П. Фінансові показники як підґрунття конкурентоспроможності страховика на прикладі СК «Провідна». *Економіка і суспільство*. 2017. Випуск № 12. С. 630-635. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/12_ukr/104.pdf (дата звернення: 14.10.2024).

2. Показники діяльності страхових компаній України / Наглядова статистика НБУ. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist> (дата звернення: 14.10.2024).

*Ульзутуєва Аліна Юріївна,
здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня;
Карпусенко Євгенія Андріївна,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня;
Тютюнник Світлана Василівна,
к.е.н., доцент, професор кафедри обліку і оподаткування
Полтавський державний аграрний університет*

ВИТРАТИ ЯК ОБ'ЄКТ УПРАВЛІННЯ ОБЛІКОМ

Основна мета будь-якої сфери діяльності - максимізація економічних вигод у майбутньому та зменшення зобов'язань підприємства. Під час своєї діяльності суб'єкт господарювання має вміти управляти та впливати на витрати, як на об'єкт управління обліком. Витрати є ключовим фрагментом у сфері управління. Завдяки обліку та вмінню керувати витратами можна управляти фінансовими результатами. Витрати звітного періоду – це зменшення економічних виплат у формі скорочення активів або зростання зобов'язань, яке призводить до зменшення власного капіталу, за рахунок чого капітал зменшується (за винятком розподілу капіталу між власниками). Витрати визнаються, коли їх можна достовірно оцінити (як зазначено в п. 6 НП(С)БО 16). Вони з'являються в облікових записах одночасно зі зменшенням активів (наприклад, продаж товарів) або збільшенням зобов'язань (наприклад, обчислення заробітної плати працівникам).

Водночас у п. 7 НП(С)БО 16 зазначено, що витрати обліковуються у тому звітному періоді, коли визнаються відповідні доходи. У випадках, коли прямий зв'язок між доходами та витратами встановити неможливо, витрати відображаються в тому періоді, в якому вони були понесені. Якщо актив забезпечує економічні переваги протягом кількох звітних періодів, його вартість систематично розподіляється між цими відповідними періодами, як зазначено в п. 8 НП(С)БО 16. Необоротні активи, які включають основні та нематеріальні активи, можуть приносити економічні вигоди протягом кількох років. У результаті їх вартість враховується у витратах конкретного періоду протягом усього терміну їх корисного використання шляхом нарахування амортизації [2]. Будь-яка діяльність, у тому числі й виробнича, потребує ресурсів. У сучасному середовищі суб'єкти господарювання завжди стикаються з вибором прийняття оптимальних рішень щодо цін реалізації, обсягу виробленої продукції, інвестиційної політики, витрат та обсягу ресурсів. Планування є одним із елементів управління бізнесом, і воно передбачає вибір цілей та засобів їх досягнення [1].

Управління витратами - це процес планування, контролю, аналізу та оптимізації витрат з метою підвищення ефективності та прибутковості. Управління витратами в наш час передбачає навмисний розподіл витрат щодо їх типів, місць розташування та носіїв, а також постійний нагляд за витратою ресурсів і заохоченням економії. Ефективне формування та відстеження витрат значною мірою залежить від чіткої та функціональної системи класифікації. Не

вважаються витратами (п. 9 НП(С)БО 16): виплати за договорами комісії, агентськими угодами та іншими подібними договорами на користь замовника; авансові платежі за запаси, роботи, послуги; погашення отриманих кредитів; інші випадки зменшення активів або збільшення зобов'язань, які не відповідають критеріям визнання витрат; витрати, що зменшують власний капітал; балансова вартість валюти.

Визнані витрати підприємства в бухгалтерському обліку класифікують наступним чином: собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг); адміністративні витрати; витрати на збут; інші операційні витрати; фінансові витрати; інші витрати. Витрати, що не мають прямого зв'язку з виробництвом продукції і не включаються до виробничої собівартості, називаються витратами періоду. До них належать усі зазначені види витрат, крім собівартості реалізованої продукції. Однією з частин таких витрат є постійно нерозподілені загальновиробничі витрати. Адміністративні витрати охоплюють загальногосподарські витрати, пов'язані з обслуговуванням і управлінням підприємством. Відповідно до пункту 18 НП(С)БО 16, їх склад визначається спеціальною нормативною базою, а облік ведеться на рахунку 92 «Адміністративні витрати». Витрати на збут – це витрати, що виникають у процесі реалізації (збуту) продукції, товарів, робіт або послуг. Їхній склад визначений у пункті 19 НП(С)БО 16. Облік таких витрат ведеться на рахунку 93 «Витрати на збут» [2]. Інші операційні витрати охоплюють витрати, пов'язані з операційною діяльністю підприємства, які не входять до складу адміністративних витрат, витрати на збут та не включаються до собівартості продукції, робіт чи послуг. Склад цих витрат визначений у пункті 20 НП(С)БО 16, а їх облік ведеться на відповідних субрахунках рахунка 94 «Інші витрати операційної діяльності».

Фінансові витрати включають: витрати на сплату відсотків (за отриманими кредитами, випущеними зобов'язаннями, фінансовою орендою тощо); інші витрати, пов'язані із запозиченнями, окрім тих, що включають собі довартість кваліфікаційних активів відповідно до вимог НП(С)БО 31. Ці витрати обліковуються на субрахунках 951 «Відсотки за кредит» і 952 «Інші фінансові витрати». Втрати від участі в капіталі (Дт 96) - це збитки, отримані від інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, що обліковуються за методом участі в капіталі. Інші витрати - це витрати, що здійснюються в процесі діяльності підприємства, але не пов'язані з виробництвом чи реалізацією продукції, товарів, робіт або послуг. Їх склад регулюється пунктом 29 НП(С)БО 16, а облік ведеться на відповідних субрахунках рахунку 97 «Інші витрати».

Отже, облік витрат посідає важливе місце в управлінні підприємством. Оскільки витрати прямо впливають на фінансовий результат періоду. І важливо є те, що на витрати можна повпливати завдяки обґрунтованим, доцільним та ефективним рішенням з боку керівництва або окремого відділу який відповідає за це. Завдяки вмінню впливати на витрати підприємство має можливість отримати економічну вигоду в майбутньому.

Список використаних джерел:

1. Опанасюк Ю.А., Нагорнєва О.О. Організація системи управління витратами. *Сучасний менеджмент і економічний розвиток*. Суми: СумДУ, 2012. № 2. С. 7. URL: <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/42422>
2. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: Наказ М-ва фінансів України від 31.12.1999 № 318. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00#Text> .

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ, УПРАВЛІННЯ, ФІНАНСІВ, ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ ДІЯЛЬНОСТІ

В наш час світ зазнає постійних трансформацій, що суттєво впливають на економічну діяльність підприємств. Господарська нестабільність, цифровізація, зміни умов на ринку праці, COVID-19, воєнні дії, і це всього лиш частина факторів, які визначають актуальні проблеми сучасного бізнесу. Важка економічна ситуація в Україні й світі спонукає підприємства переглядати свої підходи до управління, фінансів, обліку та аналізу, щоб досягати конкурентності на ринку та забезпечувати постійний розвиток.

Сучасний бізнес зіштовхується з рядом економічних викликів, серед яких найбільш актуальними є:

1) інфляція та коливання валютних курсів. Інфляція призводить до зниження купівельної спроможності, що впливає на попит та доходи підприємств. Коливання валютних курсів особливо позначаються на імпортозалежних галузях, збільшуючи собівартість продукції.

2) податкова нестабільність. Постійні зміни в податковій політиці та посилення фіскального тиску знижують інвестиційну привабливість та ускладнюють довгострокове планування.

3) дефіцит кваліфікованих кадрів. Через міграцію та неактуальність багатьох освітніх програм підприємства стикаються з дефіцитом фахівців, що знижує ефективність виробничих процесів та інноваційний потенціал.

Проблеми в управлінні є результатом швидкої цифровізації та необхідності адаптації до нових моделей ведення бізнесу. Потреба цифрової трансформації, тобто підприємства змушені впроваджувати цифрові технології в управлінні, що вимагає значних інвестицій, навчання та адаптації персоналу. Гнучкість управлінських систем, що є в умовах високої невизначеності, тобто керівникам необхідно швидко реагувати на зміни і це потребує застосування різних методів управління, як-от «agile» чи «lean management». Збільшення залежності від цифрових технологій підвищує ризик кіберзагроз, що ставить під питання збереження інформації та безпеку даних підприємства.

Фінансова діяльність сучасних підприємств ускладнюється через низьку доступність кредитних ресурсів, особливо для малого та середнього бізнесу, обмежує можливості зростання та розвитку. Через непередбачуваність ринків капіталу, а саме постійні коливання на фондових ринках та нестабільність інвестиційного клімату ускладнюють залучення капіталу. Теперішні стандарти та регуляторні вимоги вимагають високого рівня прозорості фінансової звітності, що є додатковим тягарем для багатьох підприємств.

В умовах глобалізації, підприємства стикаються з викликами у сфері обліку. Перехід на міжнародні стандарти (МСФЗ) може бути складним для

підприємств, що працюють на внутрішньому ринку, через потребу в додатковому навчанні персоналу та зміну облікових процедур. Посилення вимог до аудиторської діяльності потребує значних ресурсів на перевірку достовірності звітності, що збільшує витрати підприємства. Бухгалтерські програми спрощують облік, але вимагають додаткових вкладень в ІТ-інфраструктуру і підготовку персоналу.

Аналіз діяльності підприємств стає більш комплексним через інформаційні технології та «великі» дані. Використання «великих» даних і аналітичних програм дозволяє отримувати цінну інформацію, але підприємствам часто бракує фахівців і технологій для ефективного використання таких інструментів.

Через високий рівень невизначеності передбачення ринкових тенденцій стає дедалі складнішим завданням. Підприємства, що прагнуть відповідати вимогам сталого розвитку, повинні включати в аналіз не тільки економічні, але й екологічні та соціальні показники, що вимагає впровадження нових методик.

Отже, актуальні проблеми економіки, управління, фінансів, обліку та аналізу діяльності підприємств відображають складний і динамічний характер сучасного ринкового середовища. Для успішного та вдалого функціонування, підприємствам необхідно адаптуватися до нових умов, підвищувати гнучкість управлінських підходів, інвестувати в цифрові технології та оптимізувати внутрішні процеси. Вирішення цих проблем потребує стратегічного підходу, який базується на інноваціях, аналізі великих даних та відповідальності перед суспільством і природним середовищем.

Список використаних джерел:

1. Краус Н.М., Краус К.М. Сучасні цифрові інформаційно-інноваційні технології в сфері фінансів, управління і адміністрування. Економічна стратегія та політика реалізації європейського вектору розвитку України: концептуальні засади, виклики та протиріччя: монографія. Київ : Київський національний університет ім. Т. Шевченка; НДС «Центр економічних досліджень»; ТОВ «СІК ГРУП УКРАЇНА», 2018. 469–487.

2. Актуальні проблеми фінансової системи України: матеріали XVII Міжнародної науково-практичної конференції молодих вчених, аспірантів і студентів. Черкаський державний технологічний університет, 26–27 листопада 2020 року. Черкаси, 2020. 232 с.

КОНЦЕПЦІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ВІЙСЬКОВОГО СТАНУ

У сучасних соціально-економічних умовах концепція економічної безпеки для підприємств привернула значну увагу, особливо в контексті воєнного стану – виняткового правового стану, який кардинально змінює середовище діяльності бізнесу. Економічна безпека охоплює різні виміри, включаючи захист активів, стабільність потоків доходів і стійкість ланцюгів постачання, усі вони знаходяться під критичною загрозою в періоди політичної нестабільності та збройних конфліктів. Запровадження воєнного стану часто призводить до підвищеної невизначеності та нестабільності, коли підприємства стикаються з безліччю викликів, таких як порушення ринків, обмежений доступ до ресурсів і потенціал підвищення операційних ризиків. Ці умови вимагають ретельного вивчення ключових компонентів, які становлять економічну безпеку за таких обмежень, включаючи оцінку ризиків, стратегії управління кризою та адаптивний розподіл ресурсів. Крім того, розуміння того, як воєнний стан впливає на економічну стабільність підприємств, є життєво важливим, оскільки це підкреслює потребу в надійних структурах для навігації в ці неспокійні часи. Щоб підтримувати економічну безпеку, підприємства повинні застосовувати стратегічні заходи, спрямовані на пом'якшення несприятливих наслідків воєнного стану, такі як диверсифікація ланцюгів постачання, використання технологій для підвищення ефективності роботи та сприяння відносинам із зацікавленими сторонами для підвищення стійкості.

Під час воєнного стану економічна безпека підприємств значною мірою залежить від їх здатності керувати фінансовою безпекою як основною складовою їх загальної економічної стабільності [1, с. 119]. Це передбачає усунення як внутрішніх, так і зовнішніх загроз фінансовій безпеці. Внутрішньо підприємства повинні використовувати ефективні фінансові методи, такі як облік, аналіз, прогнозування та планування, щоб підтримувати економічну стійкість. Зовні коливання валового внутрішнього продукту та зміни показників інвестиційного попиту є помітними загрозами, з якими підприємства повинні орієнтуватися [1, с. 119]. З метою зниження ризиків цих загроз, підприємства мають зосередитися на впровадженні надійних стратегій управління фінансовими та економічними ризиками, щоб зміцнити свою фінансову безпеку, забезпечуючи безперервність у періоди воєнного стану [1, с. 119]. Загалом, багатогранний підхід, який поєднує фінансову пильність із адаптивними операційними стратегіями, є важливим для підприємств, щоб забезпечити своє економічне становище в такі складні часи.

Введення воєнного стану в Україні суттєво порушило економічний клімат, глибоко вплинувши на підприємства по всій країні. Одним із головних наслідків стало швидке зниження інвестиційної активності та привабливості,

оскільки інвестори дедалі більше побоюються нестабільності та непередбачуваності, пов'язаної з мілітаризованим середовищем [2, с. 28]. Бюджетні пріоритети держави також змінилися із значним перерозподілом фінансових ресурсів на потреби оборони, що обмежує фіскальний простір, доступний для підтримки підприємницької діяльності [2, с. 28]. Така переорієнтація державних витрат у поєднанні зі зниженням споживчого попиту та обмеженим доступом до фінансових ресурсів створює величезний тиск на малі та середні підприємства (МСП), які складають близько 70% бізнес-сектору України [2, с. 28]. У сукупності ці фактори підкреслюють нагальну потребу в стратегічних втручаннях, які можуть стабілізувати економічне середовище, захистити діяльність підприємств і відновити довіру інвесторів після воєнного стану.

Для підтримки економічної безпеки в складних умовах підприємства можуть запроваджувати багатогранний підхід, який охоплює кілька стратегічних напрямів. По-перше, оптимізація торговельної діяльності, оптимізація може включати раціоналізацію технології продажів, що підвищить здатність підприємств адаптуватися до мінливих вимог ринку, зберігаючи при цьому операційну стабільність [3, с. 71]. Крім того, підприємства можуть отримати вигоду від аналізу різних варіантів продажу для вибору оптимальних стратегій, які більш ефективно задовольняють потреби споживачів, тим самим підвищуючи свою економічну активність [3, с. 72]. Поряд із цими стратегіями, орієнтованими на продажі, підприємства також повинні враховувати переваги зменшення податкового тиску, якого можна досягти за рахунок спрощення податкових правил під час воєнного стану [3, с. 72]. Такі заходи не тільки пропонують негайне фінансове полегшення, але й створюють більш сприятливе середовище для стійких економічних операцій. Крім того, об'єднання в бізнес-асоціації для формування стратегій розвитку може забезпечити підприємства колективною силою та спільними ресурсами, підвищуючи їх здатність долати складні обставини [3, с. 70]. Ці стратегії разом підкреслюють важливість комплексного підходу, який поєднує оптимізацію продажів, податкові пільги та спільні зусилля для забезпечення економічної стійкості підприємств.

Список використаних джерел:

1. Матвійчук В.І., Матушевський О.В., Формування фінансової безпеки суб'єкта господарювання в умовах воєнного стану. *Економіка і організація управління*. 2023. С. 118-131. URL: <https://doi.org/10.31558/2307-2318.2023.4.13>
2. Прохорова, В., Крутова, А., & Дяченко, К. (2022). Економічна безпека підприємств України в умовах дестабілізаційного розвитку. *Адаптивне управління: теорія і практика. Серія Економіка*. № 14(28). [https://doi.org/10.33296/2707-0654-14\(28\)-10](https://doi.org/10.33296/2707-0654-14(28)-10)
3. Крамар І., Потюк В., Збереження кадрового потенціалу як складова економічної безпеки вітчизняних підприємств в період воєнного стану. *Формування механізму зміцнення конкурентних позицій національних економічних систем у глобальному, регіональному та локальному вимірах* : матер. ІХ Міжнародної науково-практичної конференції, 2022. С. 70-73.

*Фисун Аліна Олександрівна,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня;
науковий керівник – Чіп Людмила Олександрівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Полтавський державний аграрний університет*

ОСОБЛИВОСТІ АГРОБІЗНЕСУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВІЙНИ

Війна в Україні, яка розпочалася в лютому 2022 року, суттєво вплинула на всі сфери економіки, зокрема на агробізнес. Агропромисловий комплекс (АПК) є одним із ключових секторів української економіки, забезпечуючи як внутрішнє споживання, так і значну частину експортних надходжень. Однак війна призвела до численних викликів та змін у функціонуванні агробізнесу

До початку повномасштабного вторгнення аграрний сектор України забезпечував 10% ВВП, працевлаштовував 14% робочої сили та складав 41% від загального експорту країни. Військові дії розпочалися безпосередньо перед весняною посівною кампанією 2022 року, що завдало значного удару по агросектору. Станом на 24 лютого 2023 року оцінка збитків та втрат аграрного сектору України сягнула 40,2 млрд доларів США, з яких 8,72 млрд доларів складали збитки, а 31,50 млрд доларів — сукупні втрати [2].

Україна стабільно входить до топ-10 світових виробників та експортерів зернових і агропродукції. Вона займає 2-е місце за обсягами експорту ячменю, 4-е — кукурудзи та 5-е — пшениці. Щорічно експорт зернових приносить українським виробникам приблизно \$10-12 млрд.

Ключовим аспектом для підтримки економіки є створення альтернативних логістичних шляхів для експорту, над чим активно працюють уряд і бізнес. До війни 90% українського експорту сільськогосподарської продукції проходило через порти Чорного моря. У березні 2022 року обсяг експорту зерна знизився до 0,3 млн тонн, тоді як два місяці раніше він становив 5,4 млн тонн. Завдяки впровадженню нових маршрутів експорт зріс до 1,2 млн тонн у квітні та 2,7 млн тонн у червні 2022 року. Це призвело до зниження внутрішніх цін на пшеницю та кукурудзу на 45% з січня по червень 2022 року, тоді як на світовому ринку ціни зросли приблизно на 15%. З липня 2022 року Чорноморська зернова ініціатива сприяла значному збільшенню експорту до 6-7 млн тонн щомісяця, хоча витрати на логістику залишалися дуже високими [4].

Для забезпечення продовольчих потреб країни було введено заборону на експорт певних видів сільськогосподарської продукції, зокрема вівса, проса, гречки, цукру, солі, жита та великої рогатої худоби. Також експорт пшениці, кукурудзи, олії, м'яса та курячих яєць дозволяється лише після попереднього повідомлення уряду та отримання відповідної ліцензії [1].

На початку березня Кабінет Міністрів ввів нульову квоту, фактично заборонивши експорт азотних, калійних та фосфорних мінеральних і хімічних добрив. Однак наприкінці березня уряд скасував заборону на експорт азотних добрив, встановивши ліміт до 210 тисяч тонн, але не більше 70 тисяч тонн на

місяць [2]. .

Проблему дефіциту та високих цін на паливо, необхідне для проведення посівної кампанії і задоволення інших транспортних потреб аграріїв, було вирішено завдяки значним податковим пільгам. У березні ухвалили закон, що передбачає нульову ставку акцизного податку та зниження ПДВ на паливо до 7%.

Окрім скорочення бюрократичних процедур у діяльності агробізнесу, уряд також зосередився на покращенні умов кредитування для аграріїв. В межах державної програми «Доступні кредити 5—7—9%» під час воєнного стану та на протязі місяця по його завершенню сільгоспвиробники можуть отримати кредит під 0% на суму до 60 млн грн терміном до пів року для фінансування сільськогосподарської діяльності, зокрема для придбання техніки, пального, насіння, добрив тощо [3].

Отже, агробізнес в Україні демонструє стійкість і адаптивність у надзвичайних обставинах, але для його сталого розвитку необхідні підтримка з боку держави, міжнародні партнерства та подальші реформи в галузі економіки й безпеки.

Список використаних джерел:

1. Як працює аграрний бізнес в умовах війни - Агролига. Агролига. URL: https://agro-liga.com/yak-pratsyuye-agrarnij-biznes-v-umovah-vijni/?srsltid=AfmBOoqdpBkhbyM_h04fyaAXuttfr9Ra1kCAmIkIgZaCOZ5MMr96eaYv (дата звернення: 21.10.2024).

2. Агросектор України: вплив війни та перспективи відновлення | DLF attorneys-at-law. DLF attorneys-at-law | Ukrainian Law Firm. URL: <https://www.google.com/url?q=https://dlf.ua/ua/agrosektor-ukrayini-vpliv-vijni-ta-perspektivi-vidnovlennya/&usg=AOvVaw16FiGOx2WyT8arBMR2OJMf&hl=ru-RU> (дата звернення: 21.10.2024).

3. Think brave. Агробізнес під час війни: як побудувати ефективну діяльність та на що звернути увагу | Think brave. Think brave | Останні новини бізнесу України. URL: https://biz.ligazakon.net/news/213244_agrobznes-pd-chas-vyni-yak-pobuduvati-efektivnu-dyalnst-ta-na-shcho-zvernuti-uvagu (дата звернення: 21.10.2024).

4. DSpace :: ELAKPI :: Репозитарій КПІ ім. Ігоря Сікорського. URL: <https://ela.kpi.ua/server/api/core/bitstreams/5b9787fc-eaae-4d7a-8576-64ba935f24b1/content> (дата звернення: 22.10.2024).

Хільман Антон Васильович
здобувач вищої освіти третього (освітньо-наукового) рівня
ПВНЗ «Європейський університет», м. Київ;
Науковий керівник – Космідайло Ірина Василівна,
к. е. н., доцент, директор Уманської філії
ПВНЗ «Європейський Університет»

ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ОРГАНІЗАЦІЙНО- ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ЯК КЛЮЧОВОГО ЧИННИКА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ У ГАЛУЗІ ІТ ТА МЕДІА

Прибутковість підприємства є ключовою для його стабільності та розвитку, відображаючи фінансовий стан і ефективність управлінських рішень. У сучасних умовах високої конкуренції та швидких змін на ринках інформаційних технологій і медіа забезпечення прибутковості є необхідністю. Ці сфери вимагають від компаній швидкої адаптації до нових технологій і тенденцій, інвестицій в інновації та вдосконалення процесів для збереження конкурентоспроможності й ринкової присутності.

Прибуток є основною метою функціонування підприємств та важливим економічним показником. Він відображає різницю між доходами та витратами, і має кілька аспектів: обліковий, економічний, соціальний і фінансовий. В контексті інновацій і розвитку підприємств, прибуток виконує роль фінансового ресурсу, що забезпечує можливості для інвестицій в нові технології, дослідження та розвиток [2]. Зокрема, підприємства у сфері інформаційних технологій та медіа потребують постійних інвестицій у модернізацію обладнання та впровадження нових програмних рішень, які сприяють зростанню їх конкурентоспроможності. Прибутковість є важливим показником ефективності діяльності підприємств. Вона визначає здатність компанії генерувати прибуток на вкладені капітали або ресурси[3].

Організаційно-економічний механізм забезпечення прибутковості підприємств включає в себе сукупність елементів, що взаємодіють для досягнення економічних цілей. До його основних складових відносяться: стратегічне планування, управлінські рішення, інформаційні технології та фінансові інструменти. Функціональне призначення цього механізму полягає в оптимізації процесів управління прибутковістю, зменшенні витрат і підвищенні ефективності виробництва [5]. У сфері ІТ та медіа це дозволяє компаніям адаптуватися до швидко змінюваних умов ринку, забезпечуючи сталий розвиток та конкурентні переваги.

Оптимізація витратних процесів є ключовим елементом для досягнення рентабельності підприємств у сферах інформаційних технологій та медіа. Стратегічне управління витратами передбачає не лише скорочення витрат, але й покращення їх структури, що дозволяє компаніям підвищити свою конкурентоспроможність. Впровадження систем контролю витрат, таких як системи управлінського обліку та аналізу, дає змогу своєчасно виявляти та

усувати неефективні витрати [6]. Наприклад, використання сучасних інформаційних технологій для автоматизації обліку та звітності допомагає знизити адміністративні витрати та підвищити точність фінансових даних.

Вибір ефективних інвестиційних інструментів є критично важливим для фінансування інновацій у підприємствах інформаційних технологій та медіа. Інвестиційні рішення повинні базуватися на аналізі ризиків і потенційних вигод, що дозволяє максимізувати прибутковість проектів. Важливою є також оцінка вартості капіталу, оскільки це визначає ефективність використання фінансових ресурсів. Інноваційна діяльність є невід'ємною складовою підвищення прибутковості підприємств у галузях ІТ і медіа. Впровадження нових технологій та поліпшення продукції і сервісів не лише підвищує їх вартість, але й сприяє залученню нових клієнтів та утриманню існуючих. Успішні компанії інвестують у наукові дослідження та розробки, що дозволяє їм бути на крок попереду конкурентів [7]. Інноваційні підходи до бізнесу, такі як гнучкі методології розробки, стають все більш актуальними, оскільки дозволяють швидко реагувати на зміни ринку та запити споживачів. Економічна ефективність підприємств у сферах ІТ та медіа значною мірою залежить від їх здатності ефективно управляти ресурсами. Організаційно-економічний механізм, що включає системи управління та контролю, дозволяє підприємствам оптимізувати процеси, зменшувати витрати і підвищувати продуктивність [8]. Завдяки цьому, компанії можуть зосередитися на створенні додаткової вартості та досягненні високих показників прибутковості. У сучасному динамічному середовищі важливим є гнучкість і адаптивність організаційно-економічного механізму. Адаптація бізнес-процесів, впровадження нових технологій і інноваційних рішень стають ключовими чинниками успіху [9]. Зокрема, підприємства, які активно впроваджують Agile-методології, здатні швидше адаптуватися до змін у попиту, що дозволяє їм підтримувати конкурентоспроможність і забезпечувати стійкі прибутки.

Фінансова стабільність підприємств у технологічній сфері є необхідною умовою для їх довгострокового розвитку. Стабільні прибутки забезпечують можливість для інвестування в інновації, розширення виробництва і впровадження нових технологій. Організаційно-економічний механізм, орієнтований на управління прибутковістю, дозволяє підприємствам не лише контролювати свої фінанси, але й стратегічно планувати їх розвиток. Це, у свою чергу, сприяє формуванню довгострокових партнерських відносин з інвесторами та іншими стейкхолдерами [8]. Для забезпечення високої прибутковості підприємств у сфері інформаційних технологій та медіа важливо чітко визначити стратегічні цілі. Встановлення ключових показників ефективності (KPI) є критичним етапом у цьому процесі [10]. Важливо також регулярно переглядати та коригувати ці цілі з урахуванням змін у ринковому середовищі та технологічному прогресі.

Використання цифрових платформ і інноваційних технологій є невід'ємною частиною організаційно-економічного механізму. Це дозволяє оптимізувати бізнес-процеси, зменшити витрати та підвищити продуктивність. Наприклад, впровадження систем управління відносинами з клієнтами (CRM),

автоматизація процесів звітності та використання аналітичних платформ для обробки великих обсягів даних можуть суттєво підвищити ефективність підприємства [11]. Крім того, застосування технологій штучного інтелекту може допомогти у прогнозуванні тенденцій на ринку та вдосконаленні продуктів.

У сучасних умовах економіки організаційно-економічний механізм відіграє ключову роль у забезпеченні прибутковості підприємств, особливо в сфері інформаційних технологій та медіа. Впровадження ефективних механізмів управління дозволяє оптимізувати витрати, підвищити інвестиційну привабливість та адаптуватися до швидких змін на ринку. Оцінка економічної ефективності підприємств вимагає системного підходу, який враховує не лише фінансові показники, а й інноваційні можливості, корпоративну культуру та стратегічне управління. Перспективи для подальшого дослідження вказують на необхідність глибшого аналізу адаптації організаційно-економічних інструментів до технологічних змін, що відбуваються на ринку. Розробка нових стратегій та підходів, які враховують специфіку галузі, допоможе підвищити стійкість підприємств і забезпечити їхню конкурентоспроможність. Ефективне використання організаційно-економічного механізму є важливим чинником для підвищення стійкості та прибутковості підприємств у динамічно змінюваних сферах ІТ та медіа, що, в свою чергу, сприяє їхньому стабільному розвитку.

Список використаних джерел:

1. Kaplan, R. S., & Norton, D. P. (1996). *The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action*. Harvard Business School Press.
2. Porter, M. E. (1985). *Competitive advantage: Creating and sustaining superior performance*. Free Press.
3. Павлюк, І. О. (2020). Управління прибутком підприємств в умовах сьогодення. *Вісник Хмельницького національного університету*, 1(2), 47-55.
4. Van Horne, J. C., & Wachowicz, J. M. (2013). *Financial management* (14th ed.). Pearson.
5. Christensen, C. M. (1997). *The innovator's dilemma: When new technologies cause great firms to fail*. Harvard Business Review Press.
6. Хоменко, І., Волинець, Л., & Горобінська, І. (2023). Організаційно-економічний механізм функціонування і розвитку підприємств. *Київський економічний науковий журнал*, (1), 86-92. URL: <https://doi.org/10.32782/2786-765X/2023-1-11>
7. Cohn, M. (2005). *Agile estimating and planning*. Prentice Hall.
8. Kaplan, R. S., & Norton, D. P. (1992). The balanced scorecard: Measures that drive performance. *Harvard Business Review*, 70(1), 71-79.
9. Чернікова Н., Долгов С., Бондаренко Д. Удосконалення корпоративної культури вітчизняних підприємств в умовах динамічного бізнес-середовища. *Економіка та суспільство*. 2023. № 56. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-56-44>

*Хомик Аміна Андріївна,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня;
Стамат Вікторія Михайлівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту та маркетингу
Миколаївський національний аграрний університет*

ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ В МАРКЕТИНГУ: СУЧАСНІ ВИКЛИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Цифровий світ стрімко змінює наше життя. Інтернет і нові технології дають компаніям безмежні можливості для розвитку. Глобальне інформаційне суспільство в поєднанні з сучасними інноваційними можливостями є рушійною силою цифрової трансформації країн, галузей та окремих компаній. Оцифрування стимулює економічне зростання та підвищує конкурентоспроможність товарів і послуг. У поширеній практиці одним із найуспішніших інструментів інформаційно-комунікаційних технологій є оцифрування, або ж так званий діджитал-маркетинг.

Діджитал-маркетинг (або цифровий маркетинг) – це комплекс маркетингових дій, спрямованих для просування товарів або послуг за допомогою інтернет-технології та цифрових каналів зв'язку. Він став невід'ємною складовою сучасних бізнес-стратегій, охоплюючи всі аспекти бізнес-комунікацій і взаємодії зі споживачами. Незважаючи на численні переваги цифрового маркетингу, такі як нижчі витрати, краще націлювання та більша залученість клієнтів, з ним пов'язані численні проблеми і ряд викликів, які вимагають від маркетологів постійної адаптації та навчання. Стрімкий темп цифрового світу, який постійно розвивається, ставить підприємства перед унікальними труднощами, такими як бути в курсі останніх платформ, адаптуватися до мінливих алгоритмів і боротися за увагу аудиторії на переповненому онлайн-ринку [1, 2].

Досвід багатьох зарубіжних і вітчизняних компаній свідчить про значний вплив цифровізації на збутову діяльність як невід'ємний елемент маркетингової системи підприємства. Основним джерелом ефективності та результативності такої діяльності є цифрові методи обробки та використання інформації [3].

Сучасні виклики глобалізації сприяють швидкому впровадженню новітніх інноваційних можливостей цифрового світу в діяльність залізничного транспорту як провідної галузі транспортної системи країни. Розглянемо цю концепцію, на прикладі АТ «Укрзалізниця», яка однією з перших активно оцифрувала свою роботу. Зокрема, йдеться про цифровізацію продажу електронних квитків. Конкуренція на ринку транспортних послуг вимагає від підприємств впровадження нових підходів до надання якісних послуг з продажу квитків онлайн. АТ «Укрзалізниця», яка безпосередньо займається продажем електронних проїзних документів, зацікавлена не лише в їх підтвердженні та продажу, а й у просуванні їх серед різноманітних сучасних соціальних платформ та мереж, відстеженні попиту за конкретними напрямками, визначенням потреби в додаткових вагонів або поїздів, а також

виявлення проблем, з якими можуть зіткнутися онлайн-покупці [4].

Цифровізація продажу електронних проїзних документів надає численні переваги, а саме: спрощення зв'язку між користувачем та інформаційною системою; можливість пасажиром та користувачам в режимі реального часу перевіряти дані про наявність та кількість вільних місць у конкретному вагоні та поїзді; можливість планування та організації руху необхідної кількості поїздів на різних маршрутах відповідно до запитів клієнтів; відкритість і доступність послуг для споживачів незалежно від їх місцезнаходження та часу доби [4].

Цифровізація – необхідний процес для розвитку сучасних організацій. Її основні завдання – спростити і прискорити роботу з великими обсягами даних, автоматизувати діяльність компанії та налагодити зв'язок із зовнішнім середовищем. Однак на шляху впровадження цифрової бізнес-моделі для організацій, заснованої на цифровізації, існує низка серйозних перешкод. До них належать відсутність стратегії цифровізації, низький рівень компетентності персоналу в цій галузі, страх перед змінами, брак фінансування, потреби Інтернет-клієнтів. Сучасні організації поки що не в змозі одночасно використовувати всі галузі та можливості цифровізації. У багатьох випадках вони використовують лише певні технології, і в результаті така ситуація негативно впливає на розвиток підприємства та знижує його конкурентні переваги.

Отже, цифрові технології є невід'ємною частиною маркетингового управління, оскільки вони можуть у будь-який час та з будь-якої точки доступу до Інтернету оцінювати ефективність маркетингових дій. Інтернет-маркетинг – це один з найперспективніших напрямів розвитку бізнесу, який зміцнює зв'язки з клієнтами та допомагає компаніям зайняти більшу частку ринку.

Список використаних джерел:

1. Стамат В.М., Недбайло І.І. Розвиток маркетингу на основі діджиталізації. *Обліково-аналітичне і фінансове забезпечення діяльності суб'єктів господарювання: глобалізаційні та євроінтеграційні аспекти*: матеріали VI Міжнар. наук.-практ. конф. (17-18 листопада 2021 р., м.Миколаїв). Миколаїв : МНАУ, 2021. С. 150-154. URL : <https://dspace.mnau.edu.ua/jspui/handle/123456789/10578>
2. Стамат В.М., Просолов О.О. Digital-маркетинг як ключовий чинник підвищення конкурентоспроможності бізнесу. *Modern Economics*. 2024. №44 (2024). С. 190-198. DOI: [https://doi.org/10.31521/modecon.V44\(2024\)-28](https://doi.org/10.31521/modecon.V44(2024)-28).
3. Пронько Л. М., Токар К. С. Маркетингова стратегія у формуванні конкурентоспроможності підприємства. URL : http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/4_2022/75.pdf
4. Ващенко О. М., Можливості та тенденції застосування цифровізації в організації залізничних пасажирських перевезень в Україні. URL : <http://pte.diit.edu.ua/article/view/300886/293275>

*Хомич Сергій Валерійович,
здобувач вищої освіти третього (освітньо-наукового) рівня;
Науковий керівник – Бреус Світлана Василівна,
д.е.н., професор, професор кафедри менеджменту та маркетингу
Європейського університету*

ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ ТА ЙОГО РОЛЬ У ФОРМУВАННІ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ АПК

Людський капітал є невід'ємним компонентом конкурентоспроможності сучасних агропромислових підприємств (АПК). З огляду на глобалізацію ринків, швидкий розвиток технологій та зростаючі вимоги до екологічної сталості, роль людського капіталу в агропромисловій сфері постійно зростає. Успішні підприємства все частіше інвестують у розвиток кваліфікації своїх працівників, розглядаючи їх як ключовий актив. Так, Шовкун-Заблоцька підкреслює, що конкурентоспроможність у сфері агробізнесу значною мірою визначається здатністю керівництва розвивати людський капітал, адаптуючи його до умов ринку [1, с. 265]. Саме ця адаптивність і є основою для виживання та процвітання підприємств АПК.

Людський капітал, на відміну від інших видів ресурсів, має здатність до постійного самовідновлення і зростання. Це знання, навички, здоров'я та мотивація працівників, які забезпечують виконання ними своїх функцій на найвищому рівні. Т. Шульц у своїй концепції людського капіталу звернув увагу на те, що вкладення в освіту, охорону здоров'я та професійний розвиток суттєво підвищують продуктивність працівників [2, с. 29]. У сучасних умовах працівники є не просто ресурсом, а активом, здатним до саморозвитку, що дозволяє їм адаптуватися до швидких змін в агропромисловій галузі.

Основними складовими людського капіталу є освіта, професійні навички, здоров'я, мотивація та моральні цінності. Освіта забезпечує працівника необхідними знаннями, навички дозволяють йому виконувати конкретні завдання, здоров'я забезпечує витривалість і фізичну здатність працювати, а мотивація і моральні цінності формують стійке бажання досягати високих результатів. Важливо відзначити, що людський капітал — це унікальний ресурс. Мігалатій зазначає, що на відміну від матеріальних ресурсів, людський капітал є динамічним і забезпечує гнучкість підприємства в умовах мінливого ринку [5, с. 47].

Професійна кваліфікація та навички працівників безпосередньо впливають на продуктивність підприємства. Інвестиції в людський капітал сприяють підвищенню економічної ефективності та дозволяють підприємству витримати тиск конкурентного середовища. Новіков підкреслює, що зростання кваліфікації персоналу, його професійного рівня та мотивації до роботи створює додану вартість, підвищуючи загальну ефективність підприємства [6, с. 219]. Саме знання і навички працівників є основою для ефективного використання ресурсів, що особливо важливо для АПК, де високі показники

продуктивності є критичними для прибутковості.

Людський капітал також є рушійною силою інновацій. Фахівці з високою кваліфікацією здатні швидко опановувати нові технології та адаптувати їх до особливостей агропромислового комплексу. Це створює конкурентну перевагу, оскільки підприємства АПК можуть використовувати новітні розробки для підвищення якості продукції, оптимізації виробничих процесів і зниження витрат. Чіков зазначає, що саме людський капітал стає основою для технологічних інновацій, а отже, є ключовим фактором підвищення конкурентоспроможності [7, с. 227].

Крім того, важливу роль відіграє соціальний капітал та корпоративна культура. Висока якість взаємодії між працівниками, довіра, спільні цінності та корпоративна ідентичність сприяють кращій командній роботі, що забезпечує додаткову стійкість підприємства в умовах ринкової невизначеності. Впровадження соціального капіталу, на думку багатьох дослідників, забезпечує умови для колективного зростання ефективності, адже працівники взаємодіють більш продуктивно, коли відчують підтримку з боку керівництва та колег [8, с. 234].

Розвиток людського капіталу — це довгостроковий процес, що потребує систематичних інвестицій. Один із найважливіших аспектів у цьому напрямку — інвестиції в освіту та професійний розвиток працівників. Це включає не лише підвищення кваліфікації, а й програми адаптації нових працівників, що дозволяє зберегти спадковість знань і навичок на підприємстві. Іващенко наголошує, що саме завдяки безперервному навчанню працівники отримують можливість швидко адаптуватися до технологічних змін та досягати високих результатів [3, с. 53].

Ефективна система мотивації передбачає використання як матеріальних, так і нематеріальних стимулів для підтримки працівників та їхнього розвитку. Вона забезпечує залучення найкращих фахівців та їх утримання в компанії. Як підкреслює Шовкун-Заблоцька, мотивація та управління талантами стають запорукою успіху підприємства, оскільки забезпечують високий рівень залученості та продуктивності персоналу [1, с. 271]. Належні умови праці позитивно впливають на продуктивність і знижують рівень стресу серед працівників. Здорові та задоволені працівники демонструють вищий рівень залученості, що безпосередньо відображається на результативності їхньої роботи [8, с. 237].

Тому, людський капітал є критично важливим компонентом конкурентного потенціалу агропромислових підприємств, оскільки він дозволяє підвищувати ефективність виробництва, впроваджувати інновації та підтримувати стійкість підприємства на ринку. Головні напрями розвитку людського капіталу включають інвестиції в освіту та професійний розвиток, ефективну систему мотивації та забезпечення комфортних умов праці. Перспективи подальших досліджень можуть бути спрямовані на вивчення конкретних методів управління людським капіталом, які дозволять підприємствам агропромислового сектору залишатися конкурентоспроможними в умовах швидких ринкових змін.

Список використаних джерел:

1. Іващенко М. Альтернативні погляди на конкурентоспроможність підприємств та персонал як її каталізатор. *Економіка та суспільство*. 2023. № 55.
2. Мігалатій О. В. Фактори формування конкурентоспроможності у системі управління підприємством / Factors of Formation of Competitive Competitiveness in the Enterprise. Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». 2023. № 45.
3. Новіков Д. В. Управління конкурентоспроможністю підприємств агропромислового комплексу в умовах продовольчої кризи : дис. ... д-ра філософії : 051 – Економіка ; галузь знань 05 – Соціальні та поведінкові науки : захист 15.11.23 / Новіков Дмитро Вікторович ; КНУТД. Київ, 2023. 215 с.
4. Чіков І. А. Теоретико-методичні та концептуальні основи формування інноваційного механізму підвищення конкурентоспроможності підприємств АПК. *Бізнес Інформ*. 2024. № 7. С. 221–239.
5. Шовкун-Заблоцька Л. В. Механізм формування конкурентоспроможності підприємницьких структур у сфері агробізнесу. 2023. С. 263–273.

*Цап Поліна Вадимівна
здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня;
Сухорукова Анна Леонідівна,
кандидат наук з державного управління, доцент
Миколаївський національний аграрний університет*

ЕКОНОМІЧНИЙ ТИСК: МАЛИЙ БІЗНЕС ПІД ВПЛИВОМ ІНФЛЯЦІЇ

Під час повномасштабної війни Україна зіткнулася з великою кількістю проблем, що охоплюють різні сфери — від демографічної до енергетичної. Стан економіки є одним з найгостріших питань на порядку денному.

У 2022 році інфляція в Україні зростає до максимуму за останні шість років, її рівень досяг близько 26,6%, що було викликано значними руйнуваннями інфраструктури, скороченням обсягу виробництва, порушенням логістичних ланцюгів, девальвацією гривні, ростом вартості енергоресурсів і виробничих витрат [1]. Такі економічні виклики мають найбільший вплив на домогосподарства та малий бізнес.

Протягом 2023–2024 років темпи інфляції почали знижуватися, і станом на осінь 2024 року вона перебуває на рівні близько 8,6% у річному вимірі [2]. Така стабілізація пов'язана з адаптацією економіки до нових умов, підтримкою від міжнародних партнерів та зростанням виробництва певних товарів.

Малий бізнес, який є важливою частиною української економіки, особливо вразливий до такої дестабілізації.

Ринкові умови у військовий час є вкрай невизначеними, що ускладнює планування й організацію діяльності. Вони виникають ризики дебіторської заборгованості, тобто нездатність або затримки платежів від контрагентів, а також кадровий дефіцит. Він є наслідком мобілізаційних процесів та міграційним рухом населення.

Інфляція впливає на купівельну спроможність населення. Через інфляцію та економічну нестабільність реальні доходи споживачів знизилися, що призводить до скорочення попиту на товари та послуги. Більшість людей спрямовують свої витрати на найнеобхідніші потреби, що особливо відчутно для малого бізнесу в сегментах роздрібно́ї торгівлі та послуг [3].

Інфляція у поєднанні з військовими діями створює подвійний тиск на малий бізнес, впливаючи на всі етапи його діяльності.

Постачальники, стикаючись із власними підвищеними витратами, змушені піднімати ціни на товари, що призводить до зростання собівартості продукції малого бізнесу. Це ускладнює можливість утримувати стабільні ціни та зберігати конкурентоспроможність.

Відчутні підвищення на вартість енергоносіїв та логістичних витрат. Особливо значно зросли витрати на паливо, що робить логістику дорожчою. У зв'язку з руйнуванням інфраструктури багато шляхів постачання змінилися, а обсяги перевезень зменшилися, що також відображається на вартості доставки [4, 5].

Підвищення процентних ставок через інфляцію ускладнює залучення кредитів, особливо для малого бізнесу, який часто покладається на позикові кошти для підтримки операційної діяльності. Дорогі кредити стають недоступними, що обмежує можливості для розвитку та інвестицій.

Через війну і економічні виклики уряд запроваджує нові податкові та регуляторні зміни, що можуть вплинути на витрати підприємств. Деякі з них можуть створювати додаткові навантаження.

Проте попри всі труднощі, українці продовжують працювати в існуючих військових умовах. Підприємці намагаються підлаштовувати свій асортимент товарів і послуг до актуальних потреб споживачів, шукають шляхи оптимізації витрат і нові ринки збуту; активно впроваджують соціальні мережі, як маркетинговий інструмент для збільшення впізнаваності бренду; використовують впровадження акцій, для підтримки попиту, залучення нових клієнтів та для збереження лояльності постійних [6].

Отже, малий бізнес знаходиться у важких умовах тиску. Його виживання під час війни та інфляції вимагає адаптивності, інноваційності та стратегічного підходу. Важливо зберігати зв'язок із клієнтами та реагувати на їх потреби, що дозволить не лише пережити кризу, але й знайти нові можливості для розвитку.

Список використаних джерел:

1. Монетарна політика: інфляційний звіт. *Національний банк України*. 2024. URL: <https://bank.gov.ua/ua/monetary/report> (дата звернення: 27.10.2024).
2. Індекс інфляції (2000-2024). Ставки, індекси, тарифи. *Мінфін*. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/index/inflation/> (дата звернення: 27.10.2024).
3. Гречко, О. Ю., & Марков, В. С. Вплив інфляційних процесів на діяльність підприємств. *Проблеми сучасних трансформацій. Серія: економіка та управління*. 2024. URL: <https://doi.org/10.54929/2786-5738-2024-14-04-01> (дата звернення: 27.10.2024)
4. Poltorak A., Khrystenko O., Sukhorukova A., Moroz T., Sharin O. Development of an integrated Approach to assessing the impact of innovative development on the level of financial security of households. *Eastern-European of Enterprise Technologies*, 2022, 1 (13-115). P. 103-112.
5. Arabov, N., Sukhorukova, A., Voloshyna-Sidei, V., Khomitov, K., Nasimov, D., Ismailov, B., & Bakayev, Z. (2023). Assessment of the efficiency of public-private partnership in the service sector. *E3S Web of Conferences*, 452, 05028.
6. Малий бізнес під час кризи – проблеми та рішення. *COI*. URL: <https://coi.ua/blog/Green-sheep/how-small-businesses-can-adapt-and-thrive-despite-crises-in-key-economic-sectors/> (дата звернення: 29.10.2024).

*Чабаненко Олександр Сергійович,
здобувач вищої освіти третього (освітньо-наукового) рівня,
Європейський університет*

ФОРМУВАННЯ КУЛЬТУРИ БЕЗПЕРЕРВНОГО НАВЧАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Швидкість змін у бізнес-середовищі змушує переосмислити традиційні підходи до розвитку персоналу. Кризові події 2019-2024 років яскраво підкреслили цю залежність - компанії з розвиненою культурою навчання швидше перебудували процеси та зберегли ефективність. Особливо це помітно у технологічному секторі, де швидкість впровадження інновацій стала ключовим фактором виживання [1, с. 2319]. Успішні організації створюють органічне середовище для професійного зростання. Замість формального проходження тренінгів, співробітники занурюються в атмосферу постійного обміну знаннями та експериментів. Такий підхід перетворює щоденну роботу на природний процес набуття нових компетенцій [4, с. 1548]. Важливо відзначити роль крос-функціональних команд, де фахівці різних напрямків обмінюються досвідом та разом шукають рішення складних завдань.

Розвиток власних талантів виявляється набагато ефективнішим за залучення зовнішніх фахівців. Співробітники, які зростають разом з компанією, глибше розуміють її цінності та процеси. Вони швидше адаптуються до змін і частіше пропонують інноваційні рішення. При цьому витрати на розвиток наявного персоналу значно нижчі за вартість пошуку та адаптації нових працівників. Цікаво, що компанії, які зосередились на внутрішньому розвитку талантів, відзначають зниження плинності кадрів та підвищення залученості співробітників [2, с. 6054].

Ефективна система навчання поєднує різні формати: від структурованих програм підвищення кваліфікації до спонтанного обміну досвідом між колегами. Менторинг, внутрішні курси, професійні спільноти - кожен елемент доповнює загальну картину. Важливо створити умови, де навчання стає природною частиною робочого процесу. Сучасні цифрові інструменти значно розширюють можливості для навчання: онлайн-платформи, віртуальні класи, мобільні додатки дозволяють персоналізувати освітній процес та зробити його більш гнучким. Особливу роль у розвитку культури навчання відіграють горизонтальні зв'язки між співробітниками. Неформальні професійні спільноти, групи за інтересами, регулярні зустрічі для обміну досвідом створюють середовище, де знання вільно циркулюють між різними підрозділами організації. Такі спільноти часто стають джерелом інноваційних ідей та нестандартних рішень.

Керівники, які особисто демонструють прагнення до розвитку, значно впливають на мотивацію команд. Їхня відкритість до нових ідей та готовність експериментувати створюють атмосферу довіри. В такому середовищі співробітники не бояться пропонувати нестандартні рішення та вчитися на власних помилках. Важливим аспектом лідерства стає здатність створювати

простір для експериментів та підтримувати ініціативи співробітників [3, с. 8047]. Культура безперервного навчання перетворює організацію на живий організм, здатний еволюціонувати разом із ринком. Компанії, які впровадили такий підхід, не просто краще долають кризи - вони використовують періоди нестабільності для якісного стрибка у розвитку. Технологічні трансформації вимагають від організацій надзвичайної гнучкості. Компанії, що розбудували ефективні системи корпоративного навчання, демонструють значні переваги у впровадженні інновацій та адаптації до ринкових змін.

Розробка індивідуальних траєкторій розвитку персоналу потребує глибокого розуміння як стратегічних цілей організації, так і особистих прагнень співробітників. Збалансований підхід до планування кар'єрного зростання дозволяє узгодити ці інтереси та створити синергетичний ефект. Працівники, які бачать чіткі перспективи професійного розвитку, виявляють вищу продуктивність та інноваційність мислення.

Зворотний зв'язок у сучасних організаціях перетворюється на інструмент розвитку. Регулярні діалоги між керівниками та підлеглими фокусуються не на критиці, а на пошуку можливостей для вдосконалення. Така модель комунікації створює атмосферу довіри та стимулює професійне зростання. Компанії, які зробили навчання частиною своєї ДНК, створюють унікальну екосистему розвитку. Співробітники таких організацій природно генерують нові ідеї, діляться знаннями та експериментують. Вони не чекають вказівок згори, а самостійно шукають можливості для вдосконалення робочих процесів.

Майбутнє належить організаціям, які не просто реагують на зміни, а передбачають їх. Безперервне навчання перетворюється з корпоративної політики на спосіб існування, де кожен день приносить нові знання та можливості для зростання. Саме така модель організаційного розвитку дозволяє компаніям не лише виживати, а й процвітати в умовах постійних трансформацій бізнес-середовища.

Список використаних джерел:

1. Budhiraja S., Rathi N. Continuous learning during crises: achieving change-efficacy, meaningful work and adaptive performance. *International Journal of Productivity and Performance Management*. 2023. Vol. 72, No. 8. P. 2317-2334. DOI: 10.1108/IJPPM-09-2021-0551
2. Fang Y-C., Chen J-Y., Zhang X-D., Dai X-X., Tsai F-S. The Impact of Inclusive Talent Development Model on Turnover Intention of New Generation Employees: The Mediation of Work Passion. *International Journal of Environmental Research and Public Health*. 2020. Vol. 17, No. 17. P. 6054. DOI: 10.3390/ijerph17176054
3. Riisla K., Wendt H., Babalola M. T., Euwema M. Building Cohesive Teams—The Role of Leaders' Bottom-Line Mentality and Behavior. *Sustainability*. 2021. Vol. 13, No. 14. P. 8047. DOI: 10.3390/su13148047
4. Stojanović-Aleksić V., Erić Nielsen J., Bošković A. Organizational prerequisites for knowledge creation and sharing: empirical evidence from Serbia. *Journal of Knowledge Management*. 2019. Vol. 23, No. 8. P. 1543-1565. DOI: 10.1108/JKM-05-2018-0286

*Чаплінський Юрій Богданович,
к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту,
маркетингу і міжнародної логістики
Чернівецький торговельно-економічний інститут ДТЕУ
Чаплінська Катерина Юріївна,
здобувачка вищої освіти першого (бакалаврського) рівня
Чернівецький національний університет ім. Юрія Федьковича*

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Фінансове забезпечення відіграє важливу роль у функціонуванні держави та економіки в цілому, що забезпечує можливості для їх процвітання та подальшого розвитку. В умовах воєнного стану та нестабільної економічної ситуації в країні особливо гостро постає питання фінансового забезпечення різних сфер діяльності [1, с. 156]. Крім того, вивчення джерел фінансування підприємницької діяльності є важливим фактором для формування ефективних стратегій фінансового менеджменту. Це дозволяє підприємствам не лише забезпечити необхідні ресурси для поточної діяльності, але й створити фінансовий резерв для майбутніх інвестицій і розвитку [2, с. 28].

Фінансове забезпечення маркетингової діяльності - це ключовий аспект успішного функціонування підприємства, що сприяє досягненню стратегічних цілей, зміцненню ринкових позицій та підвищенню конкурентоспроможності. Для ефективного маркетингового управління необхідні фінансові ресурси, що дозволяють реалізовувати маркетингові заходи, розробляти та впроваджувати стратегії просування товарів та послуг, проводити дослідження ринку, здійснювати рекламні кампанії та підтримувати комунікацію зі споживачами.

Ключові функції фінансового забезпечення маркетингової діяльності включають: планування витрат на маркетингові заходи, такі як рекламні кампанії, акції зі стимулювання продажів, дослідження ринку; розподіл фінансових ресурсів між різними елементами маркетингового комплексу (товарна політика, цінова політика, збутова політика, комунікаційна політика); контроль витрат на маркетинг, що дозволяє оптимізувати використання коштів та досягти максимальної ефективності; оцінка ефективності маркетингових заходів з точки зору повернення інвестицій (ROI).

Фінансування маркетингової діяльності може здійснюватися за рахунок різних джерел, серед яких виділяють:

- власні кошти підприємства - це найбільш поширене джерело фінансування маркетингових заходів. Використання власних коштів дозволяє зберегти контроль над маркетинговою діяльністю та забезпечити її незалежність від зовнішніх інвесторів;
- залучені кошти - це можуть бути кредити банків, інвестиції від зовнішніх партнерів чи інвесторів. Залучення зовнішніх коштів дозволяє збільшити бюджет на маркетинг і розширити масштаби рекламних кампаній та інших заходів;
- спеціальні маркетингові фонди - багато великих підприємств

створюють спеціальні фонди для фінансування маркетингових проєктів. Такі фонди можуть формуватися за рахунок частини прибутку, що відраховується на розвиток маркетингу;

- гранти та субсидії - у окремих випадках державні програми або міжнародні організації надають гранти чи субсидії для реалізації маркетингових проєктів, особливо у сфері інновацій.

Процес фінансового забезпечення маркетингової діяльності починається з розробки маркетингового бюджету. Бюджет маркетингу - це фінансовий план, який визначає обсяги витрат на реалізацію маркетингових заходів протягом певного періоду. Основні етапи бюджетування включають:

- аналіз попередніх маркетингових витрат та результатів попередніх кампаній;

- визначення цілей маркетингової діяльності, таких як підвищення обсягу продажів, збільшення частки ринку або впізнаваності бренду;

- розробка плану заходів для досягнення поставлених цілей;

- оцінка необхідних витрат та розподіл фінансових ресурсів між різними заходами;

- контроль виконання бюджету та коригування плану за потреби;

Методи визначення бюджету на маркетинг можуть бути різними, найбільш поширеними серед них є:

- відсоток від продажів – витрати на маркетинг визначаються як частка від прогнозованого обсягу продажів;

- цільовий метод – бюджет формується виходячи з конкретних цілей маркетингу та обсягу коштів, необхідних для їх досягнення;

- метод конкурентного паритету – бюджет встановлюється на основі аналізу витрат конкурентів на маркетинг;

- метод доступних коштів – маркетинговий бюджет визначається на основі залишкових коштів після розподілу фінансових ресурсів на інші цілі.

Таким чином, для ефективного управління фінансовими ресурсами з метою забезпечення маркетингової діяльності важливо здійснювати постійний моніторинг витрат та аналіз їх відповідності плану; впровадження системи ключових показників ефективності (KPI) для оцінки результативності маркетингових заходів; оперативне коригування бюджету у разі зміни ринкової ситуації, чи непередбачених витрат.

Список використаних джерел:

1. Іванисько, Н. М. Теоретичні підходи до визначення фінансового забезпечення. *Економіка, управління та адміністрування*. 2024. №1(107). С. 156–162. URL: [https://doi.org/10.26642/ema-2024-1\(107\)-156-162](https://doi.org/10.26642/ema-2024-1(107)-156-162)

2. Чобіток В., Мацишин М. Формування джерел фінансування розвитку підприємницької діяльності в Україні. *Development Service Industry Management*, 2024. № 3. С. 24–34. URL: [https://doi.org/10.31891/dsim-2024-7\(4\)](https://doi.org/10.31891/dsim-2024-7(4))

*Чернишенко Олена Іванівна,
здобувач вищої освіти третього (освітньо-наукового) рівня
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»*

ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ СИСТЕМ КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ «ТАРГЕТ-КОСТИНГ» ТА «КАЙДЗЕН-КОСТИНГ»

«Таргет-костинг» (target-costing) — це стратегія, за якою підприємство спочатку визначає прийнятну для нього ринкову ціну нового продукту і його граничну собівартість, а потім вже розробляє сам продукт так, щоб він відповідав поставленим підприємством фінансовим цілям [1]. У цьому підході ціна визначається на основі маркетингових досліджень і відображає очікувану ринкову вартість продукту чи послуги. Таргет-костинг є структурованим підходом до розрахунку собівартості, що дозволяє досягати необхідного рівня прибутку при прогнозованій ціні завдяки випуску продукції із заданими характеристиками та рівнем якості.

Метод таргет-костинг широко застосовується в таких галузях, як автомобілебудування, електроніка, машинобудування та приладобудування. Він сприяє підвищенню рентабельності продукції завдяки використанню цільових норм виробничих витрат на кожному етапі виробництва. Загалом, таргет-костинг є ефективним методом калькулювання собівартості при розробці та проектуванні нових інноваційних продуктів, а також підходить для здешевлення існуючої продукції і для планування виробничих процесів.

На сьогодні метод таргет-костинг застосовується в 80% великих японських корпорацій (Toyota, Nissan, Sony, Canon та інші), а також у численних провідних американських та європейських компаніях (Chrysler, Procter & Gamble, Automotive тощо), які завдяки використанню цього методу досягають високої якості продукції та рівня конкурентоспроможності. Крім того, метод таргет-костинг активно використовується не лише підприємствами, що виробляють інноваційну продукцію, але й у сфері обслуговування, наданні послуг, а також неприбутковими організаціями.

Система калькулювання собівартості продукції «target-costing» має як переваги, так і недоліки, основні з яких представлено нами в табл. 1.

Концепція таргет-костинг, яка бере свої витоки з економіки Японії, суттєво відрізняється від популярної американської системи обліку стандарт-костинг. Стандарт-костинг використовується в основному для контролю витрат та оцінки результативності, а таргет-костинг в першу чергу підтримує стратегію зниження витрат на стадії проектування нового продукту, тобто є стратегічним інструментом формування собівартості, а не суто його операційним засобом.

Кайдзен-костинг є логічним продовженням і важливою складовою системи формування собівартості продукції «target-costing», забезпечуючи безперервний і надійний контроль за виробничими витратами з використанням невеликих, але регулярних покращень, які в кінці кінців і призводять до

значних фінансових результатів [2].

Таблиця 1

Основні переваги та недоліки системи калькулювання собівартості продукції «target-costing»

Переваги	Недоліки
Дозволяє досягти найбільшого фінансового результату при максимально можливій ціні, при якій ще можливий ринковий збут всієї продукції	Потребує багато часу, необхідного для зменшення собівартості продукції до необхідного розміру
Дозволяє досягнути необхідного рівня витрат, а не просто вирішувати завдання їх мінімізації	Для забезпечення ефективності методі необхідні серйозні інвестиції
Забезпечує досягнення поставлених цілей по зменшенню витрат на виробництво продукції	Високий рівень вимог до ступеня надійності значення ціни та обсягів збуту
Забезпечує необхідний контроль витрат і цільову собівартість згідно вимог цільового ринку	Складність в забезпеченні безперервного, цільового, постійного зниження витрат
Визначає цільові витрати для нових виробів, що забезпечує результат при даних ринкових умовах	Не приділяє належної уваги показникам якості продукції

Джерело: складено автором

Обидві системи, що аналізуються, мають спільну мету — досягнення рівня цільової собівартості продукції, але фізично виконують цю задачу на різних стадіях: «цільова собівартість» діє на стадії розробки продукту, а «кайдзен-костинг» — на стадії його виробництва. Відмінність між кошторисною і цільовою собівартістю повинна бути мінімізована ще на стадії проектування нового продукту. Для цього здійснюється аналіз виробничих витрат за кожною статтею, щоб знайти ефективні способи їх зменшення. Якщо на стадії проектування розбіжність між кошторисною і цільовою собівартістю не перевищує 5%, починається виробництво з очікуванням, що ця різниця буде усунута під час виготовлення за допомогою «кайдзен-костингу». Скорочення розриву між кошторисними і цільовими витратами є завданням «кайдзен», яке охоплює весь персонал промислового підприємства — від виробничих працівників до топ-керівництва.

Головною перевагою кайдзен-костингу є той факт, що його використання забезпечує безперервне зменшення витрат і підтримка їх значення на необхідному для підприємства рівні. Але для виконання цієї задачі конче необхідна мотивація співробітників і високий рівень корпоративної культури, які підтримують залученість персоналу в діяльність підприємства.

На наш погляд, система кайдзен-костингу надзвичайно приваблива для підприємств вітчизняного машинобудування, нагально потребує свого розвитку та більш широкої адаптації до сучасних умов вітчизняної економіки. Перспективи застосування таргет- і кайдзен-костингу на підприємствах України є досить високими, оскільки вони дозволяють знижувати собівартість продукції, підвищувати якість та створювати конкурентоспроможні продукти. Застосування цих систем потребує системного підходу, а також адаптації внутрішніх процесів підприємств до вимог ринку та умов економічної невизначеності. Системи калькулювання собівартості «таргет-костинг» і «кайдзен-костинг» мають значний потенціал для використання на підприємствах України, особливо в умовах сучасного економічного

середовища, де ринок стає більш конкурентоспроможним і потребує оптимізації витрат на виробництво.

Список використаних джерел:

1. Адирова Т.І. Система управління витратами target-costing на машинобудівних підприємствах. *Економіка та держава*. 2012. № 7. С. 82-84.
2. Шевченко Д. Кайдзен-костінг як сучасний метод управління витратами підприємства [Електронний ресурс]. URL: <https://evnuir.vnu.edu.ua/bitstream/123456789/18854/1/302-304.pdf>

*Чернова Ганна Сергіївна,
здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня;
Грінченко Раїса Володимирівна,
д.е.н., професор, завідувачка кафедри економіки підприємства та
організації підприємницької діяльності
Одеський національний економічний університет*

СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Сьогодні бізнес-діяльність в Україні здійснюється в умовах воєнного стану та стикається з великою кількістю проблем. У зв'язку з цим, в сучасних господарювання стратегія подальшого розвитку має дуже важливе значення для будь-якого підприємства, оскільки вона визначає довгостроковий напрям його функціонування та виступає базисом для досягнення конкурентних переваг і сталого успіху на ринку.

В загальному вигляді під розвитком підприємства в сучасних умовах слід розуміти сукупність кількісних, якісних та структурних змін підприємства під впливом факторів зовнішнього та внутрішнього середовищ, у результаті чого воно підтримує свою життєздатність, нарощує власний потенціал, підвищує гнучкість та адаптивність до умов господарювання, а також досягає і підтримує конкурентні переваги у довгостроковій перспективі.

Однак, слід звернути увагу на тому факті, що серед сучасних українських науковців відсутня єдність щодо трактування поняття «стратегія розвитку підприємства».

Так, наприклад, С. М. Василюк [2, с. 124], аналізуючи сутність понять «стратегія» та «розвиток підприємства», доходить висновку про їх тісний зв'язок та вказує на те, що розвиток виступає як наслідок втілення стратегії, а з іншого боку – стратегія служить важливим інструментом для забезпечення розвитку підприємства. Відповідно «стратегію розвитку підприємства» автор розглядає як його основну стратегічну ініціативу, що описує адаптацію суб'єкта господарювання до змін в сучасних динамічних умовах, забезпечуючи ефективність у роботі в умовах обмежених ресурсів та впливів зовнішнього середовища.

Дещо по іншому підходить до цього поняття науковець О. Л. Гура [3, с. 176]. На його думку «стратегію розвитку підприємства» слід розуміти як довгостроковий, гнучкий і інноваційно орієнтований план дій, який включає певний рівень ризику. Цей план розробляється на основі глибокого аналізу внутрішнього та зовнішнього середовища, з урахуванням людських факторів і потребує вкладення інвестицій для досягнення бажаних результатів, зокрема для підвищення конкурентоспроможності продукції (послуг) та самого підприємства.

Схоже визначення можна зустріти і в українського вченого П. В. Бріня [1, с. 32], який стратегію розвитку підприємства визначає як комплексний план дій, який охоплює як довгострокові, так і короткострокові цілі. На його думку,

стратегія розвитку підприємства базується на унікальних конкурентних перевагах і включає низку завдань, виконання яких є критично важливим для досягнення встановлених цілей господарської діяльності.

Дещо розширено формулює визначення стратегії розвитку підприємства вчений О. М. Кукушкін [4, с. 226], з позиції якого така стратегія може бути описана як довгостроковий план, що включає набір рішень про вибір шляхів розвитку, встановлення ключових цілей, а також розробку моделі для створення та ефективного використання наявних ресурсів, сприяючи тим самим створенню сприятливих умов для успішної діяльності підприємства. Автор вважає, що розвиток підприємства є необоротним процесом, а потреба у змінах виникає рано чи пізно, незалежно від прийнятої підприємством ідеології розвитку чи управлінської парадигми. Втім, якість та результативність цих змін безпосередньо впливатимуть на ефективність функціонування підприємства та його подальше існування. При цьому О. М. Кукушкін [4, с. 226]. виокремлює такі стадії розвитку підприємства, як: розвиток через творчість; розвиток через керівництво; розвиток через делегування; розвиток через координацію; розвиток через співпрацю.

В свою чергу, М. В. Хацер [5, с. 110]. вважає стратегію розвитку підприємства не планом, а комплексною програмою дій. На його думку, це інтегрована програма дій, описана як у кількісних, так і в якісних характеристиках, що надає чітке уявлення про майбутні аспекти розвитку бізнес-суб'єкта. Ця програма враховує цілі та наявні ресурси, які необхідні для стратегічного розвитку.

Можна зробити висновок, що багатоманітність наукових позицій говорить про комплексність поняття «стратегія розвитку підприємства». Вважаємо, що найкраще сутність даного поняття сформулювати наступним чином: стратегія розвитку підприємства – це комплекс заходів і дій, спрямованих на досягнення довгострокових цілей підприємства шляхом ефективного використання ресурсів, врахування зовнішніх і внутрішніх факторів, а також забезпечення конкурентних переваг. Стратегія розвитку підприємства має передбачати шляхи забезпечення якісних та кількісних змін показників ефективності його господарської діяльності.

Список використаних джерел:

1. Брінь П. В. Стратегія розвитку підприємства: сутність та класифікація. *Підприємництво та інновації*. 2021. Вип. 21. С. 31-34.
2. Васи́лига С. М. Поняття стратегії розвитку підприємства. *Економіка та держава*. 2020. № 1. С. 121-125.
3. Гура О. Л. Стратегія розвитку підприємств в Україні. *Економіка та держава*. 2020. № 5. С. 175-181.
4. Кукушкін О. М. Сутність поняття «стратегія розвитку підприємства». *Науковий вісник «Збірник науково-технічних праць»*. 2020. Вип. 15.2. С. 220-227.
5. Хацер М. В. Стратегія розвитку підприємства в умовах нестабільності економіки держави. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)*. 2019. №3. С. 109-112.

ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПІДТРИМКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ: ЗАКОНОДАВЧІ НОВЕЛИ

Одним із важливих завдань для забезпечення відносної економічної стабільності країни в умовах війни є підтримка та розвиток українського бізнесу. З цією метою Українська держава сьогодні здійснює цілу низку заходів, спрямованих на підтримку та розвиток бізнесу, який, на жаль, через повномасштабне вторгнення росії опинився у важкій ситуації. Серед таких заходів – інвестиційна підтримка суб'єктів господарювання.

Зауважимо, що під інвестиційною діяльністю слід розуміти особливий вид господарської діяльності, який здійснюють фізичні чи юридичні особи, держава або територіальна громада через розміщення інвестицій у матеріальні та нематеріальні об'єкти задля отримання прибутку інвестиційного характеру, досягнення іншого економічного, соціального або екологічного ефекту [1, с. 67].

Так, законодавець відносить всі види майнових, інтелектуальних цінностей, які є вкладом в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, що має результатом прибуток (дохід) [2]. Інвестиції відіграють ключову роль у розвитку економіки нашої країни. Висока інвестиційна активність у цій сфері є необхідною умовою економічного розвитку.

Нині Верховна Рада України та Уряд активно працюють над залученням інвестицій в Україну. Зокрема, аби стимулювати підвищення інвестиційної привабливості у 2020 та 2023 роках було прийнято три закони [3; 4; 5]. Метою першого (зазнав змін у 2023 році) є створення таких умов, які, серед іншого, сприятимуть залученню в Україну значних інвестицій (внутрішніх і зовнішніх) [3]. У свою чергу, другим - впроваджено нові форми підтримки державою інвестиційних проєктів із значними інвестиціями: по-перше, компенсація витрат інвестора, які було витрачено на підключення/приєднання до інженерно-транспортних мереж; по-друге, компенсація вартості об'єктів інженерно-транспортної інфраструктури, які було побудовано за їх необхідністю для реалізації інвестиційного проєкту; по-третє, звільнення від компенсації збитків лісогосподарського виробництва [4]. Третій же [5]. передбачає страхування інвестицій від воєнних ризиків, що неабияк актуально в умовах воєнного стану.

Слід відзначити, що іноземні інвестиції в діяльність суб'єктів господарювання можуть здійснюватися як у формі міждержавних, міжурядових програм науково-технічного та економічного співробітництва, а також у формі приватних інвестицій іноземних фінансових організацій і приватних підприємств. Кожне підприємство має прагнути до ефективного розвитку, а без капіталу це неможливо. У даному контексті значно посилюється значення

інвестиційної підтримки. Інвестиційні ресурси можуть бути спрямовані на різні цілі, наприклад, на розширення виробничих потужностей, технічне переоснащення або реконструкцію підприємства, а також на розробку нових видів продукції. Це дає можливість розширити технологічні можливості, модернізувати виробничий апарат і сприяє підвищенню конкурентоспроможності продукції.

Однак законодавчі новели, спрямовані на забезпечення інвестиційної підтримки суб'єктів господарювання в умовах воєнного стану, не обмежуються вказаними нормативно-правовими актами.

Список використаних джерел:

1. Рябенко В. П. Поняття інвестиційної діяльності в Україні: загально-правові підходи. Правова позиція. 2024. № 2 (43). С. 67-68.
2. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.1991 року №1560-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/1560-12>
3. Про державну підтримку інвестиційних проектів із значними інвестиціями в Україні: Закон України від 17.12.2020 року №1116-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/1116-20>
4. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо реалізації інвестиційних проектів із значними інвестиціями: Закон України від 09.08.2023 року №3311-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/3311-20>
5. Про внесення змін до Закону України «Про фінансові механізми стимулювання експортної діяльності» щодо страхування інвестицій в Україні від воєнних ризиків: закон України від 22.11.2023 року №3497-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/3497-20>

*Шаповалов Богдан Юрійович,
здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня;
Сухорукова Анна Леонідівна,
кандидат наук з державного управління, доцент
Миколаївський національний аграрний університет*

ФІНАНСОВО-КРЕДИТНА ТА ПОДАТКОВА СИСТЕМИ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ І ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Фінансово-кредитна та податкова системи є основою економічної стабільності України, забезпечуючи підтримку бізнесу, соціальних програм і макроекономічну стійкість. Проте сучасний стан цих систем характеризується серйозними проблемами, які стримують економічний розвиток та інвестиційну привабливість країни.

Податкова система має ключову роль у формуванні бюджету та регулюванні економічної активності. Високі ставки податків і складне адміністрування негативно впливають на бізнес, особливо малий і середній [1]. Це ускладнює підприємницьку діяльність, змушує компанії працювати з мінімальною прибутковістю або уникати податків, що знижує офіційні доходи держави. Тіньова економіка залишається значним викликом: підприємства йдуть у «тінь» через високе навантаження і складні адміністративні процедури. Корупція в податковій сфері також знижує ефективність податкової системи, створюючи нерівні умови для бізнесу та послаблюючи довіру до державних органів.

Фінансово-кредитна система України, яка включає Національний банк та комерційні банки, стикається з проблемами нестабільності, високих відсоткових ставок і обмеженого доступу до кредитів [2]. Високі відсоткові ставки обмежують можливість кредитування малого та середнього бізнесу, гальмуючи розвиток підприємництва. Висока частка неплатоспроможних банків і численні банкрутства послаблюють довіру до банківської системи та змушують громадян з обережністю ставитися до фінансових інститутів. Законодавча база фінансово-кредитної системи потребує вдосконалення, адже нестабільність нормативного середовища ускладнює прогнозування для підприємств і стримує інвестиційні потоки.

Для вирішення цих проблем необхідні глибокі реформи. Податкова система потребує зниження ставок податків, особливо для малого та середнього бізнесу, щоб стимулювати економічну активність і збільшити бюджетні надходження [4]. Спрощення процедур адміністрування, впровадження цифрових сервісів для взаємодії з платниками податків сприятимуть зменшенню помилок, покращенню прозорості і зниженню корупційних ризиків. Запровадження електронних платформ і автоматизація процесів дозволять зробити податкову систему зручнішою для бізнесу.

Фінансово-кредитна система потребує зниження відсоткових ставок для покращення доступності кредитів і підтримки підприємництва. Вдосконалення законодавчої бази і стабілізація регуляторного середовища дозволять

підвищити рівень довіри до банківської системи і зроблять фінансовий ринок більш прогнозованим [3]. Важливо також врахувати міжнародний досвід, зокрема успішні практики ЄС у боротьбі з ухиленням від податків і стабілізації банківської системи, які можна адаптувати для України.

Таким чином, реформування податкової та фінансово-кредитної систем дозволить створити більш сприятливе середовище для інвестицій і підприємництва, що є необхідною умовою для стабільного економічного зростання України. Завдяки комплексним заходам із зниження податкового навантаження, спрощення адміністрування, боротьби з корупцією та стабілізації банківської системи Україна зможе підвищити свою економічну стійкість і поліпшити добробут громадян.

Список використаних джерел:

1. Сидоренко, В. П., Горбачова, Н. В. Фінансово-кредитна система України: сучасний стан і перспективи розвитку. *Економічний часопис*, 2023, № 2, с. 27–32.
2. Ільченко, О. О. Реформування податкової системи України: проблеми та перспективи. *Фінансовий простір*, 2022, № 4, с. 34–40.
3. Poltorak A., Khrystenko O., Sukhorukova A., Moroz T., Sharin O. Development of an integrated Approach to assessing the impact of innovative development on the level of financial security of households. *Eastern-European of Enterprise Technologies*, 2022, 1 (13-115). P. 103-112.
4. Poltorak Anastasiia, Tyshenko Svitlana, Volosyuk Yuriy, Khrystenko Olha, Sukhorukova Anna, Balitska Anna. Management of the financial and economic security system of the state in conditions of global instability. *Scientific views on the structural construction of regions: monograph. Opole*, 2022. С. 12-20.

*Шельдешова Анастасія Андріївна,
здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня;
Пидяк Тарас Павлович,
здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня;
Лега Ольга Василівна,
к.е.н., доцент, професор кафедри обліку і оподаткування
Полтавський державний аграрний університет*

ОПТИМІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ ПАЛИВНИМИ РЕСУРСАМИ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Пальне відіграє ключову роль у сільськогосподарських підприємствах, оскільки забезпечує енергетичні потреби різних процесів. Зокрема:

- транспортування: пальне необхідне для роботи транспортних засобів, які використовуються для перевезення сільськогосподарської продукції, добрив, насіння та іншого матеріалу;
- робота техніки: трактори, комбайни, плуги, борони та інші сільськогосподарські машини потребують пального для виконання своїх функцій, таких як обробка ґрунту, посів, збір врожаю та інші важливі роботи;
- енергетична підтримка: пальне забезпечує енергію для генераторів, які можуть використовуватися на віддалених ділянках або в умовах нестабільного електропостачання;
- обігрів та сушіння: у деяких випадках пальне використовується для обігріву теплиць або сушіння зерна, що допомагає зберігати продукцію в належному стані;
- економічні витрати: витрати на пальне є суттєвою частиною бюджету сільськогосподарських підприємств. Коливання цін на пальне можуть впливати на рентабельність виробництва;
- екологічний аспект: використання пального також має екологічні наслідки. Сільськогосподарські підприємства шукають способи зменшення викидів забруднюючих речовин і переходять на більш екологічні види пального, такі як біопаливо.

Загалом, пальне є невід'ємною частиною сучасного сільського господарства, і його ефективне використання може суттєво впливати на продуктивність і економічні показники підприємства.

Ефективна організація роботи з паливом у сільськогосподарських підприємствах є критично важливою для забезпечення безперебійного функціонування, зниження витрат і підвищення продуктивності. Алгоритм дій для організації ефективної роботи включає:

1. Планування та облік: а) розробка графіків використання пального, що враховує сезонні потреби та пікові навантаження; б) облік споживання пального для кожної одиниці техніки та транспорту. Це дозволить виявити можливі витоки або неефективність;

2. Оптимізація використання пального: а) забезпечення регулярного обслуговування техніки, щоб уникнути непотрібних витрат пального через

технічні проблеми; б) оптимізація маршрутів транспортування для зменшення пробігів та витрат пального; в) впровадження системи GPS та моніторингу, щоб контролювати споживання пального та ефективність роботи техніки;

3. Зберігання пального: а) організація належного зберігання пального в спеціально обладнаних ємностях, щоб уникнути витоків та пожеж; б) впровадження системи для моніторингу запасів пального, щоб забезпечити їх своєчасне поповнення і уникнути перебоїв;

4. Економія та зниження витрат: а) використання альтернативних видів пального, наприклад більш економічні та екологічні; б) навчання для водіїв та операторів техніки щодо економного використання пального;

5. Управління витратами: а) порівняння цін на пальне у різних постачальників і пошук вигідних умов купівлі; б) відповідність пального стандартам якості, щоб уникнути проблем з технікою, які можуть призвести до додаткових витрат;

6. Документація та звітність: а) документування всіх транзакцій, пов'язаних з паливом, включаючи закупівлі, витрати та використання; б) регулярний аналіз даних про використання пального для виявлення тенденцій і можливих проблем;

7. Забезпечення навчання для всіх осіб, які працюють з паливом або технікою, щоб вони знали, як ефективно та безпечно його використовувати.

Ефективна організація роботи з паливом на сільськогосподарському підприємстві має кілька важливих впливів на загальну ефективність роботи підприємства:

- Зниження витрат на пальне: оптимізація використання пального, раціональне планування маршрутів і використання сучасних технологій можуть суттєво знизити витрати на пальне. Це, в свою чергу, знижує загальні операційні витрати підприємства.

- Зменшення витрат на ремонт: регулярне технічне обслуговування техніки, яке включає перевірку системи подачі пального, може знизити ймовірність поломок і дорогого ремонту.

- Збільшення часу безперебійної роботи: своєчасне обслуговування техніки і контроль за якістю пального зменшують кількість несправностей, що забезпечує безперебійну роботу техніки.

- Оптимізація процесів: раціональне планування і моніторинг споживання пального дозволяють краще управляти часом і ресурсами, що підвищує загальну продуктивність підприємства.

- Зменшення викидів: ефективне використання пального та перехід на екологічні види пального можуть знизити викиди забруднюючих речовин, що покращує екологічний стан і може зменшити ризики штрафів за порушення екологічних норм.

- Сприяння сталому розвитку: використання альтернативних видів пального підтримує екологічні ініціативи підприємства і покращує його імідж у громаді.

- Збільшення прибутковості: зменшення витрат на пальне і зниження витрат на ремонт техніки безпосередньо впливають на прибутковість

підприємства, дозволяючи зберігати більше коштів.

- Економія ресурсів: раціональне використання пального дозволяє знижувати витрати не лише на паливо, але й на обслуговування і ремонти, що покращує загальну фінансову ситуацію підприємства.

- Конкурентна перевага: ефективна організація роботи з паливом може стати конкурентною перевагою, дозволяючи підприємству пропонувати кращі ціни на продукцію або послуги завдяки зниженню витрат.

- Залучення інвестицій: екологічні ініціативи і ефективність управління ресурсами можуть зробити підприємство більш привабливим для інвесторів і партнерів.

- Зниження ризиків аварій: належне зберігання пального і контроль за його використанням зменшують ризики витоків і аварій, що може забезпечити безпеку працівників і зменшити ймовірність фінансових втрат.

Організувавши ефективну роботу з паливом, підприємство може значно покращити свою загальну ефективність, зменшити витрати, підвищити продуктивність і забезпечити стабільний розвиток у довгостроковій перспективі.

Список використаних джерел:

1. Як організувати облік пального на сільськогосподарських підприємствах. URL: <https://infoindustria.com.ua/yak-organizuvati-oblik-palnogo-na-silskogospodarskih-pidpriemstvah/>

2. ПММ для сільгосптехніки: від оприбуткування до списання. URL: <https://ibuh.info/pmm-dlya-silgosptexniki-vid-opributkuvannya-do-spisannya>

3. Організація і планування сільськогосподарського виробництва. Підручник для студентів економічних спеціальностей вищих аграрних закладів освіти III-IV рівнів акредитації. М.М. Ільчук, Л.Я. Зрібняк та ін. за ред. М.М. Ільчука, Л.Я. Зрібняка. Київ : 2008. URL: https://nubip.edu.ua/sites/default/files/u122/Org%26pan_sg_vyr_Pidr.pdf

4. Прийдак Т. Б., Лега О. В., Яловега Л. В., Мокієнко Т. В., Рудич А. І. Особливості документування паливно-мастильних матеріалів. *Ефективна економіка*. 2023. №2. DOI: <http://doi.org/10.32702/2307-2105.2023.2.43>.

*Шипка Роксолана Романівна,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня;
науковий керівник – Корицька Ольга Іванівна,
к.е.н., доцент кафедри менеджменту організацій
Національний університет «Львівська політехніка»*

ДЕРЖАВНА ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА В УКРАЇНІ: СУЧАСНІ ВИКЛИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Актуальність інвестиційної політики в Україні сьогодні визначається першорядною потребою в економічному зростанні, подоланні кризи, спричиненої війною, та посиленню позицій держави на міжнародній арені. У часі відновлення країни, інвестиції можуть стати потужним двигуном модернізації ключових секторів економіки, відбудови інфраструктури, створення нових робочих місць та мати неабиякий вплив на зростання ВВП. Проте політична нестабільність, проблеми з безпекою та й назагал умови війни стають перепоною на шляху іноземних інвесторів, що зумовлює підвищені ризики щодо реалізації інвестиційних проєктів в українську економіку. Затрачений час на зволікання та вирішення усіх внутрішньо- економічних, політичних, юридичних проблем, спричиняють значні втрати потенційного доходу і зростання економіки.

Найбільшим викликом для інвестиційної політики в Україні є війна, яка спричинила колосальні руйнування житлової, виробничої та соціальної інфраструктури, що ускладнює залучення як внутрішніх, так і зовнішніх інвестицій. Непередбачуваність правової системи, недоліки судової реформи та корупція ускладнюють прозоре ведення бізнесу також стримують активні дії інвесторів. Внутрішні джерела інвестицій є обмеженими через інфляцію та значні витрати держави на оборону, що не дає змоги повністю реалізувати потенціал великих інфраструктурних проєктів. Проте війна не знівелювала інтерес західних інвесторів до України. Зацікавлені у вкладанні коштів не лише виробники зброї. Нещодавно, де кілька іноземних фінансових груп оголосили про наміри інвестувати в українські активи: угорські інвестори розглядають можливість приватизації державного банку, а французька компанія DVL Telecom придбала оператора мобільного зв'язку Lifecell. За даними Міністерства фінансів України, у 2023 році дохід Lifecell зріс на 24,4% – до 11,7 млрд грн, прибуток становив 2,5 млрд грн, порівняно із 972,3 млн грн у 2022 році. Як наслідок, у 2023 році обсяг прямих іноземних інвестицій перевищив показники окремих довоєнних років [1].

Наразі найбільше в Україну інвестують компанії та іноземні фірми, які працюють на вітчизняному ринку. Так, понад третина компаній-членів Європейської бізнес-асоціації мали чи мають інвестиційні проєкти в Україні у 2022–2024 роках. Середня сума інвестицій – 3-8 млн дол. Попри війну, в Україну не припинили вкладати кошти й зовнішні інвестори. У 2023 році вони інвестували в економіку 4,25 млрд дол. (рис. 1).

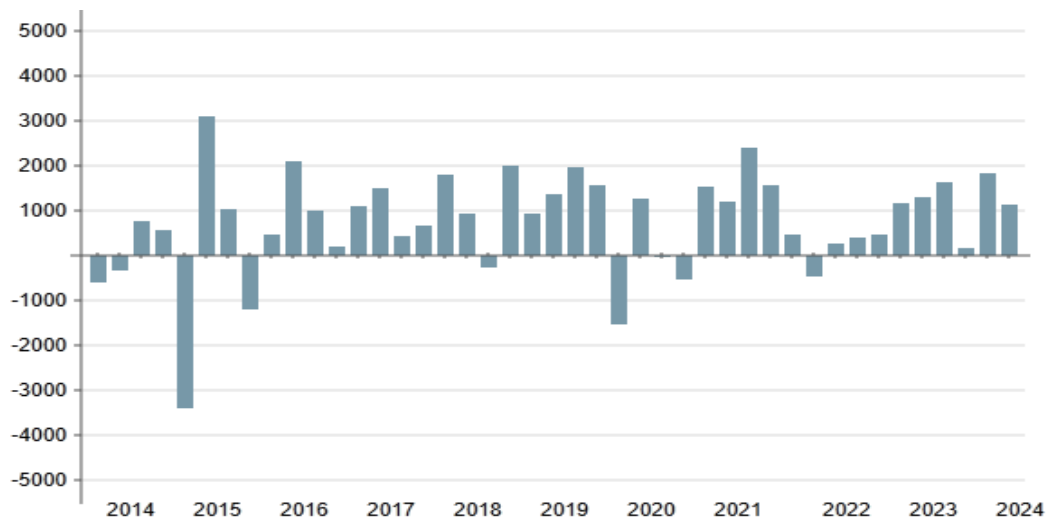


Рис. 1. Динаміка прямих іноземних інвестицій в Україну за кварталами упродовж 2014–2024 років, млн. дол. США

Джерело: [1].

Основні напрями державної інвестиційної політики передбачають спрощення умов для інвесторів і розвиток партнерства із міжнародними фінансовими організаціями. Спрощення процедур реєстрації підприємств, зниження регуляторного тиску, цифровізація державних послуг є важливими кроками для подолання бюрократії [2]. Окрім того, важливим завданням є залучення інвесторів у стратегічні галузі економіки, що передбачає надання податкових пільг і стимулів, а також розвиток програм підтримки малого й середнього бізнесу. Міжнародна співпраця, зокрема угода про асоціацію з ЄС, дає змогу Україні отримати доступ до європейських ринків, що покращує привабливість для іноземних інвесторів та підвищує експортний потенціал. У перспективі державна інвестиційна політика має зосередитися на модернізації стратегічних секторів, зокрема енергетики та транспорту, а також створенні умов для розвитку технологічних і зелених інвестицій, які відповідають світовим стандартам сталого розвитку.

Отже, сучасна інвестиційна політика України, попри виклики повномасштабної війни, територіальні втрати та бюджетні труднощі, спрямована на зміцнення економічної стійкості та залучення інвестицій для підтримки ключових галузей економіки. Чітке визначення пріоритетів інвестування є критично важливим для досягнення стратегічних цілей держави, забезпечення економічного зростання та наближення до членства у Європейському Союзі. Підтримка іноземних партнерів підтверджує їхню зацікавленість у співробітництві та інвестиціях в Україну. Важливою є також подальша робота над покращенням правового захисту інвесторів, зміцненням судової системи та зниженням рівня корупції, що створить стабільне середовище для залучення капіталу.

Наші майбутні наукові дослідження будуть орієнтовані на розробку ефективної інвестиційної політики, здатної враховувати сучасні виклики й сприяти сталому розвитку країни.

Список використаних джерел:

1. Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) в Україну. Мінфін. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/fdi/> (дата звернення: 14.11.2024).
2. Богданенко А. Державна інвестиційна політика в системі факторів економічного розвитку України. *Публічне урядування*. 2019. № 2 С. 15–25. URL: <https://doi.org/10.32689/2617-2224-2019-17-2-15-25> (дата звернення: 14.11.2024).

*Шкурат Вероніка Андріївна,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня;
Табачук Андрій Ярославович,
к.е.н., доцент кафедри економіки та публічного управління
Львівського національного університету імені Івана Франка*

РОЗВИТОК МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ ПІД ЧАС ВІЙНИ В УКРАЇНІ

Малий та середній бізнес (МСБ) є фундаментальною складовою економіки України, що забезпечує значну частину ВВП та створює робочі місця для мільйонів українців. За визначенням, наведеним у законодавстві України, до малого та середнього бізнесу відносяться підприємства, річний дохід яких не перевищує 40 мільйонів євро, а кількість працівників становить до 250 осіб [1, с. 45].

Під час повномасштабного вторгнення російської федерації значна частина українського бізнесу зазнала суттєвих втрат. За даними досліджень, проведених у перші місяці війни, близько 35% підприємств повністю припинили свою діяльність, а 48% працювали частково [2, с. 128].

Проте, незважаючи на складні умови, український бізнес демонструє неймовірну стійкість та адаптивність. Підприємці активно впроваджують нові бізнес-моделі, переорієнтовують виробництво та освоюють нові ринки збуту. Особливо важливим фактором стала релокація бізнесу із зони бойових дій у більш безпечні регіони України [1, с. 67].

Державна підтримка відіграє ключову роль у збереженні малого та середнього бізнесу. Програма «єРобота» стала ефективним інструментом підтримки підприємців, надаючи гранти та пільгові кредити для розвитку бізнесу [3, с. 92].

Цифровізація бізнес-процесів набула особливого значення в умовах війни. Підприємці активно освоюють онлайн-платформи, впроваджують електронний документообіг та розвивають діджитал-маркетинг. За статистикою, 67% малих підприємств збільшили свою присутність в онлайн-просторі [2, с. 156].

Важливим аспектом розвитку МСБ стала міжнародна підтримка. Грантові програми від міжнародних організацій та фондів допомагають українським підприємцям не лише зберегти бізнес, але й вийти на нові ринки [1, с. 89].

Особливу роль у підтримці економіки відіграє соціальне підприємництво. Це особлива форма бізнесу, яка поєднує комерційну діяльність із вирішенням соціальних проблем. В умовах війни такі підприємства активно долучаються до підтримки внутрішньо переміщених осіб та постраждалих від бойових дій [3, с. 156].

Експортна діяльність малого та середнього бізнесу зазнала суттєвих трансформацій. Через блокування морських портів підприємці були змушені шукати альтернативні логістичні маршрути. Проте, завдяки підтримці міжнародних партнерів та державним програмам, експортний потенціал

поступово відновлюється [2, с. 178].

Інноваційна діяльність стала важливим фактором виживання бізнесу. Підприємці активно впроваджують нові технології, розробляють інноваційні продукти та послуги. Особливо це стосується ІТ-сектору, який демонструє стабільне зростання навіть в умовах війни [1, с. 134].

Важливим трендом стала колаборація між бізнесами. Підприємці об'єднують зусилля для оптимізації витрат, спільного використання ресурсів та розширення ринків збуту. За даними досліджень, кількість бізнес-партнерств зросла на 45% порівняно з довоєнним періодом [3, с. 198].

Трансформація ринку праці суттєво вплинула на діяльність МСБ. Підприємці адаптуються до нових умов, впроваджуючи гнучкі графіки роботи, віддалену зайнятість та нові форми співпраці з працівниками [2, с. 205].

Фінансова стійкість бізнесу залишається критичним фактором виживання. Підприємці активно використовують нові фінансові інструменти, включаючи краудфандинг та альтернативні форми фінансування. За статистикою, 38% малих підприємств успішно залучили додаткове фінансування в умовах війни [1, с. 167].

Регіональний розвиток МСБ характеризується нерівномірністю. Західні регіони України демонструють зростання кількості підприємств за рахунок релокації бізнесу, тоді як східні регіони зазнають значних втрат через бойові дії [3, с. 234].

Перспективи розвитку малого та середнього бізнесу в Україні тісно пов'язані з процесом післявоєнної відбудови. Експерти прогнозують, що МСБ відіграватиме ключову роль у відновленні економіки, створенні робочих місць та розвитку інновацій [2, с. 245].

Аграрний сектор залишається одним із найбільш стійких сегментів малого та середнього бізнесу. Незважаючи на значні ризики та обмеження, фермерські господарства продовжують забезпечувати продовольчу безпеку країни та підтримувати експортний потенціал [1, с. 198].

Отже, малий і середній бізнес (МСБ) в Україні є основою економіки, яка забезпечує значну частину ВВП і робочі місця для мільйонів громадян. В умовах повномасштабної війни МСБ зазнав серйозних втрат, але продемонстрував високу стійкість і здатність адаптуватися, переорієнтовуючи виробництво, переходячи на цифрові платформи й освоюючи нові ринки. Важливу роль у підтримці бізнесу відіграє державна та міжнародна допомога, зокрема через програми грантів і пільгового кредитування. Водночас підприємці об'єднуються для оптимізації ресурсів, активно використовують інноваційні підходи й альтернативні джерела фінансування, що підсилює їхній внесок у економічну стійкість країни.

Список використаних джерел:

1. Дикань В. Д., Фролова Н. І. Напрями та інструменти державної підтримки розвитку малого та середнього бізнесу в Україні у воєнний час : курс лекцій. Економіка та суспільство : МДАУ, 2022. 38 с.

2. Москвяк Р. В. Стан і підтримка розвитку малого та середнього бізнесу

під час війни : курс лекцій. Київ : КНУ, 2022. 45 с.

3. Томчук О. В., Трегубов О. С., Андронік О. М. Фінансові аспекти управління платоспроможністю малого та середнього бізнесу в умовах війни : курс лекцій. Економіка та суспільство : КНЕУ, 2023. 50 с.

*Шпак Валентин Аркадійович,
д.е.н., професор, професор кафедри обліку і оподаткування;
Бражна Лілія Вікторівна,
к.е.н., доцент кафедри обліку і оподаткування;
Костенко Олександр Миколайович,
к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку і оподаткування
Київський кооперативний інститут бізнесу і права*

РЕГУЛЮВАННЯ СИСТЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Поєднання державного регулювання та ринкового саморегулювання є характерною рисою економічних систем як розвинутих країн, так і країн, що розвиваються. Основною метою державного регулювання економіки є вплив на ринкове середовище для створення умов, які сприяють реалізації політики економічного розвитку, зокрема, формування інформаційної інфраструктури ринку. Бухгалтерський облік, як елемент цієї інфраструктури, виконує роль інформаційної системи для управління діяльністю підприємств, організацій, установ та держави в цілому. Протирічливі положення організації і функціонування системи бухгалтерського обліку вивчаються багатьма вітчизняними і зарубіжними вченими. Проте, потребують деталізації питання, з одного боку, розгляду його як інструменту державного регулювання, а, з іншого – як об'єкту.

Держава формує інформаційну інфраструктуру національної економіки через систему бухгалтерського обліку. Хоча термін «національна система бухгалтерського обліку» не закріплений у законодавстві, він широко використовується в науковій літературі для опису особливостей облікових систем різних країн. Ці системи мають організаційну структуру, яка забезпечує регулювання бухгалтерського обліку через створення правових основ, регулювання для окремих секторів економіки, а також підтримку облікових процесів на рівні суб'єктів господарювання [2; 3].

В Україні регулювання базується на Законі «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» [4], Національних положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку та інших нормативно-правових актах, які визначають специфіку обліку елементів фінансової звітності, надають методичні рекомендації та інструкції. Основними методологічними центрами, які регулюють бухгалтерський облік в Україні є Міністерство фінансів України та Державна служба статистики України, на які Кабінетом міністрів України покладено загальне керівництво бухгалтерським обліком та статистикою. Національний банк України та Державне казначейство регулюють облік для банків і бюджетних установ, а інші центральні органи розробляють методичні рекомендації для різних галузей економіки.

У певних секторах економіки облікова практика регулюється спеціалізованими органами, такими як Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг, Державна податкова служба, Митна служба, Комісія з цінних паперів та фондового ринку. Відповідальність за організацію

бухгалтерського обліку на підприємствах покладена на їхніх власників або керівників.

В Україні існують різні підсистеми бухгалтерського обліку, що відрізняються методологічними та організаційними підходами, зокрема, для банківської та страхової діяльності, фінансових операцій і бюджетних установ, що зумовлено специфікою облікових об'єктів у різних секторах [1; 5].

Система бухгалтерського обліку включає три основні типи плану рахунків: для підприємств, бюджетних установ і банків. Хоча ці підсистеми мають спільну методологічну основу, вони відрізняються організаційною структурою. Зауважимо, що наявні підсистеми бухгалтерського обліку не є фундаментально автономними, оскільки мають спільну методологічну основу, однак різну організаційну структуру, обумовлену специфікою нормативного регулювання, особливостями ведення поточного обліку та відмінностями у порядку та наповненні форм фінансової звітності.

На міжнародному рівні виділяють три моделі регулювання бухгалтерського обліку: англо-американську, континентальну і латиноамериканську, які відрізняються рівнем державного регулювання [1; 2; 3]. В умовах англо-американської моделі регулювання бухгалтерського обліку здійснюється переважно професійними організаціями бухгалтерів, у континентальній моделі провідну роль у регулюванні обліку та звітності відіграють державні органи, які запроваджують відповідні норми через законодавчу базу. При цьому ступінь втручання держави та методи регулювання можуть значно варіюватися залежно від країни.

Підсумовуючи викладений матеріал, слід зауважити, що на державному рівні розвиток і регулювання національної системи бухгалтерського обліку вимагають комплексного вирішення методологічних і організаційних питань. Методологічні проблеми бухгалтерського обліку пов'язані насамперед із вибором стратегічного напрямку розвитку. Основне питання полягає в тому, чи варто інтегрувати Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) безпосередньо в національну нормативну базу, чи продовжувати розробку власних стандартів, які відповідають вимогам МСФЗ, але мають локальну специфіку. Організаційні проблеми стосуються визначення відповідальних сторін та механізмів регулювання обліку. Зокрема, виникають питання, хто має займатися розробкою та ухваленням нормативних актів; хто відповідатиме за впровадження цих актів у практику; хто нестиме відповідальність за ефективність та дієвість регуляторного процесу. Розв'язання цих проблем передбачає вибір моделі регулювання бухгалтерського обліку: державної, коли ключову роль відіграють органи влади, або професійної, коли відповідальність передається професійним спільнотам бухгалтерів і аудиторів.

Список використаних джерел:

1. Загальна теорія бухгалтерського обліку: навчальний посібник / М.Ю. Згоннік, О.П. Колісник, О.М. Костенко, В.М. Краєвський, А.В. Лисюк. К.: Київський кооперативний інститут бізнесу і права, 2021. 388 с.
2. Інформаційна система управління сільськогосподарським

підприємством: аналітичні індикатори формування і результативності: монографія / [Камінська Т.Г., Краєвський В.М., Костенко О.М., Охріменко І.В., Савчук В.К.]; за заг. ред. В.К. Савчука. К.: Видавництво «Вік принт», 2016. 270с.

3. Костенко О.М. Обліково-інформаційне забезпечення управління функціонуванням сільськогосподарських підприємств: монографія. К.: Видавництво «Вік принт», 2017. 350 с.

4. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 року № 996-XIV. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14>.

5. Сопко В.В. Бухгалтерський облік: Навч. посібник. 3-тє вид. К.: КНЕУ, 2000. 578 с.

*Щербан Руслана Богданівна,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня
Кучер Анатолій Васильович,
д.е.н., професор
Національний університет «Львівська політехніка»*

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ ПІД ЧАС ВІЙНИ

Війна є одним з найсерйозніших випробувань для держави та її економіки, оскільки спричиняє глибокі зміни у всіх сферах суспільного життя. Істотно страждає бізнес і підприємства [1–3]. Під час воєнних дій підприємства змушені працювати в умовах постійної невизначеності, кризових ситуацій, браку ресурсів і загрози для життя співробітників. У таких умовах підприємства повинні переосмислювати традиційні підходи до управління та розробляти нові стратегії, орієнтовані на адаптацію до викликів війни, щоб забезпечити стійкість і безперервність своєї діяльності.

Однією з головних особливостей управління під час війни є необхідність швидкого ухвалення рішень і гнучкість в управлінських процесах. Традиційні методи планування та довгострокові стратегії в умовах воєнних дій часто втрачають свою ефективність. Керівники повинні оперативно пристосовуватися до нових обставин, ураховуючи зміни на ринку, доступність ресурсів, стан інфраструктури та персоналу. У таких ситуаціях часто застосовують короткострокові плани, які дозволяють швидко реагувати на поточні зміни. Ці плани дозволяють оперативно реагувати на нові виклики та невизначеність, спричинені воєнними діями, що допомагає підприємствам зберігати життєздатність в умовах кризових ситуацій. Такий підхід вимагає постійного моніторингу ситуації, мобільності та готовності до швидких змін у стратегії.

Війна часто спричиняє руйнування логістичних шляхів, блокування або втрату ринків збуту та постачання. Через це підприємства змушені переглядати свої ланцюги постачання, шукати нових постачальників, здатних працювати в умовах кризи. Організація кризових штабів, навчання співробітників правилам поведінки в екстремальних умовах, а також психологічна підтримка стають важливими елементами управління.

Безпека працівників є пріоритетом для будь-якого підприємства. Вони повинні забезпечити евакуацію персоналу з небезпечних зон, створити умови для дистанційної роботи або забезпечити безпечні робочі місця. Сучасні тенденції розвитку доводять, що вирішальним чинником виходу з кризи стають перетворення на мікрорівні [1–3]. В умовах повномасштабного вторгнення рф в Україну підприємства зіштовхнулися з браком фінансів, зниженням попиту на продукцію та підвищенням операційних витрат. Антикризовий фінансовий менеджмент став основою для виживання підприємств. Необхідно раціонально використовувати кошти, відмовитися від неефективних проєктів та шукати додаткові джерела фінансування, такі як зовнішні інвестиції, міжнародна допомога або внутрішні резерви. Підприємства почали активно

використовувати технології для забезпечення безперервності бізнесу. Упровадження цифрових рішень, автоматизація виробничих процесів, розвиток електронної комерції є необхідними кроками для мінімізації ризиків і підвищення ефективності роботи. Цифровізація дозволяє швидше реагувати на зміни та підтримувати зв'язок з партнерами та клієнтами.

У воєнні часи особливого значення набуває соціальна відповідальність бізнесу. Підприємства не тільки забезпечують свою життєздатність, але й допомагають суспільству, надаючи гуманітарну допомогу, підтримуючи волонтерські ініціативи, допомагаючи армії або переміщеним особам. Така діяльність підвищує репутацію підприємств і зміцнює їхні позиції в суспільстві.

У цьому контексті цікавим і корисним є досвід сталого управління японських підприємств у довоєнний період з точки зору цілей сталого розвитку, висвітлений у книзі японських учених [4]. У цій книзі висвітлено результати дослідження про 13 японських підприємств, які зробили значний внесок у розвиток суспільства з 1868 р., коли в Японії розпочалася модернізація, до 1950-х років після Другої світової війни. Ці підприємства працювали над вирішенням соціальних проблем у той час через свій бізнес і досягли успіху у створенні соціальної цінності шляхом вирішення соціальних питань та економічної цінності через розвиток свого бізнесу. Філософія бізнесу, якої вони дотримувалися, була передана їхнім наступникам, і компанії, які вони заснували, тепер забезпечують споживачів у всьому світі. Ці 13 підприємств передбачали інтеграцію вирішення соціальних питань у корпоративне управління, яку сучасні компанії мають реалізувати під егідою Цілей сталого розвитку (ЦСР), прийнятих Організацією Об'єднаних Націй у 2015 р [4].

Підсумовуючи можна зазначити, що управління підприємством під час війни – це складний і багатогранний процес, який вимагає від керівників високої компетентності, гнучкості та стратегічного мислення. Здатність підприємства реагувати на зміни, забезпечувати безпеку своїх працівників і знаходити нові шляхи розвитку є ключем до його виживання в кризовій ситуації. Однак, навіть у таких складних умовах український бізнес демонструє високу стійкість та адаптивність. Відповідальне ставлення до соціальної місії бізнесу під час війни може не лише допомогти вижити, але й закласти основу для відновлення та розвитку в мирний час. Завдяки спільним зусиллям можна не тільки зберегти, але й розвивати підприємництво, створюючи міцну основу для відбудови країни після перемоги.

Список використаних джерел:

1. Мельник Т. Український бізнес в умовах війни: сучасний стан, проблеми та шляхи їх вирішення. *Journal of Innovations and Sustainability*. 2023. Vol. 7. No. 3. 07. DOI: <https://doi.org/10.51599/is.2023.07.03.07>.
2. Проблеми та перспективи розвитку бізнесу в Україні: матеріали III міжнар. наук.-практ. конф. молодих вчених і студентів. URL: https://www.lute.lviv.ua/fileadmin/www.lac.lviv.ua/data/kafedry/Ekonomiky/2023/2023.03.02_Materiali_III_Mizhnarodna_npk_molodikh_vchenikh_i_studentiv.pdf.
3. Чорнодід І. С., Василець Н. М., Петренко В. М. Особливості управління

персоналом в умовах воєнного стану. *Проблеми сучасних трансформацій. Серія: економіка та управління*. 2022. № 6. DOI: <https://doi.org/10.54929/2786-5738-2022-6-04-08>.

4. Takehara M., Hasegawa N. Sustainable management of Japanese entrepreneurs in pre-war period from the perspective of SDGs and ESG. Singapore: Springer, 2020. 249 p. DOI: <https://doi.org/10.1007/978-981-15-6507-6>.

*Яценко Дмитро Сергійович,
здобувач вищої освіти;
Тютюнник Світлана Василівна,
к.е.н., доцент, професор кафедри обліку і оподаткування
Полтавський державний аграрний університет*

ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Інвестиції відіграють важливу роль в економіці всіх підприємств і країни в цілому. Інвестиції є основою для оновлення та розширення системи виробничого капіталу, прискорення науково-технічного прогресу та підвищення якості продукції, коригування соціальної структури виробництва і сприяння економічному розвитку. Розвиток. Скоординований розвиток усіх секторів економіки. Без інвестицій неможливо підготувати і випустити нову продукцію, поліпшити її якість і дизайн, використовувати нові матеріали та економити енергію.

Інвестиції – це надзвичайно складне поняття, що об'єднує цілу низку економічних процесів, які впливають на виробництво, розподіл, обмін і споживання національної продукції [5].

У широкому розумінні під інвестиціями слід розуміти довгострокове вкладення економічних ресурсів у конкретне підприємство з метою створення та отримання подальших чистих вигод у майбутньому. Інвестиції можна розглядати як тимчасову відмову економічних агентів від споживання ресурсів і використання цих ресурсів для майбутнього зростання капіталу [4].

Залежно від того, куди вкладається капітал (у країну чи за кордон), розрізняють два види інвестицій: внутрішні та іноземні. Внутрішні інвестиції поділяють на фінансові та реальні, а іноземні - на прямі та портфельні.

Фінансові інвестиції – це використання наявного капіталу для придбання (купівлі) акцій, облігацій або інших цінних паперів, випущених компаніями або державами [4].

Реальні інвестиції – це вкладення капіталу (грошей) у різні галузі та підрозділи народного господарства (суспільного виробництва) з метою оновлення наявних і створення нових «капітальних» (матеріальних) благ, що дає змогу отримувати набагато вищий прибуток [4].

Іноземні інвестиції набувають дедалі більшого значення для економічного розвитку. Як показує міжнародний досвід, без залучення іноземних інвестицій і використання сучасних технологій країнам було б складно подолати економічну кризу.

На сучасному етапі економічного розвитку Україна потребує залучення іноземних інвестицій. Слід зазначити, що Україна має великий потенціал для залучення інвестицій. Цьому значною мірою сприяють багаті природні ресурси та сприятливі екологічні умови [1].

У сучасних умовах перед Україною стоїть об'єктивна необхідність активізації інвестиційного процесу. Структурні та якісні зміни у виробництві та

створення ринкової інфраструктури практично повністю відбуваються за рахунок інвестицій. Недостатні інвестиції призводять до втрати конкурентоспроможності національної економіки, скорочення основного капіталу, спаду виробництва і зростання витрат виробництва, що своєю чергою загострює проблему інвестиційних ресурсів і, як наслідок, знижує інвестиційну активність [2].

У зв'язку з цим інвестиційний процес завжди має передбачати глибокі дослідження, головним чином з таких питань, як демонстрація інвестиційних стратегій, вибір ефективних форм і напрямів інвестування, а також пошук нових шляхів активізації інвестиційної діяльності в умовах конкурентного розвитку економіки.

Слід враховувати, що політика, характер, інтенсивність та ефективність управління інвестиціями багато в чому залежать від інвестиційного клімату в країні [2].

Наразі країна стикається з низкою негативних моментів, таких як бюрократичні бар'єри, відсутність правової підтримки фінансування, страхування ризиків, низька ділова та професійна кваліфікація, відсутність привабливих інвестиційних програм і проєктів, жорстка податкова система. Соціально-психологічні проблеми залучення інвестицій пов'язані з відсутністю ринкового менталітету у вітчизняних підприємців, що проявляється в їхній нездатності ухвалювати відповідальні рішення і швидко орієнтуватися в мінливому економічному середовищі [2].

Останніми роками стратегії успішного розвитку національних економічних систем провідних країн світу тісно пов'язані з лідерством у галузі досліджень і розробок, появою нових знань, розвитком високотехнологічного виробництва і створенням великої кількості інноваційних продуктів. Розвиток інноваційного потенціалу – це не тільки шлях до динамічного розвитку та успіху, а й засіб забезпечення національної безпеки, суверенітету та конкурентоспроможності в сучасному світі [3].

Для поліпшення ситуації необхідно стимулювати розвиток наукомістких видів діяльності, тобто перехід від низькотехнологічної ресурсної економіки до високотехнологічної інноваційної, а державна політика має створювати сприятливі умови для розвитку інтелектуальних продуктів, включно з їхнім потенціалом для комерціалізації в Україні та за кордоном. мають бути створені насамперед [3].

Список використаних джерел:

1. Аналіз залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України. *Економіка і суспільство*. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/10_ukr/6.pdf (дата звернення: 17.10.2024).
2. Проблеми залучення інвестиційних ресурсів в економіку України. *Журнал Інвестиції: практика та досвід науково-фахове видання України з питань економіки та державного управління*. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/8_2018/8.pdf (дата звернення: 30.10.2024).
3. Про схвалення Стратегії розвитку сфери інноваційної діяльності на

період до 2030 року. *Офіційний вебпортал парламенту України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/526-2019-p#Text> (дата звернення: 21.10.2024).

4. Сутність інвестицій, класифікація інвестицій. *Система електронного забезпечення навчання ЗНУ*. URL: https://moodle.znu.edu.ua/pluginfile.php?file=/186280/mod_resource/content/1/Лекція%201.pdf (дата звернення: 29.10.2024).

5. Теоретичні основи інвестування. *Elib LNTU*. URL: https://elib.lntu.edu.ua/sites/default/files/elib_upload/ENP%20finish/page6.html (дата звернення: 30.10.2024).

ЗМІСТ

<i>Bobro N.</i> DIGITAL TRANSFORMATION OF UNIVERSITIES AS A WAY TO STRENGTHEN THE COUNTRY'S ECONOMIC SECURITY	3
<i>Kersys R., Pererva P.</i> PROSPECTS OF INVESTMENT ACTIVITY IN THE TRANSPORT INDUSTRY OF UKRAINE	5
<i>Kharytonchuk O., Levkovets N.</i> CHARACTERISTICS AND SIGNIFICANCE OF CYBER SPACE IN THE MODERN WORLD	8
<i>Klymenko K., Ukhmal N.</i> STRATEGIC GUIDELINES FOR IMPLEMENTING SUSTAINABILITY REPORTING BY ENTERPRISES IN UKRAINE	10
<i>Matviienko Y., Tsviliy S.</i> FORMATION OF HR STRATEGY OF A TOURIST ENTERPRISE IN THE GLOBAL CONDITIONS OF BUSINESS DEVELOPMENT	12
<i>Murashko A., Tsviliy S.</i> MANAGEMENT OF STRATEGIC CHANGES OF TOURISM ENTERPRISES	15
<i>Rus'ev D., Tsviliy S.</i> PRODUCT POLICY MANAGEMENT SYSTEM OF AN INTERNATIONAL TOURISM BUSINESS COMPANY	17
<i>Teslia V., Tsviliy S.</i> DEVELOPMENT AND JUSTIFICATION OF THE MARKETING STRATEGY OF THE TOURIST ENTERPRISE	19
<i>Vizirenko N., Tsviliy S.</i> CONSUMER LOYALTY POLICY IN THE STRATEGIC MARKETING OF A TOURIST COMPANY	21
<i>Андрушкевич Н. В.</i> КЛЮЧОВІ ФАКТОРИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ	23
<i>Антосюк В. Р., Капленко Г. В.</i> ДІЯЛЬНІСТЬ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ	25
<i>Бабенко О. О., Дорошенко О. О.</i> ДЕРЖАВНИЙ БОРГ УКРАЇНИ: РЕАЛІЇ СЬОГОДЕННЯ	27
<i>Бабенко О. О.</i> СУТНІСТЬ І ЗНАЧЕННЯ СПРОЩЕНОГО ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ ПІДПРИЄМСТВА	31
<i>Бабенко О. О., Чумак В. Д.</i> ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ	34
<i>Барабаш Н. С., Скригун Н. П.</i> ЕВОЛЮЦІЯ КОНТЕНТ-МАРКЕТИНГУ В ЕПОХУ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ	36
<i>Барішева М. В., Попова М. Є., Терещенко Е. Ю.</i> ІНФЛЯЦІЙНІ ПРОЦЕСИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВ	38
<i>Бевза О. О., Табачук А. Я.</i> ОСОБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ ВІЙНИ	40
<i>Білоус Р. П., Скиба Г. І.</i> АДАПТАЦІЯ ФІНАНСОВИХ СТРАТЕГІЙ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ ДО УМОВ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ: АНАЛІЗ ПРАКТИЧНИХ КЕЙСІВ	42

<i>Біль М. М., Войтович Н. Т.</i> ЗАЙНЯТІСТЬ МОЛОДІ В УКРАЇНІ У ПЕРІОД ВІЙНИ: АНАЛІЗ, ВИКЛИКИ, МЕХАНІЗМИ РЕГУЛЮВАННЯ	44
<i>Більо І. О.</i> РОЛЬ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В БІЗНЕС-МОДЕЛЯХ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ	47
<i>Богач О. В., Лабінцева О. П.</i> ВПЛИВ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ НА БАНКІВСЬКУ СИСТЕМУ УКРАЇНИ	49
<i>Богданов В. В., Овсієнко Н. В.</i> ВІДМІТНІ ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ В ІТ-ГАЛУЗІ	51
<i>Богомол В. О., Лиженков В. Г., Безкровний О. В.,</i> ВПЛИВ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ НА ПРОЦЕС ОПОДАТКУВАННЯ	54
<i>Бондаренко А. В., Тимошенко М. В.</i> ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМАТИКИ НЕПРАЦЮЮЧИХ КРЕДИТІВ У БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ	56
<i>Борисенко Д. В., Борисенко В. О.</i> МІНІМІЗАЦІЯ ВИТРАТ ПРИ ВИЗНАЧЕННІ ОПТИМАЛЬНОГО СКЛАДУ ТЕХНІКИ І ТЕХНОЛОГІЙ НА ОСНОВІ МОДЕЛЮВАННЯ	59
<i>Борисова С. Є., Ростова Д. А.</i> ФОРМУВАННЯ НАПРЯМІВ АНТИКРИЗОВОГО ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	61
<i>Бражник Л. В., Тім Ю. Л., Лопатка М. О.</i> ЗНАЧЕННЯ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВА	63
<i>Бражник Л. В., Ковтун Л. А.</i> ФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ЗА РАХУНОК ОБЛІГАЦІЙ	65
<i>Бразілій Н. М.</i> ЕКОЛОГІЧНИЙ ОБЛІК: НОВІ ВИМОГИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ФІНАНСОВУ ЗВІТНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ	67
<i>Бреус С. В., Чайка А. В.</i> НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СИСТЕМИ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ: ВИКЛИКИ ПОВНОМАСШТАБНОЮ ВІЙНИ РОСІЇ ПРОТИ УКРАЇНИ	69
<i>Бублик А. М.</i> ВПЛИВ ПОВНОМАСШТАБНОГО ВТОРГНЕННЯ НА РИНОК СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ	71
<i>Бугайова В. С., Сергєєва О. С.</i> ФАКТОРИ ВПЛИВУ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ НА СТІЙКІСТЬ ГРОШЕЙ В УКРАЇНІ	73
<i>Будякова О. Ю.</i> СТРАТЕГІЇ БІОЕКОНОМІКИ ДЛЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ	75
<i>Бурмінова М. В., Бражник Л. В.</i> ФІНАНСОВІ ТЕХНОЛОГІЇ В УКРАЇНІ: ГЛОБАЛЬНІ ВИКЛИКИ ТА НАЦІОНАЛЬНІ СТРАТЕГІЇ	77
<i>Бурмінова М. В., Тютюнник Ю. М.</i> ВПЛИВ ДИДЖИТАЛІЗАЦІЇ НА ФІНАНСОВІ ПОКАЗНИКИ БАНКІВ: НОВІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ	79
<i>Вакулович Е. С., Ткаченко І. П.</i> ЗАХИСТ ПРАВ ІНВЕСТИТОРІВ У ВОЄННИЙ ПЕРІОД	82
<i>Винник В. В.</i> СУТНІСТЬ КОНСОЛІДОВАНОЇ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ: ОСНОВНІ АСПЕКТИ	84

<i>Винник В. В.</i> КЛАСИЧНА МОДЕЛЬ ФІНАНСОВОЇ САНАЦІЇ	86
<i>Витоптова В. А.</i> ВИРОЩУВАННЯ БАВОВНИКУ В УКРАЇНІ: ПЕРСПЕКТИВИ ТА ВИКЛИКИ В УМОВАХ ВОЄННОГО ЧАСУ	89
<i>Власюк А. Д., Граматович Ю. В.</i> РОЛЬ МОТИВАЦІЇ У ФОРМУВАННІ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ	92
<i>Волковський М. А., Попова О. Ю.</i> ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВ У ВОЄННИЙ ПЕРІОД	94
<i>Волощенко В. І.</i> ПРОБЛЕМАТИКА ПОДАТКОВОГО ЗАКОНОДАВСТВА В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ	97
<i>Гаврилів О. І.</i> АНАЛІЗ ДОХОДІВ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВІЙНИ	100
<i>Гетманцева К. С., Сухорукова А. Л.</i> ГЛОБАЛЬНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ ТА ПЕРСПЕКТИВИ FİNTECH-СЕКТОРУ В УКРАЇНІ	103
<i>Глум Д. В., Єрмолаєва М. В.</i> ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА В СВІТЛІ НПСБО ТА МСБО	105
<i>Горулько Л. І., Бражчик Л. В.</i> РОЗВИТОК БІЗНЕСУ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ	107
<i>Горулько Л. І.</i> ФІНАНСОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ ПІД ЧАС ВІЙСЬКОВОГО СТАНУ	109
<i>Горулько Л. І., Тютюнник Ю. М.</i> КРИТЕРІЇ ТА ФАКТОРИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	111
<i>Давидова П. С.</i> СУЧАСНИЙ МАРКЕТИНГ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ	113
<i>Давидчук К. С., Плекан М. В.</i> СТАЛІЙ РОЗВИТОК І ЗВІТНІСТЬ : ЯК ПІДВИЩИТИ ЕКОЛОГІЧНУ ТА СОЦІАЛЬНУ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ЧЕРЕЗ БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК	115
<i>Дегтярьов С. О.</i> ВПЛИВ ІНДУСТРІЇ 4.0 НА СТРУКТУРУ, ФУНКЦІЇ ТА РИЗИКИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ	118
<i>Добрусєв С. О., Ткаченко І. П.</i> АНАЛІЗ СУЧАСНИХ МЕТОДІВ ЗБОРУ ДАНИХ У НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ	120
<i>Дорошенко А. П., Ковтун В. А., Оніщенко С. В.</i> УПРАВЛІННЯ ВАРТІСТЮ КАПІТАЛУ В ЗАГАЛЬНІЙ СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ	123
<i>Дорошенко О. О., Кравченко С. А.</i> ФІНАНСОВІ РИЗИКИ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА	126
<i>Дорошенко О. О., Черевко І. І., Грек Г. В.</i> ОПЕРАЦІЙНИЙ ЛЕВЕРЕДЖ ТА ЙОГО ЗНАЧЕННЯ В УПРАВЛІННІ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА	128
<i>Дошчик Г. М.</i> BIG DATA IN THE COMPUTER GAME INDUSTRY	131
<i>Дуднік М. І., Крамаренко А. О., Пархоменко Р. М.</i> ІНВЕСТИВАННЯ РОЗВИТКУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	134

<i>Дутчак Р. Р.</i> ВПЛИВ ВОЄННОГО СТАНУ НА КАДРОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ПІДПРИЄМСТВ	137
<i>Євсєєв А. С.</i> ФІНАНСОВІ ПРОБЛЕМИ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ПРОМИСЛОВИХ ІННОВАЦІЙ	140
<i>Єременко А. В.</i> ГЛОБАЛІЗАЦІЯ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ	143
<i>Єфімова А. М.</i> МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМИ РЕСУРСАМИ	145
<i>Завгородня Ю. О., Краснікова О. М.</i> СУТНІСТЬ, РОЛЬ І ЗНАЧЕННЯ МІСЦЕВИХ ФІНАНСІВ	149
<i>Зіньцьо Ю. В., Аль-Хасан М. Х.</i> ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КРИЗИ	150
<i>Зоря О. П., Мауер Д. Р., Книш С. І.</i> ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНИ В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ	153
<i>Іваненко А. І., Бреус С. В.</i> BIG DATA ТА АНАЛІТИКА: ЇХ РОЛЬ В ОПТИМІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ІНФОРМАЦІЙНИМИ СИСТЕМАМИ В ТОРГІВЛІ	156
<i>Кацімон І. М., Табачук А. Я.</i> РОЛЬ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	159
<i>Кеда В. В., Єрмолаєва М. В.</i> АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ В СУЧАСНИХ РЕАЛІЯХ	161
<i>Клімова Є. Р., Дорошенко О. О.</i> ЕЛАСТИЧНІСТЬ ВИДАТКІВ БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	163
<i>Ковальчук Я. І., Садовська І. Б.</i> ПРОТИДІЯ УХИЛЕННЮ ВІД СПЛАТИ ПОДАТКІВ У СФЕРІ КРЕДИТУВАННЯ	166
<i>Коверга Д. О.</i> РОЛЬ МАРКЕТИНГОВОЇ ЛОГІСТИКИ В ІНВЕСТИЦІЙНОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	169
<i>Ковтун Л. А., Тютюнник Ю. М.</i> ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ ЗА ДОПОМОГОЮ ТЕСТІВ РАНЬОГО ПОПЕРЕДЖЕННЯ	171
<i>Колодна А. С., Коваленко О. А., Лега О. В.</i> ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ: СИСТЕМАТИЗАЦІЯ НАУКОВИХ ПОГЛЯДІВ	174
<i>Комусій Д. М., Плекан М. В.</i> ВПЛИВ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ НА БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК: ВИКЛИКИ ТА МОЖЛИВОСТІ	178
<i>Кочіш Т. Р., Капленко Г. В.</i> МОЛОДЬ І СТАЛЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО: СТВОРЕННЯ БІЗНЕСУ З СОЦІАЛЬНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ	180
<i>Красовський Д. О.</i> ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ОРГАНІЧНОГО ВИРОБНИЦТВА В УКРАЇНІ	183
<i>Крот Д. С., Крот Ю. М.</i> РОЛЬ ДЕРЖАВИ ДЛЯ БІЗНЕСУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ВІЙНИ	185
<i>Крук О. М., Борисова С. Є.</i> НАПРЯМИ ЦИФРОВОЇ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ В БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ	187

<i>Кубецька О. М.</i> ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ФІНАНСОВИХ ІНСТИТУЦІЙ	189
<i>Кубецька О. М.</i> ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТРАХОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ	191
<i>Ладатко М. М.</i> ФРАНЧАЙЗИНГ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ	193
<i>Ладатко М. М., Томілін О. О.</i> ПРИНЦИПИ СКЛАДАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ	196
<i>Ладатко М. М.</i> ОЦІНКА ЛІКВІДНОСТІ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	199
<i>Ландар Д. Ю., Тютюнник С. В.</i> ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ	202
<i>Лега О. В., Прийдак Т. Б., Яловега Л. В.</i> РОЛЬ БУХГАЛТЕРА У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	205
<i>Лінчук Є. І., Ткаченко І. П.</i> РОЛЬ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ В НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ	209
<i>Лісняк Г. Г.</i> СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ОСНОВНИМИ ФАКТОРАМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ	211
<i>Луценко К. Г., Ткаченко І. П.</i> ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА ПОВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ УКРАЇНИ	213
<i>Луценко О. А.</i> ФІНАНСОВІ РИЗИКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА ШЛЯХИ ЇХ МІНІМІЗАЦІЇ	215
<i>Мазур Н. О.</i> ОЦІНКА СУСПІЛЬСТВОМ РІВНЯ ЗАДОВОЛЕННЯ ПОТРЕБ ВПО У КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ	217
<i>Малиш В. О., Бражник Л. В.</i> ВПЛИВ КРИПТОВАЛЮТИ НА ФІНАНСОВИЙ СЕКТОР УКРАЇНИ	220
<i>Малиш В. О.</i> ВПРОВАДЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У БАНКІВСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ	223
<i>Малиш В. О., Тютюнник Ю. М.</i> АНАЛІЗ СТРУКТУРИ АКТИВІВ БАНКУ (НА ПРИКЛАДІ АТ «ПУМБ»)	225
<i>Малишкін О. І.</i> ПРИБУТОК ЯК СКЛАДОВА НАЦІОНАЛЬНОГО ДОХОДУ: КОРЕКТНІСТЬ РОЗРАХУНКУ	228
<i>Мартинова Т. П.</i> ФІНАНСОВИЙ МОНІТОРИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ БЕЗПЕКИ БАНКІВСЬКИХ ОПЕРАЦІЙ В УКРАЇНІ	230
<i>Микитіна А. О., Котковський В. С.</i> ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ СТРАТЕГІЇ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ НА 2021-2027 РОКИ	233
<i>Михайлик Е. М., Ткаченко І. П.</i> ЗАЛУЧЕННЯ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ТА КРЕДИТІВ ПІД ЧАС ВІЙНИ	235
<i>Морозова П. І., Тютюнник Ю. М.</i> ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ	237

<i>Мурзін Ю. С.</i> ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД	239
<i>Наконечна А. Ю., Пλεκан М. В.</i> ІННОВАЦІЇ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ: ВІД ЦИФРОВІЗАЦІЇ ДО АВТОМАТИЗАЦІЇ ОБЛІКОВИХ ПРОЦЕСІВ	242
<i>Наливайко Д. В.</i> НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВІЙНИ	244
<i>Нестеренко І. В.</i> ТРИГЕРИ ТРАНСФОРМАЦІЙ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ ПІДПРИЄМСТВ	246
<i>Нестерчук Т. В.</i> ВИКЛИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ФІНАНСОВОЇ ІНКЛЮЗІЇ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ	249
<i>Новосьолова О. С., Кравчук Ю. О.</i> ФОРМУВАННЯ АКТИВІВ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ	252
<i>Носова Н. І.</i> ДИСПРОПОРЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДОСТУПНОСТІ ПРОДУКТІВ ХАРЧУВАННЯ ЯК ПЕРЕШКОДА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ, ЯКА ВИНИКЛА ВНАСЛІДОК ВОЄННИХ ДІЙ	255
<i>Олексащенко Я. С., Краснікова О. М.</i> МІСЦЕВІ ПОДАТКИ І ЗБОРИ, ЇХ РОЛЬ У ФОРМУВАННІ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ	257
<i>Олексащенко Я. С.</i> ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ МОНОПОЛІЗАЦІЇ РИНКІВ ДЛЯ СПОЖИВАЧІВ	259
<i>Олексащенко Я. С., Томілін О. О.</i> НЕОБХІДНІСТЬ ТА СУТНІСТЬ КРЕДИТУ В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ	261
<i>Опалько В. В., Остропольська К. О.</i> ІНСТИТУЦІЙНІ ЧИННИКИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: УРОКИ ДЛЯ УКРАЇНИ	263
<i>Осика Р. Р., Тютюнник С. В.</i> ПОДАТКОВІ АСПЕКТИ ДІЯЛЬНОСТІ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ: ЗАГАЛЬНА ТА СПРОЩЕНА СИСТЕМИ	266
<i>Остапенко Т. М.</i> ОБЛІК ВИТРАТ НА ПОЛІПШЕННЯ ЗЕМЕЛЬ	268
<i>Очкас М. П., Скиба Г. І.</i> СУЧАСНІ ВИКЛИКИ РОЗВИТКУ БЮДЖЕТНОЇ ТА ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ІНТЕГРАЦІЇ ТА АДАПТАЦІЇ ДО ЄВРОПЕЙСЬКИХ СТАНДАРТІВ	272
<i>Перерва О. П.</i> ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВОЇ ПРОДУКЦІЇ	275
<i>Переяславець В. І.</i> ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНИХ ФІНАНСІВ	278
<i>Пилипенко О. О.</i> ВИКОРИСТАННЯ SWOT-АНАЛІЗУ В СТРАТЕГІЧНОМУ ПЛАНУВАННІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	280
<i>Пліско В. Р.</i> МЕТОДИ ТА ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	282

<i>Погребний В. С.</i> УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНИМИ ПРОЦЕСАМИ У ТРАНСПОРТНІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ: АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ	284
<i>Поліщук В. Г.</i> КОНЦЕПЦІЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ КРІЗЬ ВИКЛИКИ ВОЄННОГО СТАНУ	286
<i>Половецька А. О., Безкровний О. В.</i> МІНІМАЛЬНЕ ПОДАТКОВЕ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ ДЛЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ – РЕАЛІЇ СЬОГОДЕННЯ	288
<i>Пономарьов В. Д.</i> ФІНАНСОВА СКЛАДОВА ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	292
<i>Потапенко Б. І., Єгорова О. В.</i> ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ	295
<i>Потапенко Б. І., Зоря С. П.</i> МАРКЕТИНГОВА СТРАТЕГІЯ СТРАХОВИКА	298
<i>Прокоп'єв В. Р., Майорова О. С.</i> АКТУАЛЬНІ ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЗАКЛАДІВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ	300
<i>Пушкаревська А. Є.</i> ПСИХОЛОГІЧНИЙ КОНТРАКТ ТА ЙОГО РОЛЬ В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ	302
<i>Радочіна О. В.</i> АНАЛІЗ КОНКУРЕНТІВ У СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖАХ: МЕТОДИ ТА ІНСТРУМЕНТИ	304
<i>Радченко І. О., Краснікова О. М.</i> РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ	307
<i>Радченко І. О.</i> ІНФЛЯЦІЙНІ ПРОЦЕСИ ТА ЇХ ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ В УКРАЇНІ	309
<i>Райковська І. Т.</i> ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ АНАЛІТИЧНОЇ РОБОТИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ	312
<i>Рибалка А. Ю., Коваленко В. В.</i> ФІНАНСОВО-КРЕДИТНА ТА ПОДАТКОВА СИСТЕМИ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ І ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ	315
<i>Рибальченко С. В.</i> ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНО- АКТИВНИХ ПІДПРИЄМСТВ	317
<i>Ромаш Д. В., Тютюнник Ю. М.</i> АНАЛІЗ ПРИБУТКОВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА «УКРЕКСІМБАНК»: ОСНОВНІ ФАКТОРИ ВПЛИВУ	319
<i>Савків А. С., Пилипенко К. А., Рунчева Н. В.</i> ВИКОРИСТАННЯ АНАЛІТИЧНИХ ДАНИХ NIELSEN ПРИ ВИБОРІ КОНТРАГЕНТА	321
<i>Савченко С. Д., Дашутіна Л. О.</i> РОЛЬ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ	328
<i>Сайтгарєєва В. С., Сіренко Н. М.</i> ФІНАНСУВАННЯ СТАРТУП-ІНІЦІАТИВ В АГРОСФЕРІ ТА ЇХ РОЛЬ В ПОВОЄННОМУ ВІДНОВЛЕННІ УКРАЇНИ	330
<i>Сайтгарєєва В. С., Стамат В. М.</i> РОЛЬ АНТИКРИЗОВОГО МАРКЕТИНГУ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ	332

<i>Самошкіна О. А.</i> СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ БЮДЖЕТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ АГРАРНОГО І СІЛЬСЬКОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ	335
<i>Саркова А. М.</i> СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ БРЕНДОМ У ГЛОБАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЯХ	338
<i>Свячена Т. І., Тарасевич Н. В.</i> ПЕРСПЕКТИВИ ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ УКРАЇНИ	342
<i>Сергєєва О. С.</i> СТРЕС-ТЕСТУВАННЯ БІЗНЕС-МОДЕЛІ ЯК СКЛАДОВА В СИСТЕМІ РИЗИК- МЕНЕДЖМЕНТУ БАНКУ	345
<i>Середюк К. В.</i> МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНИХ ПРОГРАМ В РАМКАХ КОРПОРАТИВНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ	347
<i>Сімінько К. В.</i> ВІЙСЬКОВІ ОБЛІГАЦІЇ ЯК ДЖЕРЕЛО ФІНАНСУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ ПІД ЧАС ВІЙНИ	350
<i>Сімінько К. В., Тютюнник Ю. М.</i> АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ПОКАЗНИКА ЧИСТОГО ПРИБУТКУ АТ «КРЕДОБАНК»	352
<i>Скрипник М. Є.</i> СИСТЕМИ ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ В КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ	355
<i>Смірнов О. Г., Грінченко Р. В.</i> СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ	358
<i>Соколюк К. Ю.</i> ВПЛИВ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ НА УКРАЇНСЬКИЙ РИНОК СОКОВОЇ ПРОДУКЦІЇ	360
<i>Сологуб Д. Е., Скиба Г. І.</i> ВПЛИВ ГЛОБАЛЬНИХ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА ФІНАНСОВІ ТЕХНОЛОГІЇ: ПЕРСПЕКТИВИ ТА ВИКЛИКИ	362
<i>Стецюк А. С., Павлич Є. О., Безкровний О. В.</i> ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА СУЧАСНІ ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ	364
<i>Сук П. Л.</i> ОБЕРНЕНИЙ МЕТОД АМОРТИЗАЦІЇ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ НА ОСНОВІ ЧИСТОГО ПРИБУТКУ ВІД НЕОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	367
<i>Таган Д. О., Сурмач М. М., Зоря С. П.</i> ОБОРОТНІ АКТИВИ ПІДПРИЄМСТВА: ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ, СКЛАД ТА РОЗМІЩЕННЯ	370
<i>Таранець Є. О., Полторак А. С.</i> ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ЛАНЦЮГАМИ ПОСТАЧАННЯ	372
<i>Терещук М. М.</i> НОВЕЛИ ЗАКОНОДАВСТВА ПРО ОBOB'ЯЗКОВЕ СТРАХУВАННЯ ЦИВІЛЬНО- ПРАВОВОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ	375
<i>Тимошенко В. М., Безкровний О. В.</i> ОСОБЛИВОСТІ СТЯГНЕННЯ МИТА МИТНИМИ ОРГАНАМИ УКРАЇНИ У СУЧАСНИХ УМОВАХ	377
<i>Ткаченко І. П.</i> БАГАТОВАРІАНТНІСТЬ ПІДХОДІВ ДО ЗБАЛАНСУВАННЯ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	379

<i>Тонкошкур Б. С., Дащутіна Л. О.</i> КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЯК ОBOB'ЯЗКОВА ВЛАСТИВІСТЬ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВА, ЯКЕ ФУНКЦІОНУЄ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ	382
<i>Тютюнник Г. О.</i> РОЛЬ АКВАПРОДОВОЛЬЧИХ СИСТЕМ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ: ВИКЛИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ	384
<i>Тютюнник Ю. М.</i> ХАРАКТЕРИСТИКИ МАЙНОВОГО СТАНУ СТРАХОВИКІВ УКРАЇНИ ЗА ІНФОРМАЦІЄЮ ПАСИВУ БАЛАНСУ	387
<i>Ульзутуєва А. Ю., Карпусенко Є. А., Тютюнник С. В.</i> ВИТРАТИ ЯК ОБ'ЄКТ УПРАВЛІННЯ ОБЛІКОМ	389
<i>Усова І. Ю.</i> АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ, УПРАВЛІННЯ, ФІНАНСІВ, ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ ДІЯЛЬНОСТІ	392
<i>Фетісов О. О.</i> КОНЦЕПЦІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ВІЙСЬКОВОГО СТАНУ	394
<i>Фисун А. О.</i> ОСОБЛИВОСТІ АГРОБІЗНЕСУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВІЙНИ	396
<i>Хільман А. В.</i> ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ЯК КЛЮЧОВОГО ЧИННИКА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ У ГАЛУЗІ ІТ ТА МЕДІА	398
<i>Хомик А. А., Стамат В. М.</i> ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ В МАРКЕТИНГУ: СУЧАСНІ ВИКЛИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ	401
<i>Хомич С. В.</i> ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ ТА ЙОГО РОЛЬ У ФОРМУВАННІ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ АПК	403
<i>Цап П. В., Сухорукова А. Л.</i> ЕКОНОМІЧНИЙ ТИСК: МАЛИЙ БІЗНЕС ПІД ВПЛИВОМ ІНФЛЯЦІЇ	406
<i>Чабаненко О. С.</i> ФОРМУВАННЯ КУЛЬТУРИ БЕЗПЕРЕРВНОГО НАВЧАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ	408
<i>Чаплінський Ю. Б., Чаплінська К. Ю.</i> ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	410
<i>Чернишенко О. І.</i> ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ СИСТЕМ КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ «ТАРГЕТ-КОСТИНГ» ТА «КАЙДЗЕН-КОСТИНГ»	412
<i>Чернова Г. С., Грінченко Р. В.</i> СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ	415
<i>Чупрін О. О.</i> ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПІДТРИМКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ: ЗАКОНОДАВЧІ НОВЕЛИ	417
<i>Шановалов Б. Ю., Сухорукова А. Л.</i> ФІНАНСОВО-КРЕДИТНА ТА ПОДАТКОВА СИСТЕМИ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ І ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ	419
<i>Шельдешова А. А., Пидяк Т. П., Лега О. В.</i> ОПТИМІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ ПАЛИВНИМИ РЕСУРСАМИ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	421
<i>Шипка Р. Р.</i> ДЕРЖАВНА ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА В УКРАЇНІ: СУЧАСНІ ВИКЛИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ	424

<i>Шкурат В. А., Табачук А. Я.</i>	
РОЗВИТОК МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ ПІД ЧАС ВІЙНИ В УКРАЇНІ	427
<i>Шпак В. А., Бражна Л. В., Костенко О. М.</i>	
РЕГУЛЮВАННЯ СИСТЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ	430
<i>Щербан Р. Б., Кучер А. В.</i>	
ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ ПІД ЧАС ВІЙНИ	433
<i>Яценко Д. С., Тютюнник С. В.</i>	
ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	436

Наукове видання

«НАУКОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: ДОСЯГНЕННЯ ТЕОРІЇ ТА ПРОБЛЕМИ ПРАКТИКИ»

Матеріали XI Всеукраїнської науково-практичної конференції

м. Полтава, 21 листопада 2024 р.

Комп'ютерний набір і верстка:
к.е.н., доцент Бражник Л.В.