

**2024**

***Збірник матеріалів ІХ  
Всеукраїнської науково-  
практичної конференції***

**«АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ  
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ  
СИСТЕМ В УМОВАХ  
ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ  
ЕКОНОМІКИ»**

**11 – 12 квітня 2024 р.**



УКРАЇНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
НАУКИ І ТЕХНОЛОГІЙ  
КАФЕДРА УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ, ОБЛІКОВОЇ  
АНАЛІТИКИ ТА МОНІТОРИНГУ БІЗНЕСУ  
**12.04.2024**



**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**

**Інститут модернізації змісту освіти**

**Український державний університет науки і технологій**

**Українська інженерно-педагогічна академія**

**Національний авіаційний університет**

**Львівський національний університет природокористування**

**Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»**

***Збірник матеріалів***

***IX Всеукраїнської науково-практичної конференції***

**«АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛЬНО-  
ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В УМОВАХ  
ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ»**

**11-12 квітня 2024 р.**

**м. Дніпро**

*Лист ДНУ «ІМЗО» від 13.09.2023 року № 21/08-1560*

**УДК 330.111.66:316.422**

Актуальні проблеми соціально-економічних систем в умовах трансформаційної економіки: Збірник наукових статей за матеріалами ІХ Всеукраїнської науково-практичної конференції (11 – 12 квітня 2024 р.). – Дніпро: ПБТ УДУНТ, 2024. – 227 с.

У збірнику містяться матеріали доповідей ІХ Всеукраїнської науково-практичної конференції «Актуальні проблеми соціально-економічних систем в умовах трансформаційної економіки» (11-12 квітня 2024 р.). Для науковців, викладачів, фахівців-практиків, студентів економічних спеціальностей.

### **Програмний комітет конференції:**

**Божанова О.В.**, к.е.н., доцент, декан факультету економіки і менеджменту Українського державного університету науки і технологій, м. Дніпро

**Мушнікова С.А.**, д.е.н., професор, завідувачка кафедри управління фінансами, облікової аналітики та моніторингу бізнесу Українського державного університету науки і технологій, м. Дніпро

**Прохорова В.В.**, д.е.н., професор, завідувачка кафедри економіки та менеджменту Української інженерно-педагогічної академії, м. Харків

**Ареф'єва О.В.**, д.е.н., професор, завідувачка кафедри економіки повітряного транспорту Національного авіаційного університету, м. Київ

**Грицина О.В.**, к.е.н., доцент, завідувачка кафедри фінансів, банківської справи та страхування Львівського національного університету природокористування, м. Дубляни Львівської обл.

**Пашкевич М.С.**, д.е.н., професор, завідувачка кафедри міжнародних відносин та аудиту НТУ «Дніпровська політехніка», м. Дніпро

**Акімова Т.В.**, к.е.н., доцент, професор кафедри управління фінансами, облікової аналітики та моніторингу бізнесу Українського державного університету науки і технологій, м. Дніпро

**Аберніхіна І.Г.**, к.е.н., доцент, доцент кафедри управління фінансами, облікової аналітики та моніторингу бізнесу Українського державного університету науки і технологій, м. Дніпро

**За додержання норм авторського права, достовірність наведених фактичних даних, посилань на джерела, імена та назви несе відповідальність автор матеріалів.**

© Український державний університет науки і технологій, 2024

## ЗМІСТ

## СЕКЦІЯ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

<i>Білоцерківець В.В., Завгородня О.О., Ткаленко Д.Д.</i> Смарт-спеціалізація як конкурентна форма регіонального інноваційно-інформаційного розвитку .....	8
<i>Бондарук О.С., Іщенко К.С.</i> Економічні санкції як інструмент забезпечення дотримання основних принципів міжнародного права .....	11
<i>Грицина О.В., Шолудько О.В., Божанова О. В.</i> Фінансова інклюзія в країнах Євросоюзу та її адаптація в Україні.....	15
<i>Іванов Ю.Б., Іванова О.Ю.</i> Диверсифікація просторового розвитку в процесі повоєнного відновлення економіки .....	19
<i>Ковальчук К.Ф., Лебедева В.К.</i> Теоретико-методологічні засади розвитку цифрової економіки.....	22
<i>Леонідов І.Л.</i> Інфраструктура інституціоналізації привласнення інтелектуального продукту: повоєнне відновлення .....	25
<i>Мельник Б.С., Гращенко І.С.</i> Сталий розвиток як необхідність в еволюції соціально-економічних систем.....	28
<i>Rankina V.</i> Stakeholder-management in logistics .....	31
<i>Папуша І.В., Довбня С.Б.</i> Експрес-діагностика фінансового стану підприємства .....	34
<i>Прокопчук Л.М., Шабанов Р.М.</i> Роль стратегічного управління у розвитку вітчизняного підприємства .....	37
<i>Самойленко Є.Г., Жмуренко В.Г.</i> Глобальна конкуренція як каталізатор та дестабілізатор розвитку відкритих макроекономічних систем .....	40
<i>Сластьяникова А.І., Сорокін С.А.</i> Вплив бізнес-стимуляторів на економічне зростання регіону .....	42
<i>Юденко В.В., Юденко В.А.</i> Креативний людський капітал як драйвер сучасного соціально-економічного розвитку суспільства.....	44
<i>Юхнов Б.Ю., Сурай А.М., Сластьяникова В.І.</i> Стратегічні перспективи економіки відновлення Харківського регіону.....	46

## СЕКЦІЯ 2

## СУЧАСНІ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ, УСТАНОВ ТА ОРГАНІЗАЦІЙ

<i>Алексєєнко І.А.</i> Застосування комплексного підходу з метою підвищення конкурентоспроможності бренду.....	51
<i>Безугла Ю.Є., Овчаренко М.В.</i> Розвиток промислових підприємств: чинники впливу .....	54
<i>Божанова О.В., Грицина О.В.</i> Фінансова безпека бізнесу в умовах воєнного стану в Україні .....	56
<i>Грищенко Н.В.</i> Економічні основи по удосконаленню транспортної маршрутизації на залізничних транспортних підприємствах .....	58

<i>Льїн О.Д., Топоркова О.А.</i> Міжнародна торгівля в умовах пандемії та військового стану .....	61
<i>Крамаренко А.В., Вишневецька М.К.</i> Діджиталізація бізнесу як передумова успішного розвитку організацій в сучасному діловому середовищі .....	65
<i>Лісовська О.Л., Шестопап В.</i> Вплив війни на фінансову безпеку суб'єктів господарювання .....	68
<i>Ломтєва І.М., Алієва А. М.</i> Методи управління власним капіталом компанії .....	71
<i>Одношевна О.О.</i> Підвищення рівня ефективності функціонування фінансово-економічної системи через впровадження елементів антикризового консалтингу ...	75
<i>Патлай А.І., науковий керівник: Сімкова Т.О.</i> Особливості розвитку підприємства в умовах мінливого зовнішнього середовища .....	78
<i>Приходченко О.Ю.</i> Методи і моделі управління запасами підприємств .....	81
<i>Семенова Т.В., Ляшенко М.А.</i> Обґрунтування підходу щодо формування каналів продажів для торгівельних площадок .....	84
<i>Сімкова Т.О.</i> Особливості формування економічної поведінки підприємства в умовах трансформації ринку .....	87
<i>Столярченко О.М.</i> Детермінанти фінансової безпеки підприємства .....	89
<i>Цішевський Б.В.</i> Основні тенденції ринку праці в умовах цифрової економіки .....	92

### СЕКЦІЯ 3

#### АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМИ СИСТЕМАМИ ТА ЇХ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

<i>Аберніхіна І.Г.</i> Страхування військових ризиків .....	96
<i>Гулик Т.В., Бодня Д.А.</i> Клієнтський капітал як важлива складова при формуванні дієвої логістичної системи підприємства .....	99
<i>Гораль Л.Т., Шийко В.І., Шекета В.І.</i> Проблематика власності газової мережі в Україні та її імпакт на формування тарифу на постачання природного газу .....	102
<i>Гращенко І.С.</i> Інноваційно-інвестиційний розвиток бізнес-структур під час війни .....	106
<i>Дем'яненко Т.І., Савченко О.С.</i> Стимулювання інноваційної активності через внутрішній консалтинг .....	109
<i>Довбня С.Б., Пономаренко Р.В.</i> Нові реалії стратегічного планування: від конкуренції до партнерства .....	112
<i>Захарченко Л.А., Мельохіна М.В.</i> Напрями оптимізації витрат та підвищення ефективності використання ресурсів підприємства .....	115
<i>Захарченко Л.А., Передеренко К.О.</i> Формування стратегічних напрямів сталого розвитку ТОВ «Нова пошта» .....	118
<i>Заюков І.В.</i> Деякі питання побудови сучасної економічної моделі розвитку України на базі використання досвіду Китаю .....	121
<i>Ignashkina T., Raspopov O.</i> Improving the methodology for assessing the investment attractiveness of an enterprise .....	124
<i>Калинюк В. Є.</i> Забезпечення адаптивного механізму в системі економічної безпеки .....	126

<i>Маковоз О.В., Іщенко В.О.</i> Мотиваційні компоненти управління персоналом підприємства .....	130
<i>Макурін А.А., Козаревич С.В.</i> Розвиток інноваційно-інвестиційної діяльності в світі та Україні.....	133
<i>Прохорова В.В., Щербина Є.В., Пікула Г.С.</i> Інвестиційна привабливість промислових підприємств в умовах стратегічної адаптації .....	136
<i>Редзюк Є.В.</i> Проблемні аспекти активізації розвитку вітчизняного малого і середнього бізнесу під час війни.....	140
<i>Слободянік А.А., Кулик М.В.</i> Стартап-ініціатива зі створення інклюзивних технологічних рішень у розрізі інноваційно-інвестиційного розвитку .....	146
<i>Трушкіна Н.В.</i> Управління кліматичними ризиками розвитку енергетичної інфраструктури.....	149
<i>Чернишенко А.Г.</i> Особливості соціального стратегування економічної поведінки підприємства.....	152
<i>Шепеленко С.М.</i> Вплив інклюзивного підходу на інноваційно-технологічний розвиток підприємств .....	156
<i>Шпортько Г.Ю., Дедик Д.Г.</i> Прогнозування економічного відновлення України .....	159

#### СЕКЦІЯ 4

### МЕТОДИ ТА ТЕХНОЛОГІЇ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ І АУДИТУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ

<i>Акімова Т.В., Кочура І.О.</i> Особливості класифікації основних засобів підприємства .....	162
<i>Бобиль В.В., Гірник А.В.</i> Аудит та комплаєнс-контроль страхових організацій .....	165
<i>Губарик О.В.</i> Нормативно-правове регулювання обліку і аудиту ПДВ.....	169
<i>Ломтєва І.М., Звягіна В. А.</i> Фактори впливу на депозитну політику банку.....	172
<i>Макашова Є.В., Губарик О.М.</i> Особливості організації обліку та аудиту розрахунків з оплати праці в бюджетних установах.....	176
<i>Портоварас Т.Р.</i> Сучасні види звітності як джерела аналізу: сутнісна специфіка та зв'язок з управлінням.....	178
<i>Распопова Ю.О., Ковач Л.В.</i> Інформаційне забезпечення управління основними засобами .....	181
<i>Распопова Ю.О., Трачук Є.І.</i> Складові облікової політики підприємства щодо необоротних активів .....	183
<i>Столярова Г.С., Топоркова О.А.</i> Амортизаційна політика та податкові наслідки для підприємства .....	185
<i>Усатенко О.В.</i> Перехід на ведення обліку за МСФЗ .....	189
<i>Федотова Д.О., Акімова Т.В.</i> Удосконалення аналітичного обліку витрат на оплату праці в умовах виробничого підприємства .....	191
<i>Чернецька О.В.</i> Особливості обліку господарських операцій в торгівлі.....	194

СЕКЦІЯ 5  
СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ  
ФІНАНСОВОЇ ТА ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ І  
ОРГАНІЗАЦІЙ

<i>Бура О.О., Топоркова О.А.</i> Інформація про фінансові результати підприємств ІТ-галузі як об’єктивна потреба менеджменту.....	197
<i>Гнатишин Л., Прокопишин О.</i> Сучасний стан інформаційного забезпечення обліково-аналітичної діяльності підприємств.....	200
<i>Жук Н.Т.</i> Методологічні основи аналізу фінансової безпеки підприємств .....	204
<i>Жукевич С.М.</i> Методологічні аспекти фінансового аналізу оцінки потенційного банкрутства підприємств.....	207
<i>Перезозова І.В., Король С.В., Іванов О.В., Чернова О.Т.</i> Роль медіаповідомлень про цінову політику на ринку газопостачання .....	211
<i>Ступнікер Г.Л.</i> Напрямки інтелектуалізації підприємницької діяльності в Україні .....	217
<i>Хорунжак Н.М.</i> Управлінська звітність та її використання для внутрішніх потреб .....	219
<i>Чернецький Д.М.</i> Місце ІТ-інструментарію в аналізі криптовалютних фінансових ринків.....	222
<i>Ус Ю.В., Литовченко В.О.</i> Процеси соціалізації підприємств як суспільні та ринкові виклики .....	225

**СЕКЦІЯ 1**  
**ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ**  
**СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ**

*Білоцерківець В.В.*  
*д-р екон. наук, проф.,*  
*проф. кафедри міжнародної економіки*  
*і соціально-гуманітарних дисциплін*  
*Завгородня О.О.*

*д-р екон. наук, проф.,*  
*проф. кафедри міжнародної економіки*  
*і соціально-гуманітарних дисциплін,*  
*Ткаленко Д.Д., аспірант*  
*Український державний університет науки і технологій,*  
*elenzavg@gmail.com*

**СМАРТ-СПЕЦІАЛІЗАЦІЯ ЯК КОНКУРЕНТНА ФОРМА**  
**РЕГІОНАЛЬНОГО ІННОВАЦІЙНО-ІНФОРМАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ**

У пошуку засад підвищення міжнародної конкурентоспроможності України в контексті стратегії її повоєнного відновлення та ЄС-орієнтованої висококонкурентної моделі регіональної інтеграції особливої актуальності набуває проблема вибору шляхів і довгострокових пріоритетів розвитку, торування відповідних висхідних траєкторій економічного зростання.

Всюдисутня ринкова конкуренція, інтенсивність та швидкість якої прискорюється теренами світової економіки, спонукає економічних акторів, що представляють усі агреговано-структурні рівні глобальної економічної системи, до неперервного провадження інноваційно-інформаційної діяльності, до генерації та реалізації адаптивних і превентивних конкурентних стратегій, що сприяють формуванню оновлених і новітніх конкурентних переваг. Надшвидке (гіпердинамічне) середовище, стає об'єктивною основою гіперконкуренції, що має багатоаспектний асиметричний характер, охоплює й пронизує усі платформи суспільного буття (техніко-технологічну, економічну, соціально-культурну, політичну, тощо) й за рахунок дії інноваційно-

інформаційних факторів уможлиблює прориви та ринкових успіх порівняно малих економічних суб'єктів, зокрема малих національних економік як регіональних ЄС-осередків.

На ЄС-рівні розробка національних конкурентних стратегій ведеться на засадах імперативу міжнародної конкурентоспроможності, оптимізації сукупного (інтегрованого) економічного потенціалу й внутрішнього виробничо-технологічного поділу праці, виявлення та цілеспрямованого розвитку відносних конкурентних переваг переважно інноваційного походження, розуміння сегментації (множинності відкритих і прихованих ніш) та кон'юнктури національного і міжнародного ринків, знання характеристик галузей та синергії рушійних сил економічного розвитку ("діамант" Портера) й провадиться через здійснення певних кроків, як-то: 1) виокремлення кількох пріоритетних промислових кластерів та (або) high-tech секторів, розвиток яких фінансово підтримується з огляду на їх інноваційно-інформаційний, конкурентний, експортний чи імпортозамісний потенціал; 2) запровадження заходів з підтримки конкурентних позицій вітчизняних компаній на міжнародних ринках, створення сприятливих умов для їх більш активно інтеграції на проміжні позиції у відповідних виробничо-технологічних глобальних та регіональних ланцюгах створення вартості; 3) поміркованих ефективний протекціонізм та стримування наступальних дій країн-конкурентів; 4) моніторинг, аналіз та прогнозування актуальних та очікуваних в майбутньому конкурентних загроз та викликів, тощо.

Наразі своєрідний ідеологічним базисом регіональних конкурентних стратегій та одним з ключових інструментів реалізації стратегії «Європа 2020» є концептуальна модель та політика смарт-спеціалізації (Specialisation Strategy) [1], яка сприяє економічному зростанню в регіонах через краще і більш повне розкриття їх потенціалу. Похідним завданням є подолання диспропорцій у регіональному розвитку та зменшення трансфертного навантаження (обсягів дотацій регіонального вирівнювання) на бюджет ЄС, перерозподіл вивільнених бюджетних коштів на реалізацію масштабних проєктів розвитку.

Смарт-спеціалізація базується кластерному підході, на партнерстві та колаборації між представниками бізнесу, влади, науково-технічних установ та громадськості, комплементарності та комбінаториці їх результатів діяльності. Кластери в цій концепції від початку розглядаються не тільки як головні каркасні «блоки» для розбудови спеціалізації, так і як селектори пріоритетів розвитку, інтересанти та провідники провадження відповідної політики.

Особливість останньої полягає в тому, що влада *спонукає та стимулює* підприємців, науковців та розробників до співпраці у межах регіональної підприємницької екосистеми для розкриття провідних напрямів та (або) секторів спеціалізації регіону. Тобто за участю та під патронажем держави вирішується критична для інноваційного розвитку проблема відсутності або слабкості й нерегулярності відносин між учасниками інноваційного процесу – учасниками НДДКР, потенційними інвесторами-власниками фінансово-інвестиційних ресурсів та підприємствами - впроваджувачами результатів НДДКР [4]. Слід додати, що ця концепція та її політична аплікація виникли як реакція на загострення конкурентної боротьби країн ЄС з Японією і США й стали яскравим прикладом «ефективної політики, яка йде попереду академічної теорії» [2].

В Україні проект смарт-спеціалізації, стартував з 2016 року і, згідно Державної стратегії регіонального розвитку на 2021-2027 роки, ним мають бути охоплені всі області. Втім, повномасштабна війна росії проти України внесла свої деструктиви і суттєві корективи: в багатьох областях у тріаді пріоритетів повоєнного відновлення крім смарт-спеціалізації будуть модернізація та авангардизація ресурсно-виробничого потенціалу. Для розв'язання цього надскладного завдання Україні доцільно скористатися успішним досвідом ЄС з провадження регіонально сфокусованої інноваційної політики, адаптувавши його до вельми специфічних національних політико-економічних реалій.

### Список використаної літератури:

1. Foray D., David P.-A., Hall B. Smart Specialization: The Concept. *Knowledge for Growth. Prospects for Science, Technology, and Innovation. Selected papers from Research Commissioner Janez Potočnik's Expert Group.* November, 2009. Pp. 20-24.
2. Федяєва М. С. «Розумна» спеціалізація як інструмент трансформації національної економіки (теоретичний аспект). *Причорноморські економічні студії.* 2018. Вип. 26-1. С. 87-92.
3. Industry4Ukraine. Смарт-спеціалізація в Україні – якою має бути цільова модель. URL: <https://www.industry4ukraine.net/publications/smart-specjalizacziya-v-ukrayini-yakoyu-maye-buty-czilova-model/>
4. European Commission. Smart Specialisation Platform. URL: <https://s3platform.jrc.ec.europa.eu/>

**Бондарук О. С., к.е.н.,**  
**викладач кафедри фінансово-економічної безпеки**  
*Національна академія Служби безпеки України*  
*bondaruk00001@gmail.com*  
**Іщенко К. С.**  
**здобувач вищої освіти**  
*Навчально-наукового гуманітарного інституту*  
*Національна академія Служби безпеки України*

## **ЕКОНОМІЧНІ САНКЦІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДОТРИМАННЯ ОСНОВНИХ ПРИНЦИПІВ МІЖНАРОДНОГО ПРАВА**

Широкомасштабне вторгнення російської федерації на територію України у лютому 2022 року стало серйозним безпековим викликом для світового співтовариства [1], і спонукало до пошуку шляхів дотримання агресором принципів міжнародного права, оскільки одним з головних принципів міжнародного права є заборона використання сили в міжнародних відносинах. Санкції ЄС і США є колективними діями проти Росії, спрямованими на поновлення порушених норм. Крім того, санкції виступають певним

компромісом як між дипломатичними методами, так і більш інтенсивними діями, які можуть включати також військові дії і певні таємні операції. Також санкції можуть включати і припинення дипломатичних відносин, а також бойкот спортивних і культурних заходів, та секвестрування власності держави агресора та її громадян.

Найбільш поширеною формою санкцій разом з тим, є економічні санкції, які є досить привабливим інструментом зовнішньої політики, такі санкції, на відміну від заходів військового характеру, покликані вирішувати міжнародні конфлікти з меншими витратами і меншими людськими жертвами. Метою економічних санкцій є намір країн-ініціаторів впливати на процеси прийняття рішень країни-агресора, мати сильнішу позицію під час дипломатичної взаємодії та забезпечити можливість відкласти або уникнути використання військових засобів. Економічні санкції можуть бути використані як засіб запобігання використанню сили в міжнародних конфліктах, наприклад, шляхом обмеження доступу до матеріальних та фінансових ресурсів, які можуть бути використані для фінансування військових дій.

Для країн-ініціаторів санкції демонструють потрібний сигнал: 1) неприйняття політичних кроків країни об'єкта; з метою зміни її політики; 2) запевнення союзників у своєму намірі дотримуватись обов'язків перед ними; для формування коаліції держав задля захисту спільних інтересів – глобальної безпеки; 3) також запевнення населення в тому, що країна має намір гарантувати забезпечення життєво важливих національних інтересів; для зміцнення внутрішньої підтримки, демонстрації рішучості.

Відзначимо, що «демонстрація рішучості» досить часто є головною мотивацією для застосування санкцій, особливо для США, які часто вдаються до таких засобів, зокрема для того, щоб демонструвати та підтримувати своє лідерство у світі. США, наприклад, намагаються продемонструвати за допомогою санкцій своє засудження політики певної окремої країни, навіть якщо відсутня вірогідність зміни її поведінки, або вірогідність такої зміни поведінки країни-об'єкта є дуже малою. Зазначимо, що у таких випадках

економічні санкції застосовуються переважно тому, що ціна бездіяльності – це втрата довіри як всередині країни так і у світі – є вищою за ціну санкцій. Окрім того, світова спільнота завжди чекає від США "демонстрації рішучості" та запевнення своїх союзників у тому, що вони дотримуються своїх міжнародних зобов'язань згідно з концепцією керованої стабільності.

Таке становище спонукало США, Європейський Союз та інші країни застосувати санкції як інструмент реагування на початок російської агресії проти України, анексії Криму у 2014 році, а також з початку повномасштабного вторгнення в 2022 році. Санкції охоплювали як заборону на імпорт російських товарів та послуг, так і заборону на вивезення деяких технологій та обмеження відносин з певними російськими компаніями та особами, які пов'язані з анексією Криму та військовими діями на сході України. Однак, Росія не зупинилася на цьому, і продовжила свою агресивну політику. У зв'язку з цим, міжнародні санкції були посилені, що охоплює нові обмеження та заборони на експорт технологій та товарів, заборону на відкриття кредитних ліній та використання іноземних банківських послуг російськими компаніями тощо.

Загалом при використанні такого інструменту, варто враховувати обґрунтованість санкцій, їх «точковість» та відповідність принципам міжнародного права, зокрема, забезпечувати відповідність пропорційності шкоди, не порушувати права людини.

Виходячи з сучасної практики, застосування економічних санкцій не завжди є ефективним засобом запобігання агресії, адже варто співставляти ступінь їх впливу на поведінку агресора зі ступенем шкоди для міжнародних відносин, зокрема торгівлі та утворення нових військово-політичних союзів, відповідно подальшою ескалацією. Існують думки, що наслідком санкцій може бути початок торгівельних війн та економічних блокад, політичної недовіри та негативного настрою до країн-ініціаторів серед населення інших країн. Це може призвести до збільшення геополітичної напруги та зростання ризику виникнення конфліктів між країнами [2].

Проте, з початку війни було схвалено сім санкційних пакетів міжнародними партнерами України, які обмежили доступ Росії до міжнародної торгівлі, а також заблокували резерви та змусили масово тікати з країни міжнародні компанії[3]. За прогнозами експертів, найбільший вплив щодо економіки Російської Федерації санкції спричинять не раніше ніж наприкінці 2023 року за умови відсутності нових обмежень. Звичайно, вплив санкцій на економіку країни агресора у довгостроковій перспективі буде тільки зростати.

### **Список використаної літератури:**

1. Бондарук Т.Г., Бондарук О.С. Ризики та джерела загроз економічній безпеці держави. Стратегія розвитку України: фінансово-економічний та гуманітарний аспекти: матеріали ІХ Міжнар. наук.-практ. конф. Київ, «Інформаційно-аналітичне агентство», 2022. С. 41-45.

2. Шаров О. Економіка ЄС: санкції проти Росії та їхній зворотний впливринок фінансово-банківських послуг. Журнал європейської економіки. 2015. Т. 14, М2 : черв. С. 166-182.

3. Бондарук Т.Г., Бондарук О.С. Виклики для бюджетної безпеки в умовах війни в Україні. Сучасна статистика: матеріали ХХ Міжнародної науково-практичної конференції з нагоди Дня працівників статистики. Київ: Інтерсервіс, 2022. С. 13-16.

*Грицина О.В., к.е.н., доцент,  
завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування  
Львівський національний університет природокористування*  
*Шолудько О.В., к.е.н., доцент,  
кафедри фінансів, банківської справи та страхування  
Львівський національний університет природокористування*  
*Божанова О. В., к.е.н., доцент,  
декан факультету економіки і менеджменту  
Український державний університет науки і технологій  
ogrytsyna@ukr.net*

## **ФІНАНСОВА ІНКЛЮЗІЯ В КРАЇНАХ ЄВРОСОЮЗУ ТА ЇЇ АДАПТАЦІЯ В УКРАЇНІ**

Економіка України переживає важкі втрати через повномасштабне вторгнення росії. Важливим чинником, який сприятиме її стабілізації та відновленню, є забезпечення високого рівня фінансової інклюзії. Фінансова інклюзія означає рівнозначний доступ до фінансових продуктів та послуг з подальшим їх використанням. У сучасній економічній літературі доступність до фінансових послуг розглядається як стимул для економічного зростання і скорочення нерівності доходів населення. Фінансова інклюзія сприяє економічному зростанню держави, зниженню бідності та встановленню соціальної справедливості і загалом гарантує фінансову стабільність держави. За даними Світового банку, понад 100 країн світу мають розроблену національну стратегію з фінансової інклюзії. Європейський Союз активно просуває стратегію максимізації фінансової інклюзії задля відновлення економічного зростання після спаду внаслідок COVID-19. Динаміка показників фінансової інклюзії в Європі демонструє поступове зростання доступності та використання фінансових продуктів та послуг. За даними Європейського центрального банку, у 2021 році 99% дорослих громадян ЄС мали банківський рахунок, 86% мали кредитну картку, 73% користувалися інтернет-банкінгом. Серед країн першість посідають Нідерланди та Швеція та Данія: Нідерланди- 99,9% дорослих мають банківський рахунок, 94,2% - кредитну картку, 87,5% - користуються інтернет-банкінгом; Швеція - 99,8% дорослих мають банківський

рахунок, 91,4% - кредитну картку, 82,3% - користуються інтернет-банкінгом; Данія - 99,8% дорослих мають банківський рахунок, 92,7% - кредитну картку, 84,5% - користуються інтернет-банкінгом. Заданими ЄЦБ, рівень фінансової інклюзії в Європі зростає, але все ще залишається недостатньо високим. Так, у 2021 році середній індекс ФІІ в ЄС склав 72,3. Найвищий індекс ФІІ був зафіксований Нідерландах (92,1), Швеції (91,4) та Данії (89,8). Найнижчий індекс ФІІ був зафіксований в Болгарії (50,2), Румунії (54,8) та Греції (58,3). Аналіз даних про індекс ФІІ дозволяє зробити висновки про те, що існують значні відмінності в рівні фінансової інклюзії між країнами ЄС. Основними чинниками, які впливають на рівень фінансової інклюзії, є високий рівень доходів, широкий доступ до фінансових послуг, високий рівень фінансової грамотності, висока довіра до фінансових установ, прості та зрозумілі процедури.

Національний банк України разом з Міжнародною Фінансовою Корпорацією (IFC), яка входить до Групи Світового Банку, запустив ряд програм та проєктів з 2020 року по підвищенню фінансової інклюзії задля економічного зростання в Україні та визначив фінансову інклюзію однією із стратегічних цілей у розвитку незалежної держави [1]. Метою даної ініціативи була оптимізації стратегії сталого зростання економіки України через зменшення прогалів, які пов'язані з фінансовою інклюзією. В Україні започатковано та активно впроваджується Проєкт "Фінансова інклюзія в Україні", який являє собою п'ятирічну ініціативу, що розпочалася в 2020 році і має на меті підвищення доступності та використання фінансових продуктів і послуг, підвищення фінансової грамотності населення, підтримку розвитку політики та регулювання у сфері фінансової інклюзії. Проєкт фінансується Агентством США з міжнародного розвитку (USAID). Основними досягненнями Проєкту в Україні є розробка та впровадження Національної стратегії фінансової інклюзії, збільшення доступності фінансових продуктів та послуг, особливо в сільській місцевості, підвищення рівня фінансової грамотності населення. Очікується, що Проєкт збільшить рівень фінансової інклюзії в

Україні, стимулюватиме економічне зростання та знизить рівень бідності. Загальний бюджет Проекту "Фінансова інклюзія в Україні" становить 30 млн. дол. США. Бюджет Проекту розподілено таким чином: 20 млн. дол. США на грантову програму для підтримки проектів, що сприяють розвитку фінансової інклюзії в Україні; 5 млн. дол. США на технічну допомогу уряду України та іншим партнерам; 5 млн. дол. США на інформаційно-просвітницьку кампанію з підвищення фінансової грамотності населення. Очікується, що завдяки реалізації проекту "Фінансова інклюзія в Україні" рівень фінансової інклюзії в країні значно зросте, що стимулюватиме економічне зростання, знизить рівень бідності та покращить добробут населення [2].

Рівень фінансової інклюзії в Україні за останні роки зростає, але все ще відстає від показників розвинених країн. За даними Світового банку близько 70% дорослих в Україні мають банківський рахунок, близько 60% дорослих в Україні користуються онлайн-банкінгом, близько 40% дорослих в Україні мають кредитні картки. Однак, існують певні проблеми, які стримують розвиток фінансової інклюзії в Україні, а саме нестабільність економіки; низький рівень довіри до фінансових інститутів; недоступність фінансових продуктів та послуг в сільській місцевості; низький рівень фінансової грамотності населення. Для подолання цих проблем розроблена Національна стратегія фінансової інклюзії; реалізуються проекти з фінансової грамотності та впроваджуються регуляторні заходи, спрямовані на підвищення доступності та безпеки фінансових продуктів та послуг. Незважаючи на певні проблеми, Україна має значний потенціал для підвищення рівня фінансової інклюзії. З цією метою доцільним є розширення мережі банківських відділень та банкоматів, особливо в сільській місцевості; розвиток мобільних фінансових послуг; створення доступних та зрозумілих фінансових продуктів для людей з низьким доходом; заохочення використання електронних платежів; підвищення фінансової грамотності населення за допомогою інформаційних кампаній, освітніх програм та інших заходів. Основою доступності фінансових продуктів має бути обґрунтована ціна, рівний доступ усіх груп населення незалежно від їх

індивідуальних особливостей, відповідність потребам користувачів та екологічність самого фінансового процесу. Традиційно детермінантами фінансової інклюзії є забезпечення високого рівня фінансової грамотності усіх учасників фінансових відносин, захисту прав користувачів фінансових продуктів і послуг та однаковий доступ до них незалежно від рівня доходу, освіти чи місця проживання населення[1].

Загалом, роль фінансової інклюзії в економічному зростанні України та країн Європейського Союзу є ваговою. Підвищення рівня фінансової інклюзії сприяє ширшому доступу населення до фінансових продуктів та послуг. Для ефективнішого розвитку фінансової інклюзії варто використовувати інноваційні підходи, оскільки вони відіграють ключову роль для економіки України та забезпечують рівний доступ до фінансових послуг для більшості населення, зокрема віддалених регіонів та вразливих груп. Першочергово варто вдосконалювати фінансові послуги в онлайн-банкінгу, блокчейн-технології та електронні гарантії. Проте, інновації будуть успішно впроваджуватись лише за умови високого рівня фінансової грамотності населення[1]. Україна має значний потенціал для підвищення рівня фінансової інклюзії, що є кроком до кращого життя для всіх людей.

#### **Список використаної літератури:**

1.Гуменюк Л. С. Фінансова інклюзія як ключовий фактор у відновленні економічного розвитку України після війни. DOI: 10.30525/978-9934-26-321-7-7.

2.Україна 2030Е – країна з розвинутою цифровою економікою // Хвиля: [Веб-сайт]. Київ, 2021. URL: <https://hvylya.net/analytics/economics/ukraina-2030e-kraina-z-rozvinutoju-cifrovoju-ekonomikoju.html>

*Іванов Ю.Б., д.е.н., професор,  
головний науковий співробітник  
сектору макроекономічного аналізу та прогнозування,  
Іванова О.Ю., д.е.н., професор, завідувачка  
сектору проблем регіонального розвитку та децентралізації,  
Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку  
Національної академії наук України  
yuriy.ivanov.ua@gmail.com*

## **ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ПРОСТОРОВОГО РОЗВИТКУ В ПРОЦЕСІ ПОВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ**

Наслідками розв'язаної російською федерацією в 2022 р. агресивної війни проти України є масштабні руйнування господарської та громадської інфраструктури, масштабна внутрішня й зовнішня міграція, в тому числі й працездатного населення, релокація суб'єктів господарювання в регіони з меншими воєнними ризиками. Результатом цих процесів стали радикальні та значною мірою спонтанні зміни структури економіки за регіонами.

Тому в процесі повоєнної відбудови економіки України, має бути не просто забезпечене відновлення втрачених та ушкоджених матеріальних активів на новій сучасній основі, а відновлення на новій якісній основі з урахуванням стратегічних змін регіональної структури економіки на основі диверсифікації просторового розвитку.

Слід відзначити, що проблема нераціональної структури регіональної економіки має глибокі історичні корені й існувала задовго до активної фази воєнних дій, що призводило до суттєвої нерівномірності соціально-економічного розвитку окремих територіальних утворень та негативно впливало на ефективність використання місцевих ресурсів та дієвість державної регіональної політики. Численні проблеми були закладені також проведеною адміністративно-територіальною реформою, в процесі реалізації якої формування об'єднаних територіальних громад здійснювалось переважно за географічними та управлінськими критеріями без належного врахування

економічних факторів – таких, як наявність власних ресурсів для забезпечення можливості їх саморозвитку.

Проте саме в процесі повоєнного відновлення мають бути знайдені шляхи розв'язання цих проблем, а диверсифікація виступатиме інструментом гармонійного просторового розвитку.

Традиційний підхід до диверсифікації полягає в тому, що вона розглядається як метод пом'якшення ризику, тобто обмеження впливу фактора ризику за рахунок уникнення надмірної концентрації [1].

Стосовно просторового розвитку диверсифікація може бути інтерпретована як процес, альтернативний спеціалізації регіонів, спрямований на зменшення ризиків стабільного розвитку територій.

Специфіка диверсифікації просторового розвитку, на нашу думку, проявляється в наступному.

1. Диверсифікацію в даному випадку не можна розглядати виключно як інструмент зменшення ризиків соціально-економічного розвитку, одночасно вона виступає як засіб забезпечення самодостатності територіальних громад.

2. Диверсифікація просторового розвитку являє собою складний процес, який одночасно передбачає диверсифікацію виробничо-господарської діяльності суб'єктів підприємництва, диверсифікацію місцевого капіталу та диверсифікацію ресурсів, і, в першу чергу, людських ресурсів. Остання потребує створення на регіональному рівні систем перепідготовки кадрів.

3. Управління процесом диверсифікації просторового розвитку потребує нових підходів до публічного управління та підготовки управлінських кадрів. Останнє завдання не може бути ефективно вирішено на місцевому рівні й вимагає прийняття загальнодержавних рішень.

4. Обов'язковою умовою ефективної диверсифікації виступає подальша децентралізація влади та розширення прав органів місцевого самоврядування як у виборі пріоритетних напрямів розвитку, так і у прийнятті та реалізації відповідних заходів щодо підтримки диверсифікації.

5. Успішна реалізація диверсифікованого просторового розвитку має базуватися на узгодженій та несуперечливій нормативно-правовій базі. Тому необхідним уявляється імплементація диверсифікації просторового розвитку в Державній стратегії регіонального розвитку на 2021-2027 роки та в Плані для реалізації Ukraine Facility 2024-2027[2].

6. Диверсифікація просторового розвитку висуває особливі вимоги до автономності податкової політики на місцевому рівні, тобто децентралізації податкової політики, що є об'єктивною вимогою в контексті євроінтеграції. Цей підхід суперечить Національній стратегії доходів на період до 2030 р. [3], в якій розширення повноважень органів місцевого самоврядування в сфері оподаткування обмежується тільки адмініструванням місцевих податків.

Врахування цих специфічних особливостей диверсифікації просторового розвитку як в програмних урядових документах, так і в чинному законодавстві сприятиме розвитку процесів децентралізації та відновленню економіки України на регіональному рівні.

#### **Список використаної літератури:**

1. Термінологічний словник з питань запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму, фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення та корупції. [Електронний ресурс]. -ОБСЕ. - Київ. - 2018. Режим доступу до ресурсу: [https://finmonitoring.in.ua/wp-content/uploads/2018/12/terminologichnij-slovník\\_finmonitoring.pdf](https://finmonitoring.in.ua/wp-content/uploads/2018/12/terminologichnij-slovník_finmonitoring.pdf)

2. План для реалізації Ukraine Facility 2024-2027. [Електронний ресурс]. Режим доступу до ресурсу: URL: <https://www.ukrainefacility.me.gov.ua>

3. Національна стратегія доходів на період до 2030 р. Затверджена Розпорядженням КМУ від 27 грудня 2023 р. № 1218-р. [Електронний ресурс]. Режим доступу до ресурсу: [https://mof.gov.ua/storage/files/Національна\\_стратегія\\_доходів\\_2030.pdf](https://mof.gov.ua/storage/files/Національна_стратегія_доходів_2030.pdf)

*Ковальчук К.Ф., д.е.н., професор  
професор кафедри управління фінансами, облікової  
аналітики та моніторингу бізнесу  
Український державний університет науки і технологій  
fuzzyconst@gmail.com*

*Лебедєва В.К., к.е.н., професор  
професор кафедри міжнародної економіки  
і соціально-гуманітарних дисциплін  
Український державний університет науки і технологій  
lebtoval@gmail.com*

## **ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ**

Цифрову економіку можна розглядати як систему економічних відносин з приводу виробництва, розподілу і споживання благ на основі цифрових технологій, що базується на дискретній кодовій системі обробки й передачі інформації [1, с. 10]. У цифровій економіці основним ресурсом і продуктом виробництва стає інформація, яка має своїм природним середовищем мережу. В цих умовах праця в значній мірі перетворюється у діяльність з відтворення та розвитку людських здібностей, продукт набуває характеристик реципрокного блага і формується така система господарювання, яку можна визначити як інформаційно-мережеву систему з домінуванням сфери послуг.

Категоріальний апарат цифрової економіки як галузі науки тільки формується, виходячи з прикладних практичних потреб. Використовуються різноманітні «цифрові» категорії: цифрові технології, цифрова економіка, цифровий розвиток, цифрові перетворення, цифрові розриви, цифрова система, цифрова революція, цифровий ринок, цифрові платформи, цифрові фінансові послуги, цифрова ідентифікація тощо, але визначення їх як наукових категорій не надається. Наприклад, цифрові технології визначаються шляхом переліку засобів діяльності з цифровою інформацією: «Цифрові технології – інтернет, мобільні телефони і всі інші засоби збору, зберігання, аналізу інформації і обміну нею в цифровій формі» [2].

Для визначення цифрової економіки необхідно виявити специфіку цифрових технологій, яка відрізняє їх від попередніх, у тому числі, інформаційних технологій. Аналіз показує, що така специфіка полягає у дискретній кодовій системі обробки і передачі інформації, що відрізняє цифрові технології від попередніх аналогових і майбутніх (наприклад, нейромережових) інформаційних технологій [1, с. 10]. Цифрові технології виникли як певні форми екстеріоризації та технізації людського мислення. Якщо людська свідомість визначається як «суб'єктивний образ об'єктивного світу», та віртуальний простір можна визначити як об'єктивний образ суб'єктивного світу, зафіксований на відповідних інформаційних носіях.

У віртуальному просторі присутні елементи, що відповідають структурним елементам людської свідомості. Наприклад, такому структурному елементу, як пам'ять, відповідають хмарні, туманні технології та блокчейн. Хмарні технології базуються на забезпеченні зручного мережевого доступу до загальних обчислювальних ресурсів (наприклад, сервери, додатки, мережі, системи зберігання та сервіси), які можуть бути швидко надані і звільнені з мінімальними зусиллями з управління і необхідності взаємодії з провайдером.

Туманні обчислення – концепція, за якою частина даних обробляється на локальних комп'ютерах, а не тільки в data-центрах. Блокчейн – це вибудований за певними правилами безперервний послідовний ланцюжок блоків, що містять інформацію, тобто цифровий розподілений журнал економічних транзакцій, який може бути запрограмований для запису не тільки фінансових операцій, але і практично всього, що має цінність.

Важливе місце у цифровій економіці належить так званій доповненій реальності, яка базується на формально-логічних операціях і має результатом уведення в поле сприйняття будь-яких сенсорних даних з метою доповнення відомостей про оточення і поліпшення сприйняття інформації. Доповнена реальність – результат додавання уявних об'єктів (зазвичай як допоміжної інформації), які сприймаються як елементи реального світу.

Екстеріорізація розумних функцій людини пов'язана із створенням штучного інтелекту, під яким розуміється властивість інтелектуальних систем виконувати творчі функції, які традиційно вважаються прерогативою людини. Розвиток цих технологій спирається на великі дані (Big Data). Це поняття означає роботу з інформацією величезного обсягу і різноманітного складу, яка дуже часто оновлюється і міститься в різних джерелах з метою збільшення ефективності роботи, створення нових продуктів і підвищення конкурентоспроможності. Великі дані об'єднують техніки і технології, що працюють на межі практичності.

Застосування формального мислення безпосередньо до використання речей у цифровому світі утворює таку реальність, як Інтернет речей, який являє собою глобальну мережу підключених до Інтернету фізичних пристроїв-речей, оснащених сенсорами, датчиками та пристроями передачі інформації. Ці пристрої об'єднані за допомогою підключення до центрів контролю, управління і обробки інформації. З Інтернетом речей пов'язана концепція розумних міст, де міський транспорт з сенсорами переміщення, смітєві баки з датчиками наповнення, планування маршрутів транспорту на підставі даних про переміщення людей по місту, відеоспостереження, контроль за рівнем води в водоймах, датчики шуму і забруднення роблять міста зручнішими і безпечнішими. Іншими прикладами з цієї сфери являються: функція включення та вимикання домашньої сигналізації, двигуна і кондиціонера автомобіля через смартфон; підключені до інтернету холодильники, кліматичні системи, домашні кавоварки, опалення в автомобілі тощо.

Всі визначені складові цифрової економіки потребують розвитку її відповідної інфраструктури, до якої перш за все належать різноманітні мережі з відповідним інженерним забезпеченням. Ключовими складовими базової ІКТ-інфраструктури є: мережі передачі даних (локально-обчислювальні, територіально розподілені, бездротові мережі, структурована кабельна система); підсистема інженерного забезпечення (обладнання серверних кімнат: стійки, електропроводка, засоби охолодження обладнання, джерела

безперебійного електроживлення – все, що забезпечує надійну роботу мережевого та іншого обладнання. Важливе місце в інфраструктурі цифрової економіки займають платформи, що з'єднують виробника і споживача. Вони являють собою цифрове середовище (програмно-апаратний комплекс) з набором функцій та сервісів, забезпечуючи потреби споживачів та виробників і реалізуючи можливості прямої взаємодії між ними.

Цифрові технології, орієнтовані на різні сфери діяльності, формують найважливіші напрями розвитку цифрової економіки, у тому числі: електронне врядування, віртуальні гроші та фінанси, індустрія 4.0, інтернет-торгівля, «розумне» поле в аграрній сфері. Таким чином, в перспективі можна очікувати застосування цифрових технологій у всіх видах економічної діяльності.

#### **Список використаної літератури:**

1. Гриценко А.А. Цифровий розвиток: структура, капіталізація та спеціалізація / А.А. Гриценко // Економічна теорія. – 2018. – №4. – С. 5-20.
2. Digital dividends. World development report. 2021. URL: <http://documents.worldbank.org/curated/eu/896971468194972881/pdf/102725-pub-Replacement-PUBLIC.pdf>.

*Леонідов І.Л., к.е.н., доцент,  
доцент кафедри міжнародної економіки,  
і соціально-гуманітарних дисциплін  
Український державний університет науки і технологій  
leonidovil@gmail.com*

## **ІНФРАСТРУКТУРА ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЇ ПРИВЛАСНЕННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПРОДУКТУ: ПОВОЄННЕ ВІДНОВЛЕННЯ**

Ефективність розвитку мережі привласнення інтелектуального продукту взаємообумовлена формуванням відповідної інфраструктури. Серед трьох найважливіших секторів економіки України, що найбільш постраждали, в інфраструктурі, у т.ч. житловій, понад 37,3 % [1] потребує відновлення. Зазначене невід'ємне від розв'язання завдань національного Плану відновлення

та реконструкції, що Україна має розробити і приступити до виконання згідно з умовами, висунутими з боку ЄС у сукупності з передбачуваним виділенням 50 млрд дол., на найближчі роки [2]. Пошук адекватних планових засобів та заходів неможливий без виявлення глибинних тенденцій привласнення інтелектуального продукту та інфраструктури.

Дослідження "інфраструктури" еволюціонували з обґрунтуванням сукупності пов'язаних понять, наприклад, "соціальний капітал" (К. Віксель, Е. Бем-Баверк, У. Джевонс), "суспільні роботи" (Дж. Кейнс, А. Пезенті), "суспільний (соціальний) накидний капітал" (В. Ростроу, П. Самуельсон), "загальні умови суспільного процесу виробництва" (К. Маркс) тощо. В наведеній різноманітності обґрунтувань "інфраструктури" ілюструється намагання дослідників наблизитися до її економічної сутності.

З авторського погляду, прояв сутності інфраструктури пов'язаний з дією закону переходу кількості в якість, коли об'єднання ряду історично відособлених сфер і видів інтелектуальної діяльності в єдине ціле надає їм ряд нових ознак. Як форма такого прояву, інфраструктура привласнення інтелектуального продукту постає сукупністю допоміжних знарядь праці, систем і служб створення, нагромадження і розповсюдження інтелектуального продукту. В інфраструктурі інституціоналізації привласнення інтелектуального продукту можливо виокремити формалізацію наступних елементів: виробничого (стосовно організаційних правил), нормативно-правового (відповідно загальних законів), ринкового (властивий традиціям і зразкам господарювання). Так, виробничий елемент інфраструктури формалізується як комплекс правил інтелектуальної діяльності, що обслуговує створення інтелектуального продукту, призначеного для впровадження на виробництві (хмарні наукові сервіси, мережі наукової спільноти, освітні платформи та ін.). Нормативно-правовий елемент інфраструктури формалізується через множину законів, норм, правил, механізмів і структур їх захисту та гарантій безумовного виконання, що сприяють привласненню легітимного інтелектуального продукту (бази даних, спеціалізоване програмне забезпечення, зв'язок тощо). Ринковий

елемент інфраструктури формалізується в сукупності організаційно-правових зразків товарних умов привласнення інтелектуального продукту, а також матеріально-речового змісту (хмарні сховища, комунікації банків і торгових майданчиків, контакт-центри, сервісні центри, та ін.).

Функціонал ринкового елемента зазначеної інфраструктури обмежує алокацію економічних ресурсів, а також зміни масштабів відтворення акторів привласнення інтелектуального продукту відповідно коливанням кон'юнктури. Розширене відтворення акторів привласнення легітимного інтелектуального продукту обмежується рамками тих норм і правил, які поширюються на всіх його акторів. І, навпаки, звужене відтворення акторів привласнення інтелектуального продукту обмежене занепадом елементів виробничої інфраструктури, виведення їх з ринкового кругообігу при деградації нормативно-правової інфраструктури.

Оскільки ефективність інфраструктури інституціоналізації привласнення інтелектуального продукту залежить від упорядкування трансакційних витрат, остільки актуалізується формування інтелектуальних послуг для зменшення трансакційних витрат. Характеристиками інтелектуальних послуг, як важеля регулювання відтворення акторів привласнення інтелектуального продукту, є необхідність адаптації, ризику асиметрії інформації, спроможність до використання. Звідси, складові інфраструктури інституціоналізації привласнення інтелектуального продукту покликані відображати певну "спеціалізацію" функцій з надання інтелектуальних послуг. Прикладом складових такої інфраструктури у відповідності "стадіям інноваційного ланцюга" може бути: - наукові і дослідницькі парки, які здійснюють функції проведення наукових досліджень, відбору комерційно перспективних проектів, формування команди, здатної довести даний проект до готового продукту; - технологічні парки, які займаються комерціалізацією розроблених технологій; - бізнес-інкубатори, що надають приміщення, доступ до ресурсів знову створеним малим наукомістким підприємствам.

Запропонована інфраструктура інституціоналізації привласнення

інтелектуального продукту може сприяти ефективному розвитку окремих видів промислової діяльності в Україні при високому ступені наукового супроводу на новітній технологічній основі, а також прискорити їх вмонтування в глобальні технологічні ланцюги.

### **Список використаної літератури:**

1. Звіт про прямі збитки інфраструктури від руйнувань внаслідок військової агресії росії проти України за рік від початку повномасштабного вторгнення. Березень 2023. 50 с. URL: [https://kse.ua/wp-content/uploads/2023/03/UKR\\_Feb23\\_FINAL\\_Damages-Report-1.pdf](https://kse.ua/wp-content/uploads/2023/03/UKR_Feb23_FINAL_Damages-Report-1.pdf)

2. Кучеренко С. «План Маршалла» скасовується: яким бачить МВФ повоєнне відновлення України. І чому майже немає надії на вибухове зростання іноземних інвестицій. mind.ua. 2023. 06 квіт. URL: <https://mind.ua/publications/20255748-plan-marshalla-skasovuetsya-yakim-bachit-mvf-povoenne-vidnovlennya-ukrayini> (дата звернення: 20.04.2024).

*Мельник Б.С., студент  
Гращенко І. С., к.е.н., доцент  
доцент кафедри менеджменту  
зовнішньоекономічної діяльності підприємств  
Національний авіаційний університет  
iryna.hrashchenko@npp.nau.edu.ua*

## **СТАЛИЙ РОЗВИТОК ЯК НЕОБХІДНІСТЬ В ЕВОЛЮЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ**

Сталий розвиток стає все більш важливою темою для урядів, підприємств та інвесторів. Сталий розвиток є ключовим для забезпечення збалансованого та тривалого розвитку суспільства, економіки та навколишнього середовища, економічне зростання не може йти за рахунок довкілля та соціальної справедливості. Актуальність сталого розвитку обумовлена дагаться факторами. Світові ресурси обмежені, і сталий розвиток допомагає забезпечити їх ефективне використання, щоб вони залишалися доступними для майбутніх поколінь. Сучасні

технології та промислові процеси можуть мати шкідливий вплив на навколишнє середовище. Сталий розвиток спрямований на зменшення цього негативного впливу та збереження біорізноманіття. Сталість у розвитку означає стабільність у соціально-економічній сфері, що сприяє прогресу і покращенню якості життя та передбачає урахування потреб сучасного покоління без погрози для потреб майбутніх поколінь, що вимагає уваги до соціальної справедливості та рівноправ'я. Тож, сталий розвиток стимулює новаторські підходи та технології, що сприяють економічному зростанню та покращенню якості життя.

Фінанси відіграють ключову роль у переході до сталого розвитку. Вони можуть використовуватися для стимулювання інвестицій у екологічні та соціальні проекти, а також для прискорення інновацій. Існує ряд стратегій, які можуть використовуватися для мобілізації фінансів для сталого розвитку. Деякі з них включають: зелені облігації - облігації, випущені для фінансування проектів, які мають екологічні переваги; соціальні облігації - облігації, випущені для фінансування проектів, які мають соціальні переваги; інвестиції які робляться з урахуванням екологічних, соціальних та управлінських факторів; державні стимули які можуть пропонувати уряди, такі як податкові пільги, для заохочення інвестицій у сталий розвиток [1].

Сталому розвитку часто необхідне фінансування для здійснення проектів, які сприяють збалансованому економічному, соціальному та екологічному прогресу. Забезпечення фінансування для сталого розвитку є критично важливим для забезпечення реалізації проектів та ініціатив, спрямованих на збереження ресурсів, захист довкілля та підтримку соціально-економічного розвитку, який враховує потреби теперішнього та майбутніх поколінь. Світовий банк є одним із найбільших джерел фінансування для проектів сталого розвитку. Він надає кредити та гранти країнам, що розвиваються, на широкий спектр проектів, таких як відновлювані джерела енергії, чиста вода та санітарія. Зелений кліматичний фонд – це міжнародний фонд, який допомагає країнам, що розвиваються, реагувати на зміну клімату. Він надає фінансування для проектів, які зменшують викиди парникових газів та підвищують стійкість до зміни клімату. Багато

приватних компаній також інвестують у сталий розвиток. Наприклад, компанія Unilever зобов'язалася скоротити викиди парникових газів на 50% до 2030 року [2].

Необхідно відмітити ряд проблем, які ускладнюють мобілізацію фінансів для сталого розвитку. Інвесторам часто бракує інформації про екологічні та соціальні ризики та можливості. Багато інвесторів мають короткострокову орієнтацію, що може ускладнити інвестування в довгострокові проекти сталого розвитку. У деяких випадках відсутні стимули для інвесторів вкладати кошти в сталий розвиток [3]. Більшість інвесторів даватимуть перевагу компаніям зі сталим підходом до бізнесу, що може забезпечити легший доступ до фінансових ресурсів для розвитку та розширення.

Сталий розвиток дозволяє компаніям зменшити витрати на енергію та ресурси, що призводить до підвищення ефективності виробництва та зниження впливу на довкілля. Стале споживання ресурсів допомагає компаніям знижувати витрати, оптимізувати процеси та збільшувати ефективність виробництва. Крім того, впровадження сталого підходу допомагає підвищити конкурентоспроможність компанії, залучити нових клієнтів та інвесторів, а також забезпечує більш стійкий розвиток у майбутньому. Споживачі все більше звертають увагу на сталість та екологічні аспекти продукції. Компанії, які активно діють у цьому напрямку, можуть залучати нових клієнтів і розширювати свою аудиторію. Компанії, які мають сталу стратегію розвитку, зазвичай менше вразливі до змін в законодавстві, ринкових умов, екологічних криз і інших негативних впливів. Нарешті, сталий розвиток сприяє поліпшенню репутації та відкриває доступ до нових можливостей на ринку, що сприяє стабільному зростанню та успіху компанії в довгостроковій перспективі. Компанії, які активно дбають про сталість у своїй діяльності, зазвичай мають кращу репутацію серед споживачів, інвесторів та інших зацікавлених сторін. Це може призвести до збільшення лояльності клієнтів і підвищення конкурентоспроможності компанії.

Підводячи підсумки потрібно зазначити, що сталий розвиток не лише сприяє поліпшенню стану довкілля та суспільства, але й може бути ключовим

фактором успіху та конкурентоспроможності компанії в довгостроковій перспективі.

### **Список використаної літератури:**

1. Сталий розвиток та охорона довкілля: як віднайти баланс в діалозі бізнес-держави-громадськості – Режим доступу до ресурсу: <https://ecolog-ua.com/news/stalyy-rozvytok-ta-ohorona-dovkillya-yak-vidnayty-balans-v-dialozi-biznes-derzhava-gromadskist>

2. Просто про економіку – Режим доступу до ресурсу: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/prosto-pro-ekonomiku-na-osnovi-materialiv-inflyatsiynogo-zvitu-za-lipen-2023-roku>

3. Сталий розвиток бізнесу в Україні: глобальні компанії зберігають прихильність та готові долучатися до процесу відновлення країни – Режим доступу до ресурсу: <https://eba.com.ua/stalyj-rozvytok-biznesu-v-ukrayini-globalni-kompaniyi-zberigayut-pryhylnist-ta-gotovi-doluchatysya-do-protsesu-vidnovlennya-krayiny/>

*Pankina V., student  
Technical University of Košice, Košice, Slovakia  
valeriia.pankina@student.tuke.sk*

## **STAKEHOLDER-MANAGEMENT IN LOGISTICS**

The development of the global market and international trade requires logistic companies to actively engage with various cultural and legal contexts, which becomes a crucial aspect of stakeholder management. The expansion of competition in the logistics market puts effective stakeholder relationship management at the fore front of companies' strategic actions. Stakeholder management is a strategic approach to organizational management focused ineffective interaction with all interested parties (stakeholders) within a projector business process. Them a in goal of stakeholder management is to meet he needs and expectations of stakeholders to achieve project or organizational success. The basic principles of stakeholder management in clued: stakeholder identification, which includes identifying all individuals, groups or

organizations that can influence or be influenced by a project; stakeholder analysis and assessment, which is the identification and understanding of the interests, needs, expectations, influence and value of each stakeholder for the success of the project; stakeholder engagement, which is the establishment of an effective communication process and interaction with stakeholders throughout the life cycle of a project or activity; expectation management, which includes [1].

Logistics stakeholders, such as suppliers, manufacturers, distributors, and customers, play a key role in the success of logistics operations. The development of network structure and strategic partnerships contributes to the expansion of the circle of stakeholders of logistics companies and requires the development of effective cooperation models. Effective stakeholder management in logistics helps to implement optimal solutions for the supply, storage and distribution of goods. Careful identification and analysis of stakeholder needs and expectations is a key step in the logistics management process. Effective communication with all stakeholders helps to ensure the harmonious flow of logistics processes [2]. Stakeholder management in logistics also includes managing relationships with partners and contractors providing various logistics services. It is important to remember that stakeholders in logistics may have different interests and needs, so it is necessary to ensure a balance between the requirements. Managing stakeholder expectations is important to prevent conflicts and ensure positive cooperation. Stakeholder management helps logistics companies adapt to changes in market conditions and customer requirements. Active participation of stakeholders in decision-making helps to improve the quality of logistics services and optimize costs. A coherent strategy of stakeholder management in logistics helps to ensure sustainable and competitive development of logistics activities [3]. Stakeholders for a logistics company can be different groups of individuals, organizations and social entities that have interests in the activities and success of the company. The main stakeholders for a logistics company include:

- Customers: The main stakeholder is the customer who uses the company's logistics services, such as customers, manufacturer and retailers.
- suppliers: Suppliers of materials, equipment and services to the logistics

company are also important stakeholders.

- partners: Other companies with whom the logistics company cooperates in the framework of supply, distribution, transportation, etc. are also stakeholders.

- distributors: Organizations that help a logistics company deliver products or goods to final points of sale or consumption.

- regulators: State or local agencies that set rules and standards for logistics activities can also be stakeholders.

- investors: Individuals or organizations that provide financial resources for the development and operation of a logistics company also have a stake in its success.

- employees: The company's staff who work to support the logistics processes are also important stakeholders.

- NGOs and the public: Groups that can influence the company's activities through their social or environmental interests.

- competitors: Other companies in the same industry that can be influential on the strategic decisions and competitiveness of a logistics company.

- shareholders: Individuals or organizations that own shares in a company and expect it to make a profit and conduct business responsibly.

Increased attention to safety and risks in logistics reinforces the importance of stakeholder engagement in planning and implementing risk mitigation measures. Stakeholder management is a key component of successful project management and business initiatives, as it allows for effective management of the impact and interaction with all parties involved in the project. The growing focus on sustainability is encouraging logistics companies to consider the interests of various stakeholders, including environmental and social aspects, in their strategies and decisions.

The growing complexity of supply chains increases the need for transparency and open communication with all stakeholders to ensure liability and confidence in processes. Deeper data analysis and the use of business intelligence tools help logistics companies better understand the needs and preferences of their stakeholders, which opens up new opportunities for personalizing services. Digitalization and the introduction of innovative technologies in stakeholder management allow logistics companies to

increase the efficiency of communication and cooperation with their stakeholders. Changes in consumer demands and technologic a innovations for coloristic companies to constantly adapt tone requirements and expectations of their customers and other stakeholders. New approaches to stakeholder management, such as agile method sand design thinking, allow logistics companies to create more flexible and responsible elation ships with their stakeholders.

### **Список використаної літератури:**

1. Stakeholder Management Guide: Definitions, Processes&More – URL: <https://simplystakeholders.com/stakeholder-management/>(Last accessed: 04.04.2024).
2. Project Stakeholder Management – URL: <https://www.projectmanager.com/guides/stakeholder-management> (Last accessed: 01.04.2024).
3. The Ultimate Guide to Stakeholder Management – URL: <https://www.boreal-is.com/stakeholder-management-ultimate-guide/>(Last accessed: 02.04.2024).

*Папуша І. В., аспірантка  
Довбня С. Б., проф., д. е. н.,  
завідувачка кафедри економіки та  
підприємництва ім. Т. Г. Беня  
Український державний університет науки і технологій  
[parusha.inna.15@gmail.com](mailto:parusha.inna.15@gmail.com)*

## **ЕКСПРЕС-ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА**

В умовах сьогодення підприємствам вкрай важливо підтримувати стабільний фінансовий стан функціонування в умовах турбулентного зовнішнього середовища. Задля цього потрібно вчасно оцінювати поточний стан підприємства та, на його основі, планувати й прогнозувати виробничу діяльність.

Оскільки фінансові ресурси мають прямий або опосередкований вплив на кожну ієрархічну ланку планування діяльності підприємства, то фінансова діагностика - один із ключових напрямів оцінки стану його діяльності.

Таблиця – Набір показників експрес-діагностики підприємства

Назва показника	Розрахунок	Сутність	Важливість для експрес-діагностики
Співвідношення власного та позикового капіталу	Власний капітал/Позиковий капітал	Показує структуру фінансових ресурсів підприємства	Оптимальна структура фінансування підприємства забезпечує його стійкість
Темп росту чистого прибутку	Чистий прибуток за поточний період / Чистий прибуток за минулий період	Оцінює в динаміці результативність діяльності підприємства	Збільшення темпу чистого прибутку говорить про можливість його розвитку у вигляді рефінансування
Рентабельність продукції	Чистий прибуток / собівартість продукції	Оцінює співвідношення прибутку з поточними витратами	Показує наскільки ефективними є витрати підприємства
Співвідношення темпів зростання валового доходу та темпів зростання активів	Темп росту валового доходу / темп росту активів	Характеризує темпи росту доходу по відношенню до зростання активів	Вищий темп зростання валового доходу ніж активів свідчить про стабільну діяльність
Коефіцієнт покриття	Оборотні активи / Поточні зобов'язання підприємства	Показує достатність оборотних активів для покриття поточних зобов'язань	Характеризує ступінь покриття по погашенню поточних зобов'язань
Співвідношення дебіторської й кредиторської заборгованості	Дебіторська заборгованість / Кредиторська заборгованість	Показує наскільки підприємство може погасити свою заборгованість за рахунок погашення заборгованості перед підприємством	Наближення до однакової суми кредиторської та дебіторської заборгованостей дає змогу успішно функціонувати підприємству
Коефіцієнт оборотності активів	Чистий дохід (виручка) від реалізації / середній розмір активів підприємства	Показує скільки раз за період обертається капітал, вкладений в активи підприємства	Зростання коефіцієнту свідчить про ефективну діяльність підприємства
Чистий грошовий потік по фінансовій діяльності	Величина додатково притягнутого із зовнішніх джерел акціонерного (пайового) капіталу + Сума додатково притянутих кредитів і позик + Сума безоплатного цільового фінансування - Величина виплат основного боргу по кредитах і позиках - Сума виплачених дивідендів (відсотків)	Сума збільшення власного акціонерного або пайового капіталу, притянутих додатково кредитів і позик, коштів безоплатного цільового фінансування за винятком сум погашення основного боргу по кредитах і позиках і виплаченим дивідендам	Показує грошові кошти, що пройшли через підприємство внаслідок фінансової діяльності підприємства

Одним з методів такої оцінки є експрес-діагностика підприємства, що дає змогу визначити фінансовий стан (стійкий, передкризовий, кризовий стан) за найбільш важливими показниками, що відповідають аспектам діяльності підприємства. При цьому він є одним з найпростіших та найменш трудомістких методів. Найбільш складним та важливим в експрес-діагностиці виступає підбір набору показників, які найповніше та найбільш інформативно відображатимуть поточний стан підприємства та нададуть можливість прогнозування на основі попередніх даних. Такі показники мають відповідати наступним принципам підбору:

- можливість збору даних у публічній звітності підприємства;
- можливість прослідковування тенденцій показника;
- відповідність показника сфері діяльності підприємства;
- адекватність розрахунку з точки зору інформативності.

Запропонуємо, на основі вищенаведеного, набір показників, представлений у таблиці [1,2,3].

#### **Список використаної літератури:**

1. Кобзев І. В., Мельников О. Ф., Мельников О. О.. Аналіз методів оцінки фінансового стану підприємства придатних до прогнозування на формальному рівні в умовах нестабільного розвитку економіки. *International Science Journal of Management, Economics&Finance*. Вип. 2, №. 5, 2023. С. 80-94.

2. Довбня С. Б., Оляніна О. О. Методичний інструментарій оцінки фінансової безпеки промислового підприємства. Сучасні тенденції функціонування та розвитку підприємства: загрози і виклики: колективна монографія. Дніпро: Ліра, 2016. С. 86–98

3. Приймак С.В. Фінансовий аналіз. Практикум: навчальний посібник. Львів, 2021. 264 с.

*Прокопчук Л.М., к.е.н., доц.  
доцент кафедри маркетингу і  
торговельного підприємництва  
ННІ «Українська інженерно-педагогічна академія»  
ХНУ В.Н. Каразіна  
Prokopchuklm@gmail.com*

*Шабанов Р.М.,  
здобувач кафедри маркетингу і  
торговельного підприємництва  
ННІ «Українська інженерно-педагогічна академія»  
ХНУ В.Н. Каразіна  
shabanovruslan001@gmail.com*

## **РОЛЬ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ У РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Сьогодні вітчизняний ринок є доволі нестабільним, тому підприємства розробляють модернізовані плани й заходи щодо вирішення проблем, використовують інноваційні методи для розвитку управління та виробництва. В цьому випадку важливо мати досконало розроблену стратегію з досягнення бажаних результатів. Вона являє собою цілу соціально-економічну систему, або ж довгостроковий комплекс дій, що переслідує чітко визначену мету і будується на потенціальних можливостях підприємства.

Стратегія – це чіткий план дій для подальшого розвитку виробництва, в якому зазначено як досягти цілей і поставлених завдань, щоб отримати бажані результати. Стратегію створює керівництво підприємства, оскільки саме вони знають, які цілі переслідує підприємство. Окрім того, стратегія необхідна для того, щоб визначити пріоритети та сформувані систему управління персоналом. Також вона працює як координатор підрозділів підприємства, що дозволяє розподілити завдання та обов'язки для кожного з них.

Стратегія включає в себе дослідження ринку, аналіз макро- та мікросередовища, SWOT-аналіз, визначення цілей та завдань тощо. Крім того вона повинна бути планомірною, придатною, здійсненою, прийнятою і мати свої переваги. Це необхідно для того, щоб зрозуміти, чи підходить стратегія

підприємству, чи можливо її реалізувати та за допомогою яких потенціальних ресурсів, чи буде вона конкурентоспроможною.

Концепція стратегічного управління з'явилася на початку 70-х років ХХ століття. Досліджували її багато вчених-економістів, зокрема: І. Ансофф, О.М. Скібіцький, В.О. Василенко, З.Є. Шершньова, В.Д. Немцов, Л.Д. Забродська А.П. Міщенко, Б.М. Мізюк, О.Я. Колещук, В.С. Пономаренко, В.В. Прохорова, В.І. Чобіток та багато інших. [1-5]

Уперше концепція стратегічного управління була розроблена провідною американською консультативною організацією «Мак Кінзі» і впроваджена (починаючи з 1972 р.) у корпораціях «Дженерал Електрик», «ІБМ», «Тексас Інструментс», «Кока-кола» та інших провідних американських корпораціях.

Найбільший внесок у розробку теорії стратегічного управління зроблений Ігорем Ансоффом (1965 р). У той час стратегія вважалася повністю скоординованим процесом, який демонструє чітку послідовність кроків і активно використовує аналітичні інструменти та методи, які вважаються «найкращим способом» стратегічного розвитку, використання якого гарантує успіх компанії.

Отже, на нашу думку, стратегічне управління це важливий елемент для самовизначення підприємства. Його можна охарактеризувати як реалізацію концепції, що об'єднує наступні напрями, які наведено на рис.

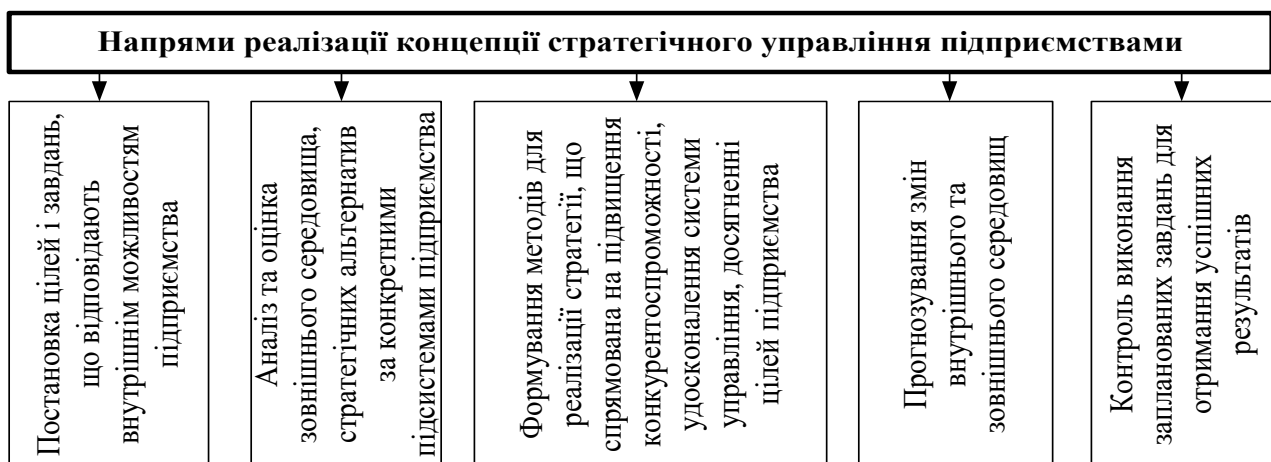


Рисунок - Напрями реалізації концепції стратегічного управління підприємствами

Стратегічне управління можна визначити як систему управління організацією за умов нестабільного, швидкозмінного середовища, що забезпечує динамізм, адаптованість і конкурентоспроможність розвитку.

Роль стратегічного управління вітчизняними підприємствами визначається глобалізацією бізнесу, високим рівнем нестабільності міжнародного середовища та радикально зміненими умовами діяльності в контексті інтеграційних процесів, що відбуваються.

### **Список використаної літератури:**

1. Колещук О. Я., Теоретичні положення управління інноваційністю підприємств: стратегічно-орієнтовані напрямки. *Проблеми системного підходу в економіці*, 5(73) ч.2, 2019, С. 143-150.

2. Прохорова В. В., Проценко В. М., Чобіток В. І. Формування конкурентної стратегії підприємств на засадах інноваційно-спрямованого інвестування: монографія. Харків: Українська інженерно-педагогічна академія, 2015. 291 с.

3. Чобіток В. І. Стратегічно-цільовий комплекс інтелектуалізації управління холістичним розвитком промислових підприємств. *Бізнес Інформ*. 2020. № 3. С. 423–430.

4. Chobitok V., Shevchenko O., Lomonosova O., Kochetkov V., Bykhovchenko V. Application of budget allocation models in the management of investment processes in the context of the digital economy development. *Cuestiones Políticas*. Vol. 39, № 71 (2021). <https://doi.org/10.46398/cuestpol.3971.35>.

5. Chobitok V., Mnykh O., Brytskyi R. and Us Y. Adhocratic mechanisms of formation of innovative and creative directions for business entities development in conditions of transparency of economics. *IOP Conf. Series: Earth and Environmental Science* 1150 (2023) 012002. doi:10.1088/1755-1315/1150/1/012002

*Самойленко Є.Г.,  
канд. екон. наук, доц., докторант  
Жмуренко В.Г.,  
аспірант кафедри міжнародної економіки  
і соціально-гуманітарних дисциплін  
Український державний університет науки і технологій  
dombay@gmail.com*

## **ГЛОБАЛЬНА КОНКУРЕНЦІЯ ЯК КАТАЛІЗАТОР ТА ДЕСТАБІЛІЗАТОР РОЗВИТКУ ВІДКРИТИХ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ**

Сучасна загальнонаукова теорія систем, збагачена здобутками синергетики та глобального еволюціонізму, визначає базові методологічні принципи та основні моменти пізнавального процесу, сфокусованого на проблемах економічної динаміки, її потенціях, драйверах, факторах та організаційно – регуляторних механізмах. Йдеться, насамперед, про доцільність погляду на економічні системи будь-якого рівня агрегації та просторово-територіальної локалізації як на відкриті, самоорганізовані, динамічні, підкорені імперативам самозбереження та саморозвитку. Ідентифікація макроекономічної системи як відкритої відбувається за фактом її залучення у процеси інтернаціоналізації виробництва, обміну, споживання і нагромадження ВВП світу та провадження міжнародної (зовнішньоекономічної) діяльності.

Опрацювання чисельних розробок з методологічної проблематики[1-2] дозволяє стверджувати, що атрибутами буття відкритих макроекономічних систем є: людиновимірність, історичність, інтегративність із неадитивним поглинанням явищ і процесів нижчого рівня структурної організації явищами і процесами більш високих рівней, циклічність, нестабільність, поєднання самоорганізаційних та регулярних механізмів підтримки динамічної рівноваги та селективна інноваційна мінливість. Остання спрямована на підвищення ефективності функціонування, адаптабельності та міжнародної

конкурентоспроможності макросистем, нарощування їх відтворювального потенціалу, подовження тривалості життєвого циклу, насамперед його висхідних фаз (стадій).

Відкрита національна економічна система як макроелемент задіяна у контурах зворотного зв'язку «частка ↔ ціле (світ-система)», а як суверенна автономна географічно відмежована кордонами економічна одиниця - у контурах «національна економічна система ↔ зовнішнє середовище». В обох варіантах національна економіка та її суб'єкти господарювання обмінюється із середовищем інформацією (наприклад, комерційною, науково-технічною, бізнес-очікуваннями та намірами про співробітництво, досвідом, тощо), факторами, умовами та результатами виробництва, прагнуть до знаходження та підтримки балансу інтересів на взаємовигідній основі, а також перебувають від впливом екзогенних чинників.

Не викликає сумнівів, що одними із найпотужніших впливів є конкурентні виклики. Відтак, глобальна конкуренція, що їх генерує, є найдієвішим інструментом ринкового відбору й потужним стимулом до розвитку. Інноваційні відповіді на загрози конкуренції, як-то оновлення та розширення асортименту товарної продукції, технологічна авангардизація та модернізації промисловості й сфери послуг, супутні структурні зрушення, з одного боку, призводять до удосконалення технологічного базису, підвищення ефективності та продуктивності праці, сприяє зростанню реального ВВП та розширеному відтворенню підойм загальносистемного економічного потенціалу. А з іншого, - супроводжуються руйнацією традиційних економічних взаємодій, вивільненням залучених в них економічних ресурсів та звільненням певних просторових (ринкових) сегментів, як внутрішніх, так і зовнішніх, витісненням з них найслабших конкурентів. Суперництво акторів - резидентів та нерезидентів, за втягнення вільних ресурсів в особисту сферу економічних інтересів і привласнення в новому структурному порядку надає додаткового динамічного поштовху перебігу внутрішніх процесів.

### Список використаної літератури:

1. Філософія та методологія економічної науки: підр. / За ред. проф. В.М. Тарасевича. Дніпро: ПБП «Економіка», 2019. 160 с.
2. Колот А.М. Екосистемність як імператив стійкого людиновимірного розвитку : препринт. К. : КНЕУ, 2024. 52 с.

*Сластяникова А.І.  
к.е.н., доцент кафедри економіки та менеджменту  
ННІ «Українська інженерно-педагогічна академія»  
ХНУ ім. В. Н. Каразіна  
Сорокін С.А., аспірант,  
ННІ «Українська інженерно-педагогічна академія»  
ХНУ ім. В. Н. Каразіна*

## **ВПЛИВ БІЗНЕС-СТИМУЛЯТОРІВ НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ РЕГІОНУ**

У сучасних умовах глобалізації та постійних ринкових змін економічний розвиток регіонів є ключовим фактором, що забезпечує стабільність та процвітання. Одним із важливих факторів, що впливають на економічне зростання, є запровадження стимулювання бізнесу на регіональному рівні.

Бізнес-стимулятори – це способи заохочення та розвитку підприємництва, малого бізнесу за допомогою створення сприятливого економічного середовища, прямих державних дотацій, фінансування інноваційних проєктів тощо [1]. Бізнес-стимулятори, такі як іноземні інвестиції, податкові пільги, підтримка інновацій та інші заходи щодо підтримки підприємництва та залучення інвестицій відіграють важливу роль у створенні сприятливого ділового середовища.

Використання бізнес-стимуляторів допомагає регіонам залучати нових суб'єктів господарювання для підвищення конкурентоспроможності та створення нових робочих місць, що сприяє загальному економічному зростанню та підвищенню рівня соціального добробуту.

Бізнес-стимулятори, також, сприяють посиленню конкуренції між підприємствами, що може стимулювати їх до підвищення ефективності та інноваційного розвитку. Наявність ефективної системи стимулювання підприємництва може підвищити привабливість регіону для інвесторів, що, зрештою, призведе до збільшення інвестицій та розвитку бізнесу.

Крім того, бізнес-стимулятори можуть збільшити кількість нових підприємств та підтримати розвиток малого та середнього бізнесу, що сприятиме економічному зростанню регіону. Заохочення підприємств до розширення та розвитку може призвести до зниження безробіття у регіоні.

Бізнес-стимулятори можуть допомогти збільшити виробництво товарів та послуг у регіоні, що призведе до збільшення продажів. Ефективна система стимулювання бізнесу активізує створення сприятливого клімату у розвиток бізнесу, що дозволяє як привернути увагу нових компаній, так і підвищити конкурентоспроможність існуючих. Наявність привабливих стимулів для бізнесу, також, може залучити до регіону талановитих фахівців та експертів, що, теж, сприятиме інноваційному розвитку та підвищенню конкурентоспроможності компаній.

Крім того, лідерство може впливати на ефективність застосування бізнес-стимулювання та загальну динаміку економічного розвитку, тобто забезпечувати адекватне вирішення завдань та ефективне використання ресурсів, що сприяє максимальному збільшенню позитивного впливу бізнес-стимулювання на економічний розвиток. Тому, важливо враховувати розвиток лідерського потенціалу усередині компанії, щоб забезпечити високий рівень мотивації та залучення співробітників. Лідери повинні бути прикладом новаторського мислення та готовність вести команду через виклики і зміни[2].

Лідерство може сприяти створенню сприятливого бізнес-середовища, в якому бізнес має можливість зростати та розвиватися. Такий підхід також сприяє підвищенню привабливості регіону для інвесторів та підприємців, що, у свою чергу, сприяє загальному економічному зростанню.

Отже, бізнес-стимулятори відіграють вирішальну роль у підтримці підприємництва, залученні інвестицій, збільшенні виробництва та, особливо, у створенні сприятливого економічного середовища, а в сучасних умовах глобалізації є ключовим фактором досягнення економічного зростання регіонів.

### **Список використаної літератури:**

1. Сластиянікова А. І., Сорокін С. А. Бізнес-стимулятори в економічному середовищі: актуальність інституції як феномена. *Управління розвитком економічного середовища в умовах глобальних трансформацій*: кол. мон. за заг. ред. д.е.н., проф. Прохорової В. В. – Х.: Видавництво Іванченка І. С., 2023. С. 152-158. URL: <http://econmgmt.uipa.edu.ua/wp-content/uploads/2023/06/ecouipa2023-1.pdf>

2. Прохорова В., Зайцева А. Побудова конфігурації бізнес ідеології новаторського типу в управлінні розвитком підприємств. *Адаптивне управління: теорія і практика. Серія Економіка*. 2023. 17(34). [https://doi.org/10.33296/2707-0654-17\(34\)-10](https://doi.org/10.33296/2707-0654-17(34)-10)

**Юденко В. В.,**  
*старший викладач кафедри менеджменту*  
*НТУ «Дніпровська політехніка»,*  
*Yudenko.v.v@ntu.one,*  
**Юденко В. А.,**  
*аспірант кафедри туризму та*  
*економіки підприємства*  
*НТУ «Дніпровська політехніка»,*  
*Yudenko.v.i@ntu.one*

## **КРЕАТИВНИЙ ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ ЯК ДРАЙВЕР СУЧАСНОГО СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА**

Сучасне суспільство підпорядковується системним трансформаціям, що перетворюють його традиційну структуру та виводять на новий щабель соціально-економічного розвитку. Ці трансформації породжуються кардинальною зміною джерел економічного зростання, а саме: виходом на

передній план знань і інформації у якості головних факторів виробництва. Останні створюються людьми, наділеними особливими здібностями до продукування нових ідей та інновацій. Відтак, головним драйвером сучасних трансформацій стає творчий працівник, здатний генерувати нові ідеї, створювати нові зразки техніки та запроваджувати нові технології. За таких умов відбувається не тільки збільшення частки інтелектуальної праці при створенні доданої вартості – вагомими стають фактори зростання її креативності.

За оцінками спеціалістів, саме креативна економіка є однією з найбільш важливих та динамічних секторів суспільства, яка щорічно робить внесок до світового валового внутрішнього продукту на рівні 3 – 4 %, що приблизно відповідає внеску світової торгівлі. В умовах посилення глобалізаційних процесів і швидких змін в технологіях та інтернет-комунікаціях, означених як Індустрія 4.0, креативна економіка набуває все більшого поширення у світі.

Саме тому в сучасних умовах набуло поширення нове поняття, що характеризує робочу силу нової якості – креативний людський капітал. На відміну від класичних уявлень, сформованих Т. Шульцом і Г. Беккером, креативний людський капітал виходить за межі його розуміння як знань, здібностей і психологічних особливостей людини [1], а також навичок, мотивацій, що здійснюється через інвестування в освіту, охорону здоров'я, нагромадження професійного досвіду, пошук інформації, виробничу мобільність[2]. Ця категорія відображає не просто знання, а їх оригінальність, що дозволяє творити щось нове і незвідане. Також важливими стають креативні здібності, навички і вроджені таланти, реалізація яких приводе до створення інноваційних продуктів.

Оскільки креативний людський капітал є головною рушійною силою переходу економіки до нового типу, то у світі розгортається жорстка конкурентна боротьба за цей вид ресурсів. Більше того, сьогодні домінуючою є тенденція переміщення представників креативного людського капіталу саме у ті країни, які мають високі показники добробуту і можуть на цій основі

забезпечити високу доходність цього ключового ресурсу. Створенню осередків концентрації науки, технологій і людського капіталу сприяє й політика передових країн світу, які заохочують мобільність дослідників і талановитих студентів як спосіб нарощування свого науково-дослідного потенціалу і підтримання інноваційного середовища [3].

Саме тому Україна має створити усі умови для збереження і розвитку креативного людського капіталу, бо інакше вона втратить усі шанси стати передовою процвітаючою економікою.

### **Список використаної літератури:**

1. Schultz T. The Economic Importance of Human Capital in Modernization. *Education Economics*. 1993. 1. Pp. 13-19.
2. Becker G. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis. *National bureau of economic research*. New York. 1975. 264 p.
3. Pylypenko H., Pylypenko Yu., Prokhorova V., Mnykh O. & Dubiei Yu. Transition to a new paradigm of human capital development in the dynamic environment of the knowledge economy. *Naukovyi Visnyk Natsionalnoho Hirnychoho Universytetu*, 2021. №6. Pp.142 – 148.

**Юхнов Б.Ю., к.е.н., доц,  
доцент кафедри економіки та менеджменту  
ННІ «УПА» ХНУ ім. В. Н. Каразіна  
Сурай А.М., аспірант,  
ННІ «УПА» ХНУ ім. В. Н. Каразіна  
Сластьяникова В.І., студентка  
ННІ «УПА» ХНУ ім. В. Н. Каразіна**

## **СТРАТЕГІЧНІ ПЕРСПЕКТИВИ ЕКОНОМІКИ ВІДНОВЛЕННЯ ХАРКІВСЬКОГО РЕГІОНУ**

Після закінчення війни країні потрібно не лише відновити інфраструктуру та економіку, але й зміцнити їх, щоб забезпечити стійкий розвиток у майбутньому. Харківський регіон, що став одним із епіцентрів

конфлікту, має унікальний потенціал для економічного розвитку після війни. Доцільно розглянути стратегічні перспективи для економічного відновлення регіону.

Харківський регіон має всі передумови для швидкого та стійкого відновлення після війни. Запровадження стратегічних ініціатив та ефективне використання ресурсів сприятиме розвитку економіки та підвищенню якості життя мешканців регіону.

Першочерговим завданням є відновлення пошкодженої інфраструктури. Харківський регіон має великий потенціал у сфері транспорту, особливо з урахуванням його географічного положення. Інфраструктурні інвестиції такі як інвестиції у відновлення доріг, реконструкція автомобільних доріг, залізниць та аеропортів особливо тих, що сполучають Харків з іншими ключовими містами, може покращити доступність та зручність транспортних маршрутів, та стимулювати економічний розвиток регіону, що забезпечить зручний доступ до ринків. Створення сучасних логістичних центрів та інфраструктури для зручного та ефективного перевезення товарів може стати ключовим фактором у підвищенні економічної активності та привертанні інвестицій.

В аспекті розвитку промисловості доцільно звернути увагу на відновлення та модернізацію заводів та підприємств, що стане важливим кроком у відновленні економіки. Залучення інвестицій у виробництво сучасних технологій сприятиме збільшенню конкурентоспроможності та експортному потенціалу регіону, що, безумовно, позиціонує Харківський регіон як потужний промисловий регіон.

З точки зору розвитку людського капіталу, доцільно відмітити, що ефективне відновлення економіки регіону неможливе без інвестицій у людський капітал. Розвиток освіти, медичної сфери та підтримка підприємництва та інновацій стануть запорукою стійкого розвитку Харківського регіону. Харківський регіон має багатий культурний та історичний потенціал, який може стати цікавим для туристів. Розвиток

туристичної інфраструктури та послуг сприятиме розширенню туристичного потоку та створенню нових робочих місць.

Малий та середній бізнес є основою економіки регіону. Стратегічне забезпечення підтримки цього сектору, такими видами послуг як кредитування, консультації та навчання, допоможе стимулювати економічний розвиток та зменшити безробіття. Використання новітніх технологій, таких як штучний інтелект, блокчейн та інтернет речей, може сприяти зростанню ефективності виробництва та підвищенню конкурентоспроможності Харківського регіону на світовому ринку. Створення програм підтримки для малих та середніх підприємств, включаючи надання фінансових кредитів, консультацій та навчання з управління бізнесом, що дозволить підвищити конкурентоспроможність місцевих підприємств та створити нові робочі місця.

Механізм забезпечення сталості політичного та економічного середовища через інструменти забезпечення стабільності та прозорості влади, а також розвиток підприємницької культури, є важливими чинниками для активізації інвестицій та розвитку бізнесу. Розвиток екологічно чистих технологій та екологічної інфраструктури може сприяти збереженню природних ресурсів регіону та залученню екологічно свідомих інвесторів, що є перспективною тенденцією в умовах глобалізаційних викликів. Партнерство та співпраця з міжнародними організаціями, державами та бізнес-партнерами може забезпечити додаткові ресурси та підтримку для економічного відновлення Харківського регіону. Співпраця з міжнародними організаціями та донорськими фондами для отримання фінансової підтримки, технічної допомоги та експертного консультування у реалізації стратегічних проєктів та програм. Розробка та активне просування інвестиційних програм та проєктів для привертання як внутрішніх, так і зовнішніх інвесторів. Співпраця з інвестиційними фондами, банками та міжнародними організаціями може допомогти залучити необхідний капітал для реалізації стратегічних проєктів.

Ці загальні тенденції разом із конкретними стратегіями дозволять Харківському регіону вийти на шлях стійкого економічного відновлення та досягти стратегічних перспектив у найближчому майбутньому.

Розвиток високотехнологічних галузей шляхом створення інноваційних технопарків та технологічних кластерів, спрямованих на розвиток сучасних технологій, таких як інформаційні технології, біотехнології, аерокосмічні технології тощо, є дуже стратегічно необхідним для повоєнної відбудови економіки, що сприятиме створенню нових високооплачуваних робочих місць та повертанню інвестицій високої якості.

В цьому аспекті актуальним є розвиток зеленої енергетики, інвестиції у відновлювані джерела енергії, такі як сонячна та вітрова енергія, що можуть сприяти екологічному відновленню регіону та зменшенню його залежності від імпортованих джерел енергії. Ці конкретні напрямки вимагають створення сприятливого середовища для розвитку цифрової економіки, включаючи розвиток інноваційних стартапів, підтримку ІТ-індустрії та цифровізацію галузей економіки, що дозволить Харківському регіону ефективно використовувати свій потенціал для швидкого та стійкого економічного відновлення, що сприятиме сталому розвитку та підвищенню соціальних стандартів та рівня якості життя.

Економіка Харківського регіону має значний потенціал для ефективного відновлення після періоду воєнних конфліктів. Залучення інвестицій у розвиток інфраструктури, промисловості, туризму, сільського господарства та інноваційних галузей є важливими стратегічними кроками для стимулювання економічного зростання. Підтримка малих та середніх підприємств, розвиток людського капіталу та залучення міжнародної підтримки також відіграють важливу роль у процесі відновлення. Крім того, важливою є створення сприятливого економічного та політичного середовища, що сприятиме розвитку підприємницької ініціативи та залученню інвестиційного капіталу. Реалізація зазначених соціально-економічних тенденцій дозволить

Харківському регіону вийти на шлях стійкого та стабільного економічного розвитку, забезпечуючи стратегічні умови його досягнення.

### Список використаної літератури:

1. Прохорова, В., Чемчикаленко, Р., & Пікула, Г. (2023). Управління бізнесом як домінанта розвитку економіки України в трендах євроінтеграції. *Адаптивне управління: теорія і практика. Серія Економіка*, 15(30). [https://doi.org/10.33296/2707-0654-15\(30\)-04](https://doi.org/10.33296/2707-0654-15(30)-04)

2. Прохорова В.В., Коваленко Д.В. Управління безпекою соціально-економічних систем в умовах деструктивного розвитку. *Управління соціально-економічними системами на основі підвищення ефективності маркетингових послуг в умовах діджиталізації*: колективна монографія за ред. д.е.н., проф. Чобіток В. І. – Х.: Видавництво Іванченка І. С., 2023. С. 41-49.

3. 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).

**СЕКЦІЯ 2**  
**СУЧАСНІ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ**  
**ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ, УСТАНОВ ТА**  
**ОРГАНІЗАЦІЙ**

*Алексєєнко І.А.*  
*старший викладач*  
*кафедри управління та адміністрування*  
*Український державний університет науки і технологій*  
*alekseenko.inna25@gmail.com*

**ЗАСТОСУВАННЯ КОМПЛЕКСНОГО ПІДХОДУ З МЕТОЮ**  
**ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БРЕНДУ**

В ринкових умовах основним індикатором життєдіяльності будь-якої економічної системи є її конкурентоспроможність. В загальному розумінні конкурентоспроможність являє собою здатність певного об'єкта або суб'єкта перевершити конкурентів у заданих умовах. Конкуренція примушує організації всіх форм постійно відслідковувати зміни попиту та пропозиції, вартості ресурсів, зменшувати витрати на виробництво, покращувати якість своєї продукції та послуг, що реалізуються на ринку, підвищувати свою конкурентоспроможність[1].

Критеріями конкурентоспроможності є конкурентні переваги. Їх наявність і реалізація забезпечують економічну перевагу підприємства над конкурентами. Конкурентні переваги дозволяють правильно виробити стратегію позиціонування товарів і послуг на ринку, вибравши цільові ринкові сегменти і сконцентрувати там фінансові ресурси підприємства.

Останнім часом у структурі складових конкурентоспроможності підприємства все більшого значення набувають нематеріальні фактори. Торговельна марка є одним з таких нематеріальних активів підприємства, що формують конкурентоспроможність підприємства на ринку.

Під брендом слід розуміти торговельну марку, яка певний час існує на ринку і досягла певних показників. На сьогоднішній день, бренд – це значуща конкурентна перевага виробника товару, яка дозволяє створювати додатковий грошовий потік для свого підприємства, як за рахунок цінової політики, так і за рахунок збільшення числа повторних покупок.

Сильний бренд здатний створювати додаткові вигоди для обох суб'єктів ринку (споживача і виробника) і утримувати ці вигоди на стабільно високому рівні [2].

Конкурентоспроможність бренду - це здатність бренду ефективно конкурувати на ринку і зберігати або підвищувати свою позицію в порівнянні з іншими брендами у відповідній сфері. Це більше, ніж просто створення чудових товарів або послуг. Включає в себе ряд аспектів, таких як якість продукту, інновації, цінова стратегія, ефективне маркетингове позиціонування, взаємодія з клієнтами, репутація бренду та інші фактори, які впливають на сприйняття бренду споживачами та його позиціонування на ринку. Для досягнення конкурентоспроможності бренду важливо розуміти потреби та вимоги цільової аудиторії, адаптуватися до змін у ринкових умовах та ефективно використовувати свої ресурси для досягнення поставлених цілей.

Підвищення конкурентоспроможності бренду може вимагати комплексного підходу і використання різних стратегій. Ось декілька рекомендацій:

1. Аналіз ринку і конкурентів. Необхідно провести детальний аналіз ринку, щоб зрозуміти потреби споживачів, тенденції і переваги конкурентів. Це допоможе виявити можливі ніші для розвитку бренду і розробити унікальну пропозицію.

2. Підсилення брендової ідентичності. Необхідно спрямувати зусилля на створення сильної брендової ідентичності, яка відображає цінності бренду та привертає цільову аудиторію. Це може включати розробку логотипу, слогану, стилю та повідомлень бренду.

3. Якість продукту або послуг. Необхідно забезпечити високу якість продукту або послуг, що відповідає очікуванням споживачів. Якісний продукт може стати основною конкурентною перевагою і сприяти побудові позитивної репутації бренду.

4. Інновації. Необхідно бути відкритими до інновацій у продуктах, послугах та процесах, щоб відзначитися на ринку і привернути увагу споживачів. Розвиток нових функцій, технологій або підходів дозволять бренду вирізнятися серед конкурентів.

5. Цільова спрямованість. Необхідно сконцентруватися на вивченні та залученні своєї цільової аудиторії. Розуміння їхніх потреб, бажань і поведінки допоможе зробити бренд більш привабливим для них.

6. Ефективний маркетинг. Використання ефективних стратегій маркетингу для просування бренду, включаючи цифровий маркетинг, контент-маркетинг, соціальні медіа та інші канали комунікації, допоможе у вирішенні проблеми.

7. Комунікація з клієнтами. Необхідно зберігати відкриту та ефективну комунікацію зі своїми клієнтами, слухати їхні фідбеки, відповідати на їхні запитання та намагатися вирішувати їхні проблеми.

8. Брендова лояльність. Необхідно створити програми лояльності та ініціативи для клієнтів, щоб стимулювати їх повторні покупки та підтримку бренду.

Перелічені рекомендації можуть допомогти бренду підвищити свою конкурентоспроможність і зайняти сильну позицію на ринку.

### **Список використаної літератури:**

1. Пріб, К. А. Діагностика в системі управління: навчальний посібник / К.А.Пріб, Н.І.Патика; Ін-т підгот. кадрів держ. служби зайнятості України.– Київ: ЦУЛ, 2016.– 431 с.
2. Бренд-менеджмент: теорія і практика.-навч. посібник / укл.: І. В.Струтинська. – Тернопіль: Прінт-офіс, 2015. – 204 с.

*Безугла Ю.Є., к.е.н., доцент  
доцент кафедри економіки та менеджменту  
Овчаренко М.В., аспірант  
кафедри економіки та менеджменту  
Українська інженерно-педагогічна академія  
yulya-yu-2013@ukr.net*

## **РОЗВИТОК ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ: ЧИННИКИ ВПЛИВУ**

Сучасний етап економічного розвитку України характеризується нестабільністю стратегічних умов функціонування бізнесу, що зумовлено підвищенням ліквідності зовнішніх чинників та посиленням впливу на внутрішнє середовище. Тому для забезпечення стабільного економічного зростання промислових підприємств необхідно вирішити ряд нагальних проблем, однією з найважливіших є визначення вхідних чинників розвитку. Основний адаптаційно-управлінський вплив на корпоративну діяльність здійснюють три основні групи зацікавлених у ефективності суб'єктів: держава, власники та інвестори, менеджери. Кожен агент переслідує насамперед власні економічні інтереси, тому в оцінці ефективності промислового підприємства існує певна параметрична неоднозначність чинників впливу. Водночас існує спільний інтерес, який їх об'єднує – зростання загальної ефективності розвитку підприємства, оцінка якого потребує формування повного набору фінансових і нефінансових нормативних систем; властивості та використання відповідних аналітичних методів. Поєднання ефективності управління (ринкові результати) та параметричної ефективності (фінансові результати) стає необхідним механізмом контролю для корпоративних змін. Ефективність промислових підприємств відображає рівень оцінки різними суб'єктами на основі їх інтерпретації доступної фінансової та нефінансової інформації.

На промислових підприємствах є нагальна необхідність врахування інтересів сторін, які мають суттєвий вплив на моделювання вхідних факторів як внутрішньої, так і зовнішньої сфер корпоративного розвитку. Тому, як би

не трактувалася головною метою адаптації до змін сторонами, їх управління має сприяти створенню суб'єктів господарювання, що належать до ринкових умов, що, у свою чергу, може бути гарантовано за наявності сильної конкурентної позиції промислових підприємств в статусі споживчого ринку та довгострокових можливостях зростання. Це допомагає визначити найкращий розподіл фінансових ресурсів підприємств, дозволяючи керівництву вибирати напрям розвитку фінансової політики після вивчення характеру тенденцій розвитку, забезпечуючи тим самим реалізацію кінцевої мети діяльності промислових підприємств протягом стратегічного періоду.

### **Список використаної літератури:**

1. Мушнікова С. А. Формування параметричних обмежень відповідності безпеки розвитку та життєвих циклів підприємства. *Бізнес Інформ*. 2020. №2. С. 252–258. <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2020-2-252-258>.

2. Agrawal, R., Wankhede, V., Kumar, A., Upadhyay, A., Garza-Reyes, J. (2021). Nexus of circular economy and sustainable business performance in the era of digitalization. *International Journal of Productivity and Performance Management*. doi: 10.1108/IJPPM-12-2020-0676.

3. Bezuhla J., Kononenko Ya., Bytiak O., Zacharchyn H., Korin M. Renovation and sustainable development of the industrial energy enterprise: economic and legal management mechanism / *IOP Conference Series: Earth and Environmental Science* this link is disabled, 2021, 628(1), 012009.

4. Bezuhla, J.E. Scenarios of enterprises economic activity development/*Actual Problems of Economics*, 2015, 170(8), p. 402–408.

5. Klemparsky M.M, Kosareva I.P., Bezugla J. E. Strategic influence of external sphere on machine-building enterprises activity/ *Financial and credit activity: problems of theory and practice*. – 2018. – Vol. 1, No 24. – P.374-382

6. Prokhorova, V.V., Bezuhla, J.Y. Enterprise cash flow optimization based on factoring /*Actual Problems of Economics*, 2015, 172(10), p. 452–457.

*Божанова О.В., к.е.н., доцент,  
декан факультету  
економіки і менеджменту  
Український державний університет науки і технологій  
Грицина О.В., к.е.н., доцент,  
завідувачка кафедри фінансів,  
банківської справи та страхування  
Львівський національний університет природокористування*

## **ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА БІЗНЕСУ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ В УКРАЇНІ**

Безпечне функціонування бізнесу в умовах зростання викликів і загроз в період воєнного стану в країні є необхідною умовою забезпечення фінансової стабільності національних економічних систем та швидкого посткризового відновлення в після воєнний період. Повномасштабне вторгнення росії змушує бізнес розробляти антикризові плани через безпосередню загрозу фінансовій безпеці. Воєнний стан в країні є загрозою фінансовій безпеці бізнесу, хоча ступінь впливу варіюється в залежності від специфіки галузі, що унеможливорює прибуткове господарювання як для окремих підприємств, так і для галузі в цілому. За таких умов фінансова стійкість бізнесу гарантує "виживання" і є основою для стабільного розвитку бізнесу.

В таблиці наведено основні показники розвитку бізнесу в Україні.

Дослідження основних показників розвитку бізнесу в Україні показують, що зміни як в позитивний бік, так і в негативний. Період дослідження можна розбити на певні періоди, а саме: період до пандемії COVID – 19, період пандемії COVID – 19, і період початку повномасштабної війни в країні.

Отже, наведені дані в таблиці свідчать, що до пандемії COVID – 19, і введення карантину в країні кількість суб'єктів господарювання поступово зростала, в той час, як під час карантину кількість суб'єктів господарювання зменшилась на 17329 одиниць. Протягом першого року повномасштабної війни кількість суб'єктів господарювання зменшилась на 519239 одиниць. Як наслідок зменшення більше ніж на півмільйона суб'єктів господарювання, які

не змогли подолати зовнішні фактори ризиків своєї діяльності, що пов'язання з пандемією та повномасштабної війною і припинили своє існування, призвело до від'ємного результату чистого прибутку суб'єктів господарювання у 2022р. Слід зауважити, що обсяг ВВП протягом 2018-2021 року збільшувався, але у 2022 році знизився на 268546 млн. грн. Протягом 2022 року капітальні інвестиції зменшились майже на 40% і це пояснюється тим, що багато підприємств зазнали часткових руйнацій, або зовсім зруйновані і не мали можливостей займатися капітальними інвестиціями.

Таблиця – Основні показники розвитку бізнесу в Україні

Показники	Період (рік)				
	2018	2019	2020	2021	2022
1	2	3	4	5	6
Кількість суб'єктів господарювання, одиниць	1839593	1941625	1973577	1956248	1437009
Чистий прибуток(збиток) суб'єктів господарювання, млн.грн	288305,5	523779,0	68054,9	452925,1	-276277,7
Обсяг ВВП, млн. грн	3558706	3974564	4194102	5459574	5191028
Капітальні інвестиції суб'єктів господарювання, млн. грн	578726,385	623978,935	508217,072	673899,3	409660
Обсяг реалізованої продукції суб'єктів господарювання, млн. грн	9966,80	105241,12	110622,97	149898,12	114858,55
Рентабельність діяльності суб'єктів господарювання,%	4,5	7,6	0,9	6,2	-2,7
Додана вартість суб'єктів господарювання, млн.грн	2510,657	2973,636	3140,864	3202,437	3405,001
Витрати на інновації, млн. грн	12351	14254	17021	16837	17184

Отже, можна зробити висновок, що на сьогодні бізнес середовище України переживає найгірші часи, велика кількість підприємств знаходиться в кризовому фінансовому стані і мають високу ступінь ймовірності банкрутства, багато підприємств зруйновано і зазнають руйнацій. Перед науковцями і управлінцями підприємств вже постає питання щодо мінімізації впливу зовнішніх факторів на діяльність підприємств та визначення напрямів, щодо відновлення економіки країни, а для цього необхідно розробити механізм

управління фінансовою безпекою бізнесу, що базується на чітких завданнях, функціях і принципах; передбачає використання сукупності методів, інструментів та реальних заходів їх практичної реалізації і використовувати системно.

### **Список використаної літератури:**

1. Державна служба статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

*Гриценко Н.В., к.е.н., доцент  
доцент кафедри транспортних систем та логістики  
Український державний університет залізничного транспорту  
gritsenkonatal@gmail.com*

## **ЕКОНОМІЧНІ ОСНОВИ ПО УДОСКОНАЛЕННЮ ТРАНСПОРТНОЇ МАРШРУТИЗАЦІЇ НА ЗАЛІЗНИЧНИХ ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ**

Зростаюча складність маршрутизації транспорту пояснюється прогресом технологій у ключових точках, автоматизацією та механізацією найсучасніших роботів, збільшенням пропускнуєї спроможності та складності робочих фронтів, а також розширенням прямої роботи для концентрації зусиль на станціях. Основне формування поїздів включає план маршруту перевезень з місця розташування вантажних поїздів, план формування маршрутів із порожніх вагонів, коротко магістральних і прискорених поїздів, план формування наскрізних і дільничних поїздів, поїзди далекого сполучення для міських і приміських станцій. На підставі плану формування встановлюється необхідна спеціалізація поїзда [1].

Маршрутизація транспорту є ключовим показником впливу на ефективне використання кількості вагонів у парку глобальної залізничної мережі.

На практиці, для оцінки маршруту підприємств залізничного транспорту використовуються такі фундаментальні критерії.

- надання переваг доставці важливих вантажів є пріоритетним незалежно від інших показників.

- додатково розглядається максимальне розширення технічних станцій і зміни переробки на цих станціях.

- для досягнення економії кількості натуральних вагоно-годин слід організувати лише такі маршрути, де економія вагоно-годин простою на прохідних технічних станціях переважає додаткові витрати на станціях прибуття та розвитку маршруту.

- ефективність маршрутизації повинна визначатися вказівками щодо кількості вагоно-годин, щоб усі витрати були еквівалентними їх вартості по відношенню до вартості однієї вагоно-години.

Одночасно також можна сформулювати задачу за кількома критеріями, що дає можливість оцінити маршрут у зв'язку з планом формування технічних маршрутів.

Ефективність маршрутизації визначається шляхом її порівняння з немаршрутизованою відправкою товарів. Тому сюди слід включати лише економію та втрати, що відрізняються за цими способами організації вагонопотоків. Маршрутизація є економічно доцільною, якщо економія переважає втрати [2].

Додаткові витрати, пов'язані з організацією маршрутів, не повинні перевищувати економію на прямому шляху для кожного пункту призначення з пропускнуою спроможністю поїзду. Це стосується як етапу формування маршруту, так і, якщо маршрути прямі, на етапі погашення маршруту.

Однак між інтересами залізниць і вантажовідправників чи вантажо-операторів часто виникають конфлікти. Наприклад, Укрзалізниця виграє від створення спільних маршрутів відправлення як з технологічної, так і з економічної точки зору. Але окрема залізниця, яка є ініціатором маршруту, не отримує доходу через знижені фрахтові платежі за маршрутні відправлення (за кількістю вагонів у сформованих маршрутах) порівняно з тарифом для повагонних відправлень. Крім того, відсутній механізм перерозподілу операційних витрат та економії між залізницями внаслідок скорочення обробки вагонів на технічних станціях. Тому у

залізниць є бажання оформляти перевізні документи на вантажі, що прямують маршрутами, як і на вагонні відправлення.

Щоб забезпечити оптимальне використання потужностей інфраструктури, Укрзалізниця та вантажовідправники повинні досягти компромісу, який збалансує технологічні та комерційні інтереси. Це вимагає стимулювання вантажовідправників створювати ефективні маршрути відправлення, а також дозволяти залізницям використовувати свої транспортні та обробні потужності. Важливо знизити базовий тариф, щоб заохотити вантажовідправників без шкоди для ефективної роботи залізниці. Розрахунок загальної економії на прямому шляху для пункту призначення маршруту визначається за допомогою критерію економії. Цей критерій економії коштів враховує:

- економію на вагон при пропуску вантажного поїзда через технічну станцію без обробки, виміряну в годинах;
- економію часу в зоні навантаження та розвантаження, якщо станція навантаження є проміжною;
- витратну норму завантаженого вагоно-годин, яка визначається з урахуванням виду вантажу та середньої ваги для всіх вагонів, грн.;
- економія годин роботи локомотива і бригади, приведена до вартості однієї вагоно-години на всіх станціях транзитних шляхів без перерахунку.

Якщо при перевезеннях є зміни у бік зменшення ваги та довжини складу, а маршрути складаються виключно з вагонів до станції, то економію необхідно визначати з урахуванням зміни кількості вагонів, відправлених зі станції навантаження.

Виходячи з вище наведеної інформації можна стверджувати, що вірне проектування маршрутів руху забезпечує найвищий коефіцієнт використання кілометражу, підвищує продуктивність залізничних транспортних підприємств та знижує транспортні витрати. Маршрутизація значно прискорює час доставки вантажів за рахунок скорочення маневрових робіт для формування складів поїздів, зниження транспортних витрат і підвищення ефективності використання рухомого складу залізниці. Важливо зазначити, що слід враховувати компенсацію додаткових

експлуатаційних витрат, пов'язаних з маршрутами, а також недоотриманих доходів від відправлення вантажів маршрутами замість вагонних відправок за рахунок застосування поправочних коефіцієнтів до основного тарифу. Вирішення проблеми маршрутизації тісно пов'язане з використанням мережі маршрутів розглянутої системи залізничних підприємств як елемент зовнішнього середовища. Необхідно розробити гнучкі методи економічного стимулювання вантажовідправників для підвищення рівня маршрутизації відправника під час перевезення масових вантажів залізничним транспортом, тільки при такій умові залізничні перевезення зможуть вирішити основні задачі з перевезення вантажів.

### **Список використаної літератури:**

1. Гурч Л.М. Маршрутизація перевезень з використанням новітніх технологій: Зб. наук. праць Національного транспортного університету. 2020. №2. С.48-53.
2. Дорохов О. В. Маршрутизація перевезень фармацевтичної продукції на основі нейромережного підходу: Зб. наук. праць Харківського університету повітряних сил. 2009. Вип. 1. С. 153–156.

*Ільїн О. Д., здобувач вищої освіти  
за третім (освітньо-науковим) рівнем підготовки  
Топоркова О. А., к.е.н., доцент  
доцент кафедри фінансів, обліку та психології  
Український державний університет науки і технологій  
toporkova1975@gmail.com*

## **МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ ТА ВІЙСЬКОВОГО СТАНУ**

Економічний потенціал країни визначається тими галузями, продукція яких користується попитом на міжнародних ринках. Для України це традиційно була продукція сільськогосподарського виробництва та металургійної галузі. Починаючи з 2020 року економічні показники багатьох країн відображають наявність певних проблем з експортом своєї продукції через «ковідні»

обмеження та інші негативні фактори, пов'язані з повномасштабним вторгненням росії в Україну.

Вітчизняна економіка наразі стикається з низкою ризиків, які за ординарних умов важко було й уявити. Бойові дії на території України, окупація певних регіонів, блокування портів та страйки на кордоні з країнами ЄС – все це спонукає суб'єктів господарювання адаптуватися до реалій сьогодення і шукати можливості підтримання виробничого потенціалу та реалізації своєї продукції споживачам.

Протягом 2023 року українські аграрії мали проблеми з експортом через:

- зупинку росією Чорноморської зернової ініціативи;
- блокування українського експорту на рівні ЄС;
- перекриття прикордонних пунктів пропуску.

Зернова ініціатива є важливою з точки зору світової торгівлі. Так, найбільшим імпортером зернового коридору є Китай, куди вивезено близько 8 млн т вантажів, на 2-му місці Іспанія – 6 млн т, на 3-му – Туреччина – 3.2 млн т. Якщо розглянути за регіонами, то до Азії експортовано 16.1 млн т, до Європи – 12.8 млн т, до Африки – 4 млн т. [1, с. 26]. Отже, українська агропродукція користується попитом у інших держав, що потребує налагоджених шляхів її постачання.

В товарній структурі експорту України завжди лідируючі позиції посідала продукція АПК. У 2023 році частка експорту олії соняшnikової, сафлорової або бавовняної становила 23%, кукурудзи – також 23% загального об'єму агроекспорту України; частка пшениці склала 13%, соєвих бобів 6% тощо [2].

Через «чорний експорт» зерна, атаки на портову та річкову інфраструктуру, у 2023 році українські аграрії стикнулися з проблемою низьких цін на свою продукцію та високих цін на логістику. Все це змушує будувати нові логістичні ланцюги.

Альтернативними шляхами експорту української агропромислової продукції можуть стати [1, с. 28]: 1) чорноморські шляхи (відновлення Чорноморської зернової ініціативи або створення нових маршрутів у водах

Чорного моря з гарантією безпеки з боку країн-партнерів); 2) наземні транспортні шляхи (скасування заборони на імпорт східноєвропейськими країнами, збільшення пропускної здатності залізничного транспорту, експлуатація сухих портів на кордоні з Румунією та Польщею); 3) порти річки Дунай (інвестиції в інфраструктуру існуючих портів для збільшення їх потужності, створення нових логістичних шляхів до портів Хорватії).

Український ринок металоторгівлі можна вважати індикатором загальної економічної ситуації в Україні. Якщо бізнес впевнений у майбутньому, він буде і виробляє продукцію, що неминуче позначається на збільшенні попиту на металопродукцію. Продукція металургійної галузі нашої країни завжди користувалася попитом на міжнародних ринках. Звичайно, країни Азії, переважно Китай, експортують значно більші обсяги металопродукції, але, починаючи з 2020 року більшість країн-експортерів знизили обсяги продажів.

Якщо проаналізувати структуру експорту металопрокату (табл.), то попри складну ситуацію у світі протягом 2020-2021 років через пандемію COVID-19, ці роки були досить успішними для металургійного комплексу України. Протягом 2022-2023 років спостерігається суттєве зниження експорту металопрокату, через, насамперед, повномасштабне вторгнення росії в Україну та знищення провідних металургійних підприємств, розташованих у східному регіоні країни.

Таблиця - Структура експорту металопрокату [3]

Показник	2020		2021		2022		2023	
	тис. т	%	тис. т	%	тис. т	%	тис. т	%
Напівфабрикати	7790	51,76	6776	44,82	1900	43,45	1203	40,30
Плоский прокат	4796	31,86	5814	38,46	1589	36,34	1199	40,17
Сортовий прокат	2465	16,38	2527	16,72	884	20,21	583	19,53
Разом	15051	100	15117	100	4373	100	2985	100

До рейтингу найбільших експортерів металургійної галузі воєнного року, які допомогли вистояти українській економіці у 2022 році, увійшли «Метінвест», «АрселорМіттал» і Ferrexpo. Як зазначає Forbes, попри падіння

експортних спроможностей через блокування українських портів більше ніж утричі, гірничо-металургійний комплекс (ГМК) країни залишається лідером за обсягом експорту. Частка прибутку ГМК в експортній картині 2022 року сягає 15%, а це \$9,1 млрд [4].

За даними ОП «Укрметалургпром», у січні-грудні 2023 р. українськими металургійними підприємствами вироблено 5,37 млн т металопродукату (100,4% відносно аналогічного періоду 2022 р.), з яких експортовано близько 2,99 млн т, або 55,6%. В аналогічному періоді 2022 р. частка експорту становила 81,7% (4,37 млн т при загальному виробництві металопродукату 5,35 млн т) [3].

Ключовими тенденціями ринку металоторгівлідля України є: волатильність попиту, що пояснюється бойовими діями та ракетними ударами по енергетичній інфраструктурі; зниження цін (наразі це загальносвітовий тренд і потенційні покупці очікують на ще більше зниження ціни, металотрейдери за таких умов мінімізують свої складські запаси і реалізують накопичене за демпінговими цінами); адаптація до труднощів з логістикою; пошук нових можливостей (переорієнтація на експортні поставки до Європи). Європейська важка промисловість зараз страждає від різкого зростання цін на електроенергію, через що мають місце зупинки виробництва на великих металургійних заводах, зокрема в Нідерландах. Натомість, Британська металургійна компанія BritishSteel підвищує ціни на сталь, перекладаючи витрати на електроенергію на клієнтів. Українська металопродукція за таких умов може скласти гідну конкуренцію.

Отже, найбільшим ризиком для економіки України є наразі ситуація з логістикою виробленої вітчизняної продукції на світові ринки. Позитивним моментом є те, що, наша країна самостійно налагодила морський коридор, яким здійснюється експорт не лише продукції агропромислового комплексу, а й поставки руди, металу та інший експорт. Водночас залишаються досить високими ризики продовження блокади сухопутних кордонів з країнами ЄС.

### Список використаної літератури:

1. Нечипорук А., Котова М., Кочубей Д. Экспорт України в умовах воєнного стану. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2023. № 5. С. 18-32.
2. Як змінився агроекспорт України і його структура за 2023 рік? *URL: <https://agropolit.com/blog/536-yak-zminivsya-agroeksport-ukrayini-i-yogo-struktura-za-2023-rik>*
3. Виробництво та споживання металопрокату в Україні за 12 місяців 2023 року. *URL: <https://www.ukrmetprom.org/virobnictvo-ta-spozhivannya-metalopro-28/>*
4. *GMK Center. URL: <https://gmk.center/ua/news/>*

*Крамаренко А.В., к.е.н., доцент  
доцент кафедри управління та адміністрування  
Вишневецька М.К., к.т.н., доцент  
доцент кафедри управління та адміністрування  
Український державний університет науки і технологій  
[krbox@ukr.net](mailto:krbox@ukr.net)*

## ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ БІЗНЕСУ ЯК ПЕРЕДУМОВА УСПІШНОГО РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЙ В СУЧАСНОМУ ДІЛОВОМУ СЕРЕДОВИЩІ

Діджиталізація є ключовим аспектом для сучасних бізнесів у зв'язку зі зростанням глобального ринку та зміною споживчих звичок. Вона дозволяє компаніям ефективно оптимізувати та автоматизувати свої операції, що призводить до зменшення витрат та підвищення продуктивності.

Дослідженням діджиталізації бізнесу присвячено велику кількість наукових праць [1-5]. Аналізуючи підходи до визначення термінів «цифровізація», «діджиталізація» та «цифрова трансформація», дослідники ототожнюють їх, що пояснюється особливостями перекладу з англійської мови поняття «digitalization».

«Стратегія розвитку індустрії 4.0», розроблена Асоціацією промисловців і підприємців України, інтерпретує цифрову трансформацію як суспільні або технологічні зміни, пов'язані із проникненням цифрових технологій в усі аспекти взаємодії з людиною [3]. Ці трансформації вирізняються суттєво новими стратегіями управління, спрямованими на розв'язання традиційних бізнес-завдань.

В [2] автори відзначають, що діджиталізація – є процесом перетворення інформації в цифрову форму, тобто передачею даних в Інтернет. Проте, така інтерпретація дещо звужує сутність даного поняття.

У сучасній цифровій економіці постійні трансформації стають невід'ємною складовою для забезпечення конкурентоздатності, покращення обслуговування клієнтів та впровадження передових технологій. Це вимагає від організацій оперативної реакції на зміни у зовнішньому середовищі, щоб забезпечити успішний розвиток.

Як зазначається в [3] процес діджиталізації проходить такі основні етапи:

- спершу необхідно аналізувати всі бізнес-процеси та стратегічні можливості компанії, що включає оцінку ефективності відділів, внутрішньої та зовнішньої комунікації, а також розгляд можливостей, як діджиталізація може їх вдосконалити. Для мінімізації ризиків необхідно розробити стратегію, що передбачає, що нові технології не повинні радикально перетворювати бізнес-процеси, але лише спрощувати та оптимізувати їх;

- для реалізації задуманого необхідно сформувати команду зі співробітників або залучити зовнішніх спеціалістів. Впровадження нових технологій включає в себе етапи тестування, виправлення технічних помилок та навчання персоналу, що потребує значних часових та фінансових витрат;

- після впровадження кожного цифрового рішення важливо провести ретельний аналіз його ефективності та прибутковості, не завдаючи шкоди бізнесу.

Оптимізація окремих бізнес-процесів у цифровому середовищі включає кілька кроків:

- збір та аналіз інформації про процес, його моделювання та ідентифікація;
- визначення точок входу, обробки та виводу інформації;
- розробка моделей інформаційних процесів в рамках бізнес-процесів;
- внесення змін у інформаційну систему на основі цих моделей;
- реалізація автоматизованої інформаційної системи;
- та моніторинг бізнес-процесів (збір параметрів в системі, розробка планів та звітності) [5].

Цифровізація бізнес-процесів сприяє покращенню їх ефективності, підвищують гнучкість та адаптивність до динамічних зовнішніх змін та формуванню конкурентних переваг [4].

Впровадження цифрових технологій відкриває перед підприємствами широкі можливості для зростання та розвитку. Використання цифрових платформ спрощує виконання операцій та сприяє формуванню сучасних мереж зв'язку та обміну інформацією. Крім того, цифровізація стимулює інновації, перетворює ланцюги створення вартості і відкриває нові можливості для збільшення доданої вартості.

#### **Список використаної літератури:**

1. Цифровізація економіки як фактор економічного зростання : колективна монографія / За заг. ред. О. Л. Гальцової. – Херсон: Видавничий дім «Гельветика», 2021. – 260 с.

2. Волянська-Савчук Л. В. Діджиталізація як потужний чинник забезпечення високої конкурентоспроможності підприємства [Електронний ресурс] / Л. В. Волянська-Савчук, В. Ю. Руднева, В. В. Радішевська // Збірник наукових праць ЧДТУ. Серія: Економічні науки. Випуск 68. – 2023. – С. 38-45

3. Савицька О. М. Особливості діджиталізації бізнесу компанії в умовах розвитку індустрії 4.0 [Електронний ресурс] / О. М. Савицька, В. О. Салабай // Ефективна економіка. № 10. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8266>.

4. Зуб П. В. Цифровізація бізнес-процесів промислових підприємств [Електронний ресурс] / П. В. Зуб, Г. М. Калач // Економіка та суспільство. №26. – 2021. – Режим доступу до ресурсу:<https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-26-52>.

5. Лазебник Л. Л. Інформаційна інфраструктура в цифровізації бізнес-процесів підприємства. / Л. Л. Лазебник, В. О. Войтенко // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Випуск 42. – 2020. С. 18–22. Режим доступу до ресурсу: <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2020/42-2020/5.pdf>

*Лісовська О.Л., к.е.н., доцент  
доцент кафедри фінансово-економічної безпеки  
Національна академія Служби безпеки України  
Шестопал В.  
здобувач вищої освіти  
Національна академія Служби безпеки України  
[olenalisovska045@gmail.com](mailto:olenalisovska045@gmail.com)*

## **ВПЛИВ ВІЙНИ НА ФІНАНСОВУ БЕЗПЕКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

В умовах повномасштабної війни економіка України зазнала значних збитків. Фактичне падіння ВВП України у 2022 році склало 28,8%, зростання економіки у 2023 році попередньо оцінено у 5,3%.

Такі результати є закономірними, оскільки кількість суб'єктів господарювання, які здійснюють господарську діяльність, реалізуючи господарську, мають відокремлене майно і несуть відповідальність за своїми зобов'язаннями в межах цього майна, суттєво зменшилася в Україні внаслідок, насамперед, часткової окупації території України. На кінець осені 2023 року під російською окупацією перебувала частина території п'яти областей України: Луганської (98%), Запорізької (73%), Херсонської (72%), Донецької (57%) і Харківської (2%).

Розрахунки, здійснені за даними Державної служби статистики України, свідчать, що загальна кількість активних підприємств в Україні за два роки (період 01.11.2021 р. – 01.11.2023 р.) скоротилася на 7,9 %. В окремих регіонах ситуація є значно гіршою. У Херсонській області зменшення кількості активних підприємств склало – 32,7%, у Донецькій області – 20,7%, у Запорізькій та Луганській областях – до 19,6%, у Харківській області – 16,3 % [1]. Прогнозованим є погіршення ситуації внаслідок масованих ракетних атак.

Зазначимо, що незважаючи на процеси релокації і створення нових підприємств, у жодній області України не відбулося зростання кількості активних підприємств.

В умовах повномасштабної війни економічна спроможність кожного підприємства, його фінансовий стан, набуває важливого значення для держави.

Фінансова безпека суб'єкта господарювання характеризується збалансованістю і якістю сукупності фінансових інструментів, які використовуються; достатніми обсягами фінансових ресурсів для реалізації місії та досягнення цілей; стійкістю до зовнішніх і внутрішніх загроз; здатністю фінансової системи підприємства забезпечувати його ефективний розвиток.

Залежно від тривалості та інтенсивності, війна здійснює різноспрямований вплив на економічну діяльність та фінансову безпеку підприємств. Позитивні наслідки для окремих видів діяльності проявляються через активізацію воєнних замовлень, що забезпечує роботу та прибуток для виробників як зброї, так й інших товарів, пов'язаних з обороною. Відбувається переорієнтація підприємств на виробництво і реалізацію товарів першої необхідності, забезпечення транспортних послуг, відновлення зруйнованої інфраструктури, пошук альтернативних джерел енергозабезпечення.

Фінансова безпека держави визначається, зокрема, здатністю підприємств, регіонів, суб'єктів підприємницької діяльності отримати та направити фінансові ресурси на захист країни, відтворення матеріального виробництва, що потребує державного регулювання підприємництва [2].

В умовах повномасштабної війни в Україні набули перманентного характеру зміни в регуляторній політиці держави, спрямовані на забезпечення підприємств трудовими ресурсами [3], активізацію інвестиційних процесів [4], оптимізацію податкової політики [4], відновлення об'єктів критичної інфраструктури [6] тощо.

Але в умовах довготривалою війни України з економічно більш потужним агресором, підґрунтям забезпечення фінансової безпеки підприємств і держави в цілому має стати виважена урядова політика, спрямована на перерозподіл ресурсів на військове виробництво, відносний контроль над цінами та певне обмеження споживання.

### **Список використаної літератури:**

1. Кількість активних підприємств за регіонами України та видами економічної діяльності [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України; Архів – Режим доступу до ресурсу: [https://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/kap/kap\\_u/arh\\_kap\\_u.html](https://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/kap/kap_u/arh_kap_u.html).

2. Коробцова Д. Правове забезпечення фінансової безпеки держави в умовах воєнного стану [Електронний ресурс] // Аналітично-порівняльне правознавство. № 2. (2022). С.141-146 – Режим доступу до ресурсу: <http://journal-app.uzhnu.edu.ua/article/view/261779/258188>.

3. "Про організацію трудових відносин в умовах воєнного стану" [Електронний ресурс] // Верховна Рада України; Закон від 15.03.2022 № 2136-IX – Режим доступу до ресурсу <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2136-20#Text>.

4. "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо реалізації інвестиційних проектів із значними інвестиціями" [Електронний ресурс] // Верховна Рада України; Закон від 09.08.2023 № 3311-IX – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3311-20#n11>

5. "Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо особливостей оподаткування у період дії воєнного стану" [Електронний ресурс] // Верховна Рада України; Закон від 30.07. 2023 № 3219-

IX – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3219-20#Text>.

6. "Про виділення коштів з фонду ліквідації наслідків збройної агресії" [Електронний ресурс] // Кабінет Міністрів України: Постанова від 19.07.2023 № 617 – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/617-2023-%D0%BF#Text>.

*Ломтева І.М., ст. викладач кафедри  
фінансів, обліку та психології,  
Алієва А. М., магістрантка кафедри  
фінансів, обліку та психології  
Український державний університет науки і технологій  
oblikdiit@gmail.com*

## **МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ВЛАСНИМ КАПІТАЛОМ КОМПАНІЇ**

Капітал – одна з найбільш використовуваних економічних категорій, яка є базою створення і розвитку підприємства та у процесі його функціонування забезпечує інтереси держави, власників і персоналу.

Розглядаючи економічну сутність власного капіталу компанії, слід відзначити такі його характеристики:

- капітал є основним фактором виробництва;
- власний капітал характеризує фінансові ресурси організації, які приносять дохід;
- власний капітал є головним джерелом формування добробуту його власників;
- власний капітал компанії є головним показником її ринкової вартості;
- динаміка власного капіталу підприємства є важливим показником рівня ефективності його діяльності [1].

Власний капітал являє собою частку вартості активів підприємства, що залишається після задоволення вимог третіх осіб (після вирахування всіх зобов'язань). До його складу входять зареєстрований (пайовий) капітал, капітал

у дооцінках, додатковий капітал; резервний капітал; нерозподілений прибуток (непокритий збиток); неоплачений капітал; вилучений капітал [5].

Варто відзначити, що власний капітал компанії формується у момент створення підприємства, зазвичай, початкова стратегія управління власним капіталом компанії розробляється в бізнес-плані, який складається перед відкриттям підприємства [4].

Позиковий капітал у традиційному розумінні є фінансовими ресурсами, які надаються підприємству сторонніми особами або державою. Можна виділити два види позикового капіталу – довгостроковий та короткостроковий. До довгострокового позикового капіталу відносяться довгострокові кредити, облігаційні позики та фінансовий лізинг; до короткострокового позикового капіталу належать короткострокові кредити, поточна кредиторська заборгованість та інші зобов'язання [2].

Основу управління власним капіталом організації складає управління формуванням її власних фінансових ресурсів. Підприємство, яке використовує лише власний капітал, має найвищу фінансову стійкість (коефіцієнт автономії дорівнює одиниці), але обмежує темпи свого розвитку (оскільки не може забезпечити формування необхідного додаткового обсягу активів у періоди сприятливої кон'юнктури ринку) та не використовує фінансові можливості збільшення прибутку на вкладений капітал.

Також варто відзначити, що нерозподілений прибуток є найбільш відомим джерелом фінансування в структурі власного капіталу. Рішення про реінвестування чистого прибутку в власний капітал є пропорційним збільшенням внеску акціонерів у бізнес шляхом зменшення (або повної відмови) отримання дивідендів з метою стимулювання подальшого зростання компанії. Популярність цієї форми фінансування полягає в тому, що вона не потребує залучення зовнішніх інвесторів, отже, доступна всім компаніям з позитивним прибутком незалежно від віку та розміру [4].

Структура капіталу, як правило, залежить від цілей підприємства. Найчастіше для фінансування рішень довгострокового характеру

використовуються власні засоби господарюючого суб'єкта. Власний капітал у вітчизняній практиці має пріоритетне значення, оскільки позитивно впливає на фінансову стійкість і репутацію підприємства. Якщо ресурсів внутрішніх джерел виявляється недостатньо для фінансування рішень фінансового характеру, використовується позиковий капітал (зовнішнє джерело).

Управління позиковим капіталом передбачає визначення такого обсягу коштів, який би дозволяв збільшувати рентабельність, при цьому не знижуючи фінансову стійкість підприємства. Для цього визначається оптимальне співвідношення власних та позикових джерел. Під час формування оптимальної структури капіталу важливо враховувати та аналізувати особливості кожної з його складових. Позитивні аспекти використання власного капіталу полягають у простоті його залучення, низькому фінансовому ризику та відсутності залежності від зовнішніх джерел фінансування. Власний капітал є гарантом фінансової стійкості підприємства. Недоліком власного капіталу є його обмежений розмір. Використання лише власного капіталу є обмежувальним фактором розвитку підприємства, тобто коли підприємство використовує лише власні кошти, воно має найвищу фінансову стійкість, але при цьому існує обмеження можливостей зростання прибутку [3].

В управлінні капіталом (як власним, так і позиковим) значну роль грають фінансові методи управління. Застосування фінансових методів на конкретних етапах економічного циклу забезпечує мінімізацію негативного впливу коливань економічної системи на власний та позиковий капітал компанії (рисунок).

Основними фінансовими методами, які використовуються при управлінні власним та позиковим капіталом на фазі циклічного піднесення, є: організація системи вартісно-орієнтованого менеджменту для оптимізації використаного капіталу, фінансовий леверидж, забезпечення збалансованого зростання власного та позикового капіталу. На фазі економічного підйому для компаній створюються сприятливі умови для інноваційного розвитку, підвищення

ринкової вартості, зростання конкурентоспроможності та збільшення частки на ринках.

Під час циклічної кризи фінансові методи повинні забезпечувати мінімізацію фінансових ризиків, оптимізацію WACC, достатність капіталу для поточної діяльності компанії. Під час циклічної кризи фінансові методи повинні забезпечувати мінімізацію фінансових ризиків, оптимізацію WACC, достатність капіталу для поточної діяльності компанії.

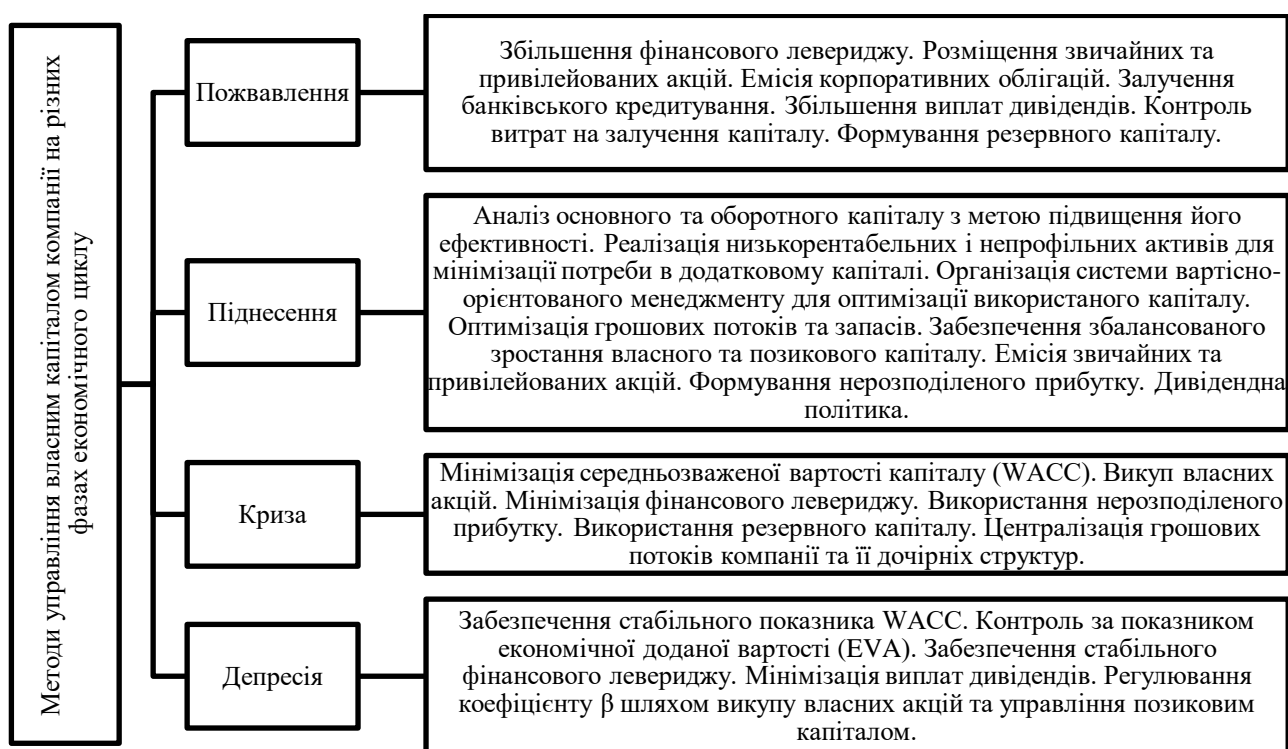


Рисунок – Методи управління власним капіталом компанії на різних фазах економічного циклу [2; 3]

Основна мета застосування системи фінансових методів управління власним капіталом полягає в створенні передумов для розвитку компанії та забезпечення ефективності її діяльності в операційній, інвестиційній та фінансовій сферах на будь-якій фазі економічного циклу.

#### Список використаної літератури:

1. Велика О. Ю, Козлова І. М. Особливості управління структурою капіталу підприємств України. Причорноморські економічні студії. 2023.

Випуск 80. С. 76-81.

2. Atrill, P. (2019). Financial Management for Decision Makers (9th ed.). Kindle Edition.

3. Brigham, E. F., & Ehrhardt, M. C. (2013). Financial Management: Theory & Practice (with Thomson ONE – Business School Edition 1-Year Printed Access Card) (Finance Titles in the Brigham Family) 14th Edition.

4. Hakim, M.Z., & Naelufar, Y. (2020). Analysis of profit growth, profitability, capital structure, liquidity and company size of profit quality. Jurnal Akademi Akuntansi, 3(1), 12–35. <https://doi.org/10.22219/jaa.v3i1.10348>.

5. Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до (фінансової звітності): наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73. Дата оновлення 03.01.2024. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text>.

*Одношевна О.О., к.е.н., доцент  
доцент кафедри обліку, оподаткування  
та управління фінансово-економічною безпекою  
Дніпровський державний аграрно-економічний університет  
lelic2602@ukr.net*

## **ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ ЧЕРЕЗ ВПРОВАДЖЕННЯ ЕЛЕМЕНТІВ АНТИКРИЗОВОГО КОНСАЛТИНГУ**

Сучасні тенденції щодо здійснення фінансово-господарської діяльності кожного вітчизняного підприємства супроводжується різного роду отриманням консалтингових послуг. Реалії сьогодення вимагають від компаній постійного розвитку, щоб зайняти та втримати свою нішу на ринку та в бізнесі загалом. Проте вагомим зусиллям не можуть супроводжуватись лише силами власників компанії, дуже часто доводиться звертатись до послуг кваліфікованих спеціалістів, особливо в кризові для економіки часи. Даний факт є актуальним, оскільки рівень конкурентоздатності та платоспроможності керівництво

компанії має розробляти та розвивати власну стратегію і тактику щодо специфіки ведення бізнесу. З огляду на це впливає логічне твердження до залучення консалтингових послуг. Зміст поняття консалтинг – вид підприємницької діяльності, який передбачає надання послуг із консультування щодо різних сфер діяльності для компаній різних форм власності [1].

Розвиток вітчизняної економіки супроводжується різного роду коливань та змін на ринку, які можуть викликати негативні тенденції, підйоми та спади рівня розвитку бізнесу. Даний факт може супроводжуватись впливом як зовнішніх (макрофакторів), так і внутрішніх (мікрофакторів). З огляду на мікрофактори, доцільно підкреслити, що вагомим аспектом в даній ситуації виступають відносини із працівниками підприємства.

В даному ключі, доцільно звернути увагу на вид консалтингових послуг як антикризове управління в системі економічної безпеки – це сукупність санаційних заходів і процедур покликаних стабілізувати діяльність підприємства, коли те опинилось в кризовому стані. Зазначимо, що антикризове управління в системі економічної безпеки будь-якої фірми – це управлінський процес, який супроводжується наданням кваліфікованої допомоги в таких галузях господарства, як фінансово-економічна, кадровий потенціал господарства, виробничі потужності, загальний менеджмент та збутова діяльність[2].

Антикризове управління особливо в останні декілька років, через військовий стан в країні, безліч фірм та приватних організацій опинились в тяжких економічних станах, які понесли за собою значне падіння обсягів чистого прибутку, занепад кадрового потенціалу, через нестачу кваліфікованих працівників, проблеми з логістикою, несвоєчасне постачання необхідних обсягів сировини. Всі ці аспекти в кінцевому вираженні призвели до гострої необхідності запровадження системи антикризового управління за для стабілізації фінансово-економічної ситуації окремо взятої фірми.

В даному ключі пропонуємо до розгляду механізм антикризового управління, як елементу підвищення ефективності функціонування фінансово-

економічної системи. Даний механізм включає декілька етапів, зокрема на першому:

- необхідно провести діагностику фактичного стану розвитку підприємства - прогноз розвитку кризового стану та його впливу на подальшу діяльність, виявлення «Слабких місць» на підприємстві;

Другий етап передбачає виявлення чинників, які спричинили розвиток кризового стану у господарстві:

- недосконалість виробничо-технологічного процесу;
- низький рівень розвитку системи менеджменту, маркетингу та логістики;
- недостатня кваліфікація персоналу або їх невідповідність сучасним вимогам ведення діяльності;
- генеральний управлінський персонал, який користується лише традиційною стратегією ведення бізнесу;
- не налагоджені канали збуту, які б закривали потреби загальної виробничої потужності.

На третьому етапі включає розробку практичних рекомендації по виходу з кризового стану:

- оновлення виробничо-технологічної бази (закупка нового через кредитне забезпечення, реконструкція, модернізація та капітальний ремонт існуючого);
- залучення на роботу нових працівників, чия кваліфікація відповідатиме вимогам сучасного ведення діяльності;
- при неможливості чи недоцільності залучення нових працівників – проведення поглибленого навчання по підвищенню кваліфікації існуючих робітників через семінари, вебінари, тренінги та практикуми ;
- комплексна модернізація стратегічного бачення ведення бізнесу генерального директорату, з огляду на сучасні вимоги в тенденції;
- реструктуризація відділу маркетингу та логістики;
- пошук нових каналів збуту готової продукції чи надання послуг;

- тотальний «Upgrade» політики реалізації готової продукції та/або надання послуг.

Заключний елементом впровадження даного механізму є оцінка ефективності впровадження розроблених рекомендацій через аналіз дієвості рекомендаційних заходів.

### **Список використаної літератури:**

1. Єпіфанова І., Болотнов Д. Місце стратегії в системі антикризового управління підприємствами. Вісник Хмельницького національного університету. 2022. № 3. С. 335–338.

2. Марачевська А. Практична цінність антикризового управління підприємством у воєнний та післявоєнний час в Україні. S World Journal. 2022. № 13-02. С. 8–13.

*Патлай А.І., аспірант  
Науковий керівник: к.е.н., доцент Сімкова Т.О.  
Національний авіаційний університет  
patlai.andrey@gmail.com*

## **ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ МІНЛИВОГО ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА**

Актуальний стан економічного розвитку для підприємств визначається швидкими темпами змін, зростанням конкуренції на ринку, посиленням економічної нестабільності та іншими негативними явищами. Сутність підприємств є не тільки важливою умовою забезпечення життєздатності в умовах кризи, але й основною характеристикою їхнього сталого розвитку. Тому кожне підприємство має пристосовуватися до швидких і істотних негативних змін у зовнішньому середовищі і при цьому підтримувати свої функції та властивості. Досягнення цих умов забезпечується за рахунок ефективного розвитку підприємства.

Розвиток підприємства розуміють, з одного боку, як тип змін, що сприяє підвищенню рівня організації системи, а з іншого - як самостійну систему всередині підприємства, що поєднує в собі інноваційні процеси, які призводять до кількісних та якісних змін у всіх функціональних сферах діяльності підприємства, а також управлінські цикли на підставі зворотного зв'язку, які забезпечують реалізацію стратегічних і тактичних завдань і запуск механізмів самоорганізації функціонального розвитку підприємства. На основі моделі життєвого циклу підприємства корпоративний розвиток можна розглядати як життєвий цикл, що визначається періодами і має такі стадії організаційного розвитку: народження, дитинство, молодість, незрілість, процвітання, зрілість, старіння, оновлення.

Розвиток розглядається як процес закономірної зміни, переходу суб'єктів господарювання з одного стану в інший, більш розвинений, зі старого якісного стану в новий, більш складний і досконалий. Саме тому розвиток є комплексним поняттям. Воно означає спрямований і незворотній рух підприємства, зміну його якісного стану та передумову зростання[1].

На загальному рівні економічний розвиток можна розглядати як поєднання двох аспектів розвитку: економічного зростання та структурних змін. Економічне зростання - це кількісна сторона розвитку економічної системи, що характеризується розширенням її масштабів. Структурні зміни підприємства - це зміни в структурі та використанні ресурсів, зміни, зокрема, в ефективності використання ресурсів.

Економічний розвиток підприємства відображається на його потенціалі, в тому числі на ресурсному потенціалі. Процес зміни потенціалу підприємства є постійним і відбувається з різною швидкістю та інтенсивністю, що залежить від рівня самого потенціалу. Кількість ресурсів важлива для економічного зростання підприємства, але їх наявність не є обов'язковою умовою розвитку. Відсутність ресурсів не може стати на заваді розвитку: чим активніше підприємство розвивається, тим менше воно залежить від них і може краще використовувати наявні ресурси для створення власного ресурсного

потенціалу. В умовах змін у зовнішньому середовищі одним із головних завдань є формулювання та оцінка поточних і майбутніх ресурсів підприємства, тобто його потенціалу. Це пов'язано з необхідністю забезпечення ефективного функціонування та підвищення конкурентоспроможності підприємства на ринку [2].

Економічний розвиток підприємства вимірюється за допомогою системи показників, які можна розділити на дві групи. Показники першої групи відображають рівень реалізації цілей розвитку підприємства (вдосконалення бізнес-процесів; задоволення потреб та очікувань клієнтів; розвиток внутрішніх навичок; задоволення потреб та очікувань акціонерів).

Показники другої групи призначені для оцінки потенціалу підприємства (показники обсягів виробництва; фінансові показники; показники основних засобів та їх використання; показники використання матеріальних ресурсів; показники трудових ресурсів та кадрового потенціалу; показники операційної ефективності; показники нематеріальних активів тощо).

Таким чином, можна побачити, що економічний розвиток - це процес якісних і кількісних змін в економічній діяльності, який дозволяє підприємству підвищити ефективність своєї діяльності за рахунок ефективного використання всіх наявних ресурсів.

У цій системі отримання прибутку не повинно розглядатися як головне завдання підприємства, а лише як результат ефективного функціонування правильно побудованої системи управління. Таким чином, сутність економічного розвитку підприємства охоплює такі суттєві ознаки, як розробка планів роботи підприємства та заходів щодо їх виконання; сукупність економічних принципів, форм, методів, прийомів і засобів виробництва та управління трудовими ресурсами; вид управлінської діяльності, спрямований на вирішення економічних завдань; наука про корпоративне управління, напрям менеджменту, спрямований на досягнення тактичних і стратегічних цілей підприємства; процес впливу на складові елементи господарського механізму підприємства.

Отже, поняття «економічний розвиток» - це ефективна система, здатна забезпечити швидку адаптацію підприємства до змін бізнес-середовища за умови максимального врахування потреб потенційних суб'єктів господарювання, що гарантує задоволення потреб споживачів.

#### **Список використаної літератури:**

1. Арєф'єва, О., Титикало, В., & Арєф'єв, С. (2023). Розвиток підприємства на основі комплексної вартості в контексті цифрового маркетингу. *Адаптивне управління: теорія і практика. Серія Економіка*, 15(30). [https://doi.org/10.33296/2707-0654-15\(30\)-07](https://doi.org/10.33296/2707-0654-15(30)-07)
2. Прохорова, В., & Зайцева, А. (2023). Побудова конфігурації бізнес ідеології інноваторського типу в управлінні розвитком підприємств. *Адаптивне управління: теорія і практика. Серія Економіка*, 17(34). [https://doi.org/10.33296/2707-0654-17\(34\)-10](https://doi.org/10.33296/2707-0654-17(34)-10)

*Приходченко О.Ю., к.е.н.  
доцент кафедри економіки  
та економічної кібернетики  
НТУ «Дніпровська політехніка»  
oksana.prykhodchenko@gmail.com*

## **МЕТОДИ І МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ ПІДПРИЄМСТВ**

Управління запасами є ефективним лише тоді, коли методи та моделі, які застосовуються є ефективними та відповідають вимогам. Вітчизняні та зарубіжні вчені розробляють та удосконалюють методи та моделі управління запасами, а саме Котляр І.В.[1], Островський Ю.В. [2], Çakır O.[3], Çağlar D.[3].

Розглянемо методи та моделі, які можуть допомогти малим та великим компаніям підготувати свої запаси до постачання та зниження витрат.

1. Огляд запасів. Це найбільш ефективна техніка, що передбачає перегляд наявності запасів. Малі підприємства з обмеженим виробництвом можуть вручну відстежувати наявні запаси. Але великі компанії використовують продукти управління запасами, такі як SaaS та ERP, щоб регулярно

контролювати постачання та споживання. Ця стратегія також забезпечує розміщення замовлень перед тим, як існуючі запаси вичерпаються. Вона допомагає ідентифікувати наступні етапи обробки замовлень та відповідно до цього організувати запаси:

2. Just-in-Time. Більшість технік управління запасами рекомендують наявність достатнього запасу для непередбачуваного зростання попиту. Але підхід JIT спрямований на наявність системи нульових запасів. Згідно з цим підходом, готові продукти стають доступними вчасно. Це дозволяє підприємствам задовольняти попит споживачів без надмірного запасу та збереження витрат на утримання запасів. Ця стратегія гарантує доставку сировини виробничим підрозділам вчасно. Це дозволяє почати виробництво за запланованим графіком.

3. ABC-аналіз. Ця техніка допомагає бізнесом класифікувати запаси на три окремі групи на основі їх вартості, витрат і споживання.

4. XYZ-аналіз – це метод управління запасами, який дозволяє класифікувати товари на основі їхньої значущості та рівня попиту.

5. Модель замовлення економічної кількості (EOQ) – ця модель дозволяє знайти оптимальний розмір замовлення, який забезпечує мінімум витрат на управління запасами. Ця модель базується на оптимальному балансі між витратами на утримання запасів та витратами на замовлення нових запасів.

6. Модель мінімального запасу (ROP) – ця модель передбачає, що запаси повинні бути поповнені, коли їх рівень досягає певного мінімального порогу. Ця модель дозволяє підприємствам забезпечити належний рівень запасів та уникнути надмірних запасів. ROP може бути корисною для підприємств з попитом, який швидко змінюється, оскільки дозволяє швидко реагувати на зміни.

7. Модель управління запасами з використанням технологій RFID (Radio-Frequency Identification). Ця модель передбачає використання спеціальних міток з радіочастотним ідентифікатором, які дозволяють автоматично відстежувати рух запасів. Технологія RFID дозволяє підприємствам зменшити час на

інвентаризацію та знизити кількість помилок при її проведенні. Крім того, ця модель дозволяє знизити кількість надмірних запасів та підвищити точність управління запасами.

8. Модель "Холодної розрізки" (Cold Cut Model) – ця модель передбачає зведення запасів до мінімуму, за допомогою зменшення середньої кількості запасів, що зберігаються в системі, а також розширення інтервалу між замовленнями. Це дозволяє знизити витрати на утримання запасів та зменшити ризик їх застаріння або знецінення.

9. Модель "Живої складської системи" (Livenventory System) – ця модель передбачає використання прогнозування попиту на продукцію та своєчасне оновлення запасів в реальному часі. Це дозволяє підприємствам максимально ефективно використовувати ресурси, зменшувати час доставки товарів та підвищувати задоволеність клієнтів.

10. Модель "Максимального рівня обслуговування" (Maximum Service Level Model) – ця модель передбачає збільшення запасів для забезпечення максимального рівня обслуговування клієнтів. Це дозволяє зменшити ризик втрати клієнтів через недостатність запасів, але також може призвести до збільшення витрат на утримання запасів.

11. "Картка Кардекс" (Cardex, Card System) – це техніка управління запасами, що використовується для контролю запасів та їх руху на підприємстві. Вона базується на збереженні інформації про кожну одиницю товару на окремій картці. Ці картки можуть бути фізичними (паперові) або електронними. Техніка дозволяє підприємствам контролювати рух товарів на складах, відстежувати замовлення та запаси, запобігати перевищенню ліміту на запаси та уникати втрат через невідповідність кількості товарів. Проте, вона може бути неефективною для компаній з великим обсягом товарів або тих, що мають складну структуру.

Знання різних моделей та методів управління запасами дозволяє підприємствам підвищити ефективність своєї діяльності та знизити витрати на утримання запасів. Кожна з цих моделей має свої переваги та недоліки, тому

вибір моделі для конкретного підприємства повинен здійснюватися на основі аналізу специфіки діяльності, потреб споживачів та економічної ефективності впровадження.

### **Список використаної літератури:**

1. Котляр І.В. Управління запасами на підприємствах: теорія та практика. - К.: Центр учбової літератури, 2019. – 340 с.
2. Островський Ю.В. Управління запасами на підприємствах: теорія та практика. – К.: КНЕУ, 2018. – 384 с.
3. Çakır, O., Çağlar, D. A live inventory system for managing supply chain inventory in real-time. International Journal of Production Research, 54(3). 2016. p.684-695.

*Семенова Т.В., к.е.н., доцент  
доцент кафедри економіки  
та підприємництва ім. Т.Г. Беня  
Ляшенко М.А.  
аспірант ОКР «PhD»  
Український державний університет науки і технологій  
semtv1@gmail.com*

## **ОБҐРУНТУВАННЯ ПІДХОДУ ЩОДО ФОРМУВАННЯ КАНАЛІВ ПРОДАЖІВ ДЛЯ ТОРГІВЕЛЬНИХ ПЛОЩАДОК**

Для окремого продукту кожен канал продажів буде працювати по різному. Для максимального результату рекомендується використовувати кілька каналів. Щоб зрозуміти, який саме вибрати, можна скористатися наступним алгоритмом прийняття рішення щодо вибору каналу продажів [1].

Перш за все, необхідно визначитися з метою: який результат ми хочемо отримати після вибору та запуску каналу продажів.

Можливі цілі: отримати охоплення; отримати конверсії; отримати ліди; вивести новий бренд на ринок; провести і підтримати акцію; збільшити відвідуваність ресурсу або кількість активних дій на сайті; збільшити

продажі;сповістити покупця про рекламований об'єкт; залучити лідів до торгових точок;сформувані позитивне ставлення до рекламного об'єкту тощо [2].

Також на початковому етапі необхідно визначити, який бюджет компанія готова виділити на маркетингові заходи і за який період бажає отримати результат.

Виходячи з цих даних, можна одразу відхилити деякі канали продажів, тому що каналів дуже багато і всі вони індивідуальні та потребують визначений термін реалізації, бюджет та кожен канал має своє призначення, тому необхідно відштовхуватися від мети.

Наприклад, якщо метою є отримання потенційних клієнтів (лідів) за 2 місяці, то для цього буде більше підходити контекстна та таргетована реклама, а SEO – ні, тому що для отримання перших результатів завдяки SEO-оптимізації необхідно мінімум 3 місяці, а краще півроку та більше [3].

Наступним кроком стає визначення цільової аудиторії. Для того, щоб продати будь-який продукт, необхідно визначити насамперед, кому це потрібно, хто наш клієнт, яку потребу або проблему вирішує наш продукт, як цю проблему вирішують зараз, хто є конкурентом.

Знання того, хто є нашим клієнтом, є необхідним тому, що кожен продукт має своє призначення і вирішує певну задачу. Не усім людям може бути потрібен цей продукт, а навіть і якщо в клієнта є потреба в даному рішенні, не обов'язково він зробить покупку: можливо для нього це дорого, або він не довіряє компанії, тому що мало про неї чув, або за будь-якою ще причиною.

Для того щоб визначити цільову аудиторію, необхідно скласти портрет, або аватар потенційного клієнта. Профіль потенційного клієнта включає опис:

- 1) формальних характеристик (сфера діяльності, розмір бізнесу, досвід на ринку);
- 2) внутрішнього світу (цінності, страхи, місія на ринку);
- 3) уподобань (використання технологій, партнери, позиціонування на ринку);

4) місця існування (географія, філії, присутність в Інтернеті);

5) ресурси (бюджет, джерела доходів, частота купівель);

б) ставлення до товару (знання про товар, очікування від нього, цінність товару, важливість параметрів, сезонність попиту тощо).

Після визначення цільової аудиторії необхідно виконати аналіз конкурентів для того, щоб визначити, які канали продажів вони використовують, як просуваються в інтернеті, які пропозиції роблять, яку унікальну пропозицію мають, яку вартість мають на свої послуги.

Якщо конкуренти використовують певний канал продажів тривалий період, то цей канал є вигідним для них і його можна використовувати або хоча б протестувати.

Після того, як дізнались хто є цільовою аудиторією та проаналізували її, необхідно спрогнозувати бюджет за обраними каналами продажів та строк реалізації і якщо це влаштовує, тобто відповідає поставленій меті, вкладається в бюджет та поставлений строк, тоді можна працювати з цим каналом продажів далі, інакше його треба відхилити, таким чином ми зробимо первинний відсів каналів продажів.

Коли обрали канали продажів, які відповідають поставленій меті, строку реалізації та бюджету, необхідно протестувати ці канали та виявити з них найбільш ефективний.

Тестування відбувається наступним чином:

1) визначаються показники ефективності;

2) виконуються задачі відповідно до каналу продажів: налаштовуються рекламні кампанії в Google або Facebook/Instagram, прозванюється база клієнтів, що приходить з реклами, або ті, що знайдені самостійно;

3) після цього робиться аналіз ефективності відповідно показникам.

Аналіз показників можна виконати завдяки таким сервісам, як GoogleAnalytics [4].

### **Список використаної літератури:**

1. Методи аналізу каналів продажів, найефективніші види каналів продажів [Електронний ресурс]. Режим доступу <https://msb.aval.ua/ru/news/?id>
2. Вивчай аудиторію, друзи з клієнтом. 5 принципів інтернет-маркетингу Prom.ua [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://mc.today/izuchaj-auditoriyu-druzhi-s-klientom-5-printsipov-internet-marketinga-prom-ua/>
3. SEO-стратегії для результативного просування [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://marketplace.1c-bitrix.ru/blog/4-seo-strategies-to-promote/>
4. Досвід просування маркетплейса послуг [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://spark.ru/startup/bright-mobile/blog/34866/opit-prodvizheniya-marketplejsa-uslug>

*Сімкова Т.О., к.е.н., доцент  
доцент кафедри економіки повітряного транспорту  
Національний авіаційний університет  
simkova.t.a@gmail.com*

## **ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ РИНКУ**

Економічна поведінка – це стратегічно обумовлений напрям взаємопов'язаних і цілеспрямованих виважених тактичних дій, методів, форм і реакцій на непередбачуваний перебіг подій та постійне зростання конкуренції для підтримки реалізації визначених цілей і завдань підприємства в межах обраної сфери діяльності; сукупність навмисних і спонтанних дій, що відтворюють сутність і характер економічної активності, яка зумовлена впливом об'єктивних і суб'єктивних чинників, для досягнення пріоритетних цілей підприємства та груп економічних суб'єктів в умовах нестабільності зовнішнього середовища[1].

Формування економічної поведінки починається з виділення основних видів діяльності підприємства та їх відповідної мети.

Процес формування економічної поведінки підприємства є циклічним. На першому етапі генерується вхідна інформація, що включає в себе комбінацію інформації з внутрішніх та зовнішніх джерел. На другому етапі отримана інформація аналізується та оцінюється з урахуванням інформації попередніх періодів, що полегшує перехід до аналізу сектору, в якому працює підприємство. На третьому етапі аналізується ринок, на якому працює підприємство, а також рівень технологій, якість продукту, доступність ресурсів та рівень інноваційності. На четвертому етапі формулюється стратегія підприємства. Цей етап поділяється на кілька основних позицій: формулювання стратегічної мети; узгодження цілей стратегії з реальним потенціалом компанії; визначення альтернативних варіантів (обмежене зростання, розширення, скорочення, ліквідація, скорочення і переорієнтація); вибір стратегії поведінки, яка гарантує досягнення поставлених цілей. П'ятий етап - розробка стратегії поведінки для підвищення вірогідності реалізації стратегії підприємства. Шостий етап - розробка комплексу дій для реалізації стратегії підприємства з урахуванням його короткострокових цілей. Наступний етап - реалізація поведінкової стратегії підприємства. На восьмому етапі оцінюються результати, тобто відбувається стратегічне управління, контроль і моніторинг. На завершальному етапі здійснюється коригування економічної поведінки підприємства [2].

У цьому сенсі доцільно враховувати зміни, які можуть несподівано виникнути в процесі реалізації стратегії підприємства. Якщо зміни є достатньо суттєвими, підприємство вивчає їх, оцінює реальні можливості та вносить корективи у власну стратегію; якщо зміни є несуттєвими, то економічна поведінка підприємства має продовжувати реалізацію обраної стратегії шляхом внесення відповідних корективів.

Отже, процес формування економічної поведінки підприємства є складним і передбачає постійне коригування, аналіз та контроль за його реалізацією.

Процес формування економічної поведінки може бути характерним для різних підприємств, але при цьому необхідно враховувати специфіку галузі, в якій працює підприємство, розмір підприємства, регіон, в якому воно розташоване, внутрішні та зовнішні умови його діяльності та конкурентну позицію. З урахуванням основних факторів, перерахованих вище, підприємство повинно сформувати успішну стратегію своєї поведінки, яка буде максимально ефективною.

### **Список використаної літератури:**

1. Чміль, Г. Л. (2021). Адаптивна поведінка суб'єктів споживчого ринку в умовах цифрової трансформації економіки.

2. Су, Руї. (2024). Система підтримки прийняття рішень економічної поведінки підприємства: теоретичне підґрунтя формування. The 3rd International scientific and practical conference “Technologies in education in schools and universities” Athens, Greece. International Science Group. 363 p.

*Столяренко О.М., д.е.н., доцент  
професор кафедри фінансово-економічної безпеки  
Національна академія Служби безпеки України  
ofochka@ukr.net*

## **ДЕТЕРМІНАНТИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА**

Воєнні умови, в яких функціонує сьогодні Україна, створюють виклики для фінансової безпеки підприємств. Військові конфлікти призводять до руйнування інфраструктури, знищення майна, перебоїв у постачанні та інших негативних наслідків, які впливають на економіку країни в цілому та діяльність суб'єктів господарювання зокрема.

Фінансова безпека підприємства визначається як його здатність уникати фінансових ризиків та забезпечити стабільність фінансових показників навіть у складних економічних умовах. Однак, фінансова безпека підприємства не залежить виключно від його фінансових показників. Вона є результатом впливу

різноманітних факторів, які можна розділити на внутрішні та зовнішні детермінанти. Якщо аналізувати рівень впливу підприємства на ті чи інші детермінанти, то слід зауважити, що воно в більшій чи меншій мірі впливає на внутрішні детермінанти своєї діяльності та розвитку, тоді як на зовнішні детермінанти суб'єкт господарювання не має або має лише незначний вплив.

Вченими виділяються різні класифікаційні ознаки, види детермінант фінансової безпеки підприємств [1, 2, 4]. На нашу думку, зовнішні детермінанти слід розглядати з макроекономічної точки зору, включаючи рівень соціально-економічного розвитку, рівень процентних ставок, рівень інфляції, фіскальну систему, грошово-кредитну політику, стабільність валюти, стабільність правових норм тощо.

Варто зазначити, що аналізуючи поняття “фінансової безпеки” на макрорівні, вона включає ряд заходів, що передбачають забезпечення незалежності, конкурентоспроможності та ефективності діяльності в цілому, а також сприяють формуванню показників, які б характеризували збалансованість та стійкість до внутрішніх й зовнішніх факторів негативного впливу навколишнього середовища [3].

Внутрішні детермінанти характеризують мікроекономічний рівень, тобто галузь, в якій працює підприємство, обсяг і структуру його активів, обсяг капіталу, способи і джерела фінансування, фінансове і майнове становище суб'єктів господарювання, рівень технологій, підприємництва і знань персоналу, рівень розвитку інтелектуального капіталу, вміння раціонально і ефективно управляти, відносини із зацікавленими сторонами, ризик здійснюваної діяльності. Внутрішні детермінанти фінансової безпеки підприємств повинні бути пов'язані зі способами управління суб'єктом господарювання, які залежать від навиків управлінського персоналу. Тому безпека залежить від раціональних та ефективних рішень, прийнятих в операційній та фінансовій сферах.

Слід зазначити, що обидві сфери функціонування підприємства взаємопов'язані. Сучасні ринкові умови, вищий рівень

конкурентоспроможності на ринку, процеси глобалізації, воєнні події на території нашої держави означають, що прийняття рішень стає дедалі складнішим і вимагає глибоких знань про процеси, що відбуваються всередині та поза підприємством.

Поглиблення складу цілей та факторів формування фінансової безпеки значно розширює уявлення про сутність фінансової безпеки та дозволяє сформувати модель теоретичного забезпечення управління фінансовою безпекою підприємства. Дана модель із ідентифікацією внутрішніх і зовнішніх загроз, цілей, факторів та можливостей фінансової безпеки за допомогою визначених критеріїв оцінки її рівня сприятиме прийняттю ефективних управлінських рішень фінансовими менеджерами в сфері забезпечення пріоритетних інтересів суб'єктів бізнесу за умови використання комплексу діагностичних інструментів та важелів сформованої цілісної системи фінансової безпеки. Фінансова безпека суб'єктів підприємництва характеризується станом, за якого підприємства стабільно і ефективно функціонують в умовах невизначеності [1].

Аналіз впливу досліджуваних детермінант на фінансову безпеку підприємства дозволить розробити стратегії мінімізації ризиків та забезпечення стійкості фінансових показників у будь-яких умовах ринку. Дослідження детермінант фінансової безпеки підприємств в умовах війни є важливим для розуміння впливу військових конфліктів на економіку та розвиток підприємств. Результати дослідження можуть бути використані як основа для розробки стратегій управління фінансовою безпекою підприємства.

Забезпечення фінансової безпеки суб'єктів підприємництва неможливе без сприятливої державної політики, одним із основних напрямів якої є сприяння розвитку підприємницької ініціативи шляхом застосування дієвих механізмів фінансової підтримки з боку держави. Лише комплексні дії суб'єктів підприємництва та держави, спрямовані на підтримання фінансової безпеки шляхом створення умов і вжиття заходів для отримання необхідного її рівня,

забезпечать розвиток пріоритетної галузі економіки, а отже, сприятимуть сталому рівню фінансової безпеки не лише підприємств, а й держави в цілому.

### **Список використаної літератури:**

1. Вдовенко Л.О. Фінансова безпека суб'єктів підприємництва в аграрній сфері: Монографія / Л.О. Вдовенко, О.С. Черненко. – Вінниця: ТОВ «Нілан-ЛТД», 2017. – 252 с.

2. Мельник С.І. Управління фінансовою безпекою підприємств: теорія, методологія, практика: монографія / С.І. Мельник. – Львів: «Растр-7», 2020. – 384 с.

3. Нонік В.В. Сутність фінансової безпеки та фактори її забезпечення [Електронний ресурс] / В.В. Нонік, М.Д. Сергійчук // Сучасні тенденції розвитку бухгалтерського обліку та оподаткування: Тези виступів Міжнар. наук.- практ. конф. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/123456789/6324>.

4. Парфентій Л.А. Управління фінансовою безпекою підприємств в умовах економічної нестабільності: монографія / Л.А. Парфентій. – Суми: видавничо-виробниче підприємство «Мрія», 2019. – 184 с.

*Цішевський Б. В.,  
здобувач ОПП «Розвиток бізнесу: управління та консалтинг»  
Національний університет «Києво-Могилянська Академія»  
bohdatsis@gmail.com*

## **ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РИНКУ ПРАЦІ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ**

Ринок праці виступає певною економічною платформою для комунікації роботодавців та потенційних працівників з відповідним попитом і пропозицією. Роботодавці мають певні запити, зумовлені з актуальними умовами провадження бізнесу, претенденти демонструють наявність сучасних навичок та вмінь. Трансформація ринку праці в умовах цифрової економіки має як позитивні, так і негативні наслідки, проте розвиток цифрової зайнятості є

невід'ємною складовою сучасного бізнесу, який передбачає формування обґрунтованої стратегії розвитку. Стратегія розвитку ринку праці має бути збалансованою, з врахуванням актуальних умов цифрового бізнесу, ризиків зникнення з боку роботодавців пропозицій для окремих категорій фахівців, трансформації системи освіти для підготовки висококваліфікованих фахівців тощо.

Питання, пов'язані з формуванням ринку праці в умовах цифрової економіки, є предметом уваги багатьох вчених. Азьмук Н.А. досліджує питання трансформації ринку праці під впливом цифровізації економіки, структурні зміни у сфері зайнятості та пропонує основні заходи щодо згладжування наявних дисбалансів на ринку праці при переході до цифрової економіки [1]. Вчені Водянка Л. Д. та Харовська А. В. акцентують увагу на кардинальній зміні природи ринку праці, оскільки, на їх думку, ринок праці стає віртуальним. Фахівці відзначають проблему автоматизації й роботизації праці та їх наслідки, з якими мають справу як роботодавці, так і працівники, з однієї сторони, проте наголошують на позитивних наслідках імплементації роботів в робочий процес [2]. Вчений Даньків В.В. проаналізував вплив електронної комерції на тренди ринку праці в контексті цифровізації соціо-економічних відносин [3]. Дослідження Петрової І. Л., Балака О. Г. та Качан Г. М. присвячено аналізу характерних особливостей цифрової економіки та обґрунтуванню закономірності утворення цифрової зайнятості [4]. Отже, огляд літератури з теми дослідження дозволяє стверджувати про незворотній розвиток цифрового ринку праці в Україні під впливом пандемії Covid-19 та повномасштабної війни, а також необхідність українських працівників опановувати мистецтво автоматизації та роботизації праці, набуття навичок володіння інформаційними технологіями.

Ринок праці в Україні є динамічним з огляду на вплив чинників як негативного, так і позитивного характеру. В останні роки українці змушені були негативні чинники (пандемія COVID-19, війна в країні) перетворити на позитивне явище (цифровізація та автоматизація праці, перелокація бізнесу з

дистанційною зайнятістю, активне залучення процесів роботизації в бізнесі тощо). Впровадження ІТ-технологій в життя кожної людини та соціуму взагалі зумовлює розвиток ринку праці в контексті створення нових форм зайнятості, нових вимог роботодавців, трансформацією соціально-трудова відносин. В умовах цифрової економіки ця трансформація є закономірною і достатньо ефективною, оскільки окремі автоматизовані роботи унеможливають помилки працівників, роботизація праці сприяє її пришвидшенню та підвищенню якості й точності.

Вважаємо необхідним відзначити, що роботодавці та суспільство оцінили переваги впровадження цифровізації економіки в ринок праці в складних умовах в країні. Проте поряд з перевагами на слід нехтувати соціальною складовою бізнесу. Соціальна відповідальність бізнесу має проявлятися у підтриманні прагнення працівників зберегти робоче місце з можливістю удосконалення своїх ІТ – навичок в умовах автоматизації бізнес- процесів, налагодженні комунікаційних та соціальних зв'язків в умовах дистанційної роботи тощо.

Отже, цифрова економіка вносить певні корективи в трансформацію і розвиток ринку праці. Проте нові виклики, пов'язані з воєнними діями в Україні, стали каталізатором змін ринку праці. Виникає необхідність в перебудові системи формальної та неформальної освіти, яка буде враховувати запити роботодавців, тенденції цифрової економіки та потреби суспільства в самореалізації. Важливою складовою стратегічного розвитку має стати соціальна відповідальність бізнесу, особливо в повоєнний час, завдяки активному залученню в цифровий ринок праці осіб з особливими потребами.

#### **Список використаної літератури:**

1. Азьмук Н. А. Сучасні виклики ринку праці при переході до цифрової економіки. *Modern Economics*. 2020. № 19(2020). С. 6-13. DOI: [https://doi.org/10.31521/modecon.V19\(2020\)-01](https://doi.org/10.31521/modecon.V19(2020)-01).

2. Водянка Л. Д., Харовська А. В. Вплив цифрової економіки на тенденції сучасного ринку праці. *Ефективна економіка*. 2022. № 1. DOI: 10.32702/2307-2105-2022.1.80

3. Даньків В. В. (2022). Вплив електронної комерції на ринок праці в контексті розвитку цифрової економіки. *Академічні візії*, (8-9), 39–47. вилучено із <https://www.academy-vision.org/index.php/av/article/view/56> DOI: <http://dx.doi.org/10.5281/zenodo.6859604>

4. Петрова І. Л., Балика О. Г., Качан Г. М. Цифрова економіка та поява цифрової зайнятості. *Social and Labour Relations: Theory and Practice*, Volume 10, Issue 1, 2020 [https://library.krok.edu.ua/media/library/category/statti/petrova\\_0040.pdf](https://library.krok.edu.ua/media/library/category/statti/petrova_0040.pdf) [http://dx.doi.org/10.21511/slntp.10\(2\).2020.02](http://dx.doi.org/10.21511/slntp.10(2).2020.02)

### СЕКЦІЯ 3

## АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМИ СИСТЕМАМИ ТА ЇХ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

*Аберніхіна І.Г., к.е.н., доцент  
доцент кафедри управління фінансами, облікової  
аналітики та моніторингу бізнесу  
Інститут промислових та бізнес технологій  
Українського державного університету науки і технологій  
irina.abernihina@gmail.com*

### СТРАХУВАННЯ ВІЙСЬКОВИХ РИЗИКІВ

Страховання військових ризиків може бути складним завданням для страхових компаній через низку унікальних проблем, які пов'язані з цією категорією страхування. До специфічних умов, з якими мають справу страхові компанії при страхуванні військових ризиків це:

1. Високий рівень ризику, що страхується: військова діяльність часто пов'язана з високим рівнем ризику внаслідок небезпеки під час виконання військових обов'язків, включаючи бойові дії, миротворчі місії та інші військові операції. Це потребує від страхових компаній ґрунтовної оцінки та розробки підходів до управління таким рівнем ризику.

2. Непередбачуваність подій: в силу складності передбачення масштабів та наслідків військових дій, страховим компаніям практично не можливо передбачити масштаб та наслідки можливих збитків, що можуть виникнути.

3. Висока вартість страхування: військове страхування може бути витратним для страхових компаній через високий рівень ризику та потенційні збитки, які вони можуть зазнати. Це вплине на рівень страхових премій, які мають платити військові або військові організації.

4. Конфіденційність та безпека інформації: військові мають доступ до специфічної інформації, і страхові компанії можуть мати певні проблемами забезпечення конфіденційності та безпеки цієї інформації.

Незважаючи на ці виклики, деякі страхові компанії спеціалізуються в наданні страхових послуг для військових та розробці відповідних страхових продуктів, які враховують їхні потреби та вимоги. В першу чергу це:

1. Міжнародні страхові компанії - глобальні страхові компанії можуть пропонувати спеціальні страхові продукти для охоплення ризиків, пов'язаних з військовими діями або терористичними актами. Такі поліси можуть бути доступні для дипломатичних місій, міжнародних підприємств та організацій, які працюють в регіонах зі збільшеним ризиком конфліктів. Міжнародні страхові компанії AIG, Allianz, AXA, Zurich Insurance Group, Prudential Financial, MetLife, Prudential plc та Generali Group, мають широкий географічний страховий портфель та надають свої страхові послуги у різних країнах світу.

2. Військові страхові компанії - окремі страхові компанії спеціалізуються на страхуванні саме військових підрозділів, військових підрозділів організацій та військових контрактників. До таких компаній відносяться:

- у Великій Британії - Royal British Legion Insurance Services (RBLI) – страхова компанія спеціалізується на страхуванні для ветеранів та військових осіб; Forces Mutual надає послуги страхування для активних та ветеранів військовослужбовців та їх родин; Endsleigh Insurance Services Ltd пропонує страхування для військових осіб, включаючи страхування життя, здоров'я та інші; Direct Line може також надавати страхування для військових осіб;

- у Швейцарії - Swiss Life спеціалізується на страхування життя та пенсійних продуктів для військових; Helvetia є однією з провідних страхових компаній у Швейцарії, яка пропонує різні види страхування для військових; Zurich Switzerland діє у Швейцарії та надає страхування для військових;

- у Бельгії Ethias - бельгійська страхова компанія, яка надає страхові продукти для військових;

- у США - USAA (United Services Automobile Association): USAA є спеціалізованою страховою компанією, яка надає послуги членам збройних сил та їх сім'ям в Сполучених Штатах.

3. Спеціалізовані страхові брокери - в окремих випадках спеціалізовані страхові брокери можуть допомогти знайти страхову компанію, яка надає покриття воєнних ризиків.

В Україні військовослужбовців не страхують, проте держава надає гарантовані виплати у випадку поранення чи загибелі вояка. До 2007 року військових таки страхували – державна страхова компанія «Оранта». Та згодом Україна від такого гарантування відмовилася. Сьогодні ж приватні компанії за страхування військових не беруться.

Відповідно до статті 16 Закону України «Про соціальний та правовий захист військовослужбовців та членів їх сімей» у випадку поранення чи загибелі сплачується одноразова грошова допомога у разі загибелі (смерті), інвалідності або часткової втрати працездатності без встановлення інвалідності військовослужбовців, військовозобов'язаних.

Під кінець другого року активних бойових дій в Україні страхові компанії України дедалі активніше пропонують страховий захист від воєнних ризиків як фізичним, так і юридичним особам у сегментах автострахування, страхування нерухомості, медичного страхування, агрострахування. Але в Україні не існує спеціалізованих страхових компаній, як в інших країнах, які б могли запропонувати страхування життя та здоров'я військовослужбовців.

#### **Список використаної літератури:**

1. Про соціальний і правовий захист військовослужбовців та членів їх сімей. *LIGA:ZAKON*. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/T201100> (дата звернення: 13.03.2024).

2. Interfax-Ukraine. Страховики України дедалі активніше пропонують захист від воєнних ризиків громадянам і підприємствам - огляд. *Інтерфакс-Україна*. URL: <https://interfax.com.ua/news/economic/970469.html> (дата звернення: 13.03.2024).

*Гулик Т.В., к.е.н, доцент  
доцент кафедри економіки та  
підприємництва ім. Т.Г. Беня*

*Український державний університет науки і технологій  
tg95rabota@gmail.com*

*Бодня Д.А., аспірант*

*Український державний університет науки і технологій  
dmbodnya@i.ua*

## **КЛІЄНТСЬКИЙ КАПІТАЛ ЯК ВАЖЛИВА СКЛАДОВА ПРИ ФОРМУВАННІ ДІЄВОЇ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ ПІДПРИЄМСТВА**

На сьогоднішній день клієнтський капітал відіграє важливу роль у функціонуванні підприємства взагалі. Так як клієнтський досвід є важливим чинником створення якісних товарів та послуг, тому нагромадження такого капіталу є необхідним компонентом при формуванні ефективної логістичної системи підприємства. Логістична система підприємства є складним елементом однієї з ланок функціонування будь-якого підприємства.

Якщо розглядати спрощено до під логістичною системою підприємства розуміють [1]: 1 ланка – ринок сировини, матеріалів та ринок машин, обладнання; 2 ланка – постачання необхідних предметів з ринку сировини, матеріалів та ринку машин, обладнання; 3 ланка – процес виробництва товару чи послуги, тобто відбувається формування внутрішнього складу; 4 ланка – переміщення з процесу виробництва на склад готової продукції; 5 ланка – ринок збуту (безпосередній продаж). Для ефективного функціонування кожної ланки має бути тісний взаємозв'язок між ними. Вони мають працювати у вигляді «єдиного організму» для безперебійної роботи усього підприємства.

Клієнтський досвід може слугувати важливим фактором при формування ефективної логістичної системи з огляду на те, що на кожному етапі (ланці) логістичної системи можна враховувати його задля оптимізації тих чи інших процесів. Нагромадження клієнтського капіталу задля поліпшення технологічних процесів логістичної системи підприємства має відбуватися у кожній ланці. Наприклад, у першій ланці логістичної системи підприємства при

обрані відповідних постачальників сировини та матеріалів у процес виробництва можуть бути враховані думки клієнтів щодо тих чи інших компонентів з якого виробляється товар, так як це дасть змогу оцінити загальну якість, тих компонентів з яких виробляється товар. Такий підхід має бути комплексний, тобто можливо зіставити думки клієнтів та технологів виробництва. Такий підхід дасть змогу зрозуміти недоліки щодо початкової ланки логістичної системи та шляхи її покращення. З огляду на це можливо може бути змінений постачальник, чи переглянуті техніко-експлуатаційні характеристики замовлених матеріалів чи сировини для покращення технології виробництва.

Оцінка логістичної системи підприємства має відбуватися комплексно, одним із таких методів може бути використаний *Balanced Scorecard*. Даний метод включає в себе оцінку: зовнішніх та внутрішніх показників. До внутрішніх показників можна віднести: своєчасне виконання задач спеціалістами логістичного відділу; своєчасне виявлення недоліків логістичної системи підприємства в цілому; дисципліна водіїв складу та своєчасне проходження технічного обслуговування автопарку підприємства; своєчасність складання звітів й іншої супровідної документації та їх аналіз. Зовнішні показники мають на меті змогу здійснити контроль над своєчасністю та якістю поставок, відповідністю та точністю оформлення документації, оперативністю обробки замовлень. Також зовнішні показники можна поділити на оперативні та стратегічні. Оперативні зовнішні показники (оцінка поточної роботи за місяць): якість поставки, строк поставки, своєчасне задоволення, збереження вантажу в дорозі, правильне місце доставки тощо. Стратегічні зовнішні показники (ступінь реалізації логістичної за квартал/рік): виконання плану продажів; розширення бази даних постачальників сировини, матеріалів, машин, обладнання; розширення клієнтської бази для нагромадження клієнтського капіталу та його використання задля оптимізації роботи підприємства.

Розглядаючи різні думки науковців, можна виділити, що задля формування ефективної логістичної системи підприємства у контексті

клієнтського капіталу, варто виділити такі групи показників: моніторингові показники, тобто такі, які описують динаміку діяльності логістичної системи, отже це рівень сервісної політики, елементи витрат на виробництво тощо; контрольні показники діяльності, які показують результативність діяльності підприємство, і якщо є відхилення – здійснюється коригування діяльності у випадку відхилення від нормативів; оперативні показники діяльності, які описують рівень мотивації персоналу тощо.

Показники оцінки логістичних активів (основні засоби, оборотний капітал), тобто ті які характеризують логістичну систему, можна виділити: площа складських приміщень та їх місткість, пропускна спроможність, якість технологічного обладнання, швидкість обертання запасів, термін окупності інвестиції, обсяг готової продукції тощо. Показники, які описують діяльність логістичної системи, можна віднести: ефективність, продуктивність, гнучкість та надійність логістичної системи підприємства.

Упровадження інформаційних технологій у логістичній діяльності підприємства пов'язано з прагненням підприємства не відставати у галузі, так як цього вимагають постійно клієнти щодо швидкої доставки продукції та послуг із мінімізації витрат.

Отже, сьогоdnішній стан економіки України підштовхує підприємства до ефективного управління ланцюгами поставок, так як це буде сприяти підвищенню прибутковості та зниження загальних витрат підприємств.

### **Список використаної літератури:**

1. Комплексний аналіз логістичної системи підприємства та визначення ефективності від її впровадження [Електронний ресурс] // Режим доступу до ресурсу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5386>

*Гораль Л. Т., д.е.н., професор  
професор кафедри фінансів  
Шийко В. І., к.е.н., доцент  
доцент кафедри фінансів  
Шекета В. І., д.т.н., професор  
професор кафедри інженерії  
програмного забезпечення  
Івано-Франківський національний  
технічний університет нафти і газу  
vnkshiyko@gmail.com*

## **ПРОБЛЕМАТИКА ВЛАСНОСТІ ГАЗОВОЇ МЕРЕЖІ В УКРАЇНІ ТА ЇЇ ІМПАКТ НА ФОРМУВАННЯ ТАРИФУ НА ПОСТАЧАННЯ ПРИРОДНОГО ГАЗУ**

Поняття власності на газові мережі в Україні визначається не лише технічними аспектами, але і суспільно-політичними реаліями. На сьогоднішній день, газова інфраструктура є однією з ключових складових енергетичного сектора країни, і питання її власності викликає значний інтерес та дискусії [1 - 3].

Перш за все, проблема власності газової мережі виникає зі складності її структури. Частина газової мережі знаходиться у власності газових підприємств, інша – у приватній власності тих споживачів, які самостійно за власні кошти її будували. Ця ситуація створює проблеми в управлінні та розвитку мережі, а також визначенні відповідальності за її ефективне функціонування та безпеку з однієї сторони, а з іншої сторони виникає проблема визначення рівня впливу частки приватної власності у структурі газової мережі на формування тарифу на транспортування природного газу побутовим споживачам. Таким чином виникають існують дві нагальні проблеми для вирішення: по-перше система регулювання повинна бути ефективною та прозорою, а її механізми мають забезпечувати вирішення конфліктних питань щодо власності та дотримання умов експлуатації мережі, по-друге треба скоригувати тариф на доставку природного газу на частку

приватної власності у газопостачальній мережі[4].

Тариф на доставку природного газу визначається на основі витрат, пов'язаних з експлуатацією та обслуговуванням газової мережі. Одним із ключових елементів цих витрат є інвестиції в розвиток та підтримку інфраструктури [5 - 7]. Якщо частина газопроводу була побудована за рахунок коштів приватних осіб, то це означає, що вони брали на себе витрати на будівництво та обслуговування цієї частини мережі. Отже, вони можуть мати інтерес у зменшенні тарифу на доставку газу через свою участь у фінансуванні та управлінні цією ділянкою мережі.

Загалом можна запропонувати два варіанти вирішення поставленої проблеми: застосування нульового тарифу на доставку газу на ділянці, що знаходиться в приватній власності; зменшення тарифу на доставку природного газу до споживачів з урахуванням коефіцієнту приватної власності.

Застосування нульового тарифу на доставку газу на ділянці, що знаходиться в приватній власності, може бути розглянуто як компенсація для приватних власників за їхню інвестиційну діяльність. Це також може стимулювати приватні інвестиції у розвиток газової інфраструктури та забезпечити більш ефективне використання ресурсів.

Проте, варто враховувати, що ця модель може мати свої обмеження та наслідки. Наприклад, вона може призвести до нерівності у тарифах на різних ділянках мережі та викликати соціальні або економічні дисбаланси. Також необхідно забезпечити прозорість та справедливість у визначенні умов нульового тарифу та вирішенні спорів між учасниками ринку.

Зменшення тарифів на доставку з урахуванням коефіцієнту приватної власності може забезпечити більш справедливий розподіл витрат між різними власниками мережі. Цей підхід може допомогти уникнути конфліктів між різними групами споживачів та забезпечити більшу соціальну згоду. Визначення коефіцієнту приватної власності може бути складним завданням і може викликати спірні питання та непорозуміння. Зменшення тарифів на доставку може зменшити стимули до інвестицій у розвиток та підтримку

газової мережі, що може негативно вплинути на її стан та ефективність.

Щоб визначити, як зміниться тариф на доставку природного газу побутовим споживачам з урахуванням коефіцієнта частки приватної власності, можна розглянути наступні кроки:

**Визначення обсягу приватної власності в газовій мережі.** Потрібно визначити обсяг мережі, який перебуває в приватній власності, в порівнянні з загальним обсягом газової мережі.

**Розрахунок загальних витрат на експлуатацію та обслуговування мережі.** Потрібно визначити всі витрати, пов'язані з експлуатацією та обслуговуванням газової мережі, включаючи капіталовкладення, ремонти, утримання та адміністративні витрати.

**Розрахунок відсотка приватної власності.** Отриманий обсяг приватної власності в мережі можна виразити у відсотках від загального обсягу мережі.

**Визначення коефіцієнта приватної власності.** Коефіцієнт приватної власності буде відсотком приватної власності від загального обсягу мережі.

**Розрахунок зміни тарифу.** Після визначення коефіцієнта приватної власності можна використати його для встановлення зміни тарифу на доставку газу. **Перевірка соціальних та економічних наслідків:** Варто проаналізувати соціальні та економічні наслідки зміни тарифу на доставку газу з урахуванням коефіцієнта приватної власності, щоб переконатися, що вона сприятиме стабільності та розвитку газового ринку.

У цілому, проблематика власності газової мережі в Україні стає ключовим аспектом енергетичної політики країни. Вирішення цих питань потребує комплексного підходу, що базується на правових, економічних та політичних аспектах, з метою забезпечення стабільності, безпеки та розвитку енергетичного сектору.

#### **Список використаної літератури:**

1. Шекета В. І., Шийко В.І., Петришин Р.І. Аналіз ринку природного газу для прогнозування газопостачання. Соціально-економічні та енергетичні проблеми розвитку країн: зб. тез доп. міжнар. наук.-практ. конф., м. Дніпро, 11-

12 травня 2023р. Дніпро, 2023. С. 33-36.<https://www.oktanprint.cz/p/sotsialno-ekonomichni-ta-energetychni-problemy-rozvytku-krajin-23/>

2. Гораль Л. Т., Метошоп І. М., Олійник А. П., Шийко В. І. Дослідження залежності макроекономічної стабільності від змін ринку природного газу. Економічна безпека: держава, регіон, підприємство: зб. тез доп. міжнар. наук.-практ. конф., м. Полтава, 17 травня 2023, С. 102-106.<https://nupp.edu.ua/uploads/files/0/events/conf/2023/vii-ebdrp/zbirnik-2023.pdf>

3. Гораль Л. Т., Шийко В. І., Чернова О. Т., Шкварилюк М. В. Тенденційні зміни структури стейкхолдерів газопостачальної галузі. Інноваційні енерготехнології: зб. тез доп. міжнар. наук.-практ. конф., м. Одеса, 11 – 15 вересня, С. 13-16 <https://ontu.edu.ua/download/konfi/2023/thesis-konf-2023.pdf>

4. Коротя М. І. Методичні та практичні підходи до обрахунку регіональних тарифів на послуги транспортування та розподілу природного газу [Електронний ресурс] / М. І. Коротя // Український журнал прикладної економіки. - 2019. - Т. 4, № 2. - С. 114-122. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ujae\\_2019\\_4\\_2\\_15](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ujae_2019_4_2_15)

5. Столяр О. О. Структурний аналіз тарифу на розподіл газу в складі ціни газу для споживачів [Електронний ресурс] / О. О. Столяр // Економічний вісник Національного гірничого університету. - 2020. - № 1. - С. 164-176. -

6. Тарасенко Л. О. Тариф на розподіл природного газу як складова механізму ефективної діяльності операторів ГРМ [Електронний ресурс] / Л. О. Тарасенко // Наукові записки Національного університету "Острозька академія". Серія : Економіка. - 2021. - № 20. - С. 89-95.

7. Колосок С. І. Аналіз мереж розподілу газу та електроенергії: огляд тарифного регулювання [Електронний ресурс] / С. І. Колосок, Т. А. Васильєва // Вісник Сумського державного університету. Серія : Економіка. - 2020. - № 2. - С. 74-78.

*Гращенко І. С., к.е.н., доцент  
доцент кафедри менеджменту  
зовнішньоекономічної діяльності підприємств  
Національний авіаційний університет  
iryna.hrashchenko@npp.nau.edu.ua*

## **ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИЙ РОЗВИТОК БІЗНЕС-СТРУКТУР ПІД ЧАС ВІЙНИ**

Військові конфлікти та загрози безпеці створюють значні виклики для бізнесу, включаючи зміни в умовах ринку, ризики для логістичних та постачальницьких ланцюгів, а також нестабільність у сфері фінансів і інвестицій. В період війни бізнес-структури мають важливе завдання забезпечити свою стійкість та виживання, одночасно шукаючи можливості для розвитку та інновацій. Інновації можуть стати ключовим фактором у збереженні конкурентоспроможності підприємств у військових умовах. Вони дозволяють змінювати бізнес-моделі, адаптуватися до нових умов і вимог ринку, а також знаходити нові можливості для розвитку та збільшення ефективності. Інвестиційний розвиток у цей період стає складним завданням, але водночас він може мати велике значення для реалізації стратегічних цілей компаній. Ефективне використання інвестицій може допомогти зміцнити позиції на ринку, розширити продуктовий або послуговий спектр, а також підвищити рівень конкурентоспроможності.

Реалізація інноваційно-інвестиційних проектів має низку вагомих переваг і може бути критично важливою для розвитку бізнесу та економіки країни в цілому. Інновації дозволяють підприємствам вирізнятися на ринку, пропонуючи унікальні продукти або послуги. Це дозволяє підприємствам залучати більше клієнтів та збільшувати свою частку на ринку та підсилювати свою конкурентоспроможність. Вони можуть поліпшити процеси виробництва, знизити витрати на виробництво і підвищити продуктивність. Що в свою чергу дозволяє підприємствам збільшити ефективність виробництва, прибутковість та ефективність використання ресурсів. Реалізація інноваційно-інвестиційних проектів забезпечує розвиток нових ринків,

а це в свою чергу дозволяє підприємствам займати нові ніши, нові ринки або розширювати свою присутність на існуючих. Це може відкривати нові джерела прибутку та стимулювати зростання компанії. Інноваційні проекти часто привертають інвесторів, оскільки вони вважаються більш привабливими для інвестування через свій потенціал для високих доходів у майбутньому. Тож інновації можуть стати катализатором для розвитку економіки в цілому, створюючи нові галузі та робочі місця, а також стимулюючи інвестиції в науково-дослідницьку діяльність та технологічний прогрес.[1].

Реалізація інноваційно-інвестиційних проектів в період війни може бути супроводжена значними ризиками через нестабільне політичне, економічне та соціальне середовище. В сьогоденнішніх реаліях вітчизняним бізнес-структурам важливо використовувати сучасний інструментарій їх зниження. Політичний ризик. Зміни у політичному керівництві, законодавстві та регулятивних стандартах можуть вплинути на інноваційні проекти. Для зниження цього ризику, компанії можуть ретельно аналізувати політичну ситуацію та робити ставку на розвиток діалогу з урядом та регуляторами. Економічний ризик. Військові дії можуть призвести до економічної нестабільності, валютних коливань та зростання вартості ресурсів. Для зменшення цього ризику, компанії можуть використовувати фінансові інструменти, такі як захист від курсових ризиків, диверсифікація портфеля інвестицій та створення резервних фондів. Технологічний ризик. Зміни в технологічних стандартах або технологічні відставання можуть загрожувати успіху інноваційних проектів. Для зменшення цього ризику, компанії можуть здійснювати постійний моніторинг технологічних тенденцій та залучати висококваліфікованих технічних експертів. Ризик безпеки. Військові конфлікти можуть створити загрозу безпеці для працівників та інфраструктури підприємства. Для зниження цього ризику, компанії можуть вживати заходів безпеки, включаючи введення військових стандартів безпеки, охоронних заходів та розробку планів евакуації. Ризик репутації. Військові конфлікти можуть спричинити ризики для репутації компанії, особливо якщо її діяльність асоціюється з конфліктною ситуацією. Для зменшення цього ризику, компанії

можуть вести прозору комунікацію зі зацікавленими сторонами та активно демонструвати свою соціальну відповідальність.[1].

Необхідно зазначити, що військові конфлікти стимулюють попит на нові технології, такі як військова техніка, комунікаційні засоби, кібербезпека та інші. Це відкриває можливості для інновацій та інвестицій у цих галузях, що може призвести до появи нових ринків і стимулювання розвитку технологічних стартапів. В умовах війни зростає попит на продукти та послуги, пов'язані з безпекою та захистом. Це включає в себе розробку нових систем безпеки, технологій кібербезпеки, систем виявлення загроз та інших інноваційних рішень, що сприяють збереженню життів та майна. Військові конфлікти мають економічний та соціальний вплив на світове господарство. Розвиток інноваційних підходів до реагування на глобальні виклики, такі як зміни клімату, пандемії, економічні кризи та інші, може допомогти зменшити негативний вплив військових конфліктів на економіку та суспільство. Такі конфлікти часто призводять до спустошення ресурсів та середовища. Розвиток інноваційних рішень для сталого господарювання може допомогти зменшити екологічний слід війни та сприяти відновленню природних ресурсів та середовища.

Отже, перспективами інноваційно-інвестиційного розвитку в період війни є стимулювання інновацій у галузі безпеки, технологій та сталого розвитку, що може призвести до нових можливостей для розвитку бізнесу, створення нових ринків та поліпшення якості життя в умовах конфлікту. Успішна реалізація інноваційно-інвестиційних проектів в період війни вимагає комплексного підходу до управління ризиками та активного використання інструментів для їх зниження.

#### **Список використаної літератури:**

1. Bila, Iryna&Posna, Viktoria&Shevchenko, Olena. (2023). Innovative developmentas a factorofthe post-wareconomy of Ukraine. Scientific Papers NaUKMA. Economics. 8. 10-16."

2. Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки та інноваційної діяльності» № 2859-IX. (2023, 12 січня). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2859-20#n6>

*Дем'яненко Т.І., к.е.н., доцент  
доцент кафедри економіки та менеджменту  
Української інженерно-педагогічної академії*

*tud85@ukr.net*

*Савченко О.С.*

*здобувач 2 курсу третього освітньо-наукового  
рівня вищої освіти (доктор філософії),  
Української інженерно-педагогічної академії*

## **СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ЧЕРЕЗ ВНУТРІШНІЙ КОНСАЛТИНГ**

Інновації є ключовим фактором у забезпеченні тривалого успіху та конкурентоспроможності підприємства. Вони дозволяють підприємству адаптуватися до змін у ринкових умовах, впроваджувати нові продукти або послуги, покращувати процеси та знижувати витрати. Інноваційна активність сприяє росту та розвитку не тільки окремих підприємств, але й цілої економіки.

Внутрішній консалтинг в свою чергу відіграє важливу роль у виявленні та реалізації потенціалу інновацій на підприємстві. Через глибоке розуміння внутрішніх процесів і ресурсів, внутрішні консультанти можуть ефективно ідентифікувати області для інновацій, визначати стратегії їх впровадження та надавати підтримку у управлінні змінами. Це сприяє як розвитку нових продуктів або послуг, такі оптимізації існуючих процесів та підвищенню загальної ефективності організації[2].

Робота консультантів починається з аналізу внутрішніх процесів підприємства, включаючи оцінку ефективності діяльності, використання ресурсів, якості продукції та послуг. Вони вивчають, як функціонують різні відділи, які технології використовуються, та як це впливає на загальну продуктивність. Також консультанти аналізують тренди, які впливають на індустрію, відстежують діяльність конкурентів, вивчають зміни в поведінці та потребах споживачів. Це допомагає їм зрозуміти, які нові можливості або загрози з'являються на ринку, та як підприємство може на них реагувати. Визначивши ключові внутрішні та зовнішні фактори, внутрішні консультанти

приступають до ідентифікації конкретних сфер, де інновації можуть принести найбільшу вартість. Це може охоплювати впровадження нових технологій для оптимізації процесів, розробку нових продуктів або послуг, що відповідають зміненим потребам клієнтів, або створення нових бізнес-моделей, які дозволяють підприємству ефективніше конкурувати на ринку. Через різноманітні тренінги та розвивальні програми внутрішні консультанти допомагають розвивати компетенції та навички працівників, необхідні для генерації та впровадження інноваційних ідей. Ці навчальні заходи можуть включати семінари з креативного мислення, майстер-класи з технологічних трендів, воркшопи з дизайн-мислення та інші заходи, спрямовані на розширення знань та підвищення творчого потенціалу співробітників.

Крім того, внутрішні консультанти ініціюють та підтримують комунікаційні підприємства, які підкреслюють значення інновацій для підприємства та демонструють успішні історії інноваційних проєктів. Це сприяє формуванню позитивного сприйняття інновацій серед персоналу та мотивує працівників до активної участі у впровадженні нововведень[1].

Діяльність внутрішніх консультантів полягає не тільки у наданні рекомендацій, але й у активній участі у визначенні стратегічних напрямків інноваційного розвитку підприємства. Вони працюють пліч-о-пліч з топ-менеджментом для визначення довгострокової візії інновацій, формулювання цілей інноваційної діяльності та розробки конкретних стратегічних планів. Одним з перших кроків у цьому процесі є визначення чітких цілей інноваційної діяльності, які повинні бути узгоджені з загальною бізнес-стратегією підприємства. Внутрішні консультанти допомагають визначити, які інновації необхідні для досягнення стратегічних бізнес-цілей, наприклад, підвищення конкурентоспроможності, виходу на нові ринки, оптимізації виробництва або покращення якості продукції чи послуг.

Разом з цим, внутрішні консультанти беруть участь у розробці детальних планів дій для кожного інноваційного проєкту. Вони визначають необхідні етапи, ресурси, відповідальних осіб та часові рамки для реалізації інновацій. Ця

робота включає розробку бюджетів, планування необхідних інвестицій, а також забезпечення ресурсами, необхідними для успішного запуску інноваційних проектів. Після впровадження інноваційних рішень, внутрішні консультанти переходять до критично важливої стадії оцінки їх ефективності та визначення впливу на бізнес. Цей етап є ключовим для забезпечення, що інновації дійсно приносять бажану цінність і сприяють досягненню корпоративних цілей. Оцінка ефективності починається з аналізу результатів впроваджених інноваційних рішень. Внутрішні консультанти збирають та аналізують кількісні та якісні дані, які включають продуктивність, рентабельність інвестицій (ROI), досягнення цілей проекту, задоволення клієнтів та інші ключові показники ефективності (KPI).

Таким чином, внутрішні консультанти діють як зв'язуюча ланка між внутрішнім потенціалом підприємства та зовнішніми ринковими можливостями, ідентифікуючи напрями, де інновації можуть значно підвищити вартість та конкурентоспроможність бізнесу. Вони використовують свої знання та досвід для того, щоб допомогти організації визначити та реалізувати інноваційні проекти, які відповідають як внутрішнім можливостям, так і зовнішнім викликам.

### **Список використаної літератури:**

1. Юхнов, Б., Дуднева, Ю., & Савченко, О. (2023). Внутрішній консалтинг на підприємстві: Поточна ситуація та перспективи розвитку. Адаптивне управління: теорія і практика. Серія Економіка, 16(32). [https://doi.org/10.33296/2707-0654-16\(32\)-11](https://doi.org/10.33296/2707-0654-16(32)-11)
2. Дем'яненко, Т., & Альошин, Д. (2023). Теоретичні аспекти формування механізму інноваційного розвитку підприємства. Адаптивне управління: теорія і практика. Серія Економіка, 17(34). [https://doi.org/10.33296/2707-0654-17\(34\)-08](https://doi.org/10.33296/2707-0654-17(34)-08)

*Довбня С.Б., д.е.н, професор  
завідувачка кафедри економіки та  
підприємництва ім. Т.Г. Беня  
Пономаренко Р.В.*

*аспірант кафедри економіки та  
підприємництва ім. Т.Г. Беня*

*Український державний університет науки і технологій  
s.dovbnja55@gmail.com*

## **НОВІ РЕАЛІЇ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ: ВІД КОНКУРЕНЦІЇ ДО ПАРТНЕРСТВА**

Еволюція стратегічного планування пов'язана з ускладненням уявлення про зовнішнє середовище як сукупність контрольованих і неконтрольованих факторів, необхідністю дуалістичної реакції підприємства на зовнішні зміни (рішення мають прийматись з урахуванням їх перспективних і поточних наслідків одночасно), розширенням складу груп впливу. На основі узагальнення інформації [1, 2] та авторського бачення пропонується виділити три хронологічні періоди розвитку стратегічного планування та, відповідно, три види стратегічного планування: конкурентне, системне, партнерське.

На першому етапі розвитку стратегічного планування (початок -60-ті роки минулого сторіччя) підприємство остаточно стало сприйматися як відкрита система, було формалізовано структуру зовнішнього середовища, сформовано понятійний апарат стратегічного планування, розроблено інструментарій аналізу поточного стану та прогнозування майбутнього стану зовнішнього середовища. Саме у цей період було розроблено: методи стратегічного аналізу зовнішнього середовища (PEST-аналіз, метод п'яти сил конкуренції Портера, метод конкурентної карти стратегій тощо); комплексні методи стратегічного аналізу (SWOT-аналіз, SPACE-аналіз, аналіз галузі тощо); матричні методи аналізу поточної структури портфелю бізнесів та продукції (матриці БКГ, Дж. Електрик / МакКінзі, Shell тощо) і т. ін.

Стратегічне планування цього етапу названо конкурентним через те, що воно було, в першу чергу, зосереджено на визначенні фактичної ринкової позиції підприємства, оцінці його перспективності в порівнянні з конкурентами.

Виокремлення другого етапу розвитку стратегічного планування (середина 80-хрр. ХХ ст. – початок ХХІ століття) обумовлено ускладненням зовнішнього середовища та потребою в адекватній реакції на його зміни. У цей період відбуваються значні геополітичні зміни, що впливають на світовий ринок, його структуру, насиченість конкуренції. У розвинутих країнах у цей період у спостерігається зростання добробуту населення, рівня його освіченості і, як слідство, зростання диференціації споживчих потреб, підвищення вимог до якості продукції та послуг, підвищення вимог до соціальних стандартів праці. Все це призводить до того, що намагання слідувати традиційній ефективності стає недостатнім для успішного функціонування підприємства. Наприкінці 80-х років ХХ ст. М. Портер [2] підкреслює, що стратегічний успіх організацій досягається лише за умови створення унікальної товарної пропозиції та організації бізнес-процесів. Виникає потреба в якісній та своєчасній адаптації підприємств до змін зовнішнього середовища.

Бурхливий розвиток ІТ накладає відбиток на способи та методи здійснення процесу стратегічного планування. Переосмислюється роль персоналу: аналітичні компетенції персоналу підприємства, що проявляються у його здатності обробляти масиви даних, компіювати та аналізувати інформацію, необхідну для обґрунтованого прийняття рішень, стають цінним ресурсом для підприємств.

Таким чином, другий етап був зосереджений на:

- розвитку категорійного апарату стратегічного планування;
- розвитку методів цілепокладання та декомпозиції стратегічних цілей з урахуванням обраних стратегій (BSC, KPI);
- уточнені та розширенні складу групи впливу при визначенні цілей і стратегій розвитку підприємства;
- створені та використанні програмних продуктів для стратегічного

аналізу та інших етапів стратегічного планування.

Специфіка етапу обумовила вибір назви виду стратегічного планування, як системного, оскільки саме у цей період відбувалася систематизація та удосконалення розроблених раніше методів стратегічного планування.

Третій етап розвитку стратегічного планування (початок ХХІ століття – теперішній час) характеризується високим ступенем турбулентності дальнього зовнішнього середовища функціонування підприємств та суттєвою зміною поглядів на модель організації бізнес-процесів підприємства. Цей етап є більш складним, оскільки зміни, що мали місце в економіці зачепили не лише певні галузі, а світ в цілому. Найбільш суттєвий вплив у цей період на діяльність підприємств здійснюють такі фактори: розвиток науки і інформаційних технологій [3], у тому числі штучного інтелекту; пандемія, спричинена вірусом COVID-19; війни та нові політичні союзи; зростання освіченості населення; стрімкий розвиток інформаційних технологій, який генерує зміни в усіх сферах життя суспільства тощо. Спостерігається загострення викликів попереднього етапу (глобалізація, орієнтація на сталий розвиток) та виникають нові виклики всесвітнього, а не галузевих масштабів.

Задля нівелювання негативного впливу зовнішньої середовища на підприємствах відбувається перегляд відносин з економічними партнерами: замість жорсткої конкуренції виникає необхідність «зближення», узгодження позицій за для суспільної вигоди. Цей етап розвитку стратегічного планування ми назвали "партнерським".

Таким чином в сучасних умовах розуміння сутності стратегічного планування, методологія, інструментарій зазнали суттєвих змін, що обумовлено, з одного боку, розвитком зовнішнього середовища функціонування підприємств, а з іншого боку розвитком науки управління.

#### **Список використаної літератури:**

1. Довбня С. Б., Чабанець Т.М. Інноваційне стратегічне планування: монографія. Дніпро: Ліра, 2020. 204 с.

2. Портер М. Що таке стратегія? / М. Портер // Harvard Business Review: 10 найкращих статей : пер. з англ.; Під ред. К. Козачук : КМ-БУКС. – 2019. – С. 7-50

3. Гудзь О. Є. Диджиталізація, як конкурентна перевага підприємств / О. Є. Гудзь, С. А. Федюнін, В. В. Щербина // Економіка. Менеджмент. Бізнес. – 2019. - № 3 (29). – С. 18 – 24.

*Захарченко Л.А., к.е.н., професор,  
професор кафедри економіки,  
Національний університет «Одеська політехніка»,  
zakharchenko.l.a@op.edu.ua  
Мельохіна М.В.,  
здобувачка вищої освіти  
першого (бакалаврського) рівня,  
Національний університет «Одеська політехніка»  
milanamelehina00@gmail.com*

## **НАПРЯМИ ОПТИМІЗАЦІЇ ВИТРАТ ТА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА**

Ефективність діяльності будь-якого підприємства залежить від оптимального використання ресурсів, обсяг використання яких відбивається у витратах. Від створення на підприємстві відповідної системи управління витратами, у кінцевому рахунку, залежить як ефективність використання ресурсів та рівень витрат, так і фінансовий результат діяльності підприємства у цілому.

Під витратами розуміють виражене у вартісному вимірі використання ресурсів відповідного обсягу з визначеною метою. За стандартами бухгалтерського обліку, витратами визнаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені[1].

В науковій літературі існує багато підходів до створення механізму управління витратами на підприємстві, однак кожне підприємство створює свою унікальну систему ефективного управління витратами з урахуванням специфіки технологічних процесів, кадрового забезпечення тощо з метою отримання найкращих результатів діяльності та конкурентних переваг.

Узагальнення підходів різних авторів щодо сутності поняття «система управління витратами» надало змогу визначити характеристику поняття за різними підходами (табл.).

Таблиця - Характеристика сутності поняття «система управління витратами» за різними підходами

Підхід	Характеристика сутності поняття
Структурний підхід	Система складається з двох підсистем: керуюча підсистема - суб'єкт управління (особи, що приймають участь у процесах управління витратами) та керована підсистема - об'єкт управління (витрати за видами).
Функціональний підхід	В системі реалізуються всі функції управління, що застосовують до витрат (планування, організація, регулювання, координування, мотивація, облік, аналіз, контроль).
Системно-цільовий підхід	Система є складною і динамічною сукупністю взаємопов'язаних елементів стратегічного і поточного управління витратами задля досягнення визначених цільових показників, спрямована на здійснення конкретних заходів з оптимізації співвідношення «затрати-результат», що забезпечує досягнення операційних та стратегічних цілей підприємства.
Ситуаційний підхід	Система спирається на застосування сукупності спеціальних прийомів, методів, інструментів і важелів управління витратами, що відповідають конкретним умовам та максимально адаптовані до них, для конкретної ситуації на різних стадіях життєвого рівня продукції.
Процесний підхід	Система враховує витрати не за видами продукції підприємства, як при традиційному підході, а за бізнес-процесами, удосконалення яких сприяє його конкурентоспроможності.

Кожне підприємство самостійно обумовлює вибір методів управління витратами залежно від специфіки, унікальності витрат як об'єкта управління та інших факторів. До сучасних методів управління витратами відносять: директ-костинг (Direct Costing), абсорпшинкостинг (Absorption Costing), стандарт-кост (Standart-Cost) або нормативний метод, метод ABC (ActivityBased Costing), CVP-аналіз (Cost-Value-Profit Analysis), таргет-костинг (Target Costing), кайзен-

костинг (Kaizen Costing), бенчмаркінг витрат (Benchmarking), кост-кілінг (Cost Killing), LCC-аналіз (Life Cycle Costing), метод VCC (Value Cost Chain), метод EVA (Economic Value Add) [2, 3].

Формуючи систему управління витратами необхідно дотримуватись наступних вимог: системний підхід та комплексний характер рішень щодо управління витратами; відповідне інформаційно-аналітичне забезпечення та єдність методів на різних рівнях управління витратами; орієнтованість на стратегічні цілі розвитку підприємства; недопущення зайвих витрат та органічне поєднання витрат з якістю продукції; оптимізації співвідношення «затрати-результат» та управління витратами на різних стадіях життєвого циклу продукції.

### **Список використаної літератури:**

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» : затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 р. № 318, зі змінами та доповненнями URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00#Text>

2. Шевців Л. Ю. Концептуальні основи формування ефективної системи управління витратами машинобудівних підприємств. *Економіка: реалії часу. Науковий журнал*, 2016. № 1 (23). С. 72-81. URL : <http://economics.opu.ua/files/archive/2016/n1.htm>

3. Борисюк І. О., Семеняка Я. В. Формування системи управління витратами підприємства. «Modern Economics». Електронне наукове фахове видання з економічних наук. 2017. №6 (2017). С. 15-23. URL: <https://chmnu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/07/Borisyuk-I.-O.-Semenyaka-YA.-V..pdf>

*Захарченко Л.А., к.е.н., професор,  
професор кафедри економіки,  
Національний університет «Одеська політехніка»,  
zakharchenko.l.a@op.edu.ua  
Передеренко К.О., бакалавр,  
Національний університет «Одеська політехніка»*

## **ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ НАПРЯМІВ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТОВ «НОВА ПОШТА»**

Перехід Україні до моделі сталого розвитку спрямований на забезпечення рівноваги між економічним, соціальним, політичним та екологічним розвитком з метою збалансованого розв'язання проблем соціально-економічного розвитку і зберігання природно-ресурсного потенціалу. Ефективними та життєздатними у довгостроковій перспективі можуть бути лише ті економічні суб'єкти, діяльність яких не тільки задовольняє споживацький попит, а також відповідає потребам суспільства та стратегії сталого розвитку.

З 2015 року в Україні розпочато трансформаційні процеси в Україні, що спрямовані на виконання цілей, визначених у Порядку денному в галузі сталого розвитку на період до 2030 року та спрямованих на здійснення економічних, соціальних, екологічних та управлінських перетворень[2].

Сталий розвиток економічного суб'єкта характеризує здійснення безперервних цілеспрямованих дій, що забезпечує йому фінансову стабільність та довгострокове існування з урахуванням соціально-екологічних наслідків діяльності на засадах економічності, екологічності, соціальних стандартів і зниження ризиків та забезпечує ефект синергії. Тому сьогодні формування стратегії сталого розвитку підприємства є актуальною, набуває все більшого значення та потребує детальної розробки.

В рамках розробки стратегії сталого розвитку підприємства визначаються перспективні напрями діяльності, які відбиваються у фінансових та нефінансових показниках (для великих підприємств). Нефінансові показники містять інформацію щодо впливу діяльності підприємства, зокрема на

навколишнє середовище, довкілля, соціальні питання, у тому числі питання соціального захисту працівників підприємства, поваги прав людини, боротьби з корупцією та хабарництвом, основні ризики, що стосуються діяльності підприємства, у тому числі ділові відносини, продукція або послуги, які можуть спричинити негативні наслідки у цих сферах [2].

ТОВ «Нова Пошта» (далі Нова пошта) є лідером логістичного ринку України, надає приватним клієнтам та бізнесу повний спектр логістичних, фінансових та пов'язаних з ними послуг. Основними напрямками діяльності компанії є надання комплексу логістичних послуг, а саме: експрес-доставка документів, посилок та великогабаритних вантажів; поштово-кур'єрські послуги підприємствам, організаціям та окремим громадянам; послуги пакування; надання вантажно-розважувальних послуг, складування та зберігання; інша допоміжна діяльність у сфері транспорту тощо.

До складу групи компаній Нова пошта входять українські та зарубіжні компанії, зокрема Нова пошта, НоваПей, Нова пошта Глобал, Nova Post та Новобокс. Постійно зростає мережа компанії, яка є однією з найбільших у Європі: у 2022 році в компанії налічувалось 9000 відділень та 14 000 поштоматів. Розширення мережі поштоматів є дуже актуальним під час війни. Зростає кількість відділень Нової пошти у країнах Європи, таких як Естонія, Латвія, Литва, Молдова, Німеччина, Польща, Румунія. Словаччина, Угорщина, Чехія, що сприяє розвитку надання сервісу українцям, які виїхали від війни за кордон.

Для подальшого утримання та збільшення лідерської позиції, компанії потрібно надалі продовжувати інноваційний розвиток, впроваджували діджиталізацію та автоматизацію на всіх рівнях роботи компанії, розширювати послуги франчайзингу та фулфілменту.

Важливим напрямом сталого розвитку Нової пошти є створення та підтримка ділової репутації компанії, дотримання чесності, прозорості й відповідального ведення бізнесу. Багато зусиль компанії спрямовано на забезпечення соціального, екологічного розвитку та удосконалення управління,

що відбивається у нефінансових показниках сталого розвитку Нової пошти. Компанія докладає значних зусиль задля досягнення 17 цілей сталого розвитку та підтримує 10 принципів Глобального договору ООН з прав людини, праці, довкілля та боротьби з корупцією [3].

Стратегічні напрями сталого розвитку ТОВ «Нова пошта» спрямовані на: забезпечення його фінансової стабільності і позитивної динаміки прибутковості; наявність джерел доходів підприємства (наявність замовників, клієнтів чи споживачів продукції або послуг); створення конкурентних переваг у результативності праці персоналу (комфортність праці, компетентність, соціальна захищеність персоналу); позитивний вплив результатів діяльності на суспільну свідомість із погляду охорони навколишнього середовища і споживання енергетичних ресурсів; позитивна оцінка діяльності підприємства суспільством, персоналом і бізнес-партнерами. Впровадження стратегічних напрямів сталого розвитку надасть компанії ряд економічних, соціальних та екологічних переваг, таких як: підвищення ефективної діяльності та мінімізація ризиків в області сталого розвитку; покращення соціальної відповідальності та ділової репутації підприємства; нові ринкові можливості та підвищення інвестиційної привабливості підприємства.

#### **Список використаної літератури:**

1. Цілі сталого розвитку: Україна. Національна Доповідь, 2017.  
<https://bit.ly/2ABMKxz>
2. Про затвердження Методичних рекомендацій зі складання звіту про управління. Міністерство фінансів України: Наказ від 07.12.2018 № 982. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0982201-18#Text>
3. Звіт зі сталого розвитку ТОВ «Нова пошта, 2022» URL : [https://novaposhta.ua/csr/build/pdf/NP-Report%202022\\_UKR\\_27-12-2023.pdf](https://novaposhta.ua/csr/build/pdf/NP-Report%202022_UKR_27-12-2023.pdf)

*Заюков І.В., д.е.н., доцент  
професор кафедри менеджменту та адміністрування  
Вінницький торговельно-економічний інститут ДТЕУ  
i.Zayukov@vtei.edu.ua*

## **ДЕЯКІ ПИТАННЯ ПОБУДОВИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ НА БАЗІ ВИКОРИСТАННЯ ДОСВІДУ КИТАЮ**

*Актуальність дослідження* викликана тим, що в сучасних військових умовах розвитку економіки України виникає необхідність в пошуку резервів удосконалення управління економічною системою України. Одним із таких резервів є запровадження окремих складових досвіду Китаю, який протягом останніх десятиліть вийшов в світові лідери інноваційного розвитку. Соціально-економічна модель Китаю нині демонструє лідерство на євразійському континенті та є взірцем для країн, які розвиваються.

Побудований рейтинг країн світу за рівнем ВВП у 2023 році показав, що на першому місці рейтингу розмістилась така країна, як – США із обсягом ВВП – 26,86 трлн. дол. США або – 25,5% від всього створеного світового ВВП. На другому місці рейтингу розмістився Китай, який виробив ВВП в обсязі 19,35 трлн. дол. США або 18,43%[1]. Третє місце займає Японія, яка виробила ВВП в обсязі 4,41 трлн дол. США або 4,19% світового ВВП. Даний показник в широкому сенсі показує економічну могутність країни, але для оцінювання добробуту країни використовують інший показник – «ВВП на душу населення». За цим показником Китай не входить в ТОП-10 рейтингу країн світу. Перші місця в цьому рейтингу в 2023 році займають такі країни, як [2]: Люксембург – 113196 дол. США; Швейцарія – 83716; Макао – 81151; Норвегія – 77974; Ірландія – 77771 тощо. Китай на основі розробленого чотирнадцятирічного плану розвитку на 2021–2025 роки поставив за мету – досягнути ВВП на душу населення до 2035 року на рівні 23 тис. дол. США [3]. Тобто Китай планує досягнути значення відповідного показника орієнтуючись на країни із середнім рівнем соціально-економічного розвитку.

Крім того, відповідно до розробленого американським журналом USNews&WorldReport рейтингу впливових країн світу в 2023 році, США зайняв перше місце, а Китай друге. Тобто Китай визнають одну із найвпливовіших країн світу [4]. Попри те, що сьогодні Китай критикують за зростання рівня соціально-економічної нерівності, проблеми із демократією, наявність екологічних проблем тощо, він залишається одним із найбільших економік світу. Цьому сприяла реалізація ефективних реформ та отримання синергічного ефекту від впливу політичних, соціально-економічних, демографічних та інших факторів на відповідну модель.

Отже, важливим, зокрема для забезпечення подальшого економічного зростання економіки України є досвід Китаю та дослідження факторів, які сприяли побудові сучасної його соціально-економічної моделі. Дана модель поступово еволюціонувала та дозволила сучасному Китаю, зокрема за рахунок технологічного прориву стати лідером в інноваційній царині. Китай інтенсивно проводить наукові дослідження в сфері космосу, штучного інтелекту, біотехнологій, фармакології, енергетиці, роботехніці, електроніці тощо.

Важливими факторами, які сприяли побудові сучасної соціально-економічної моделі Китаю, як випливає із дослідження [3] стали: модернізація економічної системи країни; прискорена індустріалізація, зокрема розвиток галузей промисловості, будівництва та інших важливих галузей економіки; імпорт інноваційних технологій та їх широке запровадження в різні галузі економіки; залучення іноземних інвестицій; підвищення рівня обороноздатності та зростання фінансування військового сектору; запровадження принципу децентралізації в економічну і політичну сфери, зокрема в галузь сільського господарства; проведення структурної трансформації економіки в напрямку розвитку високотехнологічних галузей промисловості; розвиток експортно-імпортних операцій, створення вільних економічних зон, завоювання лідерства щодо світового експорту товарів широкого вжитку; проведення власних наукових досліджень в різних сферах наукових знань та застосування отриманих результатів в усіх галузях

економічної діяльності;урбанізація; розвиток екологічних технологій та захист довкілля; запровадження цифрових технологій у всіх сферах життєдіяльності;розвиток освіти, зокрема мотивація молоді навчатись за кордоном;побудова гармонійного суспільства та суспільства загального добробуту тощо.

Таким чином, розглянуті фактори, які сприяли формуванню сучасної моделі соціально-економічного розвитку Китаю можуть розглядатись як змінні при формуванні відповідної моделі для України. При цьому має бути враховані українські особливості та повоєнні умови подальшого розвитку України.

### **Список використаної літератури:**

1. Сайт COMMENTS.UA. [Електронний ресурс] // Рейтинг країн за рівнем ВВП у 2023 році: на якому місці Україна. Режим доступу до ресурсу:<https://money.comments.ua/ua/news/economy/rejting-krain-za-rivnem-vvp-u-2023-roci-na-yakomu-misci-ukraina-716676.html>.

2. Сайт MIGRANTBIZ.UA. [Електронний ресурс] // Рейтинг найбагатших країн світу.Режим доступу до ресурсу:<https://migrant.biz.ua/dovidkova/emigracia/najbahatshy-krainy-svitu.html>.

3. Сайт Національного інституту стратегічних досліджень. [Електронний ресурс] // Економіка КНР: перспективи та виклики. Режим доступу до ресурсу:<https://niss.gov.ua/doslidzhennya/mizhnarodni-vidnosyny/ekonomika-knr-perspektyvy-ta-vyklyky>.

4. Сайт ГЛАВКОМ. [Електронний ресурс] // Рейтинг найвпливовіших країн світу у 2023 році: неочікуваний результат. Режим доступу до ресурсу:<https://glavcom.ua/world/world-politics/rejtin-h-najvplivovishikh-kraj-in-svitu-u-2023-rotsi-neochikuvani-j-rezultat-957119.html>.

*Ignashkina Tat`yana,  
Candidate of Economical Science (Ph.D.),  
Assistant Professor of the Economics and  
Entrepreneurship named after T. G. Ben`  
Raspopov Oleksandr, Postgraduate Student  
Ukrainian state university of science and technologies*

## **IMPROVING THE METHODOLOGY FOR ASSESSING THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF AN ENTERPRISE**

The investment process is associated with a large number of risks for investors, which necessitates an objective assessment of the investment attractiveness of enterprises that would help reduce the riskiness of investing.

In practice, various methods are used to assess the investment attractiveness of enterprises. However, most of the methods are private and do not reflect the specifics of the activities of specific domestic enterprises, including agro-industrial ones. This necessitates the improvement of existing methodologies to more fully reflect the specifics of an agro-industrial enterprise by adjusting the components of the main groups of indicators for assessing the investment attractiveness of an enterprise.

It should be noted that the methodology recommended for use [1] is not appropriate for assessing the investment attractiveness of an agro-industrial enterprise, since, in the author's opinion, the indicators included in it have certain disadvantages, namely: a large number of indicators are proposed for determining; some of the indicators are interrelated; indicators provide a limited description of the enterprise's activities and do not provide for consideration of the future prospects of the entity.

When assessing the investment attractiveness of an agro-industrial enterprise, a comprehensive approach to the analysis of its activities should be used, which will take into account the financial condition of the business entity, the level of its management and innovation status.

Characterisation of the financial condition of an enterprise involves analysis of indicators of property status, financial stability, liquidity, profitability and business

activity, taking into account the peculiarities of the functioning of agro-industrial enterprises.

The level of management has a significant impact on the efficiency of an enterprise, as the speed of decision-making depends on the qualifications and level of organisation of management personnel. To assess the level of management, it is proposed to use the following parameters: the level of qualification, education and experience of employees; flexibility of the management system (minimum reaction time to changes in the external or internal environment); the existence of departments and persons responsible for each of the areas of activity and projects; the existence of a highly qualified legal service within the company's structure; the presence of "irreplaceable" employees who have unique information that is often not recorded in writing (on paper or in electronic files).

In addition, when assessing the level of investment attractiveness of an enterprise, it is important to analyse the innovation component, since it is almost impossible to create competitive products with a high level of knowledge intensity and novelty without the use of innovations. To assess the level of innovation of an enterprise, it is proposed to use the following generalised qualitative indicators, which will be reduced to a quantitative measure using the method of expert assessments: cost indicators (share of R&D expenses in sales, share of expenses for the acquisition of licences and patents, availability of funds for the development of initiative developments); indicators of the dynamics of the innovation process (duration of the process of developing a new product or new technology, duration of preparation for the production of a new product, duration of the production cycle of a new product); indicators of renewal (number of developments and innovations implemented, indicators of product portfolio renewal dynamics, number of new technologies acquired, volume of innovative products); structural indicators (composition and number of research units, composition and number of creative initiative temporary groups).

After the stage of selection and determination of the composition of indicators, the final indicator of the integrated assessment of investment attractiveness is

calculated by comparing enterprises by each indicator of financial condition, management level and innovation status with a conditional reference enterprise that has the best results in all the indicators under comparison.

Thus, the proposed methodology for assessing the investment attractiveness of an enterprise by analysing its financial condition, management level and innovation status will allow evaluating the enterprise both for the achieved results of its activities and in the strategic perspective.

#### **List of references:**

1.Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств і організацій, затверджена наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 23.02.1998 р. № 22. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0214-98#Text> (дата звернення: 31.03.2024).

*Калинюк В. Є., аспірант,  
кафедри економіки повітряного транспорту,  
Національний авіаційний університет*

### **ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АДАПТИВНОГО МЕХАНІЗМУ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ**

У сучасних умовах швидкого розвитку технологій, глобалізації та нестабільності економічного середовища забезпечення економічної безпеки стає однією з найважливіших викликів для підприємств та країн в цілому. Пошук оптимальних шляхів збереження стабільності та відповідності вимогам ринку потребує не лише реактивних заходів, але й системного підходу до розробки механізмів адаптації. Одним із ключових аспектів в цьому контексті є створення та впровадження адаптивного механізму в системі економічної безпеки, який забезпечує гнучкість, відкритість до змін та ефективне реагування на негативні впливи зовнішніх та внутрішніх факторів. Забезпечення адаптивного механізму в системі економічної безпеки є ключовим завданням для сучасних підприємств та держав. Причина полягає в

тому, що сучасні економічні умови характеризуються високою непередбачуваністю, швидкістю змін та постійними викликами.

Одним із ключових принципів забезпечення економічної безпеки є створення адаптивного механізму, який дозволяє ефективно реагувати на зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищі. Адаптивність означає здатність підприємства чи країни адекватно реагувати на нові умови, використовуючи свої ресурси та можливості для мінімізації ризиків і максимізації вигод. Першим кроком у розробці адаптивного механізму є аналіз економічного середовища та ідентифікація ключових ризиків та можливостей. Це означає оцінку економічних тенденцій, конкурентного середовища, політичних чинників та інших факторів, які можуть вплинути на діяльність підприємства чи країни. Далі, на основі здобутої інформації розробляються стратегії та тактики адаптації до змін. Це може включати в себе розробку альтернативних сценаріїв дії, реорганізацію бізнес-процесів, впровадження нових технологій та зміну стратегії управління ризиками. Ключовим елементом адаптивного механізму є гнучкість та швидкість реакції. Підприємства та країни повинні мати здатність швидко відреагувати на зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищі, а також бути готовими до неочікуваних викликів. Нарешті, важливо постійно вдосконалювати та адаптувати адаптивний механізм на основі набутого досвіду та нової інформації. Це вимагає постійного моніторингу економічного середовища та готовності до змін.

Забезпечення адаптивного механізму в системі економічної безпеки є важливим завданням для забезпечення стійкості та успішності в умовах постійних змін. Організації та країни, які здатні ефективно адаптуватися до нових умов, зберігають конкурентну перевагу та мають більші шанси на успіх у складних умовах сучасного світу. Адаптивний механізм в системі економічної безпеки також сприяє підвищенню рівня довіри як серед внутрішніх учасників, так і серед зовнішніх зацікавлених сторін. Коли підприємства та країни демонструють здатність адаптуватися до змін, це підвищує їхню репутацію і довіру до них як надійних та стабільних партнерів.

Забезпечення адаптивного механізму в системі економічної безпеки передбачає розробку та впровадження стратегій, що дозволяють ефективно реагувати на зміни в економічному середовищі. Однією з основних особливостей такого механізму є постійний моніторинг економічних та соціальних тенденцій, а також оцінка ризиків та можливостей. Це дозволяє оперативно реагувати на зміни та вчасно коригувати стратегії діяльності.

Для забезпечення адаптивності важливо також мати механізми збору та аналізу даних, які дозволяють отримувати інформацію про економічні та соціальні процеси у реальному часі. Це дозволяє оперативно реагувати на зміни та приймати обґрунтовані рішення. Крім того, важливою складовою адаптивного механізму є гнучкість управлінської структури та процесів. Підприємства та країни повинні мати можливість швидко переглядати та змінювати свою стратегію, організаційну структуру та процеси відповідно до змін у зовнішньому середовищі. Також важливою особливістю є залучення всіх зацікавлених сторін до процесу адаптації. Це означає залучення управлінців, співробітників, клієнтів, партнерів та інших учасників економічних відносин до обговорення та впровадження змін у стратегіях та діяльності. Нарешті, важливим аспектом забезпечення адаптивного механізму є постійне вдосконалення та інновації. Підприємства та країни повинні постійно шукати нові шляхи покращення своєї діяльності та впроваджувати інноваційні рішення для підвищення ефективності та конкурентоспроможності. Необхідно мати ефективний механізм, який дозволить адаптуватися до нових умов та забезпечувати стабільність та успішність у довгостроковій перспективі.

Першою складовою адаптивного механізму є постійний моніторинг економічних та соціальних тенденцій, яка реалізується через систематичне збирання, аналіз та оцінку інформації про ринкові умови, конкурентний середовище, зміни у законодавстві та інші фактори, які можуть впливати на діяльність підприємства або держави.

Другою важливою складовою є гнучкість управління, тобто здатність швидко реагувати на виявлені зміни та приймати необхідні заходи для адаптації

до нових умов. Це також означає відповідну зміну стратегій, перегляд процесів, перерозподіл ресурсів та інші кроки, спрямовані на збереження конкурентоспроможності та ефективності.

Третя складова ґрунтується залученню зацікавлених сторін при забезпеченні економічної безпеки у процесі прийняття рішень та впровадження змін всіх зацікавлених сторін, включаючи управлінців, співробітників, клієнтів, партнерів та інших учасників економічних відносин. Це дозволяє враховувати різноманітні інтереси та точки зору та забезпечує підтримку та легітимізацію запропонованих змін.

Інновації відіграють ключову роль у забезпеченні адаптивного механізму. Підприємства та держави мають постійно шукати нові шляхи вдосконалення та інноваційні рішення, щоб відповідати на виклики і використовувати можливості, які виникають у змінному економічному середовищі. У цілому, забезпечення адаптивного механізму в системі економічної безпеки вимагає комплексного та системного підходу, який враховує різноманітні аспекти економічної діяльності та забезпечує здатність до ефективного реагування на зміни та досягнення успіху у незрозумілих умовах.

Отже, забезпечення адаптивного механізму в системі економічної безпеки передбачає комплексний підхід, який включає постійний моніторинг, аналіз, гнучкість управління, залучення зацікавлених сторін та інновації. Це дозволяє зберігати стійкість та ефективність у умовах постійно змінюючогося економічного середовища.

#### **Список використаної літератури:**

1. Ареф'єва О.В., Ковальчук А.М., Павленко Б.О. Інноваційне управління ресурсозабезпеченням та економічною безпекою підприємства в умовах конкурентного середовища *Проблеми системного підходу в економіці*. 2021. Випуск 6(86). С. 32-38. <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2021-6-5>

2. Ареф'єва О.В., Коваленко Н.В., Титикало В. С. Економічний механізм забезпечення фінансової безпеки підприємств при нестабільності зовнішнього

середовища. *Електронне наукове фахове видання «Адаптивне управління: теорія і практика» Серія «Економіка»*. Випуск 16 (32), 2023.

3. Залізняк В. П., Сафонік Н. П., Кая А. С. Превентивне управління економічною безпекою в умовах ведення міжнародного бізнесу. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2022. Випуск 41. С. 42-46.

4. Ковальчук А. М. Фінансово-економічна безпека підприємства в контексті адаптації до викликів цифрового середовища. *Економічний вісник*. 2020. №3. С. 152-159.

5. Kuzior, A.; Arefiev, S., Poberezhna, Z. (2023). Informatization of innovative technologies for ensuring macroeconomic trends in the conditions of a circular economy. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 9 (1), 10-20.

6. Arefieva, O., Tytykalo, V., Kalyniuk, V., Sytnik, N., & Gnitetskyi, I. (2023). Formation of the Adaptive Management System for the Economic Security of Enterprises in the COVID-19 Context. *Journal of the University of Zulia*, 14(40), 539-554. DOI:10.46925//rdluz.40.30

**Маковоз О.В., к.е.н., доцент,  
доцент кафедри економіки та менеджменту  
ННІ «Українська інженерно-педагогічна академія»  
ХНУ ім. В.Н. Каразіна  
Іщенко В.О., здобувач третього  
освітньо-наукового рівня вищої освіти (доктор філософії)  
ННІ «Українська інженерно-педагогічна академія»  
ХНУ ім.В.Н. Каразіна**

## **МОТИВАЦІЙНІ КОМПОНЕНТИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА**

На сьогоднішній день важливим компонентом стратегічного розвитку підприємства є заохочення персоналу до ефективної праці. На доступних інформаційних джерелах щодо планів розвитку підприємств та організацій

частіше за все окремим пунктом виділяються пункти, що стосуються питань стимулювання співробітників. Тому питання мотиваційної компоненти в управлінні персоналом залишаються актуальними. Треба відмітити, що певні особливості мотиваційних компонент залежать від економічної галузі.

В системі управління персоналом обов'язково необхідно враховувати якісні та кількісні показники діяльності організації, а також показники економічної діяльності галузі, в якій працює роботодавець. Визначено, що фізичні особи-підприємці за кількістю зареєстрованих ФОП домінують в усіх галузях згідно з статистичними даними і вимагають окремої системи мотиваційних контекстів[1, 2].

Домінуюча більшість усіх суб'єктів господарювання зареєстрована в галузях економічної діяльності таких як: «Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів» та «Інформація та телекомунікації». Галузь «Промисловість» є привабливою для малого, середнього та великого бізнесу, фізичних осіб-підприємців та юридичних осіб. При аналізі мотиваційних компонент на підприємствах із чисельністю персоналу до 9 осіб визначено, що в цілому своїм базовим окладом задоволені 57,58%, мають надбавки та премії лише третина працівників (21,21% та 37,28% відповідно). З ознак непрямого матеріального стимулювання можна виділити наявність страхування транспортних засобів або медичного страхування, на що вказали 16,67% опитаних. Інші складові непрямого матеріального заохочення (безкоштовне харчування – 9,09%, навчання – 13,64%, пільги на транспорт – 12,12% та мобільний зв'язок – 13,64%) зустрічалися дещо рідше. Аналогічна тенденція визначалася і в організаціях з чисельністю працівників від 10 до 49. В цій групі опитаних можна виділити факт того, що в цілому базовим окладом були задоволені 2/3 респондентів (78,26%). Однак, відсутність надбавок та премій відмітили значна частина респондентів (30,43 % та 43,48% відповідно)[1]. Непряме матеріальне заохочення в цій групі не вирізнялося від опитаних, що задіяні на виробництвах до 9 осіб. Можна відмітити, що в цій групі були одиничні випадки безкоштовного харчування та навчання. За

отриманими результатами видно, що більша половина опитаних працівників з великих компаній не задоволені своїми базовими окладами на фоні того, що основна частина мала премії та надбавки, як винагороду за свою працю. Також великий бізнес значно активніше, ніж інші підприємства залучає непрямі заходи стимуляції. Однак, в середньому 30% опитаних працівників компаній з чисельністю працівників більше 250 відмітили, що вони не мають тих чи інших видів непрямого матеріального стимулювання. Цей факт очевидно є ознакою того, що великий бізнес в рамках стимулювання працівників робить акцент на прямій матеріальній складовій, даючи можливість працівнику самостійно вирішити щодо напрямів своїх фінансових витрат.

Треба відзначити, що мотиваційні компоненти малого та середнього бізнесу суттєво не змінилися за останні 8 років – домінуючими рисами матеріального стимулювання були прямі фінансові надходження у вигляді посадового окладу, рівнем якого задоволена лише половина опитуваних працівників, приблизно третина мають премії та надбавки за свою роботу. Непряме матеріальне стимулювання в системі малого бізнесу розвинуто недостатньо, на що вказують відповіді респондентів, лише п'ята частина яких отримують різні види страхування, як найбільш часта ознака непрямого матеріального стимулювання роботи працівників.

Зі зростанням розмірів підприємства збільшуються і можливості прямого та непрямого матеріального впливу на ефективність праці, причому працівники великих організацій на тлі наявності надбавок, премій в основній своїй масі незадоволені своїми посадовими окладами, а третина не має тих чи інших видів непрямого матеріального впливу, очевидно за рахунок перерозподілу акцентів на рівень фактичної оплати праці співробітника[2, 3].

Перспективним є окреслення стану нематеріального стимулювання на працівників малого, середнього та великого бізнесів в сучасних умовах. Окрім того, проведення статистичного аналізу із визначенням найбільш привабливих галузей для підприємців на сьогоднішній день дозволить в подальшому розробити та вдосконалювати мотиваційні компоненти прикладного характеру.

### Список використаної літератури:

1. Державна служба статистики України: веб-сайт. URL : <https://ukrstat.gov.ua/>
2. Prokhorova V., Smerichevskiy, S., Usarek, W., Ivashchenko, A. I. Expediency of symptomatic diagnostics application of enterprise export-import activity in the disruption conditions of world economy sustainable development / IOP Conference Series: Earth and Environmental Science, 2021, 628(1), 012040
3. Чобіток В. І., Леляго Г. В., Іщенко В. О. Формування рейтингу підприємств на основі мотиваційних концептів. Адаптивне управління: теорія і практика. Серія Економіка, 16(32). DOI : [https://doi.org/10.33296/2707-0654-16\(32\)-13](https://doi.org/10.33296/2707-0654-16(32)-13).

*Макурін А.А., д.е.н., доцент  
доцент кафедри міжнародних  
відносин і аудиту  
НТУ «Дніпровська політехніка»  
makurin.a.a@ntu.one*

*Козаревич С.В.,  
аспірант 2-го року навчання  
НТУ «Дніпровська політехніка»  
kozarevych.se.v@ntu.one*

## РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СВІТІ ТА УКРАЇНІ

Всесвітня організація інтелектуальної власності кожного року публікує глобальний інноваційний індекс у співпраці з Корнельським університетом та міжнародною школою бізнесу INSEAD. Відбувається аналіз та розташування 132 країн за рівнем їх інноваційної результативності. Під час аналізу досліджується 80 показників які формуються в 7 різних сферах. Традиційно останні 5 років очолює рейтинг інноваційних країн світу: Швейцарія, США, Швеція, Велика Британія та Нідерланди. Станом на 2023 рік Китай наближається до топ – 10 країн з інновацій, Туреччина та Індія входять до топ –

40 країн, а Україна посіла 57 місце зі 132 країн у 2023 році та 49 місце у 2022 році.

Таблиця 1 - Топ 5 інноваційних економік по групам країн за рівнем доходу на душу населення у 2023 році

Високодохідна група (всього 48)	Дохід вище середнього (всього 36)	Дохід нижче середнього (всього 36)	Низькодохідна група (всього 12)
1.Швейцарія 1	1. Китай 11	1. Індія 40	1. Руанда 105
2.США 2	2. Болгарія 35	2. В'єтнам 48	2. Мадагаскар 106
3.Швеція 3	3. Таїланд 43	3. Іран 53	3. Мозамбик 123
4.Велика Британія 4	4. Бразилія 54	<b>4. Україна 57</b>	Бурунді 130
5. Нідерланди 5	5. Молдова 56	5. Філіппіни 59	Ефіопія 117

Масовий перехід на цифровізацію давно став стійким трендом. Наслідки пандемії, політична ситуація в світі, війни – прискорюють створення та організацію віддалених робочих місць, що стає повноцінною заміною альтернативного робочого дня а підприємстві чи в офісі компанії. Глобальний бізнес інтенсивно прискорює цифровізацію та впровадження інноваційних досягнень в економіці та виробництві за різними сферами в життя країни. За прогнозами Gartner в цьому році глобальні витрати на ІТ, пов'язані тільки з віддаленою роботою, складуть 332,9 мільярда доларів, що на 4,9 % більше, ніж в минулому. В цілому в ІТ-рішення компанії вкладуть близько 3,9 трильйона доларів, що на 6,2 % більше, ніж у 2021. Найбільше зростання прогнозують в сегменті розробки програмного забезпечення – інвестиції в нього на 8,8 % перевищать показники 2021 року. Попит на ІТ-послуги зараз рекордно високий і навіть перевищує пропозицію на ринку. Тільки за останній рік він збільшився на 11 % у всьому світі. Стрімке зростання попиту на ІТ-рішення посилює потребу у кваліфікованих ІТ-інженерах. Інноваційна економіка країни не може існувати без фахівців цієї галузі[1].

Загалом у 2022 – 2024 роках позиції України знизилась за 35-ма показниками, таким чином, найбільша кількість показників, за якими ранжувалась наша країна знизився. Спостерігаються також негативні зміни у

виробництві та експорті високотехнологічної продукції, продуктивність праці, кількість ISO 9001 та екологічних сертифікатів, отримання прав інтелектуальної власності, насамперед на патенти – найвищої якості права інтелектуальної власності, імпорт прав інтелектуальної власності.

Погіршення рейтингу України за іншими складовими відбулося внаслідок зменшення кількості випускників ЗВО технічних спеціальностей, погіршення доступу до інтернету і використання інтернету, зниження рівня енергетичної продуктивності ВВП, зменшення обсягів кредитів, виданих приватному сектору. Одночасно підвищення рейтингу України зафіксовано за показниками роботи уряду – ефективність уряду та нормативна якість, надання державних послуг он-лайн, електронне надання інформації громадянам; електронні консультації і залучення громадян до прийняття рішень через інтернет, державні витрати на освіту, надходження прямих іноземних інвестицій у % до ВВП, витрати на комп'ютерне програмне забезпечення[2].

Один з визначальних показників ефективності реалізації інноваційної політики держави – це її місце у глобальних рейтингах. Важливим питанням є порівняння тенденцій розвитку інноваційної діяльності в Україні з провідними країнами світу, що дозволить виявити потенційні шляхи активізації та можливі варіанти вирішення існуючих проблем.

Проведений вище аналіз позицій України у світових рейтингах свідчить, що наша держава займає досить «слабкі» місця, однак останніми роками продовжується тенденція до покращення позицій в деяких міжнародних рейтингах[3]. Інноваційна політика в Україні не приділяє достатньо уваги стимулюванню співпраці науки та виробництва. Вона має бути спрямована на структурні зміни та трансформацію всієї науково-технологічної сфери.

#### **Список використаної літератури:**

1. Микитюк П. П., Крисько Ж. Л., Овсянюк-Бердадіна О. Ф., Скочиляс С. М. Інноваційний розвиток підприємства. Навчальний посібник. – Тернопіль: ПП «Принтер Інформ», 2015. – 224 с

2. Глобальний інноваційний індекс: доповідь: Всесвітня організація інтелектуальної власності, 2023. – 36 с. Режим доступу: <https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo-pub-2000-2023-exec-en-global-innovation-index-2023.pdf>

3. Топ-20 найбільш інноваційних компаній України. Електронний ресурс режим доступу: <https://www.dsnews.ua/ukr/economics/top-20-samyh-innovatsionnyh-kompaniy-ukrainy-02122019220000>

*Прохорова В. В., д.е.н., проф.,  
завідувач кафедри економіки та менеджменту,  
Щербина Є. В., аспірант,  
Пікула Г. С., аспірант,  
ННІ «УІПА» ХНУ ім. В. Н. Каразіна*

## **ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ СТРАТЕГІЧНОЇ АДАПТАЦІЇ**

Промислові підприємства відіграють ключову роль у економічному розвитку країни, створюючи робочі місця, виробляючи товари та послуги, а також сприяючи інноваціям та технологічному прогресу. Однак для забезпечення сталого розвитку та здатності конкурувати на глобальному ринку промислові підприємства потребують інвестицій.

Створення інвестиційної привабливості є стратегічним завданням для промислових підприємств. Інвестори шукають можливості для розміщення своїх коштів в підприємствах, які обіцяють високу доходність та мають перспективи на майбутнє. Щоб привернути інвестиції, підприємства повинні мати ясну стратегію та реалізовувати стратегічні заходи для збільшення своєї інвестиційної привабливості.

В зазначеному контексті доцільно відмітити ключові стратегічні умови, які сприяють формуванню інвестиційної привабливості промислових підприємств в умовах стратегічної адаптації, а саме: інновації, ефективність виробничих процесів, розвиток людського капіталу, управління ризиками та

інші фактори, які впливають на інвестиційний клімат в промисловому секторі, допомагають залучати інвестиції та забезпечують стійкий розвиток підприємств.

Зрозуміння та впровадження цих стратегій може допомогти промисловим підприємствам залучити необхідні інвестиції для розвитку та досягнення стійкого конкурентного переваги в сучасному бізнес-середовищі, що об'єктивно підтверджує стратегічну важливість застосування інструментів адаптації у контексті розвитку промислових підприємств та повернення інвестицій.

Промислові підприємства відіграють важливу роль у сучасній економіці, забезпечуючи виробництво товарів та послуг, створюючи робочі місця та сприяючи економічному розвитку, але, щоб забезпечити стале функціонування та розвиток, промислові підприємства потребують інвестицій. Створення інвестиційної привабливості стає важливою метою для промислових підприємств, інвестори шукають можливості для розміщення своїх коштів у підприємствах, які пропонують стабільний прибуток та мають перспективи на майбутнє зростання.

Інвестиційна привабливість підприємств в умовах стратегічної адаптації є ключовим фактором для повернення капіталу та забезпечення їх стійкого розвитку. У сучасних умовах, коли конкуренція на ринку стає все більш жорсткою, важливо розробити та реалізувати стратегії, спрямовані на збільшення інвестиційної привабливості. Ключові стратегічні умови досягнення зазначеної меті доцільно визначити як систематизацію певних стратегічних напрямів розвитку.

Впровадження та вдосконалення інноваційних технологій дозволяє підприємствам стати лідерами у своїй галузі та забезпечити конкурентні переваги. Інвестування у дослідження та розробки нових продуктів, процесів та послуг допомагає залучати інвесторів, які цінують інноваційний підхід до бізнесу. Ефективне управління виробничими процесами дозволяє підприємствам знижувати витрати та підвищувати продуктивність,

впровадження сучасних систем управління виробництвом, автоматизація та використання інтернету речей (IoT) можуть зробити підприємство більш привабливим для інвесторів.

Інвестиції в розвиток персоналу та створення комфортних умов праці допомагають привертати та утримувати висококваліфікованих спеціалістів, відповідальна корпоративна культура, можливості для професійного росту та навчання забезпечують стабільність та відкривають нові можливості для розвитку підприємства.

Підприємства повинні мати чітку стратегію фінансового управління, міцні фінансові показники та гнучкість у вирішенні фінансових проблем, що забезпечується ефективним управління ризиками та фінансової стійкості, та є важливими чинниками для інвестиційної привабливості. Укладання стратегічних партнерств та співробітництво з іншими підприємствами, науковими установами та урядовими органами може сприяти залученню нових інвестицій та ресурсів для розвитку бізнесу.

Інвестиційна привабливість промислових підприємств в умовах стратегічної адаптації є ключовою для забезпечення їхнього стійкого розвитку та конкурентоспроможності. Реалізація стратегічних заходів з урахуванням вищезазначених умов може допомогти підприємствам залучити інвестиції та досягти успіху в сучасному бізнес-середовищі. Інвестори шукають підприємства з ефективним та прозорим управлінням, яке забезпечує стабільність і надійність інвестицій. Важливо мати чітку корпоративну структуру, відкриті фінансові звіти та високі стандарти корпоративного управління.

Сьогодні інвестори все більше звертають увагу на екологічні та соціальні аспекти діяльності підприємств. Збалансована політика у сфері сталого розвитку, відповідність екологічним та соціальним стандартам можуть зробити підприємство більш привабливим для інвесторів. Ефективна маркетингова стратегія та сильний бренд можуть підвищити інвестиційну привабливість підприємства. Інвестори шукають компанії з чіткою позицією на ринку та

високим рівнем ідентифікації бренду. Розташування підприємства може мати значний вплив на його інвестиційну привабливість. Інвестори можуть бути зацікавлені у підприємствах, які знаходяться в стратегічних місцях з добре розвиненою інфраструктурою та доступом до ринків та ресурсів.

У сучасному швидкозмінному світі, гнучкість та здатність до адаптації є ключовими для успіху. Підприємства, які можуть швидко реагувати на зміни у ринкових умовах та впроваджувати інновації, зазвичай є більш привабливими для інвесторів. Всі ці аспекти разом сприяють формуванню інвестиційної привабливості промислових підприємств. Реалізація стратегій, спрямованих на підвищення привабливості для інвесторів, може допомогти підприємствам залучити необхідні ресурси для розвитку та збільшення їхньої конкурентоспроможності на ринку.

Інвестиційна привабливість промислових підприємств є важливим фактором для їхнього сталого розвитку та конкурентоспроможності. Щоб забезпечити інвестиційну привабливість, підприємства повинні активно працювати над розвитком стратегій, спрямованих на збільшення привабливості для інвесторів, включаючи інновації, ефективність виробничих процесів, розвиток людського капіталу, управління ризиками та інші стратегічні аспекти. Реалізація цих стратегій допомагає підприємствам привертати необхідні інвестиції та забезпечує їхній стійкий розвиток у сучасному бізнес-середовищі.

Зрозуміння важливості інвестиційної привабливості та розробка ефективних стратегій для її забезпечення є ключовими для промислових підприємств, що прагнуть досягти успіху та зберегти свою конкурентоспроможність у глобальній економіці.

#### **Список використаної літератури:**

1. Pylypenko H., Prokhorova V., Mrykhina O., Koleshchuk O. &Mushnykova S. (2020). CostEvaluationModelsofResearchandDevelopmentProductsofIndustrialEnterprises. *NaukovyiVisnykNatsionalnohoHirnychoho Universytetu*.5. Pp.163–170 DOI: <https://doi.org/10.33271/nvngu/2020-5/163> (*Scopus*)

2. Pylypenko H., Pylypenko Yu., Prokhorova V., Mnykh O. & Dubiei Yu. (2021). Transition to a new paradigm of human capital development in the dynamic environment of the knowledge economy. *Naukovyi Visnyk Natsionalnoho Hirnychoho Universytetu*. 6. Pp.142 – DOI: <https://doi.org/10.33271/nvngu/2021-6/170>.

3. Prokhorova V., Diachenko K., Babichev A. The IT industry as a driver of the strategic development of Ukraine's economy in the context of digital transformation / *Scientific journal "Problems of Economy"*, №1(55), 2023, P.62-69.

*Редзюк Є.В., к.е.н., доцент, с.н.с.  
старший науковий співробітник  
сектору міжнародних фінансових досліджень  
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»  
redzyuk@gmail.com*

## **ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ АКТИВІЗАЦІЇ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОГО МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ ПІД ЧАС ВІЙНИ**

Українська економіка суттєво трансформувалась за 2 роки війни. Так, реальний валовий внутрішній продукт України у 2023 році зріс на 5,3% порівняно з попереднім роком. В 2022 році падіння вітчизняного ВВП становило 28,8%. В Україні станом на II квартал 2024 року спостерігається незначне відновлення економічних процесів і підприємницької активності. Відзначимо, що крупні бізнес-структури швидше відновились за рахунок більш потужних ресурсів (кадрових, фінансових, технічних, технологічних, логістичних тощо). Малий і середній бізнес, на жаль, в більш значній мірі відчув на собі вплив повномасштабної агресії росії проти України. Малий і середній бізнес націлений в основному на кінцевого споживача, а війна значну кількість потенційних клієнтів вимушено перемістила за кордон (5-7 млн. осіб), також значна кількість громадян стали внутрішньо переміщеними особами (5 млн. осіб) з низькою купівельною спроможністю. До того ж активні бойові дії зруйнували економічний потенціал та інфраструктуру прифронтових громад,

зменшилася фінансова стійкість малих громад, що також негативно вплинуло на відновлення бізнес-активності малого і середнього бізнесу в Україні. Крім того, значна кількість активних громадян-підприємців, менеджерів, фахівців вибула з підприємницького сектору в систему оборони і безпеки України. Всі ці фактори суттєво вплинули на відновлення й роботу вітчизняного малого і середнього бізнесу під час воєнних дій в Україні[1;2].

Позитивним фактором впливу на бізнес-активність є те, що суттєва фінансово-економічна підтримка країн-партнерів (країни ЄС, США, Великобританія, Канада, Японія) на кредитно-пільговій та грантовій основі допомагають бюджету України, в значній мірі покриваючи його дефіцит. Інфляція та обмінний курс завдяки цій підтримці знаходяться в контрольованому діапазоні політики НБУ та уряду, цінова стабільність сприяє довірі до гривневих активів і до відновлення ділової активності.

На наш погляд, подальший рівень допомоги Україні від міжнародних партнерів буде визначати обмінний курс, інфляцію, рівень цін, а тому до кінця 2024-го року продовжить виконувати функцію основного «якоря» настроїв населення та бізнесу. Відзначимо, що в більшості країн Західної Європи і США в 2024 році відбуваються політичні вибори в законодавчі та виконавчі органи влади. Тому, на жаль, сформувався певний вакуум політичної волі й стратегії щодо заходів із протидії агресору на міжнародній арені. До того ж активізація популістських, крайніх лівих і крайніх правих політичних сил, що підживлюються і масштабуються дуже часто за рахунок російських грошей суттєво дестабілізують політичні процеси і направляють їх проти України, або приводять до деструктивних та занадто запізнілих рішень, що є неприпустимим в умовах повномасштабної війни в Європі. Політична турбулентність та невизначеність в провідних демократичних країнах світу суттєво впливатиме на рівень допомоги Україні, що в подальшому формує протягом 2024 року низку ризиків для бізнес-активності у вітчизняній економіці.

Україні для її подальшого розвитку, забезпечення миру, безпеки і справедливості в світі актуальними є наступні заходи:

- 1) оперативне й повноцінне надання військової допомоги Україні;
- 2) повномасштабний запуск військово-технічного співробітництва і виробництва зброї як країнами НАТО між собою, так і спільних з Україною підприємств;
- 3) посилення санкцій і обмежень для країни-агресора;
- 4) пролонгація фінансової допомоги бюджету України;
- 5) продовження безмитної торгівлі з країнами ЄС, США, Великобританією;
- 6) отримання системної грантової, гуманітарної та інфраструктурної допомоги;
- 7) передача арештованих активів росії Україні за завдані військові злочини й руйнування.

Повномасштабна війна на території нашої держави є головним ризиком для бізнес-активності в Україні. У зв'язку з цим частина активних підприємців України виїхали за кордон і перенесли туди свої підприємства. Щоб їх повернути разом з населенням, потрібні складні й комплексні рішення. В першу чергу, наша держава потребує виконання надзвичайно складного завдання: одночасно посилення економіки та в разі посилення військово-оборонного потенціалу. Це надскладне завдання можливо виконати при проведенні комплексних заходів щодо стимулювання розвитку інклюзивної економіки і системних потужних інвестицій у вітчизняний інноваційно-орієнтований військово-промисловий комплекс.

Відзначимо, що понад 66% українських малих і середніх підприємств продовжили працювати і в умовах війни, а сотні підприємств зафіксували початок своєї роботи саме в часи широкомасштабної російської агресії. За даними аналітичних досліджень «EasyBusiness», у довоєнний час мікро-, мале та середнє підприємництво (ММСП) становило понад 99% зареєстрованих підприємств країни і було головним двигуном економічного розвитку й інновацій. Попри війну, блокаду портів та "енергетичний терор", більшість ММСП вистояли і продовжують свою діяльність. Багато з них

переорієнтувались на виробництво товарів подвійного призначення або виробництво обладнання для військових. В умовах війни робота активного патріотичного приватного сектору не лише наповнює бюджет, а й сприяє посиленню обороноздатності країни. Крім того, український бізнес посилив свою соціальну відповідальність – підприємці активно займаються волонтерською та гуманітарною допомогою. Згідно з результатами дослідження від "Advanter", у якому взяли участь понад 500 керівників і власників малих та середніх підприємств, станом на кінець 2023 року 9,6% все ще зупинені або майже не працюють. Щодо ділової активності (Ukrainian Business Index), то у листопаді 2023 року цей показник становив 36,3 пункти зі 100 можливих. 51,2% ММСП закінчували 2023 рік в з фінансовими показниками, нижчими за очікувані. Але все ж таки завдяки низці державних і грантових заходів: програмам кредитування «5%-7%-9%», «Е-Робота», фінансованих ЄС програм і заходів тощо; вдалося допомогти активній частині підприємців розпочати нові бізнеси, або перезапустити існуючі. Але це точкові, тактичні заходи, а потрібні системні й стратегічно вивірені рішення[3].

Існуючі підходи (програми) потрібно масштабувати й в подальшому розвивати інклюзивні, ринкові умови для інвестицій в бізнес. В цьому контексті відзначимо на даний момент наявність дисбалансів у вітчизняній банківській системі, коли вона має значні прибутки завдяки депозитним сертифікатам НБУ, ОВДП в 2023 році (вищі за 2022 і 2021 рр.) при суттєвому зменшенні фактичного кредитування в країні. Для порівняння, у 2022 році через зниження попиту на кредити й банківські послуги загалом, а також через переоцінку своїх активів у зв'язку з бойовими діями та окупацією, банківські прибутки знизились по відношенню до 2021 року. Фондовий ринок України також майже не дієвий і функціонально не спрямований на розвиток бізнес-активності в нашій державі. На наш погляд, класичне доступне кредитування та відродження фондового ринку є однією з провідних ключових завдань для побудови розвиненої, інклюзивної та конкурентоспроможної економіки.

Крім того, відзначимо, що інноваційно-інтелектуальною часткою експорту України виступає лише експорт ІТ-послуг, який становить 4% від ВВП. Це дещо менше показників 2022 року – 4,6%, але більше 2021 року – 2,7%. За підсумком 2023 року, в Україні налічується 2150 діючих ІТ-компаній та 2600 стартапів. Кількість ІТ-сегменту фізично скоротилась на 3,1%, проте кількість сплачених податків від ІТ-індустрії зросла на 11,5%. Відзначається поступова втрата позицій в цій сфері діяльності та її обмеженість щодо впливу на структурне оновлення і перебудову економіки України, яка в значній мірі залишається монополізованою, сировинно-орієнтованою та низько продуктивною. Вітчизняна економіка, особливо під час війни, потребує більше інноваційно-орієнтованих малих і середніх підприємств, їх потрібно розвивати за рахунок системного і прозорого державного замовлення на продукцію військово-промислового комплексу.[4].

Підсумовуючи, відзначимо, що сучасними провідними проблемними аспектами для активізації розвитку малого і середнього бізнесу в Україні є ризики продовження повномасштабної війни, які в значній мірі залежать від рівня інтенсивності й успішності ведення військових дій на сході і півдні України. Крім того, значні ризики полягають в неузгодженості щодо військово-технічної допомоги, санкційних заходів щодо країни-агресора, політичній невизначеності в багатьох країнах, які активно підтримують Україну у війні проти агресора. Системна фінансова і грантова допомога також є надважливим елементом стабілізації бюджету та розвитку економічних процесів в нашій країні. Крім того, логістичні обмеження, блокади, переналаштування на більш дорого вартісні маршрути пригнічують фінансово-інвестиційні процеси в українському бізнес-середовищі. До того ж політика НБУ надвисоких облікових ставок з існуючим низьким рівнем інфляції не є, на наш погляд, оптимальною і стратегічно вивіреною для системного розвитку малого і середнього бізнесу в Україні. Всі перераховані фактори в значній мірі впливають на невизначеність та складність функціонування бізнес-структур в Україні, але при певній політичній волі й державницькій позиції можна

запровадити відповідну стратегічну програму дій щодо розвитку інклюзивної економіки і системних потужних інвестицій у вітчизняний інноваційно-орієнтований військово-промисловий комплекс. При такому підході в Україні з'являться можливості для успішного довгострокового розвитку і перемоги у цій війні [5;6].

### **Список використаної літератури:**

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] //Режим доступу до ресурсу: <https://ukrstat.gov.ua/>

2. Офіційний сайт Міністерства соціальної політики України [Електронний ресурс] // Режим доступу до ресурсу:<https://www.msp.gov.ua/timeline/Vnutrishno-peremishcheni-osobi.html>

3. Ливч Д. Мікро-, малий та середній бізнес: стійкість в часи війни, потенціал для відбудови України / Інтернет-видання "Економічна правда" / 2 лютого 2024 р. / [Електронний ресурс] // Режим доступу до ресурсу: <https://www.epravda.com.ua/publications/2024/02/2/709420/>

4. Частка експорту ІТ-індустрії у ВВП України складає 4% / Інтернет-видання «Дзеркало тижня» / 18 березня 2024 р. / [Електронний ресурс]– Режим доступу до ресурсу: <https://zn.ua/ukr/TECHNOLOGIES/chastka-eksportu-it-industriji-u-vvp-ukrajini-skladaje-4-skilki-v-jevropi.html#gallery>

5. Редзюк Є.В. Формування конкурентних кластерів України в умовах глобальних викликів / Збірник наукових праць "Стратегія економічного розвитку України", КНЕУ ім. В.Гетьмана. – том 53, м.Київ, 2023. – с.63-77

6. Редзюк Є.В. Місцеве самоврядування як фактор відбудови української економіки / Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку. Науково-практичний журнал. N2/30 /2023. – К.: Міленіум, 2023. – с.57-71

*Слободянік А.А., студентка магістратури  
Кулик М.В. к.е.н.,  
доцент кафедри готельно-ресторанного бізнесу ДТЕУ  
Державний торговельно-економічний університет  
a.slobodyanik06@gmail.com*

## **СТАРТАП-ІНІЦІАТИВА ЗІ СТВОРЕННЯ ІНКЛЮЗИВНИХ ТЕХНОЛОГІЧНИХ РІШЕНЬ У РОЗРІЗІ ІННОВАЦІЙНО- ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ**

У сучасному світі бізнес-середовище постійно змінюється, і бренди вже відмовилися від ідеї простої прибутковості на користь більш глибокого та осмисленого підходу до соціальної відповідальності.

Актуальність проблеми підтверджується наступною статистикою. Рівень інвалідності зростає через такі фактори, як старіння населення та збільшення хронічних захворювань.

Станом на 1 січня 2021 року в Україні налічувалося 2,7 млн осіб з інвалідністю. Серед них 222 300 осіб з інвалідністю у першій категорії, 900 800 осіб з інвалідністю у другій категорії та 1,4 млн осіб з інвалідністю у третій категорії [1].

Аналізуючи проблеми суспільства в Україні, можна виділити проблеми взаємодії з людьми з інвалідністю. Це пов'язано з відсутністю особистого досвіду спілкування з цією категорією населення та недостатньою доступністю для людей з інвалідністю. Водночас, незважаючи на створення різних напрямків діяльності благодійних фондів для відновлення та подальшого функціонування осіб з інвалідністю, які постраждали від війни, питання створення адаптивних технологічних рішень залишається актуальним і сьогодні.

Зокрема, у 2023 році в Державному торговельно-економічному університеті команда здобувачів вищої освіти в рамках конкурсу стартапів створила ідею стартап-проєкту «EasySign» – мобільного додатку, який містить програму для читання жестової мови та перетворення її на текст і навпаки,

текст на символи. Ця стартап-ініціатива спрямована на те, щоб дати можливість людям з порушеннями слуху та мовлення спілкуватися з тими, хто не знає жестової мови. Ціннісними перевагами даної розробки для потенційних користувачів є зручність, простота використання, комфорт спілкування і взаємодії з соціумом [2, с.42-47].

На рисунку показаний принцип роботи стартап-проекту "EasySign".

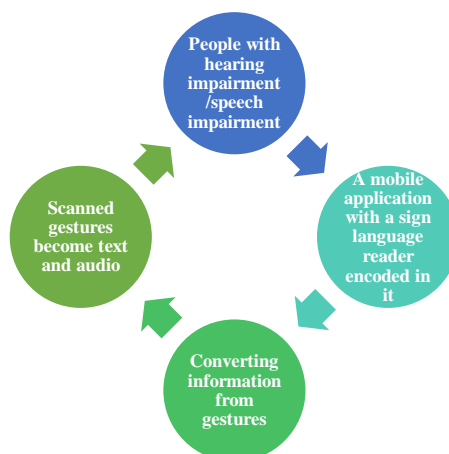


Рисунок 1 - Принцип роботи стартап-проекту "EasySign".

Джерело: складено автором на основі даних [Власні дослідження автора].

Рішення ґрунтується на використанні смартфонів, на яких буде встановлено додаток для перекладу жестової мови, який розробить компанія. Додаток використовує камеру смартфона для зчитування жестів. Потім зчитані дані обробляються на стороні сервера, а результати перекладу відображаються на дисплеї смартфона.

На цій схемі зображено двох співрозмовників, у кожного зі смартфоном із встановленим додатком.

Стартап-ініціатива зі створення інклюзивних технологічних рішень, а саме мобільний додаток EasySign, є важливим кроком у створенні більш інклюзивного суспільства. Ця та подібні ініціативи мають потенціал зробити значний внесок у покращення життя людей з інвалідністю, допомагаючи їм подолати фізичні та соціальні бар'єри, які заважають їм жити повноцінним життям та брати участь у житті суспільства, у тому числі під час війни.

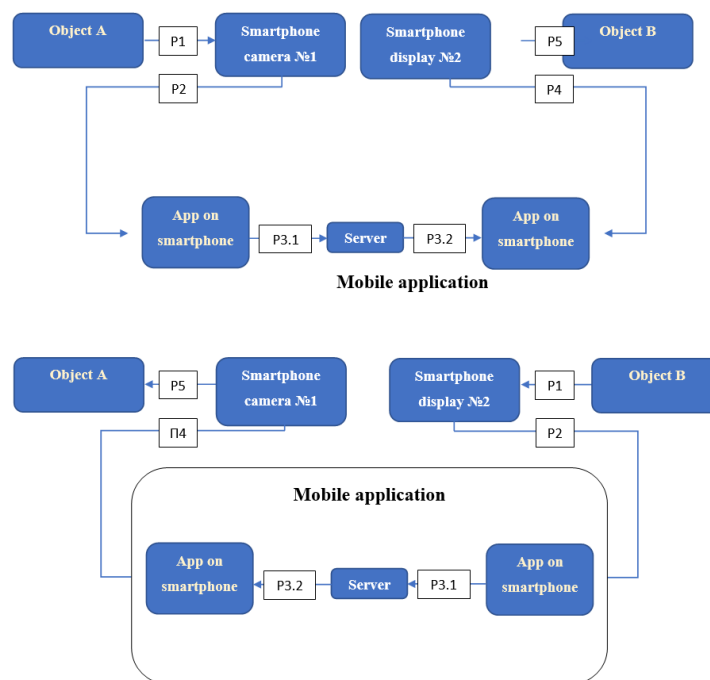


Рисунок 2 - Співрозмовники, у кожного зі смартфоном з встановленим додатком.

Джерело: розроблено автором на основі даних [3, с. 87-91].

### Список використаної літератури:

1. Права осіб з інвалідністю під час війни в Україні. [Електронний ресурс] // Харківський інститут соціальних досліджень (ХНДР), Ліга сильних (ЛІС), Національна асамблея людей з інвалідністю (НАПД), Європейський форум інвалідів (EDF). Режим доступу до ресурсу : <https://www.edf-feph.org/content/uploads/2023/02/PDF-Summary-of-monitoring-report-Rights-of-persons-with-disabilities-during-the-war-in-Ukraine.pdf>.
2. Ярошенко М.О., Варфоломєєв А.Ю., Яганов П.О. Інерційна система розпізнавання жестів. Мікросистеми, електроніка та акустика. 2019. № 24 (5). с. 42-47.
3. Шаповал І.В., Лебедєв Д.Ю. Алгоритм роботи кодувального пристрою AES. Проблеми інформатизації та управління. 2016. № 1 (53). с. 87-91.

*Трушкіна Н.В., к.е.н., старший дослідник,  
старший науковий співробітник сектору промислової  
політики та інноваційного розвитку відділу  
промислової політики та енергетичної безпеки  
Науково-дослідний центр індустріальних  
проблем розвитку НАН України, м. Харків  
nata\_tru@ukr.net*

## **УПРАВЛІННЯ КЛІМАТИЧНИМИ РИЗИКАМИ РОЗВИТКУ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ**

На даний час розширення відновлюваних джерел енергії та перехід до економіки з чистим нульовим рівнем викидів [1] украї необхідні для запобігання катастрофічним наслідкам змін клімату. При цьому інвестиції в інфраструктуру таких відновлюваних джерел енергії мають бути стійкими до низки загроз, що швидко змінюються, пов'язаних зі зміною клімату [2], деградацією навколишнього середовища та кібератаками.

Енергетичні системи з низьким рівнем викидів також мають забезпечувати можливість диверсифікації національної економіки та впровадження нових технологій. Проте планування довгострокових перспектив зміни клімату є новим для багатьох розробників енергетичної політики та енергетичних компаній у всьому світі.

Енергетична інфраструктура – це значні капіталовкладення. Очікуваний термін служби сонячних електростанцій у масштабах підприємства становить від 25 до 40 років, а гідроелектростанцій – близько 80 років. Кліматична загроза може вплинути не лише на конкретний об'єкт енергетичної інфраструктури як складової критичної інфраструктури [3], а й викликати каскадний вплив на всю енергетичну систему [4], а також на екосистеми різного рівня.

Наслідки зміни клімату вже відчуються у всіх країнах світу. Україна не є винятком. Енергетична інфраструктура, побудована на цей момент у країні або яку планують ввести в дію до 2030 року, буде змушена стикатися з прогнозованими змінами клімату у 2050-ті роки. Гідроелектростанції та теплові

електростанції мають більш тривалий термін служби та мають бути готові до наслідків зміни клімату до 2100 року. Враховуючи регіональну взаємопов'язаність, пошкодження чи порушення вироблення, чи передачі електроенергії на локальному рівні через небезпечне кліматичне явище може призвести до каскадного збільшення ризиків у всій регіональній енергосистемі. Існує можливість того, що посуха чи хвилі аномальної спеки поширяться на території кількох країн, що також призведе до каскадних регіональних наслідків для об'єднаної енергетичної системи та можливості задовольнити попит на енергоресурси.

Потрібні нові регіональні політики управління кліматичними ризиками та механізми страхування від кліматичних ризиків. Забезпечення стійкості енергетичної системи потребує прогнозування майбутніх ризиків та попиту на енергоресурси. Упереджувальне управління ризиками має передбачати проведення кількісних оцінок кліматичних ризиків і ризиків, що стосуються відповідних лих (включаючи кібербезпеку в системі національної безпеки [5]) у рамках оцінки впливів на навколишнє середовище для запланованої енергетичної інфраструктури в кожній країні. Попри те, що потрібна оцінка конкретної енергетичної інфраструктури, вона має бути інтегрована з оцінкою водозбірного басейну чи всієї енергосистеми. Окрема генеруюча або передавальна інфраструктура є частиною більшої регіональної водно-енергетичної системи, а кліматичні ризики є транскордонними.

Виходячи з вищесказаного можна дійти висновку про доцільність розроблення та реалізації низки рекомендацій щодо управління ризиками для забезпечення інвестицій в енергетичний сектор з нульовим рівнем викидів:

- 1) удосконалити національну політику у сфері управління ризиками лих та Національні плани з адаптації з метою забезпечення управління ризиками лих для енергетичної інфраструктури та розробити регіональну концепцію та керівні положення з управління ризиками лих;

2) провести якісне оцінювання ризиків лих для енергетичної інфраструктури та розробити регіональну систему оцінки енергетичної системи;

3) оцінити економічну ефективність, надійність та додаткові вигоди потенційної енергетичної інфраструктури у короткостроковій та довгостроковій перспективі з урахуванням витрат, викликаних зміною клімату та неможливістю впровадження надійної інфраструктури;

4) підвищити диверсифікацію типів виробництва енергії та зміцнити лінії електропередачі та розподільні мережі, але при цьому враховувати місце їх знаходження з метою зменшення зовнішнього впливу та втрат при передачі електроенергії;

5) активізувати зусилля щодо ефективного зниження попиту на енергоресурси та водні ресурси та застосовувати їх як усередині країни, так і в координації з регіональними партнерами.

У перспективі планується обґрунтувати доцільність застосування комплексного підходу до управління ризиками розвитку критичної інфраструктури у системі ризик-менеджменту.

#### **Список використаної літератури:**

1. Hryhorak M. Yu., Harmash O. M., Trushkina N. V. Conceptual principles for formation of the supply chains' decarbonization strategies. *Intellectualization of logistics and Supply Chain Management* [Online]. 2023. Vol. 18. P. 47-64. <https://doi.org/10.46783/smart-scm/2023-18-5>.

2. Kwilinski A., Trushkina N. Green Investments as Tools for Stimulating the Sustainable Financing of Logistics Systems Development. *E3S Web of Conferences*. 2023. Vol. 456. Article 01003. <https://doi.org/10.1051/e3sconf/202345601003>.

3. Пушак Я. Я., Хаустова В. Є., Трушкіна Н. В. Безпекова стратегія розвитку критичної інфраструктури в умовах повоєнної відбудови економіки України. *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Сер.: Економічна: зб. наук. праць*. Львів: ЛьВДУВС, 2023. Вип. 1. С. 68-78. <https://doi.org/10.32782/2311-844X/2023-1-10>.

4. Trushkina N., Pahlevanzade A., Pahlevanzade A., Maslennikov Ye. Conceptual provisions of the transformation of the national energy system of Ukraine in the context of the European Green Deal. *Polityka Energetyczna – Energy Policy Journal*. 2021. Vol. 24. No. 4. P. 121-138. <https://doi.org/10.33223/epj/144861>.

5. Кизим М. О., Хаустова В. Є., Трушкіна Н. В. Сутність поняття «критична інфраструктура» з позицій національної безпеки України. *Бізнес Інформ*. 2022. № 12. С. 58-78. <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2022-12-58-78>.

*Чернишенко А. Г., аспірант  
кафедри економіки повітряного транспорту,  
Національний авіаційний університет*

## **ОСОБЛИВОСТІ СОЦІАЛЬНОГО СТРАТЕГУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ ПІДПРИЄМСТВА**

Особливості соціального стратегування економічної поведінки підприємства включають в себе урахування соціальних та культурних чинників при прийнятті рішень. Це означає врахування впливу підприємства на суспільство, включаючи його відносини з працівниками, співробітниками та споживачами. Соціальне стратегування також передбачає врахування етичних аспектів управління, включаючи дотримання принципів справедливості, відповідальності та довіри. Успішне соціальне стратегування може покращити репутацію підприємства, сприяти створенню позитивного робочого середовища та забезпечити стабільні відносини зі зацікавленими сторонами.

Крім того, соціальне стратегування економічної поведінки підприємства включає у себе розгляд соціальних вимірів прийнятих рішень, таких як вплив на спільноту, екологічні аспекти та справедливий розподіл ресурсів. Це вимагає від підприємства врахування інтересів всіх зацікавлених сторін і здійснення діяльності з урахуванням не лише економічної вигоди, а й соціальної відповідальності. Це може включати реалізацію програм корпоративної соціальної відповідальності, спрямованих на покращення якості життя

співробітників та місцевих громад, а також зменшення впливу виробництва на навколишнє середовище. Такий підхід допомагає підприємству стати більш соціально відповідальним і позитивно вплинути на світ навколо себе.

«Модернізація вітчизняної економіки та перехід до інтенсифікації управління економічною поведінкою підприємств має стратегічне завдання та не може бути вирішено без створення істинного інституту конкуренції, який стимулює ефективну економічну поведінку підприємств, з урахування змінних потреб ринку і вимагає від кожного промислового підприємства до раціонального використання потенційних ресурсів, зниження цін, зростання якості і конкурентоспроможності продукції та задоволенню потреб суспільства в цілому» [3, с. 101].

Соціальне стратегування економічної поведінки підприємства – це процес аналізу та управління впливом діяльності підприємства на соціальне середовище. Цей підхід включає в себе урахування широкого спектру факторів, що впливають на спільноту та середовище, де функціонує підприємство.

По-перше, соціальне стратегування передбачає оцінку впливу діяльності підприємства на місцеву спільноту. Це означає дослідження того, які соціальні користі та шкоди несе діяльність підприємства для місцевих жителів, включаючи зайнятість, дохід, доступ до послуг та вплив на загальний розвиток місцевої економіки. Цей процес передбачає ретельне дослідження того, які конкретні соціальні наслідки несе діяльність підприємства для місцевих жителів та загальної місцевої економіки. Підприємство може створювати нові робочі місця, що сприяє зменшенню безробіття та підвищенню доходів місцевого населення. Також важливо дослідити якість цих робочих місць, включаючи рівень оплати, умови праці та можливості для кар'єрного зростання. Крім того, соціальне стратегування передбачає аналіз доступності послуг для місцевого населення. Це може включати оцінку доступності освіти, медичного обслуговування, інфраструктури та інших соціальних послуг, які можуть бути важливими для якості життя місцевого населення. Також важливим аспектом є вивчення впливу на загальний розвиток місцевої економіки. Підприємство

може сприяти розвитку інфраструктури, промисловості та підтримці місцевих підприємств, що веде до загального підвищення рівня економічного розвитку в регіоні.

По-друге, важливим аспектом є оцінка екологічних наслідків діяльності підприємства. Це включає аналіз викидів та відходів, використання природних ресурсів, вплив на біорізноманіття та забруднення навколишнього середовища. Підприємство повинно розглядати можливості зменшення негативного впливу на довкілля та реалізацію екологічно чистих технологій. Цей процес включає в себе докладний аналіз діяльності підприємства.

Збалансований розподіл ресурсів допомагає побудові стійких та довгострокових відносин з працівниками, клієнтами, акціонерами та іншими зацікавленими сторонами, що сприяє стабільності та успішності підприємства в цілому.

До зовнішнього середовища в даному контексті доцільно включити урахування потреб споживачів та громадськості, партнерство з місцевими спільнотами, підтримка соціальних програм та ініціатив.

Так, урахування потреб споживачів та громадськості ґрунтується на такому розподілі ресурсів, при якому враховано інтереси та потреби споживачів, а також відгук громадськості. Це може включати виробництво продуктів, які відповідають стандартам якості та безпеки, а також ініціативи з підтримки споживачів, такі як програми лояльності або послуги підтримки клієнтів.

Партнерство з місцевими спільнотами сприяє справедливому розподілу ресурсів через партнерство з місцевими спільнотами та розвиток спільних проєктів, спрямованих на підтримку місцевого розвитку, освіти та культури.

Щодо підтримки соціальних програм та ініціатив, то підприємство може виділяти ресурси на підтримку соціальних програм та ініціатив, спрямованих на покращення якості життя та добробуту вразливих груп населення. Це може включати програми соціальної підтримки, благодійність та волонтерство.

До того ж «стратегічно орієнтована група забезпечує дотримання стратегічних цілей та завдань із метою досягнення активного накопичення та використання інтелектуального потенціалу. До них відносяться: управління знаннями; використання цифрових технологій; упровадження інструментів інновінгу; використання методів та прийомів холістичного управління інтелектуальним потенціалом; розвиток когнітивно-орієнтованих інструментів управління» [1, с. 62].

Усі ці аспекти соціального стратегування спрямовані на забезпечення того, щоб діяльність підприємства була не лише економічно ефективною, але й соціально відповідальною та екологічно сталою, сприяючи позитивному впливу на суспільство та довкілля.

Отже, оцінка екологічних наслідків діяльності підприємства допомагає зрозуміти його вплив на навколишнє середовище та визначити можливі шляхи зменшення негативних ефектів, що сприяє створенню більш сталої та екологічно відповідальної діяльності. Соціальне стратегування включає в себе глибоке дослідження та оцінку всіх аспектів впливу діяльності підприємства на місцеву спільноту, з метою максимізації соціальних користей та мінімізації негативних наслідків. Справедливий розподіл ресурсів в рамках соціального стратегування враховує потреби всіх зацікавлених сторін та спрямований на створення позитивного впливу на соціальне та економічне середовище, сприяючи сталому розвитку підприємства та його співвідношенню з громадськістю.

### **Список використаної літератури:**

1. Ареф'єва О. В., Ареф'єв С. О., Зиз Д.О. Адаптивне управління капіталізацією інтелектуального потенціалу підприємства. *Інфраструктура ринку*. 2021. 61. С. 58-65. [http://www.market-infr.od.ua/journals/2021/61\\_2021/13.pdf](http://www.market-infr.od.ua/journals/2021/61_2021/13.pdf)
2. Ареф'єва О. В., Ареф'єв С. О., Верпека А. О. Стратегічне управління організаційною культурою підприємств при розвитку та адаптації до змін.

*Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія Економічні науки.* - 2019. - № 6 (141). - С. 84-95.

3. Прохорова В.В., Проценко В.М. Імперативи сталого розвитку промислових підприємств залізничного транспорту як основа інтенсифікації управління їх економічною поведінкою в умовах неоіндустріальної модернізації. *Вісник КНУТД.* 2020. № 2 (145). С. 94-102.

4. Пілецька С.Т., Ануфрієва М.О. Формування конкурентної стратегії підприємства в умовах економіки знань: теоретичний підхід. *Економіка. Фінанси. Право.* 2022. № 9/2. С. 37–40. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-43-35>. URL : [efp\\_09-2\\_2022.pdf](efp_09-2_2022.pdf)

5. Kuzior, A.; Arefiev, S., Poberezhna, Z. (2023). Informatization of innovative technologies for ensuring macroeconomic trends in the conditions of a circular economy. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 9 (1), 10-20.

**Шепеленко С.М., к.пед.н.**  
**докторантка кафедри економіки та менеджменту,**  
**ННІ «Українська інженерно-педагогічна академія»**  
**ХНУ В.Н. Каразіна**  
**[svitlana7388@gmail.com](mailto:svitlana7388@gmail.com)**

## **ВПЛИВ ІНКЛЮЗИВНОГО ПІДХОДУ НА ІННОВАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ**

Інтелектуальна складова підприємства, як і багато інших, має важливу роль в управлінській діяльності підприємства. Інтелектуальний потенціал підприємства – це сукупність умінь, навичок, творчих здібностей, досвіду персоналу, тобто інтелектуальні ресурси для інноваційно-технологічного розвитку виробництва.

Інтелектуальний потенціал підприємства формується за рахунок мотиваційних факторів і фінансових вкладень в розвиток людського капіталу. Втілення інновацій у виробництво потребує активного розвитку рівня

інтелектуальної складової. Раціональне застосування фінансів у кваліфікаційно-освітніх програмах розвитку персоналу сприятиме підвищенню інтелектуального потенціалу підприємства. Отже, інтелектуальна складова тісно переплітається з економічною, що в свою чергу сприяє підвищенню конкурентних переваг підприємства, управлінських та підприємницьких навичок персоналу. [1-3]

В результаті глобальних ринкових та суспільних змін, підприємства перебувають у пошуках інноваційно-технологічних підходів для формування ефективної системи управління персоналом. Одним з таких вважається інклюзивний підхід. Саме поняття «інклюзія» походить від латинського слова «*inclusio*», що означає «включення».

Інклюзія – це прагнення залучити й інтегрувати всіх людей і групи в діяльність, організації, політичні процеси тощо, особливо тих, хто перебуває у несприятливих умовах.

Вперше термін «інклюзія» у контексті соціальної сфери був запроваджений в 1955 році в штаті Алабама, коли темношкірим людям дозволяли їздити в транспорті лише стоячі та на останній площадці, поки працівники інфраструктури (більшість з яких була темношкірі люди) не влаштували страйк, який тривав більше 380 днів та спричинив блокування процесів у містах. Далі інклюзію відносили до практик включення дітей з особливими потребами до загальноосвітніх шкіл. Згодом цей термін розширився і став застосовуватися у різних галузях економіки (рис.).

Відповідно, інклюзивний підхід у формуванні інтелектуального потенціалу підприємства спрямований на те, щоб об'єднати знання та навички персоналу в одне ціле, щоб потім одну велику ідею втілити у розвиток виробництва. Інклюзивний підхід сприяє підвищенню конкурентоспроможності та інноваційності, що потім позитивно впливає на економічний розвиток підприємства.

Отже, процес формування інтелектуального потенціалу підприємства є одним з напрямків його економіко-стратегічного розвитку і передбачає

створення системи ресурсів і компетенцій таким чином, щоб результат їхньої взаємодії був успішним.

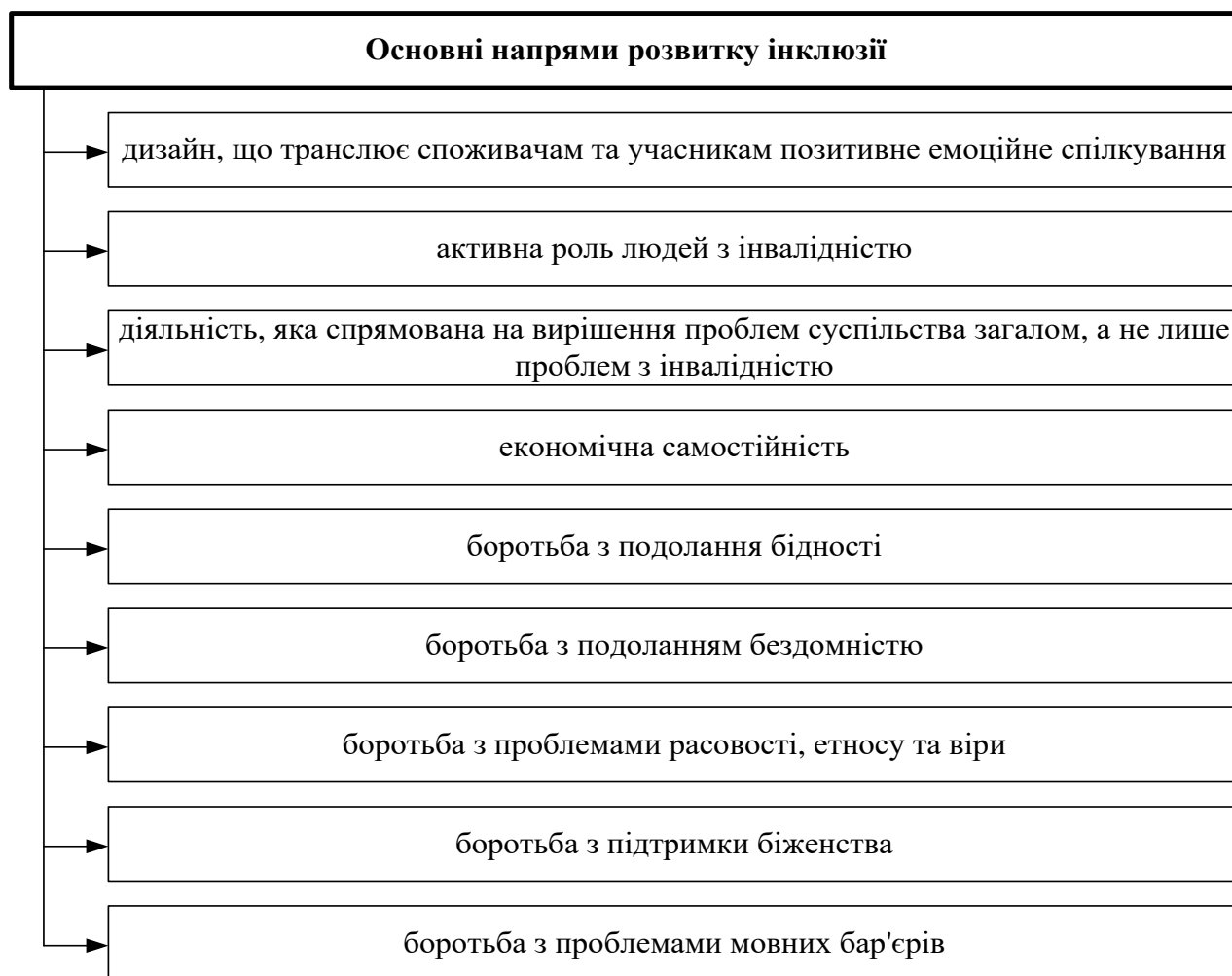


Рисунок - Основні напрями розвитку інклюзії

Основними завданнями формування інтелектуального потенціалу є: пошук та відбір кандидатів для реалізації інноваційних проєктів; збір та аналіз анкет, резюме, рекомендацій; проведення співбесід; адаптація співробітників на підприємстві до організаційної структури, системи праці, формальних і неформальних форм взаємодій; робота з кадровим резервом. Використання інклюзивного підходу у виконанні цих завдань відкриє великий творчий простір, надасть можливість абсолютно кожному висловити та реалізувати свою ефективну ідею для розвитку підприємства.

### Список використаної літератури:

1. Гуменюк І., Білик Т. Інклюзивні практики у бізнесі. *Інклюзивна економіка*, № 1 2023 р. С. 17-21.

2. Чобіток В. І. Синектичний підхід до інтелектуалізації управління холістичним розвитком підприємств. *Економічний вісник Національного гірничого університету*. 2020. № 1 (69). С. 145–151.

3. Чобіток В. І. Методологія наукового пізнання як основа інтелектуалізації управління холістичним розвитком підприємств. *Проблеми економіки*. 2020. № 1. (43). С. 234–240.

*Шпортко Г.Ю., к.т.н., доцент  
доцент кафедри управління та адміністрування  
Український державний університет науки і технологій  
gshportko@gmail.com  
Дедик Д.Г.  
студент магістратури  
Український державний університет науки і технологій  
denisedick@gmail.com*

## ПРОГНОЗУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ВІДНОВЛЕННЯ УКРАЇНИ

Дослідження та прогнозування економічного відновлення після війни є складною та багатоаспектною задачею, і науковці ведуть роботу у цьому напрямку впродовж багатьох років. Такі прогнози часто базуються на аналізі історичних даних з попередніх конфліктів, а також на урахуванні унікальних характеристик конкретного конфлікту та економічних умов.

В роботі [1] проаналізовано досвід економічного відновлення та розвитку країн після воєн. Визначено деякі ключові фактори, які можуть впливати на прогноз економічного відновлення після війни.

*Руйнування інфраструктури.* Розмір та обсяг руйнування інфраструктури під час конфлікту може впливати на темпи та складність відновлення.

*Психологічний вплив війни.* Після війни суспільство може потребувати часу для відновлення довіри та позитивних настроїв, що може вплинути на

споживчу діяльність та інвестиційний клімат.

*Гуманітарна ситуація в країні.* Наявність гуманітарних криз, внутрішнього та зовнішнього переміщення населення, розподілу гуманітарної допомоги та інших факторів може вплинути на економічне відновлення.

*Світові та регіональні економічні тенденції,* такі як зміни цін на сировинні ресурси, зовнішньоторговельні відносини та інші, також можуть впливати на економічне відновлення.

*Урядова політика та реформи в країні.* Ефективна урядова політика та реформи, спрямовані на стимулювання економічного розвитку та залучення інвестицій, можуть бути ключовими чинниками у відновленні після війни.

Ці та інші фактори беруться до уваги при розробці моделей прогнозування економічного відновлення України після війни, яке є складною задачею, але штучний інтелект (ШІ) може надати цінні інструменти для аналізу та прогнозування в таких умовах. Розглянемо декілька інструментів ШІ.

*Моделі машинного навчання для прогнозування економічних показників,* це використання алгоритмів машинного навчання, таких як нейронні мережі, дерева рішень, або методи ансамблю, для аналізу історичних даних і прогнозування майбутніх економічних показників, таких як ВВП, безробіття, інфляція тощо.

*Системи прогнозування на основі обробки природної мови (NLP).* Для цього використовуються методи обробки природної мови для аналізу новин, звітів, соціальних медіа тощо, для виявлення тенденцій та настроїв на ринку, що може бути важливим для прогнозування економічного відновлення.

Використання *аналізу соціальних мереж та настроїв* для виявлення настроїв суспільства та впливу подій на економічну ситуацію.

*Моделювання змін в ринкових умовах.* Використання агентних моделей або імітаційних моделей для моделювання різних сценаріїв відновлення економіки та визначення ймовірних результатів.

Використання *аналізу глобальних економічних тенденцій та інтернаціональних відносин* для прогнозування впливу зовнішніх факторів на

економіку країни після війни.

Ці інструменти спільно дозволяють аналізувати різні аспекти економічного відновлення країни після війни та розробляти стратегії, реалізація яких дозволить Україні реконструювати економіку та реалізувати свій потенціал розвитку.

#### **Список використаної літератури:**

1. Іванов С.В. Економічне відновлення і розвиток країн після збройних конфліктів та воєн: невтрачені можливості для України. Економіка України/EconomyofUkraine. 2019. № 1 (686). С. 75-89.

**СЕКЦІЯ 4**  
**МЕТОДИ ТА ТЕХНОЛОГІЇ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ І АУДИТУ СУБ'ЄКТІВ**  
**ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ**  
**УМОВАХ**

*Акімова Т.В., к.е.н., доцент*  
*професор кафедри управління фінансами,*  
*облікової аналітики та моніторингу бізнесу*  
*Кочура І.О., магістрант*  
*Український державний університет науки і технологій*  
*akimova.kaf.ou@gmail.com*

**ОСОБЛИВОСТІ КЛАСИФІКАЦІЇ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ**  
**ПІДПРИЄМСТВА**

Для оприбуткування на облік підприємства будь-якого об'єкта необхідно здійснити певні процедури. Перше – здійснити процедуру визнання об'єкта за певними ознаками. Важливим кроком визнання об'єкта є його класифікація.

Дослідження діючих в Україні законодавчо-нормативних актів показало певні розбіжності принципів класифікації основних засобів в них.

При дослідженні класифікації основних засобів, наведеної у НП(С)БО 7 «Основні засоби» [1], виявлена наступна невідповідність. НП(С)БО 7 [1] укрупнено класифікує основні засоби наступним чином. Виділяють: основні засоби; інші необоротні матеріальні активи; капітальні інвестиції. У цьому спостерігається певна некоректність, тому, що основні засоби не можуть поділятися на «основні засоби» та ще якісь елементи. При цьому у балансі вартість основних засобів і інших необоротних матеріальних активів показується в одному рядку (код рядка 1010), вартість капітальних інвестицій в окремому рядку (код рядка 1005). Якщо «інші необоротні активи» економічно споріднені основним засобам, то «капітальні інвестиції» було б доцільно виділити з цієї класифікації в окремий об'єкт.

Якщо розглядати податковий і бухгалтерський облік основних засобів, то

на сьогодні вже усунуті основні розбіжності між ними, зокрема, щодо класифікації основних засобів. Згідно з НП(С)БО 7 [1] виділено дев'ять груп основних засобів і сім груп інших необоротних матеріальних активів. Так, основні засоби включають: земельні ділянки; капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з виробництвом; будівлі, споруди та передавальні пристрої; машини та обладнання; транспортні засоби; інструменти, прилади, інвентар (меблі); тварин, які не пов'язані із сільськогосподарською діяльністю; багаторічні насадження, які не пов'язані із сільськогосподарською діяльністю, а також плодоносні рослини; інші основні засоби. Інші необоротні матеріальні активи включають: бібліотечні фонди; малоцінні необоротні матеріальні активи; тимчасові нетитульні споруди; природні ресурси; інвентарну тару; предмети прокату; інші необоротні матеріальні активи.

Така ж класифікація вказана у Податковому кодексі [2], за виключенням того, що кожній групі присвоєно конкретний номер. Наприклад: група 5 – транспортні засоби; група 11 – малоцінні необоротні матеріальні активи.

При цьому можна поставити під сумнів віднесенні до основних засобів такої групи, як «Капітальні витрати на поліпшення земель». У зв'язку з тим, що даний об'єкт не має матеріально-речової форми, що не властиво для такої економічної категорії, як основні засоби, неможливо сформулювати, що саме є інвентарним об'єктом групи «Капітальні витрати на поліпшення земель». Тому було б доцільно вилучити групу «Капітальні витрати на поліпшення земель» зі складу основних засобів, і віднести їх до капітальних інвестицій [3].

Крім того, є ще одне протиріччя. Такий об'єкт обліку як «інвестиційна нерухомість» в балансі відображається в окремому рядку (код рядка 1015), існує окреме НП(С)БО [4] для регламентації її обліку, в Податковому кодексі також цей об'єкт не відноситься до основних засобів, у той час, як у Плані рахунків [5] об'єкти інвестиційної нерухомості пропонується обліковувати у складі рахунку 10 «Основних засоби».

Якщо розглянути класифікацію основних засобів за міжнародними стандартами (МСБО (IAS) 16) [6], то там група об'єктів основних засобів

називається класом. «Клас основних засобів – це група активів, однакових за характером і способом використання в діяльності суб'єкта господарювання. Прикладами класів активів є: земля; земля та будівлі; машини та обладнання; кораблі; літаки; автомобілі; меблі та прилади; офісне обладнання; плодоносні рослини [6]. Можна відзначити, що за міжнародними стандартами обліку для окремого обліку і відображенні у фінансовій звітності виділяються конкретні види об'єктів. При цьому в національній практиці облік конкретних видів основних засобів також ведеться, але тільки в аналітичному обліку і у фінансовій звітності ця інформація не конкретизується.

Для цілей бухгалтерського і управлінського обліку основних засобів, зокрема, виробничого підприємства, слід класифікувати основні засоби і за іншими ознаками класифікації.

Так, основні засоби поділяються за характером участі в процесі виробництва [7]: на виробничі (ті, що використовуються безпосередньо у виробництві) та невиробничі (ті, що використовуються в сфері культури, охорони здоров'я, громадського харчування та ін.); за ступенем використання – на діючі та недіючі (на реконструкції та капітальному ремонті, у запасі, на консервації та ін.).

За належністю підприємству основні засоби поділяються на власні й орендовані.

По галузях основні засоби поділяються на промислові, сільськогосподарського призначення, транспортні, будівельні і такі, що використовуються в торгівлі й громадському харчуванні та ін.

Ці ознаки класифікації важливі для організації аналітичного обліку основних засобів на виробничому підприємстві.

### **Список використаної літератури:**

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» / Законодавство України [Електронний ресурс] URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00#Text>.

2. Податковий кодекс України / Законодавство України [Електронний

ресурс] URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>.

3. Удосконалення обліку та аналізу основних засобів. Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.04 / М.М. Зюкова ; Харківський державний університет харчування та торгівлі. Харків, 2014. 21 с. [Електронний ресурс]. URL : <http://disser.com.ua/contents/38214.html> (дата звернення 05.01.2023 р.).

4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 32 «Інвестиційна нерухомість» / Законодавство України [Електронний ресурс] URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0823-07#Text>.

5. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій / Законодавство України [Електронний ресурс] URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0892-99#Text>.

6. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку МСБО (IAS) 16 «Основні засоби» / Законодавство України [Електронний ресурс] URL : [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929\\_014#Text](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_014#Text).

7. Фінансовий облік I: Навч. посібник / Г.О. Король, Р.Б. Сокольська, Т.В. Акімова, В.Д. Зелікман. Дніпро : НМетАУ, 2020. 192 с. [Електронний ресурс] URL : <https://nmetau.edu.ua/file/finoblik1-2020.pdf>.

*Бобиль В. В., д.е.н., професор  
завідувач кафедри фінансів, обліку та психології,  
Гірник А. В., здобувач вищої освіти  
за другим (магістерським) рівнем підготовки  
Український державний університет науки і технологій  
[vladimirboby12@gmail.com](mailto:vladimirboby12@gmail.com)*

## **АУДИТ ТА КОМПЛАЄНС-КОНТРОЛЬ СТРАХОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ**

Страхові організації є небанківськими фінансовими установами, на які розповсюджується реформа «спліт». З липня 2020 року регулятором у цій сфері є Національний банк України, який запроваджує нагляд за небанківськими фінансовими установами за сценарієм, який є аналогічним банківському сектору. НБУ визначає вимоги до системи корпоративного управління,

управління ризиками та внутрішнього контролю страховиків. Під корпоративним управлінням розуміється система взаємодії між засновниками й керівництвом компанії, яка дає змогу контролювати діяльність останніх та вирішувати проблеми, що можуть поставати перед компанією у процесі досягнення стратегічних цілей її діяльності.

Складовою частиною системи корпоративного управління є механізм внутрішнього контролю, оскільки менеджмент потребує своєчасної, комплексної та достовірної інформації про діяльність компанії. Відповідно до нового закону «Про страхування»: провідну роль в системі управління страховою організацією відіграє система внутрішнього контролю, яка, згідно законодавчих вимог, повинна включати: систему управління ризиками, контроль за дотриманням норм (комплаєнс), актуарну функцію та внутрішній аудит.

У страхових компаніях визначальним фактором ефективності діяльності та ухвалених управлінських рішень є об'єктивна та достовірна інформація фінансового та нефінансового характеру. Найбільш надійним інструментом формування такої інформації є аудит, який виконують незалежні аудиторські фірми на підставі укладеного договору, якому передують тривалий процес прийняття страхової компанії як клієнта аудиторської фірми та узгодження умов виконання завдання з аудиту фінансової звітності [1, с. 305].

Специфічними ознаками аудиторського оцінювання страхових компаній є: оновлене законодавство у сфері страхування, специфічне ведення бухгалтерського обліку, складання фінансової і регуляторної звітності та визначення результативних показників, специфіка оподаткування, необхідність отримання ліцензій, обов'язкове формування спеціальних резервів та заборона на такі види економічної діяльності, як: виробнича, торгово-посередницька й банківська.

Ділова діяльність страхових організацій не є типовою, їх продукція є ризикованим бізнесом. Ці характеристики вимагають, щоб аудиторські фірми, які здійснюють аудит фінансової звітності у страхових підприємствах, були

обізнаними в цих питаннях і мали високу репутацію [2]. Через наявність у страховика незвичайних операцій збільшується вірогідність значних ризиків. Значні ризики часто пов'язані зі значними незвичайними операціями або суб'єктивними чинниками. Звичайні, нескладні операції, які підлягають систематичній обробці, менш імовірно приведуть до виникнення суттєвих ризиків.

Відповідно до МСА 315: «значні незвичайні операції – це операції, які є незвичайними за розміром або характером, тому виникають нечасто. Ризики суттєвого викривлення можуть бути більшими для значних незвичайних операцій, які виникають через такі чинники: значне втручання управлінського персоналу у визначення порядку бухгалтерського обліку; наявність ручного втручання у збір та обробку даних; складні розрахунки або принципи обліку; характер незвичайних операцій, який може ускладнити для суб'єкта господарювання запровадження ефективних заходів контролю за ризиками» [3].

Суб'єктивні чинники можуть включати розробку облікових оцінок, стосовно яких існує значна невизначеність щодо вимірювання. Ризики суттєвого викривлення можуть бути більшими для суттєвих суб'єктивних чинників, які потребують розробки облікових оцінок, що виникають через такі фактори: різні тлумачення підходів до облікових оцінок або визнання прибутків; наявність суб'єктивного чи складного судження або потреба у припущеннях щодо впливу майбутніх подій.

Усе вищезазначене стосується незалежного аудиту, як різновиду контролю. Але, всередині страхової компанії мають бути підрозділи, що виконують контрольну функцію, це: внутрішній аудит та комплаєнс-контроль.

Необхідність формування системи внутрішнього контролю страхових організаційно обумовлена дією таких основних факторів: - складністю фінансових відносин у сфері страхування; - загальним розвитком вітчизняного ринку страхування та новою моделлю його регулювання; - новими вимогами до розрахунку регулятивного капіталу; - посиленням присутності іноземних страхових компаній на українському ринку страхування; - введенням нових

вимог, що висуваються до активів, які приймаються для покриття як власних коштів, так і коштів страхових резервів страхових організацій; - врегулюванням збитків, в тому числі у зв'язку зі страховим шахрайством [4, с. 80].

Згідно функцій страхової компанії основними завданнями внутрішнього аудиту є: запобігання страхового шахрайства; ефективність функції управління ризиками; достатність формування страхових резервів; адекватність актуарного ціноутворення; розмежування коштів акціонерів і власників полісів; управління проміжними рахунками; достовірність визнання доходу; компетентність штату; забезпечення відповідності нормативній базі.

Ефективний «Комплаєнс-контроль», дозволяє, перш за все, встановити контроль за юридичними ризиками, пов'язаними з регулюванням страхової діяльності. Виникнення і зростання рівня таких ризиків можуть викликати значні фінансові втрати внаслідок введення санкцій проти страхових організацій. Також страхові організації мають можливість ефективно запобігати виникненню ризику втрати репутації, пов'язаного з недобросовісним виконанням співробітниками правил дотримання норм ділової етики. Крім того, система «Комплаєнс-контроль» дозволяє забезпечити страховим організаціям контроль за ризиками, пов'язаними з формуванням і розміщенням власних коштів і коштів страхових резервів страхової організації [4, с. 81].

Отже, комплаєнс забезпечує вище керівництво інформацією про ризики недотримання компанією вимог законодавства, правил та стандартів, а саме: виявляє ризики, встановлює причини їх виникнення, з'ясовує шляхи та способи подолання недоліків у бізнес-процесах. Натомість, зовнішній аудит надає неупереджену інформацію щодо ключових показників діяльності компанії усім зацікавленим стейкхолдерам.

### **Список використаної літератури:**

1. Проскуріна Н. М. Методично-організаційні аспекти узгодження умов завдання аудиту фінансової звітності страхової компанії. *Інфраструктура ринку*. 2019. №34. С. 304-312.

2. Френзель В. Ю., Слюніна Т. Л. Оптимізація діяльності страхового секторучез впровадження ефективної системивнутрішнього аудиту. *Економіка та суспільство*. 2021. №31. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-31-32>

3. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг. Видання 2016-2017 років. Ч. 1 ; пер. з англ. О. Л. Ольховікової, М. К. Шульмана / редакційна колегія: Т. О. Каменська (голова) та ін. – К. : Міжнародна федерація бухгалтерів ; Аудиторська палата України, 2018. URL: [https://www.apu.net.ua/attachments/article/1151/2017\\_часть1.pdf](https://www.apu.net.ua/attachments/article/1151/2017_часть1.pdf).

4. Попова Л. В. Внутрішній контроль страхових компанійв сучасних умовах розвитку. *Проблеми сучасних трансформацій. Серія: економіка та управління*. 2021. №2. С. 77-84.

*Губарик О.В., к.е.н., доцент  
в.о. завідувача кафедри обліку, оподаткування та  
управління фінансово-економічною безпекою  
Дніпровський державний аграрно-економічний університет  
o.gu@ukr.net*

## **НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ОБЛІКУ І АУДИТУ ПДВ**

Основним нормативним актом, який визначає та регулює фінансові обліку відповідно до податку на додану вартість (ПДВ), є Податковий кодекс України (далі – ПКУ). Цей документ визначає ключові аспекти оподаткування, включаючи ставки оподаткування, платників, терміни подання Декларації з податку на додану вартість, а також інші важливі відомості. Деякі основні статті ПКУ, які стосуються ПДВ, включають [1]:

- стаття 180, яка визначає платників податку;
- стаття 185, яка визначає об'єкт оподаткування;
- стаття 187, яка визначає дату виникнення податкових зобов'язань;
- статті 193, 194 та 195, які визначають чинні ставки оподаткування та

операції, що підлягають оподаткуванню цими ставками;

- стаття 198, яка визначає податковий кредит та операції з ним;
- стаття 200, яка визначає порядок визначення суми до сплати;
- стаття 201, яка регламентує порядок складання податкової накладної;
- статті 202 та 203, які регламентують звітні періоди за ПДВ та подання

податкової декларації.

Проаналізувавши значну кількість нормативно-правових документів України, встановили, що навіть при їх значній кількості у сучасних системах, часто залишаються неврегульованими проблемні питання. Завдяки швидкому темпу технологічного розвитку і постійним змінам у суспільному та економічному середовищі, деякі аспекти залишаються непокритими чи потребують уточнень, що викликає необхідність постійного вдосконалення та адаптації нормативно-правових актів.

Можливі чинники, які впливають на фіскальну ефективність податку на додану вартість, можна розподілити на кілька ключових аспектів. Перш за все, це рівень податкової ставки, який визначає обсяг сплати ПДВ та його вплив на підприємницьку діяльність. Сальдо експортно-імпортних операцій також відіграє суттєву роль, здатну звужувати або розширювати податкову базу в залежності від обсягів міжнародної торгівлі.

Одним з ключових напрямків для покращення адміністрування ПДВ в Україні може бути визначення об'єкта оподаткування через різницю між цінами реалізації товарів (робіт, послуг) та цінами, за якими проводяться розрахунки з постачальниками, включаючи суму ПДВ [2]. Ця зміна об'єкта оподаткування спрямована на вирішення одного з основних викликів - відшкодування ПДВ. Як наслідок, спрощується процедура адміністрування ПДВ для суб'єктів підприємницької діяльності та для контролюючих органів.

Отже, аналізуючи нормативно-правову базу та інтерпретації, можна визначити велику розгалуженість правил обліку податку на додану вартість. Цей факт створює складнощі в повному та чіткому розумінні процесу, часто змушуючи користувачів вдаватися до зовнішніх тлумачень, що не завжди є

оптимальним підходом. Проблема мінливості законодавства, яка супроводжує нас з часів проголошення незалежності, виявляється в актуальності і сьогодні. Майже щорічні зміни в податковому кодексі вимагають постійного моніторингу та своєчасного оновлення методів та форм обліку та звітності.

Ще однією труднощі для розуміння є різноманітність ставок податку на додану вартість. Хоча вони регулюють певні операції в країні, часта зміна та неоднорідність можуть призвести до складнощів для підприємств. Уніфікація ставок може стати ключовим кроком у забезпеченні балансу між бажаними надходженнями в бюджет, податковим тягарем для населення та простотою сприйняття підприємництвом.

Знаходження ідеальної точки в законодавстві може здатися мрією в умовах постійної мінливості національного середовища. Однак, незважаючи на це, важливо прагнути та шукати можливі варіанти впровадження стабільних законів на рівні уряду та законодавчої влади.

#### **Список використаної літератури:**

1. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] : Кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI : станом на 23 листоп. 2023 р. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> (дата звернення: 26.11.2023). – Назва з екрана.
2. Юрчак І. Проблеми адміністрування непрямих податків в Україні. *Вісник студентського наукового товариства «ВАТРА» Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ*. – 2021. – С. 261.

*Ломтеєва І.М., ст. викладач кафедри  
фінансів, обліку та психології,  
Звягіна В. А., магістрантка кафедри  
фінансів, обліку та психології*

*Український державний університет науки і технологій  
oblikdiit@gmail.com*

## **ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ДЕПОЗИТНУ ПОЛІТИКУ БАНКУ**

Теоретичні питання у сфері вивчення формування та реалізації депозитної політики комерційного банку вважаються достатньо розвинутими. Більшість науковців визначення «депозитна політика» трактують як стратегію і тактику залучення депозитних ресурсів.

Суб'єктний склад політики формування депозитних ресурсів традиційно представлений наступними елементами: банк, що залучає ресурси; суб'єкти, що розміщують грошові кошти на рахунках банку (корпоративний і роздрібний сегменти); Національний банк України як орган банківського регулювання і нагляду [2].

Стратегія поведінки кожної з представлених груп безпосередньо впливає на підходи при формуванні депозитної політики банку. Об'єктами депозитної політики є:

- кошти банку у депозитній формі залучення (кошти на строкових, ощадних депозитах/вкладах, накопичувальних рахунках, рахунках на вимогу; банківські векселі, ощадні сертифікати);
- додаткові послуги банку, що дозволяють надавати комплексне обслуговування клієнта, а отже, додатково отримувати банками комісійний дохід і бути більш конкурентоспроможними на грошовому ринку.

Основною метою депозитної політики будь-якого банку є залучення оптимального обсягу грошових ресурсів, необхідного і достатнього для роботи на фінансових ринках, за умови забезпечення оптимального рівня витрат, фінансового ризику та посилення кредитного потенціалу [3].

Фундаментальні завдання депозитної політики комерційного банку включають:

1. Залучення збалансованого обсягу ресурсів, який забезпечить реалізацію активних операцій банку в повному обсязі.
2. Збереження встановленого рівня ліквідності (не нижче нормативів, встановлених НБУ).
3. Забезпечення стабільності депозитних ресурсів (залучення й утримання ресурсів на термін не менше їх розміщення).
4. Максимізація процентної маржі (залучення депозитних ресурсів за мінімально можливими відсотковими ставками з урахуванням іміджу банку та умов на фінансовому ринку).

Формування депозитної політики на рівні конкретного банку відбувається індивідуально. Органи державної влади, Національний банк України та інші зовнішні інститути не мають права визначати, регулювати елементи цієї політики, а можуть впливати лише опосередковано. Отже, банк, розробляючи депозитну політику, самостійно приймає ризики та визначає свої витрати на залучення ресурсів. У зв'язку з цим особливо важливим є розгляд факторів, що прямо або непрямо впливають на ефективність формування та реалізації депозитної політики. Виділяють екзогенні (зовнішні) та ендогенні (внутрішні) фактори впливу [4].

Зовнішні фактори не піддаються впливу з боку банку, вони формують екзогенні ризики, які банк може лише прийняти та розробляти умови залучення депозитних ресурсів, виходячи з зовнішніх умов діяльності. Регулювання факторів зовнішнього впливу з боку банку виражається у розробці та застосуванні депозитного інструментарію, що дозволяє підвищувати/знижувати витрати в області залучення ресурсів. Банківська сфера відрізняється високим рівнем капіталізації, як наслідок, однією з ключових проблем у цій галузі є висока залежність ринку депозитів від екзогенних факторів, що особливо яскраво спостерігається в період фінансової нестабільності [1]. Перелік екзогенних факторів представлений у таблиці 1.

Таблиця 1 – Екзогенні фактори, що впливають на формування депозитної політики комерційного банку [4; 3]

Фактори впливу	Характеристика
Банківське законодавство	Визначає нормативно-правові умови діяльності на банківському ринку, порядок входження і виходу з ринку, його ціноутворення і взаємодію з контрагентами тощо.
Суміжне законодавство	Нормативно-правове регулювання, що безпосередньо не визначає банківську діяльність, але впливає на її організацію (валютне регулювання, податкове, антимонопольне законодавство тощо).
Інфляція	Високий рівень інфляції знецінює прибутковість за заощадженнями, низький – дозволяє отримувати стабільний дохід.
Валютний курс	Нестабільний рівень валютного курсу дає змогу інвесторам отримувати дохід на курсовій різниці, за стабільного рівня валютні активи менш привабливі. Впливає на валютну структуру залучених коштів банку.
Облікова ставка НБУ	Є ціновим орієнтиром для встановлення процентної ставки в рамках депозитної політики банку.
Економічні нормативи діяльності банків	Є обов'язковими, контролюються НБУ. Впливають на обсяги залучених ресурсів за видами, строками і валютами.
Стан та розвиток фінансового ринку	Визначає рівень ризику на грошовому ринку, актуальні фінансові інструменти, форми розрахунків/грошей, формати взаємодії з клієнтами.
Конкуренція на грошовому ринку	Визначає цінову політику банку, змушує кредитні організації застосовувати нецінові методи конкуренції для забезпечення привабливості на грошовому ринку (яскравим прикладом є робота банку з пластиковими картками).
Форма розрахунків за товари, роботи, послуги	Готівкова / безготівкова. Переважання безготівкової форми (пластикові картки, система швидких платежів) визначає акумулювання на рахунках банку значного обсягу фінансових ресурсів, на відміну від готівкової форми.
Політична ситуація в країні та світі	Визначає допуск окремих учасників ринку до міжнародного банківського ринку. Формує стратегію фінансових дій інвесторів, вкладників: заощадження чи споживання.
Рівень доходів населення і схильність до заощадження	Формує місткість ринку та ощадну активність споживача. У разі зростання доходів і тимчасово вільних грошових коштів споживач більш схильний до ризикових вкладень, у зворотній ситуації споживач більш схильний до консервативних форм заощадження з мінімальним ризиком (банківських вкладів).
Рівень фінансової грамотності	Визначає можливі способи та форми взаємодії суб'єктів депозитного ринку.
Система страхування вкладів (ССВ)	Гарантування законодавством повернення встановленої суми за певною формою депозитного інструменту впливає на оцінку інвестиційної привабливості розміщення в нього, що особливо яскраво проявляється в разі вибору консервативного джерела інвестування/заощадження.
Уподобання поколінь	Залежно від покоління (покоління переможців, міленіалів, X, Y, Z) виокремлюють різне ставлення до фінансового ризику, клієнтські вподобання в сфері цифрових сервісів та організації взаємодії банку і клієнта.

Поміж значних екзогенних факторів, доцільно розглянути ендегенні, рівень впливу яких повністю залежить від кредитної організації (таблиця 2).

Таблиця 2 – Ендегенні фактори, що впливають на формування депозитної політики комерційного банку [1]

Фактори впливу	Характеристика
Рівень процентних ставок і комісійної винагороди	Найпривабливіші ставки визначають економічну доцільність розміщення
Операційні витрати	Сукупність витрат, пов'язаних з реалізацією депозитної діяльності банку. Впливають на собівартість депозитних операцій
Імідж банку	Визначає образ і привабливість банку для конкретного клієнта (клієнтського сегмента)
Банківські технології, зокрема канали залучення	Застосовувані технології в роботі з клієнтами визначають ефективність банку, його імідж, доступність банківських продуктів і послуг (наприклад, технології дистанційного обслуговування, цифрові сервіси (боти, біометрія, VR тощо).
Спеціалізація банку	Визначає асортиментну політику банку, його клієнтську базу
Кадровий потенціал	Наявність фахівців, які володіють необхідними компетенціями

Отже, специфіка капіталізації комерційного банку характеризується значним впливом екзогенних факторів, активність залучення депозитних ресурсів буде визначати його кредитний потенціал, а ефективність їх використання – фінансовий результат. При цьому в умовах фінансової нестабільності депозитне фінансування спрямоване на утримання клієнтської бази, тоді як при стабільності фінансового ринку банки будуть схильні до інновацій, посилення конкуренції в області нових сегментів клієнтської бази.

#### Список використаної літератури:

1. Криховецька З. М., Кохан І. В. Проблеми та шляхи вдосконалення формування фінансових ресурсів банків. *Економіка та суспільство*. 2022. Вип. 39. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-39-10>.

2. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/>.

3. Приступа Л., Стахурська А. Організаційно-економічне забезпечення депозитної політики банків в Україні. *Modeling the development of the economic systems*. 2022. №4. С. 88-99.

4. Яворська К. С., Андрєєва О. В. Аналіз депозитної політики комерційних банків в умовах макроекономічної нестабільності. *ЛОГОΣ. ONLINE*. 2023. №3(82). С. 1-12.

*Макашова Є.В.  
Губарик О.М., к.е.н., доцент  
в.о. зав. кафедри обліку,  
оподаткування та УФЕБ,  
Дніпровський державний аграрно-економічний університет  
elizavetamakasova@gmail.com*

## **ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ТА АУДИТУ РОЗРАХУНКІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ**

Сучасний стан економічної системи в Україні вимагає ефективної організації обліку та аудиту розрахунків з оплати праці у процесі фінансового управління ресурсами у бюджетних установах. Особливість обліку в бюджетних установах, полягає у прозорості використання бюджетних коштів, забезпечення справедливості в оплаті праці. Стрімкі зміни у законодавстві, ускладнений політичний стан, занепад економіки на макро та мікро рівні, обумовлює актуальність питань обліку розрахунків з оплати праці.

Розуміння особливостей організації обліку та аудиту розрахунків з оплати праці в бюджетних установах стає надзвичайно важливим в аспекті правильності проведення розрахунків, відображення синтетичного та аналітичного обліку. Тож, аби попередити виникнення помилок, необхідно застосовувати методи та інструменти внутрішнього аудиту, визначити особливості їх використання в бюджетних установах з урахуванням специфіки та вимог діючого законодавства.

Наразі для коректного проведення розрахунку із заробітної плати в бюджетній організації, потрібно приділити багато уваги регламентованій податковій звітності. Нормативна база з питань оплати праці впливає на розмір посадових окладів, встановлення надбавок за тяжкі умови праці, розмір

мінімальної заробітної плати, надбавки за вислугу років або надбавки за постановами Кабінету Міністрів України та інші.

Роль бухгалтерського обліку та аудиту в управлінні розрахунками з оплати праці бюджетної установи - це забезпечення відображення всіх операцій, пов'язаних з виконанням кошторису витрат і узагальнення даних обліку та відображення всіх розрахунків з оплати праці дозволяє керівнику бюджетної установи приймати обґрунтовані управлінські рішення, аналізувати роботу установи, здійснювати та контролювати цільові витрати на оплату праці на основі затвердженого кошторису [1].

Головним аспектом організації обліку є суцільне дотримання існуючих національних стандартів та положень про працю, які ґрунтуються на міжнародних стандартах та регулюють фінансову звітність бюджетних установ. Таким чином, кожна бюджетна програма має належність до дотримання вимог.

Окрім, запропонованого внутрішнього аудиту, кожна бюджетна установа обов'язково підлягає державному незалежному фінансовому контролю та аудиту. Зовнішній державний аудит вимагає проведення великої організаційної роботи зі сторони бюджетної установи, а саме підготування відповідної первинної документації на основі якої здійснюються розрахунки з заробітної плати та обґрунтувати їх, якщо цього вимагає аудитор.

Під час перевірки аудитор перевіряє чи дотримуються розрахунки з оплати праці встановлених законодавчих актів, внутрішніх наказів та колективного договору. Також, проводиться аналіз обчислень заробітної плати, нарахування податків. Аудит допомагає дослідити ефективність використання фінансових ресурсів, дозволяє виявити зловживання бюджетних коштів або недоречні видатки. Метою такої перевірки є доцільність, законність використання бюджетних коштів.

У зв'язку з цим Подмешальська Ю.В. зазначає: «Аудит розрахунків з оплати праці, як правило, займає більшу частину аудиторської перевірки, оскільки ця ділянка обліку досить специфічна та вимагає від аудиторів особливої уваги і зосередженості» [2].

Таким чином, організація обліку та аудиту розрахунків з заробітної плати у бюджетних установах вимагає не лише професіоналізму бухгалтерії, але й дотримання нормативно-правової бази. Впровадження ефективного внутрішнього контролю є важливим етапом забезпечення фінансової прозорості в управлінні бюджетної установи. За результатами внутрішнього аудиту можна удосконалити систему управління.

### **Список використаної літератури:**

1. Гамова О.В., Феофанов Л.К., Козачок І.А., Копитіна І.О. Особливості обліку та удосконалення аудиту нарахування заробітної плати в бюджетній установі. Економіка та держава. 2019. № 1. С. 104-113.

2. Подмешальська Ю.В., Бескоста Г.М., Стафійчук К.В. Аудит розрахунків з оплати праці. Ефективна економіка. 2017. № 12. С. 53- 61.

*Портоварас Т.Р. докторантка  
кафедри обліку і оподаткування  
Західноукраїнський національний університет  
tanyavlas77777@gmail.com*

## **СУЧАСНІ ВИДИ ЗВІТНОСТІ ЯК ДЖЕРЕЛА АНАЛІЗУ: СУТНІСНА СПЕЦИФІКА ТА ЗВ'ЯЗОК З УПРАВЛІННЯМ**

Звітність суб'єктів господарювання є основним інформаційним джерелом аналітиків, за яким вони провадять дослідження рівня фінансової стійкості, конкурентоспроможності, прибутковості та інших важливих показників діяльності для виявлення можливостей уникнення викликів зовнішнього та внутрішнього середовища й пошуку нових способів розвитку в довгостроковій перспективі. Класичний підхід поділу звітності суб'єктів господарювання визначає так і її види, як бухгалтерська, статистична та оперативна. Під бухгалтерською звітністю розуміють систему показників виробничо-фінансової діяльності суб'єкта господарювання. В її складі ще часто акцентують увагу на податкових показниках, або іншими словами податковій звітності, яка є

підвидом бухгалтерської звітності і в якій платники податків у вигляді податкових декларацій подають контролюючим органам у визначені строки дані відповідно до нормативно-правових вимог. Другим різновидом бухгалтерської звітності виступає фінансова звітність, яка передбачає формування інформації щодо грошових коштів підприємства, результатів діяльності та його фінансового стану. Суть статистичної звітності полягає у розрахунку та аналізі нормативних даних діяльності суб'єктів господарювання, за результатами яких відповідні державні органи проводять моніторинг їх економічних показників. Оперативна звітність надає дані для контролю щодо проведення господарських операцій на підприємстві та управління ними в поточний момент часу. Слід зазначити, що нестабільність, розвиток ринкового середовища та комп'ютеризація внесли корективи у даний поділ і суттєво розширили коло узагальнених даних, як, заодно і види й склад звітності (рис.).

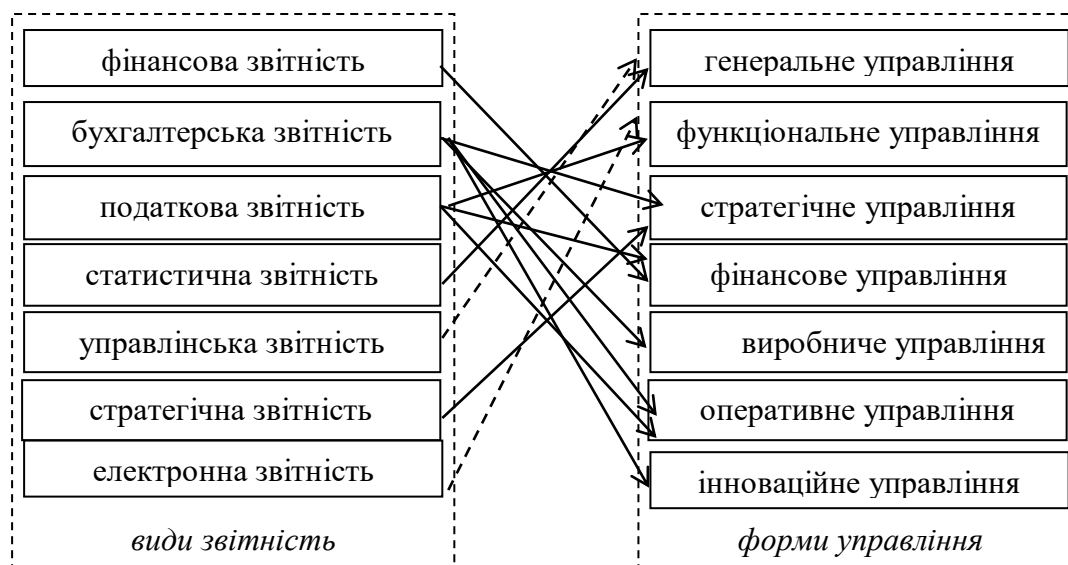


Рисунок - Взаємозв'язок видів звітності та форм управління у процесі діяльності суб'єктів господарювання

Примітки: авторське узагальнення на основі чинної практики

У сучасному ринковому середовищі важливе місце займає управлінська звітність, яка формує систему обліково-аналітичної інформації, що характеризує діяльність різних рівнів управління суб'єкта господарювання, а

також забезпечує проведення планування діяльності у поточній та довгостроковій перспективі [1; 2]. У процесі формування управлінської звітності акцентують увагу нарізних показниках, в тому числі нефінансових, оскільки вони можуть суттєво змінити розвиток суб'єкта господарювання [3, с.224]. Зокрема, застосування фінансової та нефінансової інформації у такій звітності, дозволяє спланувати діяльність суб'єкта господарювання із врахуванням критичних показників стратегічного розвитку, визначити слабкі місця в управлінні та попередити кризові ситуації.

Одним із додаткових моментів формування звітності є її репрезентація в електронній формі. Це так звана електронна звітність, яка є наслідком комп'ютеризації суспільства та представляє собою використання програмного забезпечення, з допомогою якого можна подавати звіти у відповідні контролюючі органи держави. Повертаючись до управлінської звітності, яка генерується відповідно до сучасних вимог сталого розвитку, слід зауважити, що наразі для повністю автоматизованого способу її підготовки немає достатньо гнучких програмних продуктів. Це пов'язано з низкою причин, перша з яких – відсутність єдиних вимог до звітів і недостатня розробленість програмного забезпечення. Своєю чергою, сама звітність також виступає чинником такої ситуації, оскільки характеризується рядом вимог. Отже, управлінська звітність повинна відповідати наступним вимогам: 1) гнучкість у процесі подачі інформації, тобто охоплення економічних показників усіх рівнів управління суб'єкта господарювання; 2) доступність інформації персоналу підприємства на усіх рівнях управління (детальна та розгорнута форма звітів); 3) комплексність, тобто вона виступає єдиним цілим з іншими формами та видами звітності, які є правдивим джерелом про фінансово-господарський стан діяльності суб'єкта господарювання, за результатами якого приймаються управлінські рішення стратегічно напрямку. Формування такої звітності служить основою підвищення показників економічного розвитку суб'єкта господарювання та дозволяє уникати ризиків у довгостроковій перспективі. Окрім цього, врахування нефінансових показників діяльності підприємств, дозволяє знизити

рівень можливих кризових ситуацій завдяки порівнянню трендів і застосуванню кореляцій, а також передбачати різні впливи та залежності.

### **Список використаної літератури:**

1. Корягін М., Куцик П. Сутність та особливості формування стратегічної звітності на основі бухгалтерського інжинірингу. *Бухгалтерський облік і аудит. Серія "Фінансова звітність"*. 2015. С. 26–33.

2. Шепель Т. П. Роль і місце управлінської звітності в підвищенні ефективності функціонування підприємств. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 16. С. 31-34.

3. Осадча Г., Синявська Ю. Управлінська бухгалтерська звітність та критерії оцінки її ефективності. *Бізнес-навігатор*. 2018. Випуск 6 (49). С. 223-227.

*Распопова Ю.О., к.е.н., доцент  
доцент кафедри управління фінансами,  
облікової аналітики та моніторингу бізнесу  
Ковач Л.В., бакалавр  
Український державний університет науки і технологій  
hitech7982062@gmail.com*

## **ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ОСНОВНИМИ ЗАСОБАМИ**

Успішне функціонування підприємств в умовах постійних змін в нормативно-правовій базі вимагає від їх керівництва нового погляду на механізм управління підприємством. Це обумовлює вдосконалення існуючих та створення принципово нових підходів до такого управління в цілому та основними засобами зокрема, оскільки від рівня ефективності їх використання залежать і загальні результати роботи підприємства. У зазначених процесах актуальності набуває проблема вдосконалення інформаційного забезпечення управління основними засобами, що представлено на підприємстві системою їх обліку, аналізу, аудиторського контролю тощо.

В результаті аналізу нормативної бази, наукової літератури та практики діяльності підприємств встановлено, що процес обліку основних засобів в останній час дещо ускладнився. Крім того, існує ряд проблем, які негативно впливають на процес управління виробництвом, знижуючи ефективність використання основних засобів. До таких проблем можна віднести різні підходи до: визначення оцінки основних засобів; вдосконалення методів нарахування амортизації; підвищення інформативності первинних документів з обліку основних засобів; аналізу ефективності використання основних засобів та можливості її прогнозування.

Зміни необхідні, насамперед, у частині підвищення оперативності інформаційного забезпечення управління основними засобами підприємства, що вимагає вирішення таких завдань:

- узагальнення та систематизація класифікації основних засобів;
- дослідження діючої методики нарахування амортизації й обліку зносу основних засобів, оцінка її ефективності та доцільності подальшого застосування на підприємствах чи необхідності вдосконалення;
- здійснення аналізу діючої організації та методики бухгалтерського обліку основних засобів, дослідження впливу на них змін в податковій політиці та виявлення шляхів вдосконалення;
- удосконалення методики аналізу ефективності використання основних засобів підприємства;
- розробка рекомендацій з удосконалення методики контролю ефективності використання основних засобів із застосуванням інформаційних систем і технологій.

Вирішення поставлених завдань передбачає:

- вдосконалення методики обліку надходження основних засобів у системі аналітичних рахунків, що дозволить спростити систему бухгалтерських записів;

– розробку бухгалтерської моделі економічного механізму амортизації, що сприятиме вирішенню проблем фінансового, внутрішньогосподарського обліку амортизаційних процесів та їх податкового аспекту;

– вдосконалення методики обліку витрат на ремонти основних засобів, що підвищить ефективність управління витратами;

– розробку моделі залежності експлуатаційних витрат від віку устаткування, яка дозволить визначити доцільність проведення ремонту основних засобів.

Отже, реалізація запропонованих заходів з удосконалення інформаційного забезпечення управління основними засобами сприятиме підвищенню аналітичності, оперативності та інформативності їх обліку, аналізу й контролю наявності та використання.

*Распопова Ю.О., к.е.н., доцент  
доцент кафедри управління фінансами,  
облікової аналітики та моніторингу бізнесу  
Трачук Є.І., бакалавр  
Український державний університет науки і технологій  
lzrndt@gmail.com*

## **СКЛАДОВІ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА ЩОДО НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ**

Основний законодавчий документ, що регламентує правові засади регулювання, організації, ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності є Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», задля конкретизації на підприємствах виникає необхідність у формуванні облікової політики, яка залежить, в першу чергу, від галузі та особливостей діяльності, а також від кваліфікації працівників, технічного забезпечення тощо.

Згідно з чинним законодавством облікова політика представляє собою сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються

підприємством для методичного забезпечення обліку, складання та подання фінансової звітності.

Насамперед, метою облікової політики є забезпечення дотримання єдиних вимог формування фінансових звітів та достовірного відображення в них показників для досягнення максимальної привабливості з боку інвесторів.

Основними причинами незадовільної роботи з формування облікової політики на практиці можуть бути низька кваліфікація обліковців, недостатній рівень економічної освіти керівників, які не розуміють можливостей впливу через облікову політику на результати діяльності, крім того повна відсутність методичних рекомендацій щодо вибору та оптимізації альтернативних варіантів формування облікової політики, які б враховували галузеві особливості кожного підприємства.

Один із принципів бухгалтерського обліку та фінансової звітності є послідовність, що характеризує постійне (із року в рік) використання обраної облікової політики підприємством.

Облікова політика підприємства формується з урахуванням об'єктів обліку, важливими з яких є необоротні активи, оскільки клас необоротних активів складається з таких об'єктів обліку, як: основні засоби; необоротні матеріальні активи; нематеріальні активи; фінансові та капітальні інвестиції; довгострокові біологічні та відстрочені податкові активи; довгострокова дебіторська заборгованість. Саме тому в обліковій політиці необхідно приділяти значну увагу даному сегменту.

Основними елементами облікової політики необоротних активів, які повинні бути закріплені відповідним наказом, є:

- законодавчо-нормативні документи, якими регламентується облік необоротних активів;
- критерії визначення активу;
- визнання, оцінка (переоцінка), порядок введення та вибуття необоротних активів;
- організація аналітичного обліку;

- термін корисного використання активу, а також метод амортизації;
- інші елементи.

Розроблена облікова політика щодо необоротних активів діє в межах організації та ведення бухгалтерського обліку, а отже є трудомістким процесом і вимагає якісного кадрового та матеріально-технічного забезпечення підприємства.

Отже, існує обґрунтована необхідність у формуванні облікової політики щодо необоротних активів таким чином, щоб забезпечити детальне розкриття інформації стосовно кожного з об'єктів обліку. Це забезпечить достовірність і точність відображення господарських операцій та інформації у фінансовій звітності, що сприятиме підвищенню рівня результативності управлінських рішень, які приймаються.

*Столярова Г. С., здобувач вищої освіти  
за другим(магістерським) рівнем підготовки  
Топоркова О. А., к.е.н., доцент  
доцент кафедри фінансів, обліку та психології  
Український державний університет науки і технологій  
toporkova1975@gmail.com*

## **АМОРТИЗАЦІЙНА ПОЛІТИКА ТА ПОДАТКОВІ НАСЛІДКИ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВА**

У сучасних умовах господарювання одним із ключових факторів економічного зростання більшості підприємств є впровадження та реалізація гнучкої амортизаційної політики. Це зумовлено тим, що амортизаційні відрахування посідають провідне місце у структурі джерел фінансування суб'єкта господарювання щодо відтворення основних засобів. Практика показує, що на мікроекономічному рівні система амортизації розглядається як важливий елемент у вирішенні завдань відтворювального характеру та оновлення необоротних активів, зокрема, основних засобів.

Амортизаційна політика суб'єкта господарювання виконує низку функцій: інвестиційну, відтворювальну, інноваційну (прискорення впровадження нових технологій), калькуляційну (складова витрат), облікову, податкову (корегування фінансового результату до оподаткування) тощо.

Залежно від обраної підприємством амортизаційної політики податкові наслідки можуть бути різновекторними, оскільки Податковий кодекс України дозволяє корегувати фінансовий результат до оподаткування як в сторону збільшення, так і навпаки (табл.).

Таблиця - Корегування фінансового результату до оподаткування на різниці, які виникають при нарахуванні амортизації [1]

Збільшення фінансового результату до оподаткування	Зменшення фінансового результату до оподаткування
- на суму нарахованої амортизації необоротних активів відповідно до НП(с)БО або МСФЗ	- на суму залишкової вартості окремого об'єкта необоротних активів внаслідок ліквідації або продажу такого об'єкта
- на суму уцінки та втрат від зменшення корисності необоротних активів, включених до витрат звітного періоду	- на суму дооцінки необоротних активів у межах попередньо віднесених до витрат уцінки відповідно до НП(с)БО або МСФЗ
- на суму залишкової вартості окремого об'єкта необоротних активів (в тому числі невиробничих) внаслідок ліквідації або продажу такого об'єкта	- на суму вигід від відновлення корисності необоротних активів у межах попередньо віднесених до витрат втрат від зменшення їх корисності
- на суму витрат на ремонт, реконструкцію, модернізацію або інші поліпшення невиробничих необоротних активів, віднесених до витрат відповідно до НП(с)БО або МСФЗ	- на суму первісної вартості придбання або виготовлення окремого об'єкта невиробничих необоротних активів та витрат на ремонт, реконструкцію, модернізацію або інші поліпшення у разі продажу такого об'єкта, але не більше від суми доходу (виручки) від такого продажу

Амортизаційна політика ґрунтується на певних законодавчих актах та стандартах бухгалтерського обліку, відповідно до яких менеджмент компанії обирає методи, на основі яких здійснюються нарахування амортизації, визначаються терміни корисного використання необоротних активів та ліквідаційна вартість. Насамперед, до законодавства, на основі якого визначають нюанси амортизаційної політики, традиційно належить: Податковий кодекс України, Національне положення (стандарт)

бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби» та Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38 «Нематеріальні активи», у яких зазначені підходи до здійснення амортизаційних нарахувань. Міжнародні стандарти фінансової звітності не містять конкретних розділів, що стосуються амортизації як такої, проте регулюють багато пов'язаних з нею явищ та процесів, у комплексі з якими й розглядається амортизація. Так, наприклад, МСФЗ 3 «Об'єднання бізнесу» може бути використаний для вирішення дискусійного питання щодо амортизації гудвілу в аспектах, що стосуються переходу власності на підприємство до нового власника.

Відповідно до міжнародних стандартів, амортизацію розпочинають нараховувати, коли актив стає придатним для використання, тобто за умов доставки його до місця розташування та приведення у відповідний стан згідно з визначеним способом експлуатації. З точки зору бухгалтерського обліку – нарахування амортизації не повинно припинятися, навіть якщо актив не використовується або виходить з активного використання. Амортизаційні відрахування мають місце доти, доки актив не буде повністю амортизований. З цього приводу мають місце дискусії серед науковців щодо урегулювання питання амортизації об'єктів необоротних активів виробничого призначення у випадку їх тимчасового невикористання або знаходження на тимчасово окупованих територіях.

З точки зору стандартів бухгалтерського обліку: амортизація активу може припинятися за таких умов: коли актив класифікують як утримуваний для продажу (або включають до ліквідаційної групи, яку класифікують як утримувану для продажу), або на дату припинення визнання активу.

З точки зору податкових наслідків – сума нарахованої протягом звітного періоду бухгалтерської амортизації не обов'язково повинна включатися в повному обсязі до витрат підприємства та впливати на його фінансовий результат [2, с. 63]. Оскільки амортизаційна політика є складовою облікової політики, то можливі варіанти запровадження окремих рахунків

бухгалтерського обліку для відображення тимчасового виведення з експлуатації об'єктів необоротних активів на короткостроковий термін та ненарахування амортизації на цей період.

Інвестиційна безпека суб'єкта господарювання безпосередньо залежить від ефективності його амортизаційної політики. Витрати на амортизацію активів відображаються у фінансовій звітності і впливають на фінансові показники підприємства. Спираючись на [3], суми нарахованої амортизації впливають на: розмір чистого прибутку; величину власного капіталу; кредитний рейтинг та прибутковість підприємства в цілому.

Отже, амортизаційні відрахування – є вагомим джерелом інвестиційних ресурсів підприємства. Від ефективності амортизаційної політики залежить здатність компанії до безперервної діяльності та самофінансування шляхом оновлення виробничих потужностей відповідно до кон'юнктури ринку та поточних умов. Здатність амортизаційної політики впливати на податкові наслідки підприємства також розглядається як напрям оптимізації його результативних показників.

#### **Список використаної літератури:**

1. Податковий кодекс України. Закон України № 2755-VI від 2 грудня 2010р. (в редакції від 01.04.2024) <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>
2. Брадул О. М., Буркова Л. А., Шепелюк В. А. Податкові аспекти амортизаційної політики підприємства. *Вчені записки Університету «КРОК»*. 2021. № 3(63). С. 61-67. URL:<https://doi.org/10.31732/2663-2209-2021-63-61-67>
3. Садовська І. Б., Нагірська К. Є. Амортизаційна політика як джерело інвестиційної безпеки підприємств: обліково-фінансовий вимір. *Економіка та суспільство*. 2024. № 59. URL:<https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-59-167>

*Усатенко О.В., д.е.н., професор  
професор кафедри міжнародних відносин і аудиту  
Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»  
Usatenko.ol.v@ntu.one*

## **ПЕРЕХІД НА ВЕДЕННЯ ОБЛІКУ ЗА МСФЗ**

Більше ніж у 100 країнах світу компанії вже впровадили Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ або IFRS). Окрім тих компаній, які мають обов'язковий перехід на МСФЗ в Україні, компанії також можуть самостійно вирішувати перехід на звітність за цими міжнародними стандартами. Складання фінансової звітності та консолідованої фінансової звітності за міжнародними стандартами передбачено Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1].

В обов'язковому порядку складання фінансової звітності та консолідованої фінансової звітності за міжнародними стандартами визначений для наступних категорій підприємств:

- 1) підприємства, що становлять суспільний інтерес.
- 2) публічні акціонерні товариства,
- 3) підприємства, які здійснюють діяльність з видобутку корисних копалин загальнодержавного значення.
- 4) підприємства, які провадять господарську діяльність за видами, перелік яких визначається Кабміном – відповідно до Порядку подання фінансової звітності[2].

Перехід на ведення обліку за Міжнародними стандартами фінансової звітності (МСФЗ) може бути значним етапом для багатьох компаній.

Перш ніж розпочати процес переходу на ведення обліку за Міжнародними стандартами фінансової звітності (МСФЗ), компанії повинні провести детальну оцінку впливу цього переходу на їхній бізнес, фінансові звіти та внутрішні процеси. Ця оцінка включає такі складові (рис.).

Компанії повинні оцінити, які конкретні зміни в структурі та змісті фінансових звітів можуть виникнути після переходу на МСФЗ, наприклад, зміни в оцінці активів, пасивів, прибутків та витрат. Також, розглянути, які зміни будуть потрібні в їхній внутрішній структурі та процесах, щоб відповідати вимогам МСФЗ. Це може охоплювати оновлення систем обліку, навчання персоналу та встановлення нових контрольних механізмів.

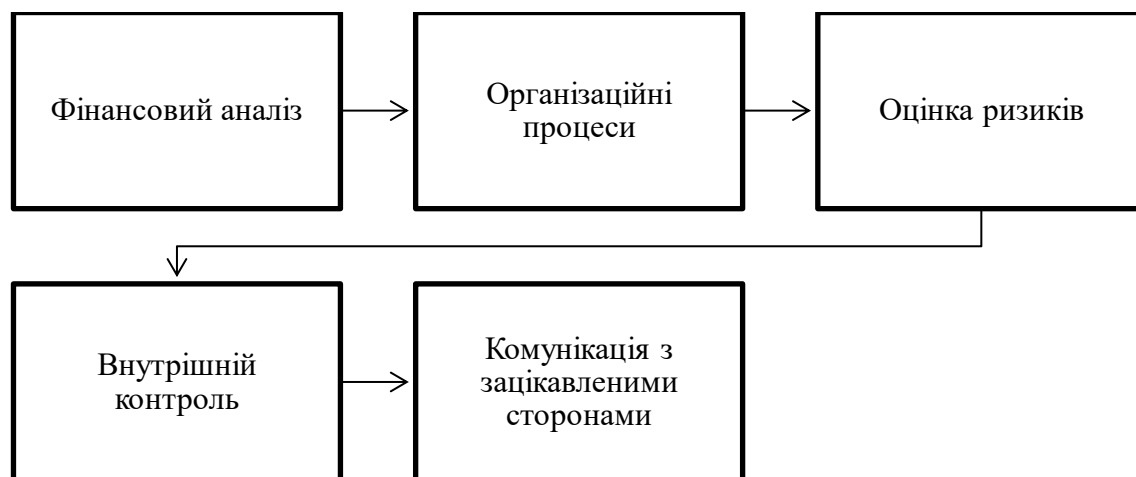


Рисунок - Складові оцінки переходу компаній на МСФЗ

Компанії повинні визначити потенційні ризики, пов'язані з переходом на МСФЗ (ризики неправильного тлумачення стандартів, зміни в ринкових умовах та втрату інформації) і розробити стратегії для їх управління. Потрібно переглянути свої системи внутрішнього контролю, щоб переконатися, що вони ефективно працюватимуть у новому середовищі МСФЗ. Необхідно забезпечити відкритий діалог з інвесторами, банками, регуляторами та іншими зацікавленими сторонами щодо планів переходу на МСФЗ та очікуваних впливів на бізнес.

Також, дуже важливо проаналізувати, які конкретні стандарти МСФЗ будуть застосовуватися до їхніх операцій та які зміни вони можуть вимагати в їхніх процесах та системах обліку. Перехід може вимагати оновлення або зміни систем обліку та програмного забезпечення для відповідності вимогам МСФЗ,

що потребує внутрішніх зусиль, зокрема навчання та розвитку персоналу, який буде відповідати за ведення обліку за МСФЗ.

Компанії повинні взаємодіяти з інвесторами, банками, регуляторами та іншими зацікавленими сторонами для забезпечення чіткості та розуміння щодо переходу на МСФЗ, а також встановити чіткі терміни для переходу та дотримуватися їх, щоб уникнути затримок та можливих проблем.

Отже, ці кроки допоможуть компаніям ефективно та успішно перейти на ведення обліку за МСФЗ.

### **Список використаної літератури:**

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/996-14> (дата звернення: 08.04.2024);

2. Про затвердження Порядку подання фінансової звітності : Постанова Кабінету Міністрів України; Перелік, Порядок, Довідка, Форма типового документа від 28.02.2000 № 419 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/419-2000-%D0%BF> (дата звернення: 08.04.2024).

*Федотова Д.О., магістрант  
Акімова Т.В., к.е.н., доцент  
професор кафедри управління фінансами, облікової  
аналітики та моніторингу бізнесу  
Український державний університет науки і технологій  
[akimova.kaf.ua@gmail.com](mailto:akimova.kaf.ua@gmail.com)*

## **УДОСКОНАЛЕННЯ АНАЛІТИЧНОГО ОБЛІКУ ВИТРАТ НА ОПЛАТУ ПРАЦІ В УМОВАХ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Вагомий вид витрат виробничого підприємства – це витрати на оплату праці. Від раціонального використання цих витрат залежить здатність підприємства мотивувати своїх працівників до підвищення якості виконуваної

ними роботи, трудової та творчої активності, досягнення високих показників праці. Облік таких витрат є одним з важливіших ділянок обліку суб'єктів господарювання.

Встановлений у НП(С)БО 26 «Виплати працівникам» [1] порядок визнання окремих видів зобов'язань за виплатами працівникам на дату балансу, міжнародна й вітчизняна практика обліку таких зобов'язань дозволяє деталізувати витрати, пов'язані з такими зобов'язаннями, за допомогою відкриття аналітичних рахунків.

Аналіз теоретичних положень та практичного досвіду з обліку витрат на оплату праці показав недоцільність деталізувати інформацію про різні виплати працівникам через деталізацію зобов'язань за виплатами працівникам, тобто відкриття додаткових субрахунки до рахунку 661 «Розрахунки за заробітною платою», що пропонується більшістю авторів публікацій на цю тему. Тому що, саме інформацію про обсяг витрат на різні види виплат працівникам потребує менеджмент підприємства для цілей управління ними. Відкриття ж субрахунків до рахунку 661 «Розрахунки за заробітною платою» не надасть такої інформації. Крім того, якщо додавати аналітичні субрахунки до рахунку 661 «Розрахунки за заробітною платою», виникає необхідність, також, додавати аналітичні рахунки до рахунку 651 «Розрахунки із загальнообов'язкового державного страхування», щоб мати інформацію про нарахування соціальних та інших внесків на різні види оплати праці. Це буде обтяжувати систему обліку підприємства, але не принесе бажаного результату.

Відомо, що згідно з Планом рахунків [2] для обліку витрат використовуються рахунки 8 і 9 класів. Рахунки 9 класу угруповують інформацію про витрати за видами діяльності. Рахунки 8 класу дозволяють угруповувати інформацію про витрати за елементами витрат. Одним з таких елементів витрат – є витрати на оплату праці. Згідно з планом рахунків для обліку витрат на оплату праці 8 клас рахунків містить рахунок 81 «Витрати на оплату праці», для обліку витрат на соціальні заходи – рахунок 82 «Відрахування на соціальні заходи». Отже, цілком доцільно для аналітичного

обліку витрат на оплату праці використовувати можливості деталізації інформації в межах саме цих рахунків.

Ступінь деталізації інформації залежить від конкретних потреб менеджменту суб'єкта господарювання в питаннях управління витратами, зокрема витратами на оплату праці і, пов'язані з ними, витрати на соціальні заходи. Так, можна запропонувати наступний перелік субрахунків до рахунку 81 «Витрати на оплату праці», що знайшло відображення у Робочому плану рахунків, наведеному в таблиці.

Таблиця 1 - Робочий план рахунків з обліку виплат працівникам

Номер рахунка	Назва рахунка
81	«Витрати на оплату праці»
811	«Розрахунки за окладами й тарифами»
8111	«Розрахунки за основною заробітною платою»
81111	«Розрахунки за заробітною платою адміністративно-управлінського персоналу»
811112	«Посадовий оклад»
811113	«Розрахунки за заробітною платою за час перебування у відрядженні»
8112	«Розрахунки за додатковою заробітною платою»
81121	«Індексація заробітної плати»
81122	«Надбавки та доплати до тарифних ставок»
811221	«за суміщення професій (посад)»
811222	«за роботу в нічний час»
811223	«за інтенсивність праці»
8113	«Інші заохочувальні і компенсаційні виплати»
8114	«Винагороди за підсумками за рік»
8115	«Матеріальна допомога»
8116	«Розрахунки за заробітною платою робітників»
81161	«Основна заробітна плата»
81162	«Погодинна заробітна плата»
81163	«Відрядна заробітна плата»
81164	«Розрахунки за додатковою заробітною платою»

Аналогічно можна скласти перелік субрахунків для обліку витрат на соціальні заходи, які пов'язані з витратами на оплату праці.

#### Список використаної літератури:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 26 «Виплати працівникам», затверджений наказом Міністерства фінансів України

від 28.10.2023 № 601, із змінами / Законодавство України [Електронний ресурс]  
URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1025-03#Text>.

2. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджений наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 № 291, із змінами / Законодавство України [Електронний ресурс] URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0892-99#Text>.

3. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджений наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 № 291, із змінами / Законодавство України [Електронний ресурс] URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99#Text>.

*Чернецька О.В., к.е.н., доцент  
доцент кафедри обліку, оподаткування та  
управління фінансово-економічною безпекою  
Дніпровський державний аграрно-економічний університет  
o.v.chernetska@gmail.com*

## **ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ГОСПОДАРСЬКИХ ОПЕРАЦІЙ В ТОРГІВЛІ**

Підприємства торгівлі здійснюють діяльність, яка в порівнянні з виробничими підприємствами, мають певні особливості з відповідною побудовою обліку. Проаналізуємо аспекти облікового відображення господарських операцій в торгівельній діяльності.

Слід відзначити необхідність документального підтвердження господарських операцій з надходження товарів. Зазвичай товар доставляється на підприємство торгівлі завдяки автомобільним перевезенням з залученням сторонньої транспортної організації або власним транспортом. В даному випадку основним первинним документом для обліку процесу перевезення вантажів є товарно-транспортна накладна. Наявність цього документа підтверджує факт надання послуг з перевезення вантажу. В разі блокування

податкової накладної правильно складена товарно-транспортна накладна буде підтвердженням реальності здійснення господарської операції з постачання товарів.

Реалізація пілотного проєкту [3] щодо впровадження електронного документообігу в частині електронної товарно-транспортної накладної (е-ТТН) передбачає можливість всім учасникам автоперевезень використовувати для документального оформлення господарської операції спеціальне бухгалтерське програмне забезпечення. Особливістю електронного документообігу е-ТТН є наявність електронних цифрових підписів у всіх учасників автоперевезень (водія, вантажовідправника, вантажоодержувача, експедитора), а також складання супровідних документів в електронній формі.

В обліку підприємства торгівлі прийнятий товар відображається за цінами продажу, що передбачає визначення торговельної націнки, визначення середнього відсотку торговельної націнки та суму торговельної націнки на реалізовані товари. Під час надходження товарів сума торговельної націнки визначається у фіксованому розмірі до ціни придбання товару або зворотнім розрахунком від встановленої ціни продажу товару. Для розрахунку середнього відсотку торговельної націнки застосовують формулу: Середній відсоток торговельної націнки =  $\frac{\text{Сальдо Кт 285} + \text{Оборот Кт 285}}{(\text{Сальдо Дт 282} + \text{Оборот Дт 282})} \times 100 \%$ . За розрахованим значенням середнього відсотка визначають суму торговельної націнки на реалізовані товари.

Реалізація товару на підприємствах торгівлі здійснюється з використанням реєстраторів розрахункових операцій [1]. Підприємства обирають класичні або програмні реєстратори (спеціальне програмне забезпечення від Державної податкової служби або розробників ІТ-продуктів – Checkbox, Cashalot, Смарткаса, Вчасно тощо). Фіскальний чек формується на повну суму продажу товару кожному окремому покупцю при оплаті як в готівковій формі, так і із застосуванням платіжних карток, платіжних чеків тощо. Підприємства торгівлі зобов'язані надати покупцям можливість розраховуватись платіжними картками. Це передбачає укладення договору про

еквайрінг між підприємством торгівлі та обслуговуючим банком та встановлення в торговій точці платіжного терміналу.

Відзначимо необхідність обліку операцій з отримання готівки через реєстратор розрахункових операцій на окремому субрахунку 308 «Готівка в національній валюті за операціями, проведеними із застосуванням РРО» [2], який за дебетом кореспондує з кредитом доходних рахунків, а за кредитом - з дебетом рахунку для обліку готівки в касі підприємства торгівлі або рахунком обліку коштів в дорозі під час їх інкасації.

Таким чином, особливості діяльності підприємств торгівлі зумовлені необхідністю вибору реєстратору розрахункових операцій з огляду на потреби та можливості, укладенням договору за банком-еквайєром про встановлення платіжного терміналу. Ці особливості мають відповідне облікове відображення, зокрема із ефективним документальним оформленням господарських операцій, відображенням торгівельної націнки в обліку, застосуванням окремого рахунку для операцій, проведених через реєстратор розрахункових операцій.

#### **Список використаної літератури:**

1. Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг: Закон України від 06.07.95 р. № 265/95-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/265/95-%D0%B2%D1%80#Text>
2. Про затвердження Змін до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку: Наказ Мінфіну від 10.01.2024 р. № 10. URL: [https://mof.gov.ua/uk/decrees\\_2024-713](https://mof.gov.ua/uk/decrees_2024-713)
3. Про реалізацію експериментального проєкту щодо впровадження електронного документообігу електронної товарно-транспортної накладної: розпорядження Кабінету Міністрів України № 1392-р від 27.12.2019 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1122-2020-%D1%80#Text>

**СЕКЦІЯ 5****СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНОГО  
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ТА ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОЇ  
ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ І ОРГАНІЗАЦІЙ**

*Бура О. О., здобувач вищої освіти  
за другим(магістерським) рівнем підготовки  
Топоркова О. А., к.е.н., доцент  
доцент кафедри фінансів, обліку та психології  
Український державний університет науки і технологій  
toporkova1975@gmail.com*

**ІНФОРМАЦІЯ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ПІДПРИЄМСТВ ІТ-  
ГАЛУЗІ ЯК ОБ'ЄКТИВНА ПОТРЕБА МЕНЕДЖМЕНТУ**

Організаційні засади ведення бухгалтерського обліку чітко регламентовані законодавством. Інформація про фінансовий результат та його достовірність є основою принципів і правил бухгалтерського обліку. Правове поле обліково-аналітичного забезпечення визначають: концептуальні основи складання та подання фінансових звітів, міжнародні стандарти фінансової звітності, Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», національні Положення (стандарти) бухгалтерського обліку.

Сучасна підприємницька діяльність суб'єктів ІТ-галузі, насамперед, орієнтована на отримання прибутку. Цифровізація усіх галузей економіки підвищує попит на послуги ІТ-компаній. Тому цей сегмент ринку стрімко розвивається, а держава, в свою чергу, впроваджує пільгові умови оподаткування та правових засад діяльності для ІТ-компаній.

Рівень доходів фахівців та фінансовий результат в цілому мають вирішальне значення, оскільки дозволяють оцінити ефективність ІТ-компанії з різних боків.

Корисність інформації про фінансові результати з точки зору концептуальної основи складання і подання фінансових звітів [1] є об'єктивною потребою менеджменту на будь-якій стадії управління компанією (рис.).



Рисунок – Взаємозв'язок між інформацією про фінансові результати та її корисністю

Аналізуючи послуги, які надають ІТ-компанії клієнтам, можна дійти висновку, що різні операції та події породжують дохід і витрати, що мають різні властивості і характеристики. Наявність штатних працівників, GIG-контракти як новий інструмент організації трудових відносин, можливість залучення підрядників та виконавців, в тому числі ФОПів, - на підставі інших цивільно-правових договорів – усе це зумовлює різні підходи до нарахування винагороди, і, як наслідок, до формування витрат. На нашу думку, варіанти розрахунку виробничої собівартості ІТ-послуг мають бути закладені в обліковій політиці компанії. Зміна елементів облікової політики призводить до того, що собівартість одного й того ж продукту буде відрізнятися.

Окреме надання інформації про дохід і витрати з різними характеристиками може допомогти користувачам фінансової звітності розібратись у фінансових результатах суб'єкта господарювання. Для ІТ-компаній, наприклад, доцільно було б окремо надавати інформацію щодо кваліфікованої діяльності. Якщо дохід, який формується за рахунок такої діяльності, перевищує 90% суми загального доходу компанії, то це може стати першим кроком для переходу на статус резидента «Дія Сіті». Резидент «Дія Сіті» має можливість вибору системи оподаткування (на загальних підставах або на особливих умовах), що впливає на визначення фінансового результату та його оподаткування.

Вирішення питань з визначення й оптимізації величини фінансових результатів притаманне бухгалтерському обліку та економічному контролю, адже саме можливість отримання бажаного прибутку при найменших (раціональних) витратах більшою мірою залежить від оперативного і точного здійснення компанією обліку та контролю власних витрат, доходів, наявних економічних ресурсів. Але нестабільність економічного сектору та невизначеність зумовлює певні ризики. ІТ-компанії, для того щоб втриматися на ринку, постійно повинні аналізувати результати своєї минулої діяльності та прогнозувати майбутні зміни й шляхи вирішення проблемних питань. З огляду на це, постійно виникає потреба в порівнянні режимів оподаткування та аналітичних дослідженнях, пов'язаних з обліково-аналітичним забезпеченням компанії.

Узагальнюючи результати досліджень вітчизняних науковців, можна зробити висновок, що до сучасних проблем організації бухгалтерського обліку фінансових результатів належать такі [2, с. 142]:

- відсутність повноти висвітлення інформації у звітності щодо ефективності діяльності компаній в цілому та за специфічними видами діяльності, притаманними окремим галузям;
- відсутність оперативної облікової інформаційної бази щодо доходів і витрат;

– відсутність затверджених аналітичних документів для обліку фінансових результатів, як наслідок – невизначеність напрямів використання прибутку та відсутність його деталізації на облікових рахунках;

– проблема захисту облікової інформації.

Крім вищезазначених проблемних питань варто також звернути увагу на систему оподаткування фінансових результатів ІТ-компаній та розрахунку винагороди працівників, порядок визначення собівартості наданих послуг та розроблених продуктів, оформлення трудових відносин з виконавцями.

### **Список використаної літератури:**

1. Концептуальна основа фінансової звітності. URL: [https://ips.ligazakon.net/document/view/MU17081?an=2324&ed=2021\\_08\\_27](https://ips.ligazakon.net/document/view/MU17081?an=2324&ed=2021_08_27)

2. Орехова А. І., Толстошеева В.С. Організаційні аспекти та проблеми обліку фінансових результатів діяльності підприємств. *Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво»*. 2021. №6(123). С. 140-143. DOI: <https://doi.org/10.32840/1814-1161/2021-6-24>

*Гнатишин Л.*

*д. е. н., професор, завідувач кафедри  
обліку та оподаткування,*

*Прокопишин О.,*

*к. е. н., доцент, доцент кафедри  
обліку та оподаткування,*

*Львівський національний університет природокористування,  
os378@ukr.net*

## **СУЧАСНИЙ СТАН ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ**

Стан інформаційного забезпечення обліково-аналітичної діяльності підприємств сьогодні можна охарактеризувати як постійно зростаючий та динамічний. Інформаційне забезпечення обліково-аналітичної діяльності підприємств є критично важливим аспектом у сучасному бізнес-середовищі. Швидкий розвиток технологій, цифрові трансформації та зростання потреб

користувачів в актуальній інформації змушують компанії шукати нові шляхи оптимізації процесів та підвищення ефективності обліку.

Одним із сучасних напрямів розвитку інформаційного забезпечення обліково-аналітичної діяльності підприємств є автоматизація процесів обліку та аналізу даних для ефективного виконання фінансових операцій, скорочення часу на обробку інформації та зниження ймовірності помилок. В таблиці наведено список програм української розробки по обліку товарів та продажів [1].

Таблиця - Список програм української розробки по обліку товарів та продажів

Назва програми	Коротка характеристика
HugeProfit	це CRM-система для товарного бізнесу. В якій можна вести облік продажів, товарів, витрат, створювати і відстежувати ТТН, працювати з клієнтською базою та наочно відображати доходи та витрати вашого товарного бізнесу. Сервіс розрахований на підприємців мікро, малого і середнього бізнесу.
Dilovod	програма для ведення бухгалтерії у вигляді веб-сервісу.
ТОРГСОФТ	це програма для автоматизації роздрібною та оптовою торгівлі, інтернет-магазинів, складів та виробництв. Програма веде складський, фінансовий та управлінський облік.
УкрСклад	функціональна програма, призначена для ведення обліку товарів на складах або фірмах.
“Квітка Торгівля”	програма для автоматизації магазинів, складів та виробництв, розрахована на приватних підприємців та підприємства малого і середнього бізнесу. Окрім торгівлі, сервіс дає можливість здійснювати облік, розрахунки собівартості та працювати з технологічними картами.
Афіна	це програмне забезпечення для автоматизації підприємств
ОБОРОТ	комплекс програм для автоматизації обліку товарів та фінансів.
IBS	управлінська програма для автоматизації магазинів, роздрібних торгових точок та мереж. Працює з будь-якими касовими апаратами і програмним РРО.
ERP Foss	хмарна система управління бізнесом, бухгалтерією та податками. Дозволить вам вести облік товарів, працювати з клієнтами та постачальниками, здійснювати закупівлі та продажі товарів та послуг, створювати аналітичні звіти та здавати податкову звітність онлайн. Ідеально підійде приватним підприємцям, малому та середньому бізнесу.
ZStore	безкоштовна облікова програма для використання малим бізнесом зі спрощеною формою обліку, який не використовує повноцінний бухгалтерський облік.
jSolutions	це хмарна система для автоматизації управлінських та облікових завдань підприємств. jSolutions дозволяє не тільки повністю автоматизувати бізнес-процеси, але й мінімізувати витрати, пов'язані з використанням системи.
Quincefin	це проста облікова система для малого та середнього бізнесу – товари, гроші, послуги, взаєморозрахунки. Обліковий сервіс допоможе підприємцям, які бажають полегшити ведення обліку товарів, послуг, продажів у своєму бізнесі.

Узагальнено на основі [1].

Другим напрямом є використання аналітики. Зростає популярність аналітичних інструментів для реалізації стратегічних рішень. Підприємства активно використовують аналіз даних для виявлення трендів, прогнозування ринкових умов та оптимізації бізнес-процесів. До найбільш популярних аналітичних інструментів, які дозволяють отримати глибоке розуміння ринкових умов, конкурентного середовища та внутрішніх процесів компанії, можна віднести:

1) SWOT-аналіз - інструмент, який дозволяє оцінити сильні та слабкі сторони підприємства, а також визначити можливості та загрози на ринку. SWOT-аналіз допомагає виявити ключові фактори, які впливають на стратегічне положення компанії і визначити напрямки розвитку.

2) аналіз "П'ять сил" - аналітичний інструмент допомагає оцінити конкурентне середовище підприємства, враховуючи вплив постачальників, покупців, конкурентів, потенційних входжень на ринок та заміни товару.

3) Аналіз PESTLE - аналіз дозволяє врахувати політичні, економічні, соціокультурні, технологічні, правові та екологічні фактори, які впливають на бізнес-середовище, та визначити можливості та загрози для компанії.

4) Аналіз даних та бізнес-інтелект (BI) – розуміє використання спеціалізованих програмних засобів для аналізу великих обсягів даних дозволяє отримувати цінні інсайти для прийняття стратегічних рішень. BI-системи надають зручний інтерфейс для візуалізації даних та побудови звітів, що сприяє швидкому прийняттю рішень.

Ці аналітичні інструменти допомагають підприємствам розробляти ефективні стратегії, спрямовані на досягнення конкурентної переваги та стійкого розвитку в умовах постійних змін на ринку.

Третій напрям розвитку інформаційного забезпечення обліково-аналітичної діяльності підприємств – це цифрова трансформація, завдяки широкому застосуванню цифрових технологій, таких як хмарні обчислення, IoT та AI, підприємства отримують можливість збирати, зберігати та обробляти

великі обсяги даних, що відкриває нові можливості для аналізу та оптимізації діяльності.

Ще одним напрямом є збільшення кількості джерел даних та кібербезпека. Підприємства використовують не лише внутрішні дані, а й зовнішні джерела, такі як соціальні медіа, веб-сайти, даних від партнерів та клієнтів, щоб отримати більш повне уявлення про свою діяльність та ринкові умови. З огляду на збільшення кількості кіберзагроз, підприємства все більше звертають увагу на захист конфіденційної інформації та даних клієнтів, використовуючи шифрування та інші технології безпеки.

У цілому, інформаційне забезпечення обліково-аналітичної діяльності підприємств продовжує розвиватися, пристосовуючись до змін у технологічному, економічному та регулятивному середовищі. Оптимальне використання цифрових інструментів та аналітичних рішень може значно підвищити конкурентоспроможність підприємств і забезпечити їхній успіх у динамічному бізнес-середовищі.

#### **Список використаної літератури:**

1. Топ-12 українських сервісів з фінансового та складського обліку - CRM/ERP HugeProfit. *CRM/ERP HugeProfit - ПРОСТИЙ ОБЛІК ФІНАНСІВ, ТОВАРІВ, ПРОДАЖУ ТА ДОСТАВОК ДЛЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ*. URL: <https://hugeprofit.com/blog/top-12-ukrainskih-servisiv-z-finansovogo-ta-skladського-obliku/> (дата звернення: 28.03.2024).

*Жук Н.Т., доктор філософії з економіки,  
старший викладач кафедри  
фінансово-економічної безпеки  
соціально-гуманітарного інституту  
Національна академія Служби безпеки України  
zzz0967665357@gmail.com*

## **МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ**

Фінансова безпека підприємства, як процес і явище, потребує компетентного системного управління з врахуванням умов нестабільного, мінливого, часто кризового середовища, в якому функціонує підприємство.

Однією із важливих функціональних складових управління є аналіз фінансової безпекою підприємств.

Метою аналізу фінансової безпеки, яка визначає методику дослідження є дослідження причинно-наслідкових процесів фінансово-господарської діяльності та чинників, що впливають на фінансовий стан підприємства й визначають його фінансову безпеку, віднаходження резервів підвищення ефективності та найпродуктивнішого використання існуючого потенціалу для досягнення стійкого, стабільного або ж зростаючого фінансового стану й забезпечення фінансової безпеки на даний момент та в майбутньому.

Оскільки, критерієм фінансової безпеки є рівень фінансового стану підприємства, тому, методика аналізу фінансової безпеки визначається аналізом фінансового стану та його складових.

Передусім зазначимо, що фінансовий стан є комплексною економічною категорією, аналіз якого розглядається як «процес дослідження фінансового стану і основних результатів фінансово-господарської діяльності підприємства з метою виявлення резервів підвищення його ринкової вартості та забезпечення ефективного розвитку; це засіб накопичення, трансформації й використання інформації фінансового характеру» [105].

Завданнями аналізу фінансової безпеки підприємства згідно його мети та цілей управління є: аналіз та оцінка фінансового стану суб'єкта підприємництва та його основних чинникових детермінант: структури активів, ліквідності й платоспроможності, ділової активності, фінансових результатів та рентабельності; аналіз та оцінка ймовірності настання кризових явищ, аналіз та оцінки рівня фінансової безпеки; моніторинг й аналіз основних чинників, що впливають чи можуть вплинути на діяльність підприємства та його фінансову безпеку; аналіз та обґрунтування необхідності здійснення певних заходів щодо попередження кризових явищ та банкрутства; аналіз ризиків їх якісний та кількісний вимір, з метою визначення пріоритетності проблемних місць у фінансовій безпеці; аналітичне обґрунтування вироблення й реалізації стратегії фінансової безпеки підприємства.

Аналіз фінансового стану, як визначального індикатора фінансової безпеки підприємства слід здійснювати використовуючи показники, методи, інструментарій, що розроблений фахівцями з фінансового аналізу.

Методика аналізу фінансового стану підприємства в контексті фінансової безпеки визначається метою та забезпечуючи ми чинниками: необхідна глибина дослідження, період, методичне, інформаційне, методичне, програмно-технічне й кадрове забезпечення. Відповідно до часових потреб і необхідної деталізації аналізу фінансового стану економічного агента для прийняття економічно обґрунтованих управлінських рішень щодо фінансової безпеки можна застосувати методику експрес-аналізу фінансового стану та поглибленого аналізу фінансового стану. При цьому застосовуються різний набір, кількість індикаторів та методів дослідження.

Методика експрес-аналізу фінансового стану або, як ще її називають - загальний аналіз фінансового стану є початковим етапом визначення рівня фінансової безпеки. Вона досить поверхнева, однак наочна й ефективна. Метою експрес-аналізу є предметна та відносно проста оцінка динаміки розвитку суб'єкта господарювання та його фінансової безпеки. Зазначена методика передбачає такі етапи: підготовчий, попередній огляд й аналіз звітності.

Поглиблений аналіз фінансового стану характеризує майновий та фінансовий стан суб'єкта господарювання, результатів його фінансової діяльності у поточному та перспективному періодах з врахуванням впливу різноманітних чинників у їх якісному й кількісному вимірі. Він охоплює: попередній огляд економічного і фінансового стану підприємства, аналіз та оцінка економічного потенціалу підприємства, аналіз результативності фінансово-господарської діяльності та чинників, що на неї впливають.

Здійснення аналізу фінансової безпеки потребує застосування ряду методів (рис.).

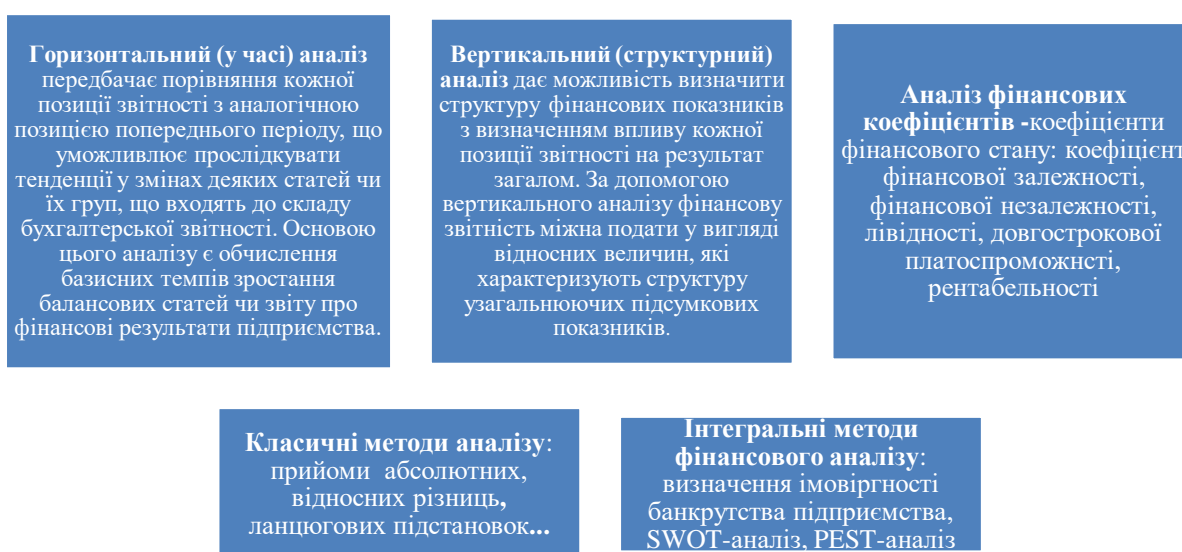


Рисунок - Методичне забезпечення аналізу фінансової безпеки

Отже, аналіз в управлінській діяльності є безперервним і досить складним процесом, методологічна база якого сприяє забезпеченню максимально високого рівня фінансової безпеки підприємств у поточному та перспективному періоді. В умовах нестабільності та непередбачуваності, методологічні підходи аналізу значно розширюються і набувають особливого значення як інформаційної бази прийняття управлінських рішень щодо забезпечення фінансової безпеки.

### Список використаної літератури:

1. Лучко М. Р., Жукевич С.М., Фаріон А.І. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Тернопіль: ТНЕУ, 2016. 302

c. URL:<http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/19240/1/Fin%20analiz%20Verstka.pdf>

2. Жук Н. Аналітична оцінка рівня фінансової безпеки підприємств. *Світ фінансів*. Випуск 3 (72), 2022 р. С.165-176

3. Жук Н. Аналіз фінансового стану як домінуючий індикатор фінансової безпеки підприємств. *Вісник економіки* №4, 2022 р.С.97-112

*Жукевич С.М., к.е.н., доцент  
докторантка кафедри обліку і оподаткування,  
Західноукраїнський національний університет  
sveta.zyke@gmail.com*

## **МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ І ОЦІНКИ ПОТЕНЦІЙНОГО БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВ**

Характерною рисою сучасного світу є значний вплив на фінансово-господарську діяльність суб'єктів господарювання зовнішніх факторів, які часто зумовлені форс-мажорними обставинами, а їх негативний вплив зумовлює виникнення кризових явищ на макро та мікрорівнях. Це позначається на фінансово-господарській діяльності та спричиняє виникнення неплатоспроможності, відсутності обігових коштів, тобто зумовлює банкрутство підприємства. Відтак, актуальними є питання прогнозування, запобігання та протидії кризовим явищам, що визначає необхідність впровадження в практичну діяльність методологію аналізу й оцінки ймовірності банкрутства.

У практичній діяльності банкрутство ототожнюється з неплатоспроможністю, відсутністю прибутку та можливості ефективного функціонування.

Кодексом України з процедур банкрутства, визначено, що банкрутство – це «неспроможність боржника відновити свою платоспроможність шляхом проведення процедури санації та реструктуризації та погасити встановлені в

порядку, визначеному цим Кодексом, грошові вимоги кредиторів, інакше як шляхом застосування процедури ліквідації» [1]. Будучи банкрутом, підприємство не може в необхідні терміни виконати вимоги кредиторів та зобов'язання перед бюджетом, що зумовлено проблемою недостатності активів у ліквідній формі [2]. Крім того, катастрофічні ризики підприємства реалізуються в процесі його фінансової діяльності, внаслідок чого воно не в змозі задовольнити вимоги кредиторів та виконати свої зобов'язання перед бюджетом у встановлені терміни [3].

Для визначення, а головне попередження банкрутства велике значення має застосування методологічної бази аналізу. Методики аналізу фінансового стану з метою визначення загрози банкрутства підприємства передбачають ідентифікацію платоспроможності, рівня неплатоспроможності та ймовірності банкрутства.

Щоб своєчасно попередити неплатоспроможність підприємства, необхідно систематично аналізувати його діяльність з використанням методів, які дають можливість прогнозувати настання банкрутства. Усі моделі оцінки та прогнозування ймовірності банкрутства підприємств можна поділити на такі групи: експертні методи; методи оцінки фінансового стану; економіко-математичні методи; системи штучного інтелекту [4]. Деякі науковці використовують узагальнені адитивні моделі для виявлення та аналізу нелінійних зв'язків між обліковими та ринковими незалежними змінними, що значно покращує кілька показників статистичної надійності та збільшує дискримінаційну силу моделей прогнозування банкрутства [5].

Методичні рекомендації пропонують визначати ймовірність банкрутства шляхом розрахунку фінансових показників, які аналізують усі аспекти діяльності підприємства, особливо фінансові, із застосуванням методів фінансового аналізу – горизонтального, вертикального, абсолютних різниць, структурного [6].

Нині значного поширення набуло використання статичних моделей на основі дискримінантного аналізу, що передбачає оцінку співвідношення

фінансових коефіцієнтів при побудові дискримінантної функції за допомогою математико-статистичних процедур та обчислення інтегрального показника  $Z$ . Зауважимо, що аналіз з розрахунком інтегрального показника має значну точність у прогнозуванні банкрутства суб'єкта господарювання (86%), тому використовується найчастіше та дає змогу розробляти напрями та вживати заходів щодо його запобігання або покращення антикризової діяльності.

Найбільшого поширення набули економіко-математичні методи прогнозування ймовірності банкрутства, а саме дискримінантний аналіз, який включає коефіцієнт Бівера У. (1966), двофакторна, п'ятифакторна, адаптована модель Альтмана Е. (1968, 1977, 2012), модель Ліса Р., Таффлера Дж. (1983), Спрінггейта Г. (1978), Терещенка О. (2008), Матвійчука А. (2006) [7].

Основною інформаційною базою для визначення показників є фінансова та бухгалтерська звітність: Баланс (Звіт про фінансовий стан) та «Звіт про фінансові результати (Звіт про загальний дохід). Звітність є інформаційною базою для оцінки фінансового стану підприємства та діагностики рівня фінансової безпеки.

Отже, управління фінансово-господарською діяльністю підприємств потребує системних змін та якісно нових підходів до виявлення кризових явищ, які ототожнюються з настанням банкрутства підприємства, на максимально ранніх термінах їх прояву. Для цього управлінський процес слід аналітично обґрунтовувати за допомогою діагностичних методів дослідження, які дають змогу з певною точністю та прогнозованістю визначити ймовірність банкрутства.

### **Список використаної літератури:**

1. Кодекс України з процедур банкрутства. (2022). Документ 2597-VIII Редакція від 12 січня <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2597-19#Text>
2. Бланк, І. А. (2006). Антикризове фінансове управління підприємством. К.: Ельга, Центр Ніка. 672.

3. Zhukevych, S., Zhuk, N. (2023). Analysis of the Probability of Crisis Events as a Determinant of Financial Security of Food Industry Enterprises. *Bulletin of Economics*, 1, 182–200. DOI: <https://doi.org/10.35774/visnyk2023.01.182>.

4. Швець, Ю.О. (2017). Методика аналізу ймовірності банкрутства промислових підприємств. *Вісник Запорізького національного університету*, 2 (34). С. 36-45

5. Lohmann, Christian, Möllenhoff, Steffen. (2023). The Bankruptcy Risk Matrix as a Tool for Interpreting the Outcome of Bankruptcy Prediction Models. *Finance Research Letters*. <https://doi.org/10.1016/j.frl.2023.103851>.

6. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій щодо приховування банкрутства, фіктивного банкрутства або доведення до банкрутства / Наказ Міністерства економіки України 19.01.2006 р. 14 <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0014665-06#Text15>.

7. Жукевич С., Жук Н. Аналіз ймовірності настання кризових явищ як детермінанта фінансової безпеки підприємств харчової промисловості. *Вісник економіки*. 2023. Вип. 1. С. 182–200. DOI: <https://doi.org/10.35774/visnyk2023.01.182>

*Перезозова І. В., д.е.н., професор  
завідувач кафедри підприємництва та маркетингу  
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу  
iryna.perevozova@nung.edu.ua*

*Король С. В., к.е.н., доцент  
доцент кафедри фінансів, обліку та оподаткування  
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу  
svitlana.korol@nung.edu.ua*

*Іванов О. В., к.т.н., доцент  
доцент кафедри транспортування та зберігання енергоносіїв  
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу  
oleksandr.ivanov@nung.edu.ua*

*Чернова О. Т., к.т.н., доцент  
доцент кафедри транспортування та зберігання енергоносіїв  
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу  
oksana.chernova@nung.edu.ua*

## **РОЛЬ МЕДІАПОВІДОМЛЕНЬ ПРО ЦІНОВУ ПОЛІТИКУ НА РИНКУ ГАЗОПОСТАЧАННЯ**

В умовах сьогодення медіаповідомлення стають запорукою інформування громадськості про актуальні події та їх розвиток, проблеми, тенденції в різних сферах життя. Медіа виконують функцію трансляції новин та фактів, а також аналізу суспільно-політичної ситуації. Загалом їх значимість полягає в інформуванні, просвітництві, контролю та впливі на формування думки громадськості, стимулюванні дебатів на актуалізовані теми тощо.

Зокрема, медіа є джерелом інформації для громадськості про події, які відбуваються на різних рівнях, зокрема від локальних до глобальних. Вони допомагають населенню бути в курсі останніх новин, розуміти поточну політичну, економічну, соціальну та культурну ситуацію, при цьому відіграючи важливу роль у просвітництві, поясненні складних питань, наданні фактів та контекстуальних відомостей, допомозі зрозуміти складні проблеми та ситуації. Крім того, вони є засобом контролю над діями влади, бізнесу та інших суб'єктів, а також впливають на формування громадської думки та громадські настрої. Власне, вони забезпечують публічну відповідальність та прозорість у

діяльності владних структур та організацій. Медіа впливають на формування стереотипів, цінностей та переконань в суспільстві, тобто можуть сприяти або змінювати погляди та уявлення людей про різні питання.

У сучасному просторі вони створюють платформу для публічних дебатів, обміну думками та інформацією між громадськістю, експертами і політичними представниками. Це сприяє розумінню інших поглядів, пошуку компромісів та обґрунтованих рішень.

Вважаємо, що медіаповідомлення відіграють важливе значення як інформаційний інструмент, що допомагає громадськості бути свідомою та активною учасницею суспільного життя, тобто, впливають на формування громадської думки, критичного мислення та розвиток суспільства в цілому.

Зазначимо, що медіаповідомлення з акцентами на специфіку відіграють важливу роль в кожній галузі та секторі економіки. Не виключенням є вплив медіаповідомлень на формування думки громадськості щодо стану ринку газопостачання в Україні, оскільки саме вони забезпечують інформування громадськості про актуальні питання та новини, зокрема щодо поточних змін, пояснення суті процесів, заходів, реформ та політичних рішень, які впливають на цей ринок.

Медіаповідомлення можуть впливати на формування громадської думки, настроїв, очікувань, поведінки, вибору, захисту прав та інтересів споживачів газу, а також на ставлення до державної політики, регуляторних органів, операторів газових систем, постачальників газу тощо. Наприклад, якщо медіа надають об'єктивну, повну, своєчасну, зрозумілу, доступну, корисну інформацію про ринок газу, його учасників, правила, умови, тарифи, послуги, якість, безпеку, ефективність, переваги, недоліки, ризики, можливості, перспективи тощо, це може підвищити рівень інформованості, освіченості, довіри, задоволеності, лояльності, співпраці, конкуренції, інноваційності, енергоефективності, екологічності, соціальної відповідальності тощо споживачів газу.

І, навпаки, якщо медіа надають суб'єктивну, неповну, несвоєчасну, незрозумілу, недоступну, шкідливу інформацію про ринок газу, його учасників, правила, умови, тарифи, послуги, якість, безпеку, ефективність, переваги, недоліки, ризики, можливості, перспективи тощо, це може знизити рівень інформованості, освіченості, довіри, задоволеності, лояльності, співпраці, конкуренції, інноваційності, енергоефективності, екологічності, соціальної відповідальності тощо споживачів газу [1].

Медіа в цілому виступають свого роду, агентом впливу на громадськість щодо процесів ринку газопостачання, подеколи і маніпулятивним. Інструментарій медіаповідомлень використовується для висвітлення корупції, нечесних практик, непрозорості та неефективності в цій галузі, спонукаючи до прийняття реформ та покращення ситуації. Практичні аспекти їхньої діяльності свідчать про те, що вони можуть впливати на тарифоутворення на ринку газопостачання в Україні різними способами. Зокрема, шляхом впливу на попит та пропозицію газу, а отже, і на його ціну на європейському ринку, яка є одним з факторів, що визначають тариф на газ для населення в Україні. Наприклад, якщо медіа повідомляють про конфлікти, санкції, кризи, аварії, стихійні лиха, екологічні проблеми, пандемії тощо, які можуть загрожувати стабільності постачання газу, це може підвищити попит на газ та його ціну. І, навпаки, якщо медіа повідомляють про мирні домовленості, співпрацю, розвиток, інновації, альтернативні джерела енергії тощо, які можуть сприяти збільшенню пропозиції газу, це може знизити попит на газ та його ціну [2-3].

Крім того, згідно проведених досліджень (з вибіркою на ключові слова у публікаціях) було встановлено, що медіаповідомлення можуть впливати на чимало факторів, зокрема: рішення, дії, стратегії, тактики, плани, проекти, ініціативи, кампанії, заходи, акції, заходи тощо державних органів, регуляторних органів, операторів газових систем, постачальників газу, наукових установ, громадських організацій, міжнародних партнерів, інвесторів, експертів, журналістів тощо, які стосуються ринку газу, його розвитку, реформування, модернізації, інтеграції, гармонізації, регулювання, контролю,

оцінки, покращення, інформування, просвітлення, консультування, навчання, демонстрації, пропагування, популяризації, розвитку, інновації, трансформації, адаптації, забезпечення тощо.

Наприклад, якщо медіа висвітлюють позитивні аспекти ринку газу, його учасників, правил, умов, тарифів, послуг, якості, безпеки, ефективності, переваг, можливостей, перспектив тощо, це може стимулювати, підтримувати, заохочувати, винагороджувати, визнавати, прославляти, рекомендувати, підтверджувати, підсилювати, поширювати, реплікувати, масштабувати тощо такі рішення, дії, стратегії, тактики, плани, проекти, ініціативи, кампанії, заходи, акції, заходи тощо. І, навпаки, якщо медіа висвітлюють негативні аспекти ринку газу, його учасників, правил, умов, тарифів, послуг, якості, безпеки, ефективності, недоліків, ризиків, проблем тощо, це може стримувати, перешкоджати, запобігати, критикувати, засуджувати, покарати, зневажати, забороняти, заперечувати, послаблювати, зменшувати, припиняти, ліквідувати, змінювати, коригувати, вдосконалювати, реформувати, модернізувати, інтегрувати, гармонізувати, регулювати, контролювати, оцінювати, інформувати, просвітлювати, консультувати, навчати, демонструвати, пропагувати, розвивати, трансформувати, адаптувати, забезпечувати тощо такі рішення, дії, стратегії, тактики, плани, проекти, ініціативи, кампанії, заходи, акції, заходи тощо.

Також медіа можуть грати важливу роль у привертанні уваги до енергоефективності та відновлюваної енергетики як альтернативних шляхів забезпечення енергії. Це надзвичайно важливо в умовах сучасних викликів, пов'язаних зі змінами клімату та пошуком стійких та екологічно чистих джерел енергії. Медіа мають можливість стимулювати обговорення та збільшувати усвідомленість громадськості щодо енергоефективних технологій та практик, а також привертати увагу до відновлюваних джерел енергії. Зокрема, через публікації про енергоефективні технології та практики, можуть сприяти залученню уваги до можливостей зменшення споживання енергії вдома, у промисловості та транспорті. А це, в свою чергу, може призвести до

збільшення попиту на енергоефективне обладнання та послуги в цій сфері, що підтримує економічний розвиток та допомагає зменшити залежність від традиційних джерел енергії, таких як природний газ. Крім того, медіа можуть проводити економічний аналіз ринку газопостачання та надавати коментарі експертів і аналітиків щодо ситуації в галузі енергетики. Це допомагає громадськості краще розуміти економічні наслідки та перспективи розвитку ринку газу в Україні і сприяє поширенню об'єктивної інформації серед фізичних та юридичних осіб – споживачів природного газу

Окрім того, інформаційні матеріали, рекомендації та поради, які надаються через медіа, можуть сприяти збільшенню усвідомленості про раціональне використання газу та інших енергетичних ресурсів. Також вони мають можливість відобразити переваги використання альтернативних джерел енергії та їх вплив на зменшення залежності від традиційних джерел палива, таких як газ. Розміщення матеріалів про використання сонячної, вітрової, гідроенергетики та інших видів відновлюваної енергії може поширити усвідомлення про важливість диверсифікації джерел енергії та зменшення екологічного впливу. Насамкінець, у цій площині медіа можуть наголошувати на впливі газопостачання на навколишнє середовище, включаючи випуск парникових газів, ефективність очищення та переробки, технології для зменшення впливу на довкілля та інші аспекти, пов'язані з екологічним впливом газового сектору. Отож, медіа мають можливість впливати на громадську думку та свідомість, розширюючи розуміння про енергоефективне споживання, альтернативні джерела енергії та вплив газопостачання на навколишнє середовище, що сприяє формуванню більш свідомої та енергоефективної споживацької культури..

У підсумку зазначимо, що важливість дослідження ролі медіаповідомлень про цінову політику на ринку газопостачання визначається безпосереднім впливом цінової політики на споживачів, підприємства та економіку в цілому. Медіа виступають важливим каналом для широкого розповсюдження інформації про зміни цін, тарифів, регулювання та інших аспектів цінової

політики газопостачання. Загалом, вони забезпечують прозорість та доступність інформації для споживачів, дозволяючи їм реагувати на зміни цін та здійснювати інформований вибір провайдера газу. Це, в свою чергу, сприяє конкуренції на ринку та підвищенню якості обслуговування. Крім того, медіа можуть виконувати функцію моніторингу та аналізу цінової політики компаній-постачальників газу, що сприяє підвищенню стандартів управління та прозорості на ринку. Це надає можливість державі та регуляторам втручатися у випадку виявлення антимонопольних практик або неправомірних цінових дій. Загалом, воно дозволяють створювати обґрунтовані обговорення та вести діалог між споживачами, постачальниками та урядовими органами щодо цінових питань. Це сприяє більш широкому розумінню і прийняттю зважених рішень з урахуванням різноманітних поглядів. Загалом, медіаповідомлення про цінову політику на ринку газопостачання допомагають забезпечити прозорість та доступність інформації, сприяють формуванню обґрунтованих рішень і обговорень, а також забезпечують ефективне функціонування ринку.

#### **Список використаної літератури:**

1. Офіційний сайт Британської телерадіомовної корпорації BBC. URL: <https://www.bbc.com/>
2. Офіційний сайт українського онлайн-медіа «Главком». URL: <https://glavcom.ua/>
3. Офіційний сайт аналітичного інтернет-видання «Главред». URL: <https://glavred.net/>

*Ступнікер Г. Л., к.е.н., доцент  
доцент кафедри економіки, менеджменту та підприємництва  
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури  
stupniker.hanna@pdaba.edu.ua*

## **НАПРЯМКИ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ**

На сучасному етапі розвитку економіки, що має назву інформаційної, зростає вплив інформаційних процесів на ведення бізнесу, оскільки від їхньої якості залежить формування конкурентних переваг підприємницьких суб'єктів. Зважаючи на це, компанії для підтримки рівня своєї конкурентоспроможності мають орієнтуватися на інтелектуальну модель своєї ринкової поведінки, що забезпечується завдяки активному впровадженню в їхню діяльність інформаційних систем.

Інформаційна система (ІС) – це організаційно-технічна система, на основі якої шляхом автоматизації інформаційних процесів у ключових сферах своєї діяльності компанії розробляють економічно обґрунтовані управлінські рішення. Основними підходами до створення і розробки управлінських ІС є функціональний, об'єктно-орієнтований та процесно-орієнтований підходи [1].

Концепція побудови ІС ґрунтується на загальній структурі взаємопов'язаних компонент. У сучасних ІС найбільш поширеним є застосування трьох рівневої структури, що включає клієнтський та серверний рівні та рівень бази даних. У процесі прийняття управлінських рішень бази даних відіграють ключову роль, оскільки не просто забезпечують інформаційну основу для функціонування ІС, а є засобом збереження і обміну інформації під час її пошуку, сортування, фільтрації та аналізу.

Більшість дослідників, що займаються питаннями стратегічного розвитку підприємницьких структур, визнають ключовим стратегічним напрямком посилення конкурентних позицій вітчизняних компаній інтелектуалізацію їх діяльності на основі автоматизації бізнес-процесів.

Автоматизація виробництва – це така організація управлінських процесів в компанії, що передбачає зменшення впливу людського чинника на результати підприємницької діяльності, підвищення продуктивності праці внаслідок оптимізації організаційної структури, прискорення прийняття управлінських рішень за рахунок використання різних операційних систем [2].

Посилюючи аналітичні можливості обробки управлінської інформації, ІС значно спрощують проведення аналізу різних напрямків бізнесу або періодів, в яких він функціонує. Застосування аналітичних інструментів у складі ІС дозволяє виявити основні закономірності, що формуються в процесі підприємницької діяльності, і це посилює обґрунтованість прийнятих управлінських рішень. Компанії, які є користувачами ІС, отримують ефективні інструменти для проведення комплексної, змістовної, якісної оцінки свого бізнесу, бо завдяки цій системі мають змогу глибокого розуміння показників, що розраховуються завдяки її застосуванню.

В цілому, поширення інформаційних систем в підприємницькій діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання здатне посилити процеси його інтелектуалізації, що спонукатиме вітчизняних підприємців приділяти більш суттєву увагу питанням управління інтелектуальними ресурсами своїх компаній в цілому.

### **Список використаної літератури:**

1. Дмитрів К. І., Шпак Ю. Н. Дослідження інформаційних систем в управлінні підприємствами: досвід та перспективи // Економічний вісник НТУУ «Київський політехнічний інститут». – 2017. – №14. – Режим доступу: <http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/108776/103719>

2. Жигалкевич Ж. М., Онопко А. С. Інформаційні технології в управлінні підприємством / Збірник наукових праць учасників VI Всеукраїнської науково-практичної конференції «Сучасні підходи до управління підприємством». – Режим доступу: <http://conf.management.fmm.kpi.ua/proc/article/view/92359>

3. O'Brien, James A. Management information systems / James A. O'Brien, George M. Marakas. – 10th ed. p. cm. McGraw-HillIrwin. 2019. – Електронний

ресурс, Режим доступу: <https://industri.fatek.unpatti.ac.id/wp-content/uploads/2019/03/186-Management-Information-Systems-James-A.-O'Brien-George-M.-Marakas-Edisi-10-2010.pdf>

*Хорунжак Н.М., д. е. н., професор  
д. е. н., професор кафедри обліку і оподаткування  
Західноукраїнський національний університет  
nadija\_choru@ukr.net*

## **УПРАВЛІНСЬКА ЗВІТНІСТЬ ТА ЇЇ ВИКОРИСТАННЯ ДЛЯ ВНУТРІШНІХ ПОТРЕБ**

Акцент на соціальних і екологічних питаннях, як найбільш вагомих й проблемних аспектах сталого розвитку, вимагає узагальнення таких даних у вигляді звітних форм нового зразка. Тож відносно новим поняттям, з огляду на це, виступає уведення управлінської звітності. Вона передбачає формування досить специфічних інформаційних даних, які необхідні для цілей управління та забезпечення сталого розвитку. Варто зауважити, що Методичні рекомендації №982 [1] не наполягають на стандартизації розділів і структури Звіту з управління, що забезпечує самостійність суб'єктів господарювання в питаннях, пов'язаних з його наповненням. Таким чином, складання звітності з управління є довільним та самостійним процесом, що на розсуд керівництва реалізує завдання з розкриття інформації, яка потрібна й доцільна для використання при прийнятті рішень користувачами різних рівнів. Підготовка такого звіту лише для зовнішніх користувачів (особливо якщо в стратегічних планах, в певний момент часу, не передбачено заходів, пов'язаних з новим інвестуванням) через обов'язок суб'єкта формувати його, з точки зору раціональності є не надто вигідною. З огляду на це, доцільним є використання його підготовки не з формальності, а з урахуванням внутрішніх потреб для системи управління. До прикладу, подання низки показників цього Звіту з управління вимагає відповідних аналітичних обчислень та узагальнень. Ці дані

можуть бути розшифровані для внутрішніх користувачів у вигляді Приміток, призначених виключно для конфіденційного використання всередині підприємства. При цьому має бути здійснена попередня оцінка доцільності такої деталізації, яку слід проводити з урахуванням низки важливих моментів (рис.).

Здійснена за пропонованим алгоритмом оцінка доцільності деталізації уможливить правильний вибір не тільки її напряму, а й забезпечить належну ефективність уточнення даних для управління. А з огляду відсутності чітких вимог до змісту й розділів управлінського звіту в законодавстві та фактичному дозволу ініціатив для суб'єктів господарювання при його формуванні, інновації в Примітках можуть реалізуватися виключно для внутрішніх потреб та бути цілком конфіденційними. При цьому це не буде порушенням щодо формування управлінської звітності у нормативно-правову просторі. Однак варто визнати, що це питання, попри його актуальність, подовжує залишатися відритим та потребує подальшого дослідження. Необхідно приділити належну увагу розробленню форми подання деталізованої інформації, її показникам і алгоритмам їхнього обчислення.

Окрім цього, в перспективі важливо комплексно вирішити низку інших проблем, пов'язаних з формуванням звіту з управління та управлінської звітності загалом. Основні з них це: недостатня прозорість і доступність інформації; низький рівень автоматизації процесів; відсутність стандартизованих підходів; недостатня кваліфікація кадрів; неповна інтеграція з іншими обліково-аналітичними системами тощо.

Вирішення більшості з названих проблем потребує застосування комплексного підходу, який має включати в себе не лише базово-теоретичні дослідження питань управлінської звітності, а й передбачати здійснення реформування законодавства, активне впровадження сучасних технологій управління та комунікації, підвищення кваліфікації кадрів, які готують такого роду звітність і, звичайно, суттєве зміцнення механізмів контролю та внутрішнього аудиту.

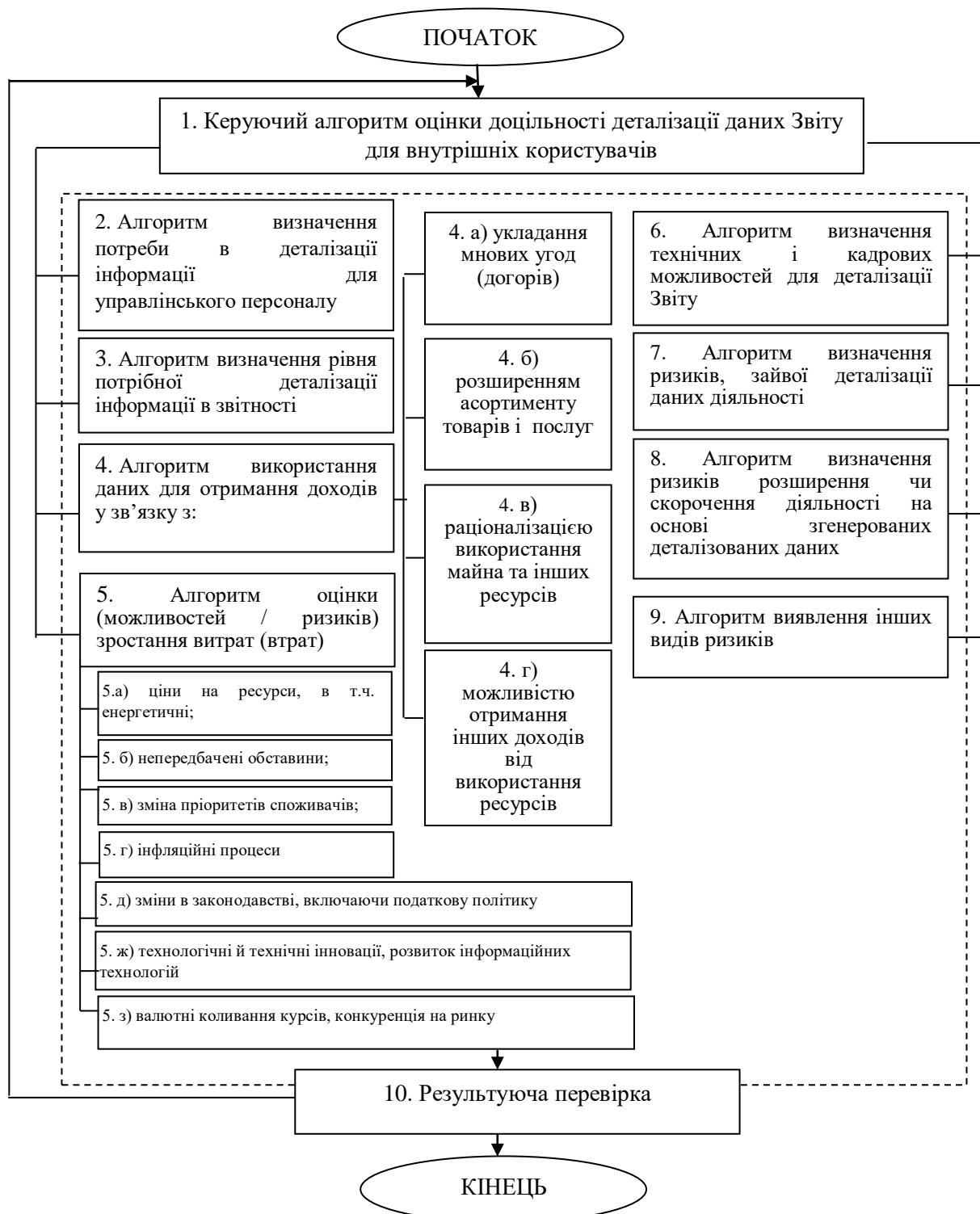


Рисунок - Рекомендована структурна організація системи оцінки доцільності деталізації даних в Звіті з управління

Примітки: 2 – просте опитування; 3 – порівняння витрат на підготовку з можливим результатом (вартість затраченого часу працівника на формування даних/очікуваний результат (результатом може бути скорочення витрат; оптимізація процесу, що призводить до скорочення робочого часу на здійснення операції; підвищення якості продукції чи послуги тощо)); 4 – емпірична оцінка перспектив на основі опитування керівників відповідних управлінських ланок (врахування їх професійних суджень); 5, 6 – аналогічно як за п. 4; 7 – 10 потребують детального дослідження і вироблення рекомендацій щодо методики здійснення.

### Список використаної літератури:

1. Методичні рекомендації зі складання звіту про управління: наказ Міністерства фінансів України від 07.12.2018 р. № 982 за станом на 22.01.2020 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0982201-18>.

*Чернецький Д.М.,  
здобувач ОПП «Інформаційна аналітика та впливи»  
Київський національний університет ім. Тараса Шевченка  
27082001dim@gmail.com*

## МІСЦЕ ІТ-ІНСТРУМЕНТАРІЮ В АНАЛІЗІ КРИПТОВАЛЮТНИХ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ

В умовах цифрової економіки інноваційні фінансові інструменти становлять певний інтерес для суб'єктів підприємництва. Одним з таких інструментів є криптовалютні активи на фінансових ринках. В українському законодавстві питання, пов'язані з використанням криптовалюти, недостатньо врегульовано. 17 лютого 2022 р. Верховна рада України прийняла Закон «Про віртуальні активи», який має врегулювати криптоіндустрію. Цей Закон не набув чинності, бо у Прикінцевих та перехідних положеннях передбачається, що він почне діяти лише після податкового врегулювання усіх процесів. НАЗК роз'яснило 30.12.2021 р. як декларувати нематеріальні активи, а суди використовують це роз'яснення при ухваленні рішень й посилаються на принцип аналогії закону, адже відповідний закон відсутній. В рішеннях встановлюється, що обіг криптовалют в Україні є законним і не заборонений, бо це визначає загальний державний підхід до регулювання обігу криптовалют. Національний банк України ввів обмеження на міжнародні грошові перекази, обмежив транзакції у криптовалюті. Коли Закон стане чинним, криптовалюта набуде статусу «дозвільних активів» [5].

Особливістю цих активів є стрімке зростання їх ціни, тому отримання доходу від купівлі – продажу криптовалютних пар є амбітною метою для

суб'єктів підприємництва, що вимагає розробки ефективного алгоритму дій для аналізу фінансових ринків для прийняття рішень щодо капіталізації криптовалютних пар, основою якого має стати застосування ІТ-інструментарію. Аналітичний ІТ-інструментарій має бути застосовано до достатнього обсягу якісної та оперативної інформації, що дасть можливість ефективно інтегрувати результати досліджень в процес управління на підприємстві. В наукових дослідженнях достатньо уваги приділяється застосуванню математичних моделей та ІТ-технологій в сфері прийняття рішень.

Патель Н.П. та ін. вчені [2] наголошують, що колосальні високі та найнижчі точки цифрових форм грошових витрат залучили аналітиків із наукової спільноти, які ризикнули передбачити їх витрати. На думку вчених. Т. Фаладісайлоед та Т. Нумнонда [3], вибрані функції: Open, Close, High і Low можуть бути недостатніми для прогнозування цін на криптовалюту, оскільки різні фактори, такі як реакція соціальних мереж, політика та закони, які кожна країна оголошує щодо цифрової валюти, можуть усі вони сприяють зростанню та падінню цін на біткойн. Вчені Ердинч Акілдирім, Ахмет Гонку та Ахмет Сенсой [1] в своїх дослідженнях проаналізували передбачуваність дванадцяти найліквідніших криптовалют на щоденному та хвилинному рівнях з використанням алгоритмів класифікації машинного навчання, включаючи машини опорних векторів, логістичну регресію, штучні нейронні мережі з інформацією про минулі ціни та технічні індикатори як ознаки моделі. Фахівці Радіонова І. Ф. та Фаренюк Я. В. [6] пропонують в умовах економіки невизначеності для аналітичного забезпечення процесу прийняття управлінських рішень використовувати інструментарій Data Science. Вечерковська А. С., Поперешняк С. В. [4] зробили огляд алгоритмів машинного навчання та їх застосування для прогнозування цін купівлі криптовалюти.

Отже, як бачимо, науковці пропонують акцентувати уваги на моделях та інформаційних технологіях аналізу криптовалютних пар на фінансових біржах, що вимагає залучення ІТ-фахівців та Data-аналітиків для оптимізації управлінських рішень в умовах цифрової економіки.

**Список використаної літератури :**

1. E. Akyildirim, A. Goncu, and A. Sensoy, "Prediction of cryptocurrency returns using machine learning," *Annals of Operations Research*, no. 297, pp. 3-36, 2021. <https://doi.org/10.1007/s10479-020-03575-y>.
2. N. P. Patel, et al., "Fusion in Cryptocurrency Price Prediction: A Decade Survey on Recent Advancements, Architecture, and Potential Future Directions," *IEEE Access*, vol. 10, pp. 34511-34538, 2022, <https://doi.org/10.1109/ACCESS.2022.3163023>
3. T. Phaladisailoed, and T. Numnonda, "Machine learning models comparison for bitcoin price prediction," *Proc. 10th Int. Conf. Inf. Technol. Electr. Eng. (ICITEE)*, Jul. 2018, pp. 506-511.
4. Вечерковська А. С., Поперешняк С. В. Огляд алгоритмів машинного навчання та їх застосування для прогнозування цін купівлі криптовалюти. *Вісник ХНТУ*. 2023. №4(87). С.223-229. DOI: <https://doi.org/10.35546/kntu2078-4481.2023.4.26>
5. Левицький В.О., Радинський С.В., Радинська С.С. Нормативно-правове регулювання ринку криптовалют та діяльності криптобірж в Україні та світі. *Інноваційна економіка*. 2023. №3 [95]. С.38-43. URL: [10.37332/2309-1533.2023.3.4](https://doi.org/10.37332/2309-1533.2023.3.4)
6. Радіонова І. Ф., Фаренюк Я. В. Аналіз на основі баз даних (Data Science) для управлінських рішень з урахуванням невизначеності макро та мікроекономічного рівнів. *Економіка невизначеності: зміст, оцінювання, регулювання: колективна монографія / за ред. І.Ф. Радіонової*. - К.: Університет "КРОК", 2021. С. 99-121. URL: <https://monograph.krok.edu.ua/books/catalog/book/19>.

*Ус Ю. В.*

*к.е.н., професор*

*ННІ УІПА ХНУ ім. В. Н. Каразіна*

*Литовченко В. О.*

*здобувач вищої освіти третього*

*освітньо-наукового рівня (доктор філософії)*

*спеціальність 073 «Менеджмент»*

*ННІ УІПА ХНУ ім. В. Н. Каразіна*

## **ПРОЦЕСИ СОЦІАЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ ЯК СУСПІЛЬНІ ТА РИНКОВІ ВИКЛИКИ**

Значення вивчення процесів соціалізації умов функціонування суб'єктів господарювання в розвитку сучасної економіки зумовлено органічним зв'язком із теоретичними та практичними завданнями формування сталої соціально-економічної системи суспільства та формування реальних функціонально ефективних відносин між усіма економічними суб'єктами ринкової економіки в Україні.

З початку 90-х років ХХ століття в економічному житті суспільства відбуваються значні процеси, спрямовані на збільшення соціальної складової як прямого ринку, так і соціально-економічного середовища [5].

Вони охоплюють усі сфери життя суспільства, відображають його психологічне, соціальне та політичне сприйняття всіх економічних процесів, що відбуваються у виробництві. Зміна техніко-технологічних параметрів виробництва призвела до змін у розподілі факторів виробництва та робочої сили, що спричинило посилення уваги до якості робочої сили.

Усі ці процеси супроводжують економічний розвиток країни, відбиваючись на науковій, технічній та виробничій сферах.

У структурі світової економіки за останнє десятиліття чітко проглядається нова тенденція, яка проявляється у соціалізації підприємницької діяльності. На відміну від соціальної відповідальності як добровільної парадигми управління, заснованої на обліку соціальних та екологічних детермінант розвитку або соціального підприємництва, яке бізнес формує за

допомогою реалізації суто соціальної місії, соціалізація бізнесу є більш широким поняттям, що охоплює не тільки ці форми поведінки, а й проявляється через низку нових форм взаємодії із зацікавленими сторонами [4].

Посилення вимог зацікавлених сторін до ведення бізнесу на ринку вимагає складання нефінансової звітності, категорійним показником якої є суттєва інформація.

Соціалізація має ряд проявів як на рівні управління окремою бізнес-структурою, так і відносно нової поведінки на ринку. Сьогодні суспільні перетворення набули не тільки динамічного характеру, а й комплексного, незворотного характеру.

Сучасні механізми реорганізації економічного середовища, так і об'єктивні процеси змін у суспільстві призводять до зміни парадигми поведінки основних гравців ринку – бізнес-структур – під впливом визначальних чинників науково-технічного розвитку.

Нині очевидними є чіткі тенденції у діловому житті, які обумовлюють п відхилення від класичних підходів до здійснення діяльності, що уможлиблює посилення форм вияву соціальної поведінки як комплексу взаємопов'язаних багатовекторних дій взаємодії із зацікавленими сторонами.

Логічним проявом посилення окресленої вище тенденції є соціальний тиск на підприємницькі структури щодо задоволення потреб населення та вирішення соціальних, екологічних та інших проблем, які не підпадають під дію інституційного регулювання державою.

Соціалізація бізнесу відбувається під впливом низки факторів як екзогенного так і ендогенного характеру. Підприємство тим самим обслуговує потреби суспільства формуванням ринку зайнятості, виробництвом продукції різного призначення, забезпеченням його споживчої якості і цінової доступності. При цьому, потрібно враховувати, що підприємства є основною функціональною ланкою економіки, тому соціалізація економіки означає соціалізацію підприємництва.

Треба погодитись, що соціалізація економіки як такої розглядається як послідовний процес олюднення економіки на всіх рівнях даної системи, у всіх галузях і сферах виробництва, включаючи споживчий ринок), соціалізація якого є запитом суспільства на продукт соціально орієнтовний та відповідальний, що у свою чергу зумовлено формуванням нової, якісно вищої системи цінностей людства.

#### **Список використаної літератури :**

1. Грішнова О. Соціальна відповідальність бізнесу: сутність, значення, стратегічні напрями розвитку в Україні. Україна: аспекти праці. 2010. № 7. С. 3–7.
2. Індекс прозорості сайтів українських компаній-2017 / укладачі: А. Зінченко, Н. Резнік, М. Саприкіна. Київ : Юстон, 2018. 28 с.
3. Колот А. Корпоративна соціальна відповідальність: еволюція та розвиток теоретичних поглядів. Економічна теорія. 2013. № 4. С. 5–26.
4. Лібанова Е.М. Людський розвиток в Україні: можливості та напрями соціальних інвестицій : колективна науково-аналітична монографія ; за ред. Е. Лібанової. Київ : Ін-т демогр. та соц. досліджень НАН України. 2006. 356 с.
5. Осипова Н., Воднік В., Клімова Г. Соціологія : підручник ; за ред. Н. Осипової. Київ : Юрінком Інтер, 2003. 336 с.
6. Біла І.С., Шевченко О.О. Соціальне підприємництво - сучасний тренд економічного розвитку. Наукові записки НаУКМА. Економічні науки. 2021. № 6(1). С. 28-33. URL : <https://doi.org/10.18523/2519-4739,2021,6,1,28-33>.