МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЗАПОРІЗЬКА ПОЛІТЕХНІКА»

ТИЖДЕНЬ НАУКИ-2025

Факультет бізнес-технологій та економіки

Збірник тез доповідей щорічної
науково-практичної конференції серед студентів, викладачів, науковців,
молодих учених і аспірантів
14–18 квітня 2025 року

Електронне видання на DVD-ROM

Запоріжжя • НУ «Запорізька політехніка» • 2025

УДК 330:001
Т39

Рекомендовано до видання Вченою радою
Національного університету «Запорізька політехніка»
(Протокол № 10 від 27.05.2025 р.)

Упорядник: *Світлана ДОМАШЕНКО,* канд. фіз.-мат. наук, доцент

Редакційна колегія:
Вадим ШАЛОМЄЄВ , д-р техн. наук, професор, (відпов. ред.)
Олексій КУЗЬКІН, д-р техн. наук, професор;
Василь ГЛУШКО, канд. техн. наук, доцент;
Євген ПАРАХНЄВИЧ, канд. техн. наук, доцент;
Микола АНТОНОВ, канд. техн. наук, доцент;
Віра САВЧЕНКО, канд. техн. наук, доцент;
Наталія ФУРМАНОВА, канд. техн. наук. доцент;
Микола КАСЬЯН, канд. техн. наук, доцент;
Микола ДЄДКОВ, канд. іст. наук, доцент;
Олена ВАСИЛЬЄВА, д-р екон. наук, професор;
Світлана КОКАРЄВА, канд. наук з фіз. вих. і спорту, доцент;
Юрій ФІЛЕЙ, канд. юр. наук, професор;
Таісія ГАЙВОРОНСЬКА, канд. філос. наук, доцент;
Наталя ВИСОЦЬКА, в.о. начальника НДЧ;
Наталя САВЧУК, начальник редакційно-видавничого відділу;
Сніжана ВИЧУЖАНІНА, керівник відділу наукової роботи студентів;
Юлія ЧУШКІНА, провідний фахівець відділу наукової роботи студентів

Т39 **Тиждень науки-2025. Факультет бізнес-технологій та економіки.** Тези доповідей науково-практичної конференції, Запоріжжя, 14–18 квітня 2025 р. [Електронний ресурс] / Редкол. : Вадим ШАЛОМЄЄВ (відпов. ред.) Електрон. дані. – Запоріжжя : НУ «Запорізька політехніка», 2025. – 383 с. –1 електрон. опт. диск (DVD-ROM); 12 см. – Назва з тит. екрана.

ISBN 978-617-529-503-8

Зібрані тези доповідей, заслуханих на щорічній науково-практичній конференції серед студентів, викладачів, науковців, молодих учених і аспірантів. Збірка відображає широкий спектр тематики наукових досліджень, що проводяться на факультеті бізнес-технологій та економіки Національного університету «Запорізька політехніка». Збірка розрахована на широкий загал дослідників та науковців

УДК330:001

ISBN 978-617-529-503-8

© Національний університет
«Запорізька політехніка»
(НУ «Запорізька політехніка»), 2025

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ «ОБЛІК ТА ФІНАНСИ»

Болдуєв М.В. Інтеграція штучного інтелекту в інформаційні системи бухгалтерського обліку як вектор інноваційного розвитку 11
Зоря О.П. Оцінка ризику достатності капіталу банківських установ в Україні 12
Помулєва В.М. Фінансова та податкова звітність підприємств: актуальні аспекти подання 14
Пахомова І.Г. Розширення інновацій у фінансовій сфері 17
Фатюха Н.Г. Наука та її роль у розвитку суспільства 19
Фатюха Н.Г. Статистика державного та гарантованого державою боргу України 22
Бабенко-Левада В.Г. Проблематика кадрового забезпечення страхової організації в Запорізькій області в умовах невизначеності 24
Бабенко-Левада В.Г. Стратегічний аналіз діяльності підприємств у Запорізькій області: проблематика та перспективи 26
Бабенко-Левада В.Г. Управління реалізацією бізнес-проєктів у підприємництві на прикладі Запорізької області (2022–2024рр) 27
Панченко О.М. Як нейромережевий підхід може бути корисним для ведення бухгалтерського обліку? 29
Зоря О.П., Гришунова Т.А. Оцінка дотримання встановлених пруденційних нормативів АТ «ОЩАДБАНК» 31
Болдуєв М.В., Гостіщев О.В. Специфіка організації внутрішнього аудиту в аграрному секторі: виклики та особливості 34
Болдуєв М.В., Кіптілий К.М. Використання електронних чек-листів для автоматизації внутрішнього аудиту процесів ремонту обладнання на підприємстві 35
Лищенко О.Г., Герасьова О.О. Формування цифрової звітності за МСФЗ: роль і переваги XBRL 37
Лищенко О.Г., Погорелий А.С. Роль внутрішнього аудиту у забезпеченні достовірності обліку власного капіталу 40
Лищенко О.Г., Яценко В.І. Вплив внутрішнього контролю на результати аудиту розрахунків з покупцями 41
Лищенко О.Г., Герасьова О.О. Концепція LEAN ACCOUNTING як інструмент модернізації системи управлінського обліку підприємства 43
Зоря О.П., Бреян К.С. Методологічні засади консолідованої фінансової звітності підприємств в Україні 45
Максименко І.Я., Бреян К.С. Митні платежі - як складова виконання показників бюджету України в умовах військового часу 47

Очеретько Л.М., Соболева А.Г. Удосконалення фінансового обліку розрахунків з оплати праці 50
Очеретько Л.М., Руденко І.О. Основні проблеми обліку готової продукції та шляхи їх удосконалення 52
Помулєва В. М., Бреян К. С. Ризики та податкові наслідки нереєстрації платником ПДВ бюджетної установи 53
Помулєва В. М., Хмара Д. Д. Переваги та недоліки спрощеної системи оподаткування 55
Андрющенко І.Є., Танкушина Є.О. Державна підтримка бізнесу в Україні: фінансові механізми та ефективність 57
Андрющенко І.Є., Холод Д.І. Вплив повномасштабного вторгнення на фінансову діяльність українських підприємств 60
Коваль О.А., Цимбал Є.С. Особливості формування статутних капіталів підприємств різних організаційно-правових форм 62
Коваль О.А., Бабій Д.О. Принципи політики фінансової стабільності підприємства 65
Фатюха Н.Г., Кикоть І.В. Вплив наукових шкіл та Національної академії наук на розвиток наукової діяльності 68
Фатюха Н.Г., Юсов В.І. Вплив війни на стан експортного потенціалу Запорізького регіону 70
Фатюха Н.Г., Холод Д.І. Аналіз джерел фінансування державного бюджету України 72
Фатюха Н.Г., Дворак М.О. Розвиток венчурного підприємництва 74
Фатюха Н.Г., Танкушина Є.О. Рієлторський бізнес в Україні 76
Фатюха Н.Г., Стрелкова Є.А. Аналітичні технології у наукових дослідженнях 79
Фатюха Н.Г., Мацола В.М. Зміст основних етапів системного аналізу 80
Фатюха Н.Г., Полякова А.О. Історія становлення та основні віхи розвитку науки 82
Фатюха Н.Г., Бочилава В.М. Наукові напрями досліджень в економіці 84
Бабенко-Левада В.Г., Танкушина Є.О. Медичне страхування та проблеми його розвитку в Україні 86
Бабенко-Левада В.Г., Холод Д.І. Реструктуризація боргу: як Україна забезпечує економічну стабільність під час воєнного стану 88
Бабенко-Левада В.Г., Цимбал А.С. Страхування життя в Україні: динаміка розвитку і перспективи на майбутнє 90
Панченко О.М., Бабич В.В. Облік етапів операційного циклу 93
Панченко О.М., Байша Ю.О. Проблеми обліку інноваційної діяльності 95
Панченко О.М., Башмакова О.О. Концептуальні засади обліку за МСФЗ 97

Панченко О.М., Гаврик О.М. Робочий план рахунків: поняття та підходи до складання 99
Панченко О.М., Івчик О.В. Вимоги до документального оформлення господарських операцій 101
Панченко О.М., Ляшенко С.Г. Бухгалтерська довідка: поняття, призначення, вимоги до складання 103
Панченко О.М., Мацола В.М. Системний аналіз. Застосування в бухгалтерському обліку 105
Панченко О.М., Руденко І.О. Автоматизація та використання штучного інтелекту в бухгалтерському обліку 107
Панченко О.М., Хмура В.В. Баланс як звіт про фінансовий стан підприємства 109
Панченко О.М., Шараєв А.О. Інвентаризація як метод бухгалтерського обліку 111
СЕКЦІЯ «МЕНЕДЖМЕНТ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ»
Гудзь П.В. Науково-дослідна робота студента: етап апробації дослідження 114
Пуліна Т.В. Удосконалення публічного управління системою охорони здоров'я 117
Нечаєва І.А. Класифікація регіональних інвестиційних програм та проєктів 119
Кутідзе Л.С. Організаційні механізми планування і впровадження стратегії розвитку експортного потенціалу регіону 122
Шитікова Л.В. Особливості планування сучасного виробничого менеджменту 124
Тесленок І.М. Нейроменеджмент як інноваційний підхід до вдосконалення управлінських практик у сучасних організаціях 127
Соріна О.О. Особливості соціальної відповідальності підприємств в умовах воєнного стану 129
Корольков В.В., Макух В.П. Зміни в організаційно-правових формах державних підприємств і комунальних підприємств що засновані органами місцевого самоврядування 130
Shmygol N., Antoniuk A. Digital diplomacy and cybersecurity in international relations 132
Кадігрова А.О., Шмиголь Н.М. Вплив маркетингових стратегій на конкурентоспроможність підприємств 134
Шмиголь Н.М., Ніколова С.А. Аналіз кадрової політики підприємства та її вплив на ефективність виробництва 137
Панкова А.Ю., Левченко К.О. Державна політика у сфері надання адміністративних послуг 140

Панкова А.Ю., Нефьодова А.В. Територіальна громада та соціальні практики: аналіз за книгою Д. Палатної та Т. Семигіної 144
Гудзь П.В., Кошелєва С.М. Event-маркетинг у комунікативному менеджменті поліграфічного підприємства 146
Штепа А. С., Гудзь П. В. Ключові напрями удосконалення державної пенсійної політики 149
Ґудзь П.В., Догаєва А.А. Інструменти управління конкурентоспроможністю великого промислового підприємства в умовах сталого розвитку 152
Ґудзь П.В., Шиловець І.О. Роль громадянського суспільства в процесах державного управління 155
Ревенець Д.В. Маркетингові методи розвитку регіонального ринку ІТ 157
Пуліна Т.В., Алексеєнко Я.В. Необхідність державної підтримки розвитку підприємництва 159
Пуліна Т.В., Івасюк О.С. Управління стратегічним потенціалом машинобудівного підприємства 163
Пуліна Т.В., Циганова Т.В. Міжнародні стандарти управління якістю та їх впровадження на підприємствах авіаційної промисловості 165
Нечаєва І. А., Суслова К. В. Стратегії виходу інноваційного продукту на ринок: аналіз маркетингових інструментів (на прикладі смарт-чохлів з gps-відстеженням) 169
Нечаєва І.А., Мазур О.О. Операційне управління виробничим процесом: підходи до забезпечення якості продукції 172
Нечаєва І.А., Маруфенко В.В Фінансове планування стартапу: ефективність залучення інвестицій та використання ресурсів 175
Кутідзе Л.С., Крупа О.С. Особливості мотивації молоді на ринку праці в Україні 180
Кутідзе Л.С., Маруфенко В.В. Погляд на культурні відмінності: аналіз України та США за моделлю Хофстеде 183
Кутідзе А.М. Роль контролінгу в процесі розвитку підприємств 185
Шитікова Л.В., Алтанський О.І. Вплив кадрового потенціалу на ефективність впровадження технологічного оновлення підприємств машинобудування 187
Шитікова Л.В., Головатенко О.С. Аналіз впливу чинників підвищення ефективності діяльності підприємства на результативність господарювання 189
Шитікова Л.В., Головатенко С.С. Інноваційне моделювання в управлінні ресурсами - запорука розвитку машинобудівного підприємства 191
Шитікова Л.В., Журило М.О. Інноваційний розвиток - поштовх для відновлення економіки держави 193

Шитікова Л.В., Круглов С.А. Європейський досвід управління розвитком стратегічного потенціалу підприємства 196
Шитікова Л.В., Матюк А.С. Аналіз регіонального розвитку Новомиколаївської селищної громади під час військового стану 198
Шитікова Л.В., Морозов М.Ю. Сучасні інформаційно-комунікаційні технології в управлінні та електронне врядування 200
Шитікова Л.В., Нечипоренко О.В. Ефективність управління персоналом підприємств 202
Шитікова Л.В., Німенко І.В. Деякі аспекти стратегічного розвитку збройних сил України в умовах сучасних викликів 204
Шитікова Л.В., Пахомова Д.С. Мотиваційні програми для викладачів і співробітників як стратегічний ресурс сталого розвитку університету 205
Шитікова Л.В., Талалаєва А.В. Роль стратегічного менеджменту в побудові ефективної рекламної кампанії підприємства 208
Шитікова Л.В., Шимко В.М. Конкурентоспроможність як джерело інноваційної привабливості промислового підприємства 211
Ярошенко О.Ю., Шитікова Л.В. Організаційна адаптація та розвиток корпоративної культури як фактори сталого розвитку підприємства в умовах цифрової трансформації 213
Тесленок І.М., Захарченко К.В. Типи кризових ситуацій та їх вплив на організації 215
Соріна О.О., Коломоєць В.В., Пустарнаков О.І. Сутність та складові інноваційного потенціалу підприємства 217
Соріна О.О., Нефьодова А.В. Використання статистичних методів в управлінні якістю продукції підприємства оптової торгівлі 219

СЕКЦІЯ «МАРКЕТИНГ ТА ЛОГІСТИКА»

Борисенко О.Є. Особливості впровадження цифрових інструментів в оптовій торгівлі 222
Кочнова І.В., Короєд О.С. Маркетингові стратегії просування у соціальних мережах в FMCG-секторі 224
Кочнова І.В. , Ярцева В.В. Соціальна реклама як засіб формування патріотизму суспільства в умовах війни 226
Зеркаль А.В., Сиюшов О.О. Особливості класифікації і маркування непродовольчих товарів згідно з сучасними стандартами 228
Павлішина Н.М., Тітова Д.О. Музичні івенти як приклад поєднання подієвого, територіального та товарного маркетингу 229
Борисенко О.Є., Колісник В.А. Виклики автоматизації логістичних процесів у торгівлі 232

СЕКЦІЯ «ЕКОНОМІКА ТА МИТНА СПРАВА»

Біленко О.В. Вплив циклічних та структурних факторів на динаміку безробіття 234
Васильєва О.О. Управлінські процеси в умовах дистанційної зайнятості 236
Гіль Л.А. Проблеми удосконалення соціально-психологічного клімату в колективі в умовах підвищеної небезпеки 238
Горбань С.Ф. Аналіз просування бізнес-консалтингових послуг на українському ринку 240
Губарь О.В. Циркулярна економіка як драйвер сталих бізнес-екосистем 243
Гудзь М.В. Технології рекрутингу в сучасну цифрову епоху 246
Карпенко А.В. Стан наукової та науково-технічної діяльності в Україні 249
Карпенко Н.М. Управління талантами в організації 252
Козицька Г.В. Електромобілі: світові тренди в контексті сталого розвитку 255
Кригульська Т.Б. Критерії оцінювання стійкості національних економік: теоретичні підходи 258
Лазнева І.О. Державне регулювання системи авіаційних перевезень на інституційному рівні 260
Лісніченко М.О. Соціально-економічні наслідки вимушеної внутрішньої міграції в Україні 262
Лук'яненко Н.Е. Тенденції формування бізнес-екосистем 264
Сидорук І.С. Еволюція концепції бізнес-екосистем: від традиційного бізнесу до сталого розвитку 265
Соколов А.В. Розробка моделі компетенцій персоналу 267
Чумак О.В. Особливості процесу діджиталізації страхового ринку в Україні 269
Антонюк К.І., Гордієнко А.Г. Штучний інтелект як потужний інструмент міжнародного бізнесУ 272
Антонюк К.І., Літовка А.О. Розвиток франчайзингу в Україні на основі міжнародного досвіду 274
Антонюк К.І., Ніколаєва А.К. Особливості ведення бізнесу в європейських країнах 276
Манченко Я.В., Антонюк К.І. Стартап як ключова складова економічного розвитку держави 278
Біленко О.В., Губенко Д.С. Оптимізація митного контролю за сплатою митних платежів в Україні 280
Біленко О.В., Гурбич А.А. Тарифні методи як інструмент сучасної економічної політики 282
Васильєва О.О., Гуднін Б.М. Соціальні аспекти дистанційної роботи під час війни 285

Гіль Л.А., Земскова В.М., Солоділова А.О. Розробка індивідуально-типологічних підходів до мотивування працівників 287
Горбань С.Ф., Мазур О.О. Оцінка ефективносі ЗЕД підприємства 289
Горбань С.Ф., Мануфрієнко В.В. Мінімізація ризиків підприємства при здійсненні ЗЕД 292
Горбань. С.Ф., Приходько Є.Д. Використання інформаційних технологій в ЗЕД підприємства 295
Горбань С.Ф., Суслова К.В. Напрями удосконалення ЗЕД підприємства в умовах глобалізації світової економіки 298
Горбань С.Ф., Шевердінкіна А.І. Особливості використання он-лайн анкетування у маркетингових дослідженнях 300
Губарь О.В., Дерев'янко Д.О. Монополізація інновацій: перспективи та виклики для технологічного сектору 303
Ґудзь М.В., Рзаєв К.Х. Форми і способи впливу глобальних корпорацій на міжнародну економічну систему 306
Ґудзь М.В., Соляна Т.М. Глобалізація і оподаткування: тенденції та наслідки 308
Карпенко А.В., Карпенко О.В., Юртаєв Д.М. Інвестиції як фактор відновлення та розвитку економіки України 311
Карпенко Н.М., Карпенко В.А. Управління кар'єрою та утриманням талантів в організації 315
Козицька Г.В., Іванов Б.Р. Запровадження цифрових валют центральних банків як відповідь на процес цифровізації 317
Козицька Г.В., Петренко Я.Р. Цифрова дипломатія: нові виклики та можливості 319
Козицька Г.В., Робоча А.А. Вплив зеленої економіки на міжнародний бізнес 321
Кригульська Т.Б., Давідова С.А. Тенденції розвитку світового ринку 323
Кригульська Т.Б., Заліська К.В. Світовий ринок як глобальна система міжнародних економічних зв'язків 325
Кригульська Т.Б., Луканюк П.С. Прояви екологічної кризи у сучасному економічному розвитку Запорізького регіону 327
Кригульська Т.Б., Нерезова В.С. Етапи розвитку світової системи господарювання 329
Лазнева І.О., Кирилов М.М. Аналіз інвестиційної привабливості країн Південно-Східної Азії 332
Лазнева І.О., Міщенко С.А. Цифрова трансформація економіки: виклики та можливості 334
Лазнева І.О., Таратута А.В. Ринок ІТ-послуг: тенденції економічного розвитку 336

Лісніченко М.О., Галан А.К. Дослідження тенденцій вимушеної внутрішньої міграції в України 338
Лісніченко М.О., Науменко О.О. Гіг-економіка як нова форма організації праці в цифровому середовищі 340
Лук'яненко Н.Е., Дзюба Д.В. Торговельна війна між США та КНР 342
Сидорук І.С., Жмуцький М.А. Митна політика України в контексті євроінтеграції 344
Лазнева І.О., Потяркіна А.Ю. Переваги діджиталізації для міжнародного бізнеса 346
Соколов А.В., Карпенко О.І. Людський капітал в умовах розвитку цифрової економіки 348
Соколов А.В., Резнікова Е.Р. Інститут митних процедур Європейського Союзу 350
Чумак О.В., Потапенко Є.А. Аналіз змін ринку праці в Україні в сучасних умовах 352
Чумак О.В., Скобель М.В. Видобуток графіту- критично важливий компонент розвитку економіки України та її національної безпеки 354
Чумак О.В., Станчу О.В. Роль критичних мінералів у створенні та функціонуванні сучасних галузей і технологій 356
Чумак О.В., Ябченко О.С. Професійні тренди ринку праці в Україні в реаліях сьогодення 358

СЕКЦІЯ «ЦИФРОВІ ТЕХНОЛОГІЇ В БІЗНЕСІ ТА ЕКОНОМІЦІ»

Морозов Д.М. Економічні та організаційні переваги цифрової трансформації бізнес-процесів 361
Домашенко С.В. Інтеграція штучного інтелекту в моделі прийняття управлінських рішень 363
Гнєздовський О.В. Цифрова зрілість підприємства: оцінка та підходи до вдосконалення 365
Михайлов Ю.С. Моделювання процесів цифрової трансформації МСБ: економічно ефективні підходи та шляхи масштабування 368
Морозов Д.М., Снісаренко С.П. Цифрова трансформація як основний драйвер змін у маркетинговій діяльності компаній 370
Домашенко С.В., Михайлова М.С. Балансування автоматизації та людського капіталу в цифровій трансформації 372
Домашенко С.В., Погорєлов А.А. Цифровий брендинг у трансформації української економіки: баланс між можливостями та викликами 374
Гнєздовський О.В., Ротов В.С. Токенізація активів як нова форма інвестування 376
Михайлов Ю.С., Комаров П.М. Кібербезпека як складова моделей управління бізнесом: інтеграція ризик-орієнтованого підходу в цифрову стратегію 379

СЕКЦІЯ «ОБЛІК ТА ФІНАНСИ»

УДК 657
Болдуєв М.В.
д-р держ. упр., проф. НУ «Запорізька політехніка»

ІНТЕГРАЦІЯ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ В ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ЯК ВЕКТОР ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Одним із ключових векторів еволюції сучасних інформаційних систем бухгалтерського обліку є інтеграція технологій штучного інтелекту та машинного навчання. Ці інновації відкривають нові горизонти для автоматизації, аналітики, прогнозування та прийняття управлінських рішень у сфері обліку й фінансів. На відміну від традиційних алгоритмічних систем, які працюють за заданими правилами, штучний інтелект і машинне навчання здатні самостійно навчатися на основі історичних даних, виявляти закономірності, адаптуватися до змін та генерувати висновки з невизначених або неповних даних.

Одним із найбільш перспективних напрямів застосування штучного інтелекту в інформаційних системах бухгалтерського обліку є автоматичне розпізнавання первинної документації. Використовуючи оптичне розпізнавання символів у поєднанні з МН-моделями, системи здатні «читати» паперові або скановані документи (рахунки-фактури, акти, накладні) та автоматично створювати відповідні облікові записи. Це значно скорочує час на ручне введення даних, знижує ймовірність помилок і підвищує точність бухгалтерських операцій.

Іншим важливим застосуванням є виявлення аномалій та запобігання шахрайству. Моделі машинного навчання здатні аналізувати тисячі операцій у реальному часі та ідентифікувати нетипові дії, які можуть свідчити про внутрішні помилки, технічні збої або навмисні порушення. Наприклад, алгоритм може сигналізувати про незвично великі суми трансакцій, порушення послідовності документообігу або невідповідність даних у звітах.

Особливе значення штучний інтелект має в розвитку прогностичної аналітики у бухгалтерських системах. На основі історичних даних щодо надходжень, витрат, руху грошових коштів або сезонних коливань обсягів продажів, система може формувати сценарні моделі, здійснювати фінансове прогнозування, розраховувати очікувану рентабельність і допомагати в ухваленні стратегічних фінансових рішень. Такі функції є особливо важливими в умовах нестабільного ринкового середовища.

У перспективі технології штучного інтелекту можуть трансформувати інформаційні системи бухгалтерського обліку у самоадаптивні системи,

здатні автоматично оновлювати облікову політику у відповідь на зміни в законодавстві або внутрішніх бізнес-процесах підприємства. Однак широке впровадження технологій штучного інтелекту в інформаційні системи бухгалтерського обліку супроводжується низкою важливих викликів, які потребують системного аналізу та комплексного вирішення. Насамперед мова йде про етичні аспекти, пов'язані з розподілом відповідальності між людиною та алгоритмом. У разі, якщо ШІ-система приймає рішення на основі автоматичної обробки даних, виникає питання: хто нестиме відповідальність за помилку або хибне фінансове рішення – розробник алгоритму, бухгалтер, керівник підприємства чи постачальник програмного забезпечення? Відсутність чіткого нормативного регулювання цієї сфери створює ризики для юридичної та фінансової безпеки підприємств.

Крім того, правове регулювання використання штучного інтелекту в облікових процесах на сьогодні є недостатньо розвиненим. У більшості країн не існує спеціалізованих нормативно-правових актів, які б регулювали функціонування інтелектуальних інформаційних систем бухгалтерського обліку, захист прав користувачів або стандарти прозорості алгоритмів. Особливо актуальним є питання аудиторського контролю за рішеннями, прийнятими штучним інтелектом, що вимагає нових підходів до сертифікації таких систем і розробки спеціалізованих стандартів звітності.

Наступною складністю є потреба у підготовці фахівців, які здатні працювати з інформаційними системами бухгалтерського обліку, що включають компоненти штучного інтелекту. Йдеться не лише про ІТ-спеціалістів, а й про бухгалтерів, аудиторів та фінансових менеджерів, які повинні мати базові знання з алгоритмів, аналітики даних та цифрових технологій. Це вимагає змін у професійних освітніх програмах, запровадження міждисциплінарної підготовки та регулярного підвищення кваліфікації персоналу.

УДК 336.71
Зоря О.П.
канд. соц. наук, доц. НУ«Запорізька політехніка»

ОЦІНКА РИЗИКУ ДОСТАТНОСТІ КАПІТАЛУ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ В УКРАЇНІ

Відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність» банки перейшли на трирівневу структуру капіталу та нові нормативи його достатності із застосуванням низки перехідних положень, зокрема поетапного графіка досягнення мінімального значення нормативу достатності регулятивного капіталу, а саме:

– з 5 серпня 2024 року до 31 грудня 2024 року – у розмірі не менше ніж 8,5%;

– з 1 січня 2025 року до 30 червня 2025 року – не менше ніж 9,25%;

– з 1 липня 2025 року – не менше ніж 10%.

Достатність капіталу банків значно перевищує мінімальні вимоги. Середньозважена достатність основного капіталу 1 рівня та капіталу 1 рівня у секторі становить 17%, регулятивного капіталу – 17.5%. Усі банки виконують мінімальні регуляторні вимоги. З огляду на високу рентабельність сектора та чинну заборону розподіляти прибутки всім банкам, крім держав-них, розмір капіталу постійно зростає. Його рівень забезпечує стійкість сектору до можливих шоків і дає змогу надалі нарощувати кредитний портфель. Перехід на нову структуру поліпшив капітал 1 рівня банків У серпні банки перейшли на нову трирівневу структуру регулятивного капіталу. Завдяки цьому зросла найякісніша його складова – основний капітал 1 рівня.

За новими правилами до його складу можна включати накопичені прибутки, які до цього переважно відображалися в капіталі нижчих рівнів. Крім того, відповідно до перехідних положень банки можуть урахувати в капіталі проміжний прибуток до його аудиту. У серпні основний капітал 1 рівня був на третину вищим, ніж основний капітал – найближчий його еквівалент у старій структурі. Не всі фінустанови повною мірою відображають проміжні прибутки в капіталі. Згідно з новими правилами прибуток включається до капіталу лише в тій сумі, яку банк не планує розподіляти на сплату дивідендів після зняття відповідних обмежень. Свої оцінки майбутніх дивідендів банки відображають у дивідендній політиці. Частка прибутку, яку банки не включають до капіталу, становить 45%, більшість цієї суми належить державним та іноземним банкам. Перехід на нову структуру капіталу дещо знизив регулятивний капітал банків – на 18% у серпні. Це пов’язано з вирахуванням передбачених до сплати дивідендів та переоцінкою цінних паперів.

Одночасно із запровадженням нової структури капіталу почала діяти вимога покривати капіталом ринковий ризик у повному обсязі. Доти мінімальні вимоги враховували лише одну з його складових – валютний ризик. Оскільки валютний ризик помітно домінує у ринковому, повноцінне врахування ринкового ризику майже не мало впливу на показники достатності капіталу. Вага ринкового ризику серед усіх, що покриваються капіталом за мінімальними вимогами, становить усього 8%. Ще 63% припадає на кредитний ризик. Загалом із початку року розмір ризиків, що банки мають покривати капіталом за мінімальними вимогами, зріс на чверть. Найбільше далося взнаки оновлення розрахунку операційного ризику на основі актуальної звітності. Надалі фінустанови мають утримувати капітал, аби в повній мірі покривати всі три властиві їхній діяльності основні ризики

– кредитний, операційний та ринковий. Це відповідає європейським вимогам. Внаслідок кризи змінилася структура активів банків.

Зокрема, зросли обсяги та частка в активах інструментів, під які не потрібно тримати капітал для покриття кредитного ризику – державні цінні папери та депозитні сертифікати. Більшість цих інструментів банки утримують у банківській книзі, а отже, для них не оцінюється також ринковий ризик. Процентний ризик таких вкладень оцінюється у межах Pillar II – наглядової оцінки ризиків банку – та самооцінки банку в ICAAP.

Оцінка потреби в капіталі під процентний ризик банківської книги за економічною перспективою сягнула п'ятої частини загальної потреби. Водночас за результатами ICAAP банки відзвітували про достатність капіталу для покриття цього ризику. Про міцну капіталізацію свідчить збереження досить високого відношення капіталу першого рівня до активів банків без зважування їх на кредитні ризики – 8%. Цей показник наближений до левериджу, якого банки також повинні будуть дотримуватися згодом.

З квітня 2025 року почнеться тестовий період його розрахунку.

За даними статистичної звітності про значення пруденційних нормативів станом на 1 січня 2025 року:

– норматив достатності регулятивного капіталу в банківській системі становить 17,35%;

– норматив достатності капіталу 1 рівня – 16,92%;

– норматив достатності основного капіталу 1 рівня – 16,92%.

Загалом усі банки станом на 1 січня 2025 року виконують мінімальні вимоги достатності капіталу всіх рівнів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Сайт НБУ. – Режим доступу https://bank.gov.ua.

УДК 657
Помулєва В. М.
страш. викл. НУ «Запорізька політехніка»

ФІНАНСОВА ТА ПОДАТКОВА ЗВІТНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ: АКТУАЛЬНІ АСПЕКТИ ПОДАННЯ

Діяльність будь-якого підприємства неможлива без обліку та звітів. Головні звіти, які систематично мають надходити у відповідні органи - податковий та фінансовий.

Згідно з п. 2 ст. 3 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996 (далі – Закон № 996) фінансова,

податкова, статистична та інші види звітності, що використовують грошовий вимірник, ґрунтуються на даних бухгалтерського обліку.

Фінансова звітність (далі – ФЗ) подається органам, до сфери управління яких належать підприємства, трудовим колективам на їх вимогу, власникам (засновникам) відповідно до установчих документів, а також - іншим органам та користувачам, зокрема органам державної статистики.

Правові основи порядку складання, подання та оприлюднення фінансової звітності закладені в статті 14 Закону № 996-XIV та у Порядку подання фінансової звітності, затвердженому постановою КМУ № 419.

Порядок складання, подання податкової звітності визначені ПКУ, наказами МФУ.

Щодо фінансової та податкової звітності встановлена певна періодичність, а отже і різні терміни подання. Крім того законодавством встановлені також способи подання, які відрізняються. До того ж, різним є склад ФЗ для малих та підприємств, які складають ФЗ за НП(С)БО та МСФЗ.

На теперішній час звітним періодом для складання фінансової звітності є календарний рік. Проміжна ФЗ складається щоквартально.

Що стосується податкової звітності, то відповідні форми, а також базові періоди затверджені щодо кожного податку окремо. Базовим періодом для складання податкової декларації з податку на прибуток, невід'ємною частиною якої є фінансова звітність, є календарний квартал. А отже платники податку на прибуток (у яких річний дохід перевищує 40 млн грн), які мають право складати та подавати фінансову звітність органам статистики річну фінансову звітність, змушені складати та подавати її до податкових органів щоквартально.

Проаналізувавши норми Закону № 996, Порядку № 419, ПКУ узагальнимо терміни, періодичність подання фінансової звітності державним органам статистики та органам ДПС у таблиці 1.

Таблиця 1 – Строки подання фінансової звітності

Види підприємств	Куди подають	Термін подання
1	2	3
Малі/мікропідприємства, непідприємницькі товариства крім тих, що зобов'язані складати ФЗ за МСФЗ	Органам статистики подають річну ФЗ	Не пізніше 28 лютого року, що настає за звітним роком. Проміжна ФЗ не передбачена
Підприємства, які зобов'язані оприлюднювати річну ФЗ	Органам держстату та ДПС подають ФЗ, крім консолідованої ФЗ	Не пізніше 28 лютого, проміжну - не пізніше 30 числа за звітним кварталом

1	2	3
Підприємства, які для складення фінансової звітності застосовують МСФЗ	Центру збору фінансової звітності подають річну ФЗ та річну консолідовану ФЗ, складені на основі таксономії ФЗ, разом з аудиторськими звітами (якщо проводився обов'язковий аудит)	Не пізніше строків, передбачених Законом № 996 для оприлюднення річної ФЗ, проміжну - не пізніше 30 числа місяця, що настає за звітним кварталом
Підприємства, які відповідно до № 996 належать до середніх підприємств	Органам статистики подають річну ФЗ та річну консолідовану ФЗ	Не пізніше 1 червня, проміжну - не пізніше 30 ч. за зв/кварталом
Підприємства – платники податку на прибуток	Органам ДПС, де перебувають на обліку подають ФЗ у складі декларації з податку на прибуток	За календарний квартал – протягом 40 к/днів після кварталу; за рік – протягом 60 к/д після зв/року
Неприбуткові організації	Органам ДПС, де перебувають на обліку подають ФЗ у складі звіту про використання доходів (прибутків) неприбуткової організації	Протягом 60 календарних днів після звітного року. Базовий період звітування – рік (пп. 133.4.7 ПКУ)

Можливими шляхами підвищення ефективності роботи бухгалтерів, а також якості фінансової та податкової звітності може бути поступове та послідовне реформування існуючого механізму та термінів подання ФЗ, а також скасування Додатка ФЗ до податкової декларації, складання якої майже не базується на даних ФЗ.

УДК 336.7
Пахомова І.Г.
канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»

РОЗШИРЕННЯ ІННОВАЦІЙ У ФІНАНСОВІЙ СФЕРІ

Стратегія розвитку фінансового сектору України до 2025 року спрямована на реалізацію стратегічних цілей: макроекономічної, фінансової стабільності, розвитку фінансових ринків та інноваційного розвитку.

Одна із стратегічних цілей стосується сучасних фінансових послуг, яка містить п'ять стратегічних ініціатив: розвиток інфраструктури цифрових фінансових послуг; автоматизація і безпаперові технології надання фінансових послуг; регулювання віртуальних активів; цифрова оборона фінансового сектору; відновлення фінансової інфраструктури. До тактичних заходів як необхідної передумови для фінансової інклюзії та кібербезпеки реалізуються: розвиток цифрової економіки; розбудова фінансової інфраструктури; сприяння впровадженню мобільних за стосунків для проведення фінансових операцій; упровадження практики електронного функціонування органів управління господарських товариств; розвиток безготівкової економіки та відкритої архітектури фінансового ринку; поширення застосування без паперових технологій; упровадження регулювання та нагляду за ринком віртуальних активів; організація інтегрованої кібербезпеки фінансового сектору; підвищення надійності фінансових послуг; фінансові послуги на деокупованих територіях.

В рамках цих заходів підвищення рівня національної безпеки шляхом розширення використання Національної платіжної системи "Український платіжний простір" (НПС «ПРОСТІР») з дотриманням відкритих міжнародних стандартів є інструментом, який може ефективно і в короткостроковій перспективі сприяти оптимізації витрат банків, оскільки дає можливість забезпечити повноцінне обслуговування внутрішньодержавних карткових операцій на економічно вигідних умовах.

Подальший розвиток набула одна з найбільших систем дистанційної ідентифікації фізичних осіб в Україні та доступу до різноманітних дистанційних сервісів державна Система BankID НБУ. Наразі до системи приєднано 38 банків-ідентифікаторів (зокрема, всі системно важливі) та 94 абоненти – надавачі послуг.

Впровадження е-гривні в Україні в майбутньому може сприяти цифровізації економіки, розвитку безготівкових розрахунків та дасть змогу створювати нові інноваційні фінансові продукти. В межах проєкту «Е-гривня», метою якого є визначення необхідності широкомасштабного випуску в Україні цифрових грошей – е-гривні, для визначення технологічних перспектив виконання функцій грошей, задоволення потреб

користувачів платіжних послуг та перевірка гіпотез щодо програмованості на основі аналізу ризиків впливу е-гривні на фінансову стабільність та трансмісійний механізм

	Назва операції	Короткий опис
1.	Операція встановлення максимальної суми обігу е-гривні:	Полягає в переказі суми е-гривні з е-гаманця базового, на якому з від'ємним залишком у подальшому відображається ця сума, на е-гаманець емітента, на якому обліковується сума залишку е-гривні, яка може бути випущена
2.	Операція випуску е-гривні	Полягає в наданні емітентом е-гривні користувачам та агентам із розповсюдження в обмін на безготівкові кошти (тобто фіксується факт успішного обміну національної валюти гривні на е-гривню в еквіваленті 1:1)
3.	Операція розповсюдження е-гривні (поповнення е-гаманців користувачів Платформи):	Полягає в переказі суми е-гривні з е-гаманця агента з розповсюдження на е-гаманець користувача Платформи в обмін на готівкові або безготівкові кошти.
4.	Операція переказу е-гривні між користувачами Платформи	Полягає у переказі суми е-гривні з е-гаманця одного користувача Платформи на е-гаманець іншого користувача Платформи
5.	Операція оплати товарів, робіт, послуг е-гривнею	Полягає в переказі суми е-гривні з е-гаманця користувача Платформи на е-гаманець торговця
6.	Операція повернення сплаченої е-гривні за товар, роботи, послуги	Полягає в переказі суми е-гривні з е-гаманця торговця на е-гаманець користувача Платформи, які були задіяні в процесі здійснення операції "Оплата товарів, робіт, послуг е-гривнею" на суму, що не перевищує суму зазначеної операції
7.	Операція обміну е-гривні на готівкові або безготівкові кошти	Полягає в переказі суми е-гривні з е-гаманця користувача Платформи/торговця на е-гаманець агента з розрахунків
8.	Операція погашення е-гривні	Полягає у вилученні з використання е-гривні з наступним наданням агентам із розрахунків безготівкових коштів.

Рисунок 1 - Основні операції, що здійснюються на Платформі

Національний банк здійснив тестування е-гривні; протягом практичної частини Пілотного проекту (вересень – грудень 2018 року) випустив в обіг обмежену кількість е-гривні (5 443 грн), а учасники робочих груп здійснили такі операції:

1. Створення власних е-гаманців;
2. Встановлення мобільних додатків гаманців е-гривні на власні пристрої з операційними системами Android або iOS;
3. Поповнення е-гаманців безготівковим способом з використанням карток НПС "ПРОСТІР" через спеціалізований віртуальний термінал, інтегрований з Платформою;
4. Здійснення переказів е-гривні між гаманцями (P2P перекази);

5. Торговельні операції (поповнення е-гривнею балансу мобільного телефону, мобільний оператор LifeCell);

6. Здійснення переказів на рахунок благодійної допомоги воїнам Операції об'єднаних сил;

7. Обмін е-гривні на безготівкові кошти, використовуючи картки НПС "ПРОСТІР".

Варто підкреслити, що ключове призначення е-гривні – ефективно виконувати всі функції грошей, доповнюючи готівкову та безготівкову форми гривні, а не стати заміною вже існуючих форм грошей. Користувачі матимуть змогу без обмежень обирати, якою формою гривні (готівковою або безготівковою, у тому числі е-гривнею) здійснювати розрахунки. Водночас е-гривня має бути доступною для всіх верств населення, державних органів, юридичних осіб, банків та небанківських фінансових установ (рис.1).

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Українська асоціація фінтех та інноваційних компаній «ФІНТЕХ ТРЕНДИ 2024» URL: https://fintechua.org/fintech-trends-2024.

2. Аналітична записка із впровадження платформи "Електронна гривня" (е-гривні) URL:https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Analitichna_zapiska_E-grivnya.pdf

УДК 001.8

Фатюха Н.Г.
канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»

НАУКА ТА ЇЇ РОЛЬ У РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА

Поняття «наука» має кілька основних значень. По-перше, під наукою (грецьк. episteme, лат. scientia) ми розуміємо сферу людської діяльності, спрямовану на вироблення й теоретичну схематизацію об'єктивних знань про дійсність. У другому значенні наука виступає як результат цієї діяльності - система отриманих наукових знань. По-третє, термін "наука" вживається для позначення окремих галузей наукового знання. По-четверте, науку можна розглядати як галузь культури, що існувала не за всіх часів і не у всіх народів. У ході історичного розвитку наука перетворилася у продуктивну силу суспільства й найважливіший соціальний інститут

Безпосередні цілі науки - це одержання знань про навколишній світ, пророкування процесів і явищ дійсності на основі законів, що відкриваються нею. До основних завдань науки можна віднести: відкриття законів руху природи, суспільства, мислення й пізнання; збір, аналіз, узагальнення фактів; систематизація отриманих знань; пояснення сутності явищ і процесів;

прогнозування подій, явищ і процесів; встановлення напрямків і форм практичного використання отриманих знань [1].

Науку можна розглядати як систему, що складається: з теорії; методології, методики і техніки досліджень; практики впровадження отриманих результатів.

Якщо науку розглядати з точки зору взаємодії суб'єкта та об'єкта пізнання, то вона включає в себе наступні елементи:

- об'єкт (предмет) - це та сукупність зв'язків і відносин, властивостей, яка існує об'єктивно в теорії і практиці і служить джерелом необхідної для дослідника інформації;

- суб'єкт - конкретний дослідник, науковець, фахівець наукової організації, організація;

- наукова діяльність суб'єктів, які застосовують певні прийоми, операції, методи для осягнення об'єктивної істини і виявлення законів дійсності.

В залежності від сфери, предмета і методу пізнання розрізняють наступні науки:

- про природу - природничі;

- про суспільство - гуманітарні та соціальні;

- про мисленні і пізнанні - логіка, гносеологія, епістемологія і ін.

Залежно від зв'язку з практикою науки ділять на фундаментальні (теоретичні), які пояснюють основні закони об'єктивного і суб'єктивного світу і прямо не орієнтовані на практику, і прикладні, які спрямовані на вирішення технічних, виробничих, соціально-технічних проблем [2].

Задовольняючи та розвиваючи потреби пізнання, людина робить можливим свій комплексний, цілісний розвиток. Наука створює ідеальний світ, систему досконалих уявлень про світ, випереджаючи цим практичні дії.

В епоху науково-технічного прогресу, людство особливо чітко розуміє роль та вагу науки у своєму існуванні. На сьогодні, в суспільстві все більше уваги звертається на проведення наукових досліджень в різноманітних сферах пізнання, здобуття нових знань про світ довкола, створення новітніх технологій виробництва матеріальних цінностей.

Основні аспекти, в яких наука відіграє значну роль.

1. Розуміння світу і природи, що нас оточує. Наука допомагає нам краще зрозуміти світ, у якому ми живемо. Вона досліджує закони природи, вивчає фізичні, хімічні, біологічні та інші явища, розширює наші знання про нашу планету і всесвіт. Новини науки дозволяють нам бути в курсі останніх відкриттів і досягнень у галузі наукового дослідження.

2. Медицина та охорона здоров'я. Прогрес у наукових дослідженнях відіграє важливу роль у медицині та охороні здоров'я. Завдяки науковим відкриттям і розробкам ми маємо доступ до нових методів лікування, діагностики та профілактики захворювань. Новини науки в галузі медицини

дають нам змогу дізнаватися про останні медичні дослідження, прориви та нові ліки.

3. Технологічний прогрес. Наука є двигуном технологічного прогресу, який суттєво впливає на наше життя. Від розвитку комп'ютерів і мобільних пристроїв до проривів у галузі штучного інтелекту й автоматизації процесів, наука дає нам змогу створювати нові технології, які покращують наше повсякденне життя. Новини науки допомагають нам бути в курсі останніх технологічних новинок та інновацій.

4. Екологічна свідомість і сталий розвиток. У сучасному світі, де стикаються проблеми зміни клімату, забруднення довкілля та вичерпання природних ресурсів, наука відіграє ключову роль в усвідомленні та розв'язанні екологічних проблем. Наукові дослідження та інновації допомагають нам розвивати стійкі та екологічно безпечні рішення. Новини науки в галузі екології дозволяють нам бути в курсі останніх відкриттів та ініціатив, спрямованих на збереження природи.

5. Освіта та розвиток. Наука є основою освіти та розвитку. Вона розширює наші знання, стимулює нашу допитливість і допомагає нам розвиватися як особистості. Новини науки надають інформацію про останні наукові відкриття, дослідження та освітні програми, сприяючи нашому інтелектуальному зростанню [3].

Отже, наука сприяє пізнанню навколишнього світу та допомагає здолати виклики і проблеми, з якими стикається людство. Нові досягнення в науці дозволяють вирішувати складні питання в багатьох галузях народного господарства. Відкриття та здобутки науки є фундаментом для розвитку суспільства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Наукова робота за темою магістерської дисертації. Науково-дослідна робота за темою магістерської дисертації. Частина ІІ: конспект лекцій / укладачі Г.М. Розорінов, Співак В.М. – Київ : НТУУ «КПІ», 2016. – 83 с. Режим доступу: https://ela.kpi.ua/server/api/core/bitstreams/7d771b86-7ec3-4fbf-81ec-2896f5fe7c3d/content

2. Наука як система знань про людину, природу і суспільство. Режим доступу: https://naurok.com.ua/nauka-yak-sistema-znan-pro-lyudinu-prirodu-i-suspilstvo-12936.html

3. Яку роль відіграє наука в нашому житті?. Режим доступу: https://ogo.ua/articles/view/2023-06-17/133247.html.

УДК 336.276(477)
Фатюха Н.Г.
канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»

СТАТИСТИКА ДЕРЖАВНОГО ТА ГАРАНТОВАНОГО ДЕРЖАВОЮ БОРГУ УКРАЇНИ

Відповідно до Бюджетного кодексу України, державний борг – це загальна сума боргових зобов'язань держави з повернення отриманих та непогашених кредитів (позик) станом на звітну дату, що виникають внаслідок державного запозичення. Державні запозичення здійснюються з метою покриття дефіциту державного бюджету та рефінансування державного боргу. Право на здійснення державних запозичень в межах, визначених законом про Державний бюджет України, належить державі в особі Міністра фінансів України за дорученням Кабінету Міністрів України. Кабінет Міністрів України визначає основні умови здійснення державних запозичень, у тому числі основні умови кредитних договорів та основні умови випусків і порядок розміщення державних цінних паперів.

Кредити (позики) від іноземних держав, банків і міжнародних фінансових організацій для реалізації інвестиційних проектів залучаються державою на підставі міжнародних договорів України і відносяться до державних зовнішніх запозичень. Управління державним боргом здійснюється Міністерством фінансів України в межах повноважень, визначених законодавством України [1].

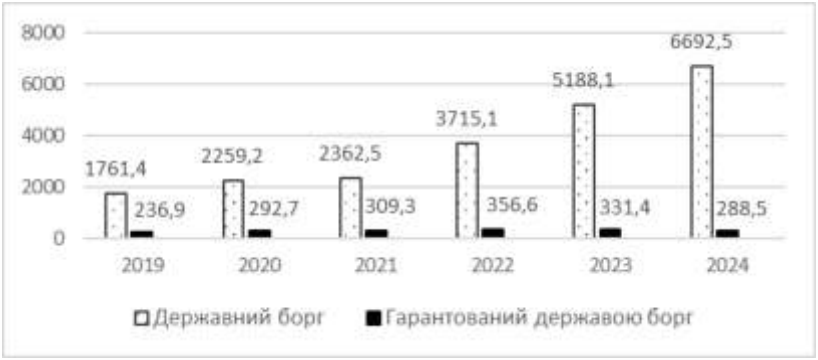

Рисунок 1 – Динаміка державного та гарантованого державою боргу України, млрд.грн. Побудовано за [1]

Динаміка рисунку 1 демонструє значне зростання державного боргу з 1761,4 млрд.грн. до 6692,5 млрд.грн. (більше у 3,8 раза) у 2024 році.

Гарантований державний борг становить 288,5 млрд.грн у 2024 році проти 236,9 млрд.грн у 2019 році (ріст на 21,8%).

В структурі державного боргу значна частка (більше 70% у 2024 р.) припадає на зовнішній державний борг (див.рис.2). При збільшенні зовнішніх запозичень необхідно враховувати, що вони є більш ризикованими, ніж внутрішні, котрі є більш вартісними.

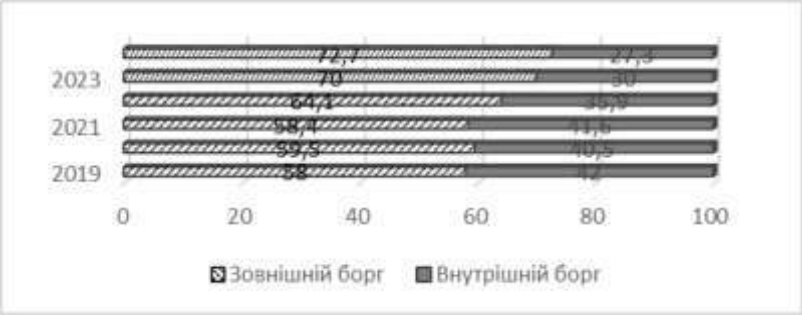

Рисунок 2 - Структура державного боргу України за 2019-2024 роки, %. Побудовано за [1]

В період фінансової кризи, війни, погіршення економічної ситуації відбувається девальвація національної валюти, що може спричинити недостатність запозичень для обслуговування боргу. При внутрішньому запозиченню держава обирає більш дорогі позики, проте захищає себе від подальшого їх здорожчання в результаті курсових коливань [2, С.16]

Оптимізація боргової політики України вимагає розробки та впровадження комплексної стратегії, яка об'єднуватиме завдання вдосконалення нормативно-правової бази та інституційного забезпечення боргової політики, удосконалення управління державним боргом.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Державний борг та гарантований державою борг. Міністерство фінансів України. Режим доступу: https://mof.gov.ua/uk/derzhavnij-borg-ta-garantovanij-derzhavju-borg

2. Дорошенко О. О. Державний борг України: сутність та методи управління. Інвестиції: практика та досвід. 2014. № 20. С. 14–18.

УДК 336
Бабенко-Левада В.Г.
канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»

ПРОБЛЕМАТИКА КАДРОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАХОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ В ЗАПОРІЗЬКІЙ ОБЛАСТІ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

Кадрове забезпечення є одним із ключових факторів ефективного функціонування будь-якої організації, особливо в таких чутливих сферах, як страхування. Наявність кваліфікованого персоналу визначає якість обслуговування клієнтів, надійність прийнятих рішень та здатність адаптуватися до змін ринку. У Запорізькій області страхові організації стикаються з комплексом кадрових проблем, які мають як об'єктивний, так і суб'єктивний характер.

Метою цього дослідження є аналіз основних кадрових проблем у страховій сфері Запорізького регіону та окреслення можливих шляхів їх вирішення.

Протягом останніх років кадровий потенціал страхових компаній в Україні та, зокрема, у Запорізькій області зазнає істотного тиску. В умовах військового стану, економічної нестабільності, зменшення кількості застрахованих осіб, компанії змушені оптимізувати свої структури, що часто означає скорочення або ротацію кадрів.

За даними Forinsurer.com, найбільший дефіцит спостерігається серед:

- андеррайтерів;
- актуаріїв;
- фахівців з перестрахування;
- урегулювальників страхових випадків;
- менеджерів з продажу страхових послуг.

Ситуація у Запорізькій області ускладнюється особливим регіональним контекстом, зокрема близькістю до зони бойових дій, що впливає на мобільність кадрів, доступність освітніх програм та загальну інвестиційну привабливість регіону.

Основні проблеми кадрового забезпечення заключаються в наступному:

- Демографічна криза та міграційні процеси.

Згідно з дослідженням Vidnova.info, в області фіксується стійкий відтік молоді до інших регіонів або за кордон. Багато кваліфікованих фахівців емігрують або не повертаються у регіон після завершення навчання. Це призводить до «старіння» кадрів і зниження загального професійного рівня.

- Невідповідність системи освіти потребам ринку.

Більшість українських університетів досі готують фахівців за застарілими програмами, які не враховують сучасні вимоги страхового

бізнесу, такі як аналітика великих даних, цифрові сервіси та кіберстрахування. Крім того, в регіоні замало дуальних програм, які б поєднували навчання із практикою.

- Застарілий класифікатор професій.

На сьогодні класифікатор професій не включає багато нових спеціальностей, що виникають у страхуванні. Це ускладнює офіційне оформлення працівників, розробку освітніх програм та державну підтримку нових професій.

- Військова мобілізація.

Через війну багатьох ключових співробітників мобілізують, і компанії втрачають фахівців із досвідом. Бронювання кадрів - дуже складний процес, який, за оцінками Mind.ua, доступний лише для 20–30% компаній.

Шляхами вирішення кадрової кризи вбачається наступне:

- Розвиток дуальної освіти.

Одним із найперспективніших напрямів є створення навчально-практичних хабів при страхових компаніях, де студенти могли б проходити стажування та паралельно навчатися. Це дозволить швидше адаптувати випускників до умов ринку.

- Актуалізація класифікатора професій.

Необхідно ініціювати на рівні держави процес оновлення класифікатора професій, включаючи сучасні спеціальності, пов’язані з цифровими технологіями у страхуванні.

- Програми мотивації та утримання персоналу.

Компанії мають розробляти програми лояльності, кар’єрного зростання, гнучкі умови праці та корпоративне навчання. Це дозволить зменшити відтік кадрів та підвищити ефективність персоналу.

- Державна підтримка та бронювання кадрів.

Потрібно спростити механізм бронювання працівників критично важливих для функціонування страхового ринку. Без цього компанії не зможуть гарантувати стабільну роботу.

Проблема кадрового забезпечення в страховій сфері Запорізької області є багатогранною та потребує системного підходу. Вирішення цієї проблеми можливе лише через поєднання державних ініціатив, реформ у сфері освіти та зусиль самих страхових компаній. Тільки тоді можна буде створити конкурентний ринок страхування з високим рівнем професіоналізму…...

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Журнал про страхування та перестрахування. Режим доступу: https://forinsurer.com/

УДК 336
Бабенко-Левада В.Г.
канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»

СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ У ЗАПОРІЗЬКІЙ ОБЛАСТІ: ПРОБЛЕМАТИКА ТА ПЕРСПЕКТИВИ

З 2022 року діяльність підприємств у Запорізькій області зазнала радикальних змін у зв'язку із запровадженням військового стану в Україні. Запоріжжя, як регіон з потужним промисловим потенціалом, опинилося на лінії стратегічних загроз. Частина територій області перебуває під тимчасовою окупацією, що спричинило різке зниження економічної активності, порушення логістичних ланцюгів, втрату частини виробничих потужностей та міграцію кадрів. У цьому контексті стратегічний аналіз діяльності підприємств набув критичного значення для виживання та переосмислення бізнес-моделей.

Проблематика діяльності підприємств після 2022 року вбачається наступна:

1. Втрати інфраструктури та тимчасова окупація.

Окупація Мелітополя, Бердянська, Енергодара та інших населених пунктів зупинила роботу багатьох підприємств, зокрема аграрного, машинобудівного та енергетичного секторів. У результаті:

- підприємства втратили виробничі бази;
- було пошкоджено логістичні центри та шляхи;
- доступ до ринків реалізації був значно обмежений.

2. Переорієнтація логістики

Порушення постачання сировини та збуту продукції змусило підприємства шукати нові маршрути через західні області або ЄС. Це призвело до зростання витрат, зниження прибутковості та потреби в стратегічному перепланування діяльності.

3. Кадрова криза

Внаслідок бойових дій та мобілізації область втратила значну кількість працездатного населення. Частина спеціалістів виїхала за кордон, інші були мобілізовані. У результаті:

- утворився дефіцит висококваліфікованих кадрів;
- підприємства змушені вкладати ресурси в перекваліфікацію працівників;
- зростає навантаження на залишений штат.

4. Фінансові труднощі

Багато підприємств зазнали втрат активів, зменшення обігових коштів і були змушені тимчасово зупинити діяльність. Отримання кредитів стало складнішим, а інвестиційна привабливість області – нижчою.

Перспективи та стратегічні можливості для регіону:

1. Відновлення та релокація

Деякі підприємства частково релокувалися в інші області України. Програми державної підтримки сприяють реєстрації нових виробничих майданчиків, зокрема в західних регіонах. У майбутньому це дозволить створити диверсифіковану інфраструктуру та зменшити залежність від одного регіону.

2. Інтеграція з ринками ЄС

В умовах обмеження торгівлі з окупованими територіями та РФ підприємства активніше інтегруються в ринки Євросоюзу. Це відкриває нові перспективи для:

- експорту продукції;
- отримання технічної допомоги;
- участі в грантових програмах для малого та середнього бізнесу.

3. Цифровізація та гнучкість

Зростає роль цифрових технологій у веденні бізнесу: автоматизація, віддалене управління, CRM та ERP-системи. Підприємства, що інвестують у цифрову трансформацію, демонструють вищу стійкість до криз.

4. Енергетична трансформація

Запорізький регіон має потужний потенціал для розвитку альтернативної енергетики. Попри ризики, з'являється перспектива відновлення енергонезалежності через сонячні, вітрові та гібридні станції.

Після 2022 року стратегічний аналіз підприємств Запорізької області набув життєвої важливості. В умовах загроз і змін компанії мають переосмислити свої цілі, оптимізувати ресурси, впроваджувати інновації та орієнтуватися на міжнародні ринки. Попри складнощі, саме криза відкриває нові можливості для трансформації економіки регіону.

УДК 336
Бабенко-Левада В.Г.
канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»

УПРАВЛІННЯ РЕАЛІЗАЦІЄЮ БІЗНЕС-ПРОЄКТІВ У ПІДПРИЄМНИЦТВІ НА ПРИКЛАДІ ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ (2022–2024РР)

Управління реалізацією бізнес-проєктів у Запорізькій області в період 2022–2024 років відзначалося суттєвими викликами та адаптацією до умов воєнного стану. Підприємці регіону стикнулися з необхідністю швидкого реагування на зміну обставин, що включало релокацію, втрату ресурсів та перебудову логістичних ланцюгів.

З початком введення військового стану в України в лютому 2022 року, частина територій Запорізької області опинилася під тимчасовою окупацією. Це призвело до зупинки діяльності багатьох підприємств, втрати матеріальних активів та необхідності переміщення бізнесу в безпечніші регіони. Підприємці, які залишилися в області, змушені були адаптувати свої бізнес-моделі до нових реалій, впроваджуючи дистанційні форми роботи та переорієнтовуючи виробництво на потреби воєнного часу.

У відповідь на виклики, з якими зіткнувся бізнес, уряд України та міжнародні організації запровадили низку програм для підтримки підприємництва:

Програма "єРобота": спрямована на надання мікрогрантів для створення або розвитку власного бізнесу. Станом на грудень 2022 року понад 50 бізнес-проєктів мешканців Запоріжжя та внутрішньо переміщених осіб отримали мікрогранти на розвиток власної справи.

Державна програма "Доступні кредити 5-7-9%": продовжувала функціонувати, надаючи підприємцям можливість отримувати пільгові кредити для підтримки та розвитку бізнесу в умовах воєнного стану.

Грантові програми міжнародних організацій: USAID, GIZ та інші надавали фінансову та консультаційну підтримку малому та середньому бізнесу, сприяючи відновленню та розвитку підприємницької діяльності в регіоні.

Місцева влада та громадські організації також активно долучилися до підтримки бізнесу:

- Запорізька міська рада: запровадила програми часткового відшкодування витрат на придбання обладнання для виробництва електроенергії, спрямовані на підвищення енергетичної незалежності підприємств.
- Запорізька торгово-промислова палата (ЗТПП): реалізувала проєкти з надання безкоштовних консультацій щодо виходу на нові ринки, пошуку партнерів за кордоном та оцінки збитків, завданих внаслідок воєнних дій.
- Бізнес-інкубатори та освітні платформи: продовжували надавати підтримку стартапам та підприємцям, організовуючи навчальні програми та менторські сесії для адаптації до нових умов ведення бізнесу.

Незважаючи на значну підтримку, підприємці Запорізької області стикнулися з низкою труднощів:

- Доступ до фінансування: хоча існували програми підтримки, не всі підприємці могли скористатися ними через бюрократичні перепони або невідповідність критеріям.
- Кадровий дефіцит: мобілізація та міграція населення призвели до браку кваліфікованих працівників у регіоні.

- Логістичні проблеми: пошкодження інфраструктури та блокування транспортних шляхів ускладнювали постачання сировини та збут продукції.

Проте, перспективи розвитку бізнесу в регіоні залишаються обнадійливими. Очікується, що після стабілізації ситуації та відновлення контролю над усією територією області, підприємницька активність зросте, зокрема в сферах відновлення інфраструктури, енергетики та агропромислового комплексу.

Період 2022–2024 років став випробуванням для підприємців Запорізької області. Завдяки державній та міжнародній підтримці, а також власній адаптивності та стійкості, багато з них змогли не лише зберегти свій бізнес, але й знайти нові можливості для розвитку. Подальше відновлення та зростання підприємництва в регіоні залежатиме від стабілізації безпекової ситуації та ефективності реалізації програм підтримки на місцевому та національному рівнях.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Офіційний сайт Запорізької міської ради. Режим доступу: https://zp.gov.ua/

2. Запорізька торгово-промислова палата. Режим доступу: https://www.cci.zp.ua/

УДК 657:004

Панченко О.М.
канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»

ЯК НЕЙРОМЕРЕЖЕВИЙ ПІДХІД МОЖЕ БУТИ КОРИСНИМ ДЛЯ ВЕДЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ?

Ведення сучасного бухгалтерського обліку неможливо без застосування сучасних ІТ-технологій. Завдяки наявним характеристикам, штучний інтелект, нейронні мережи у перспективі можуть стати ефективним інструментом для оцінки та прогнозування діяльності підприємства. Головна перевага штучного інтелекту - здатність швидко обробляти великі масиви інформації. Завдяки штучному інтелекту аналіз даних стає значно ефективнішим, що створює умови та стимули для нових рішень для застосування нейромереж в управлінні, зокрема ведення обліку. Нейромережевий підхід може значно підвищитиефективність ведення бухгалтерського обліку за рахунок його здатності до обробки великих обсягів даних про господарські факти, виявлення закономірностей та автоматизації рутинних процесів. Можна виділити наступні напрямки використання нейромереж.:

1. Автоматичне розпізнавання та класифікація операцій. Нейромережі можуть навчитися розпізнавати бухгалтерські операції на основі тексту або структурованих даних і автоматично класифікувати їх за рахунками, типами витрат тощо. Наприклад, розпізнавання типу витрат з електронної накладної та автоматичне віднесення до відповідного бухгалтерського рахунку. Нейромережі можуть автоматично класифікувати транзакції (наприклад, розпізнавати, чи це витрати на зарплату, оренду тощо). Це дозволить зменшити потребу в ручному введенні даних.

2. Обробка первинної документації. Завдяки технології OCR (оптичне розпізнавання символів) у поєднанні з нейронними мережами, можна автоматично витягнути дані з рахунків-фактур, актів, квитанцій. Наприклад, сканування чека й автоматичне внесення його до регістрів обліку.

3. Прогнозування фінансових показників. Нейромережі можуть прогнозувати витрати, доходи, грошові потоки, рух ресурсів з урахуванням встановлених факторів таких як макроекономічні показники, інфляція, курси валют, сезонність, тренди, зміни у бізнес-моделі, передбачення касових розривів на основі попередніх фактичних даних. Нейрона мережа сприймає потоки даних, наприклад, динаміку грошових надходжень, грошових виплат як тимчасові ряди, аналізує їх як сигнали, знаходячи приховані залежності. Такий підхід дає можливість зробити не просто прогноз, а й можливість виявити, глибше зрозуміти, як і чому виникають відхилення фактичних показників від прогнозу (плану, нормативу): чи то сезонні чинники, особливості ринку чи внутрішні управлінські рішення.

4. Виявлення помилок та шахрайства. Глибокі нейронні мережі можуть виявляти аномальні транзакції або незвичні фінансові операції, які можуть свідчити про помилки або шахрайство. Вони здатні серед операцій діючої бізнес-моделі відокремлювати транзакції, які відрізняються від звичайних. Це особливо корисно для внутрішнього аудиту.

5. Підтримка прийняття рішень. Нейромережі можуть давати рекомендації щодо оптимального розподілу ресурсів, інвестиційної або облікової політики. Наприклад, формувати рекомендації щодо резервування коштів на податки чи інші зобов'язання, допомогти в оцінці податкових ризиків, формуванні податкової звітності.

6. Чат-боти та віртуальні асистенти. На базі нейромереж створюють ботів, які можуть відповідати на запити бухгалтерів, допомагати з формуванням звітів або проводити навчання. Чат-боти на основі нейромереж можуть відповідати на запити клієнтів чи працівників бухгалтерії в будь-який час.

7. Робота з неструктурованими даними

Завдяки можливостям обробки природної мови (NLP), нейромережі можуть працювати з електронною поштою, документами, рахунками, витягами з наказів та законодавства тощо.

Штучний інтелект (Artificial Intelligence) доцільно використовувати для вирішення завдань, які регулярно повторюються (управління дебіторською та кредиторською заборгованістю, витратами, грошовими потоками і т. д.) і вирішення нестандартних завдань (управління товарними потоками, створення прогнозних моделей, встановлення шахрайських схем [1].

Але слід розуміти, що у штучного інтелекту на сьогодні є певні недоліки: проблема «чорної скриньки», так звані «галюцинації», можливість помилок через неналежні процедури навчання або через брак необхідних за кількістю даних для навчання. Поки діапазон можливостей застосування штучного інтелекту достатньо обмежений. Краще себе показують спеціалізовані нейромережі – тобто створені спеціально під вузькі завдання. В цілому ефективне застосування можливостей штучного інтелекту потребує вдумливого, критичного підходу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Правдюк Н. Л. Імплементація інноваційних технологій в систему бухгалтерського обліку: світовий досвід та перспективи України / Н. Л. Правдюк, М. В. Обнявко, А. В. Василина. // Ефективна економіка. - 2022. - № 11. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2022_11_10.

УДК 657.3

Зоря О.П.[1], Гришунова Т.А.[2]
[1]канд. соц. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2] викл. ВСП «ЗГФК НУ «Запорізька політехніка»»

ОЦІНКА ДОТРИМАННЯ ВСТАНОВЛЕНИХ ПРУДЕНЦІЙНИХ НОРМАТИВІВ АТ «ОЩАДБАНК»

Відповідно до Закону України «Про Національний банк України» та Закону України «Про банки і банківську діяльність» Національний банк України визначає порядок розрахунку пруденційних нормативів, що є обов'язковими до виконання всіма банками. Ощадбанк є універсальним системно важливим банком України. Банк є достатньо капіталізованим, забезпечує прибуткову діяльність і дотримується вимог НБУ. Ощадбанк має збалансовану структуру активів, забезпечує достатній рівень ліквідності для виконання всіх зобов’язань та здійснює ефективне управління балансом з урахуванням притаманних економіці країни ризиків. Розглянемо дотримання встановлених пруденційних нормативів АТ «Ощадбанк».

Таблиця 1 – Пруденційні нормативи, розрахунок яких передбачено Інструкцією № 368 та Положенням № 290 АТ «Ощадбанк»

Норматив	Назва нормативу	На 01.01.2025	На 01.01.2024	На 01.01.2023
Н1	Регулятивний капітал	26 966 981	27646437	19427446
Н2	Норматив достатності регулятивного капіталу	13,98%	16,57	14,48
Н3	Норматив достатності основного капіталу	13,98%	8,30	10,52
Н6	Норматив короткострокової ліквідності	14,50%	-	-
Н7	Норматив максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента	14,50%	7,44	9,79
Н8	Норматив великих кредитних ризиків	68,15%	54,91	80,07
Н9	Норматив максимального розміру кредитного ризику за операціями з пов'язаними з банком особами	8,33%	0,08	0,26
Н11	Норматив інвестування в ЦП окремо за кожною установою	0,09%	0,00	0,00
Н12	Норматив загальної суми інвестування	0,14%	0,01	0,01

Показник адекватності регулятивного капіталу АТ «Ощадбанк» Н2 на рівні 13,98% (при мінімальному нормативі НБУ 10%). Показник адекватності основного капіталу Н3 становить 13,98% (при мінімальному нормативі НБУ 7%).

«Ощадбанк» дотримувався встановлених Національним банком України нормативів ліквідності протягом всього 2024 року. Коефіцієнт покриття ліквідністю (LCR) за всіма валютами значно перевищував нормативне значення, становлячи понад 249%, а коефіцієнт покриття ліквідністю в іноземних валютах склав 378%. Це свідчить про наявність у банку достатніх резервів ліквідності для забезпечення фінансової стійкості та відповідність вимогам регулятора щодо цього показника. Коефіцієнт чистого стабільного фінансування (NSFR) на початок 2025 року склав 166%, що також перевищує нормативне значення. Це свідчить про те, що банк ефективно керує своїми

стабільними джерелами фінансування і має належну балансову структуру, що сприяє забезпеченню стійкості фінансових показників. Високі значення прибутковості, достатності капіталу, ліквідності, стабільна якість активів Ощадбанку на початок 2025 року, свідчать про його стабільність та високу надійність для клієнтів та партнерів. Отже, можна зробити висновок, що АТ «Ощадбанк» демонструє високий рівень ліквідності та стабільності фінансових показників, що вказує на ефективне управління ризиками та активами банку.

Таблиця 2 – Ліміти відкритої валютної позиції, розрахунок яких передбачено Інструкцією № 368 та Положенням № 290 АТ «Ощадбанк»

Норматив	Назва нормативу	На 01.01.2025 %	На 01.01.2024 %	На 01.01.2023 %
Л13-1	Норматив ризику загальної довгої відкритої валютної позиції	96,1257	185,3198	214,8190
Л13-2	Норматив ризику загальної короткої відкритої валютної позиції	0,0206	0,757	0,0334
LCRвв	Коефіцієнт покриття ліквідністю за всіма валютами	249,1050	280,2822	312,4179
LCRів	Коефіцієнт покриття ліквідністю за іноземними валютами	377,9078	314,6141	241,3965
NSFR	Коефіцієнт чистого стабільного фінансування	166,8756	199,4815	177,3917

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні, затверджена постановою Правління НБУ № 368 від 28.08.2001 р. (зі змінами і доповненнями). URL: https://zakon.rada. gov.ua/ laws/show/z0841-01#n2513 15.

2. Офіційний сайт АТ «Ощадбанк». URL: https://www.oschadbank.ua

УДК 657
Болдуєв М.В.[1], Гостіщев О.В.[2]
[1] д-р держ. упр., проф. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. БТЕ-0514м НУ «Запорізька політехніка»

СПЕЦИФІКА ОРГАНІЗАЦІЇ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ: ВИКЛИКИ ТА ОСОБЛИВОСТІ

Аграрний сектор є однією з найважливіших галузей економіки України, що характеризується високою динамікою, залежністю від зовнішніх чинників та складністю управлінських рішень. В таких умовах особливої актуальності набуває ефективна організація внутрішнього аудиту, який слугує ключовим інструментом контролю, управління ризиками та підвищення економічної безпеки підприємства.

Специфіка організації внутрішнього аудиту на сільськогосподарських підприємствах обумовлена низкою факторів, притаманних саме цій галузі. По-перше, значний вплив має сезонність виробничого циклу, що ускладнює рівномірність навантаження на обліковий персонал та аудиторів, а також зумовлює нерівномірність руху матеріальних ресурсів, витрат і доходів. По-друге, природно-кліматичні умови є зовнішнім неконтрольованим ризиком, що потребує включення механізмів оперативного реагування в аудиті для своєчасного виявлення відхилень і формування коригувальних заходів.

Окрему складність становить облік біологічних активів – культур, тварин, процесів вирощування, які мають особливості оцінки, переоцінки та обліку згідно з вимогами П(С)БО 30 або МСБО 41. У контексті внутрішнього аудиту необхідним є застосування підходів до перевірки фактичного стану активів, контролю за умовами їх утримання та аналізу відповідності даних бухгалтерського обліку реальному стану справ.

Крім того, у сільському господарстві характерною є висока частка натурального виміру продукції, що ускладнює ідентифікацію витрат і прибутків, знижує прозорість процесів та створює передумови для зловживань. У зв'язку з цим внутрішній аудит має охоплювати не лише фінансовий облік, а й контроль за виробничими процесами, рухом запасів, логістикою, зберіганням продукції, а також дотриманням технологічних норм.

Таким чином, ефективна організація внутрішнього аудиту в аграрному секторі передбачає адаптацію аудиторських процедур до галузевих особливостей, які значно відрізняються від виробничих або торговельних підприємств. Зокрема, сезонний характер виробництва потребує гнучкого планування аудиторських перевірок – аудитор повинен враховувати фази сільськогосподарського циклу (посів, вирощування, збір, зберігання), щоб своєчасно перевіряти витрати, продукцію та їх документальне оформлення.

Природно-кліматичні ризики, які неможливо передбачити або уникнути, вимагають від внутрішнього аудиту не лише ретроспективної оцінки, а й елементів прогнозування та підготовки підприємства до можливих збитків. Це включає перевірку наявності страхових полісів, резервів під втрати врожаю, планів реагування у разі форс-мажорів.

Крім того, внутрішній аудит має враховувати специфіку біологічних активів (наприклад, стадії росту культур чи приріст тварин), які не завжди можливо точно виміряти чи оцінити в грошовому еквіваленті. Тому важливим є не лише документальна перевірка, а й візуальний контроль, участь у інвентаризації, застосування аналітичних процедур, таких як зіставлення запланованих і фактичних показників урожайності або приросту.

Також в аграрному виробництві особливої уваги потребує контроль за витратами: через використання великої кількості пального, насіння, добрив та інших ресурсів виникає ризик необґрунтованих витрат або зловживань. Внутрішній аудит має встановити систему внутрішніх регламентів, маршрутів руху товарно-матеріальних цінностей, перевірку норм списання та відповідності фактичних витрат технологічним картам.

У результаті такої адаптованої системи внутрішнього аудиту підприємство отримує достовірну управлінську інформацію, яка слугує основою для обґрунтованих рішень, зниження фінансових втрат, підвищення прозорості процесів. Все це сприяє посиленню економічної безпеки та сталому розвитку сільськогосподарського підприємства в умовах невизначеного зовнішнього середовища.

УДК 657
Болдуєв М.В.[1], Кіптілий К.М. [2]
[1] д-р держ. упр., проф. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. БТЕ-0514м НУ «Запорізька політехніка»

ВИКОРИСТАННЯ ЕЛЕКТРОННИХ ЧЕК-ЛИСТІВ ДЛЯ АВТОМАТИЗАЦІЇ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ ПРОЦЕСІВ РЕМОНТУ ОБЛАДНАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

В умовах цифрової трансформації одним з ефективних інструментів, що дозволяє оптимізувати аудиторські процедури в аудиті, зокрема в частині контролю технічного стану основних засобів та організації ремонтних робіт, є електронні чек-листи.

Чек-лист – це перелік контрольних запитань або критеріїв, за якими проводиться перевірка певного процесу. У разі застосування електронного формату (на базі мобільних додатків, erp-систем, excel або спеціалізованих платформ) чек-листи перетворюються на потужний засіб для

систематизованої, швидкої та наочної перевірки відповідності процесів ремонту нормативним вимогам і внутрішнім регламентам підприємства.

У сфері внутрішнього аудиту ремонтних процесів, електронні чек-листи мають низку переваг: оперативність і мобільність; стандартизація перевірок; інтеграція з обліковими системами; збереження історії аудитів.

Зміст електронного чек-листа для внутрішнього аудиту процесів ремонту обладнання має бути логічно структурованим відповідно до основних етапів ремонтної діяльності. Кожен пункт перевірки слугує орієнтиром для аудитора щодо виявлення порушень, недотримання процедур чи неефективного використання ресурсів.

Передусім до чек-листа варто включити перевірку наявності затвердженого графіку ремонтів, що визначає періодичність технічного обслуговування, поточних і капітальних ремонтів. Аудитор має переконатися в його затвердженні, погодженні з відповідальними службами та доступності для виконавців.

Наступний елемент – аналіз фактичного дотримання строків ремонтних робіт. Важливо виявити відхилення від графіка та їх причини, що можуть свідчити про проблеми в плануванні, логістиці або організації процесу. Порівняння запланованих і фактичних дат дає змогу оцінити дисципліну в управлінні технічним обслуговуванням.

Ключовим моментом є відповідність використаних запасних частин затвердженим специфікаціям. Необхідно перевірити, чи застосовувалися матеріали згідно з ремонтною документацією, а також чи є підтвердження їхньої якості у вигляді сертифікатів або накладних.

Аудит також має охоплювати дотримання норм охорони праці під час проведення ремонтів. Чек-лист повинен включати перевірку наявності інструктажів, засобів індивідуального захисту та дотримання техніки безпеки, особливо в умовах підвищеного ризику.

Окремим пунктом слід виділити контроль за оформленням актів приймання-передачі після ремонту. Аудитор перевіряє, чи підписані акти уповноваженими особами, чи вказано у них обсяг виконаних робіт, витрати та строки їх завершення.

Завершальним етапом є перевірка правильності відображення ремонтних витрат у бухгалтерському обліку. Слід встановити, чи своєчасно сформовані первинні документи, чи правильно класифіковано витрати за рахунками та чи узгоджено ці дані з фінансовим планом підприємства.

У підсумку, зміст електронного чек-листа має охоплювати усі ключові напрями аудиту ремонтної діяльності – від планування до облікового відображення – й забезпечувати об'єктивну оцінку її ефективності та відповідності встановленим нормам.

Використання аналітичних панелей (dashboard) для узагальнення даних із чек-листів дозволяє керівництву оперативно отримувати інформацію про стан ремонтної дисципліни, частоту виявлення порушень, ефективність реагування на недоліки.

У підсумку, впровадження електронних чек-листів у внутрішній аудит ремонтних процесів забезпечує високу якість контролю, підвищення відповідальності персоналу, зменшення витрат, пов'язаних із простоєм техніки та обладнання, а також покращення аналітичної бази для прийняття управлінських рішень.

УДК 657
Лищенко О.Г.[1], Герасьова О.О.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. БТЕ-0512 НУ «Запорізька політехніка»

ФОРМУВАННЯ ЦИФРОВОЇ ЗВІТНОСТІ ЗА МСФЗ: РОЛЬ І ПЕРЕВАГИ XBRL

Фінансова та консолідована фінансова звітність, складена відповідно до міжнародних стандартів, формується на основі таксономії фінансової звітності за МСФЗ. Згідно з Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» таксономія – це склад статей і показників фінансової звітності та її елементів, які підлягають розкриттю [1].

Розроблення таксономії здійснюється Радою з МСФЗ з метою стандартизації формату електронного обміну фінансовою звітністю, підготовленою відповідно до міжнародних стандартів. Основою таксономії є мова XBRL (eXtensible Business Reporting Language) – програмний стандарт, розроблений для вдосконалення способу передачі фінансових даних, що полегшує компіляцію та обмін інформацією [5]. Фундаментальний принцип XBRL полягає у використанні тегів для позначення конкретних фінансових показників, що дає змогу автоматизованим системам коректно розпізнавати, обробляти та аналізувати інформацію.

В Україні використовується Таксономія UA XBRL МСФЗ – система фінансової звітності за міжнародними стандартами, затверджена Міністерством фінансів України. Вона адаптована до національних вимог та охоплює звіт аудитора і звіт про управління.

Формування звітності у форматі iXBRL із використанням таксономії UA XBRL МСФЗ та створення iXBRL-файлів ґрунтується на двох підходах:

- заповнення стандартних таблиць;
- тегування попередньо підготовленої фінансової звітності.

Перший підхід передбачає ручне внесення інформації, що підлягає розкриттю згідно з вимогами МСФЗ, у фіксовану проформу фінансової звітності, яка не підлягає зміненню. Основна перевага полягає у простоті застосування, особливо для компаній із обмеженою типологією господарських операцій. Однак для компаній з широким спектром операцій це являється недоліком.

Підхід на основі тегування передбачає присвоєння певних XBRL-тегів фінансовим показникам у звітності. Тег є елементом таксономії, що містить машиночитабельну інформацію про конкретний факт. Основними перевагами даного методу являються висока гнучкість, що дозволяє компаніям враховувати специфіку своєї діяльності, особливості фінансової звітності та простий процес тегування у разі прямої відповідності між елементами фінансової звітності та таксономії. Недоліками є можливі труднощі, якщо структура таксономії не збігається із представленими у звітності даними, що ускладнює процес маркування та може вимагати додаткових коригувань [2].

У світовій практиці виділяють кілька основних способів переходу на XBRL-формат подання фінансової звітності, які професійне співтовариство XBRL визнає найкращими [3]:

- використання стандартних програмних засобів (MS Excel, MS Word, PDF) для підготовки XBRL-звітів вручну;
- аутсорсинг формування звітності із залученням зовнішніх вендорів;
- доопрацювання існуючого або розробка власного програмного забезпечення для конвертації фінансових даних у формат XBRL. В Україні для формування iXBRL-звітності доступні такі програмні рішення: продукт Проекту USAID «Трансформація фінансового сектору» (USAID – FST), продукти компаній CaseWare, M.E.Doc та інші;
- придбання ERP-системи з вбудованою підтримкою XBRL для автоматизації бізнес-процесів та підготовки фінансової звітності.

НБУ рекомендує наступні кроки для підготовки до переходу на XBRL:

- перевірити, чи підтримують власні IT-системи підготовку звітності в новому форматі;
- зіставити параметри Головної книги з Таксономією звітності;
- формувати параметри Головної книги відповідно до вимог Таксономії;
- забезпечити зіставлення Excel-форм та даних XBRL, а також підготовку і подачу пілотної звітності;
- провести валідацію даних XBRL у файлі відповідно до Таксономії звітності UA XBRL МСФЗ [4].

Основні переваги звітності у форматі XBRL:

- для звітуючих суб'єктів: забезпечення коректності фінансової звітності; уникнення дублювання при подачі звітності регуляторам; підвищення якості облікової інформації;

- для держави: пришвидшення та автоматизація обробки і аналізу фінансових даних; оперативне виявлення ризиків та реагування на них; більш ефективний і менш витратний процес регулювання;

- для інвесторів: покращене розкриття інформації відповідно до міжнародних стандартів; швидка і автоматична обробка та аналіз фінансової звітності; краще розуміння ризиків і перспектив бізнесу.

Отже, впровадження стандарту XBRL у фінансову звітність підприємства є важливим етапом у підвищенні її якості, прозорості та автоматизації процесів подання. Його використання сприяє ефективному обміну фінансовими даними, забезпечує їхню коректність, знижує адміністративне навантаження та створює сприятливі умови для залучення інвестицій.

Однак процес імплементації XBRL вимагає модернізації IT-систем, узгодження звітності з таксономією та навчання персоналу. Завдяки підтримці регуляторів і сучасним програмним рішенням підприємства можуть успішно адаптуватися до нового формату подання облікової інформації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Закон України про внесення змін до Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" щодо удосконалення деяких положень URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2164-19#Text

2. Парокінна А., Таран І. Підходи до створення звітності у форматі iXBRL: переваги та недоліки. URL: https://www.pwc.com/ua/uk/publications/2021/iXBRL-reporting-approaches.html

3. Шматко Н. Формат XBRL: як підготуватися до подання фінансової звітності за таксономією МСФЗ [Електронний ресурс]. –Режим доступу : https://ibuhgalter.net/articles/477.

4. Khatib E., Yassin M. Internet Financial Reporting and Expected Stock Return. Journal of Accounting, Finance and Management Strategy. 2019. Volume 14. Number 1. P. 1-28

5. M.E.Doc. Фінансова звітність за МСФЗ (формат iXBRL). URL: https://medoc.ua/ixbrl

УДК 657
Лищенко О.Г.[1], Погорелий А.С.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. БТЕ-0514м НУ «Запорізька політехніка»

РОЛЬ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ДОСТОВІРНОСТІ ОБЛІКУ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ

Власний капітал є одним із ключових показників фінансової стійкості підприємства, який відображає рівень автономності, інвестиційну привабливість і здатність самостійно фінансувати операційну та інвестиційну діяльність. Достовірність його обліку безпосередньо впливає на якість фінансової звітності, що використовують як внутрішні, так і зовнішні користувачі для ухвалення управлінських і стратегічних рішень. У зв'язку з цим ефективно організована система внутрішнього контролю відіграє провідну роль у забезпеченні правильності, повноти та обґрунтованості облікових даних про власний капітал.

Внутрішній аудит охоплює сукупність процедур, політик і нормативних положень, які забезпечують своєчасне виявлення помилок, запобігання шахрайству та дотримання законодавчих вимог у частині формування і змін власного капіталу. Насамперед важливою є наявність внутрішніх регламентів, які визначають порядок обліку внесків учасників, збільшення чи зменшення статутного капіталу, формування резервного капіталу, обліку нерозподіленого прибутку або покриття збитків. Відсутність чітко регламентованих процедур призводить до ризику довільного трактування бухгалтерських операцій і зниження якості фінансової звітності.

Важливим елементом контролю є організація документообігу, що забезпечує прозорість операцій із власним капіталом. До основних документів належать установчі документи, рішення загальних зборів учасників або акціонерів, акти оцінки внесків, протоколи, бухгалтерські довідки, підтвердження державної реєстрації змін тощо. Наявність повного та належним чином оформленого пакета документів слугує основою для визнання змін у складі власного капіталу в бухгалтерському обліку, а також гарантує правову та фінансову відповідальність осіб, що приймають управлінські рішення.

Окремої уваги потребує процедура затвердження рішень щодо зміни власного капіталу. Усі зміни мають відбуватись виключно на підставі рішень уповноважених органів управління підприємством, з дотриманням вимог законодавства (зокрема, Господарського та Цивільного кодексів України, Закону України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю», Закону «Про акціонерні товариства» тощо). Внутрішній контроль у цьому контексті передбачає перевірку наявності таких рішень, їх

належного оформлення, а також фактичної відповідності облікових даних змісту прийнятих рішень.

Систематичний внутрішній контроль також сприяє своєчасному відображенню змін у капіталі у фінансовій звітності, що є особливо важливим у контексті переходу підприємств на міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ). За таких умов зростає значення аналітичних процедур, перевірки узгодженості даних у різних формах звітності, контролю розкриття додаткової інформації у примітках.

Отже, внутрішній контроль у частині обліку власного капіталу є не лише інструментом дотримання облікових процедур, а й складовою управлінської відповідальності за формування капіталу підприємства. Забезпечення його ефективності можливе лише за умови наявності внутрішніх регламентів, чітко визначеного документообігу та формалізованих процедур затвердження управлінських рішень. Такий підхід сприяє достовірності фінансової інформації, зростанню довіри інвесторів та забезпеченню стабільного функціонування підприємства в довгостроковій перспективі.

УДК 657
Лищенко О.Г.[1], Яценко В.І.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. БТЕ-0514м НУ «Запорізька політехніка»

ВПЛИВ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ НА РЕЗУЛЬТАТИ АУДИТУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ

Внутрішній контроль у сфері розрахунків з покупцями передбачає наявність внутрішніх процедур, інструкцій та регламентів, спрямованих на забезпечення достовірності облікових даних, своєчасного надходження коштів та попередження фінансових ризиків. Високий рівень організації внутрішнього контролю дозволяє зменшити ризик помилок та викривлень у бухгалтерському обліку, що, в свою чергу, впливає на обсяг та характер аудиторських процедур.

У процесі планування аудиту розрахунків з покупцями аудитори зобов'язані оцінити систему внутрішнього контролю підприємства. Якщо така система функціонує ефективно, має формалізовану політику управління дебіторською заборгованістю, встановлені контрольні точки та чіткий документообіг, то аудитор може зменшити обсяг детальних перевірок і зосередитися на аналітичних процедурах. У протилежному випадку – при виявленні слабких місць або відсутності контролю – зростає ризик суттєвих викривлень, а отже, й потреба в поглибленій перевірці операцій.

Серед основних напрямів внутрішнього контролю, що безпосередньо впливають на результати аудиту розрахунків з покупцями, можна виокремити декілька ключових складових, кожна з яких забезпечує належний рівень достовірності облікових даних і знижує ризик викривлень у фінансовій звітності.

По-перше, контроль за укладанням договорів з покупцями передбачає перевірку наявності належним чином оформлених договірних зобов'язань, які містять чітко визначені умови постачання продукції або надання послуг, строки виконання, порядок оплати та передбачені санкції за порушення умов договору. Саме тому аудитору важливо встановити, чи здійснюється перевірка юридичною або фінансовою службою підприємства перед підписанням контрактів.

По-друге, важливою складовою є перевірка первинних документів, що підтверджують фактичне виконання зобов'язань перед покупцями. Система внутрішнього контролю має забезпечувати перевірку коректності реквізитів, відповідності обсягів поставок умовам договорів, а також погодження документів відповідальними особами. Аудитор, у свою чергу, оцінює, чи були виявлені розбіжності між первинними документами та бухгалтерськими записами, і чи функціонує контрольна процедура до моменту відображення операції в обліку.

Третім напрямом є контроль за своєчасністю надходження грошових коштів та відстеження стану дебіторської заборгованості. Служби внутрішнього контролю мають фіксувати випадки порушення строків та ініціювати реагування керівництва, що також є предметом аудиторської оцінки.

Наступний напрям – процедури узгодження залишків з покупцями, зокрема оформлення актів звірки розрахунків. Аудитор оцінює, наскільки регулярно та документально проводяться такі звірки, чи зберігаються їх результати та чи фіксуються розбіжності.

Останній, але не менш важливий напрям – формування резервів сумнівних боргів відповідно до облікової політики підприємства. Внутрішній контроль повинен забезпечити обґрунтованість критеріїв оцінки боргів, правильність нарахування резервів, відповідність строків прострочення та інших факторів ризику. Аудитор аналізує відповідність створених резервів фактичному стану дебіторської заборгованості та обліковим стандартам.

Наявність або відсутність зазначених елементів контролю безпосередньо впливає на рівень довіри аудитора до облікових даних, а отже, і на остаточні висновки аудиту. Підприємства, що мають ефективно функціонуючий контроль за дебіторською заборгованістю, як правило, отримують позитивну аудиторську оцінку щодо повноти, своєчасності та правильності обліку розрахунків з покупцями.

УДК 657
Лищенко О.Г.[1], Герасьова О.О.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. БТЕ-0512 НУ «Запорізька політехніка»

КОНЦЕПЦІЯ LEAN ACCOUNTING ЯК ІНСТРУМЕНТ МОДЕРНІЗАЦІЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ПІДПРИЄМСТВА

Управлінський облік є невід'ємною частиною ефективного управління сучасним підприємством, виступає системою обробки виробничої, господарської та фінансової інформації, а також слугує основою для прийняття обґрунтованих рішень і їх подальшої реалізації. Його роль є ключовою у досягненні стратегічних цілей та формуванні конкурентних переваг компанії на ринку [2].

Для ефективного виконання своїх функцій система управлінського обліку має адаптуватися до сучасних викликів і змін бізнес-середовища. Сучасні економічні та політичні умови, посилення інтеграційних процесів, розвиток інформаційних технологій і впровадження концепції сталого розвитку зумовлюють необхідність застосування нових методів управління. Якість облікової інформації відіграє ключову роль у прийнятті управлінських рішень, моделюванні господарських процесів і підвищенні ефективності діяльності підприємства. Традиційні підходи до організації бухгалтерського обліку потребують удосконалення та переорієнтацію з потреб масового виробництва на врахування індивідуальних запитів споживачів. Важливим напрямом розвитку управлінського обліку є концепція lean accounting, що полягає в мінімізації витрат, усуненні марнотратства у фінансових процесах та максимізації цінності для клієнтів.

Принципи «ощадливого виробництва» вперше втілила компанія Toyota, серед яких можна виділити: стратегічну орієнтацію на довгострокові цілі, навіть якщо це може негативно вплинути на короткострокові фінансові результати; безперервний виробничий процес, що передбачає усунення надвиробництва та незавершеного виробництва; застосування системи «витягування», що означає виробництво лише необхідної кількості продукції у потрібний момент; першочерговий пріоритет – якість продукції; постійне вдосконалення та делегування повноважень співробітникам; створення виробничої культури; повага до партнерів; використання лише перевірених даних для прийняття рішень тощо.

Принципи «ощадливого виробництва» відображені також у стандарті управлінського обліку SMA IMA «Accounting for the Lean Enterprise: Major Changes to the Accounting Paradigm». Вони зазвичай охоплюють п'ять основних аспектів:

- визначення та створення цінності;

- управління потоком створення цінності;
- забезпечення безперервності потоку процесів;
- впровадження ефективного операційного контролю;
- постійне вдосконалення бізнес-процесів [1, с. 8-9].

Відповідно до концепції ощадливого виробництва, адаптивність облікової системи до потреб користувачів залежить від рівня втрат у її функціонуванні: що менше втрати, то вищою є її здатність до адаптації. Втрати у системах і процесах бухгалтерського обліку відіграють важливу роль під час впровадження концепції ощадливого виробництва. Аналізуючи зміст облікової діяльності, можна виокремити два її основні типи: діяльність, спрямовану на підвищення цінності облікової інформації для користувачів, та роботу, що знижує цінність обліково-аналітичних даних. Другий вид діяльності і являється втратами облікової системи.

Представники компанії «Toyota» виділили такі основні види втрат які не додають цінності в межах існуючих виробничих і бізнес-процесів:

- перевиробництво – виготовлення продукції раніше або у більшій кількості, ніж потрібно, що призводить до надлишку запасів і додаткових витрат на зберігання та транспортування;
- очікування – простої через затримки в процесі виробництва, нестачу деталей, неефективну організацію роботи або брак потужностей;
- зайве транспортування – непотрібне переміщення матеріалів, деталей та готової продукції між процесами чи на склад;
- зайва або неправильна обробка – надмірні операції, низькоефективні технології, спроби досягти надмірної якості або заповнення простоїв зайвою роботою;
- надлишок запасів – надмірна сировина, незавершене виробництво або готова продукція, що призводить до затримок, старіння товарів, зайвих витрат на зберігання та транспортування;
- зайві рухи – непотрібні дії працівників, пов’язані з пошуком деталей, інструментів або їхнім незручним розташуванням;
- дефекти – виробництво бракованої продукції, що спричиняє витрати на виправлення, повторне виготовлення або утилізацію.

Отже, концепція Lean є перспективним інструментом для керівників вітчизняних підприємств, оскільки сприяє підвищенню конкурентоспроможності продукції та послуг, покращенню задоволеності споживачів і значному зниженню витрат. Її системний характер полягає у тісному взаємозв’язку та взаємному впливі застосовуваних інструментів і підходів. Найбільшого ефекту від впровадження цієї концепції досягають підприємства, які реалізують її комплексно. Водночас, навіть часткове застосування окремих інструментів Lean дозволяє отримати відчутні результати, що можуть стати стимулом для подальших змін. Однак успішна

реалізація Lean Accounting вимагає трансформації управлінських підходів, розвитку корпоративної культури та підвищення рівня кваліфікації персоналу. Перспективним напрямом подальших досліджень є розробка адаптивних методичних підходів до інтеграції Lean Accounting у різні сфери економіки, що сприятиме підвищенню ефективності та стійкості підприємств в умовах динамічного ринкового середовища.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Accounting for the Lean Enterprise: Major Changes to the Accounting Paradigm : Statements of Management Accountants

2. Скрипник С., Костенко Ю., Курей О. Управлінський облік на підприємствах України в умовах кризових явищ. Економіка та суспільство. 2023. № 49. DOI: https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-49-32

УДК 657.3

Зоря О.П.[1], Бреян К.С.[2]
[1] канд. соц. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. БТЕ-0511 НУ «Запорізька політехніка»

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ КОНСОЛІДОВАНОЇ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Консолідована фінансова звітність - фінансова звітність підприємства, яке здійснює контроль, та підприємств, які ним контролюються, як єдиної економічної одиниці.

Закон «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» встановлює, що підприємства, які контролюють інші підприємства (материнські підприємства), крім фінансових звітів про власні господарські операції, складають та подають консолідовану фінансову звітність групи відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів.

Групи поділяються на малі, середні або великі.

Малими групами вважаються групи, показники річної консолідованої фінансової звітності яких на дату складання річної консолідованої фінансової звітності відповідають щонайменше двом із таких критеріїв:

- балансова вартість активів - до 4 мільйонів євро включно;
- чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) - до 8 мільйонів євро включно;
- середня кількість працівників - до 50 осіб включно.

Середніми групами вважаються групи, які не відповідають критеріям для малих груп та показники річної консолідованої фінансової звітності яких

на дату складання річної консолідованої фінансової звітності відповідають щонайменше двом із таких критеріїв:

- балансова вартість активів - до 20 мільйонів євро включно;
- чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) - до 40 мільйонів євро включно;
- середня кількість працівників - до 250 осіб включно.

Великими групами вважаються групи, показники річної консолідованої фінансової звітності яких на дату складання річної консолідованої фінансової звітності відповідають щонайменше двом із таких критеріїв:

- балансова вартість активів - понад 20 мільйонів євро;
- чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) - понад 40 мільйонів євро;
- середня кількість працівників - понад 250 осіб.

Для визначення відповідності критеріям, встановленим у євро, застосовується офіційний курс гривні до іноземних валют (середній за період), розрахований на підставі офіційних валютних курсів Національного банку України, що встановлювалися для євро протягом відповідного року.

Якщо на дату складання річної консолідованої фінансової звітності група, показники річної консолідованої фінансової звітності якої протягом двох років поспіль (за звітний рік та рік, що передує звітному) не відповідають критеріям групи, до якої вона віднесена, така група відноситься до від-повідної групи, критеріям якої відповідають показники річної консолідованої фінансової звітності за результатами звітного періоду.

Для складання фінансової звітності застосовуються міжнародні стандарти, які оприлюднені державною мовою на офіційному веб-сайті центрального органу виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну політику у сфері бухгалтерського обліку та аудиту.

Міжнародні стандарти фінансової звітності - прийняті Радою міжнародних стандартів бухгалтерського обліку документи, якими визначено по-рядок складання фінансової звітності.

Підприємства, які відповідно до законодавства складають фінансову звітність та консолідовану фінансову звітність за міжнародними стандартами, зобов’язані забезпечити ведення бухгалтерського обліку відповідно до облікової політики за міжнародними стандартами після подання першої фінансової звітності або консолідованої фінансової звітності за міжнародними стандартами, що визнається такою у порядку, визначеному міжнародними стандартами.

Звітним періодом для складання фінансової звітності є календарний рік. Проміжна фінансова звітність складається за результатами першого кварталу, першого півріччя, дев’яти місяців.

Крім того, відповідно до облікової політики підприємства фінансова звітність може складатися за інші періоди.

Підприємство зобов'язане забезпечувати доступність фінансової звітності та консолідованої фінансової звітності для ознайомлення юридичних та фізичних осіб за своїм місцезнаходженням.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні [Електроний ресурс]: Закон України: [прийнятий Постановою Верховної Ради України 996-XIV від 16.07.1999.: станом на 03.09.2024 р.]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/go/996

УДК 336.02

Максименко І. Я.[1], Бреян К. С.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. БТЕ-0511 НУ «Запорізька політехніка»

МИТНІ ПЛАТЕЖІ - ЯК СКЛАДОВА ВИКОНАННЯ ПОКАЗНИКІВ БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВІЙСЬКОВОГО ЧАСУ

Митні платежі є ключовою частиною фінансової системи будь-якої держави, оскільки вони становлять суттєву частину доходів державного бюджету.

Митні платежі - податки, що відповідно до Податкового кодексу України або митного законодавства справляються під час переміщення або у зв'язку з переміщенням товарів через митний кордон України та контроль за справлянням яких покладено на контролюючі органи [1].

Існують такі види митних платежів:

а) мито - це загальнодержавний податок, встановлений Податковим кодексом України та цим Кодексом, який нараховується та сплачується відповідно до цього Кодексу, законів України та міжнародних договорів, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України. В Україні застосовуються такі види мита:

1) ввізне мито;

2) вивізне мито;

3) сезонне мито;

4) особливі види мита: спеціальне, антидемпінгове, компенсаційне, додатковий імпортний збір.;

б) акцизний податок із ввезених на митну територію України підакцизних товарів (продукції);

в) податок на додану вартість із ввезених на митну територію України товарів (продукції) [2].

Митні платежі є різновидом обов'язкових платежів, які нараховують і справляють у встановленому порядку під час переміщення товарів та інших предметів через митний кордон України під контролем митних органів.

Розглядаючи нарахування та сплату непрямих податків, що використовуються у митній сфері, основна увага зосереджується на відповідності нормам податкового законодавства. Порядок оподаткування податком на додану вартість та акцизним податком визначається у Розділах V та VI Податкового кодексу України. На відміну від митних зборів, специфіка оподаткування цих податків передбачена переважно у нормативно-правовому акті податкового законодавства. З цього випливає, що мито, податок на додану вартість і акцизний податок входять до системи загальнодержавних податків, проте, водночас, законодавець включив їх до системи митних платежів. З огляду на це можна стверджувати, що ці платежі мають специфічне положення в структурі надходжень до Державного бюджету України. Головна особливість цих обов'язкових внесків полягає у тому, що вони стягуються при переміщенні товарів та транспортних засобів через митний кордон.

Зважаючи на теоретичні засади митних платежів, можемо зазначити, що їхня функція полягає у наповненні державного бюджету України, що є ключовим для загального розвитку держави.

Оскільки митні платежі в Україні слід аналізувати загалом та окремо за рахунок надходжень мита, акцизного податку та податку на додану вартість з імпортованих товарів, робіт і послуг. Отже, доцільно дослідити важливість митних платежів у загальному доході держави та у податкових надходженнях.

Державна митна служба у 2024 році перерахувала до держбюджету 591,7 млрд гривень.

Суттєве збільшення надходжень митних платежів у 2024 році порівняно з 2023 роком відбулося за рахунок імпорту:

- нафтопродуктів (бензину, дизпалива) – з 90,3 млрд грн у 2023 році до 142,3 млрд грн у 2024 році (+ 52,0 млрд грн);
- електроенергії – з 1,5 млрд грн у 2023 році до 7,2 млрд грн у 2024 році (+ 5,7 млрд грн);
- легкових автомобілів – з 40,8 млрд грн у 2023 році до 44,2 млрд грн у 2024 році (+ 3,4 млрд грн);
- вугілля кам'яного та антрациту – з 1,3 млрд грн у 2023 році до 3,2 млрд грн у 2024 році (+ 1,9 млрд грн);
- лікарських засобів – з 4,2 млрд грн у 2023 році до 5,8 млрд грн у 2024 році (+ 1,6 млрд грн);

- електрогенераторних установок – з 1,2 млрд грн у 2023 році до 2,8 млрд грн у 2024 році (+ 1,6 млрд грн);
- вантажних автомобілів – з 6,4 млрд грн у 2023 році до 7,9 млрд грн у 2024 році (+ 1,5 млрд грн);
- нафтових газів – з 10,9 млрд грн у 2023 році до 12,3 млрд грн у 2024 році (+ 1,4 млрд грн);
- телефонних апаратів – з 7,4 млрд грн у 2023 році до 8,8 млрд грн у 2024 році (+ 1,4 млрд грн);
- частин та пристроїв транспортних засобів – з 5,2 млрд грн у 2023 році до 6,6 млрд грн у 2024 році (+ 1,4 млрд грн) [4].

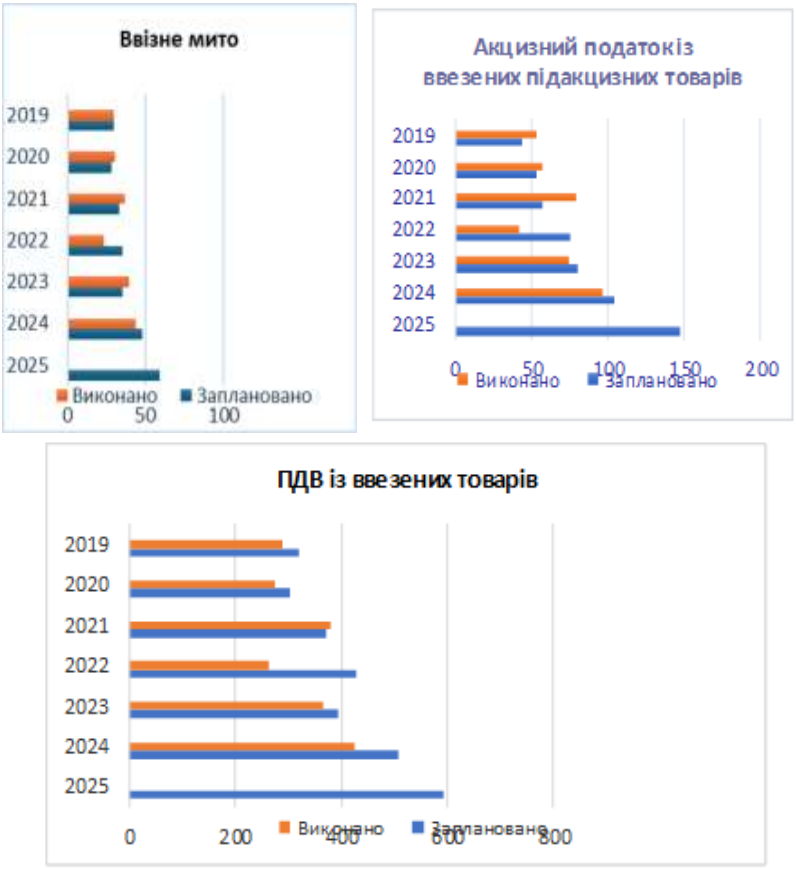

Рисунок 1 – Надходження від митних платежів, ввізне мито

Роль митних платежів у наповненні бюджету є невід'ємною та багатогранною, враховуючи їх фінансовий внесок і функцію регулювання торгівлі. Ефективне управління цим інструментом дозволяє країні досягати фінансової стабільності та розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Податковий кодекс України. Офіційний вебпортал парламенту України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/conv#n250 (дата звернення: 24.03.2025).

2. Митний кодекс України. Офіційний вебпортал парламенту України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17#Text (дата звернення: 24.03.2025).

3. Надходження до бюджету від митних платежів: план та реальність. Слово і Діло.

4. Опенько О. Митні надходження до бюджету у 2024 році зросли на 132 млрд грн порівняно з 2023 роком – Delo.ua. Останні новини України та світу онлайн – delo.ua. URL: https://delo.ua/news/mitni-nadxodzennya-do-byudzetu-u-2024-roci-zrosli-na-132-mlrd-grn-porivnyano-z-2023-rokom-440292/ (дата звернення: 24.03.2025).

УДК 331.2

Очеретько Л.М.[1], Соболева А.Г.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. БТЕ-0512 НУ «Запорізька політехніка»

УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ

Облік оплати праці є важливим аспектом фінансового обліку. Правильна оплата праці мотивує працівників, що покращує продуктивність праці та забезпечує контроль фінансових ресурсів. Якщо облік оплати праці ефективно організувати можна знизити фінансові ризики, планувати бюджет підприємства та уникнути конфліктів щодо заробітної плати. Він забезпечує стабільність підприємства.

Удосконалення обліку оплати праці є важливим кроком для будь-якого підприємства. Питання удосконалення обліку досліджували багато науковців. Наприклад, на думку Колосок А.М. щомісячне формування резерву для оплати відпусток за основну та додаткову заробітну плату працівників сприятиме вдосконаленню процесу обліку розрахунків і забезпеченню рівномірного розподілу витрат на оплату праці.[1] Дуже важливо зробити облік прозорим, побудувати довіру між керівниками і працівниками, щоб

кожен мав змогу перевірити правильність нарахування його заробітної плати. Корисною порадою для удосконалення вважаємо оптимізацію робочого часу та покращення системи преміювання. Безбатько О. наголошує, що відсутність ефективної системи оплати праці й матеріального стимулювання призводить до великої різниці в оплаті праці спеціалістів різних підрозділів і однорідних спеціалістів на підприємствах одного регіону. Це стає причиною плинності кадрів, нестабільності роботи колективів, зростання матеріальних витрат, пов'язаних з навчанням нових працівників.[2]. Суліменко Л.А., Киян А.В., Вітер С.А. вважають що автоматизація є одним із важливих напрямів вирішення питань обліку оплати праці. З її використанням скорочується час розрахунків і обліку оплати праці і завдяки їй в стислі терміни можна отримати необхідну інформацію.[3] Ми повністю погоджуємося з цим твердженням, адже використання програмних продуктів, спеціально розроблених для обліку зарплати, дозволяє автоматизувати рутинні операції, такі як нарахування зарплати, податків, відпусток тощо. Також, на нашу думку, треба зробити акцент на аналітиці даних, адже сучасні системи дозволяють аналізувати дані про зарплату, виявляти тенденції та приймати обґрунтовані рішення, а сам аналіз даних допомагає виявити неефективні витрати на оплату праці та запропонувати заходи щодо їх оптимізації. Останній, однак не менш важливий, напрямок удосконалення – безпека даних. Треба впровадити сучасні системи безпеки для захисту персональних даних працівників.

Підводячи підсумки, можна сказати що покращення системи розрахунків з працівниками не тільки позитивно впливає на фінансовий стан компанії, але й сприяє зростанню довіри серед персоналу, забезпечуючи стабільну та комфортну робочу атмосферу. Це дозволяє встановити рівновагу між потребами роботодавця та працівників, що є необхідною умовою для стійкого розвитку організації. Тенденції сучасного обліку свідчать про необхідність автоматизації процесів та забезпечення високої точності даних, що є критично важливим для конкурентоспроможності підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Колосок А.М. Шляхи вдосконалення організації обліку оплати праці на підприємстві / А.М. Колосок. канд. екон. наук. // Науковий вісник Волинського державного університету імені Лесі Українки. 2012. С. 110–113

2. Безбатько О. Удосконалення системи оплати праці: проблеми та шляхи вирішення / О. Безбатько, В. Манакіна // Довідник економіста. - 2007. - № 12. - С. 70-74.

3. Суліменко Л.А, Киян А.В, Вітер С.А. Облік і аналіз розрахунків з оплати праці: канд. екон. наук / Л.А. Суліменко, А.В. Киян, С.А. Вітер // Бухгалтерський облік, аналіз та аудит. 2018. Вип. 18. С. 395–404.

УДК 331.2
Очеретько Л.М.[1], Руденко І.О.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. БТЕ-0512 НУ «Запорізька політехніка»

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ТА ШЛЯХИ ЇХ УДОСКОНАЛЕННЯ

У сучасних умовах розвитку економіки точний і прозорий облік готової продукції набуває особливого значення для забезпечення ефективної фінансової звітності підприємств. Готова продукція є одним із ключових активів компаній, оскільки вона безпосередньо впливає на обсяги продажів, прибутковість і фінансову стабільність підприємства. Облік готової продукції є важливим елементом бухгалтерського обліку, оскільки від точності її оцінки залежить правильність формування фінансових звітів і управлінських рішень.

Методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про готову продукцію, а також розкриття інформації про неї у фінансовій звітності визначає Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 “Запаси”.

Готова продукція - промислова продукція, яка закінчена виробництвом, укомплектована, відповідає вимогам стандартів і технічних умов, має документ, що засвідчує її якість, та призначена для збуту за межі підприємства.

Проблематика обліку готової продукції залишається однією з ключових тем для досліджень в галузі бухгалтерського обліку та фінансового менеджменту. Останні публікації приділяють увагу аспектам оцінки собівартості продукції, точності інвентаризації та автоматизації облікових процесів. Над цією темою працювали вчені Полтавченко О. С. та Рибалко О. М., вони досліджували важливість визначення відхилень між фактичною та умовною вартістю готової продукції після формування калькуляції. Вони підкреслюють, що ефективний бухгалтерський облік повинен не лише фіксувати обсяг продукції та доходи від її реалізації, але також враховувати асортимент, масштаби виробництва та продажів для формування більш точної картини фінансового стану підприємства.

Одним із головних висновків цих досліджень є важливість автоматизації документообігу для уникнення помилок, які часто виникають при "паперовій" формі обліку, особливо під час перенесення даних із первинних документів до звітів. Зокрема, Рибалко О.М. зазначає, що впровадження автоматизованих систем обліку дозволяє підприємствам значно підвищити точність формування звітів і спростити процес інвентаризації.

Вивчення теоретичних положень, опублікованих статей зарубіжних та вітчизняних вчених свідчать, що облік готової продукції має проблеми, що можуть негативно впливати на економічний стан підприємства. До кола таких проблем можна віднести:

- різні підходи до термінології та визначення сутності готової продукції у фінансовому обліку
- достатній вплив людського фактору
- проблема інформаційного забезпечення управління матеріально технічною базою

Головним фактором зміни у кращу сторону обліку готової продукції, на нашу думку, є впровадження та в майбутньому повний перехід на інформаційні технології та автоматизація процесу. Дослідження Н. М. Жмур також підтверджують, що ефективність роботи бухгалтерії значно зростає при використанні інформаційних технологій. Автоматизовані системи дозволяють не лише зменшити кількість помилок, але й підвищити швидкість обробки даних. Це особливо важливо для великих підприємств, які працюють із широким асортиментом продукції та потребують оперативної звітності.

УДК 657
Помулєва В. М.[1], Бреян К. С.[2]
[1] старш. викл. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. БТЕ-0511 НУ «Запорізька політехніка»

РИЗИКИ ТА ПОДАТКОВІ НАСЛІДКИ НЕРЕЄСТРАЦІЇ ПЛАТНИКОМ ПДВ БЮДЖЕТНОЇ УСТАНОВИ

Облік ПДВ повсякчас додає труднощів установам, що зареєстровані як платники цього податку. Багато особливостей виникає як на етапі визначення необхідності обов'язкової реєстрації платником, так і у процесі обліку ПДВ.

Платником податку на додану вартість є будь-яка особа [1]:

1) яка провадить або планує провадити господарську діяльність і реєструється за своїм добровільним рішенням як платник податку;

2) яка зареєстрована або підлягає реєстрації як платник податку.

Відповідно до п. 181.1 ПКУ особа зобов'язана зареєструватися як платник податку у разі, якщо загальна сума від здійснення операцій з постачання товарів/послуг, що підлягають оподаткуванню згідно з розділом V, нарахована (сплачена) такій особі протягом останніх 12 календарних місяців, сукупно перевищує 1000000 гривень (без урахування податку на додану вартість).

Як витікає із п. 181.1 ПКУ, при підрахунку 1 млн грн для ПДВ – реєстрації мають враховуватися саме оподатковувані операції з постачання за останні 12 місяців.

Проте, податківці у неодноразових консультаціях наголошують, що для реєстрації платником ПДВ до оподатковуваних операцій з постачання товарів/послуг належать операції, що підлягають оподаткуванню [2]:

- за основною ставкою ПДВ (20%);
- ставкою 7 відсотків;
- нульовою ставкою ПДВ;
- звільнені (умовно звільнені) від оподаткування ПДВ.

Також обсяги операцій з безоплатної передачі/надання товарів/послуг враховуються при розрахунку загальної суми від здійснення операцій, що підлягають оподаткуванню, для визначення необхідності обов'язкової реєстрації платником ПДВ, оскільки належать до операцій з постачання відповідно до п.п. 14.1.185 та 14.1.191 ст. 14 ПКУ [2].

Отже, ДПС робить такий висновок, виходячи з того, що такі операції належать до операцій з постачання, що, на нашу думку, є хибним, оскільки операції постачання можуть бути як оподатковувані ПДВ, так і неоподатковувані (звільнені від ПДВ).

Таким чином, з врахуванням вимог податківців, бюджетна установа може зареєструватися платником ПДВ за її добровільним бажанням або в обов'язковому порядку, якщо сума операцій з постачання товарів і послуг, включаючи ті, що оподатковують за ставкою 0% і звільнені від оподаткування, перевищує встановлений ліміт - 1 млн грн.

Хоча звісно, що включення звільнених операцій до числа оподатковуваних порушує і Закон, і будь-яку логіку. Пільговий статус таких операцій закріплений і в ПКУ, і підтверджується формою податкової декларації.

Так, ПКУ визначено:

- операції, що підлягають оподаткуванню за основною ставкою та за нульовою ставкою (ст. 194, 195);
- операції, звільнені від оподаткування (ст. 197).

У випадку обов'язкової реєстрації особи як платника податку необхідно подати заяву до податкового органу не пізніше 10 числа календарного місяця, що настає за місяцем, в якому вперше досягнуто обсяг оподатковуваних операцій. Якщо особа, яка підлягає обов'язковій реєстрації платником ПДВ, не подала своєчасно реєстраційну заяву, то вона несе відповідальність за ненарахування або несплату ПДВ на рівні зареєстрованого платника без права нарахування податкового кредиту та отримання бюджетного відшкодування. Тобто, обов'язок щодо нарахування та сплати ПДВ у цьому разі виникає з дня, наступного за граничним терміном подання заяви (з 11

числа). Сума податкових зобов'язань буде визначена контролюючим органом зі всіх оподатковуваних операцій постачання та авансів без врахування податкового кредиту. ПДВ на цей період (до дати фактичної реєстрації) перетвориться на податок з обороту, адже право на податковий кредит буде відсутнє.

Особою, яка зареєстрована платником ПДВ подається до контролюючого органу податкова звітність згідно з вимогами розд. V ПКУ. При цьому якщо, зокрема, платник податків не подає в установлені строки податкову декларацію, контролюючий орган згідно з п. 54.3.1 ПКУ зобов'язаний самостійно визначити суму грошових зобов'язань платника податків.

Отже, якщо факт не реєстрації платником ПДВ буде виявлено податковим органом під час перевірки, до такого суб'єкта господарювання буде застосовано штрафні санкції у розмірі 10% від суми визначеного контролюючим органом ПДВ-зобов'язання (25% – при вчинені умисних діянь).

Бюджетним установам, які здійснюють звільнені від ПДВ операції, слід враховувати вищезазначені вимоги, щоб уникнути податкових наслідків.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Податковий кодекс України: Закон України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text

2. Якщо об'єм постачання добігає 1 млн грн: що необхідно знати для реєстрації платником ПДВ? URL: https://zp.tax.gov.ua/media-ark/news-ark/478153.html

УДК 336.2

Помулєва В. М.[1], Хмара Д. Д.[2]
[1] старш. викл. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. БТЕ-0512 НУ «Запорізька політехніка»

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ СПРОЩЕНОЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ

Спрощена система оподаткування (далі - ССО) є ефективним інструментом підтримки малого та середнього бізнесу. Вона дозволяє підприємцям сплачувати єдиний податок, що суттєво спрощує ведення обліку та зменшує адміністративне навантаження.

Однак, поряд із позитивними аспектами, ця система має й недоліки, які можуть впливати на фінансову стабільність бізнесу та економічний розвиток країни загалом.

Підприємці, що працюють за спрощеною системою, сплачують єдиний податок, що значно полегшує ведення бізнесу та скорочує витрати. Відсутність необхідності складного податкового обліку зменшує адміністративні витрати та витрати на бухгалтерське обслуговування. Процедури оформлення бізнесу та виходу з нього суттєво простіші у порівнянні із загальною системою оподаткування. Полегшені умови оподаткування сприяють створенню нових робочих місць та розвитку підприємництва. Завдяки фіксованим ставкам податків підприємці можуть ефективніше планувати фінансові витрати. Суб'єкти господарювання можуть самостійно вирішувати, чи бути платниками ПДВ, що створює додаткові можливості для оптимізації витрат.

Таблиця 1 – Переваги спрощеної системи оподаткування.

Переваги	Пояснення
Спрощеність податкового обліку	Відсутність складних податкових коригувань та правил трансфертного ціноутворення
Гнучкість у виборі статусу платника ПДВ	Підприємство самостійно обирає, чи бути платником ПДВ
Зменшене податкове навантаження	Відсутність ПДВ при ставці 5% ЄП, звільнення від земельного податку та податку на прибуток

Втім, спрощена система не підходить для всіх видів діяльності, а також має обмеження за розміром доходу. Це може негативно впливати на бізнес, що потребує значних інвестицій у виробництво або послуги. Через менш прозору фінансову звітність інвестори частіше віддають перевагу компаніям, що працюють за загальною системою. Використання ССО для мінімізації податкових зобов'язань може призвести до посилення контролю з боку держави. Хоча спрощена система оподаткування справді надає певну підтримку мікро- та малому бізнесу, вона головним чином, широко використовується середнім та великим бізнесом для оптимізації своїх податкових витрат. Законодавчі норми створюють умови для зловживання ССО з метою зменшення податкового навантаження, а саме заниження обороту, штучне подрібнення суб'єкта господарської діяльності, оформлення штатного персоналу як ФОП (фальсифікована самозайнятість) тощо.

Існуючі дослідження впливу спрощеної системи оподаткування на розвиток підприємництва в Україні у 2023 році показали, що у регіонах, де застосування ССО є поширеним, рівень самозайнятості та підприємницької активності зріс на 15% порівняно з регіонами, де домінує загальна система оподаткування. Це свідчить про позитивний ефект ССО на економічну динаміку малих підприємств, зокрема щодо створення нових робочих місць та збільшення фінансової стабільності малого бізнесу. За даними Державної

служби статистики України, у 2022–2023 роках 60% нових ФОПів обирали саме спрощену систему оподаткування. Це пояснюється меншою бюрократичною складністю та можливістю швидкого старту бізнесу.

Таблиця 2 – Порівняння спрощеної та загальної системи оподаткування

Параметр	Спрощена система	Загальна система
Податкове навантаження	Низьке	Високе
Облік та звітність	Спрощений	Складний
Ліміти доходу	Так	Ні
Можливість врахування витрат	Ні	Так
Доступ до тендерів	Обмежений	Повний

Отже, спрощена система оподаткування є важливим інструментом підтримки малого бізнесу, який дозволяє знизити податкове навантаження та полегшити ведення обліку і звітності. Водночас вона має низку обмежень, які можуть впливати на можливості розвитку бізнесу та його конкурентоспроможність. Незважаючи на певні недоліки, ССО є потужним стимулом для розвитку підприємництва, особливо на початкових етапах діяльності. Завдяки простоті обліку та зменшенню податкового тиску вона сприяє активізації малого бізнесу та самозайнятості. Також важливим є питання прозорості бізнесу та залучення інвестицій, що є складнішим для платників єдиного податку.

Тому вдосконалення податкової системи, зокрема розширення можливостей для малого бізнесу, а також одночасного перекриття схем ухилення від оподаткування за рахунок ССО могло б позитивно вплинути на економічний клімат у країні.

УДК 658.15
Андрющенко І.Є.[1], Танкушина Є.О.[2]
[1] д-р. екон. наук, проф. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. БТЕ-0611 НУ «Запорізька політехніка»

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ: ФІНАНСОВІ МЕХАНІЗМИ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ

Головною метою системи охорони здоров'я є досягнення максимального покращення стану здоров'я населення, але з мінімальними витратами. Економічна та фінансова нестабільність, демографічні зміни, епідеміологічні загрози, а також політичні й військові конфлікти роблять необхідним переорієнтацію системи охорони здоров'я на задоволення потреб

людей. Державна підтримка бізнесу є важливим елементом економічної стратегії будь-якої країни, а в умовах економічної нестабільності та зовнішніх викликів вона стає ще більш актуальною. Україна, з огляду на складну політичну ситуацію, економічні труднощі та наслідки війни, що триває з 2022 року, активно вдосконалює механізми державної підтримки підприємництва. Підтримка бізнесу в україні за період 2022-2024 років набула нових форм і напрямків, зокрема у зв'язку з реформами, спрямованими на відновлення економіки після руйнівних наслідків війни та адаптацію до нових умов. Основними напрямками державної підтримки є надання фінансових інструментів для бізнесу, які можна поділити на кілька груп.

Одним з основних інструментів є програми пільгового кредитування, зокрема через державні банки, такі як ощадбанк, приватбанк та укрексімбанк. Програма "доступні кредити 5-7-9%" була розширена та адаптована до нових умов війни та відновлення економіки. Це дозволяє малим і середнім підприємствам отримувати фінансування на вигідних умовах, що є важливим у часи економічної нестабільності [1].

Крім того, держава надає державні гарантії на кредити для підприємств, що дозволяє зменшити ризики для банків і збільшити доступність фінансування для бізнесу, зокрема в період війни, коли приватні банки можуть бути обережнішими у видачі кредитів.

Україна також активно використовує механізми надання субсидій і дотацій підприємствам, які працюють у пріоритетних для відновлення економіки секторах. Це включає підтримку аграріїв, малого та середнього бізнесу, а також стартапів, зокрема в іт-сфері. Такі субсидії допомагають покривати частину витрат на виробництво, інвестиції в інновації та модернізацію [2].

На період війни держава також запровадила різні податкові пільги для бізнесу. Одним із таких механізмів стали відстрочки на сплату податків та знижені ставки податків для підприємств, що постраждали від війни. Це дозволило підприємствам зберігати фінансову стабільність у складний період і уникати банкрутства. Зокрема, скасування пдв для деяких категорій товарів і послуг дозволило знизити собівартість і забезпечити доступність продукції на внутрішньому ринку [3].

Ще одним важливим аспектом є програми, що стимулюють інвестиції в бізнес. У 2023 році було запущено кілька програм, спрямованих на залучення іноземних інвестицій, зокрема через податкові канікули та спрощену реєстрацію інвестиційних проектів. Залучення інвестицій стало важливим інструментом для відновлення інфраструктури та розвитку нових галузей [4].

Ефективність заходів державної підтримки залежить від багатьох факторів: швидкість впровадження, точність адресності допомоги, а також

відсутність бюрократичних бар'єрів. Проте, зважаючи на умови війни, певні проблеми та перешкоди залишаються.

Незважаючи на фінансову підтримку, бюрократичні бар'єри залишаються значним викликом для підприємців. Надмірна регуляція, складність документів і корупція ускладнюють ефективне використання фінансових механізмів. Іншою проблемою є недостатня поінформованість малого та середнього бізнесу про доступні програми підтримки. Тому необхідно покращити комунікацію між державними установами та підприємцями, організовуючи інформаційні кампанії та тренінги.

До того ж війна значно ускладнила відновлення економіки. Для багатьох підприємств, особливо тих, що працюють у прифронтових зонах, допомога є недостатньою для подолання всіх труднощів. Однак для більшості компаній, що залишились поза безпосередніми зонами бойових дій, підтримка держави дозволила зберегти стійкість і продовжити свою діяльність [5].

У найближчі роки важливо продовжувати удосконалення механізмів державної підтримки бізнесу. Одним з головних завдань є створення довгострокових інструментів для стимулювання відновлення економіки, підтримки малих та середніх підприємств і залучення іноземних інвестицій в інфраструктурні проекти. Також важливою є цифровізація процесів для підвищення доступності та ефективності підтримки.

Отже, з 2022 по 2024 роки державна підтримка бізнесу в Україні змінилася, орієнтуючись на відновлення після війни та адаптацію до нових умов. Завдяки ефективним механізмам фінансування вдалося зберегти багато підприємств і забезпечити економічну стабільність. Проте для подальшого розвитку економіки потрібно посилити ефективність підтримки, спрощуючи регуляції та забезпечуючи більшу прозорість у наданні фінансової допомоги.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Мінфін "Доступні кредити 5-7-9%" від 09.09.2024. [Електронний ресурс].Режимдоступу:https://mof.gov.ua/uk/news/minfin_za_chas_dii_voiennogo_stanu_pidpriiemtsi_otrimali_60_317_kreditiv_na_2375_mlrd_grn_za_programoiu_dostupni_krediti_5-7-9-4780

2. Закон України «Про Державний бюджет України на 2025 рік» від 19.11.2024. [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4059-20#Text

3. Нові податкові пільги для ФОПів та підприємств в умовах війни. [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://if.tax.gov.ua/media-ark/news-ark/576960.html

4. Податкові канікули у 2024 році – для кого і коли. [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://www.mogol- alfa.com.ua/ua/buhgalterski-novini/podatkovi-kanikuli-dlya-kogo-i-koli/

5. Кожен третій українець живе за межею бідності - Світовий банк. [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://ukr.radio/news.html?newsID=104453

УДК 658.15
Андрющенко І.Є.[1], Холод Д.І.[2]
[1] д-р екон. наук, проф. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. БТЕ-0611 НУ «Запорізька політехніка»

ВПЛИВ ПОВНОМАСШТАБНОГО ВТОРГНЕННЯ НА ФІНАНСОВУ ДІЯЛЬНІСТЬ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Повномасштабне вторгнення росії в Україну 24 лютого 2022 року стало безпрецедентним викликом для всіх галузей економіки, зокрема, для фінансової діяльності підприємств. Бойові дії, руйнація інфраструктури, порушення логістичних ланцюгів та загальна невизначеність створили серйозний тиск на бізнес. Однак, попри це, досвід воєнного часу показав, що криза може стати не тільки випробуванням, а й нагодою для адаптації і трансформації підприємств. Гнучкість, швидке реагування на зміни ринку та ефективне фінансове управління дозволяють компаніям не тільки зберігати активи, а й знаходити шляхи для розвитку навіть у найважчих умовах.

Розглянемо чинники, що впливають на фінансову стійкість підприємств в умовах воєнного стану, які наведено у таблиці 1.

Фінансові втрати під час воєнного стану для бізнесу залежать від регіону, який визначає обсяг збитків та можливості відновлення.

Компанії зі східного та південного регіонів України зазнали в 1,5 рази більших збитків, ніж підприємства західних областей. Основний тягар припав на схід та південь. Після початку військової агресії 18,2% підприємств на сході припинили діяльність на понад 12 місяців, на півдні цей показник склав 12,7% [2, с.40]. Не зважаючи на ці складнощі, деякі регіони мають кращі можливості для відбудови в найближчий час. Зокрема, східні області мають найбільші перспективи для відновлення бізнесу. Це пояснюється наявністю значного виробничого потенціалу та потребою у фінансових інвестиціях, оскільки підприємства на сході показують велику потребу у додатковому фінансуванні. З іншого боку, підприємства західних та північних регіонів менш зазнали ушкоджень і продовжують активно займатися зовнішньоекономічною діяльністю. Переважна більшість підприємств західних та північних регіонів займаються експортом та імпортом, що дає їм стабільність перед економічними викликами війни.

Таблиця 1- Вплив війни на фінансову стабільність підприємств [1, с.3]

Чинники	Фактори впливу
Зниження попиту	- зменшення споживчих витрат; - зниження інвестиційної активності; - зменшення експорту.
Порушення логістичних ланцюгів	- ускладнення доставки сировини і готової продукції; - логістичні затримки на кордоні; - зростання транспортних витрат.
Зниження виробничих потужностей	- втрата або знищення активів через бойові дії, що призвело до серйозних збитків для підприємств;
Дефіцит оборотних коштів	- труднощі у фінансуванні поточної діяльності; - низька кредитоспроможність; - зниження рівня платоспроможності.
Зростання витрат	- інфляція та знецінення національної валюти; - збільшення ціни на енергоносії, сировину та логістичні послуги.
Вплив на трудові ресурси	- вимушене переміщення, виїзд за кордон фахівців; - мобілізація співробітників до ЗСУ; - відмова від бронювання призовників.

З огляду на ці фактори, важливо відзначити, що війна не тільки створила серйозні фінансові труднощі для підприємств в окремих регіонах, але й поставила перед бізнесом завдання ефективно адаптуватися до нових умов, шукаючи можливості для відновлення та розвитку.

Воєнний стан серйозно вплинув на економіку України, змусивши бізнеси пристосовуватися до нових обставин. Частина з них змушена була зупинити роботу або переїхати в безпечніші області. Дві третини малих і середніх підприємств частково або повністю припинили свою діяльність через військову ситуацію [2, с.27]. Попри труднощі, багато підприємств мають значні незадіяні потужності, які планують поступово задіювати. Більшість бізнесів пристосувалися до складної ситуації та зберегли фінансову стабільність, що дає їм впевненість у можливості відновлення. Масового переїзду бізнесу з постраждалих областей в інші частини України не відбулося. Підприємці вважають безпеку найважливішим фактором для переїзду і сподіваються на швидке повернення на деокуповані території після завершення війни.

Отже, повномасштабне вторгнення призвело до значних фінансових труднощів для підприємств, зокрема через порушення логістики та зниження

попиту. Проте бізнеси змогли адаптуватися, зберегти стабільність та почати процес відновлення, особливо в менш постраждалих регіонах.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Степаненко О.І., Канельська А.В. Фінансова стійкість підприємств в період воєнного стану: ризики, загрози, шляхи їх подолання. [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://surl.li/lerdih.

2. Оцінка впливу війни на мікро-, малі та середні підприємства в україні. - київ: програма розвитку ООН в Україні, 2024. [електронний ресурс]. Режим доступу: https://surli.cc/hknymp.

УДК 339.1
Коваль О.А.[1], Цимбал Є.С.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. БТЕ-0612 НУ «Запорізька політехніка»

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СТАТУТНИХ КАПІТАЛІВ ПІДПРИЄМСТВ РІЗНИХ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВИХ ФОРМ

Розвиток ринкових відносин супроводжується істотними зрушеннями в складі й структурі джерел фінансового забезпечення господарської діяльності підприємства. Одним з основних показників, які характеризують його фінансову стійкість, стає величина власного капіталу. Ця властива умовам ринкової економіки категорія, що замінила традиційне поняття "джерела власних засобів підприємства", дозволяє чіткіше розмежувати внутрішні джерела фінансування діяльності підприємства від зовнішніх джерел, що залучаються до господарського обігу, у формі банківських кредитів, короткострокових та довгострокових позик інших юридичних і фізичних осіб, різної кредиторської заборгованості.

Власний капітал – це частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов’язань.

Власний капітал може складатися із статутного, додаткового і резервного капіталу, нерозподіленого прибутку, цільового фінансування. Власний капітал відображають у першому розділі пасиву балансу.

Нині для характеристики тієї частини власного капіталу, розмір якої вказаний у засновницьких документах, використовують поняття «статутний капітал».

Статутний капітал – це зареєстрована вартість простих і привілейованих акцій для акціонерних товариств та офіційно зареєстрований у статутних документах сукупний внесок засновників для інших підприємств.

Статутний капітал належить до найбільш стійкої частини власного капіталу підприємства. Його величина, як правило, не піддається змінам протягом року на підприємствах, що не змінили своєї форми власності. Статутний капітал, як найважливіший сегмент власного капіталу підприємства, виконує наступні функції:

- основоположну – майно, внесене до статутного капіталу, складає майнову основу для підприємницької діяльності товариства при його створені.
- регулятивну – визначає частку кожного засновника при розподілі прибутку та збитків, а також у майніпідприємства при виході засновника з товариства та при ліквідації підприємства.
- довгострокового фінансування – використовується підприємством протягом тривалого часу.
- організаційну – визначає організаційну структуру, а тому служить фактором, що впливає на управління товариством.
- гарантійну – гарантує виконання зобов'язань підприємства перед третіми особами (контрагентами).

Облік статутного капіталу починається з моменту реєстрації підприємства в Єдиному державному реєстрі підприємств та організацій України (ЄДРПОУ) і припиняється в день виключення підприємства із ЄДРПОУ в результаті припинення діяльності у випадку реорганізації, ліквідації тощо.

Для обліку статутного капіталу використовують три основні рахунки: 40 "Статутний капітал", 46 "Неоплачений капітал", 45 "Вилучений капітал".

Розмір статутного капіталу підприємства визначається зареєстрованим для нього статутом та складається з внесків його учасників.

Оцінка внесків у статутний капітал здійснюється в грошовому еквіваленті за спільною згодою учасників відповідно до статутних документів.

Внески засновників можуть бути в таких формах:

Речі:

- рухоме майно: обладнання, сировина, продукція, транспортні засоби, техніка, меблі, інші матеріальні цінності, які можна вільно переміщувати у просторі;
- нерухоме майно: будинки, квартири, споруди, земельні ділянки, інші об'єкти, розташовані на земельній ділянці, переміщення яких неможливе без їхнього знецінення та зміни їх призначення;
- гроші: національна, іноземна валюта;
- цінні папери: акції, облігації. ощадні, інвестиційні сертифікати, тощо.

Майнові права:

- корпоративні права: частка (її частина) в статутному капіталі іншого суб'єкта ;
- речові права: права користування будинками, спорудами, приміщеннями, транспортними засобами, природними ресурсами;
- права на об'єкти інтелектуальної власності: майнові права на торгові марки, винаходи, корисні моделі, комп'ютерні програми, інші об'єкти визначені законом;
- зобов'язальні права: право вимоги учасника до іншого суб'єкта.

Тож вкладом до статутного капіталу може виступати будь-що із зазначеного вище майна. До того ж вклад може бути комбінованим, наприклад, гроші і нерухомість, обладнання і цінні папери тощо. Головне – майно, яке пропонується для вкладу, повинно мати грошову оцінку, оскільки, статутний капітал – це майнова база, що гарантує інтереси кредиторів господарського товариства.

Не може бути вкладом до статутного капіталу:
- бюджетні кошти, кошти одержані в кредит та під заставу;
- векселі до статутного капіталу господарського товариства;
- облігації (розміщення підприємством для формування і поповнення свого статутного капіталу);
- боргові емісійні цінні папери (для оплати акцій АТ), емітент, яких – засновник цього АТ;
- особисті немайнові права інтелектуальної власності;
- земельні ділянки, призначені для ведення особистого селянського господарства та товарного сільськогосподарського виробництва (заборона діє поки не наберуть чинності закони про державний земельний кадастр та про ринок земель);
- майно, вилучене з цивільного обігу на території України згідно з додатком № 1 до постанови

Згідно із Законом України „Про господарські товариства" встановлено мінімальні розміри статутних капіталів, нижче яких державна реєстрація підприємства не може проводитись. В Таблиці 1 наведені мінімальні розміри статутних капіталів вітчизняних підприємсв різних оргнізаційно-правових форм.

В умовах становлення та розвитку ринкових відносин, підприємства можуть самостійно формувати свої фінансові ресурси, основними джерелами яких мають виступати прибуток, кошти, отримані від продажу цінних паперів, пайові й інші внески акціонерів, юридичних та фізичних осіб, а також позики та інші надходження, що не суперечать законодавству. Основним джерелом формування власних коштів підприємства є статутний капітал - це сукупність коштів, вкладених у підприємство його власником (власниками). Порядок формування статутного капіталу регулюється

законодавством та засновницькими документами. Статутний капітал виступає невід'ємним сегментом підприємницької діяльності, тому для грамотного управління підприємством необхідно удосконалити методологію обліку і визнання у фінансовій звітності статутного капіталу та операцій з ним, розробити методику та організацію процедур зовнішнього та внутрішнього аудиту статутного капіталу, що дасть змогу своєчасно виявити помилки при формуванні та обліку статутного капіталу та забезпечить ефективну діяльність підприємства.

Однак останнім часом внаслідок системної кризи в світовій економіці капітал в значній мірі втратив свої функції, тому що:

- онтологічна функція втрачена внаслідок неможливості фактичний вплив власного капіталу на розмір пасивів (приклад ∟ баланси BlackRock за останні п'ять років);
- гноселогічна функція втрачена внаслідок непереборних труднощі у визначенні справжньої структури капіталу, пов'язаних з активним використанням грошових сурогатів;
- методологічна функція втрачена внаслідок стрімкої динаміки нормативних стандартів щодо формування власного капітлу в різних країнах світу.

УДК 339.1
Коваль О.А.[1], Бабій Д.О.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2] асп. НУ «Запорізька політехніка»

ПРИНЦИПИ ПОЛІТИКИ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Фінансова стійкість в сучасних умовах ведення господарської діяльності відіграє ключову роль у функціонуванні будь-якого підприємства і є одним з головних показників, що вказує на поточний фінансовий стан підприємства та забезпечує його успішну та стабільну роботу.

Фінансова стійкість підприємства – це такий стан його фінансових ресурсів, їх розподілу та використання, який забезпечує розвиток підприємства (зростання прибутку і активів) за умови збереження платоспроможності і кредитоспроможності в умовах допустимого рівня ризику.

Рівень фінансової стійкості підприємства напряму залежить від обраної політики та стратегії управління фінансовою стійкістю. Напрямки мінімізації ризиків зменшення фінансової стійкості підприємства входять до системи фінансового контролінгу та управлінської політики підприємства. Тому

вирішення проблем, пов'язаних з ризиками зменшення фінансової стійкості підприємства залежить від обраного типу фінансової політики та стратегічними інструментами фінансового менеджменту, які обирає підприємство.

Фінансова стабільність підприємства залежить від багатьох факторів, які можна поділити на внутрішні та зовнішні.

Внутрішні фактори:

- ефективність фінансового управління;
- прибутковість основної діяльності;
- структура капіталу (співвідношення власних і залучених коштів);
- рівень витрат і фінансова дисципліна.
- зовнішні фактори:
- макроекономічна ситуація;
- податкове навантаження;
- доступність кредитних ресурсів;
- конкурентне середовище.

Нестабільність у зовнішньому середовищі може негативно впливати на фінансовий стан підприємства, тому важливо адаптувати фінансову стратегію до змін ринку.

Вирішення проблем, пов'язаних з ризиками зменшення фінансової стійкості підприємства залежить від обраного типу фінансової політики. За стратегією типи фінансової політики поділяються на три напрямки : консервативна фінансова політика, агресивна фінансова політика, помірна фінансова політика. Основні ознаки консервативної фінансової політики:

- мінімальний рівень позикових ресурсів;
- середній рівень рентабельності продажів;
- відсутність ефекту фінансового важеля;
- високий рівень ціни капіталу;
- низькі темпи зростання продажів та бізнесу.

Характерні ознаки агресивного типу фінансової політики:

- надлишок позикових ресурсів;
- високий рівень рентабельності продажів;
- негативний ефект фінансового важеля;
- низький рівень ціни власного капіталу;
- високі темпи зростання продажів та бізнесу.

Ознаки помірного типу фінансової політики:

- оптимальний рівень співвідношення позикового та власного капіталу;
- середній рівень рентабельності продажів;
- позитивний ефект фінансового важеля;
- середній рівень ціни капіталу;

- середні темпи зростання продажів.

До основних етапів розробки стратегії стабілізації фінансового стану підприємства відносять:

1) Організація обліку та створення необхідної інформаційної бази для прийняття управлінських рішень;

2) Проведення ретроспективної оцінки діючої стратегії досягнення фінансової стабільності на підприємстві;

3) Визначення основних фінансових проблем та стратегічної мети діяльності підприємства;

4) Організація моніторингу впливу факторів зовнішнього середовища на прогнозний рівень фінансової стійкості та фінансової рівноваги;

5) Організація розробки альтернативних прогнозних варіантів забезпечення фінансової стабільності діяльності підприємства;

6) Розробка системи критеріїв оптимізації стратегії досягнення фінансової стабільності з урахуванням стратегічної мети діяльності підприємства;

7) Оцінка прогнозних варіантів та вибір найбільш оптимального з них ;

8) Впровадження системи заходів щодо реалізації прийнятого варіанту стратегії та організація контролю за її виконанням.

Особливу увагу слід приділяти ефективному управлінню оборотними коштами, що сприяє підтриманню оптимального рівня ліквідності. Важливим є також зниження фінансових ризиків шляхом диверсифікації інвестицій та кредитного портфеля. Використання сучасних фінансових технологій та автоматизованих систем управління дозволяє підвищити точність фінансового аналізу та прийняття рішень.

Отже, фінансова стабільність є важливою складовою успішної діяльності підприємства, яка забезпечує його життєздатність у довгостроковій перспективі. Вона досягається завдяки раціональному управлінню фінансовими ресурсами, адаптації до змін зовнішнього середовища та ефективному використанню внутрішніх резервів. Підприємства, які приділяють увагу фінансовій стабільності, мають більше шансів на зростання, розвиток та посилення своїх позицій на ринку. Дотримання принципів фінансової безпеки та гнучка стратегія управління дозволяють підприємству ефективно реагувати на виклики сучасної економіки.

УДК 001.8
Фатюха Н.Г.[1], Кикоть І.В.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. БТЕ-0514 НУ «Запорізька політехніка»

ВПЛИВ НАУКОВИХ ШКІЛ ТА НАЦІОНАЛЬНОЇ АКАДЕМІЇ НАУК НА РОЗВИТОК НАУКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Наукова діяльність представляє себе, як невід'ємна частина в розвитку наукових дисциплін, суспільства та підприємств тому, що саме наука є основою розвитку людства.

Наукова школа являє собою об'єднанні групи вчених, які мають спільні інтереси та здійснюють дослідження під керівництвом відомого доктора наук, професора.

Такі наукові школи виникають в межах певної країни та на міжнародному рівні. Вони є організаціями, що об'єднують найкращих учених і дослідників, що мають можливість не лише здійснювати теоретичні та експериментальні дослідження, а й розв'язувати актуальні проблеми національної безпеки, економічного розвитку та наукового прогресу. Значний вклад у її дослідження здійснили такі вчені, як Т. Кун, М. Ярошевський, С. Мікулінский, Г. Штейнер, В. Гасилов та інші. Але багато аспектів наукової проблеми залишається недостатньо розкритими та обґрунтованими. Вони потребують подальшого дослідження і теоретико-методологічні заходи для детального розвитку економічної науки. На думку американського філософа та історика науки Томаса Куна, "наукові школи – це співтовариства, які підходять до одного й того самого предмета з несумісних точок зору. Вони завжди змагаються, і їх змагання, як правило, швидко закінчується".

Зазвичай виділяють три типи структур, які прийнято називати науковими школами:

- школа як науково-освітній інститут. вона передбачає освітню підготовку людей.
- школа як спільнота дослідників, які концентрують свої зусилля в процесі наукового пошуку та пізнання дійсності.
- школа як науковий напрям.

Національна академія наук України (НАН України) є вищою науковою самоврядною організацією України, що заснована на державній власності. НАН України у своїй діяльності керується Конституцією України, законами, актами Верховної Ради України, Президентом України та Кабінетом Міністрів України.

Вона наділена правом управління своєю діяльністю, відповідно до законодавства, НАН України може користуватися і розпоряджатися майном, що перебуває у державній власності та майном що належить їй. Національна

академія наук України активно розвиває галузі науки з 1918 року. Вона набула важливого значення після здобуття Україною незалежності. Підтримує наукову діяльність в країні, визначає напрямки наукових досліджень, що відповідають сучасним вимогам часу.

Станом на 2023 р. у складі НАН України діяли 209 спільних науково-навчальних структур наукових установ НАН України та ЗВО, з них чотири створено звітного року.

Національна академія наук України очолює і координує разом з Міністерством освіти і науки України фундаментальні і прикладні дослідження в різних галузях науки.

До складу НАН входять наукові інститути з відповідних галузей. Крім НАН в Україні функціонують галузеві академії. Науково-дослідну діяльність прикладного характеру на нижчих рівнях здійснюють в НДІ відділи, лабораторії, сектори, а також заклади вищої освіти.

Невід'ємною частиною розвитку сучасного суспільства є наукова діяльність. Вона має широкий спектр напрямів наукових досліджень, які орієнтовані на пошук нових знань та практичних рішень в усіх сферах життя. Наукова діяльність має специфічні особливості, що відрізняють її від інших видів діяльності.

Основні із них:

- етичність в науковій діяльності - дотримання правдивості у публікації, уникнення плагіату та повага до інших дослідників.

- системність і структурність - наукове дослідження є організованою, що постійно робить перевірку гіпотез, аналізів та систематизацію знань.

- інноваційність - наукова діяльність постійно орієнтована на створення нових знань і відкриттів. вона постійно шукає нові підходи, методи та технології для вирішення проблем.

- критика і самокритика - передбачає критику як власних досліджень, так і наукові досягнення інших дослідників.

- комунікація і співпраця із колегами - постійний обмін ідей, публікація результатів досліджень у наукових журналах, та їх обговорення між собою.

- практичне застосування теоретичних досліджень.

Вчені на всіх етапах наукового процесу ставлять перед собою мету не лише отримання нових знань, а й вирішення практичних завдань для суспільства. Специфіка наукової діяльності є важливою складовою для розвитку науки, суспільства та підприємств, вона включає в себе етичність, системність, інноваційність, критичність і комунікацію, які забезпечують ефективність в повсякденному житті.

Також важливим елементом наукової діяльності є наукові школи, які об'єднують вчених з спільними інтересами для здійснення глибоких

досліджень, саме тому українська наука продовжує свій розвиток та формує освітнє майбутнє держави.

УДК 326.27
Фатюха Н.Г.[1], Юсов В.І.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. БТЕ-0612 НУ «Запорізька політехніка»

ВПЛИВ ВІЙНИ НА СТАН ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЗАПОРІЗЬКОГО РЕГІОНУ

Сучасна економіка є відкритою системою, де динаміка розвитку підпорядкована численним внутрішнім та зовнішнім чинникам. Один із ключових аспектів цієї системи - експорт товарів, що має важливе значення для економічного здоров'я регіонів.

У віддзеркаленні історії сучасного світу війна завжди відігравала ключову роль у визначенні та трансформації економічного ландшафту. Вона не тільки призводить до руйнування та втрат, але й, в певних випадках, змушує суспільство змінювати свої структури та стратегії для відновлення й подальшого розвитку. Запорізький регіон став свідком воєнного конфлікту, що суттєво вплинуло на його економіку.

Запорізький регіон є одним із ключових індустріальних центрів України. Металургійна промисловість, автомобільне виробництво, важка промисловість та енергетика даного регіону відіграють важливу роль у розвитку економіки держави. Але від початку відкритого воєнного нападу Росії на Україну 24 лютого 2022 року ситуація значно змінилася і економіка, як країни в цілому, так і регіону зазнала значних втрат.

Повномасштабне вторгнення зачепило й трудовий потенціал регіону. Безробіття у регіоні значно зросло через зменшення виробництва, закриття підприємств, воєнні дії та інше.

Для оцінки експортного потенціалу доцільно порівнювати дані за 5 років, так як через повномасштабне вторгнення Росії в Україну Запорізька область окупована на 73% і втратила більшу частину виробничих потужностей.

Протягом 2019-2023 рр. експорт Запорізької області мав динамічний характер з періодами спаду та зростання. Найбільший спад експорту спостерігався у 2023 році (на 48,1% менше). У 2020 році експорт скоротився на 157,2 млн. дол США (на 5,1% менше). У 2021 році експорт зріс на 1817,5 млн. дол США (62,1%), а у 2022 році - скоротився на 1932,3 млн. дол США (на 40,8% менше). Це скорочення продовжилося і у 2023 році, що становило зниження на 1351,9 млн. дол США.

Для наглядного бачення ситуації впливу вторгнення РФ на українську територію проаналізуємо динаміку географічної структури зовнішньої торгівлі товарами (2019-2023рр.) та товарну структуру зовнішньої торгівлі Запорізької області (2019-2023рр.).

Загальний обсяг торгівлі: найбільший обсяг торгівлі був у 2021 році (4741 млн доларів), після чого в 2022 та 2023 роках спостерігається суттєве зниження до 2808,7 млн і 1456,7 млн відповідно.

Європа та ЄС: торгівля з Європою має зростаючу тенденцію з 2020 по 2021 роки, досягаючи піку у 2021 році (2348,3 млн доларів), після чого починає знижуватись. Особливо помітне зниження у 2023 році (1121,3 млн доларів). Торгівля з країнами ЄС (27) зростала до 2021 року, але після цього також почала знижуватись.

Азія: обсяг торгівлі з Азією мав стабільне зростання з 2020 до 2022 року, але в 2023 році відбулося значне падіння (234,9 млн доларів).

Африка, Америка та Австралія з Океанією: торгівля з Африкою та Америкою поступово зменшувалась, особливо помітно це у 2023 році. Австралія і Океанія завжди мали дуже низькі показники, і в 2023 році обсяги торгівлі практично зникли (0,2 млн доларів).

Загальний тренд: після піку в 2021 році спостерігається значний спад у всіх регіонах світу, особливо у 2023 році. Це може свідчити про економічні або політичні зміни, які негативно вплинули на зовнішню торгівлю країни.

Зниження загального обсягу експорту та імпорту: спостерігається загальне скорочення зовнішньоторговельних операцій області у 2022-2023 роках у порівнянні з попередніми роками. Це може бути пов'язано з різними факторами, включаючи глобальну економічну нестабільність, військові дії на території України та інші зовнішні чинники.

Зміна структури експорту: відбувається зміщення акцентів у товарній структурі експорту. Зменшується частка традиційних експортних товарів (наприклад, мінеральних продуктів, продукції хімічної промисловості) на користь інших груп товарів (наприклад, продуктів харчування).

Обсяги імпорту також значно скоротилися у 2022-2023 роках. Це може бути пов'язано зі зменшенням виробництва, обмеженнями імпорту або змінами в структурі споживання. Відбувається зміна структури імпорту, що може бути пов'язано з адаптацією виробництва до нових умов та пошуком нових постачальників.

Відновлення економіки Запорізького регіону після війни вимагає відмінної координації, планування та реалізації пріоритетних напрямків. Зусилля, спрямовані на інфраструктурні роботи, підтримку підприємництва, розвиток інновацій та технологій, розвиток людського капіталу, туризм та культурні ініціативи, соціальну підтримку, екологічну сталість та

інвестиційне партнерство, сприятимуть відновленню економічного процвітання та покращенню якості життя в регіоні.

УДК 336.14
Фатюха Н.Г.[1], Холод Д.І.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. БТЕ-0611 НУ «Запорізька політехніка»

АНАЛІЗ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ

Державний бюджет – це щорічний фінансовий документ, який відображає рух грошових потоків у країні. Він дозволяє проаналізувати голвні напрямки урядової діяльності, механізми використання коштів та джерела їх надходження.

Так, Міністерство фінансів України оприлюднило дані щодо джерел фінансування державного бюджету у 2023 році [1]. Станом на 27 грудня загальний обсяг фінансування становив близько 58 млрд доларів США, що еквівалентно 2,122 трлн грн.

Розглянемо структуру джерел фінансування державного бюджету України станом на 27 грудня 2023 року.

Таблиця 1 - Структура джерел фінансування державного бюджету України на 27 грудня 2023 року, млн грн.

Джерело фінансування	Обсяг фінансування, млн грн	Питома вага, %
ЄС	714 810	33,68
ОВДП (включаючи військові облігації)	566 116	26,68
США	400 459	18,87
МВФ	164 012	7,73
Японія	134 262	6,32
Канада	64 235	3,03
Велика Британія	36 269	1,71
Світовий банк	23 959	1,13
Інші	18 105	0,85
Усього	2 122 227	100

Дані таблиці вказують на те, що фінансування України в умовах війни переважно здійснюється завдяки міжнародній підтримці. Найбільший обсяг фінансування надходить від ЄС – 714,81 млрд грн (33,68%), що підкреслює

ключову роль Європейського Союзу. Неабиякий внесок роблять ОВДП (зокрема, включаючи військові облігації) – 566,12 млрд грн (26,68%), що вказує на активне використання внутрішніх ресурсів.

Серед інших важливих донорів виділяються Сполучені Штати Америки – 400,46 млрд грн (18,87%) та МВФ – 164,01 млрд грн (7,73%). Підтримка з боку Японії, Канади та Великої Британії хоч і менша, але також є важливою для фінансової стабільності України. Побудуємо графік, що проілюструє дані, наведені у таблиці 1.

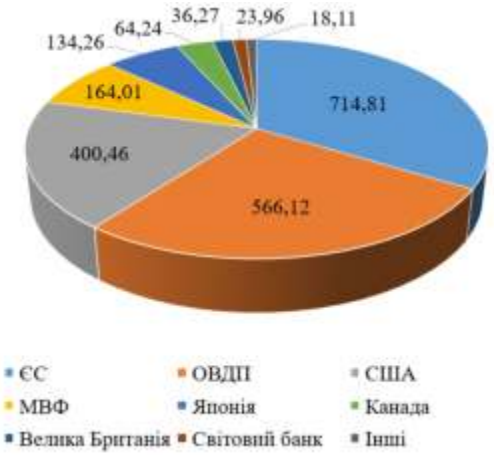

Рисунок 1 – Джерела фінансування Державного бюджету України станом на 27 грудня 2023 року, млрд грн

В умовах зростання боргового навантаження важливо зосередитись не тільки на тривалості зовнішньої підтримки, а й на ефективності використання залучених коштів.

Світовий досвід свідчить про те, що однією з першочергових задач державної політики має бути розробка стратегій, які націлені на поступове зменшення залежності від зовнішнього фінансування.

Таким чином, навіть за умов значної міжнародної допомоги, Україні потрібно активізувати роботу над розробкою ефективних інструментів управління державним боргом. Це дасть змогу не тільки зменшити фіскальні ризики, але й забезпечити стабільність фінансової системи у разі змін у зовнішньоекономічному середовищі чи скорочення обсягів підтримки ззовні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Міністерство фінансів України: Джерела фінансування загального фонду державного бюджету у 2023 році. [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://mof.gov.ua/storage/files/Financing_ua_2023%20total%20(1).pdf.

2. Фатюха Н. Г., Холод Д. І. Аналіз державного боргу України в умовах воєнного стану: ризики та можливості оптимізації, Ефективна економіка. №11, 2024. [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://nayka.com.ua/index.php/ee/article/view/5142.

3. Мінфін – фінансовий портал. [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://minfin.com.ua/.

УДК 658.15

Фатюха Н.Г.[1], Дворак М.О.[2]

[1] канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»

[2] студ. гр. БТЕ-0611 НУ «Запорізька політехніка»

РОЗВИТОК ВЕНЧУРНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Венчурне підприємництво відіграє ключову роль у розвитку інноваційної економіки, сприяючи впровадженню проривних технологій, створенню нових ринків і підтримці стартапів. Саме венчурний капітал дозволяє перспективним, але ризиковим проектам отримати необхідне фінансування для їхнього зростання. У сучасних умовах глобалізації та цифрової трансформації венчурне підприємництво стає одним із головних драйверів економічного розвитку, стимулюючи конкуренцію та сприяючи появі нових бізнес-моделей.

Венчурне підприємство, або компанія (від англійського слова «venture», що означає ризикувати чи спекулювати), зазвичай представляє собою невеликі фірми, орієнтовані на наукові дослідження та розробки, або спеціалізовані підрозділи великих корпорацій, які займаються впровадженням інноваційних проектів та розробкою технологій з метою отримання прибутку.

Основою діяльності таких підприємств є венчурне інвестування - основна форма фінансування інноваційних проєктів. Воно не тільки сприяє зростанню інноваційного потенціалу окремих компаній, але й позитивно впливає на розвиток всього ринку інновацій. Зокрема, це забезпечує підвищення рівня конкуренції, стимулює професійний розвиток працівників та сприяє вдосконаленню науково-технічної бази виробництва. [1, с. 805-814]

Венчурний капітал з'явився як відповідь на потребу економіки пристосуватися до мінливого ринкового середовища, особливо в періоди структурних криз. Його становлення як окремого напрямку підприємництва

почалося в Америці в 40-х роках минулого століття, а розмаїття форм значно збільшилося в 60-80-х роках. Найбільша потреба у венчурному фінансуванні виникла під час економічної кризи середини 70-х років, коли звичні способи кредитування та залучення коштів через ринок капіталів втратили свою ефективність.

Погіршення умов для отримання фінансових ресурсів змусило компанії шукати нові шляхи фінансування. Саме тоді невеликі підприємства почали відігравати важливу роль у розвитку інновацій, оскільки вони швидше та краще впроваджували технологічні нововведення. Венчурний капітал активно використовувався в наукомістких галузях, особливо в електроніці, яка розвинулася з ракетобудування.

У цей час в США з'явилася мережа наукових парків, які сприяли тісній співпраці венчурного капіталу та малого бізнесу. Це дозволило значно скоротити час від наукових досліджень до їх використання у виробництві, що стало важливим етапом у формуванні венчурного підприємництва.[2]

Венчурне фінансування має кілька характерних рис:

- інвестиції у венчурний бізнес здійснюються без гарантій з боку венчурної компанії.
- кошти надаються не у формі кредиту, а через внесок у статутний капітал підприємства, без нарахування відсотків.
- інвестори зазвичай чекають від 3 до 5 років, щоб оцінити успіх своїх вкладень, а максимальний прибуток від таких інвестицій можливий через 10 років.
- основна мета інвесторів полягає у отриманні засновницького доходу після розвитку компанії, а не у підприємницькому прибутку в короткостроковій перспективі.
- вкладені кошти повертаються, коли акції компанії потрапляють на відкритий ринок, і це залежить від частки участі інвестора.
- фінансові установи, що інвестують у венчурні проекти, стають співвласниками компанії, а їхні вкладення розглядаються як частина власного капіталу підприємства.

Венчурний капітал, як правило, управляється приватним бізнесом, але останнім часом спостерігається тенденція посилення державної підтримки венчурного підприємництва, особливо в країнах, які відставали в 1990-х роках (наприклад, Німеччина, Ізраїль, Фінляндія).

Одним із ключових напрямів є створення інфраструктури для венчурного фінансування через державні фонди, зокрема "фонди фондів". Міжнародний досвід показує, що жодна країна не досягла значного розвитку венчурного бізнесу лише ринковими методами, підтверджуючи необхідність активної державної участі. Розвинений ринок венчурного капіталу стимулює

науково-технічний прогрес і є ефективним механізмом для пошуку, відбору та впровадження інновацій.

За останні 25 років венчурний капітал став важливим фактором розвитку американської промисловості, сприяючи появі багатьох інновацій у таких галузях, як комп'ютерні технології та медицина. Відомі компанії, такі як Microsoft, Lotus, Intel, Apple, Compaq, Sun Microsystems, Yahoo та Google, почали свій розвиток завдяки венчурному фінансуванню. Тому країни з розвиненим ринком венчурного капіталу, такі як США, Японія, Німеччина та Великобританія, є лідерами у виробництві та експорті високих технологій.[3]

Венчурне інвестування в Україні перебуває на початковому етапі розвитку через низку економічних проблем. Несприятлива державна політика в оподаткуванні та кредитуванні інновацій стримує формування венчурного капіталу. Проте, використовуючи міжнародний досвід, Україна здатна створити ефективну систему підтримки венчурного бізнесу. Це сприятиме розвитку сучасних технологій та продукції, що відповідають світовим стандартам. Впровадження таких ініціатив стане можливим після стабілізації та зростання економіки країни.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Шотік, Т.М. Венчурне підприємництво як складова інноваційної інфраструктури / Т.М.Шотік // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Логістика. – 2008. – № 633.

2. Поручник А.М., Антонюк Л.Л. Венчурний капітал: зарубіжний досвід та проблеми становлення в Україні.: Монографія. - К : КНЕУ, 2000. - 172 с.

3. Поляк М. М. Сучасний стан та перспективи розвитку венчурного інвестування в Україні [Електронний ресурс] / М. М. Поляк // Економіка та підприємництво – 2013. – Режим доступу до ресурсу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/drep_2013_5_22.pdf

УДК 685.15

Фатюха Н.Г.[1], Танкушина Є.О.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. БТЕ-0611 НУ «Запорізька політехніка»

РІЄЛТОРСЬКИЙ БІЗНЕС В УКРАЇНІ

Ринок нерухомості в Україні за останні роки пережив суттєву трансформацію. Війна, економічна нестабільність, технологічний розвиток і зміни в законодавстві вплинули на всі аспекти рієлторської діяльності. Роль агентів із нерухомості більше не обмежується посередництвом у купівлі-продажу – тепер це багатопрофільні фахівці, які поєднують аналітичні

навички, знання ринку, розуміння фінансових механізмів та вміння працювати з цифровими технологіями. Глобалізація та технологічний прорив змінили підхід до роботи рієлторів, а вимоги до них стали ще більш високими.

Сучасний ринок нерухомості України характеризується нестабільністю, яка зумовлена війною, коливаннями економіки та постійними змінами в купівельній спроможності населення. Водночас технології відкривають нові можливості, роблячи процеси купівлі, продажу та оренди нерухомості швидшими, ефективнішими та прозорішими. Професія рієлтора вимагає безперервного навчання та адаптації, щоб відповідати новим викликам часу.

Останні дослідження показують, що в Україні працює близько 2,5 тисячі рієлторів. Це порівняно невелика цифра для країни з таким високим попитом на нерухомість, проте ринок залишається конкурентним. Багато фахівців працюють у форматі фрілансу або співпрацюють з агентствами на контрактній основі. Умови роботи змінюються відповідно до економічних факторів, а рієлтори змушені шукати нові способи залучення клієнтів і ведення бізнесу [1].

Висока конкуренція на ринку змушує рієлторів не лише вдосконалювати свої навички, а й інтегрувати сучасні технології у свою роботу. Також важливим аспектом є знання законодавства, адже державне регулювання ринку нерухомості постійно змінюється. Безперервне навчання стає необхідністю, а не просто перевагою.

Сучасний рієлторський бізнес неможливий без використання цифрових технологій. Вони дозволяють оптимізувати робочі процеси, залучати клієнтів і підвищувати ефективність угод. Серед ключових інструментів:

– сайти типу Dim.ria, OLX, а також соціальні мережі стали основними каналами взаємодії з клієнтами;

– віртуальні тури та 3D-моделювання, які дозволяють потенційним покупцям оглядати нерухомість дистанційно;

– CRM-системи та спеціалізовані програми допомагають вести базу клієнтів, аналізувати ринок і прогнозувати угоди;

– блокчейн та смарт-контракти підвищують прозорість угод і знижують ризики шахрайства, що може стати революцією в українській нерухомості [2].

Впровадження цих технологій дозволяє рієлторам працювати швидше, зменшувати адміністративне навантаження та зосереджуватися на ключових аспектах своєї діяльності – аналізі ринку, веденні переговорів та консультуванні клієнтів.

Зміни в соціально-економічному середовищі створюють нові тенденції та виклики для рієлторів. Серед головних факторів, які визначатимуть розвиток професії в найближчі роки:

– попит на енергоефективне житло, оскільки українці все частіше звертають увагу на екологічні та економічні аспекти житла, що вимагає від рієлторів нових знань у сфері енергоефективності;

– розвиток короткострокової оренди, тобто платформи типу Airbnb змінюють ринок оренди, змушуючи рієлторів адаптуватися до нових моделей взаємодії з клієнтами;

– збільшення попиту на комерційну нерухомість, так як бізнес-процеси трансформуються то підприємці шукають вигідні варіанти оренди та купівлі офісних і торгових приміщень;

– зміни в законодавстві, де регулювання ринку нерухомості поступово стає жорсткішим, що створює потребу у високій юридичній грамотності рієлторів [3].

Адаптація до цих викликів дозволить фахівцям зберегти конкурентоспроможність та досягати успіху в професії.

Отже, ринок нерухомості України зазнав значних змін у 2022-2024 роках, і професія рієлтора еволюціонувала разом із ним. Технології, зміни в законодавстві, нові підходи до ведення бізнесу та соціально-економічні виклики зробили цю професію більш вимогливою, але й більш перспективною. Рієлтори, які готові до безперервного навчання, застосування інновацій та адаптації до нових умов, матимуть найбільші шанси на успіх у цій динамічній сфері. Ті ж, хто залишається в рамках застарілих методів роботи, ризикують втратити конкурентоспроможність і поступитися місцем більш прогресивним фахівцям.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Сучасна рієлторська культура в Україні: як змінюється ринок. [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://realtyschool.com.ua/suchasna-riyeltorska-kultura/.

2. Як змінився рієлторський бізнес в Україні у 2025 році. [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://zaxid.net/yak_zminyuyetsya_rinok_neruhomosti_perspektivi_ta_vikliki_sogodennya_n1605613.

3. Проблеми і перспективи інвестицій у нерухомість у 2025 році. [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://anbud.ua/news/problemi-i-perspektivi-investicij-u-neruhomist-u-2025-roci-183.

УДК 004.8
Фатюха Н.Г.[1], Стрелкова Є.А.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. БТЕ-0614 НУ «Запорізька політехніка»

АНАЛІТИЧНІ ТЕХНОЛОГІЇ У НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ

У сучасному науковому середовищі аналітичні технології відіграють ключову роль у процесах збору, обробки, аналізу та інтерпретації даних. Вони сприяють підвищенню ефективності наукових досліджень, забезпечуючи швидку обробку великих обсягів інформації та прийняття обґрунтованих рішень. Використання аналітичних технологій охоплює різні сфери науки – від соціальних та гуманітарних дисциплін до технічних і природничих досліджень.

Основні напрями застосування аналітичних технологій у науці включають:

- обробка великих даних (big data) – дозволяє аналізувати значні обсяги інформації з метою виявлення прихованих закономірностей та тенденцій. вона використовується для аналізу текстових, числових та мультимедійних даних у різних наукових галузях, включаючи соціологію, біоінформатику та економіку;

- машинне навчання та штучний інтелект – сприяють автоматизації наукового аналізу, прогнозуванню та класифікації досліджуваних явищ. алгоритми глибокого навчання застосовуються в медицині, фізиці та екології для розпізнавання складних закономірностей та формування точних прогнозів;

- візуалізація даних – забезпечує наочне представлення результатів досліджень, що полегшує їхню інтерпретацію та спрощує комунікацію між науковцями. інструменти візуалізації, такі як графіки, теплові карти та 3d-моделі, використовуються у фізиці, генетиці та географічних дослідженнях;

- хмарні обчислення – дозволяють ефективно використовувати розподілені обчислювальні ресурси для аналізу складних наукових проблем та забезпечують доступ до даних з будь-якої точки світу. це дає змогу створювати міжнародні дослідницькі консорціуми та забезпечувати співпрацю між різними установами;

- математичне моделювання та симуляція – використовується для відтворення та прогнозування поведінки складних систем, що дозволяє оцінювати ефективність нових теорій та моделей перед їх впровадженням. наприклад, у кліматології такі методи використовуються для передбачення глобальних змін температури;

- автоматизація аналізу даних – сприяє підвищенню точності та швидкості проведення досліджень за допомогою алгоритмів, що здатні

аналізувати складні багатовимірні дані. ці технології дозволяють науковцям мінімізувати людський фактор і підвищити точність висновків;

- обробка природної мови (nlp) – використовується у наукових дослідженнях для аналізу текстових даних, автоматичного реферування та створення структурованої інформації з великих текстових масивів. це дозволяє виявляти тренди в наукових публікаціях та автоматизувати системи оцінки наукової продуктивності.

Застосування цих технологій дозволяє значно підвищити якість та достовірність наукових досліджень, оптимізувати робочі процеси та забезпечити міждисциплінарний підхід до вирішення наукових завдань. Важливим аспектом є також інтеграція різних аналітичних методів, що сприяє побудові комплексного бачення проблем та забезпеченню достовірності отриманих результатів.

Крім того, необхідно відзначити виклики, пов'язані із впровадженням аналітичних технологій у наукові дослідження. Серед них – необхідність підготовки висококваліфікованих спеціалістів, питання безпеки та конфіденційності даних, а також складність адаптації традиційних методів досліджень до нових цифрових інструментів. Вирішення цих питань є важливим для подальшого розвитку науки та ефективного використання аналітичних технологій у дослідженнях.

УДК 004.8
Фатюха Н.Г.[1], Мацола В.М.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. БТЕ-0514 НУ «Запорізька політехніка»

ЗМІСТ ОСНОВНИХ ЕТАПІВ СИСТЕМНОГО АНАЛІЗУ

Системний аналіз застосовується в багатьох галузях науки та допомагає виявити різноманітні проблеми. Він відіграє важливу роль у розумінні складних процесів і дозволяє детально вивчати взаємодії між різними елементами системи. Врахувати всі зовнішні та внутрішні фактори, визначати структуру, а також знайти ефективні способи вдосконалення.

У 1950-х роках поняття системного аналізу почало активно використовуватися в науці та промисловості, особливо в США та Великобританії. Це був період інтенсивного розвитку комп'ютерної технології, що дозволило використовувати комп'ютери для аналізу та управління складними системами.[1]

З часом етапи системного аналізу змінювалися завдяки розвитку наукових підходів і поглибленню знань. Кожна наукова школа пропонувала

власний підхід до послідовності етапів, враховуючи проблеми та доступні на той час методи (таблиця 1).

У 1978 році Ф. Хансман починає свій аналіз зі створення загального уявлення про проблему, вибору критеріїв і формування можливих рішень, побудову моделі, та їх реалізації. З часом Д. Джеферс у 1981 році основну увага приділяє вибору проблеми, встановленню ієрархії цілей та моделюванню.

Вибір проблеми – це важливий етап системного аналізу, який формує основу для подальших дій. На цьому етапі важливо зрозуміти суть проблеми та причини її виникнення. У процесі постановки задачі визначають основні завдання та аналізують ключові аспекти, щоб зрозуміти, як можна вирішити проблему. Завдання організовують у вигляді ієрархії, розподіляючи їх на простіші. Одним із ключових аспектів є пріоритетність, особливо якщо дослідник має обмежені ресурси.

Таблиця 1 – Основні етапи системного аналізу

Ф. Хансман	Д. Джеферс
Загальна орієнтація у проблемі	Вибір проблеми
Вибір відповідних критеріїв	Постановка задачі та обмеження ступеня її складності
Формування альтернативних рішень	Встановлення ієрархії, цілей та завдань
Виділення суттєвих факторів зовнішнього середовища	Вибір шляхів розв'язання задачі
Побудова моделі та її перевірка	Моделювання
Оцінка та прогноз параметрів моделі	Оцінка можливих стратегій
Отримання інформації на основі моделі	Використання результатів
Підготовка до вибору рішення	
Реалізація та контроль	

Вибір шляхів рішення задач визначає декілька способів вирішення проблеми, але перевагу віддають аналітичному підходу, який використовує результати попередніх досліджень та математичні засоби. Вибір рішень багато в чому залежить від знань і досвіду фахівця. Наприклад, аналітик зазвичай пропонує кілька варіантів і обирає той, який найкраще підходить для розв'язання конкретної задачі. Після аналізу можливих варіантів рішень починається етап моделювання, який є важливою складовою процесу системного аналізу.

Моделювання дозволяє проаналізувати систему в різних умовах, оцінювати її ефективність і виявляти загрози чи недоліки. На основі цього розробляються моделі, які відображають головні елементи системи та їх взаємодію між собою, що допомагає краще зрозуміти її функціонування. Коли модель готова до використання, починається оцінка стратегій, отриманих із неї. Обирається найефективніший варіант, у процесі можуть знадобитися уточнення або доопрацювання моделі, після чого складають план дій для впровадження результатів. На завершальному етапі результати впроваджують на практиці.

Отже системний аналіз є ефективним методом вирішення складних задач завдяки структурованому підходу. Кожен етап, від визначення проблеми до впровадження рішень, є важливим для досягнення своїх цілей. Така послідовність дозволяє враховувати всі аспекти, адаптувати рішення до реальних умов і досягти найкращих результатів, підтверджуючи свою значущість у науці.

УДК 001.8
Фатюха Н.Г.[1], Полякова А.О.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. БТЕ-0614м НУ «Запорізька політехніка»

ІСТОРІЯ СТАНОВЛЕННЯ ТА ОСНОВНІ ВІХИ РОЗВИТКУ НАУКИ

Наука є фундаментальним інструментом пізнання світу, який відображає прагнення людства до розуміння законів природи та власної сутності. Вона не лише формує наші уявлення про Всесвіт, а й сприяє практичному вдосконаленню технологій, медицини, економіки та багатьох інших сфер життя. Її історія охоплює тисячоліття еволюції знань, починаючи від перших спроб систематизувати навколишній світ і закінчуючи сучасними проривами у квантовій фізиці, біотехнологіях та штучному інтелекті.

Перші наукові уявлення виникли в давніх культурах Месопотамії, Єгипту, Індії та Китаю. Саме тут закладено основи астрономії, математики, медицини та сільського господарства. Наприклад, у Месопотамії було створено перший календар, що дозволив спостерігати за небесними тілами та передбачати природні явища. У Єгипті розвинулися геометричні знання, що допомогли в будівництві пірамід. Індія та Китай внесли вагомий вклад у розвиток арифметики, медицини та філософії [2].

Стародавня Греція стала колискою систематичного пізнання. Філософи Фалес, Піфагор, Платон та Арістотель сформували основи логіки та наукового методу. У цей час зародилися фундаментальні поняття геометрії, фізики, біології та астрономії. Наприклад, Евклід створив аксіоматичну

систему геометрії, а Архімед зробив важливі відкриття у механіці та гідростатиці. Грецькі ідеї та праці стали міцною основою для подальшого розвитку науки [3].

Хоча середньовіччя часто асоціюється з періодом стагнації, воно значною мірою сприяло збереженню та поширенню наукових знань. Великий внесок зробили арабські вчені, які перекладали та коментували античні тексти. Визначні мислителі, такі як Аль-Хорезмі, Авіценна та Аль-Фарабі, розвивали математику, медицину та філософію. Саме в цей період засновано перші університети, де почали викладати природничі науки [4].

Відродження стало часом стрімкого розвитку науки та культури. Відкриття Коперника про геліоцентричну систему світу, експерименти Галілея та геніальні винаходи Леонардо да Вінчі докорінно змінили уявлення про світобудову. Завдяки друкарському верстату Йоганна Гутенберга наукові ідеї почали швидше поширюватися, що сприяло їх подальшому розвитку [5].

XVII століття ознаменувалося науковою революцією, що заклала основи експериментального методу. Френсіс Бекон та Рене Декарт розробили науковий метод, а Ісаак Ньютон сформулював закони механіки, які залишалися основою фізики до XX століття. У XIX столітті індустріальна революція сприяла розвитку технічних наук, медицини, хімії та електротехніки. У цей час з'явилися залізниці, електричні лампи, перші автомобілі, що змінили світ [6].

Таблиця 1 - Основні етапи розвитку науки та їхні досягнення.

Період	Основні досягнення
Стародавній світ	Розвиток математики, астрономії, медицини, агротехніки
Античність	Систематизація знань, основи логіки, механіки та геометрії
Середньовіччя	Збереження античних знань, розвиток математики та медицини в ісламському світі
Відродження	Геліоцентрична система, друкарський верстат, розвиток природничих наук
XVII-XVIII ст.	Наукова революція, експериментальний метод, закони механіки Ньютона
XIX ст.	Індустріальна революція, електротехніка, хімія, розвиток медицини
XX-XXI ст.	Теорія відносності, квантова механіка, інформаційні технології, штучний інтелект

XX століття принесло небачений прорив у багатьох науках. Теорія відносності Альберта Ейнштейна та квантова механіка повністю змінили

розуміння фізичних процесів. Біотехнології відкрили можливості для лікування генетичних захворювань, а освоєння космосу дозволило людству вийти за межі Землі. XXI століття характеризується стрімким розвитком інформаційних технологій, штучного інтелекту та генної інженерії, що продовжує змінювати суспільство [7].

Історія науки демонструє безперервний процес пізнання та вдосконалення. Від перших спроб систематизувати природні явища до створення передових технологій, наука завжди була рушійною силою прогресу. У майбутньому її розвиток залишатиметься ключовим фактором, що визначатиме долю людства та відкриватиме нові горизонти для знань і технологій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Кун, Т. Структура наукових революцій. - Київ: Ніка-Центр, 2001.

2. Ллойд, Дж. Рання грецька наука: від Фалеса до Арістотеля. - Київ: Видавництво наукової думки, 2005.

3. Грант, Е. Наука і релігія: 400 р. до н.е. – 1550 р. н.е. Від Арістотеля до Коперника. - Львів: Літопис, 2010.

4. Ліндберг, Д. Початки західної науки. - Харків: Фоліо, 2015.

5. Вестфолл, Р. Формування сучасної науки: механізми та механіка. - Київ: Основи, 2012.

6. Портер, Р. Кембриджська історія науки. - Львів: Астролябія, 2018.

7. Гокінг, С. Коротка історія часу. - Київ: Наш Формат, 2016.

УДК 001.891

Фатюха Н.Г.[1], Бочилава В.М.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. БТЕ-0614м НУ «Запорізька політехніка»

НАУКОВІ НАПРЯМИ ДОСЛІДЖЕНЬ В ЕКОНОМІЦІ

Наука економіка є ключовою сферою знань, яка досліджує способи ефективного використання обмежених ресурсів для задоволення потреб суспільства. Вона не лише відображає закономірності господарської діяльності, але й відіграє важливу роль у формуванні державної політики, розвитку підприємництва та вирішенні глобальних проблем. Сучасна економічна наука формувалась протягом кількох століть, проходячи етапи становлення від філософських роздумів до кількісного моделювання складних систем.

Перші економічні ідеї виникли ще в античності. У працях Ксенофонта, Платона й Арістотеля порушувалися питання багатства, власності, торгівлі та

справедливого обміну. Однак справжнє оформлення економіки як науки відбулося лише в XVI–XVIII століттях. У цей період виникла меркантилістська теорія, яка вважала джерелом багатства золото та зовнішню торгівлю. Водночас фізіократи, на чолі з Ф. Кене, вбачали основу економіки в сільському господарстві.

Справжнім проривом стало формування класичної політичної економії у XVIII столітті. Адам Сміт у своїй праці "Дослідження про природу і причини багатства народів" (1776) заклав основи ринкової економіки, ввів поняття "невидимої руки ринку", спеціалізації та поділу праці. Його послідовники - Давід Рікардо, Томас Мальтус, Джон Стюарт Мілль - розвинули теорії вартості, прибутку та розподілу.

У XIX–XX століттях наукові напрями в економіці значно розширилися. З'явилася маржиналістська революція, яка акцентувала увагу на граничній корисності та аналізі поведінки окремих споживачів. Виникнення неокласичної школи дало поштовх до розвитку мікроекономіки.

У 1930-х роках Джон Мейнард Кейнс запропонував нову макроекономічну модель, яка обґрунтувала активне втручання держави в економіку задля подолання криз та безробіття. Його підхід, відомий як кейнсіанство, домінував у другій половині XX століття. У відповідь виникли альтернативні напрями - монетаризм (Мілтон Фрідман), неокласичний синтез, нова класична економіка.

З другої половини XX століття активізувалися дослідження інституційної економіки, яка підкреслює роль норм, правил, організацій у формуванні економічної поведінки. Дуглас Норт, Олівер Вільямсон та інші доводили, що розвиток економіки залежить не лише від ринкових механізмів, а й від інституційного середовища.

У XXI столітті спостерігається зростання уваги до поведінкової економіки, що інтегрує до економічної теорії психологічні аспекти. Річард Талер, Даніель Канеман і Вернон Сміт продемонстрували, що економічні агенти не завжди діють раціонально, а це має велике значення для фінансів, маркетингу та політики.

В умовах цифрової трансформації одним із провідних напрямів стає цифрова економіка. Досліджуються впливи штучного інтелекту, блокчейну, фінтеху на економічні процеси. Окремо виділяється напрям економіки знань, де головним ресурсом стає інтелектуальний капітал.

Сучасна економічна наука є багатогалузевою системою, яка включає мікроекономіку, макроекономіку, міжнародну економіку, економіку праці, екологічну економіку, фінансову економіку та інші спеціалізовані напрями. Її інструментарій постійно вдосконалюється завдяки економіко-математичному моделюванню, Big Data, економетрії та машинному навчанню.

Таблиця 1 - Основні напрями економічної науки та їхній зміст.

Напрям	Коротка характеристика
Класична політична економія	Теорія вільного ринку, роль конкуренції, праці, капіталу
Кейнсіанство	Державне регулювання, фіскальна політика, попит
Неокласика	Ринкова рівновага, граничні величини, раціональна поведінка
Інституціоналізм	Роль норм, правил, інститутів у господарстві
Поведінкова економіка	Економічна поведінка з урахуванням психології
Цифрова економіка	Вплив цифрових технологій на бізнес і ринки
Економіка знань	Інновації, людський капітал, інтелектуальні ресурси

Економічна наука постійно розвивається, реагуючи на виклики часу. Вона дедалі більше інтердисциплінарна, використовуючи дані, алгоритми та соціальний контекст. У майбутньому провідними напрямами залишаться дослідження сталого розвитку, цифрової трансформації, соціальної відповідальності бізнесу та глобальної кооперації.

УДК 336 (76)
Бабенко-Левада В.Г.[1], Танкушина Є.О.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. БТЕ-0611 НУ «Запорізька політехніка»

МЕДИЧНЕ СТРАХУВАННЯ ТА ПРОБЛЕМИ ЙОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Головною метою системи охорони здоров'я є досягнення максимального покращення стану здоров'я населення, але з мінімальними витратами. Економічна та фінансова нестабільність, демографічні зміни, епідеміологічні загрози, а також політичні й військові конфлікти роблять необхідним переорієнтацію системи охорони здоров'я на задоволення потреб людей.

Медичне страхування – це комплексне поняття, складовим елементом якого є страхування медичних витрат. Воно має спільні риси з іншими видами страхування, проте й відрізняється певними особливостями, зокрема:

– страховий ризик пов'язаний безпосередньо з застрахованою особою, а не з майном;

– серед учасників страхових відносин з'являється новий суб'єкт – медична установа;

– застрахована особа не отримує страхові виплати напряму, оскільки вони перераховуються на рахунок медичного закладу, який надає медичні послуги;

– у разі настання страхового випадку кінцевим результатом є отримання медичної допомоги певного обсягу, а не виплата грошової компенсації.

У Законі України «Про страхування» визначалось, що медичне страхування може здійснюватися як в добровільній формі, так і обов'язковій. Станом на 2024 рік види страхування поділяються на 23 класи, серед яких до 2 класу «Страхування на випадок хвороби» входить медичне страхування [1].

Таблиця 1- SWOT-аналіз медичного страхування в Україні.

Сильні сторони	Слабкі сторони
1. Висока зацікавленість серед іноземних інвесторів. 2. Зростання обсягу страхових операцій. 3. Посилення регулювання ринку медичних послуг. 4. Активна інтеграція до європейських медичних стандартів. 5. Відновлення матеріально-технічної бази медичних установ завдяки міжнародній допомозі.	1. Незавершеність реформ законодавчої бази у цій сфері. 2. Низька обізнаність населення про можливості страхової медицини. 3. Низький рівень конкуренції серед вітчизняних страхових компаній. 4. Відтік кваліфікованих медичних кадрів за кордон. 5. Недостатнє інвестування для страхування та охорони здоров'я.
Можливості	**Загрози**
1. Впровадження обов'язкового медичного страхування. 2. Залучення міжнародних інвестицій для модернізації страхових компаній. 3. Розширення страхових послуг для осіб, що повертаються з-за кордону або переселенців. 4. Інтеграція інноваційних технологій та цифрових рішень у страхову галузь. 5. Можливість зростання ролі приватного страхування в умовах післявоєнної відбудови.	1. Низький рівень платоспроможності населення, що ускладнює доступ до добровільного страхування. 2. Нестабільна політико-економічна ситуація. 3. Військові дії та їхній вплив на медичну інфраструктуру і страхові компанії. 4. Ризик втрати кваліфікованих працівників. 5. Потенційне зростання вартості медичних послуг, що впливає на доступність медичного страхування.

Джерело: складено автором на основі [2].

Отже, основними перешкодами для розвитку медичного страхування в Україні є недостатня обізнаність населення, низька підготовка фахівців, застаріла матеріально-технічна база, суперечливе законодавство, низька конкуренція та високе податкове навантаження на страхові компанії. Реформування даної сфери може покращити фінансування галузі охорони здоров'я, задовільнити потреби населення у високоякісних та доступних медичних послугах. Однак, поки триває війна, впровадження страхової медицини залишається неможливим, і ці питання відкладаються на невизначений термін.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Закон України «Про страхування» від 18.11.2021 № 1909-IX. [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://ips.ligazakon.net/document/t211909?an=2767

2. Соловей Світлана. Систематизація проблем запровадження медичного страхування в Україні. [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://pa.journal.in.ua/index.php/pa/article/view/114/116

УДК 336

Бабенко-Левада В.Г.[1], Холод Д.І.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. БТЕ-0611 НУ «Запорізька політехніка»

РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ БОРГУ: ЯК УКРАЇНА ЗАБЕЗПЕЧУЄ ЕКОНОМІЧНУ СТАБІЛЬНІСТЬ ПІД ЧАС ВОЄННОГО СТАНУ

Одне з головних завдань забезпечення економічної стабільності і стійкості фінансової системи України полягає в ефективному управлінні борговою безпекою. Це управління допомагає уникнути кризових боргових ситуацій і запобігти надмірному навантаженню на державний бюджет, що сприяє стабілізації соціально-економічної ситуації та розвитку економіки країни. В умовах воєнного стану важливість такого управління стає особливо значущою.

На сьогоднішній день відкриваються реальні шляхи для зменшення боргового навантаження України:

– отримання підтримки від міжнародних партнерів для призупинення та комплексного погашення (включаючи можливість списання) міжнародних зобов'язань України;

– здійснення реструктуризації в співпраці з кредиторами, що може включати відстрочення платежів, зменшення загальної суми боргу або зниження процентної ставки.

Так, 22 липня 2024 року уряд досягнув принципової домовленості з власниками єврооблігацій щодо умов реструктуризації зовнішнього боргу на суму 20,5 млрд доларів. У разі відсутності такої угоди Україна могла б вперше у своїй історії опинитися перед реальним дефолтом.

Власники всіх державних єврооблігацій та гарантованих державою облігацій Укравтодору одностайно схвалили запропоновану реструктуризацію цих боргових зобов'язань. У результаті конструктивних переговорів з власниками єврооблігацій, угоду підтримали 97,38% інвесторів, що значно перевищило необхідний поріг у дві третини голосів. Кожна серія єврооблігацій отримала понад 95% голосів на підтримку, що значно перевищує мінімальні 50%, необхідні для набуття чинності угодою та проведення обміну існуючих облігацій на нові. Такий високий рівень підтримки демонструє активну участь міжнародної фінансової спільноти у забезпеченні фінансової стабільності України під час повномасштабного вторгнення росії [1].

Реструктуризація передбачала такі заходи:

– номінальне зменшення вартості держборгу на 37% з першого дня угоди, що знижує загальний обсяг боргу України на понад 8,5 млрд дол. США;

– скорочення боргових виплат на 11,4 млрд доларів США протягом терміну дії Програми МВФ (більше ніж на 90%) і на 22,75 млрд доларів США до 2033 року (більше ніж на 75%);

– продовження середнього строку обігу єврооблігацій на майже 4 роки, крім вже раніше продовженого на 2 роки строку у 2022 році [1].

Завершення угоди щодо реструктуризації єврооблігацій є важливим кроком для зміцнення фінансової стабільності України, необхідної для подальшого забезпечення оборонних витрат у воєнний час. Цей важливий захід допоможе відновити довгострокову економічну стійкість та дозволить швидше повернутися на міжнародні ринки, коли ситуація з безпекою нормалізується.

Вже 4 вересня Україна оголосила про успішне завершення процедури реструктуризації боргу та розрахунків за тринадцятьма серіями державних єврооблігацій, а також гарантованих державою облігацій, випущених Укравтодором [2; 3].

Внаслідок цієї угоди державний та гарантований державою борг України скоротився приблизно на 9 млрд доларів США. Це означає, що номінальна вартість боргу зменшилася на 37% з першого дня вступу угоди в силу, а чиста приведена вартість боргу знизилася приблизно на 60% (при ставці дисконтування 14%).

Боргові виплати скорочуються на 93%, що дозволить заощадити 11,4 млрд доларів США протягом наступних трьох років. Крім того, витрати на

обслуговування та погашення боргу до 2033 року зменшаться на 77%, що загалом принесе економію в 22,8 млрд доларів США.

Таким чином, ефективне управління борговою безпекою є критично важливим для економічної стабільності України, особливо в умовах воєнного стану. Успішна реструктуризація боргу не лише запобігла потенційному дефолту, а й значно зменшила боргове навантаження.

Підтримка міжнародних партнерів та кредиторів у цьому процесі свідчить про їхню активну участь у забезпеченні фінансової стабільності України. Це дозволить країні відновити довгострокову економічну стійкість і поступово повернутися на міжнародні ринки, коли безпекова ситуація покращиться.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Мінфін: Україна оголошує про успішне голосування кредиторів на користь реструктуризації єврооблігацій України та гарантованих державою єврооблігацій Укравтодору. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://surl.li/orhcmt.

2. Мінфін: Україна завершила реструктуризацію державних облігацій та гарантованих державою єврооблігацій на суму 20,5 млрд доларів США. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://surl.li/bzbmna.

3. London Stock Exchange: Announcement of successful settle-ment of exchange of outstanding securities. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://surl.li/bbtrwj.

УДК 336

Бабенко-Левада В.Г.[1], Цимбал А.С.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. БТЕ-0611 НУ «Запорізька політехніка»

СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ: ДИНАМІКА РОЗВИТКУ І ПЕРСПЕКТИВИ НА МАЙБУТНЄ

Страхування життя залишається однією з ключових складових фінансової системи держави, і в Україні воно відіграє важливу роль. Цей вид страхування забезпечує не тільки фінансовий захист громадян у випадку непередбачених ситуацій, але й сприяє накопиченню капіталу для довгострокових заощаджень. Протягом останніх років ринок страхування життя в Україні поступово розвивається, хоча він ще відстає від рівня європейських країн. Водночас, цей сегмент має значний потенціал для подальшого зростання, особливо з огляду на поточні соціально-економічні зміни та виклики, з якими стикається держава.

Коріння страхування життя в Україні сягають радянських часів, коли воно існувало в рамках централізованої економічної системи. Після здобуття Україною незалежності, ринок страхових послуг поступово почав розвиватися відповідно до нових ринкових умов. Уже в 1990-х роках почали з'являтися страхові компанії, які пропонували різноманітні послуги, включно зі страхуванням життя.

Однак справжній імпульс для розвитку страхування життя з'явився лише в 2000-х роках, коли законодавча база в країні стала більш стабільною та чіткою. Важливим кроком на цьому етапі стало прийняття Закону України «Про страхування», який регулював діяльність страхових компаній та встановлював основні принципи їх функціонування. У цей період попит на страхування життя почав зростати, що сприяло формуванню відповідного сегмента ринку.

Протягом 2010-х років страхування життя в Україні демонструвало позитивну динаміку, хоча цей ринок залишався дещо недооціненим з боку населення. За даними Нацкомфінпослуг, до кінця 2019 року страхування життя складало близько 13% від загальної кількості страхових премій в Україні. Це свідчить про поступове зростання інтересу до цієї послуги серед громадян.

Сучасний ринок пропонує кілька ключових видів страхування життя, кожен з яких орієнтований на різні потреби:

- Ризикове страхування життя – передбачає виплати у разі смерті застрахованої особи. Цей тип поліса зазвичай укладається на визначений термін і не включає накопичення капіталу.
- Накопичувальне страхування життя – дає можливість не тільки захисту від ризиків, але й накопичення заощаджень на певний період завдяки інвестиційній діяльності страхових компаній.
- Пенсійне страхування – орієнтоване на формування додаткових пенсійних заощаджень і стає все більш актуальним в умовах демографічної кризи та нестабільної державної пенсійної системи.
- Страхування від критичних захворювань – передбачає виплати у випадку встановлення діагнозу серйозного захворювання. Це страхування стає дедалі популярнішим через високі витрати на медичні послуги.

Незважаючи на позитивні тенденції, ринок страхування життя в Україні залишається відносно малим порівняно з іншими видами страхування. Головними учасниками ринку є як міжнародні, так і вітчизняні компанії, які пропонують широкий вибір страхових продуктів.

Згідно з офіційними даними, обсяг страхових премій у секторі страхування життя збільшується щороку. До кінця 2022 року цей показник перевищив 4 мільярди гривень, що свідчить про зростання довіри населення до страхових компаній та популярність послуги.

Втім, певні фактори стримують розвиток цього ринку. Одним із таких чинників є низький рівень фінансової грамотності населення. Багато людей не усвідомлюють важливості страхування життя або мають недовіру до страхових організацій. Крім того, політична та економічна нестабільність країни негативно впливає на купівельну спроможність громадян і діяльність страховиків.

Попри виклики, ринок страхування життя в Україні має великі можливості для подальшого розвитку. Ось декілька напрямків, які можуть сприяти його зростанню:

- Підвищення фінансової грамотності. Важливим кроком є активне просування фінансової освіти серед населення, щоб пояснити переваги страхування життя та накопичувальних програм.
- Удосконалення законодавства. Створення стабільної законодавчої бази може сприяти підвищенню прозорості ринку, що стимулюватиме довіру до страхових компаній.
- Впровадження нових технологій. Цифровізація страхових послуг (InsurTech) може полегшити процеси укладання договорів, управління полісами та виплат страхових сум, що знизить витрати і підвищить ефективність компаній.
- Розвиток пенсійних і накопичувальних програм. У зв'язку зі змінами в пенсійній системі, такі продукти можуть стати ключовим інструментом фінансової стабільності для громадян.
- Міжнародна співпраця. Співпраця з міжнародними страховими організаціями може допомогти впроваджувати інноваційні підходи на українському ринку.

Отже, страхування життя в Україні, хоча і розвивається поступово, має значний потенціал для зростання в майбутньому. Підвищення рівня фінансової грамотності, вдосконалення законодавства та впровадження новітніх технологій можуть сприяти подальшому розвитку цього сегмента ринку. Враховуючи виклики, з якими стикається українська економіка, страхування життя може стати важливим інструментом для забезпечення фінансової стабільності громадян та зниження соціальних ризиків.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Андрущенко, В. Л., Ткаченко, Н. В. "Страховий ринок України: проблеми і перспективи розвитку". – Київ: КНЕУ, 2018. – 254 с.

2. Закон України "Про страхування". Відомості Верховної Ради України, 2020. № 85. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-вр

УДК 657
Панченко О.М.[1], Бабич В.В.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. БТЕз-0514 НУ «Запорізька політехніка»

ОБЛІК ЕТАПІВ ОПЕРАЦІЙНОГО ЦИКЛУ

У процесі господарської діяльності господарські засоби перебувають у постійному русі та взаємозв'язку, здійснюють постійний кругообіг, змінюючи при цьому форму і вартість, тобто проходять операційний цикл (англомовний аналог - Operating Cycle). Операційний цикл за своєю природою формування включає ряд етапів управління, зокрема, починаючи з авансування у фактори виробництва і закінчуючи отриманням фінансових результатів від реалізації продукції (товарів, послуг).

Згідно з Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» (далі НП(С)БО 1) операційний цикл тлумачиться як проміжок часу між придбанням запасів для здійснення діяльності та отриманням коштів (еквівалентів грошових коштів) від реалізації виробленої з них продукції або товарів і послуг.

Період (тривалість(операційного циклу) - показник ділової активності, який показує час трансформації запасів підприємства в гроші. Наприклад, магазин одягу купив готовий одяг і продав його покупцеві за готівку. Відносно короткий період часу між купівлею одягу та його продажем відображає короткий операційний цикл. На відміну від магазину одягу, виробник верстатів спочатку закуповує матеріали і комплектуючі, після цього відбувається безпосереднє виробництво, а потім надає покупцям з відстроченням оплати. Як результат, операційний цикл для виробника верстатів є значно довшим операційного циклу магазину одягу. Існують галузі, в яких цей період перевищує рік, наприклад, в виробників кораблів.

Зменшення тривалості операційного циклу вважається позитивною тенденцією у довгостроковій перспективі.

Операційний цикл включає до себе багато господарських операцій, які у певних однорідних сукупностях формують господарські процеси, які є відображенням певного етапу кругообігу господарських засобів. Для зручності ведення обліку виділяють наступні процеси: постачання, виробництва, реалізації.

Основними стадіями кругообігу господарських засобів (операційного циклу) є такі господарські процеси (рис. 5.1):

- постачання (купівля);
- виробництво (витрачання / зберігання);
- реалізація (продаж).

Для підприємства будь-якої профілізації діяльності на початковому етапі обліку операційного циклу відбувається закупівля сировини та формування виробничих (товарних) запасів, які за своєю суттю є об'єктивною необхідністю функціонування підприємства. Формально до даного етапу включаються три часових проміжків (технологічна складова): час на формування замовлення, час на перебування матеріальних цінностей в дорозі (доставці) та час, необхідний для прийняття, розвантаження, сортування та підготовку до виробництва (чи продажу). На даному етапі відбувається зміна виду оборотних активів – грошові кошти перетворюються на виробничі (товарні) запаси.

Другий етап обліку пов'язаний з погашенням заборгованості за закуплену сировину та виробничі (товарні) запаси якщо не передбачена передоплата. При закупівлі сировини на умовах попередньої етапи підприємство формує дебіторську заборгованість по виданих авансах до моменту фактичного отримання цих запасів.. При закупівлі сировини на умовах відстрочення платежу підприємство формує кредиторську заборгованість за товари, роботи, послуги на період отримання товарного кредиту. При негайній оплаті за отримані виробничі запаси, заборгованість на підприємстві не виникає.

Третій етап обліку операційного циклу безпосередньо пов'язаний зі здійсненням основної діяльності підприємства – процесом виробництва готової продукції (продажу товарів). Саме на цьому етапі відбувається зміна виду оборотних активів з виробничих запасів на готову продукцію. , причому обсяг сировини, що знаходиться безпосередньо в процесі самого виробництва, класифікується в обліковій практиці як незавершене виробництво.

Наступним є етап обліку операційного циклу пов'язаний з періодом реалізації готової продукції, товарів, послуг. Даний процес включає наступні облікові операції: зберігання готової продукції (товарів) на складі підприємства, відображення витрат та доходів від реалізації, відображення витрат на реалізацію, пов'язані з транспортуванням, розвантаженням, налагодженням та запуском готової продукції (якщо це передбачено комерційними контрактами).

Останній етап обліку пов'язаний з періодом інкасації заборгованості за реалізовану продукцію, послуги, (продані товари).

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Загальні вимоги до фінансової звітності : Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1, затверджений наказом МФУ від 07.02.2013 р. № 73 URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text

2. Гуляєва Н. М., Камінський С. І. Операційний цикл підприємства: сутність та механізм формування. Ефективна економіка. 2019. № 1. – DOI: 10.32702/2307-2105-2019.1.55

УДК 657
Панченко О.М.[1], Байша Ю.О.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. БТЕ-0514м НУ «Запорізька політехніка»

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Закон України «Про інноваційну діяльність», відповідно до якого «інноваційна діяльність» це - діяльність, що спрямована на використання й комерціалізацію результатів наукових досліджень та [1]. Поняття «інноваційна діяльність» діючими стандартам обліку та Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» не визначено, та не існує нормативно затверджених методичних рекомендацій щодо відображення інноваційної діяльності в бухгалтерському обліку.

Для цього підприємство, насамперед, має вирішити проблему відокремлення об'єктів інноваційної діяльності (майно, джерел майна, господарські процеси з їх формування та руху) від об'єктів обліку, пов'язаних з іншими аспектами господарської діяльності підприємства. Таке відокремлення об'єктів обліку інноваційної діяльності, на нашу думку, має вирішувати одночасно три завдання:

- враховувати здобутки теорії та практики інноваційного менеджменту як специфічної галузі управлінської науки та професіональної діяльності спрямованої на формування функціональної системи стратегічного управління інноваційною діяльністю підприємства та забезпечення умов для його інноваційного розвитку;
- відповідати прийнятої методології обліку витрат, у тому числі щодо визначення витрат за елементами та видами діяльності, формування собівартості об'єктів інноваційної діяльності методами калькулювання;
- не суперечити діючому законодавству у галузі інноваційної діяльності [2].

Розширення облікової системи відповідно до її інформаційного наповнення у частині інноваційної діяльності відбувається як в підсистемі фінансового обліку, де постійно з'являються нові поняття та об'єкти, так і в підсистемі внутрішньогосподарського (управлінського) обліку.

Така інформація формується за допомогою системи бухгалтерських рахунків у загальному вигляді без виділення, за невеликим виключенням, окремих рахунків і бухгалтерських реєстрів для обліку інноваційних

процесів. Відсутня спеціальна інформація про інноваційну діяльність і у фінансових звітах. Це ускладнює пошук необхідних даних для оперативного управління інноваційною діяльністю та визначення її ефективності.

Організація обліку інноваційної діяльності на підприємстві здійснюється за такими принципами.

1. Виокремлення інноваційної продукту як об'єкта бухгалтерського обліку з урахуванням його властивостей.

2. Відображення інновацій на рахунках бухгалтерського обліку як кількісно визначених і відокремлених об'єктів.

3. Накопичення на рахунках бухгалтерського обліку витрат на інновації та доходів від їх реалізації.

4. Відображення інформації про витрати та доходи інноваційної діяльності у фінансовій звітності підприємства.

Отже, облік має бути організований таким чином, щоб рахунки бухгалтерського обліку акумулювали інформацію про витрати, понесені в процесі здійснення інноваційної діяльності, за центрами відповідальності.

Формування системи обліку інноваційної діяльності передбачає використання всіх елементів методу бухгалтерського обліку (документації, оцінки, калькулювання, рахунків обліку, звітності) до об'єктів обліку. Особливостями обліку інноваційної діяльності є відмінності у відображенні саме витрат, що є основою управлінського обліку [3].

Для удосконалення організації та ведення обліку інноваційної діяльності на підприємстві вважаємо за доцільно у робочому плані рахунків відокремлювати активи, пасиви, доходи, витрати та фінансові результати, пов'язані з інноваційною діяльністю стосовно розробки нових продуктів (послуг), удосконаленням вже існуючих продуктів, від інших видів діяльності, зокрема, виробництва типових (стандартних) видів продукції (послуг). Формування робочого плану рахунків у частині інноваційної діяльності має відбуватися на засадах відокремлення центрів відповідальності за витратами та доходами інноваційної діяльності від інших видів діяльності з урахуванням особливостей кожного окремого етапу інноваційного циклу від розробки ідеї до реалізації готового продукту [4].

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Про інноваційну діяльність [Електронний ресурс] : Закон України від 04.07.02 р. № 40-IV URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/40-15

2. Панченко О.М. Удосконалення обліку витрат інноваційної діяльності / О.М.Панченко, Воронова Н.В.// Сталий розвиток економіки. 2016. № 4. С.133-141 URL: https://economdevelopment.in.ua/index.php/journal/article/view/347

3. Семенова В.Г. Інноваційний розвиток підприємств в Україні: фінансовий аспект. Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. 2017. № 1. С. 165–170. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/piprp_2017_1_30

4. Панченко О.М. Особливості формування облікової політики в частині інноваційної діяльності підприємства / О.М. Панченко, Д.В.Шелудько // Сталий розвиток економіки. – 2017. - № 4. – С.120-125 URL: https://economdevelopment.in.ua/index.php/journal/article/view/227/217

УДК 657

Панченко О.М.[1], Башмакова О.О.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. БТЕ-0514м НУ «Запорізька політехніка»

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ОБЛІКУ ЗА МСФЗ

Бухгалтерський облік (accounting) – це, по суті, процес ідентифікації, реєстрації та тлумачення економічних подій – господарських опера-цій. Тому завдання будь-якої системи бухгалтерського обліку мають бути визначені таким чином, щоб надати зрозумілий та достовірний опис всіх господарських операцій суб'єкта господарювання та узагальнити цю інформацію у вигляді фінансових звітів. Для того, щоб користувач міг бути впевненим у тому, яку саму інформацію містить фінансова звітність, процес бухгалтерського обліку і побудови власно фінансової звітності має бути стандартизованим і уніфікованим у межах певної концепції. Особливо актуальним це питання постає для підприємства, яке діє у різних країнах.

З бухгалтерської точки зору концепція – це сукупність основ-них теоретичних принципів ведення обліку та складання звітності. Принципи – положення, які покладені в основу визначення оцінок фактів господарської діяльності і які розкривають у формі, що необхідна для користувачів облікової інформації.

Облікова концепція є основою розробки нових та перегляду чинних нормативно-правових актів з бухгалтерського обліку; прийняття рішень, які не врегульовані нормативними актами; допомагає користувачам бухгалтерської інформації в розумінні даних, що містяться в фінансовій звітності.

Елементи концептуальної основи обліку :

- мета - дещо в майбутньому, до чого необхідно прагнути;
- якісні характеристики інформації – атрибути облікової інформації, які мають тенденцію збільшувати свою корисність;

- принципи – положення, які покладені в основу визначення оцінок фактів господарської діяльності і які розкривають у формі, що необхідна для користувачів облікової інформації;

- стандарти – представляють собою загальні рішення фінансових проблем обліку;

- тлумачення – пояснення, які вносять чіткість та зрозумілість окремих стандартів обліку, підтримуючи їх застосування на практиці;

- практика – спосіб досягнення основної мети.

Сукупність елементів концепції складають загальну основу по-будови обліку як в цілому, так і в окремих країнах.

Концепції обліку розподіляються на загальні та окремі. Загальні концепції обліку відображають систему уніфікованих поглядів, які визнаються відразу у декількох країнах. Особливості системи об-ліку в окремій країні відображають окремі облікові концепції. Тому виділяють міжнародні та національні стандарти (положення) бухгалтерського обліку та звітності.

Концептуальна основа не є стандартом обліку або звітності, проте відіграє важливу методологічну роль, є базовим вихідним нормативним документом, що визначає основоположний підхід до системи обліку та звітності, який запроваджується на рівні країни при її приєднанні до системи міжнародних стандартів обліку та звітності. Вона розкриває основоположний підхід до процесу ведення обліку та складання звітності для забезпечення переважних потреб користувачів.

Докладніше облікову концепцію розкриває система спеціальних нормативних документів з різних питань бухгалтерського обліку і фінансової звітності – стандартів. Практика обліку кожного суб'єкта господарювання має відбуватися відповідно до встановлених стандартів.

Чинна облікова концепція - «Концептуальна основа фінансової звітності» затверджена Радою з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку у вересні 2010 р.[1] Вона замінила чинну раніше «Концептуальну основу складання та подання фінансових звітів» (1989 р., 2010 р.).

Україна розробляє національні положення (стандартів) бухгалтерського обліку (НП(С)БО), які ґрунтуються на основних концепціях МСФЗ.

Звітність, складену відповідно до МСФЗ, можна отримати двома способами:

- вести паралельний облік за МСФЗ;

- за підсумками звітного періоду трансформувати звітність, складену відповідно до національних стандартів, у звітність за МСФЗ.

При паралельному обліку потрібне складання паралельного плану рахунків у форматі, відповідному МСФЗ, перенесення залишків з

українського Плану рахунків на рахунки нового плану з одночасними коригуваннями та подальшим щоденним паралельним веденням обліку [3].

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Концептуальна основа фінансової звітності URL: https://mof.gov.ua/storage/files/2019_RB_ConceptualFramework_ukr_AH.pdf

2. Конспект лекцій з дисципліни «Облік у зарубіжних країнах» для здобувачів вищої освіти зі спеціальності 071 «Облік і оподаткування», освітня програма (спеціалізація) «Облік і аудит» освітній ступінь «бакалавр» / Укл. Панченко О.М., Запоріжжя: ЗНТУ, 2019. – 74 с.

3. Гуцаленко Л. В., Дем'янчук М. І. Концептуальні основи формування бухгалтерського балансу в умовах сталого розвитку. Ефективна економіка. 2021. № 11. – URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9524 (дата звернення: 09.04.2025). DOI: 10.32702/2307-2105-2021.11.5

УДК 657

Панченко О.М.[1], Гаврик О.М.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. БТЕ-0514 НУ «Запорізька політехніка»

РОБОЧИЙ ПЛАН РАХУНКІВ: ПОНЯТТЯ ТА ПІДХОДИ ДО СКЛАДАННЯ

Робочий план рахунків – це ключовий елемент облікової системи підприємства. У свою чергу, робочий план рахунків , а система - набір елементів та інформаційних зв'язків між ними. Проте, кожен рахунок - елемент системи. Моделлю системи слугує баланс, а кожний рахунок зокрема, стає частиною балансу. Разом з тим, кожний рахунок пов'язаний з іншими рахунками.

Призначення і порядок ведення рахунків бухгалтерського обліку для узагальнення методом подвійного запису інформації про наявність і рух активів, капіталу, зобов'язань та факти господарської діяльності підприємств в Україні встановлює :

План рахунків № 291 – План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджений наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291.

План рахунків №т291 містить перелік рахунків як схем реєстрації та групування фактів господарської діяльності, накопичення бухгалтерської інформації про діяльність підприємства, необхідної користувачам для прийняття рішень.

Інструкція № 291 – Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291.

Інструкція № 291 містить:

- коротку характеристику і призначення синтетичних рахунків і субрахунків;
- типову схему реєстрації та групування інформації про господарські операції (кореспонденцію рахунків першого порядку).

Норми Інструкції № 291 не розповсюджуються на:

- банки,
- суб'єкти державного сектору економіки,
- підприємства, які відповідно до законодавства складають фінансову звітність за міжнародними стандартами фінансової звітності.

План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій структурно складається з 10 класів, які включають балансові, номінальні та позабалансові рахунки. План рахунків зорієнтований на потреби складання фінансової та внутрішньої звітності, тому чітко розмежовані балансові рахунки, об'єднані в класи з розділами активу і пасиву балансу, номінальні рахунки для обліку витрат, доходів і результатів діяльності, а також позабалансові рахунки.

У Плані рахунків бухгалтерського обліку за десятковою системою наведені коди (номери) й найменування синтетичних рахунків й субрахунків. Першою цифрою коду визначено клас рахунків, другою – номер синтетичного рахунку, третьою – номер субрахунку. Контирування документів первинного обліку, ведення регістрів бухгалтерського обліку вимагає, щонайменше, кодів класу й синтетичного рахунку.

Кожен клас рахунків має конкретне призначення та тісно пов'язаний з інформаційними потребами внутрішніх і зовнішніх користувачів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Загальні вимоги до фінансової звітності : Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1, затверджений наказом МФУ від 07.02.2013 р. № 73 URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text

2. Гуляєва Н. М., Камінський С. І. Операційний цикл підприємства: сутність та механізм формування. Ефективна економіка. 2019. № 1. – DOI: 10.32702/2307-2105-2019.1.55

УДК 657
Панченко О.М.[1], Івчик О.В.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. БТЕз-0514 НУ «Запорізька політехніка»

ВИМОГИ ДО ДОКУМЕНТАЛЬНОГО ОФОРМЛЕННЯ ГОСПОДАРСЬКИХ ОПЕРАЦІЙ

Документування – один з елементів методу бухгалтерського обліку, суть якого полягає в спостереженні та відображенні інформації про господарські операції в документах із метою підтвердження їх здійснення [1, с. 79].

Документи мають практичне значення для попереднього і подальшого контролю за доцільністю і законністю господарських операцій, дотриманням державної дисципліни. Документи використовують при аналізі господарської діяльності, для фінансового контролю, аудиту і документальних ревізій [2].

Документування складається з окремих видів облікових робіт, що здійснюються у логічній послідовності. Формування інформації відбувається шляхом послідовного проходження від спостереження за ФГЖ, їх сприйняття, через вартісне вимірювання до запису у первинних документах, що зумовлює залежність якісних характеристик інформації від кожного виду облікових робіт та визначає шляхи оптимізації процесу документування, суть яких полягає у системному вдосконаленні усіх складників шляхом їх гармонізації, послідовності, наступності та взаємозв'язку [3].

Бухгалтерський облік як функція управління включає в себе безперервне і взаємозв'язане спостереження (сприйняття, збирання), реєстрацію, нагромадження і зберігання первинних фактів господарської діяльності суб'єкта господарювання з метою подальшої їх систематизації та обґрунтування у вигляді облікових показників, що відображують кількісну оцінку та якісну характеристику конкретних економічних явищ (процесів).[4] Це пояснює чому така велика увага має приділятися якості документів, які є підставою для відображення первинних факту господарської діяльності, а саме первинних документів. Первинні документи є підставою для здійснення первинного обліку. У свою чергу дані первинного обліку є підставою для ведення поточного обліку та складання звітності.

Загальні вимоги до документального забезпечення ведення бухгалтерського обліку розкриті у Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку [5]. Положення встановлює порядок створення, прийняття і відображення у бухгалтерському обліку, а також зберігання первинних документів, регістрів бухгалтерського обліку, бухгалтерської та іншої звітності, що ґрунтується на даних бухгалтерського обліку, підприємствами, їх об'єднаннями та госпрозрахунковими

організаціями (крім банків) незалежно від форм власності. Цим положенням встановлені обов'язкові реквізити для оформлення документів.

Наявність усіх необхідних реквізитів на документі надає йому юридичної сили та доказовості. Обов'язковими реквізити є наступні: назва документа (форми); дата складання; назва суб'єкта господарювання, від імені якого складено документ; зміст та обсяг господарської операції, одиницю виміру господарської операції; посади осіб, відповідальних за здійснення господарської операції і правильність її оформлення; особистий підпис або інші дані, що дають змогу ідентифікувати особу, яка брала участь у здійсненні господарської операції.

Первинні документи бухгалтерського обліку мають записуватися на спеціальних формах та бланках. Якщо ж спеціальної затвердженої органом державної влади форми немає, суб'єкт господарювання має право розробити її для себе самостійно. Проте головна вимога залишається тією ж – форма має містити усі необхідні реквізити.

Первинні документи можуть бути складені в електронному вигляді або на папері. Слід зазначити, що електронний документ, який складено відповідно до вимог чинного законодавства та містить усі необхідні реквізити, має таку ж юридичну силу, як і документ, складений у паперовому вигляді та має бути підписаний електронним підписом (ЕП) уповноваженої особи.

Крім загальних вимог до документування, на підприємстві можуть впровадити додаткові вимоги до ведення документів. Наприклад, створити власні форми внутрішньої звітності, запровадити додаткові реквізити, які мають доповнювати обов'язкові реквізити. Застосовувати різні методи контролю за рухом документальних потоків, серед яких найбільш розповсюдженим є впровадження графіку документообороту.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Левицька С., Осадча О. Концептуальні поняття складників документообігу на вітчизняних підприємствах. Вісник ЖДТУ. 2011. № 3 (57). С. 79–81

2. Молчанова Т.В. Документація господарських операцій. URL: https://cpto.dp.ua/oblik/page2.html

3. Островерха Р.Е. Документування у бухгалтерському обліку: теоретичні засади та напрями удосконалення. Глобальні та національні проблеми економіки. 2018. Вип. 23. С. 675–680

4. Озеранська С.С. Значення первинного обліку. URL: https://dspace.mnau.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/6640/1/zbirnyk_tez_03_19_10.pdf

5. Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку, затверджене наказом Мінфіну України від 24.05.95 р. № 88 URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0168-95#Text

УДК 657
Панченко О.М.[1], Ляшенко С.Г.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. БТЕ-0514м НУ «Запорізька політехніка»

БУХГАЛТЕРСЬКА ДОВІДКА: ПОНЯТТЯ, ПРИЗНАЧЕННЯ, ВИМОГИ ДО СКЛАДАННЯ

Бухгалтерська довідка допомагає обґрунтувати проведені бухгалтерські операції. Вона необхідна у випадках, коли документів недостатньо або виникають розбіжності. Виключного переліку господарських операцій, за яких необхідно складають бухгалтерську довідку, чинні нормативно-правові акти не встановлюють. Випадками, коли чинне законодавство прямо вимагає складання бухгалтерської довідки є:

- виправлення помилок у бухгалтерському обліку;
- відображення податкового кредиту сформованого відповідно до вимог податкового кодексу України.

Найпоширеніша причина складання бухгалтерської довідки - це виправлення помилок в обліку, допущених у минулих звітних періодах. Проте є багато інших випадків, коли потрібно (або можна) скласти бухгалтерську довідку. Наприклад, це може бути розрахунок розподілу транспортно-заготівельних витрат, розрахунок розподілу податкового кредиту між операціями, що підлягають та не підлягають оподаткуванню податком на додану вартість. Це може бути просто пояснення-обґрунтування нетипової господарської операції з посиланнями нормативно-правові акти.

Щодо форми бухгалтерської довідки, то існує рекомендація є використовувати орієнтовну форму, яку можна знайти в Методичних рекомендаціях по застосуванню регістрів бухгалтерського обліку. Проте, за загальними вимогами бухгалтерську довідку складають у довільній формі з дотриманням наявності обов'язкових реквізитів, оскільки це дозволено Положенням про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку [1].

Таким чином поняття бухгалтерської довідки наступне.

Бухгалтерська довідка - це первинний документ, що підтверджує господарську операцію, яка не оформлена іншими первинними документами, лужить підставою для відображення операцій у бухгалтерському обліку,

складається в довільній формі або за встановленим зразком (якщо такий затверджений на підприємстві) з урахуванням обов'язкових реквізитів.

Призначення бухгалтерської довідки:

- оформлення нестандартних або рідкісних господарських операцій;
- виправлення помилок у бухгалтерському обліку;
- пояснення сутності операцій для внутрішнього або зовнішнього користування (аудитори, контролюючі органи);
- підтвердження облікових оцінок, нарахувань, резервів, амортизацій тощо.
- збереження прозорості та достовірності фінансової звітності

Вимоги до складання бухгалтерської довідки наступні.

1. Повна відповідність законодавчим та нормативним вимогам з бухгалтерського обліку.

2. Наявність обов'язкових реквізитів. Обов'язкові реквізити згідно з ч. 2 ст. 9 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»: назва документа; дата складання; назва підприємства; зміст операції; одиниця виміру; посади, прізвища та підписи осіб, відповідальних за здійснення та оформлення операції.

3. Чіткість та обґрунтованість викладення інформації.

4.Наявність посилань на нормативну базу (при необхідності).

Бухгалтерську довідку підписують особи, відповідальні за її складання та достовірність інформації. Зазвичай це:

– бухгалтер, який склав довідку. Він зазначає свою посаду, прізвище, ініціали та ставить підпис.

–головний бухгалтер або особа, яка його заміщує. Підписом підтверджує правильність оформлення та обґрунтованість довідки

– на деяких підприємствах, якщо довідку складають для виправлення помилки в обліку та звітності, її необхідно додатково затверджувати у керівника служби внутрішнього контролю (за внутрішніми правилами);

–керівник підприємства (за потреби). Підпис керівника не завжди обов'язковий. Підпис керівника зазвичай потрібен якщо виправлення мають значний фінансовий вплив або обов'язковість встановлена внутрішнім положенням про документообіг.

Підпис повинен супроводжуватись датою, посадою та ініціалами/прізвищем. Якщо довідка складена у електронній формі, вона підписується кваліфікованим електронним підписом (КЕП) відповідальних осіб.

Отже, бухгалтерська довідка - важливий інструмент обліку для нестандартних ситуацій. Її грамотне оформлення забезпечує достовірність облікових даних та захищає підприємство при перевірках. Якість складання

довідок впливає на прозорість та точність ведення обліку та складання фінансової звітності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку, затверджене наказом Мінфіну України від 24.05.95 р. № 88 URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0168-95#Text

УДК 657

Панченко О.М.[1], Мацола В.М.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. БТЕ-0514 НУ «Запорізька політехніка»

СИСТЕМНИЙ АНАЛІЗ. ЗАСТОСУВАННЯ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ

Системний аналіз - це науковий метод пізнання, що являє собою вивчення, аналіз, опис і оптимізація складних систем установлення структурних зв’язків між змінними або елементами досліджуваної системи. Спирається на комплекс загальнонаукових, експериментальних, природничих, статистичних, математичних методів. Системний аналіз допомагає визначити, як різні елементи системи взаємодіють, що є ключовим для її правильної роботи. Основні методологічні засади системного аналізу базуються на принципах системного підходу.

Системне мислення дозволяє проникнути за межі того, що представляється ізольованими і незалежними подіями, і побачити структури, що лежать в їх основі [1].

Системний підхід до розуміння об'єкта можна розглядати як синтез інтуїтивного та аналітичного методів. Він заперечує спробу зведення властивостей цілого до властивостей його частин, але запозичує аналітичний підхід інтерес до внутрішньої структури об'єкта.

Системний аналіз у бухгалтерському обліку - це підхід , який дозволяє комплексно вивчити ,- це підхід, який дозволяє комплексно вивчити, оцінити та вдосконалити процеси бухгалтерського обліку як єдину систему. Він включає аналіз структури, функціонування, інформаційних потоків, взаємодії підсистем, ризиків та ефективності обліку.

Цінність системного підходу полягає в тому, що розгляд категорій системного аналізу створює основу для логічного і послідовного підходу до проблеми прийняття рішень. Ефективність вирішення проблем за допомогою системного аналізу визначається структурою розв'язуваних проблем [2].

Згідно класифікації, всі проблеми поділяються на три класи:

- добре структуровані (well-structured), або кількісно сформульовані проблеми, в яких істотні залежності з'ясовані дуже добре;

- неструктуровані (unstructured), або якісно виражені проблеми, що містять лише опис найважливіших ресурсів, ознак і характеристик, кількісні залежності між якими зовсім невідомі;

- слабо структуровані (ill-structured), або змішані проблеми, які містять як якісні елементи, так і маловідомі, невизначені сторони, які мають тенденцію домінувати.

В системі бухгалтерського обліку виникають всі три види проблем.

Застосування системного аналізу в бухгалтерському обліку полягає у наступному:

1. Аналіз облікової системи як клітинної структури

Розгляд обліку не як окремих операцій, а як взаємозалежної системи. Визначення вхідної, вихідної інформації та процесів обробки даних.

2. Моделювання бізнес-процесів

Створення моделей облікових процесів (наприклад, облік заробітної плати, закупівель, амортизації). Виявлення вузьких місць, дублювання даних або неефективності.

3. Автоматизація та впровадження IT-рішень

Вибір або оптимізація програмного забезпечення (1С, BAS, SAP). Системний аналіз відповідає, які модулі потрібні, як інтегрувати облік з іншими системами (складом, управлінням персоналом тощо).

4. Оптимізація облікових процесів

Скорочення часу на облік, зменшення помилок.Розробка ефективних регламентів і політик обліку.

5. Контроль і управління ризиками

Аналіз вразливих систем місць (наприклад, ручні операції, контроль контролю). Впровадження механізмів контролю (журнальні зміни, обмеження доступу, резервне копіювання).

6. Підвищення якості звітності

Забезпечення достовірності та повноти облікових даних. Швидке формування управлінської та фінансової звітності.

Інструменти системного аналізу в обліку:

- DFD-діаграми (Data Flow Diagrams)
- Ієрархічні схеми процесів
- SWOT-аналіз бухгалтерської служби
- BPMN-моделі (модель і нотація бізнес-процесів)
- Аналіз КПІ бухгалтерії

Висновок: Системний аналіз у бухгалтерському обліку - це не лише інструмент підвищення ефективності, але й стратегічний підхід до

управління фінансовою інформацією. Він завершить підприємство відповідати сучасним вимогам прозорості, контролю та автоматизації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Joseph O'Connor, Ian McDermott The Art of Systems Thinking: Essential Skills for Creativity and Problem Solving. Thorsons, 1997. 265 pp/

2. Системний аналіз URL: http://psychologis.com.ua/sistemnyy_analiz.htm

УДК 657.004

Панченко О.М.[1], Руденко І.О.[2]

[1] канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»

[2] студ. гр. БТЕ-0512 НУ «Запорізька політехніка»

АВТОМАТИЗАЦІЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ

Сучасні процеси цифрової трансформації впливають на всі сфери господарської діяльності підприємств України, у тому числі на систему обліку. Автоматизація, хмарні технології довели свою ефективність в організації та веденні бухгалтерського обліку. Встановлено, що зазначені технології забезпечують швидкість, точність та оптимізацію облікових процесів, зокрема формування звітності. Можливість моніторингу, прогнозування та аналізу значного обсягу даних є перевагою штучного інтелекту. Також штучний інтелект може слугувати новим інструментом захисту даних проти шахрайських схем.

Цифрові технології та їх впровадження в облікові бізнес процеси все частіше обговорюється у наукових колах, завдяки цьому ми змогли побачити роботи У. Савкіна та Т. Кузьміна, які у своїх дослідженнях дали оцінку новітнім технологіям, які використовуються у бухгалтерському обліку [1]. Цифрові трансформації через штучний інтелект досліджували такі вітчизняні вчені як О. Кундеус та О. Білоус [2], а також М. Златова та Д. Пілевич досліджували перспективи його впровадження в бухгалтерський облік.

Впровадження ШІ у систему бухгалтерського обліку розширює можливості для автоматизації постійних повторюваних операцій, де він буде точнішим та ефективнішим за людину. Засобами цієї технології можливо цілодобово забезпечувати окремі робочі процеси. Наприклад, кол-центри, які раніше потребували значного обсягу співробітників та, відповідно, витрат на оплату праці, сьогодні заміняються чат ботами, що працюють на базі штучного інтелекту. Облік та аудит також значно спрощується засобами ШІ, оскільки він здатен обробляти великий обсяг інформації та швидко реагувати

на потреби, ризики та загрози, а також прогнозувати потенційні спроби шахрайства [3].

Можливості штучного інтелекту дозволяють автоматично, швидко та ефективно виявляти розбіжності у банківських документах , що є дуже важливим у функціонуванні банківської системи. Завдяки ШІ пришвидшується керування витратами, тому що завдяки ньому відбувається автоматична класифікація та узагальнення інформації щодо витрат.

До проблем використання штучного інтелекту в бухгалтерському обліку ми можемо виділити те, що він ще не досконалий, потенційно, його можна застосовувати для розв'язання багатьох облікових завдань, але поки у більшості випадків потрібна перевірка кваліфікованого спеціаліста, щоб впевнитись у правильності його роботи.

При впровадженні штучного інтелекту в облікову систему підприємства слід враховувати, що у ШІ на сьогодні крім переваг є й певні недоліки. Серед основних проблемних питань можна виділити наступні: проблема «чорної скриньки», так звані «галюцинації», можливість помилок через неналежні процедури навчання або через брак необхідних даних для навчання. ШІ може робити помилки у розрахунках та записах, його можна прирівнювати як до впливу людського фактору, але порівняно з ним, вплив штучного інтелекту і можливість помилки значно менша.

Відповідно, організація бухгалтерського обліку повинна починатися з навчання елементарним навичкам роботи з новітніми технологіями, зокрема в частині роботи з даними та фінансовими звітами. Одночасно у колективі має бути фаховий ІТ - спеціаліст, який зможе вирішувати критичні проблеми з програмним забезпеченням [4]

Автоматизація та ШІ стоять невід'ємною частиною сучасного бухгалтерського обліку. Вони можуть не тільки скоротити витрати та зменшити ризики, а й трансформувати роль бухгалтера на підприємстві.

З часом розвитку та вдосконалення і у подальшому більш глибокого впровадження ШІ у бухгалтерській облік дозволить отримати значні переваги с точки зору підвищення якості та ефективності обліково-аналітичного забезпечення управлінських рішень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Савків У. С., Кузьмін Т. Л. Удосконалення ведення бухгалтерського обліку та формування звітності в умовах цифрової економіки // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2023. – Т.2. – № 19. – С. 87–95.

2. Білоус О. С. Трансформація бухгалтерського обліку в умовах цифрової економіки / О. С. Білоус, О. М. Кундеус // Галицький економічний вісник. - Т. : ТНТУ, 2023. - Том 83. - № 4. - С. 56–61.

3. Златова М. Г., Гнатьєва Т. М. Перспективи впровадження штучного інтелекту в бухгалтерському обліку та аудиті. Стратегічні пріоритети

розвитку бухгалтерського обліку, аудиту та оподаткування в умовах глобалізації: матеріали II міжнар. наук.-практ. конф. (м. Суми, 16 лист. 2023 р.). Суми, 2023. С. 40-43.

4. Захаров Д. М. Напрямки розвитку інформаційних систем з ведення бухгалтерського обліку. Нові інформаційні технології управління бізнесом: збірниктез VI Всеукр. наук.практ. конф. (м. Київ, 2023). Київ :Спілка автоматизаторів бізнесу, 2023. С. 57-59

УДК 657

Панченко О.М.[1], Хмура В.В.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. БТЕ-0514 НУ «Запорізька політехніка»

БАЛАНС ЯК ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВА

Господарська діяльність – безперервний процес. Але для управління ресурсами нам необхідно чітко розуміти, що приносять нам ділові операції, чи відбувається приріст нашого добробуту або навпаки, чи існують загрози втратити наші кошти. Для контролю та порівняння отриманих доходів з понесеними витратами нам треба регулярно фіксувати інформацію щодо співставлення стану витрачених та одержаних ресурсів.

Одним з головніших інструментів отримання відповіді на питання: чи раціонально ми управляємо економічними ресурсами, є визначення фінансового стану на фіксовану дату.

Визначити фінансовий стан – це встановити наявний стан ресурсів, чи є всі необхідні ресурси, на яку суму, чи в достатній кількості, чи є серед ресурсів непотрібні або непридатні, чи є у нас борги за ресурси тощо. При розробці Робочий план рахунків доцільно керуватися такими принципами: легітимності (відповідність чинному законодавству); повноти охоплення господарських операцій; достатньої аналітичності відповідно до потреб управління; зручності та логічності побудови кодів субрахунків.

Існує багато визначень поняття «фінансовий стан». Тому слід розрізняти «фінансовий стан» як економічну категорію в бухгалтерському обліку та як комплексне поняття для цілей планування, аналізу та в аудиті.

Як комплексне поняття фінансовий стан – це складна, інтегрована за багатьма показниками характеристика якості та результатів господарської діяльності підприємства.

З точки зору бухгалтерського обліку та звітності категорія відображає фіксацію інформації щодо стану Капіталу господарюючого суб'єкта на певну дату, яка відображає стан (наявність, розміщення) ресурсів підприємства (майна/ господарських засобів/ активів) та джерел їх походження.

Формою, яка відображає фінансовий стан підприємства є бухгалтерський Баланс, фінансовий звіт за формою 1.

Бухгалтерський баланс являє собою приклад застосування балансового методу відображення інформації. Балансовий метод відображення та узагальнення інформації призначений для відображення співвідношень, пропорцій двох груп взаємозалежних і урівноважених показників, підсумки яких повинні бути тотожними.

Баланс– це таблиця, в якій показники щодо ресурсів підприємства (майна/ господарських засобів/ активів) підприємства та джерел їх походження розміщені наступним чином: актив балансу - групування господарських засобів за їх розміщенням і призначенням - дорівнює його пасиву - джерелам формування господарських засобів.

Образний вираз цього методу – терези. Терези, споконвіку були символом віри та справедливості. Рівновага терезів - є балансовою рівновагою. Буквальний переклад з фр. balance означає саме «терези».

В міжнародній практиці є дві найважливіші форми подання Балансу:

- двостороння (горизонтальна) форма, за якою активи підприємства розміщуються ліворуч (Актив Балансу), а зобов'язання і власний капітал – праворуч (Пасив Балансу);

- одностороння (вертикальна) або послідовна форма, за якою послідовно, згори донизу, розміщуються актив і пасив балансу).

Бухгалтерські баланси, які використовують у практичній діяльності суб'єкта господарювання , класифікуються за різними ознаками, а саме:

– За часом складання;
– Джерелами складання;
– Характером відображеної діяльності;
– Об'єкту відображення;
– Обсягом інформації;
– Формату форми;
– Формі подання;
– Змістом інформації.

За способом «очищення» баланси поділяються на баланси-брутто і баланси-нетто.

Баланс-брутто - баланс, що включає в себе регулюючі статті ("Амортизація основних засобів", "Амортизація нематеріальних активів", Резерв сумнівних боргів, Несплачений капітал) за принципом побудови активних та пасивних рахунків.

Баланс-нетто скорегований на регулюючі статі. Зменшення основних статей Балансу на величину регулюючих статей називається очищенням Балансу.

В даний час в Україні діючою формою звітної форми 1 «Баланс», що характеризує фінансовий стан, є сальдовий баланс-нетто.

Баланс-брутто – представлений у Оборотно-сальдовій відомості по синтетичних рахунках. За кордоном такий баланс по залишках рахунків ще має назву - пробний баланс.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Загальні вимоги до фінансової звітності : Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1, затверджений наказом МФУ від 07.02.2013 р. № 73 (зі змінами та доповненнями) URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text

УДК 657

Панченко О.М.[1], Шараєв А.О.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. БТЕз-0514 НУ «Запорізька політехніка»

ІНВЕНТАРИЗАЦІЯ ЯК МЕТОД БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Важним методом бухгалтерського обліку спостереження та контролю за господарською діяльністю є документування. Проте документація не завжди охоплює всі господарські явища в момент їх здійснення. Так, природні втрати матеріальних цінностей при зберіганні, (усихання, випаровування, псування тощо), неточності при прийманні або відпуску, помилки в обліку та інші явища в момент здійснення не можуть бути оформленні відповідними документами і відображені в обліку. Це зумовлює появу розбіжностей між фактичною наявністю цінностей і показниками обліку. Оформляють такі явища не тоді, коли вони відбуваються, а лише у разі їх виявлення. Виявити не оформлені обліковими документами явища дає змогу інвентаризація як метод бухгалтерського обліку.

При інвентаризації важливо порівняти фактичну наявність та облікові залишки. Якщо між ними виявляються відмінності, то треба вжити заходів для з'ясування причин виникнення відхилень, та привести факт та облік до єдиного стану. Тобто, щоб у облікові залишки та фактична наявність дорівнювали один одному, а статті фінансової звітності відображали реальний фінансовий стан на визначену дату.

Вартість виявлених надлишків і нестач цінностей у звіряльних відомостях наводять згідно з їх оцінкою в регістрах бухгалтерського обліку. Тобто факт плюс або мінус відносно даних обліку.

Проводити інвентаризацію достовірності даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності підприємства зобов'язує стаття 10 Закону України

«Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»[1]. Під час інвентаризації активів і зобов'язань перевіряють і документально підтверджують власне їх наявність, стан, відповідність критеріям визнання та оцінки.

Порядок проведення інвентаризації та оформлення її результатів визначає Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань [2]. Застосовувати його зобов'язані всі юридичні особи незалежно від їх організаційно-правових форм і форм власності представництва іноземних суб'єктів господарської діяльності.

Проведення інвентаризації забезпечує керівник підприємства, який має створити необхідні умови для її проведення, призначити комісію, визначити об'єкти, періодичність та строки проведення інвентаризації.

Класифікація інвентаризації здійснюється за способом, при якому здійснюється перевірка об'єктів, за обсягом, яким охоплюються об'єкти, за частотою, з якою проводиться інвентаризація, за поставленою метою здійснення та за характером, за допомогою якого буде здійснюватися проведення інвентаризації [3].

Інвентаризацію проводять у чотири етапи:

1. Підготовчий
2. Перевірочний
3. Порівняльно-аналітичний
4. Завершальний

На підготовчому етапі насамперед керівник підприємства повинен видати наказ про проведення інвентаризації, в якому встановити: • дату, станом на яку фіксують дані інвентаризації;• терміни проведення; • види активів та зобов'язань, що інвентаризуються.

Другий етап інвентаризації -це натуральна і документальна перевірки фактичної наявності активів і зобов'язань. У процесі інвентаризації фактичну наявність цінностей комісія фіксує в інвентаризаційних описах і актах інвентаризації.

На третьому етапі складається порівняльна відомість та протокол з висновками роботи інвентаризаційної комісії. Оформлені інвентаризаційні описи комісією передаються до бухгалтерії, де фактичні залишки матеріальних цінностей, зафіксовані в описах, порівнюють з даними бухгалтерського обліку і виявляють лишки або нестачі цінностей (якщо вони мали місце).

Матеріальні цінності, по яких виявлені розходження з даними бухгалтерського обліку, записують в порівняльну відомість, а матеріально відповідальні особи повинні дати інвентаризаційній комісії письмові пояснення щодо причин їх виникнення.

Свої висновки і пропозиції щодо урегулювання інвентаризаційних різниць комісія оформляє протоколом і подає на затвердження керівнику господарства. Керівник повинен прийняти рішення про оприбуткування лишків та списання нестач цінностей і затвердити протокол у 5-денний строк.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV – ВР. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14

2. Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань: Наказ МФУ від 02.09.2014 р. № 879 URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z1365-14.

3. Кузьмін Д. Л. Класифікація інвентаризацій для цілей обліку і контролю. URL: http://eztuir.ztu.edu.ua/4078/1/68.pdf

СЕКЦІЯ «МЕНЕДЖМЕНТ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ»

УДК 159:9
Ґудзь П.В.
д-р екон. наук, проф. НУ «Запорізька політехніка»

НАУКОВО-ДОСЛІДНА РОБОТА СТУДЕНТА: ЕТАП АПРОБАЦІЇ ДОСЛІДЖЕННЯ

Закон України «Про вищу освіту» чітко вказує на одне із завань сучасного університету, а саме: провадження наукової діяльності шляхом проведення наукових досліджень і забезпечення творчої діяльності учасників освітнього процесу, підготовки наукових кадрів вищої кваліфікації і використання отриманих результатів в освітньому процесі [1, ст.26]. Окремі науковці визначають 11 різних форм науково-дослідної роботи студентів (НДРС): наукова стаття в журналі, збірнику; науковий звіт; наукова доповідь, тези; методична розробка з навчальної, виховної роботи; курсова, дипломна, магістерська роботи; алгоритми вирішення конкретних навчально-виховних завдань; навчальні посібники з окремого розділу освітнього компоненту; конструкції оригінального дидактичного засобу; методичні рекомендації здобувачам освіти з різних видів діяльності; проект обладнання навчальних кабінетів, дільниць, музеїв, лабораторій; програми студентських гуртків, клубів, об'єднань [2, с.10], що вочевидь, не є прикінцевим переліком, оскільки не враховує галузевої специфіки досліджень та цифризації, що оперує віртуальними програмами, цифровими записами тощо.

Найбільш поширеною формою представлення результатів НДРС здобувачів вищої освіти молодших курсів є доповіді на наукових конференціях у формі тез повідомлень. Зазвичай, під тезами розуміються логічно сформульовані основні ідеї, думки та положення наукової доповіді чи повідомлення, певної наукової праці (гр. thesis - положення, твердження). Тобто тези є відображенням змісту роботи, основних або опорних знань, з якими оперує автор чи визначає їх новаційний характер. Найпростішими формами представлення результатів наукового дослідження є доповідь, доповідна записка, в яких зазначаються актуальні тези наукового знання.

Як форма оцінки якості виконаного дослідження, апробація полягає в оприлюдненні результатів під час виступів дослідників з доповідями і повідомленнями на науково-практичних конференціях, семінарах, інших форумах, а також їх рецензування та обговорення.

Назва, анотація та ключові слова є ключовими елементами, які визначають позиціонування дослідження (тез) в науковому середовищі. Кваліфікований підхід до їх визначення дає можливість високої ймовірності ознайомлення з результатами дослідження широкого кола науковців. Назва

тез є визначальним фактором їх змісту. Стратегія створення якісної назви забезпечує належну інформативність, доступність тез. Рекомендована назва тез складається з 3-5 слів. Для студентів-початківців важливим є розуміння пошукового, проблемного характеру дослідження, який і має відображати назва тез. Наприклад, тема «Удосконалення управління персоналом підприємства» чи «Локальний економічний розвиток громади» не є коректними за визначенням, оскільки не містять предмету дослідження – посилання на те, у який спосіб дослідник планує удосконалювати чи розвивати об'єкт своєї наукової уваги. Кращими були б теми: «Управління підбором персоналу металургійного підприємства засобами рекрутингу» та «Інструменти кластерно політики місцевого економічного розвитку». Відмінність редакцій назв полягає у фокусуванні на предметі дослідження, а саме вказівці на спосіб, за допомогою якого передбачається досягнення мети розвитку обєкту, тобто обєякт та предмет дослідження співвідносяться як ціле та частина.

В умовах обмеженого простору тез важливим інструментом представлення тексту є лексика та скорочення. Вивіреність думки та її виважений виклад допомагають підвищити рівень аргументованості, зрозумілості, збалансованості тексту за розміром. Цю функцію виконує і прийом скорочень в тексті та використання абревіатур.

Універсальна структура наукового доповіді (тез) містить вступ, основну частину, висновки та перелік використаних джерел. В практиці оприлюднення результатів дослідження зустрічаються різноманітні варіації такої структури. Наприклад, авторська модель наукової доповіді (тез) включає: вступ, область досліджень, методи дослідження, результати дослідження, висновки, список використаних джерел.

Вступ відображає: актуальність, значення, важливість теми публічного управління та адміністрування, менеджменту для теорії та практики, існуючі адміністративні чи/та управлінські проблеми, пов'язаної із реалізацією чи функціонуванням предмету дослідження, ступінь розробки цієї проблеми в науковій літературі та вказівка на «невідкриті» чи дискусійні області знання.

Область дослідження концентрує в собі об'єкт та предмет дослідження, чітке і лаконічне визначення мети, яке має корелюватися з темою дослідження (назва доповіді), а також часові інтервали дослідження, конкретні процеси (явища, події, об'єкти) дослідження.

Методи дослідження адресують до інструментарію дослідження і вказують на сукупність підходів, методів, технологій, прийомів, методик, які автор залучає для доведення гіпотези дослідження, розкриття ідеї роботи. Серед них можуть використовуватися загальнонаукові та конкретно-пошукові методи, методи системно-структурного, функціонально-вартісного аналізу, статистичні методи та економіко-математичні методи, моделювання

економічних явищ та процесів, маркетинговий інструментарій, адміністрування, соціологічних опитувань, фокус-груп тощо.

Результати дослідження містять виклад основного матеріалу дослідження, ключових його здобутків, проміжних висновків. Починати варто із роз'яснення позицій і відношення автора до понятійно-категорійного апарату дослідження, визначення та тлумачення ним опорних понять, тобто свого роду наукова екологічність. Оскільки, як писав Рене Декарт, «Людство позбавилось би половину нещасть коли б домовилось про значення слів». Даний змістовний блок висвітлює процес формування гіпотез, розв'язання проблеми на основі опрацьованих наукових джерел, аналізу фактичних і статистичних даних. Виклад основного матеріалу дослідження супроводжується з дотриманням логіки та послідовності аргументації, причинно-наслідкових зв'язків і залежностей, використанням у якості доказів результатів зведених таблиць даних, рисунків, схем та іншого ілюстративного матеріалу. Наводиться обґрунтування отриманого результату та його теоретичне та практичне значення.

Обов'язковою складовою апробації дослідження у формі наукової доповіді (тез) є висновки по роботі, якими підводяться підсумки проведеного дослідження і які містять визначення результатів дослідження. Зазначається конкретний науковий здобуток автора – набуття подальшого розвитку наукового знання; передумови практичного впровадження, а також вказуються шляхи, напрямки подальшої теоретичної розробки наукової проблеми.

При використання та оформленні переліку наукових джерел слід звернути увагу саме на наукові джерела. Бажано аби за змістом до переліку входила монографічна література, зарубіжні видання, статистичні джерела, у тому числі органів публічної влади, корпоративні, а також наукові статті з даної проблематики. До переліку не варто вносити підручники, посібники, посилання на Вікіпедію. Кількість друкованих та електронних джерел визначається автором, оскільки є результатом його творчої роботи, але не менше п'яти наукових джерел.

Висновок. НДРС є важливим напрямом підготовки сучасного компетентного фахівця. Структурними елементами апробації досліджень за найбільш поширеною формою наукової доповіді (тез) включає: вступ, область досліджень, методи дослідження, результати дослідження, висновки, список використаних джерел.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Закон України «Про вищу освіту» від 12.05.2015 № 389-VIII. Відомості Верховної Ради (ВВР), 2014, № 37-38б ст.2004.

2. Мороз Л.І., Мороз І.В., Литвиненко І.С., Прасол Д.В., Чугуєва І.Є. Науково-дослідна робота студентів у вищих навчальних закладах:

Навчально-методичний посібник. – Миколаїв: Вид-во «Арнекс», 2017. – 164 с.

УДК 111
Пуліна Т.В.
д-р екон. наук, проф. НУ «Запорізька політехніка»

УДОСКОНАЛЕННЯ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

Галузь охорони здоров'я є одним із основних елементів структури соціальної сфери держави, основна мета якої - «збереження та зміцнення здоров'я населення у вигляді профілактичної, лікувальної та інших видів діяльності медичних закладів» [1]. Основна роль охорони здоров'я як невід'ємної умови життя суспільства визнається в Основах законодавства України про охорону здоров'я громадян [1], а ст. 2 Конституції України закріплює, що охорона здоров'я громадян входить до найважливіших обов'язків держави [2]. В теорії держави і права охорона здоров'я це функція держави, тобто інститут реалізації державних гарантій у галузі охорони здоров'я є системною формою устрою, яка підлягає публічному управлінню та адмініструванню.

Розглядаючи управління системою охорони здоров’я (СОЗ), необхідно розглянути два основні поняття: менеджмент і адміністрування. Традиційна державна модель управління пов’язана з адмініструванням, тоді як приватна - з менеджментом. Однак в останні часи у зв’язку з розвитком процесу переносу ідей і технологій менеджменту до державного сектору відбувається розмивання кордонів при використанні цих термінів, причому адміністрування все частіше замінюється менеджментом.

Однією з ключових складових сучасної концепції публічного управління є децентралізація, що передбачає передачу повноважень та відповідальності від центральної державної влади на нижчі рівні управління, а також недержавному сектору.

Удосконалення публічного управління охороною здоров'я також знаходиться в центрі реформи децентралізації на всіх її рівнях і є одним із стратегічних завдань державної політики, в тому числі у межах реалізації пріоритетних національних проєктів.

Основою сучасної української медичної реформи в галузі управління був вихід державних та комунальних медичних закладів охорони здоров`я (ЗОЗ) з під впливу регіональних департаментів охорони здоров`я та їх перехід на самостійне планування, організацію та розвиток роботи медичного закладу. Основною відмінністю у фінансуванні ЗОЗ було покладено принцип

«гроші йдуть за пацієнтом», тобто держава не фінансує кількість наявних ліжко-місць в установі, а проводить оплату медичним закладам через Національну службу здоров'я України (НСЗУ) за фактично надані послуги, проліковані випадки, процедури тощо [3].

Серед найбільш суттєвих ознак ЗОЗ, пов'язаних з характером їх діяльності і які здійснюють вплив на процес їх публічного управління та адміністрування, можна виділити наступні:

– складність визначення якості і вимірювання результатів роботи;

– висока спеціалізація основної діяльності, яка часто має терміновий і невідкладний характер;

– відсутність права на помилку, значний рівень невизначеності;

– висока кваліфікація лікарів;

– необхідність контролю зі сторони адміністрації ЗОЗ за діяльністю лікарів, які безпосередньо впливають на визначення обсягу робіт і витрат ЗОЗ;

– складність координації роботи і розподілу повноважень і відповідальності, пов'язані з подвійним підпорядкуванням, існуючим у багатьох ЗОЗ, особливо комунальних.

Тому організація діяльності ЗОЗ набуває особливу значимість в умовах воєнного стану. Незважаючи на те, що за останні роки в Україні вдалося сформувати працюючу структуру органів управління СОЗ, проблеми розробки і впровадження ефективних методів управління в умовах війни залишаються недостатньо вирішеними. Тому є необхідність пошуку адекватних механізмів та технологій публічного управління багаторівневою системою охорони здоров'я, і в першу чергу - на рівні комунальної установи.

Удосконаленню публічного управління СОЗ сприятимуть такі заходи оптимізації управлінських процесів:

– розмежування повноважень центральними органами влади та орган місцевого самоврядування для уникнення дублювання їх функцій, що сприятиме підвищенню ефективності публічного управління ЗОЗ;

– запровадження єдиних стандартів для всіх рівнів надання медичних послуг, що призведе до кращої координації між первинною, вторинною та третинною ланками медичної допомоги;

– вдосконалення системи контролю та моніторингу якості надання медичних послуг шляхом використання цифрових технологій, зокрема, електронних систем управління медичними послугами, що дозволить оперативно реагувати на проблеми в діяльності ЗОЗ;

– залучення громади до процесу прийняття рішень у СОЗ та підтримка громадських ініціатив;

– реалізація довгострокових інвестиційних програм для модернізації ЗОЗ, зокрема, в сільських і віддалених регіонах.

Таким чином медична реформа є складовим елементом реформи децентралізації в Україні. У той же час і медична реформа, і реформи децентралізації стикається з низкою проблем, які здійснюють негативний вплив на ефективність діяльності СОЗ. Це, зокрема, інфраструктурні проблеми, слабка взаємодія між центральними органами влади та органами місцевого самоврядування, фінансові диспропорції в громадах, кадровий дефіцит, відсутність належного контролю за якістю надання медичних послуг, а також ризики їх доступності (особливо в умовах воєнного стану). Вирішення зазначених проблем повинно відбуватися на основі законодавчого врегулювання відносин між центральними органами влади та органами місцевого самоврядування із визначенням заходів контролю та відповідальності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Основи законодавства України про охорону здоров'я : Закон України від 19 листопада 1992 р. № 2801-XII. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2801-12#Text (дата звернення: 24.03.2025).

2. Конституція України: прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80#Text (дата звернення: 25.03.2025).

3. Реформа системи охорони здоров'я. URL: https://www.kmu.gov.ua/diyalnist/reformi/rozvitoklyudskogo-kapitalu/reforma-sistemi-ohoronizdorovya (дата звернення: 26.03.2025).

УДК 332.14:330.322]-048.445

Нечаєва І.А.
канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»

КЛАСИФІКАЦІЯ РЕГІОНАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОГРАМ ТА ПРОЄКТІВ

Регіональні інвестиційні програми та проєкти (РІПП) сприяють соціально-економічному розвитку територій, підвищенню конкурентоспроможності регіонів, модернізації інфраструктури, створенню нових робочих місць тощо. Для ефективного управління інвестиціями необхідна класифікація таких програм і проєктів (рис. 1).

Існує кілька підходів до класифікації РІПП, які базуються на різних критеріях (табл. 1.) [1, с.107; 2, с.54-57; 3, с.299; 4, с.361; 5]

Отже, класифікація регіональних інвестиційних програм та проєктів дозволяє визначити пріоритети розвитку регіону, оптимально розподілити

фінансові ресурси та забезпечити контроль за реалізацією відповідних ініціатив.

Рисунок 1 – Необхідність класифікації РІПП

Таблиця 1 – Класифікація РІПП

Критерій класифікації	Види регіональних інвестиційних програм	Характеристика	Приклади
1	2	3	4
За цільовою спрямованістю	Програми, спрямовані на розвиток окремих галузей економіки	Спрямовані на підтримку та розвиток конкретних галузей, таких як промисловість, сільське господарство, туризм, енергетика тощо.	Програма розвитку машинобудування в регіоні, Програма підтримки сільського господарства, Програма розвитку туристичної інфраструктури
	Програми, спрямовані на розвиток соціальної сфери	Спрямовані на покращення якості життя населення, розвиток освіти, охорони здоров'я, культури, спорту.	Програма будівництва шкіл та дитячих садків, Програма модернізації лікарень, Програма підтримки культурних проєктів
	Програми, спрямовані на розвиток інфраструктури	Спрямовані на будівництво та модернізацію транспортної, енергетичної, комунальної інфраструктури, розвиток зв'язку тощо.	Програма будівництва доріг та мостів, Програма модернізації електромереж, Програма розвитку оптоволоконного інтернету
	Комплексні програми, що охоплюють кілька напрямів розвитку	Охоплюють різні сфери розвитку регіону та передбачають комплексний підхід до вирішення проблем.	Стратегія соціально-економічного розвитку регіону, Комплексна програма розвитку міста

1	2	3	4
За масштабом	Регіональні програми, що охоплюють територію всього регіону	Реалізуються на рівні всього регіону та спрямовані на вирішення загально-регіональних проблем.	Програма розвитку транспортної системи області, Програма залучення інвестицій в регіон
	Місцеві програми, що охоплюють територію окремого муніципального утворення	Реалізуються на рівні окремих міст, районів чи інших муніципальних утворень та спрямовані на вирішення місцевих проблем.	Програма розвитку інфраструктури міста, Програма підтримки малого бізнесу в районі
За терміном реалізації	Короткострокові програми (до 3 років)	Мають чітко визначені цілі та завдання, які повинні бути досягнуті протягом короткого періоду часу.	Програма підготовки до опалювального сезону, Програма проведення культурного заходу
	Середньострокові програми (3-5 років)	Спрямовані на вирішення більш складних завдань та передбачають реалізацію протягом кількох років.	Програма розвитку освіти в регіоні, Програма будівництва житла
	Довгострокові програми (понад 5 років)	Мають стратегічний характер та визначають пріоритети розвитку регіону на тривалий період.	Стратегія соціально-економічного розвитку регіону, Генеральний план розвитку міста
За джерелами фінансу-вання	Програми, що фінансуються з бюджетних коштів	Фінансуються за рахунок коштів державного або місцевого бюджету.	Регіональна програма розвитку охорони здоров'я, Муніципальна програма будівництва дитячих майданчиків
	Програми, що фінансуються за рахунок залучених інвестицій	Фінансуються за рахунок кредитів, інвестицій приватних компаній, міжнародної допомоги.	Інвестиційний проект будівництва заводу, Програма залучення іноземних інвестицій
	Змішані програми, що фінансуються з різних джерел	Фінансуються як за рахунок бюджетних коштів, так і за рахунок залучених інвестицій.	Комплексна програма розвитку регіону, що передбачає будівництво інфраструктурних об’єктів за рахунок бюджетних коштів та залучення інвестицій для розвитку промисловості

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Нечаєва І.А., Гудзь П.В. Методичні основи використання програмно-цільового підходу в управлінні інвестиційною програмою розвитку підприємства. Економічний вісник Донбасу. 2010. № 1. С. 103-109. URL : https://cyberleninka.ru/article/n/metodichni-osnovi-vikoristannya-programno-tsilovogo-pidhodu-v-upravlinni-investitsiynoyu-programoyu-rozvitku-metalurgiynogo/viewer.

2. Самойленко І.О. Конспект лекцій із дисципліни «Інвестиційний менеджмент» (для студентів магістратури усіх форм навчання спеціальності 073 – Менеджмент). Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2019. 84 с.

3. Гріщенко І.В., Вільчинська О.М. Класифікація інвестиційних проектів у сучасних економічних умовах. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. №20. С. 297-300. URL : http://global-national.in.ua/archive/20-2017/59.pdf

4. Черничко Т.В., Лінтур І.В., Божко В.І. Інвестиційні проекти соціально-економічного розвитку регіону в умовах децентралізації. Міжнародний науковий журнал «ОСВІТА І НАУКА», 2023Випуск 2(35). С.360-366.

5. Програми у місцевому бюджеті в умовах воєнного стану (різновиди, відмінності, особливості). URL : https://hromady.org/wp-content/uploads/2023/08/%D0%9F%D1%80%D0%B5%D0%B7%D0%B5%D0%BD%D1%82%D0%B0%D1%86%D1%96%D1%8F_%D1%81%D0%B5%D1%80%D0%BF%D0%B5%D0%BD%D1%8C-2023.pdf.

УДК 332.145

Кутідзе Л.С.
канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»

ОРГАНІЗАЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ ПЛАНУВАННЯ І ВПРОВАДЖЕННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

У сучасній економіці зовнішньоторговельні зв’язки регіонів є важливим фактором стабільності та соціально-економічного розвитку країни. Тому актуальним є вдосконалення системи управління експортним потенціалом регіону з метою формування такої його структури, яка б дозволяла найбільш ефективно використовувати конкурентні переваги та сприяла збалансованому соціально-економічному розвитку регіону. Важливу роль у цьому відіграє організація процесу планування і впровадження стратегії розвитку експортного потенціалу регіону.

Експортний потенціал регіону (ЕПР) є складовою економічного потенціалу регіону і характеризує можливості регіональної економіки з

виробництва конкурентоспроможної продукції з метою реалізації переваг міжнародного поділу праці при раціональному використанні усіх видів ресурсів для забезпечення високого рівня якості життя населення, сталого розвитку території. Основною рушійною силою зростання ЕПР повинно стати управління регіональною економікою через створення регіонального середовища, що буде сприяти розвитку підприємництва на інноваційній основі. Це потребує системи управління, яка б забезпечувала можливості досягнення поставлених цілей при наявних ресурсах заданої кількості та якості.

Зазвичай, у процесі стратегічного планування розвитку регіону виділяють наступні етапи: підготовчий, формулювання бачення, аналіз потенціалу регіону, формування пріоритетів, цілей і дій, затвердження стратегії. Така ж схема, з урахуванням специфіки об'єкту, може бути використана в процесі стратегічного планування ЕПР.

Підготовчий етап включає ініціювання розроблення стратегії розвитку ЕПР (найчастіше виходить від влади), аналіз зацікавлених сторін , формування робочих груп і секретаріату. Головне завдання регіональної робочої групи – забезпечити розроблення стратегії на основі узагальнення та взаємоузгодження громадських, приватних, державних, регіональних та місцевих інтересів і виробити спільне бачення та план розвитку ЕП. Наявний досвід розроблення стратегічних планів розвитку громад і регіонів в Україні свідчить, що традиційно для формування складу регіональної робочої групи застосовують два підходи – адміністративний та експертний.

Формулювання бачення розвитку експортного потенціалу регіону на другому етапі відбувається на основі проведення дискусій, семінарів, експертного оцінювання, опитування. Воно буде слугуватиме для постановки (звуження) завдання для аналізу і потребує уточнення після проведення аналізу експортного потенціалу регіону. При формулюванні бачення розвитку експортного потенціалу регіону особливу увагу необхідно приділяти пропозиціям бізнесу, яки допоможуть визначити можливості галузевої та товарної диверсифікації експорту.

Третій етап стратегічного планування розвитку ЕПР передбачає проведення комплексного соціально-економічного аналізу через оцінювання стану експортного потенціалу, проведення SWOT-аналізу та TOWS-аналізу. Від повноти та глибини виявлення й опису тенденцій, реальних і потенційних можливостей та небезпек, а також окремих надзвичайних ситуацій, соціальних, політичних, економічних, міжнародних та інших зовнішніх чинників залежатиме якість SWOT-аналізу. А від цього, своєю чергою, залежатиме дієвість стратегії, а отже, й ефективність використання коштів, спрямованих на її реалізацію.

На четвертому етапі відбувається формування пріоритетів, цілей і дій. За наслідками SWOT- та TOWS-аналізу на основі отриманих рейтингів та шляхом подальших консультацій здійснюють стратегічний вибір, тобто визначають стратегічні пріоритети та операційні цілі, далі розробляють механізми їх реалізації. Обрані стратегічні пріоритети мають бути конкретними, вимірними, орієнтовними в часі та досяжними. В основі визначених стратегічних пріоритетів розвитку повинні бути його інноваційність, диверсифікованість, міжнародна інтегрованість ЕПР.

На п'ятому етапі проект стратегічного документа передають для розгляду й затвердження обласною радою встановлюється порядок і терміни виконання завдань стратегії тощо. Рішення доводять до відома громади області. Після цього стратегія готова для впровадження.

Не існує чітко закріпленої універсальної послідовності виконання робіт з розроблення стратегій розвитку, оскільки деякі з них можна втілювати паралельно. Як бачимо, стратегічне планування експортного потенціалу регіону потребує організаційного забезпечення виконання завдань, визначених на кожному етапі, з використанням методів, які вимагають специфічних знань. Це обумовлює необхідність залучення до роботи у складі робочої групи фахівців, що мають досвід стратегічного планування, а також науковців і експертів, які володіють методиками збору інформації і аналізу, є спеціалістами у сфері зовнішньоекономічних відносин..

Складність завдань на етапах стратегічного планування ЕПР вимагає взаємодії влади, бізнесу і громадськості у процесі досягнення цілей, що доводить необхідність розробки відповідних організаційних механізмів взаємодії, які включають в себе сукупність ресурсів, методів, способів, інструментів і важелів впливу, використання яких забезпечує потрібний результат.

УДК 658.5:005.21
Шитікова Л.В.
канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»

ОСОБЛИВОСТІ ПЛАНУВАННЯ СУЧАСНОГО ВИРОБНИЧОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Ефективний виробничий менеджмент неможливий без наукової праці. Наукова організація праці є складовою циклу виробничого менеджменту на оперативному рівні. Організація праці має базуватися на досягненнях науки та передовому досвіді, забезпечувати підвищення продуктивності праці та збереження здоров'я людини.

Виробнича програма підприємства для свого здійснення повинна бути забезпечена необхідними ресурсами, до яких відносяться кошти на оплату, підготовку та перепідготовку персоналу, закупівлю сировини, матеріалів, напівфабрикатів, паливно-мастильних матеріалів і т.п. Задоволення потреб виробництва можливе за наявності фінансових ресурсів у вигляді оборотних коштів підприємства, що формуються за успішного ведення господарської діяльності з фінансових надходжень (виручка, запаси, нерухомість, продукція на продаж, пакети цінних паперів тощо) у необхідні платежі.

У системі планів підприємства його ресурсні потреби до виконання виробничої програми відбиваються у формах:

- плану з праці та заробітної плати;
- плану матеріально-технічного постачання;
- плану собівартості, прибутку та рентабельності.

Середньорічна чисельність промислово-виробничого персоналу характеризує розмір підприємств показником кількості живої праці, але у зв'язку з науково-технічним прогресом, особливо механізацією та автоматизацією виробництва, кількість промислово-виробничого персоналу на окремих підприємствах значно скорочується і збільшується вартість промислово-виробничих фондів. Показник вартості промислово-виробничих фондів характеризує обсяг підприємств з погляду застосовуваної упредметненої праці. Кожен із цих показників має свої переваги та недоліки. Вони можуть використовуватись при аналізі окремих сторін процесу концентрації виробництва. Перший – за рівнем концентрації живої, другий – уречевленої праці. Кожна з них характеризує загальний потенціал підприємства з виробництва продукції.

Високий рівень концентрації завжди відбиває високу економічну ефективність виробництва. Між показниками концентрації виробництва та його економічними показниками немає прямого зв'язку. Якщо підприємства характеризуються лише великими розмірами, а їх структура і масштаби випуску продукції є оптимальними для цієї галузі, то рівень концентрації не спроможний бути показником ефективності виробництва.

При плануванні концентрації виробництва вказується необхідність зосередити виготовлення однорідної за конструктивно-технологічними ознаками продукції або виконання аналогічних робіт на підприємствах оптимальних розмірів. При визначенні рівнів концентрації у промисловості враховується вплив внутрішньовиробничих та зовнішніх факторів.

Внутрішньовиробничі фактори визначаються оптимальними розмірами виробництва продукції та підприємств з точки зору максимального використання виробничих ресурсів.

До зовнішніх факторів належать транспорт, розміри сировинної бази, наявність чи можливість залучення робочої сили, водні ресурси, кліматичні умови тощо.

Істотний вплив на внутрішньовиробничі та зовнішні чинники надає науково-технічний прогрес (удосконалення виробничого апарату, організація виробництва та управління, заміна одних видів сировини іншими, заміна транспортних засобів на інші, тощо).

Рівень концентрації виробництва та визначені ним оптимальні розміри підприємств залежать від географічного розміщення промисловості та районування, споживання готової продукції (а часто сировини та палива), наявності трудових ресурсів у регіоні та ін. факторів. Географія джерел сировини, палива та трудових ресурсів закономірно визначає економічно раціональні межі концентрації та оптимальні розміри виробництва.

Спеціалізація в промисловості проявляється у зосередженні виробництва певної продукції, як правило однорідної, на одній із ділянок, цехів, підприємстві галузі. Розрізняють кілька видів спеціалізації: предметну, подетальну, технологічну, стадійну, внутрішньовиробничу, галузеву, міжгалузеву.

Раціональна організація підприємств полегшується, якщо якась частина роботи перекладається на інші вузькоспеціалізовані виробництва, зокрема і невеликі. Зі звільненням великих підприємств щодо невластивих їм функцій (виготовлення напівфабрикатів та деталей масового застосування, виконання ремонтних робіт) підвищується рівень їхньої спеціалізації та відповідно ефективність.

Збільшення розмірів підприємств іноді викликає додаткові витрати, які можуть призвести не до скорочення, а збільшення витрат на виробництво. У кожній галузі є свої оптимальні розміри виробництв, які забезпечують високі техніко-економічні показники.

Під оптимальними розмірами виробництва у промисловості слід розуміти такі, які забезпечують виконання укладених договорів та зобов'язань щодо виробництва продукції (виконання робіт) у встановлені терміни з мінімумом наведених витрат та максимально можливою ефективністю.

Малі та середні підприємства найкраще пристосовані до перебудови виробництва нові види продукції, організації додаткових робочих місць.

Проаналізовані пропозиції сприяють не лише визначенню рівня задоволення вимог, що необхідні для здійснення ефективного виробничого процесу, а й можливості виявити, на виконання яких процедур цього процесу необхідно звернути увагу в першу чергу.

УДК.08:005.95
Тесленок І.М.
канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»

НЕЙРОМЕНЕДЖМЕНТ ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ ПІДХІД ДО ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ ПРАКТИК У СУЧАСНИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ

У сучасному світі, що характеризується швидкими змінами та високим рівнем невизначеності, традиційні управлінські підходи потребують перегляду та оновлення. Синтез знань нейробіології та менеджменту відкриває нові можливості для ефективного прийняття рішень, покращення лідерських практик та розвитку командної взаємодії. Розуміння роботи мозку, впливу емоцій, когнітивних упереджень і мотиваційних механізмів дозволяє керівникам діяти більш усвідомлено та результативно. Застосування концепцій нейролідерства, таких як модель SCARF і теорія самодетермінації, підвищує рівень емоційного інтелекту і сприяє формуванню здорового психологічного клімату в організації. Тому вивчення та інтеграція принципів нейроменеджменту в сучасні організації є важливим кроком до інноваційного розвитку управлінської діяльності.

Управлінські рішення часто приймаються в умовах стресу, дефіциту часу та великої кількості інформації, що сприяє активації когнітивних упереджень. Дослідження Д. Канемана продемонстрували, що людський мозок має дві системи мислення – швидку, інтуїтивну (система 1) та повільну, раціональну (система 2), і що більшість рішень ухвалюється під впливом першої [1]. Нейроменеджмент дозволяє керівникам усвідомити ці процеси, зменшити ризик помилкових рішень та підвищити якість стратегічного планування. Знання про роботу префронтальної кори, центрів винагороди та системи стресу дає змогу оптимізувати управлінську поведінку. Таким чином, нейропідхід до прийняття рішень створює основу для більш раціонального, стійкого та обґрунтованого менеджменту.

Однією з ключових сфер впровадження нейроменеджменту є розвиток лідерських навичок. Концепція нейролідерства допомагає керівникам глибше розуміти емоції, мотивацію та поведінкові реакції співробітників, формуючи емпатійний стиль управління. Модель SCARF Д. Рока (статус, певність, автономія, пов’язаність, справедливість) дозволяє адаптувати управлінські підходи до потреб людського мозку, що покращує залучення персоналу та знижує рівень опору змінам. Крім того, теорія самодетермінації Десі та Раяна сприяє глибшому розумінню внутрішньої мотивації працівників. Завдяки цим підходам формується лідер нового покоління – уважний, стресостійкий, гнучкий і соціально чутливий.

Нейроменеджмент також сприяє розвитку командної взаємодії та організаційної культури. Усвідомлення нейропсихологічних механізмів довіри, конкуренції, співпраці та соціальної безпеки дозволяє створити середовище, в якому працівники можуть розкривати свій потенціал. Нейробіологічні дослідження підтверджують, що позитивна емоційна атмосфера, відчуття підтримки та залученості стимулюють вивільнення дофаміну та окситоцину, що сприяє підвищенню продуктивності. Менеджери, які застосовують нейроорієнтовані стратегії, можуть краще управляти динамікою команди, конфліктами та процесами групового прийняття рішень. Це забезпечує ефективнішу реалізацію стратегічних цілей організації.

В умовах цифрової трансформації та гібридних форматів роботи нейроменеджмент набуває особливої актуальності. Складність взаємодії в онлайн-середовищі вимагає від лідерів нових навичок розпізнавання невербальних сигналів, підтримки командного духу на відстані та зниження емоційного вигорання. Нейронаука пропонує інструменти для підвищення когнітивної гнучкості, регуляції емоцій та збереження фокусу уваги в умовах багатозадачності. Це сприяє підвищенню адаптивності організацій і дозволяє їм ефективно функціонувати в мінливому середовищі. Таким чином, нейроменеджмент стає стратегічним ресурсом для сталого розвитку.

Інтеграція знань з нейробіології в систему підготовки та підвищення кваліфікації управлінців відкриває нові горизонти для освітньої та професійної практики. Навчальні програми, що включають основи нейроменеджменту, формують у керівників не лише управлінські компетентності, але й метапізнання – здатність рефлексувати та регулювати власні ментальні процеси. Це особливо важливо в контексті управління змінами, розвитку інноваційного мислення та лідерства в умовах невизначеності. Систематичне впровадження нейроорієнтованих підходів у практику управління сприяє трансформації організаційної культури. Таким чином, нейроменеджмент стає не лише інноваційним інструментом, а й необхідною складовою сучасної управлінської освіти.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Aboramadan, M., & Kundi, Y. M. (2023). Emotional culture of joy and happiness at work as a facet of wellbeing: a mediation of psychological safety and relational attachment. Personnel Review, 52(9), 2133–2152. URL: https://doi.org/10.1108/PR-04-2021-0285

2. Kouravand, N. (2024). Neuro Management and Leadership. International Journal of New Findings in Health and Educational Sciences (IJHES), 2(2), 12–24. URL: https://doi.org/10.63053/ijhes.68

3. Rock, D. (2018). A neuroscience-based approach to changing organizational behaviour. Healthcare Management Forum, 31(3), 77–80. URL: https://doi.org/10.1177/0840470417753968

УДК 005.35"364"
Соріна О.О.
канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»

ОСОБЛИВОСТІ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

Концепція соціальної відповідальності є однією з найбільш дискусійних концепцій в управлінні, адже з одного боку дотримання її принципів позитивно впливає на імідж підприємства, забезпечуючи для нього більш сприятливі довгострокові перспективи, сприяє поліпшенню стану навколишнього середовища та задоволенню суспільних очікувань, а з іншого – збільшує витрати підприємства, порушуючи принцип максимізації прибутку та змушує керівництво приділяти увагу питанням, для рішення яких воно може не мати належного досвіду та системи звітності.

На підприємствах України в умовах діючого воєнного стану реалізація концепції соціальної відповідальності набуває певних особливостей:

- по-перше, навіть факт збереження бізнесу в умовах воєнного стану розглядається деякими авторами як прояв соціальної відповідальності. Ця позиція аргументується тим, що підприємства, які продовжують працювати у складних обставинах, виробляють необхідні товари (послуги), зберігають робочі місця, сприяють наповненню місцевого та державного бюджетів завдяки сплаті податків [1, с. 407];

- другою особливістю є ініціювання та підтримка підприємствами ініціатив, адресованих певним соціальним групам: допомога Збройним Силам України й територіальній обороні (збір речей, продуктів харчування та організація проживання); піклування про тимчасово переміщених осіб (харчування, розміщення, надання робочих місць); організація роботи соціальних кухонь (відкриття пунктів видачи гарячого безкоштовного харчування та гуманітарних наборів); допомога постраждалим військовим (лікування, протезування, реабілітація, тощо) і цивільному населенню (гуманітарна допомога, організація тимчасового розміщення) [1, 2];

- третя особливість – акцентування уваги на таких соціальних цінностях як безпека (захист від загроз різного походження), свобода (зменшення державного втручання та посилення громадянської автономії) та різноманіття (мирне співіснування поглядів культурного, релігійного, політичного характеру) [2]; впровадження цих цінностей реалізується на підприємствах

різними шляхами, такими як організація роботи персоналу із дотриманням безпекових заходів, забезпечення рівних можливостей в трудових відносинах, надання своєчасної та правдивої інформації про загрози, тощо;

- четвертою особливістю є розвиток волонтерського руху. Коло питань, яке вирішується працівниками підприємств-волонтерами, охоплює не тільки допомогу фронту, а і роботу у тилу (допомога в ліквідуванні наслідків обстрілів, роздача гуманітарних наборів, проведення майстер-класів з медичної допомоги, організація роботи притулків для тварин, тощо) [3];

- в якості п'ятої особливості можна відмітити використання інновацій у фінансовій допомозі. Сюди можна віднести співпрацю з різноманітними благодійними фондами, застосування сучасних технологій для збору коштів, тощо.

Отже, незважаючи на складні умови і додаткові витрати, пов'язані з соціальною відповідальністю, можна стверджувати, що українські підприємства досить успішно впроваджують елементи цієї концепції у свою діяльність з врахуванням викликів ситуації воєнного стану.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Червінська, Л., Червінська, Т., Каліна, І., Коваль, М., Шуляр, Н., Чернишов, О. Соціальна відповідальність бізнесу в умовах війни. Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice, 6(53), 2023. С. 405–416. URL: https://doi.org/10.55643/fcaptp.6.53.2023.4187

2. Кульчицький І.І. Соціальна відповідальність бізнесу. Економіка та суспільство, Вип.69, 2024. URL: https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-69-8

3. Миськів Г.В., Пасінович І.І. Сталий розвиток і соціальна відповідальність в умовах війни в Україні. Вісник національного університету "Львівська політехніка". Серія "Проблеми економіки та управління". Vol. 7, №1, 2023. URL: http://doi.org/10.23939/semi2023.01.021

УДК 351.711: 334.012

Корольков В.В.[1], Макух В.П. [2]
[1] канд. екон. наук, проф. НУ «Запорізька політехніка»
[2] асп. НУ «Запорізька політехніка»

ЗМІНИ В ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВИХ ФОРМАХ ДЕРЖАВНИХ ПІДПРИЄМСТВ І КОМУНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЩО ЗАСНОВАНІ ОРГАНАМИ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

Новий Закон України "Про особливості регулювання діяльності юридичних осіб окремих організаційно-правових форм у перехідний період

та об’єднань юридичних осіб” визнає Господарський кодекс України визнає таким, що втратив чинність

Закон встановлює перехідний період протягом шести місяців з дати введення закону в дію для упорядкування організаційно-правових форм. Всі підприємства єдиним учасником (засновником) якого є держава, крім підприємств, щодо яких відкрито провадження про банкрутство, мають прийняти рішення про припинення підприємства. Уповноважений орган місцевого самоврядування може також прийняти рішення про припинення підприємства, єдиним учасником(засновником) якого є територіальна громада.

Визначені підприємства припиняються в результаті перетворення або ліквідації. При перетворенні державні підприємства перетворюються в акціонерне товариство, або товариство з обмеженою відповідальністю 100% акцій, або статутного капіталу якого належить державі. Аналогічно перетворення відбувається для комунальних підприємств. Якщо комунальне підприємство є спільним, то при перетворенні зберігається не змінним відсоток участі в акціях, або статутному фонді.відповідних триторіальних громад.

При перетворенні підприємства проводиться повна інвентаризація всього майна підприємства. На основі результатів інвентаризації майна підприємства уповноважена комісія з перетворення складає передавальний акт, який затверджується уповноваженим суб’єктом управління або уповноваженим органом місцевого самоврядування. До статутного капіталу державне та комунальне майно вноситься за балансовою вартістю без проведення його переоцінки.

Також на основі державного підприємства може бути створено державне некомерційне товариство. Порядок перетворення в державне некомерційне підприємство затверджується Кабінетом Міністрів України.

Законом також оговорюються всі умови такого перетворення включаючи кредиторську і дебіторську заборгованість і право на земельну ділянку, та включаючи умови передачі майна, що не підлягає приватизації..

Підприємства, в акціях, або статутному фонді яких держава має частку, вже перетворені на нову організаційно-правову форму акціонерного товариства або товариства з обмеженою відповідальністю.

Фонд державного майна України проводить оформлення передачі протягом одного року.

Отже, розглянутий Закон України практично завершує процедуру приватизації державного майна, тому що після перетворення підприємств в акціонерні товариства та/або товариства з обмеженою відповідальністю держаних підприємств практично не залишиться. Залишаться тільки державні некомерційні підприємства, які не підлягають приватизації.

Після завершення перетворення підприємств передача частки власності підприємств іншим можлива тільки через викуп частки статутного капіталу, або акцій з дозволу власника основної частки. Надходження від таких операцій будуть проводитись безпосередньою через підприємства нової організаційно-правової форми.

Аналогічні перетворення відбуваються зкомунальними підприємствами засновниками яких є територіальна громада.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Закон України «Про особливості регулювання діяльності юридичних осіб окремих організаційно-правових форм у перехідний період та об'єднань юридичних осіб» від 09.01.2025 № 4196-IX. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4196-20#Text (дата звернення 31.03.2025)

UDC: 327.8:004.056.5

Nadiia Shmygol[1], Anatolii Antoniuk [2]
[1] Dr. Sc., professor NU "Zaporizhzhia Polytechnic"
Warsaw University of Technology, Poland
[2] University Collegium Civitas, Poland

DIGITAL DIPLOMACY AND CYBERSECURITY IN INTERNATIONAL RELATIONS

In the 21st century, digital transformation has reshaped nearly all aspects of international relations, including diplomacy, communication, security, and conflict resolution. One of the most dynamic developments in this context is the rapid growth of digital diplomacy-a strategic use of digital platforms and tools by states to manage foreign policy communication and public engagement online. Alongside it, the field of cybersecurity has emerged as a central concern, dealing with both the technical protection of data systems and the geopolitical implications of cyber threats. Digital diplomacy today encompasses both outward-facing public diplomacy and inward institutional transformation. According to Manor (2023), digital diplomacy enables governments to reach foreign populations directly, bypassing traditional media channels, while also modernizing diplomatic institutions through data analytics and artificial intelligence. Social media platforms like X (formerly Twitter), Facebook, and YouTube have become critical arenas for expressing national positions, shaping international narratives, and influencing public opinion. [1].

However, as governments expand their digital capabilities, they also become more vulnerable to new categories of threats. Cyberattacks on public infrastructure, disinformation campaigns, and the misuse of artificial intelligence are increasingly

common. A 2022 report by the European Union Agency for Cybersecurity (ENISA) notes a sharp rise in politically motivated cyber incidents targeting critical sectors, diplomatic missions, and intergovernmental organizations (ENISA, 2022). To better understand the strategic diversity in digital diplomacy and cybersecurity implementation, Table 1 presents a comparative overview of how three major global actors-the United States, the European Union, and China-approach these domains. [2].

Table 1. Comparative approaches to digital diplomacy and cybersecurity

Parameter	USA	EU	China
Digital diplomacy focus	Public diplomacy, digital innovation	Multilateral coordination, regulatory approach	Controlled communication, state-led tools
Cybersecurity strategy	Public-private partnerships, deterrence	Norm-building, regulatory enforcement	Sovereignty-centered, centralized control
Role of private actors	High (Meta, Google, Microsoft)	Moderate (under regulation, e.g. DSA, DMA)	Low (state dominance)
Legal framework	Fragmented but adaptive (CISA, EO 14028)	Strong, GDPR-based + NIS2	Strict national laws (Cybersecurity Law)

The table highlights key differences in priorities, regulatory philosophies, and institutional arrangements. This comparative analysis illustrates not only the geopolitical fragmentation of the digital space but also the underlying values that shape each region's digital governance model. By contrasting these approaches, we can better assess how digital diplomacy is influenced by national political systems, legal frameworks, and the involvement of non-state actors. Thus, digital diplomacy is no longer a supplementary instrument but a core pillar of modern foreign policy. It allows for direct global engagement but requires sophisticated risk management to address cyber threats and vulnerabilities.

According to the U.S. State Department (2023), international cooperation on cybersecurity norms and capacity-building in the Global South are now priority areas in digital foreign policy agendas. As Manor (2023) highlights, "the digitalization of diplomacy is not merely a technical shift-it represents a transformation in the way states perceive and enact their roles in global affairs [3].

Digital diplomacy and cybersecurity have become inseperable components of contemprorary international relations. States are now required not only to

comunicate effectively across digital channels but also to secure those channels against a complex and evolving threat landscape. The comparative analysis shows varying regional approaches: while the U.S. prioritizes public-private cooperation and innovation, the EU leans toward regulatory frameworks, and China maintains strict central control [4].

The future of international cooperation will likely depend on the ability of states to bridge digital divides, build mutual trust in cyberspace, and create interoperable legal and ethical frameworks. The dual challenge of influence and protection in the digital domain marks a fundamental shift in global diplomatic practice, and addressing it will define the stability and security of the international order in years to come.

REFERENCES

1. ENISA. (2022). Threat Landscape 2022: Cybersecurity threats to the EU. European Union Agency for Cybersecurity. https://www.enisa.europa.eu/publications/enisa-threat-landscape-2022 (дата звернення: 02.04.2025)

2. European Commission. (2023). Digital Services Act and Digital Markets Act. https://digital-strategy.ec.europa.eu (дата звернення: 02.04.2025)

3. Manor, I. (2023). The new public diplomacy in the age of AI: Between innovation and vulnerability. Journal of Digital Diplomacy, 5(1), 22–37. https://doi.org/10.1093/jddplc (дата звернення: 02.04.2025).

4. U.S. Department of State. (2023). International Cyberspace & Digital Policy Strategy. https://www.state.gov/international-cyberspace-digital-policy-strategy (дата звернення: 02.04.2025)

УДК 339.138:658.8

Кадігрова А.О.[1], Шмиголь Н.М.[2]
[1] студ. гр. БТЕ-0811 НУ «Запорізька політехніка»
[2] д-р. екон. наук, проф. НУ «Запорізька політехніка»

ВПЛИВ МАРКЕТИНГОВИХ СТРАТЕГІЙ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ

Конкурентоспроможність підприємства є одним з головних факторів його успіху на ринку, адже у сучасних умовах високої конкуренції підприємства змушені впроваджувати ефективні маркетингові стратегії, які дозволяють їм бути конкурентними та досягати значних економічних результатів. М.О. Кравченко визначає конкурентоспроможність підприємства як сукупність властивостей та характеристик бізнесу, що сприяють його успішному розвитку на ринку, дозволяють випереджати конкурентів і

забезпечують фінансове зростання завдяки ефективній реалізації маркетингових стратегій [2, с. 39].

Відповідно процес реалізації маркетингової стратегії включає ряд аспектів:визначення місії та завдань маркетингової діяльності підприємства; розробка маркетингового плану розвитку; формування маркетингової стратегії; залучення фінансових ресурсів для реалізації маркетингової стратегії; комплексна реалізація маркетингового стратегії [3].

Маркетингова стратегія є складовою частиною бізнес-планування, тому формування маркетингових стратегій підприємства для зміцнення його конкурентних позицій передбачає ретельний аналіз факторів макро- і мікросередовища, що включає вивчення ринкових умов, економічних тенденцій, споживчих уподобань, а також оцінку діяльності основних конкурентів, що допомагає підприємству вчасно реагувати на зміни ринку та адаптувати свої стратегії відповідно до нових реалій.

Ефективне управління конкурентоспроможністю також потребує розробки диференційованих стратегій для різних ринкових сегментів і видів продукції. Важливим аспектом маркетингових стратегій є узгодженість стратегічного розвитку компанії, адже конкурентні стратегії повинні відповідати місії підприємства та бути інтегрованими в загальну корпоративну стратегію, що в підсумку забезпечить ефективне управління ресурсами та сприятиме довгостроковому успіху [2, с. 39].

Для ефективного аналізу та оцінки конкурентного середовища підприємствам необхідно визначити ключові його складові та фактори, що впливають на рівень їхньої конкурентоспроможності. Важливим аспектом цього процесу є чітке розуміння послідовності маркетингових досліджень, спрямованих на оцінку конкурентних переваг компанії та аналіз ринку, на якому вона функціонує. Тому раціональний підхід до аналізу ринкової ситуації дозволяє підприємствам розробити ефективні маркетингові стратегії та адаптувати їх до змін у конкурентному середовищі.

Відповідно маркетингові стратегії підприємств можуть варіюватися залежно від рівня їх конкурентоспроможності та привабливості ринку. Серед основних стратегічних підходів виділяють: стратегію розвитку, яка спрямована на активне розширення бізнесу; стратегію підтримання, що дозволяє зберегти досягнуті позиції; стратегію «збирання врожаю», яка передбачає максимальне використання поточного ринкового становища; стратегію ринкової ніші, орієнтовану на вузькоспеціалізовані сегменти; стратегію просування, спрямовану на активне завоювання нових ринків і розширення клієнтської бази.

Ефективність маркетингових стратегій значною мірою визначає рівень конкурентоспроможності підприємства, тому її підвищення залежить від трьох основних факторів: правильно розробленого маркетингового

інструментарію, організаційної структури компанії та ефективної системи управління, що створюють основу для формування конкурентних переваг і визначають здатність підприємства адаптуватися до змін ринку.

Важливу роль у цьому процесі відіграє організаційна структура маркетингової діяльності, яка виступає фундаментом для реалізації стратегічних підходів у сфері маркетингу та включає різні підрозділи, служби та відділи, які займаються аналізом ринку, просуванням продукції, роботою з клієнтами та іншими аспектами маркетингової діяльності. Відповідно чітка та злагоджена структура маркетингового управління дозволяє підприємству швидко реагувати на ринкові виклики та підвищувати ефективність своєї діяльності [1, с. 13].

В даному контексті брендинг є важливою частиною маркетингових стратегій, оскільки він дозволяє створити певний образ та асоціації у свідомості споживачів. Наприклад, бренди, такі як Nike або Coca-Cola, успішно використовують маркетингові стратегії для зміцнення свого іміджу, завдяки чому вони залишаються конкурентоспроможними протягом десятиліть. Крім того, один з основних трендів останніх років є діджиталізація маркетингу, адже інтернет-ресурси та соціальні мережі стали основними каналами комунікації з цільовою аудиторією, що дозволяє компаніям швидше реагувати на зміни ринку, пропонувати персоналізовані продукти та послуги.

Слід наголосити, що інтегровані маркетингові комунікації в інтернеті відіграють ключову роль у підвищенні конкурентоспроможності підприємств. Завдяки комплексному підходу до онлайн-комунікацій підприємства можуть ефективно взаємодіяти з цільовою аудиторією, формувати позитивний імідж бренду та зміцнювати свою позицію на ринку [4]. Також, оптимізація каналів постачання продукції з використанням маркетингових стратегій дозволяє значно покращити логістику, мінімізувати витрати та підвищити рівень задоволеності споживачів. Це забезпечує підвищення ефективності функціонування підприємства та створює додаткові конкурентні переваги [5]. Гнучкий підхід до регулювання підприємницької діяльності дозволяє бізнесу адаптуватися до ринкових змін та активно впроваджувати інновації. Раціональне поєднання регуляторного впливу та свободи підприємництва забезпечує сталий розвиток і конкурентоспроможність компаній в умовах сучасної економіки [6].

Отже, маркетингові стратегії відіграють ключову роль у підвищенні конкурентоспроможності підприємств, дозволяючи компаніям адаптуватися до змін ринку, залучати нових клієнтів і формувати популярний бренд. Тому для досягнення найкращих результатів необхідно регулярно аналізувати ринок, вивчати поведінку споживачів та впроваджувати новітні стратегії відповідно до змін, які допоможуть залишатися конкурентоспроможними.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Багорка М.О., Кадирус І.Г., Кравець О.В. Розроблення маркетингових конкурентних стратегій підприємств. Науковий вісник Ужгородського національного університету, 2021. Вип. 36. С. 11-18.

2. Кравченко М.О., Петровська О.М. Конкурентоспроможність підприємства на основі взаємодії маркетингових стратегій. Бізнес, інновації, менеджмент: проблеми та перспективи, 2023. С. 39-40.

3. Лихолат С., Стасула М. Роль маркетингових стратегій у формуванні конкурентосмпроможності підприємства. Економіка та суспільство, 2024. № 61. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-61-32 (дата звернення: 02.04.2025).

4. Пуліна, Т., Шмиголь, Н., Polcyn, J., & Варламова, І. (2023). Напрями покращення маркетингових комунікацій та реклами підприємства в інтернеті. Управління змінами та інновації, (7), 7-11. https://doi.org/10.32782/CMI/2023-7-1

5. Shmyhol, N., Polcyn, J., & Antoniuk, A. (2023) Marketynhove upravlinnia kanalamy postachannia produktsii [Marketing management of product supply channels]. Upravlinnia zminamy ta innovatsii, vol. 5, pp. 54–58. DOI: https://doi.org/10.32782/CMI/20232-5-9

6. Shmyhol, N., Antoniuk, A., Shmyhol, Ye., & Kuzmin, V. (2023) Rehuliatsiia ta derehuliatsiia: balans mizh kerovanistiu ta svobodoiu pidpryiemnytskoi diialnosti [Regulation and deregulation: the balance between controllability and entrepreneurial freedom]. Upravlinnia zminamy ta innovatsii, vol. 6, pp. 44–47. DOI: https://doi.org/10.32782/CMI/2023-6-8

УДК 331

Шмиголь Н.М. [1], Ніколова С.А. [2]

[1] д-р. екон. наук, проф. НУ «Запорізька політехніка»

[2] студ. гр. БТЕ-0811 НУ «Запорізька політехніка»

АНАЛІЗ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА

Кадрова політика є ключовим інструментом управління людськими ресурсами на підприємстві, визначаючи загальні принципи, напрямки та методи роботи з персоналом, які спрямовані на досягнення стратегічних цілей. Проте в умовах конкуренції та постійних змін у зовнішньому середовищі важливість ефективної кадрової політики лише зростає, адже саме персонал забезпечує реалізацію виробничих процесів і розвиток підприємства загалом.

Г. Мазур трактує кадрову політику як комплекс стандартів, норм та правил, які визначають людський потенціал відповідно обраної до бізнес-стратегії [1, с. 179].

Структура кадрової політики підприємства має складну структуру, що включає в себе низку взаємопов'язаних напрямів. До них належать заходи щодо підбору персоналу, системи оцінювання і розвитку працівників, управління трудовими ресурсами, формування мотиваційної стратегії та системи винагород.

Головною метою кадрової політики є формування системи управління персоналом, яка ґрунтується переважно не на жорстких адміністративних підходах, а на використанні економічних стимулів та наданні соціальних гарантій. Вона спрямована на гармонізацію інтересів працівників і роботодавця, підвищення трудової віддачі, зростання виробничої ефективності та досягнення підприємством оптимальних економічних результатів [1, с. 180].

Важливу роль відіграють підходи до регулювання трудових взаємин, підтримка й розвиток організаційної культури, забезпечення ефективної взаємодії з працівниками, а також створення безпечних умов праці та реалізація соціального захисту для персоналу.

Успішна кадрова політика побудована на чіткому розумінні потреб підприємства, його місії, цінностей та стратегічних пріоритетів. Вона має бути гнучкою, адаптивною до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі, орієнтованою на довгострокову перспективу. Водночас важливою умовою її ефективності є зворотний зв'язок з працівниками, врахування їхніх очікувань, мотиваційних чинників та рівня задоволеності працею.

Відповідно однією з найважливіших функцій кадрової політики є підбір кадрів, що відповідають професійним вимогам та корпоративній культурі підприємства, що значно зменшує ризик невідповідності працівника посаді, знижує витрати на адаптацію та навчання, підвищує продуктивність і якість праці.

В.В. Степенко зазначає, що для успішної інтеграції нового працівника на перше місце виходить адаптація, адже від того, наскільки швидко новий працівник зможе влитися в колектив, ознайомитися з корпоративними стандартами, зрозуміти свої функціональні обов'язки, залежить його подальша ефективність. Ефективною в даному випадку буде програма адаптації, яка дозволить зменшити рівень стресу та сформувати позитивне ставлення до колективу [3, с. 19-20].

Крім того, постійне підвищення кваліфікації, участь у тренінгах, семінарах, курсах дозволить працівникам удосконалювати свої навички, адаптуватися до технологічних змін і підвищувати продуктивність праці.

Інвестування в розвиток персоналу позитивно вплине на імідж підприємства як роботодавця, стимулюючи лояльність працівників та сприятиме зниженню плинності кадрів [4, 5].

Ефективна політика мотивації персоналу повинна враховувати як матеріальні, так і нематеріальні потреби працівників, бути справедливою, прозорою та послідовною. Тому винагорода має бути пов'язана з результатами праці, а система преміювання бути орієнтованою на досягнення конкретних цілей [2, с. 138].

Управління кар'єрою працівників є ще одним потужним інструментом кадрової політики, що стимулює працівників до самореалізації, підвищує рівень відповідальності. Тому підприємства та організації, які планують і підтримують розвиток внутрішнього кадрового резерву, мають стабільнішу команду та знижені витрати на зовнішній пошук спеціалістів.

Не менш важливим аспектом кадрової політики є оцінка результатів праці, адже регулярні опитування, дозволяють виявляти сильні та слабкі сторони працівників, формувати індивідуальні плани розвитку, об'єктивно визначати рівень винагород та приймати обґрунтовані рішення щодо кар'єрного підвищення.

Формування сприятливого соціально-психологічного клімату в колективі також належить до завдань кадрової політики, адже довіра, повага, справедливість, підтримка, командна робота безпосередньо впливають на емоційний стан працівників, рівень задоволеності працею та їх готовність працювати на спільний результат. Це зменшує конфліктність, підвищує стійкість до стресів і зміцнює лояльність до підприємства.

Крім того, кадрова політика повинна враховувати питання соціального захисту працівників, що реалізується через надання медичного страхування, гнучкого графіку роботи, підтримку в складних життєвих обставинах, організація дозвілля. Це сприятиме формуванню позитивного іміджу роботодавця, зниженню рівня втоми і вигорання працівників та підвищенню їх ефективності.

Дослідження та практика свідчать про те, що підприємства, які інвестують у розвиток персоналу, створюють сприятливі умови праці та впроваджують сучасні HR-технології, мають вищі показники продуктивності, кращу якість продукції, менші витрати на управління та обслуговування виробничих процесів.

Висновок. Ефективна кадрова політика створює основу для стабільного розвитку підприємства, підвищення його конкурентоспроможності, зменшення витрат, підвищення якості продукції і послуг та є гарантією того, що підприємство зможе адаптуватися до нових викликів, залучити та зберегти кваліфікованих працівників і досягати стратегічних цілей у довгостроковій перспективі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Мазур Г., Мазур Д., Мазур О. Трактування, цілі та основні завдання кадрової політики підприємства. Вісник Хмельницького національного університету, 2022. № 6. Том 1. С. 178-183.

2. Сафронов В.Ю., Пономаренко В.О. Напрямки удосконалення кадрової політики підприємства, 2024. С. 136-140.

3. Степенко В.В. Удосконалення кадрової політики підприємства : кваліфікаційна робота магістра спеціальності 051 "Економіка" / наук. керівник О. Г. Череп. Запоріжжя : ЗНУ, 2021. 129 с.

4. Шмиголь, Н. М. (2011). Система управління мотивацією працівників як інструмент формування доходів підприємства. Держава та регіони. Сер. Економіка та підприємництво, 175-179.

5. Бойченко А. А., Шмиголь Н. М., Гальцова О. Л. Мотивація: показники роботи працівників, вплив мотивації персоналу на результативність підприємства. Приазовський економічний вісник. 2021. Вип. 5. С. 44-50.

УДК 330

Панкова А.Ю. [1], Левченко К.О. [2]

[1] канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»

[2]студ. гр. БТЕ-1812 НУ «Запорізька політехніка»

ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА У СФЕРІ НАДАННЯ АДМІНІСТРАТИВНИХ ПОСЛУГ

Дотримання прав і свобод людини в Україні органічно поєднане з поняттям правової держави та прогресивним надбанням людства у сфері державотворення.

Тому ефективність гарантій основних прав і свобод людини залежить від рівня розвитку правових принципів, інститутів права та демократії, стану економіки, правотворчої атмосфери в суспільстві, рівня правового виховання і культури населення тощо.

Для реалізації інтересів суспільства в найбільш важливих галузях життєдіяльності держава розробляє та здійснює відповідну політику: економічну, соціальну, правову, правоохоронну, міжнародну тощо. Під державною політикою розуміється відносно стабільна, організована та цілеспрямована діяльність органів державної влади стосовно певного питання чи комплексу питань, яка здійснюється ними безпосередньо чи опосередковано і впливає на життя суспільства. Цей термін також визначається як напрям дій, регуляторних заходів, законів, бюджетних

пріоритетів стосовно певної теми, питання, що здійснюється державним органом чи його представниками [1].

Офіційне визначення терміна "державна політика" дається в рішенні Конституційного Суду України № 2-рп/99 від 2 березня 1999 року, справа № 1-18/99 (справа про комунальні послуги), де в абз. 4 п. 2 мотивувальної частини зазначено:

"Під державною політикою розуміються стратегічні напрями діяльності держави в економічній, соціальній, гуманітарній, екологічній, правовій та інших сферах Її внутрішнього життя, а також у сфері відносин з іншими державами на певну історичну перспективу. Засади внутрішньої і зовнішньої політики - це відправні ідеї, основні принципи стратегічної лінії діяльності держави у названих сферах. Вони є базою для проведення політики органами виконавчої влади, зокрема Кабінетом Міністрів України" [6].

Як зауважують І.Б. Коліушко та А.В. Кірмач у монографії «Система розробки і здійснення публічних політик в Україні» , визначаючи термін "державна політика", необхідно розрізняти державну політику як напрям (стан) розвитку держави і суспільства у визначений часовий проміжок функціонування держави і різні види державної діяльності (процесу), які пов’язані з державною політикою, зокрема, формування державної політики (політичний процес) та її реалізацію (виконавську діяльність) [2].

Зазначимо також, що публічна політика відрізняється за своїми об’єктами, суб’єктами, цілями і засобами. В.О. Галай під державною політикою у сфері надання адміністративних послуг розуміє організовану та цілеспрямовану діяльність публічної адміністрації, спрямовану на створення сприятливих умов для забезпечення юридичного оформлення умов реалізації фізичними та юридичними особами їх прав, свобод і законних інтересів [3].

Об’єктом політики держави у зазначеній сфері є діяльність органів публічної влади з надання адміністративних послуг, а суб’єктом, відповідно, - суб’єкти її здійснення, а саме: органи публічної влади та особи, уповноважені відповідно до закону надавати такі послуги. Головною метою державної політики у сфері надання адміністративних послуг є створення організаційних умов для реалізації прав, свобод і законних інтересів фізичних та юридичних осіб або виконання покладених на них нормативними правовими актами обов’язків.

Отже, можемо сформулювати власне визначення поняття, що розглядається: під державною політикою у сфері надання адміністративних послуг слід розуміти сукупність ціннісних цілей, державно-управлінських заходів, рішень і дій, спрямованих на створення організаційних умов для реалізації прав, свобод і законних інтересів фізичних та юридичних осіб або виконання покладених на них законом обов’язків.

Якщо розглядати сучасну державну політику України у сфері надання адміністративних послуг, то слід, на нашу думку, виділити зокрема такі її основні напрями:

- удосконалення оганізаційно-правового регулювання сфери надання адміністративних послуг;
- створення зручних та доступних умов отримання адміністративних послуг фізичними та юридичними особами;
- підвищення рівня прозорості в наданні адміністративних послуг;
- спрощення процедур надання адміністративних послуг, зменшення корупційних ризиків у цій сфері;
- оптимізація фінансового забезпечення надання адміністративних послуг;
- запровадження електронного урядування у сфері надання адміністративних послуг,
- забезпечення ефективної співпраці з організаціями громадянського суспільства у цій сфері;
- поширення кращих практик надання адміністративних послуг тощо.

Слід акцентувати увагу на тому, що політика держави у сфері надання послуг, в тому числі адміністративних, визначається також низкою підзаконних актів, серед яких центральне місце займає розпорядження Кабінету Міністрів України "Про затвердження Концепції державної політики у сфері управління якістю продукції, процесів та послуг" від 17 серпня 2002 р. № 447-р.

Згідно з Концепцією, державна політика у сфері управління якістю продукції, процесів та послуг передбачає підтримку зусиль підприємств та організацій у задоволенні потреб споживачів шляхом поліпшення якості та конкурентоспроможності продукції (в тому числі послуг), розвитку і впровадження методів управління якістю [4].

Крім того, державна політика у сфері управління якістю має грунтуватися на принципах всеохоплюючого управління якістю, основний зміст яких розкрито у ДСТУ ISO 9000-2007, що є тотожним перекладом міжнародного стандарту ISO 9000-2005 й описує основні положення систем управління якістю та визначае термінологію для зазначених систем. Тут під системою управління якістю ми розуміємо частину системи управління організацією, яка спрямована на досягнення результатів діяльності відповідно до цілей у сфері якості й на задоволення потреб, очікувань або вимог суб'єктів звернення (споживачів) та інших зацікавлених сторін [5].

Таким чином, під державною політикою у сфері надання адміністративних послуг слід розуміти сукупність ціннісних цілей, державно-управлінських заходів, рішень і дій, спрямованих на створення організаційних умов для реалізації прав, свобод і законних інтересів фізичних

та юридичних осіб або виконання покладених на них законом обов'язків. Концептуальна ідея надання послуг населенню органами публічної влади має впроваджуватися в тому числі й шляхом удосконалення принципів їх діяльності.

Чим більше організація й функціонування органів публічної влади у сфері надання адміністративних послуг відповідають вимогам системи принципів державної політики у цій сфері, тим більш стабільною, організованою та цілеспрямованою буде діяльність зазначених органів у цій сфері й соціально ефективнішими будуть результати цієї діяльності. Адже застосування зазначених принципів у діяльності органів публічної влади щодо надання адміністративних послуг сприяє створенню оптимальних умов для отримання таких послуг суб'єктами звернення,усуненню колізій та прогалин у нормативному регулюванні відповідних суспільних відносин, а також належному їх упорядкуванню.

Критерієм ефективності застосування принципів державної політики у сфері надання адміністративних послуг є, перш за все, створення оптимальних організаційних умов для реалізації та захисту прав, свобод і законних інтересів фізичних та юридичних осіб або для виконання ними визначених законом обов'язків.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Гавраба І. Цензура як прояв недемократичності державної політики у країни у сфері засобів масової інформації / І. Гаврада // Політичний менеджмент. - 2006. - № 5. - С. 95-106.

2. Система розробки і здійснення публічних політик в Україні / Під заг. ред. О.П. Дем'янчука, - К. : Факт, 2004. - 224 с.

3. Галай В.О. Реалізація державної політики у сфері надання адміністративних послуг в Україні / В.О. Галай, І.О. Чамара // Митна справа. - 2014. - № 2 (2.1). - С. 160-164.

4. Про затвердження Концепції державної політики у сфері управління якістю продукції, процесів та послуг : розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 серпня 2002 р. № 447-р // Офіційний вісник України. - 2002. - Л° 34. - Ст. 1620.

5. Методичні рекомендації щодо застосування державних стандартів з питань систем управління якістю у МВС України : методичні рекомендації / І.П. Голосніченко, О.Г. Циганов ; за ред. О.Н. Ярмиша. - К. : ДНДІ МВС України, 2008. - 24 с.

6. Рішення Конституційного Суду України у справі за конституційним поданням Президента України щодо відповідності Конституції України (конституційності) Закону України "Про тимчасову заборону підвищення цін і тарифів на житлово-комунальні послуги та послуги громадського транспорту, що надаються громадянам України" (справа про комунальні

послуги) від 2 березня 1999 р. № 2-рп/99 (м. Київ, 2 березня 1999 року Справа № 1-18/99) // Офіційний вісник України. - 1999. - № 10. - Стор. 61.

УДК 332.1:364-047.44
Панкова А.Ю.[1], Нефьодова А.В. [2]
[1] канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. БТЕ-0814м НУ «Запорізька політехніка»

ТЕРИТОРІАЛЬНА ГРОМАДА ТА СОЦІАЛЬНІ ПРАКТИКИ: АНАЛІЗ ЗА КНИГОЮ Д. ПАЛАТНОЇ ТА Т. СЕМИГІНОЇ

Громада – це не лише адміністративна одиниця, а жива соціальна система, що формується завдяки взаємодії людей, спільним цінностям і потребам. У сучасних умовах згуртованість громади набуває особливого значення, адже саме вона визначає рівень соціальної стійкості, економічного розвитку, безпеки та громадської активності. Дар'я Палатна та Тетяна Семигіна у своїй книзі «Згуртування громади: соціальний вимір» аналізують, як громади можуть ефективно самоорганізовуватися, використовувати свої сильні сторони та взаємодіяти для досягнення спільних цілей.

Авторки розглядають громаду через кілька наукових підходів, які наведено у табл.1 для наочності. Соціологічний підхід Тьонніса поділяє громади на традиційні (Gemeinschaft) і раціональні (Gesellschaft). Політичний підхід Токвіля наголошує на ролі громади у формуванні демократії. Функціональний підхід Парсонса підкреслює виконання громадою важливих соціальних функцій, а правовий підхід визначає її як територіальне утворення з правом самоврядування. Однак, на практиці громада – це, передусім, люди, їхня взаємодія, довіра та спільна відповідальність за майбутнє.

Таблиця 1 - Теоретичні підходи до громади

Підхід	Суть
Соціологічний (Ф. Тьонніс)	Громада як традиційна система зв'язків між людьми.
Політичний (А. де Токвіль)	Громада як основа демократії та громадянської участі.
Функціональний (Т. Парсонс)	Громада як соціальна система, що виконує важливі функції.
Правовий (українське законодавство)	Громада як територіальне утворення з правом самоврядування.

Згуртованість громади сприяє соціальній підтримці, коли люди допомагають один одному у складні часи, забезпечує економічний розвиток через залучення ресурсів та інвесторів, підвищує рівень безпеки, дозволяючи громаді краще реагувати на кризові ситуації, а також посилює громадську активність, залучаючи мешканців до прийняття важливих рішень. Прикладом є українські громади, які під час війни змогли мобілізувати зусилля для підтримки населення, організації гуманітарної допомоги та оборони.

У книзі представлено кілька теоретичних підходів до згуртування громади. Системний підхід розглядає громаду як відкриту систему, що постійно змінюється під впливом середовища. Структурно-функціональний підхід акцентує увагу на виконанні громадою ключових функцій, таких як соціалізація, взаємопідтримка, соціальний контроль. Соціальна екологія розглядає громаду як екосистему, що адаптується до змін, а концепція соціального капіталу Бурдьє наголошує на важливості довіри між людьми та спільних цінностей для ефективної взаємодії.

Для зміцнення громад авторки пропонують кілька стратегій. Це активізація громади через соціальні ініціативи, волонтерство та підтримку місцевих проєктів, використання сильних сторін громади, таких як місцевий бізнес, культурна спадщина та природні ресурси, розвиток децентралізації, що дає громадам більше можливостей для самостійного ухвалення рішень, а також використання цифрових технологій для комунікації та самоорганізації.

Попри це, згуртуванню громад заважають певні виклики, серед яких брак фінансових та людських ресурсів, низький рівень активності громадян, що часто є наслідком недовіри до влади, внутрішні конфлікти між мешканцями та вплив зовнішніх факторів, таких як війна чи економічна нестабільність [1, с.7-47].

Основний висновок книги полягає в тому, що громада – це не просто територіальна одиниця, а складний соціальний механізм, що потребує довіри, активної участі мешканців та ефективного управління. Згуртованість громад є запорукою їхньої стійкості у кризових ситуаціях, підвищення добробуту та розвитку демократичних інституцій. У сучасному світі громади, які вміють використовувати свої ресурси та адаптуватися до змін, мають значно більше шансів на успішне майбутнє. Це не процес, який можна впровадити адміністративно, а культура взаємодії, що формується роками. Тому головне завдання – розвивати громади через співпрацю, відповідальність і довіру, адже лише разом можна досягти справжніх змін.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1.Палатна Д., Семигіна Т. Згуртування громади: соціальний вимір : монографія. Таллінн : Teadmus, 2024. 317 с.

УДК 659.1 : 658.8 : 655.2
Гудзь П.В.[1], Кошелєва С.М. [2]
[1] д-р екон. наук, проф. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. БТЕ-0814м НУ «Запорізька політехніка»

EVENT-МАРКЕТИНГ У КОМУНІКАТИВНОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ ПОЛІГРАФІЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У сучасному світі, де конкуренція на ринку книжкової продукції постійно зростає, видавництвам необхідно шукати нові та ефективні способи залучення уваги читачів. Одним із таких інструментів є event-маркетинг, який дозволяє не лише презентувати нові видання, але й будувати довгострокові відносини з аудиторією.

Метою роботи є визначити місце та роль event-маркетингу в системі комунікативного менеджменту поліграфічного підприємства, дослідити вплив event-маркетингу на формування іміджу видавництва, лояльності читачів та збільшення обсягів продажів та розглянути практичні рекомендації щодо ефективного застосування інструментів event-маркетингу в умовах цифрової трансформації.

Event-маркетинг - (подієвий маркетинг) – це стратегія маркетингу, яка використовує спеціально організовані події для просування бренду, продукту або послуги. Це потужний інструмент для створення незабутніх вражень, налагодження особистого контакту з аудиторією та формування емоційного зв'язку. Event-маркетинг відкриває значні можливості для максимально ефективного рекламування, позиціонування бренду та досягнення комерційних цілей, що робить його важливим інструментом у сучасному маркетинговому стратегічному плануванні компаній [2].

У контексті комунікативного менеджменту, event-маркетинг виконує важливу функцію налагодження ефективної комунікації між видавництвом та його цільовою аудиторією. Згідно з дослідженнями, представленими в статті.

Event-маркетинг дозволяє видавництву:
- встановити прямий діалог з читачами;
- отримати зворотний зв'язок;
- сформувати позитивний імідж;
- підвищити впізнаваність бренду;
- створити емоційний зв'язок з аудиторією.

Основні цілі event-маркетингу:
- підвищення впізнаваності бренду;
- залучення цільової аудиторії;
- формування лояльності;
- збільшення продажів;
- створення позитивного іміджу.

Event-маркетинг відіграє ключову роль у створенні унікального іміджу видавництва. Тематичні заходи, такі як літературні фестивалі, зустрічі з авторами, книжкові клуби, дозволяють видавництву продемонструвати свою експертність, цінності та стиль. Наприклад, організація фестивалю, присвяченого сучасній українській літературі, може підкреслити підтримку видавництвом національних авторів та його внесок у розвиток культурного простору.

У сучасному книжковому світі, де читач має безліч варіантів, важливо, щоб видавництво виділялося. Бренд та імідж – це не просто логотип чи назва, це сукупність асоціацій, емоцій та цінностей, які пов'язуються з видавництвом у свідомості читачів. Event-маркетинг відіграє ключову роль у формуванні цього образу.

Створити унікальний імідж можна за допомогою тематичних літературних фестивалів, зустрічей з авторами, участі у ярмарках. Важливо створити на заходах атмосферу, в якій читачі відчувають себе комфортно, можуть спілкуватися з авторами, представниками видавництва.

Event-маркетинг дозволяє видавництву не просто продавати книги, а будувати довгострокові відносини з читачами, формувати лояльну аудиторію, яка цінує бренд та імідж видавництва. Він також є потужним інструментом для просування конкретних видань та збільшення їхніх продажів. Правильно організовані заходи можуть створити ажіотаж навколо книги, залучити увагу потенційних покупців та стимулювати їх до придбання.

Event-маркетинг надає можливість видавництву встановити прямий контакт з читачами, отримати зворотний зв'язок, дізнатися про їхні потреби та вподобання. Створення книжкових клубів, де читачі можуть обговорювати книги, ділитися враженнями, дозволяє сформувати спільноту, об'єднану спільними інтересами.

Сучасні технології відкривають нові можливості для event-маркетингу. Онлайн-презентації, вебінари, віртуальні книжкові клуби, трансляції заходів у соціальних мережах – все це дозволяє залучити аудиторію з різних міст і країн. Цифрова трансформація відкриває нові можливості для event-маркетингу, дозволяючи видавництвам розширити аудиторію, зробити заходи більш інтерактивними та персоналізованими, а саме:

- використання платформ для проведення онлайн-презентацій та вебінарів;
- створення віртуальних книжкових клубів для обговорення книг, обміну думками, спілкування з авторами;
- трансляція заходів у режимі реального часу в соціальних мережах;
- створення інтерактивного контенту для соціальних мереж, пов'язаного з заходами;

- використання таргетованої реклами для залучення цільової аудиторії до заходів;

- співпраця з блогерами, лідерами думок, які мають вплив на цільову аудиторію;

- залучення інфлюенсерів для просування заходів у соціальних мережах;

- організація віртуальних книжкових ярмарків, де читачі можуть ознайомитися з новинками, придбати книги, поспілкуватися з авторами;

- створення віртуальних виставок, присвячених певним темам або авторам;

- створення інтерактивних онлайн-ігор, квестів, пов'язаних з книгами;

- використання елементів гейміфікації для залучення аудиторії;

- використання технологій віртуальної та доповненої реальності (VR/AR) для створення унікальних event-заходів;

- створення віртуальних турів, інтерактивних інсталяцій, що дозволяють читачам зануритися в атмосферу книг.

Цифрова трансформація змінює підходи до event-маркетингу, роблячи його більш доступним, інтерактивним та персоналізованим. Видавництвам необхідно активно використовувати нові технології, щоб залишатися конкурентоспроможними та залучати нову аудиторію.

Отже, в результаті теоретичного дослідження, event-маркетинг є ефективним інструментом комунікативного менеджменту поліграфічного підприємства, який дозволяє налагоджувати ефективну комунікацію з цільовою аудиторією, формувати позитивний імідж видавництва, підвищувати лояльність читачів та збільшувати обсяги продажів. Застосування сучасних технологій в event-маркетингу дозволяє розширити аудиторію, зробити заходи більш інтерактивними та персоналізованими, що сприяє підвищенню їх ефективності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1.Чалдині Р. Психологія впливу. КСД, 2022. 608 с.

2.Ларіна Я., Діченко А. «Event-маркетинг та особливості event-послуг в Україні». Київський економічний науковий журнал. 2024, 6, с.86-92.

3.Філіп Котлер, Хермаван Картаджайя, Айвен Сетьяван. Маркетинг 5.0. Технології для людства.Видавничі група КМ-Букс 2024. 280 с.

УДК 35:364.35:351.84
Штепа А. С.[1], Гудзь П. В.[2]
[1]студ. гр. БТЕ-1814 НУ «Запорізька політехніка»
[2]д-р екон.наук, проф. НУ «Запорізька політехніка»

КЛЮЧОВІ НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПЕНСІЙНОЇ ПОЛІТИКИ

Державна пенсійна політика відіграє ключову роль у забезпеченні соціального захисту населення. Такі фактори як суттєвий дефіцит Пенсійного фонду України [1], висхідне навантаження на зайняте населення [2] та низький рівень пенсій [3] дають нам підстави стверджувати про низьку ефективність державної пенсійної політики. З огляду на це, дослідження шляхів реформування пенсійної політики є вкрай актуальним, оскільки воно сприятиме виробленню стратегій модернізації пенсійної системи, забезпеченню її фінансової стійкості та як наслідок призведе до покращення якості життя пенсіонерів у довгостроковій перспективі.

Об’єкт дослідження: Публічне управління та адміністрування державною пенсійною політикою. Предмет дослідження: Теоретичні та практичні аспекти реформування державної пенсійної політики. Мета дослідження: Визначення ключових напрямів удосконалення державної пенсійної політики. Методи дослідження: Системний підхід, метод аналізу та синтезу, класифікації та порівняння, а також методи теоретичного узагальнення та логічного аргументування.

Викладення основного матеріалу. Політика – це цілісна сфера суспільних відносин, які виникають у процесі здобуття, утримання та використання публічної влади з метою узгодження та задоволення індивідуальних, групових та суспільних інтересів [4]. Державна політика – це відносно стабільна, організована та цілеспрямована діяльність уряду щодо певної проблеми, яка здійснюється ним безпосередньо або опосередковано через уповноважених агентів і впливає на життя суспільства [5].

Пенсійна політика – це сукупність державних і приватних програм, які забезпечують дохід людині під час її виходу на пенсію або втрати працездатності [6].

Державна пенсійна політика – це комплекс заходів, рішень та стратегій, що здійснюються органами державної влади з метою забезпечення організації та функціонування пенсійної системи держави, її вдосконалення та адаптацію до сучасних соціально-економічних умов задля соціального захисту населення. Соціальний захист населення – це законодавчо закріплена система державних гарантій та реалізації прав усіх політичних, соціально-демографічних груп громадян, окремих осіб щодо соціального забезпечення їх нормального існування та життєдіяльності [7]. Як було зазначено раніше,

головним завданням державної пенсійної політики є забезпечення належного функціонування пенсійної системи держави, яка являє собою сукупність правових, економічних і організаційних інститутів та норм, які мають за мету надання матеріального забезпечення у вигляді пенсій громадянам за визначених законодавством обставин [8].

Порівняльний аналіз різних типів пенсійних систем - солідарної, накопичувальної, змішаної, а також факторів впливу та реального стану ПФУ, проведений раніше, дозволяє сформувати ключові напрями удосконалення державної політики та можливості їх реалізації:

Розвиток та стимулювання недержавного пенсійного забезпечення. Інститут недержавних пенсійних фондів у нашій країні знаходиться на достатньо низькому рівні та сильно поступається країнам Європи. Задля ефективного розвитку цього сегмента пенсійної системи насамперед потрібно працювати над підвищенням рівня обізнаності громадян щодо переваг такого варіанта пенсійного забезпечення та довірою громадян до недержавних пенсійних фондів. За основу можна взяти шлях Швеції, де людина може вибрати для себе фонд, пенсійні схеми та програми інвестицій, які найбільшою мірою відповідають її інтересам. Крім того, уряд заохочує й ініціативу громадян з накопичення пенсій на особистих рахунках, надаючи в цьому випадку податкові пільги [9, с. 3].

Оптимізація пенсійних виплат та подолання диспропорцій. Станом на 2025 рік середній рівень пенсії по країні становить 5789 грн, а майже 60% пенсіонерів мають пенсію до 5000 грн [3]. Водночас середній рівень пенсії суддів у вигляді довічного грошового утримання у 2024 склав близько 100 000 грн [10]. Одним із можливих способів розв’язання цієї проблеми може стати поступове обмеження надвисоких пенсій та перегляд чинних механізмів нарахування спеціальних грошових виплат, зокрема шляхом наближення їх до загальних стандартів пенсійного забезпечення.

Впровадження концепції гнучкого виходу на пенсію. Одним із заходів, що допоможе зменшити фінансове навантаження на Пенсійний фонд України, є можливість відтермінування виходу особи на пенсію. Гнучкий вихід на пенсію буде полягати у продовженні трудових контрактів аж до моменту фактичного виходу працівника на пенсію, поверненні пенсіонерів на роботу після виходу на пенсію та у пропонуванні роботодавцями часткового виходу на пенсію. Така практика знайшла своє застосування у Німеччині, де результати проведеної пенсійної реформи сприяли поступовому зростанню загального індексу пенсійної системи країни [11, с. 4].

Висновки: Отже, державна пенсійна політика є сукупністю заходів, які здійснює влада з метою забезпечення соціального захисту громадян. Державна пенсійна політика є однією з найголовніших сфер державного управління, адже вона напряму стосується соціального захисту значної

частини населення України. Проте, сьогодні вона стикнулася з певними викликами внутрішньо системного та зовнішнього характеру, які не тільки гальмують розвиток нашої держави, але й сприяють її занепаданню. Основними напрямами вдосконалення державної пенсійної політики є розвиток системи недержавного пенсійного забезпечення, оптимізація пенсійних виплат і подолання диспропорцій у їхньому нарахуванні та впровадження можливості відтермінованого виходу особи на пенсію. Впровадження цих змін сприятиме довгостроковій стійкості пенсійної системи, підвищенню рівня соціального захисту громадян та створенню сприятливих умов для економічного зростання країни.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1.Міністерство фінансів України: Бюджет 2025 року. URL: https://mof.gov.ua/uk/budget_of_2025-770

2.Департамент з економічних та соціальних питань ООН: Демографічна піраміда України станом на 2025 рік. URL: https://population.un.org/PopulationPyramids&year=2025.

3.Середній розмір призначеної пенсійної виплати станом на 01.01.2025. URL: https://www.pfu.gov.ua/2169940-01-01-2025/

4.Політика як соціальне явище. Історія розвитку політичної думки. UR5.L: https://arm.navs.edu.ua/books/politolog(2018-11-14)/lec/lec2.html

6.Сутність поняття державної політики. URL: https://old.univer.km.ua/visnyk/1803.pdf

7.Міжнародна енциклопедія соціальних та поведінкових наук (друге видання) за загальною редакцією Джеймса Райта, 2015. URL: https://www.sciencedirect.com/topics/social-sciences.

8.Поняття соціального захисту. URL: http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle

9.Сутність пенсійної системи та її місце в системі соціального захисту населення. URL: https://business-inform.net/export_pdf/business-inform-2014-12_0-pages-303_306.pdf

10.Міжнародний досвід впровадження недержавних пенсійних фондів. URL: https://er.knutd.edu.ua/bitstream/123456789/25777/5/%_2023.pdf

11.Середній розмір довічного грошового утримання суддів в Україні на початок 2024 року. URL: https://nv.ua/ukr/ukraine/events/yaka-pensiya-u-prokuroriv-i-suddiv-v-ukrajini-2024-50463735.html

12.Пенсійні реформи в зарубіжних країнах: особливості та результати. URL: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_09/262.pdf

УДК 339.137
Ґудзь П.В.[1] , Догаєва А.А.[2]
[1] д-р екон. наук, проф. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ.гр. БТЕ-0814м НУ «Запорізька політехніка»

ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ВЕЛИКОГО ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

В умовах глобалізації та зростаючої конкуренції великі промислові підприємства змушені розробляти та впроваджувати ефективні інструменти управління конкурентоспроможністю. Особливо актуальним є забезпечення конкурентних переваг з урахуванням принципів сталого розвитку, що передбачає баланс економічних, екологічних та соціальних аспектів діяльності підприємства. Метою цієї роботи є дослідження сучасних інструментів управління конкурентоспроможністю великого промислового підприємства в умовах сталого розвитку, а також їх практичного застосування.

Сталий розвиток - це концепція, яка передбачає гармонійне поєднання економічного зростання, соціальної відповідальності та збереження довкілля для майбутніх поколінь. Щодо промислового підприємства це означає впровадження технологій, які максимально зберігають ресурси, оптимізацію виробничих процесів, дотримання екологічних стандартів і забезпечення гідних умов праці для робітників підприємства [1].

Конкурентоспроможність підприємства визначається як здатність компанії ефективно функціонувати на ринку, забезпечуючи високий рівень прибутковості, технологічного розвитку та відповідності суспільним очікуванням. Основними факторами конкурентоспроможності підприємтсва це інноваційність продукції та виробничих процесів, ефективність управління ресурсами, фінансова стійкість, маркетингова стратегія, відповідальність та екологічна безпека [2].

Для підвищення конкурентоспроможності великого промислового підприємства в умовах сталого розвитку потрібно компексно застосовувати такі інструменти як стратегічне управління, інноваційний менеджмент, маркетингові стратегії, екологічний менеджмент, управління людськимми ресурсами.

Стратегічний менеджмент передбачає формування довгострокових цілей та напрямів розвитку підприємства з урахуванням сталого розвитку. Важливими інструментами є SWOT-аналіз, PEST-аналіз, матриця BCG та методи прогнозування ринкових тенденцій [3]. Впровадження інновацій є ключовим фактором успіху у промисловому секторі. Використовуються такі

інструменти, як технологічний аудит, R&D (дослідження та розробки), управління знаннями, технологічні платформи та кластери.

Маркетингові стратегії також важливі. Для ефективного управління ринковими позиціями підприємству потрібно використовувати такі інструменти як диференціація продукції, цінові стратегії, цифровий маркетинг, стратегії просування сталих товарів.

Умови сталого розвитку вимагають дотримання екологічних стандартів та зменшення негативного впливу виробництва на навколишнє середовище. Основні інструменти є екологічний аудит, циркулярна економіка, сертифікація за міжнародними стандартами ISO 14001 [4].

Також варто зазначити, що підприємства, які дотримуються екологічних норм, отримують конкурентні переваги, оскільки все більше споживачів та інвесторів орієнтуються на принципи сталого розвитку.

Ефективне управління людськими ресурсами та висококваліфіковані кадри є важливим ресурсом підприємства. Ефективне управління персоналом включає навчання та розвиток співробітників, корпоративну соціальну відповідальність, гнучкі форми зайнятості, створення безпечних умов праці.

Із великих відомих підприємств, що успішно реалізують підходи до підвищення конкурентоспроможності можна навести в приклад три компанії. Компанія Siemens активно впроваджує цифрові технології та екологічно чисті виробничі процеси. Вона реалізує стратегію сталого розвитку, зокрема шляхом зниження викидів CO^2 та переходу на використання відновлюваної енергії. Такі заходи дозволяють компанії підвищити свою конкурентоспроможність та привабливість для інвесторів[5]. Tesla використовує інноваційні підходи у виробництві електромобілів, поєднуючи екологічність, технологічність та високу якість продукції. Завдяки стратегічному підходу до інновацій та сталого розвитку компанія займає лідируючі позиції на ринку електротранспорту[6]. Unilever запровадила програму сталого розвитку, що включає скорочення використання пластику, зниження викидів вуглецю та підтримку сталого сільського господарства. Завдяки таким ініціативам компанія підвищує свою репутацію та конкурентні переваги[7].

Серед українських підприємств також є приклади успішного впровадження інструментів сталого розвитку. ПАТ "Мотор Січ" реалізує політику модернізації виробництва на основі принципів енергоефективності та інновацій. Підприємство активно впроваджує системи управління якістю відповідно до міжнародних стандартів, проводить екологічну модернізацію обладнання, оптимізує споживання енергії та матеріалів. Водночас підприємство інвестує у розвиток людського капіталу, підтримує систему безперервного навчання працівників і бере участь у соціальних проєктах міста Запоріжжя. Зокрема, "Мотор Січ" спільно з "Запоріжсталлю" розробляє

енергокомплекс на основі авіадвигуна, що сприятиме підвищенню енергоефективності виробництва [8,10].

ПАТ "Запоріжсталь" – один із найбільших металургійних комбінатів України – впроваджує комплексну стратегію сталого розвитку, зосереджену на зменшенні шкідливих викидів, модернізації виробництва та соціальній відповідальності. Завдяки інвестиціям у розмірі 1,2 млрд гривень у модернізацію аглофабрики, підприємство досягло зниження викидів пилу на 90% та сірки на 50% [9,11]. Крім того, "Запоріжсталь" реалізує проєкти, спрямовані на популяризацію дбайливого ставлення до навколишнього середовища та екологічне виховання серед дітей та дорослих, зокрема, ініціативу "Врятуємо Дніпро разом!", в межах якої висаджено 1800 дерев, зібрано 200 тонн сміття та випущено у Дніпро 190 тисяч особин риби [12].

Управління конкурентоспроможністю великого промислового підприємства в умовах сталого розвитку потребує комплексного підходу, що поєднує стратегічне планування, інновації, маркетинг, екологічну відповідальність та ефективну кадрову політику. Застосування цих інструментів у сукупності дозволяє не лише забезпечити стійке зростання підприємства на ринку, а й підвищити його репутацію, інвестиційну привабливість і відповідальність перед суспільством. Приклади демонструють практичну ефективність стратегій, що орієнтовані на сталий розвиток і конкурентоспроможність одночасно.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Герасимчук З.В. Сталий розвиток підприємств: стратегія і механізми. – К.: КНЕУ, 2019.

2. Kotler P., Armstrong G. Principles of Marketing. – Pearson Education, 2020, 490 p.

3. Портер М. Конкурентна стратегія: методика аналізу галузей і конкурентів. – К.: Основи, 2008, 390с.

4. ISO 14001:2015 – Environmental management systems – Requirements with guidance for use. – International Organization for Standardization.

5. Офіційний сайт Siemens: https://www.siemens.com

6. Офіційний сайт Tesla: https://www.tesla.com

7. Офіційний сайт Unilever: https://www.unilever.com

8. Офіційний сайт Мотор Січ: https://www.motorsich.com

9. Офіційний сайт Запоріжсталь: https://zaporizhstal.com

10. Мотор Січ і Запоріжсталь розробляють енергокомплекс: https://gmk.center/ua/news/motor-sich-i-zaporizhstal-rozroblyajut-energokompleks-na-osnovi-aviadviguna/

11. Від екомодернізації до екокомунікації: https://ecolog-ua.com/news/vid-ekomodernizaciyi-do-ekokomunikaciyi-dosvid-zaporizhstali

12. Промислова безпека та довкілля – Запоріжсталь: https://zaporizhstal.com/uk-ua/esg/environment/

УДК 352:35 4.1
Ґудзь П.В. [1], Шиловець І.О. [2]
[1] д-р екон. наук, проф. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. БТЕ-1814м НУ «Запорізька політехніка»

РОЛЬ ГРОМАДЯНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА В ПРОЦЕСАХ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

У сучасних умовах громадянське суспільство відіграє ключову роль у процесах державного управління. Його інститути – громадські організації, ініціативні групи, профспілки, медіа, експертні спільноти – виступають активними учасниками формування та реалізації державної політики. Їхня участь сприяє забезпеченню відкритості, підзвітності та демократичності державної влади. Залучення громадянського суспільства до управлінських процесів дозволяє не лише враховувати потреби та інтереси різних соціальних груп, але й зміцнювати довіру до державних інституцій. Через механізми громадського контролю, участі у прийнятті рішень та моніторингу діяльності влади, громадськість здатна впливати на якість управлінських рішень і сприяти прозорому функціонуванню органів влади. Таким чином, громадянське суспільство не є лише об'єктом державної політики, а виступає її активним співтворцем, що забезпечує баланс між владою та суспільними інтересами, формуючи підґрунтя для сталого демократичного розвитку [1].

У сучасній державно-управлінській науці громадянське суспільство розглядається як ключовий чинник демократичного розвитку та ефективного функціонування системи державного управління. Його роль полягає не лише у висловленні суспільних інтересів, а й у забезпеченні реального впливу громадян на процеси прийняття управлінських рішень. Якщо демократія є формою колективного ухвалення рішень, що ґрунтується на принципах політичної рівності та громадського контролю, то участь громадянського суспільства в цих процесах - це практичне втілення цих принципів у державному управлінні. На думку дослідника Д. Бітама, демократія виявляється насамперед у тому, що всі члени спільноти користуються рівними правами й беруть безпосередню участь у прийнятті рішень [2]. У контексті державного управління це означає, що громадянське суспільство має стати не пасивним спостерігачем, а активним учасником формування державної політики. Така участь сприяє посиленню прозорості, підзвітності та підвищенню легітимності управлінських рішень.

Аналізуючи роль громадянського суспільства у процесах державного управління, варто наголосити на його здатності зміцнювати колективну довіру у суспільстві, що, у свою чергу, сприяє посиленню демократичних засад в управлінській системі. Громадянське суспільство відіграє важливу функцію у формуванні простору для демократичної участі громадян та забезпечує канали комунікації між суспільством і державними органами. Проте участь не завжди означає вплив. Часто громадські організації залучаються до роботи консультативних чи дорадчих органів при органах влади, але це не гарантує реального впливу на прийняття рішень у сфері державного управління. Така участь може мати суто формальний характер, не забезпечуючи реального врахування думки громадськості [3]. Враховуючи вищевикладене, можна припустити, що реальна роль громадянського суспільства в державному управлінні проявляється тоді, коли участь громадян переходить у вплив, а не зводиться до формальної присутності.

Отже, громадянське суспільство відіграє важливу, але не єдину умову ефективного функціонування системи державного управління. Його участь є критично необхідною для забезпечення відкритості, підзвітності та орієнтації державної політики на потреби громадян [4]. Особливо важливою є роль громадянського суспільства на місцевому рівні, де взаємодія між владою та громадянами є найбільш потрібною.

У цьому контексті можна виокремити такі ключові функції громадянського суспільства в процесах державного управління:

- формування альтернативних підходів до змісту, методів і процесів державного управління, що сприяє плюралізму думок та демократичному обговоренню;
- підготовка політичних та громадських лідерів, які можуть ефективно працювати в органах державної влади та представляти інтереси громади;
- здійснення громадського контролю, зокрема виявлення та протидія зловживанням з боку посадових осіб;
- сприяння зростанню політичної активності населення, розширенню можливостей для участі громадян у прийнятті управлінських рішень.

Громадянське суспільство відіграє надзвичайно важливу роль у сучасних процесах державного управління, виступаючи не лише контролером, а й активним партнером держави у формуванні політики. Його інститути сприяють забезпеченню відкритості, прозорості та підзвітності влади, зміцнюючи демократичні засади та довіру громадян до державних інституцій. Проте реальна ефективність громадянської участі в управлінні залежить від того, наскільки вона перетворюється з формальної присутності на реальний вплив. Особливо значущою є активність громадянського суспільства на місцевому рівні, де можлива безпосередня взаємодія з владою. Таким чином, лише через активну, впливову та відповідальну участь

громадянського суспільства можливо забезпечити сталий демократичний розвиток та ефективне функціонування системи державного управління.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Шаульська Г. М. Громадськість як індикатор системи державного управління та громадянського суспільства. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. 2017. № 1 (8). С. 70-74.

2. Beetham D. Liberal democracy and the limits of democratization. Held D. (ed.). Prospects for Democracy: North, South, East, West [Text] / Held D. (ed.). Cambridge : Polity Press, 1993.P. 55.

3. Білокопитов Д. Вплив громадянського суспільства на процеси демократизації публічно-управлінських та економічний процесів. Ефективність державного управління. 2016. №1/2 (46/47). С. 115-123.

4. Михальський Ю. А. Концепт громадянського суспільства. Український вимір; за заг. ред. І. М. Дубровського; Всеукр. профспілка правників. К. : В. Ф. Коваленко [вид.], 2013. 123 с.

УДК 658.8:339.13:004
Ревенець Д.В.
асп. НУ «Запорізька політехніка»

МАРКЕТИНГОВІ МЕТОДИ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ ІТ

Регіональний ринок ІТ є важливою складовою економіки сучасних територій, особливо в умовах глобалізації та цифрової трансформації. Ефективний розвиток цього сектору вимагає застосування інноваційних маркетингових методів, що дозволяють підвищити конкурентоспроможність регіону та привабити інвесторів. Створення позитивного іміджу ІТ-хабу потребує ретельного аналізу ринку, визначення потреб споживачів та впровадження сучасних маркетингових стратегій.

Одним із ключових методів розвитку регіонального ІТ-ринку є створення сильного бренду регіону як технологічного центру. Це включає формування унікальної айдентики, яка підкреслює інноваційний потенціал та високий рівень ІТ-компетенцій місцевих фахівців. Такий бренд допомагає створити позитивний імідж серед міжнародної спільноти та залучити увагу інвесторів, стартапів та кваліфікованих кадрів. Для досягнення цієї мети важливо формувати цілісну концепцію бренду, яка відображає сильні сторони регіону: наявність освітніх установ, що готують висококваліфікованих спеціалістів, активність стартап-екосистеми, а також успіхи провідних ІТ-компаній, що базуються в регіоні. Наприклад, місто

Львів у рамках ініціативи Lviv IT Cluster активно просуває себе як центр інноваційних технологій в Україні [1].

Важливим інструментом просування бренду є використання цифрового маркетингу, який включає соціальні мережі, контент-маркетинг та платформи для нетворкінгу. Наприклад, регулярне висвітлення досягнень регіональних компаній у соціальних медіа дозволяє формувати позитивний образ та збільшувати інтерес до IT-середовища регіону як роблять представники Харківського IT-кластеру [2]. Проведення онлайн-заходів, таких як вебінари та презентації нових технологічних розробок, сприяє залученню широкої аудиторії як на внутрішньому, так і на міжнародному рівні. Крім того, важливо організовувати тематичні заходи на базі місцевих освітніх установ та інноваційних центрів, що дозволить показати реальний потенціал регіону та сприяти формуванню професійних зв'язків між учасниками ринку.

Створення таргетованих рекламних кампаній на основі аналізу поведінки користувачів дозволяє значно підвищити ефективність комунікацій з цільовою аудиторією. Наприклад, алгоритми штучного інтелекту можуть допомогти автоматично сегментувати користувачів за інтересами та потребами, що забезпечує більш точне налаштування рекламних повідомлень. Крім того, використання багатоканального маркетингу дозволяє одночасно взаємодіяти з потенційними інвесторами, клієнтами та партнерами через різні платформи - від соціальних мереж до спеціалізованих професійних майданчиків.

Вебінари, онлайн-курси та тематичні заходи також стають важливими інструментами просування та комунікації. Їх організація дозволяє не лише навчати фахівців новим технологіям та підходам, а й формувати позитивний імідж регіону як центру інноваційного розвитку. Співпраця з міжнародними експертами та участь у глобальних конференціях дозволяють демонструвати досягнення регіонального IT-сектора на міжнародному рівні, що сприяє залученню нових інвесторів та партнерів.

Партнерство та міжнародне співробітництво також є важливими аспектами розвитку регіонального IT-сектору. Проведення міжнародних хакатонів та спеціалізованих форумів дозволяє продемонструвати технологічні досягнення регіону, залучити іноземні інвестиції та зміцнити репутацію як інноваційного центру. Співпраця з освітніми установами сприяє формуванню кваліфікованого кадрового резерву, що є важливим для стійкого зростання галузі.

Ефективність маркетингових методів розвитку регіонального IT-ринку потребує постійного моніторингу та оцінки. Важливо використовувати ключові показники ефективності (KPI), такі як динаміка залучення інвестицій, кількість нових IT-компаній та зростання зайнятості у секторі.

Постійний зворотний зв'язок від бізнес-спільноти та аналітика ринку дозволяють вчасно коригувати стратегії та підвищувати їх результативність.

Таким чином, поєднання створення сильного бренду регіону з використанням сучасних цифрових маркетингових технологій є запорукою успішного розвитку IT-ринку. Використання прикладів кращих практик демонструє, що комплексний підхід дозволяє не лише посилити конкурентоспроможність регіону, а й створити умови для сталого економічного зростання та формування іміджу технологічно розвинутого центру.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Львівський IT-кластер. Офіційний вебсайт. Львівський IT кластер та USAID запускають маркетплейс для IT-компаній [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://itcluster.lviv.ua/lvivskyj-it-klaster-ta-usaid-zapuskayut/.

2. Харківський IT-кластер. Офіційний вебсайт. Kharkiv it research 2021: 45 000 it-фахівців, 511 it-компаній та зростання обсягу індустрії на 53 % за два роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://it-kharkiv.com/kharkiv-it-research/?utm_source=chatgpt.com.

УДК 111

Пуліна Т.В.[1], Алексеєнко Я.В. [2]
[1] д-р екон. наук, проф. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. БТЕз-0812сп НУ «Запорізька політехніка»

НЕОБХІДНІСТЬ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Соціально-економічний розвиток будь-якої держави, у тому числі України, визначається перспективами розвитку підприємництва. Підприємництво у формі мікро-малих та середніх підприємств (ММСП) це один із пріоритетних напрямків вирішення проблеми економічної безпеки держави, добробуту населення тощо. Як показує досвід розвинених країн світу, мікро-мале та середнє підприємництво відіграє значну роль в економіці, його розвиток впливає на економічне зростання, на прискорення науково-технічного прогресу, насичення ринку товарами необхідної якості, створення нових додаткових робочих місць, тобто вирішує багато актуальних економічних, соціальних та інші проблем країн. Найбільш популярним інструментом підтримки розвитку ММСП в ЄС є різного роду гранти для певних цілей розвитку. Далі за популярністю йдуть так інструменти, як кредитні гарантії, власне кредити та займи, інструменти з навчання та освіти, бізнес -консалтинг та підтримка мереж тощо

Разом з тим мікро-мале та середнє підприємництво через свої особливості і щодо невеликого розміру не здатне без державної підтримки успішно протистояти в конкурентній боротьби великому капіталу, реалізувати економічні та соціальні інтереси дрібних власників тощо, чим визначається актуальність теми даного дослідження.

Важливість державної підтримки діяльності суб'єктів мікро-малого та середнього підприємництва кратно зростає в умовах війни проти України, коли підприємці страждають від зменшення попиту, втрати активів, людського капіталу, перебоїв з електропостачанням тощо. При цьому пріоритетом регуляторної політики держави має бути збереження та підтримка підприємницької активності.

Оскільки державна підтримка ММСП передбачає досить багато заходів, то систематизація, впровадження, а також контроль за їх виконанням можливе лише завдяки розробленому механізму державної підтримки ММСП, який включає такі складові:

– законодавчий (правовий) механізм;
– адміністративний (управлінській) механізм;
– фінансовий (економічний) механізм;
– інформаційний механізм.

По-перше, це законодавчий механізм, яким, безперечно, необхідно скористатися для створення сприятливого середовища для поступової інтеграції сектора ММСП до міжнародного економічного співтовариства. По-друге, це адміністративні механізми, які мають в своєму розпорядженні як сама держава (державний рівень), так і місцева влада (регіональний рівень). Ці дві складові разом формують загальний організаційно-правовий механізм підтримки розвитку ММСП. По-третє, це фінансові (економічні) механізми, необхідні для створення зовнішньої інфраструктури, що сприяє ефективному розвитку ММСП. І, по-четверте, це інформаційні механізми, які необхідні для оцінки можливостей розвитку ММСП у мінливих умовах. Безумовно, всі види механізмів глибоко взаємопов'язані між собою, а їх застосування можливе лише при комплексному підході та врахуванні значущості кожного з них.

Згідно із ЗУ «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» державна підтримка суб'єктів ММСП може здійснюватися у наступних формах: [1]

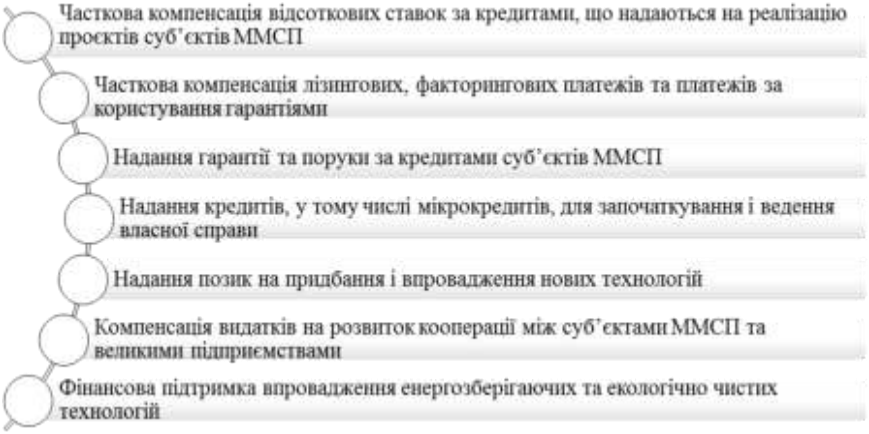

Рисунок 1 – Форми підтримки суб'єктів ММСП в Україні

При цьому методи державної підтримки суб'єктів ММСП поділяються на дві базові категорії: безпосередні (прямі) та непрямі. Прямі методи включають активні механізми впливу на діяльність ММСП, наприклад, «послуги, які надаються безпосередньо бізнесу: консультації, субсидії, гарантування кредитів тощо. Надання прямої підтримки ММСП вимагає відповідних фінансових коштів, джерелом яких може бути державний бюджет, кошти обласних/місцевих бюджетів, кошти міжнародних і національних донорів». Незважаючи на очевидні переваги, такі методи підтримки спричиняють певну залежність бізнесу від державної політики та обмеження щодо автономії

При непрямих методах підтримки надається ширший діапазон можливостей для ММСП, у тому числі завдяки покращенню ділового середовища, створенню позитивного іміджу підприємництва тощо. Прикладами такого впливу є зменшення адміністративного тягаря, покращення взаємодії між владою та бізнесом, проведення інформаційних компаній тощо.

Основним інструментом реалізації державної політики у сфері підтримки ММСП є державні, галузеві (міжгалузеві) та місцеві програми розвитку та підтримки ММСП. Метою державних програм підтримки ММСП є забезпечення сприятливих умов для розвитку підприємництва на основі підвищення якості та ефективності заходів державної підтримки.

Основою успішної реалізації стратегії підтримки ММСП є також розвиток інституцій їх підтримки як на загальнодержавному, так і на регіональному рівні. Такими інституціями є Офіс з розвитку підприємництва та експорту, Торгово-промислова палата України, онлайн платформа «Дія -

Бізнес», а також багато галузевих та регіональних бізнес-об'єднань і окремих лідерів. Також інституції підтримки ММСП представлено державними, громадськими і комерційними організаціями, що надають освітні, консалтингові та інші послуги цьому бізнесу. Зауважимо, що з метою консолідації зусиль держави та бізнесу в умовах воєнного стану 26.12 2024 року Указом Президента України утворено Раду з питань підтримки підприємництва в умовах воєнного стану як консультативно-дорадчий орган при Президентові України [2]. Основними завданнями Ради визначено розробку заходів щодо стабілізації бізнес-клімату та реформування системи державного регулювання підприємницької діяльності в умовах воєнного стану.

Насьогодні у всіх регіонах створено систему такої підтримки, яка включає ключові елементи (нормативно-правова база державного апарату, програми підтримки та інфраструктура підтримки), але не скрізь вона є ефективною. Це зумовлено відсутністю єдиного механізму державної підтримки суб'єктів ММСП та реалізації заходів підтримки, а також частково підходом до виміру ефективності.

Але необхідно відзначити, що ефективність державної підтримки ММСП місцевими органами є недостатньою, що пояснюється неузгодженістю державних та місцевих програм підтримки, а найчастіше їх декларативністю, тобто відсутністю реальної підтримки суб'єктів ММСП. Виходячи з цього, актуальним є вивчення та застосування на практиці зарубіжного досвіду державної підтримки розвитку ММСП, у тому числі на місцевому рівні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні. Закон України від 22.03. 2012 року № 4618-VI. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4618-17#Text. (дата звернення: 12.03.2025).

2. Про Раду з питань підтримки підприємництва в умовах воєнного стану: Указ Президента України від 26 січня 2024 року № 30/2024. URL: https://www.president.gov.ua/documents/302024-49565. (дата звернення: 25.03.2025).

УДК 658.012
Пуліна Т.В.[1], Івасюк О.С. [2]
[1] д-р екон. наук, проф. НУ «Запорізька політехніка»
[2] асп. НУ «Запорізька політехніка»

УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У сучасних реаліях підприємства різних галузей економіки дедалі більше усвідомлюють важливість управління стратегічним потенціалом як основного інструменту розвитку. Особливо це стосується машинобудівних компаній, які стикаються з численними викликами, що потребують ефективного використання наявних ресурсів і постійного їхнього вдосконалення.

Управління стратегічним потенціалом машинобудівного підприємства слід розглядати як складний процес, що базується на концепції підприємства як цілісної та адаптивної системи. Ця система інтегрує різноманітні ресурси та зусилля, враховуючи часовий фактор та особливості економічного простору. Головною метою стратегічного управління є не лише оптимізація управлінських процесів, а й прогнозування майбутніх результатів та ризиків, що дозволяє підприємству уникати небажаних ситуацій та бути готовим до змін [1, с.381].

Конкурентна стратегія машинобудівного підприємства являє собою комплекс цілей та рішень, спрямованих на забезпечення ефективного функціонування на ринку. Вона має на меті створення конкурентних переваг, що сприяють виділенню компанії серед інших учасників ринку та її стійкому розвитку.

Процес управління стратегічним потенціалом потребує значних зусиль та ресурсів, проте його користь перевищує затрати. Важливим аспектом є колективне обговорення та аналіз можливих варіантів дій, що сприяє підвищенню системності та обґрунтованості прийняття рішень. Крім того, така стратегічна взаємодія об’єднує колектив та зменшує розбіжності між інтересами власників, менеджменту та персоналу.

Машинобудівні підприємства України працюють в умовах нестабільного зовнішнього середовища, що зумовлено економічними та політичними факторами, зокрема війною. Це вимагає регулярного перегляду підходів до управління стратегічним потенціалом. Використання таких інструментів, як PEST- та SWOT-аналіз, дозволяє компаніям адаптувати свої стратегії відповідно до ринкових умов. PEST-аналіз допомагає визначити макроекономічні чинники, що впливають на діяльність підприємства, тоді як SWOT-аналіз дозволяє оцінити внутрішні ресурси та слабкі сторони, зіставляючи їх із зовнішніми можливостями та загрозами [2, с.451].

Безперервне вдосконалення стратегічного управління та адаптація до змін є ключовими умовами довготривалого розвитку машинобудівних компаній. Використання сучасних методів управління стратегічним потенціалом надає керівництву змогу ухвалювати ефективні рішення щодо подальшого розвитку підприємства, створюючи конкурентні переваги та забезпечуючи стабільну діяльність на ринку. Таким чином, грамотне управління стратегічним потенціалом є основою успіху машинобудівних підприємств у мінливому економічному середовищі [3, с. 238].

Управління стратегічним потенціалом дозволяє поєднувати досвід минулого із сучасними викликами, прогнозуючи майбутній розвиток компанії. Його головна мета – створення сприятливих умов для забезпечення життєздатності підприємства в умовах мінливої економічної ситуації. Оцінювання діяльності підприємства через призму стратегічного потенціалу має бути постійним процесом, оскільки часті зміни в макро- та мікросередовищі впливають на динаміку бізнесу.

Обґрунтована оцінка ключових чинників надає керівництву можливість розробляти ефективні стратегії управління, що сприяють створенню довготривалих конкурентних переваг. Таким чином, стратегічне управління потенціалом машинобудівного підприємства є гнучкою системою, що потребує постійного моніторингу та адаптації до змін для забезпечення стабільного розвитку компанії.

Стратегічний потенціал можна розглядати як комплекс дій, спрямованих на зміцнення позицій підприємства та досягнення конкурентних переваг. Він включає розробку інноваційних стратегій, оптимізацію управлінських рішень та впровадження новітніх технологій. Сучасні методи управління стратегічним потенціалом охоплюють такі підходи, як гнучке управління, швидка адаптація до ринкових змін, стратегічні альянси, підприємницька творчість та системне управління бізнес-процесами.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Биховченко В. О. Управління розробкою конкурентної стратегії машинобудівного підприємства. Конкурентоспроможна модель інноваційного розвитку економіки України: мат-ли VII Міжнар. наук.-практ. конф., м. Кропивницький, 07-08 лист. 2024 р. М–во освіти і науки України, Центральноукраїн. нац. техн. ун–т. Кропивницький: ЦНТУ, 2024. 410 с.

2. Микуланинець С.І. Застосування PEST, SNW та SWOT-аналізів при розробці стратегії розвитку підприємництва. Сучасні тенденції розвитку науки і освіти в умовах поглиблення євроінтеграційних процесів. Мукачево, 2021. С. 450–452.

3. Смірнова Д. Використання інструментів стратегічного планування для оцінки інноваційного потенціалу вагонобудівних підприємств. Молодий

вчений. 2023. № 10 (122). С.237-240. URL: https://doi.org/10.32839/2304-5809/2023-10-122-47

УДК 378.1
Пуліна Т.В.[1], Циганова Т.В.[2]
[1]д-р екон. наук, проф. НУ «Запорізька політехніка»
[2]студ. гр. БТЕз-0814м НУ «Запорізька політехніка»

МІЖНАРОДНІ СТАНДАРТИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ТА ЇХ ВПРОВАДЖЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ АВІАЦІЙНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Авіаційна промисловість є однією з найважливіших галузей світової економіки, оскільки її продукція безпосередньо впливає на безпеку польотів, ефективність перевезень та розвиток технологій. Високі вимоги до якості авіаційної техніки зумовлюють необхідність застосування комплексних підходів до управління виробничими процесами, що відповідають міжнародним стандартам. Удосконалення системи управління якістю є стратегічним завданням для підприємств галузі, оскільки воно забезпечує відповідність продукції жорстким вимогам регуляторів та дозволяє компаніям інтегруватися у глобальні виробничі ланцюги.

У сучасних умовах міжнародні стандарти управління якістю відіграють ключову роль у забезпеченні стабільного функціонування авіаційних підприємств, сприяючи їх конкурентоспроможності та підвищенню довіри з боку партнерів і споживачів[1]. Особливе значення мають нормативні документи, що визначають вимоги до сертифікації та контролю якості продукції. Вони охоплюють широкий спектр аспектів – від управління ризиками до впровадження новітніх технологій і підходів у виробничих процесах. Впровадження міжнародних стандартів дозволяє не лише покращити внутрішні процеси підприємства, а й спрощує вихід на зовнішні ринки, оскільки сертифікована продукція відповідає єдиним світовим вимогам.

Дане дослідження спрямоване на аналіз міжнародних стандартів управління якістю, їх значення для авіаційної галузі, а також механізмів впровадження на підприємствах України. Особлива увага приділяється специфічним вимогам авіаційної промисловості[2], викликам, що постають перед виробниками, та перспективам розвитку системи управління якістю в контексті інтеграції України у світовий авіаційний ринок. [3]

Область дослідження охоплює міжнародні стандарти управління якістю, що застосовуються в авіаційній галузі, зокрема ISO 9001, AS/EN 9100, а також нормативи Федерального управління цивільної авіації США (FAA)[4]

та Європейського агентства з безпеки авіації (EASA) [5]. Вивчається практика їх застосування на підприємствах світових лідерів галузі, а також досвід українських виробників, зокрема акціонерного товариства "Івченко-Прогрес".

Оскільки авіаційна галузь вимагає найвищих стандартів безпеки та відповідності суворим регуляторним вимогам, її система управління якістю базується на міжнародних нормах, що визначають вимоги до всіх етапів проектування, розробки, виробництва та сертифікації авіаційної продукції. Особливий інтерес становлять механізми адаптації світових стандартів у національних умовах, а також проблеми та виклики, з якими стикаються підприємства при їх імплементації. Важливим аспектом дослідження є оцінка впливу сертифікації за міжнародними стандартами на економічні показники підприємств, їхню конкурентоспроможність та можливості виходу на глобальні ринки. [6]

Аналіз охоплює як загальні концепції управління якістю, що застосовуються в авіаційній галузі, так і конкретні практики їх реалізації на підприємствах України. Зокрема, вивчається досвід акціонерного товариства "Івченко-Прогрес" щодо впровадження міжнародних стандартів та їх адаптації до сучасних викликів виробництва авіаційних двигунів. У ході дослідження розглядаються заходи, які сприяють удосконаленню системи менеджменту якості, а також інструменти, що дозволяють інтегрувати підприємства у світову авіаційну промисловість.

Методи дослідження базуються на аналізі нормативно-правової документації, що регламентує управління якістю в авіаційній промисловості, а також на порівнянні міжнародних та національних стандартів. Вивчено механізми сертифікації та адаптації існуючих вимог до українських реалій, що дало змогу оцінити рівень їх відповідності глобальним тенденціям. Окрім теоретичного аналізу, проведено огляд практичних кейсів із впровадження систем менеджменту якості на провідних авіаційних підприємствах, що дозволило визначити основні проблеми та перспективи їх адаптації в Україні. Для оцінки ефективності запроваджених стандартів використано підхід системного аналізу, що включає розгляд економічних та технологічних аспектів їх реалізації. [7]

Результатами дослідження стало переконання, що впровадження міжнародних стандартів управління якістю значно сприяє поліпшенню виробничих процесів та підвищенню рівня контролю якості на підприємствах авіаційної промисловості. Зокрема, використання стандарту ISO 9001:2015 як базового забезпечує формування загальної системи менеджменту якості[1], а застосування специфічного стандарту AS/EN 9100:2016 дозволяє враховувати особливості авіаційної продукції [2]. Як приклад досліджено результати

впровадження міжнародних стандартів в акціонерне товариство «Івченко-Прогрес». [7]

Акціонерне товариство "Івченко-Прогрес" є провідним українським підприємством у сфері розробки та виробництва авіаційних двигунів. За вимогами споживачів у 1993 році підприємство вперше отримало сертифікат на відповідність вимог ISO 9001:2015, надалі підприємство проходить кожні 3 роки сертифікацію/ре-сертифікацію та кожен рік наглядові аудити. Компанія здійснила низку заходів, спрямованих на вдосконалення системи управління якістю та інтеграцію міжнародних стандартів.

З того часу АТ "Івченко-Прогрес" розпочало процес адаптації системи управління якістю відповідно до вимог стандарту ISO 9001:2015. Це включало перегляд внутрішніх процедур, оновлення документації та проведення навчальних програм для персоналу. Впровадження цього стандарту дозволило підприємству стандартизувати процеси та підвищити ефективність управління.

У 2023 році компанія розширила сферу сертифікації, інтегрувавши вимоги стандарту ISO 45001:2018, що стосується систем управління охороною здоров'я та безпекою праці. Це сприяло покращенню умов праці та зниженню виробничих ризиків. Інтеграція кількох стандартів у єдину систему менеджменту дозволила уникнути дублювання зусиль та оптимізувати витрати на сертифікацію.

Для успішного впровадження міжнародних стандартів компанія залучила експертів Запорізької торгово-промислової палати, які надали консультації та підтримку в процесі сертифікації. Це забезпечило відповідність системи управління якістю підприємства вимогам міжнародних стандартів та підвищило довіру з боку міжнародних партнерів. [7]

Впровадження міжнародних стандартів управління якістю позитивно вплинуло на діяльність "Івченко-Прогрес". Компанія змогла покращити якість продукції, оптимізувати виробничі процеси та підвищити задоволеність клієнтів. Крім того, сертифікація за міжнародними стандартами відкрила нові можливості для співпраці з іноземними замовниками та розширення ринків збуту.

Таким чином, досвід "Івченко-Прогрес" у впровадженні міжнародних стандартів управління якістю демонструє ефективність такого підходу для підвищення конкурентоспроможності підприємства на світовому ринку.

Основними бар’єрами для впровадження міжнародних стандартів в інші підприємства України є висока вартість сертифікації, недостатній рівень підготовки персоналу та потреба в модернізації виробничих потужностей. Водночас підприємства, що вже адаптували ці стандарти, демонструють покращення якості продукції та отримують можливість виходу на міжнародні ринки.

В умовах військового вторгнення Російської Федерації в Україну авіаційна промисловість опинилася перед новими викликами, які вплинули як на виробничі потужності, так і на можливості імплементації міжнародних стандартів. Руйнування інфраструктури, перебої у ланцюгах постачання, скорочення кваліфікованих кадрів та фінансові обмеження стали серйозними перешкодами для розвитку галузі. Водночас зростаюча потреба у власному оборонному виробництві стимулює підприємства до впровадження передових технологій та методів контролю якості.

У сучасних умовах адаптація міжнародних стандартів управління якістю набуває стратегічного значення, оскільки дозволяє підвищити надійність і довговічність авіаційної техніки, зменшити залежність від імпортних компонентів і забезпечити інтеграцію української авіаційної продукції у світовий ринок. Ефективна взаємодія з міжнародними сертифікаційними органами, а також державна підтримка підприємств, що займаються виробництвом авіаційної техніки, мають стати ключовими чинниками подальшого розвитку. Враховуючи критичну важливість забезпечення якості в авіаційній галузі, держава повинна сприяти модернізації виробництва, залученню інвестицій та інтеграції українських стандартів із міжнародними. Війна прискорила необхідність реформ у галузі, що в майбутньому може сприяти не лише її відновленню, а й виходу на якісно новий рівень розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. ДСТУ ISO 9001:2015. Системи управління якістю. Вимоги. – К.: ДП «УкрНДНЦ», 2015. 36 с.;

2. AS 9100D. Quality Management Systems – Requirements for Aviation, Space, and Defense Organizations. – SAE International, 2016;

3. Назаровець Є. Т. Розробка системи менеджменту якості в організації на основі міжнародних стандартів // Управління економічними процесами на макро- і мікро- рівні: проблеми та перспективи вирішення: зб. тез доп. IV Міжнар. наук.-практ. інтер.-конф. молод. учен., м. Львів, 29-30 квіт. 2020 р. Львів: Вид-во Львівської політехніки, 2020. URL: http://er.nau.edu.ua/handle/NAU/42582. (дата звернення 04.04.2025р.);

4. FAA Order 8130.21H. Procedures for Completion and Use of the Authorized Release Certificate, FAA Form 8130-3, Airworthiness Approval Tag. – Federal Aviation Administration, 2019;

5. EASA Part 21. Certification of Aircraft and Related Products, Parts and Appliances, and of Design and Production Organizations. – European Union Aviation Safety Agency, 2021;

6. Ковальчук В. Впровадження міжнародних стандартів у систему управління якістю авіаційної промисловості України // Вісник авіаційної науки і техніки. – 2023. – №1. – С. 62;

7. Власні аналітичні матеріали підприємства "Івченко-Прогрес". (дата звернення 04.04.2025р.).

УДК 005.21:330.341.1:339.13]:004.382.74
Нечаєва І. А. [1], Суслова К. В. [2]
[1] канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. БТЕ-0812 НУ «Запорізька політехніка»

СТРАТЕГІЇ ВИХОДУ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОДУКТУ НА РИНОК: АНАЛІЗ МАРКЕТИНГОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ (НА ПРИКЛАДІ СМАРТ-ЧОХЛІВ З GPS-ВІДСТЕЖЕННЯМ)

Смарт-чохли з GPS-відстеженням – це новий продукт у світі мобільних аксесуарів, який виходить за рамки декоративного чи захисного функціоналу, адже сьогодні вони перетворюються на повноцінні гаджети – з акумуляторами, NFC-модулями та бездротовою зарядкою.

Даний продукт є мультисегментним, має соціальну місію та орієнтований на вразливі та ризикові групи, що робить його особливо актуальним у воєнний та післявоєнний період в Україні. Проте, його можна масштабувати і на масовий ринок, позиціонуючи як розумний аксесуар безпеки для всіх.

Для сегментації ринку інноваційного чохла з вбудованим GPS доцільно виділити декілька основних сегментів споживачів на основі потреб, ситуацій використання та соціального контексту (табл. 1).

Для кожного з цих сегментів необхідно застосовувати відповідні канали просування [1; 2; 3]:

1) Соціальні мережі як ключовий інструмент маркетингу:

- Instagram - візуальний контент (фото, відео, сторіс), співпраця з інфлюенсерами;
- TikTok - вірусний контент з креативною демонстрацією функціоналу (експерименти, порівняння тощо);
- Facebook - рекламні кампанії для аудиторії 30–50 років, акційні пропозиції, лонгріди, ретаргетинг;
- YouTube - глибокі відеоогляди, демонстрація технічних характеристик (автономність, водостійкість тощо);

2) Інфлюенсер-маркетинг:

- нішеві інфлюенсери - техноблогери, тревел-оглядачі, блогери для батьків;
- мікроінфлюенсери (до 10 тис. підписників) - високий рівень довіри та конверсії, ефективність у просуванні новаторських продуктів.

Мікроінфлюенсери часто перевершують за ефективністю традиційні рекламні кампанії з селебріті;

Таблиця 1 – Сегментація ринку смарт-чохлів з GPS-відстеженням

Сегмент споживачів	Цільова аудиторія	Ключові потреби
Вразливі групи населення та їхні опікуни	Літні люди, особи з деменцією, інвалідністю, батьки маленьких дітей	Безпека та захист, відстеження при зникненні, простота у використанні
Волонтери, соцпрацівники, активісти	Волонтери в кризових регіонах, соціальні працівники, активісти, журналісти	Безпека під час роботи, швидке реагування у надзвичайній ситуації, довіра з боку близьких та організацій
Жертви насильства або особи під загрозою	Жінки, що переживають насильство, особи під захистом, жертви сталкінгу	Приховане відстеження, простота та надійність, психологічне відчуття безпеки
Родини з дітьми	Батьки дітей дошкільного та шкільного віку, опікуни	Впевненість у безпеці дитини, швидке визначення місцезнаходження, легкість користування
Широка публіка / масовий ринок	Туристи, студенти, особи, що бояться втратити телефон	Захист від крадіжки/втрати, спокій за речі у публічних місцях, контроль за пристроєм
Поліція	Працівники патрульної та оперативної поліції	Локалізація в разі надзвичайної ситуації, контроль за переміщеннями, покращення взаємодії в команді
Служби порятунку	Медики, рятувальники	Визначення місцезнаходження в зоні ризику, швидка ідентифікація, передача координат у разі надзвичайної ситуації
ДСНС	Співробітники Державної служби з надзвичайних ситуацій	Відстеження персоналу у небезпечних зонах, координація дій, підвищення рівня безпеки під час ліквідації НС

3) Присутність на маркетплейсах:
- національні платформи - Rozetka, Prom, Epicentr;
- міжнародні платформи - Amazon, Etsy, eBay;

Ключові елементи - SEO-оптимізовані назви, професійні фото та відеоогляди, відповіді на запитання користувачів;

4) Email-маркетинг:

- персоналізовані розсилки з акціями, оновленнями та тематичними пропозиціями;

- підтримка постійного контакту з клієнтами;

5) Платна реклама в пошукових системах (Google Ads):

- перехоплення цільових запитів (наприклад, «як знайти загублений телефон», «GPS-чохол»);

- використання динамічної реклами для охоплення релевантної аудиторії.

Для новаторських продуктів важливо формувати цілісну маркетингову стратегію, що передбачає гнучке планування, активну присутність у цифровому середовищі та ефективне використання соціальних платформ. Підхід, заснований на необхідності адаптації до швидкозмінних споживчих очікувань та формуванні довгострокових відносин із клієнтами за допомогою контент-маркетингу, співпраці з лідерами думок та елементів гейміфікації, сприяє не лише успішному виведенню продукту на ринок, але й закріпленню його в сприйнятті споживачів як технологічно актуального та надійного рішення [4].

У сучасних умовах маркетинг інноваційного продукту вимагає побудови комплексної екосистеми комунікації. Успішна стратегія базується не лише на просуванні функцій, а й на емоційній взаємодії та правильному контенті. Це свідчить про те, що вихід на ринок з таким товаром має спиратись на довгострокову маркетингову стратегію, що враховує поведінкову економіку, соціальні тенденції та цінності певних аудиторій.

Підходи для успішного запуску продукту включають чітке визначення цільової аудиторії, розробку унікальної ціннісної пропозиції та побудову багатоканальної комунікаційної стратегії із залученням соціальних мереж, інфлюенсерів і контент-маркетингу. Важливим етапом є тестування продукту через фокус-групи або пілотний запуск із подальшим урахуванням зворотного зв’язку. Для підвищення довіри доцільно залучати мікроінфлюенсерів, а також співпрацювати з нішевими партнерами, зокрема громадськими та професійними організаціями. Ефективна презентація продукту через якісний візуальний контент, присутність на маркетплейсах, SEO-оптимізація та забезпечення високого рівня підтримки користувачів сприяють формуванню лояльної спільноти та довготривалих відносин із клієнтами.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Захарченков О. С. Benefits of cooperation with micro-influencers for small and medium businesses. Scientific Notes of Lviv University of Business and

Law. 2025. № 44. С. 90–98. URL : https://nzlubp.org.ua/index.php/journal/article/view/1542

2. Лошенюк О., Галан Л., Посохов І. Сучасні стратегії в міжнародному маркетингу. Вчені записки Університету «КРОК». 2022. № 2(66). С. 123–131. URL : https://doi.org/10.31732/2663-2209-2022-66-123-131, https://snku.krok.edu.ua/index.php/vcheni-zapiski-universitetu-krok/article/view/512/541

3. Що таке маркетинг продукту? (Важливість та етапи) URL : https://uk.indeed.com/career-advice/career-development/what-is-product-marketing

4. Мусієнко В. О. Маркетингові стратегії інноваційних продуктів / Мусієнко В. А. // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції "Мене-джмент та маркетинг як фактори розвитку бізнесу в умовах економіки від-новлення", 18-19 квітня 2023 р. / відп. ред. та упоряд. В. В. Храпкіна, К. В. Пічик ; Національний університет "Києво-Могилянська академія" [та ін.]. - Київ : Видавничий дім "Києво-Могилянська академія", 2023. Т. 1. С. 250-252. URL: https://ekmair.ukma.edu.ua/handle/123456789/25388

УДК 005.93:658.562

Нечаєва І.А. [1], Мазур О.О. [2]
[1] канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. БТЕ-0812 НУ «Запорізька політехніка»

ОПЕРАЦІЙНЕ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМ ПРОЦЕСОМ: ПІДХОДИ ДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ

Еволюція підходів до управління якістю відображає поступовий перехід від контролю якості готової продукції до всебічного управління якістю на всіх етапах виробничого процесу. Спочатку акцент робився на виявленні дефектів, згодом - на запобіганні їх виникненню шляхом стандартизації процесів. У другій половині XX століття з'явилися концепції загального управління якістю (TQM) та безперервного вдосконалення (Kaizen), що передбачають залучення всіх працівників до процесу забезпечення якості. Сьогодні акцент робиться на системному підході, клієнтоорієнтованості, використанні цифрових технологій і міжнародних стандартів, зокрема ISO 9001 [1; 2].

Якість відіграє визначальну роль у сучасному виробничому процесі, оскільки інтеграція її принципів на всіх етапах виробництва забезпечує конкурентоспроможність підприємства, сприяє зниженню витрат, підвищенню лояльності споживачів і формуванню стійкої репутації на глобальному ринку.

Впровадження ефективних систем управління якістю забезпечує підприємствам стійку конкурентну перевагу шляхом перевищення очікувань споживачів, зміцнення довіри та репутації, підвищення операційної досконалості й оптимізації виробничих процесів.

Надійність компонентів є критичним фактором у забезпеченні відповідності продукту очікуванням споживачів, оскільки вона залежить як від внутрішньої якості матеріалів, так і від їх ефективної інтеграції в кінцевий виріб, що особливо важливо на етапі розробки складних технічних продуктів.

Оцінка надійності компонентів базується на тестуванні та управлінні якістю постачальників, причому прискорені випробування за методами статистичної теорії надійності, що моделюють реальні експлуатаційні умови, дозволяють виявити потенційні відмови на ранніх етапах і кількісно оцінити довговічність компонентів у виробничому процесі [3].

Паралельно з тестуванням, ефективні стратегії управління якістю постачальників, зокрема впровадження моделі забезпечення якості постачальника (SQA), що передбачає довгострокові партнерські відносини, регулярні аудити та постійний моніторинг, є ключовими для гарантування відповідності компонентів стандартам надійності ще до їх інтеграції у виробничий процес і зменшення ризиків, пов'язаних із якістю кінцевого продукту.

Окрім контролю якості та управління постачальниками, важливою складовою оцінки надійності компонентів є управління операційними ризиками, яке передбачає завчасне виявлення потенційних відмов за допомогою методів, таких як аналіз режимів і наслідків відмов (FMEA), що дозволяє виробникам визначати пріоритети коригувальних дій і розробляти ефективні плани реагування для мінімізації перебоїв у роботі та підвищення задоволеності споживачів [4].

Ефективні методи тестування, як руйнівні, так і неруйнівні, є ключовим елементом забезпечення якості продукції, оскільки дозволяють операційним менеджерам своєчасно виявляти дефекти на ранніх етапах виробничого циклу та запобігати значним втратам, пов'язаним із помилками на пізніших стадіях.

Руйнівне тестування, що полягає у доведенні компонентів або продуктів до відмови з метою визначення їх меж міцності та зносу, забезпечує критично важливу інформацію про надійність матеріалів, зокрема через методи, як-от випробування на розрив, і є особливо актуальним у галузях, де пріоритетами є безпека та довговічність, зокрема у виробництві споживчих товарів і в автомобільній промисловості [5].

На противагу цьому, неруйнівний контроль (NDT) дозволяє операційним менеджерам оцінити якість продукту або компонента, не завдаючи йому жодних пошкоджень. Такі методи, як ультразвуковий

контроль, рентгенівський контроль і магнітопорошкова дефектоскопія, широко використовуються в аерокосмічній та автомобільній промисловості для виявлення структурних дефектів без порушення цілісності матеріалу [5].

Статистичне управління процесом (SPC) є ефективним методом тестування продукції, що забезпечує безперервний контроль виробничого процесу за допомогою контрольних карт, дозволяючи в режимі реального часу виявляти й усувати відхилення від допустимих меж, тим самим запобігаючи виникненню дефектів і забезпечуючи стабільність параметрів, наприклад, під час моніторингу напруги у виробництві електронних компонентів [6].

Інтеграція методів приймального відбору зразків, що ґрунтується на статистичних принципах, дозволяє ефективно оцінювати відповідність виробничих партій стандартам якості без необхідності повної перевірки кожної одиниці продукції, забезпечуючи баланс між економічною доцільністю та надійністю контролю, особливо в галузях із великими обсягами виробництва [7].

Відгуки клієнтів є важливим, хоча й часто недооціненим інструментом тестування й контролю якості, що дає змогу виявляти дефекти та напрями для вдосконалення продукції, особливо в галузях, де критичними є функціональність і задоволеність споживачів. Для ефективної інтеграції зворотного зв'язку компанії впроваджують структуровані системи на основі опитувань, онлайн-оглядів і звернень до служби підтримки, що дозволяє отримати пряме уявлення про досвід користувачів [8]. Аналіз таких даних, наприклад, щодо автономності пристроїв, допомагає ідентифікувати недоліки, які могли залишитися непоміченими внутрішніми тестами. Взаємозв'язок між зовнішнім зворотним зв'язком і внутрішнім контролем якості створює цикл постійного вдосконалення, який сприяє адаптації виробничих процесів до реальних потреб ринку та підтриманню конкурентних переваг.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Баєва О. І. Про еволюцію підходів до управління якістю. URL : https://dspace.nuph.edu.ua/bitstream/123456789/28219/1/15-18.pdf

2. Русавська В., Таран М. Теорія та практика управління якістю в історичній ретроспективі та їх вплив на сучасні концепції управління якістю. Економіка та суспільство, 2021 (31). https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-31-39

3. Waldron Ray. The Fundamentals of Supplier Quality Management. URL : https://www.quickbase.com/blog/supplier-quality-management

4. Quigley J. M. Unlocking Product Excellence: How FMEA Enhances Engineering Reliability and Risk Management. IEEE Reliability Magazine. 2024. № 99. P. 1-9. DOI: 10.1109/MRL.2024.3485597

5. Wang B., Zhong S., Lee T. L. Non-destructive testing and evaluation of composite materials/structures: A state-of-the-art review. Advances in mechanical engineering. 2020. № 12 (4). DOI: 10.1177/1687814020913761

6. Tsung F. Statistical Process Control for Multistage Manufacturing and Service Operations: A Review and Some Extensions. International Journal of Services Operations and Informatics. 2008. № 3 (2). DOI: 10.1504/IJSOI.2008.019333

7. Нечаєва І. А., Савчук І. О. Оцінка ефективності менеджменту організації на прикладі машинобудівного підприємства. Молодий вчений. Херсон. 2016. № 11 (38). С. 635-639.

8. Нечаєва І. А., Кабак М. В. Особливості управління підприємством на основі використання сучасних технологій і систем менеджменту. Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка". URL : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5771

УДК 334.012.3:330.341.1

Нечаєва І.А. [1], Маруфенко В.В [2]
[1] канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. БТЕ-0812 НУ «Запорізька політехніка»

ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ СТАРТАПУ: ЕФЕКТИВНІСТЬ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ ТА ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ

Незважаючи на глобальні виклики та величезні руйнування внаслідок війни, інвестори продовжують працювати та, навіть, прагнуть розширювати бізнес в Україні [1].

Розвиток стартап-екосистеми в Україні, де інновації та творчий підхід до бізнес-завдань є ключовими, ставить питання ефективного залучення інвестицій та оптимального використання фінансових коштів у пріоритет для гарантування стабільного зростання молодих підприємств.

На момент початку широкомасштабного російського вторгнення, український стартап-сектор демонстрував одні з найвищих показників зростання в регіоні Центральної та Східної Європи, впевнено увійшовши до п'ятірки лідерів. Сукупна вартість всіх українських стартапів в період 2017-2022 рр збільшилась більш ніж удев'ятеро, сягнувши позначки у €23,3 млрд [2,с.48]. Українська стартап-екосистема не спиняється у своєму розвитку навіть в умовах війни. Впродовж перших трьох місяців 2024 року, українські стартапи зуміли залучити не менше $42 млн інвестицій [3]. Показавши позитивну динаміку, Україна покращила свою позицію, посівши 46 місце серед 100 країн у світовому рейтингу стартап-екосистем у 2024 р [4].

Фінансове планування для стартапів є надзвичайно важливим, адже потрібно вміло поєднувати інвестиційні витрати та ефективно розподіляти ресурси, аби забезпечити бізнесу як короткотермінову стабільність, так і довгострокове зростання в майбутньому.

Українські стартапи можуть розраховувати на різнобічний доступ до фінансування. На початковому етапі розробки проекту засновники здебільшого спираються на власні фінансові ресурси та можливості отримання грантів. Держава, зокрема через Український фонд стартапів та низку інших ініціатив, надає стартові гранти, особливо акцентуючи увагу на проектах з критичними інноваціями [5]. Після того, як стартап показує ознаки потенційного розвитку та виникає потреба у значних інвестиціях, він може звернутися до венчурних інвесторів. На сьогоднішній день існують як вітчизняні венчурні фонди, так і міжнародні, котрі готові інвестувати в українські команди навіть в умовах воєнного стану. Додатковими джерелами можуть бути кредитування та краудфандинг. Кожне джерело фінансування має свої специфічні умови та вимоги (табл.1).

Алгоритм формування джерел фінансування для стартапу (на прикладі бізнес-плану виробництва GPS-чохлів) представлений на рис.1.

Визначення сукупних фінансових потреб стартапу є ключовим етапом його фінансування. Воно охоплює оцінку витрат на створення продукту, просування, операційну діяльність і формування фінансового резерву. Далі аналізуються власні фінансові можливості для визначення обсягу самостійного фінансування. Наступним кроком є відбір зовнішніх джерел із порівняльною оцінкою умов, термінів, вимог щодо повернення коштів або передачі частки власності, з урахуванням етапу розвитку проекту. Завершальним етапом є формування фінансового плану з урахуванням обраної структури фінансування.

Окрему увагу варто приділити розробці плану доходів та витрат, що є фундаментом фінансового плану. Прогнозування прибутків у бізнес-плані ґрунтується на ретельному дослідженні ринкової ситуації, аналізі можливого попиту, цільової аудиторії та впливу конкурентів. Для збільшення достовірності прогнозів нерідко застосовують сценарний підхід, який передбачає створення декількох варіантів розвитку подій, зокрема оптимістичного, реалістичного та песимістичного. Особлива увага приділяється аналізу структури витрат, розділяючи їх на постійні та змінні витрати, операційні витрати, маркетинг, розвиток продукту, оплату праці та інші ресурси, потрібні для реалізації бізнес-плану. Важливо встановити чіткий взаємозв'язок між прогнозами доходів та витрат, аби розуміти, як кожна стаття видатків впливає на фінансовий результат. Для цього будується фінансова модель (таблиця або набір таблиць), яка докладно показує всі статті доходів та витрат. Створена модель дозволяє проаналізувати, як різні

витрати впливають на прибуток, виявити фінансові ризики та розрахувати показники прибутковості, внутрішньої норми рентабельності (IRR) та термін окупності бізнесу.

Таблиця 1 - Переваги та недоліки ключових джерел фінансування

Джерела фінансування	Переваги	Недоліки
Власні кошти	Повний контроль над бізнесом; швидкий старт без затримок на пошук інвестицій.	Обмежені фінансові ресурси для зростання; високі особисті ризики для засновників у разі невдачі; можливе уповільнення розвитку через брак коштів.
Венчурні інвестори	Значні обсяги інвестицій для масштабування; експертиза, менторство і нетворк від інвесторів; прискорене зростання та вихід на нові ринки.	Відчуження частки компанії; сторонній контроль – інвестори можуть впливати на рішення; високі очікування щодо швидкого росту і повернення інвестицій.
Державні гранти та програми	Безповоротне фінансування (не потрібно віддавати частку); підтримка від держави підвищує довіру інших інвесторів; підтримка у вигляді навчання та консультацій.	Сильна конкуренція за гранти, обмежена кількість програм; невеликі суми на ранніх стадіях (часто $25–50k); довготривалий процес отримання грантів.
Банківське фінансування	Доступність великих грошових розмірів; прогнозовані умови; швидкість залучення.	Обов'язковість повернення; високі ставки та ризики боргового навантаження; необхідність забезпечення.
Краудфандинг	Можливість залучити кошти, не віддаючи частини бізнесу; додатковий маркетинговий ефект; швидкість збору коштів.	Високі витрати на просування кампанії; відсутність гарантії успіху; велика конкуренція.

Складено на основі: [6], [7]

При оцінці фінансових ризиків та пошуку шляхів для масштабування бізнесу, необхідно враховувати як загальні, так і специфічні фактори, що здатні суттєво впливати на фінансовий стан підприємства та його можливості для подальшого розвитку. Загальні фінансові ризики, зокрема, обумовлені впливом макроекономічної нестабільності, коливанням обмінних курсів, змінами відсоткових ставок та інфляційним тиском, а також потенційними змінами у політичному та регуляторному кліматі. Для нейтралізації цих факторів використовуються стратегії хеджування ризиків, формування

резервних фондів та застосування адаптивних бюджетних моделей, що дозволяють оперативно реагувати на зовнішні зміни. Систематичний моніторинг ринкової кон'юнктури, аналіз глобальних тенденцій та використання інструментів фінансового аналізу сприяють мінімізації непередбачуваних коливань, здатних негативно вплинути на прибутковість бізнесу. Специфічні ризики, притаманні певній сфері діяльності, випливають з особливостей технологічного розвитку, конкурентності на ринку, залежності від ключових партнерів та постачальників, а також динаміки зміни споживчих вподобань.

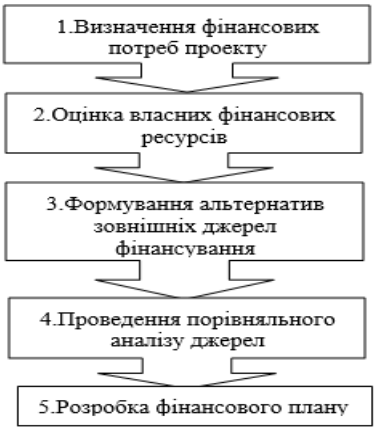

Рис.1 Алгоритм формування джерел фінансування

Подальший розвиток підприємства передбачає, у тому числі, збільшення виробництва, розширення клієнтської бази, каналів збуту або географічного покриття, інтеграції нових сфер діяльності та поліпшення продукту через розширення асортименту та впровадження інновацій. У процесі масштабування виробництва важливо зберігати баланс між зростанням обсягів і контролем за витратами, уникаючи надлишкових витрат та зниження якості. Використання сучасних технологій, автоматизація, стандартизація процесів та ефективне управління ланцюгом постачань сприяють досягненню економії на масштабі та забезпечують конкурентоспроможність підприємства на ринку [8].

Отже, фінансове планування підвищує довіру інвесторів, демонструє потенціал прибутковості проєкту та здатність команди раціонально керувати коштами. Ефективність використання ресурсів полягає у пріоритезації витрат, контролі бюджету та гнучкості в умовах невизначеності, що дозволяє забезпечити сталий розвиток і швидке реагування на зміни ринку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Нечаєва І.А. Відновлення ПІІ: глобальні перспективи та можливості для України. Acta Academiae Beregsasiensis. Economics. (2024). № 5, Том 1. С. 132-144 https://aab-economics.kmf.uz.ua/aabe/article/view/158/156 DOI: 10.58423/2786-6742/2024-5-132-144.

2. Диха, М., Диха, В., Гонта, С. Розвиток стартап-індустрії в Україні: стан, виклики, перспективи. Розвиток міста, 2024. (2 (02), 45–54. https://doi.org/10.32782/city-development.2024.2-6

3. Дудко В. Скоро весна? З початку року українські стартапи отримали щонайменше $42 млн інвестицій. Як почувається венчурна індустрія у першому кварталі 2024-го? Дослідження Forbes URL: https://forbes.ua/innovations/skoro-vesna-z-pochatku-roku-ukrainski-startapi-otrimali-shchonaymenshe-42-mln-investitsiy-yak-pochuvaetsya-venchurna-industriya-u-pershomu-kvartali-2024-go-doslidzhennya-forbes-01042024-20239#:~:text=На%20весну%202024-го%20українська,сукупна%20оцінка%20–%20€213%20млрд. (дата звернення: 10.04.2025).

4. Global Startup Ecosystem Index 2024: Ukraine entered the TOP-50 list. URL: https://inventure.com.ua/en/news/world/global-startup-ecosystem-index-2024:-ukraine-entered-the-top-50-list (date of access: 10.04.2025).

5. Чумак А., Ткачова С. Стартап-індустрія: щодо державної підтримки розвитку в світі і в Україні. UNIVERSUM. 2024, 12. С. 12–21. URL: https://archive.liga.science/index.php/universum/article/view/1201

6. Чобіток В., Мацишин М. Формування джерел фінансування розвитку підприємницької діяльності в Україні. Development Service Industry Management. 2024. № 3. С. 24–34. DOI: https://doi.org/10.31891/dsim-2024-7(4).

7. Диба М. Інструменти та джерела венчурного фінансування. Вчені записки : зб. наук. пр. / М-во освіти і науки України, Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана ; [редкол.: О. Яценко (голов. ред.) та ін.]. Київ : КНЕУ, 2024. Вип. 35. С. 28–41. URI: https://ir.kneu.edu.ua/handle/2010/45288 (дата звернення: 11.04.2025).

8. Яровенко Т., Гірман Н., Саєнко К. Поняття та особливості масштабування бізнесу в умовах сучасних викликів. Галицький економічний часопис, 2024, вип. 89, № 4, С. 155-160. https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2024.04.155

УДК 331.101.234
Кутідзе Л.С.[1], Крупа О.С. [2]
[1] канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. БТЕ-0822 НУ «Запорізька політехніка»

ОСОБЛИВОСТІ МОТИВАЦІЇ МОЛОДІ НА РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

В умовах сучасної України, що зазнала значних трансформацій, розуміння особливостей мотивації молоді на ринку праці є вкрай важливим для роботодавців, державних органів та самих молодих людей. Найбільш конкурентоспроможними особами є люди віком 25-29 років, їх відсоток зайнятості складає 70,4%, а молодь 15-24 років 24,8%. Тобто, вже з раннього віку можна спостерігати, як молоді люди шукають шляхи отримання заробітку. Серед загального населення працездатного віку рівень безробіття оцінюється у 18,7%. Зокрема, молодь віком 15–24 років залишається найбільш вразливою до безробіття через труднощі переходу від навчання до стабільної роботи, тоді як значна частина молоді 25–29 років також стикається зі структурними проблемами на ринку праці у 2024 році[1]. Тож мотивація до трудової діяльності набуває особливої актуальності.

Тому необхідно проаналізувати ключових особливостей мотивації молоді на ринку праці в Україні.

Монолітна теорія Маслоу щодо людських потреб[2] та мотиваторно-гігієнча теорія Герцбера[2] вже тривалий час допомагають людству зрозуміти що для ефективної мотивації необхідно одночасно забезпечувати базові умови праці та створювати можливості для особистісного і професійного зростання, і що це дозволяє уникнути незадоволення та сприяє формуванню глибшої залученості працівників. Як вказують дослідники[3], молодь, як покоління Z, на даний момент стрімко виходить на ринок праці, і їх орієнтація в праці відрізняється від минулих поколінь, насамперед напрямком на цінність гнучкості, балансу, між роботою та життям, і також впливом роботи на суспільство, тож і мотиваційні методи також мають усучаснюватися

Насамперед, варто розглянути основні мотиваційні чинники. Так як зараз Z-покоління входить до ринку праці, то ці чинники і будуть виступати основновними у мотивації молоді. Досліджуючи життєві цінності молоді у статті[4], можна виділити виділяють сім ключових пріоритетів. Сім'я та особисте життя займають найбільш значущі позиції, становлячи 36% та 24% відповідно, що підкреслює важливість сім'ї та її благополуччя. Незважаючи на те, що більшість опитаних ще не створили свої сім'ї, вони прагнуть досягти гармонії між професійною діяльністю та особистим життям. Третім пріоритетом є особистий розвиток та освіта (16%), що свідчить про високе значення для молоді навчання, самовдосконалення та кар'єрних

можливостей. Робота як основна цінність має велике значення для 10% студентів, які акцентують увагу на кар'єрному зростанні. Лише 8% обрали захоплення, зосереджуючись на творчості, а 6% - друзів. Політика взагалі не є пріоритетом для молоді. Вибираючи майбутню професію для 40% студентів важливим фактором є високий рівень доходу. Молодь прагне забезпечити себе та своїх близьких, а також задовольняти різноманітні потреби. Рівень заробітної плати відіграє вирішальну роль у збільшенні продуктивності та ефективному використанні трудового потенціалу працівників. У сучасному світі роботодавці віддають перевагу кандидатам, які мають досвід роботи, ніж випускникам, які не мають такого. Для студентів основним стимулом праці є бажання отримати практичні навички, тоді як випускники орієнтовані отримання заробітної плати задля забезпечення своїх потреб. Ця обставина спонукає молодь розпочинати пошук роботи ще під час навчального процесу.

У свою чергу, роботодавці, прагнучи виявити випускників із реальними практичними навичками, активно взаємодіють з університетами, пропонуючи різні стажування, практичні заняття та спеціалізовані курси.

В Україні молодь з раннього віку починає працювати у різних сферах ринку. Ринок праці для молоді в Україні в умовах війни демонструє низку проблем, які ускладнюють процес працевлаштування та отримання стабільної роботи. Конфлікт вплинув на всі сфери праці, зокрема на найбільш уразливі групи, такі як молоді люди. Основні труднощі, з якими стикається молодь за умов війни, включають високий рівень безробіття, викликаний скороченням робочих місць, закриттям підприємств і переміщенням бізнесу у більш безпечні регіони чи межі країни. Економічна нестабільність призводить до зменшення реальних доходів, особливо серед молодих спеціалістів. Багато хто з них вимушений працювати в неформальному секторі або приймати посади, що не відповідають їх кваліфікації. Крім того, спостерігається проблема масової трудової міграції, коли молоді люди прагнуть знайти сприятливіші умови праці та стабільність за межами країни. Роботодавці у цих умовах часто вимагають додаткових навичок, таких як володіння цифровими технологіями, а молодь може відчувати брак можливостей для розвитку через обмежений доступ до якісної освіти та професійного навчання. Серед позитивних змін можна виділити поширення дистанційної роботи, що створює нові можливості для молодих людей, які готові освоювати нові сфери, особливо в сфері інформаційних технологій.

Таким чином, ринок праці для української молоді в умовах війни характеризується високим рівнем викликів, але водночас не готовий адаптуватися до нових реалій.

В умовах трансформаційного періоду сучасної України розуміння мотиваційних особливостей молоді на ринку праці є вкрай важливим. Рівень зайнятості серед молоді демонструє помітні відмінності залежно від вікових

груп: молодь 15–24 років має низький рівень зайнятості і значний рівень безробіття через труднощі переходу від навчання до роботи. Молодь віком 25–29 років, попри вищий рівень зайнятості, стикається зі структурними викликами ринку праці. Мотивація молоді значною мірою зумовлена їхніми ціннісними пріоритетами. Серед головних чинників визначено сім'я та особисте життя як основні цінності. Особистий розвиток та освіта свідчить про прагнення до самовдосконалення та кар'єрного зростання. Робота важлива із фокусом на кар'єрний розвиток. А фінансова стабільність, зокрема високий рівень доходу, є критично важливою для молоді. Покоління Z цінує гнучкість, баланс між роботою і життям, а також вплив роботи на суспільство. Ці аспекти формують нові підходи до мотивації, які повинні відповідати сучасним потребам. Умови війни створили додаткові виклики для ринку праці, наприкдад високий рівень безробіття через скорочення робочих місць і економічну нестабільність. Або ж масова трудова міграція, зростання неформального сектору зайнятості. Разом із тим, дистанційна робота відкриває нові перспективи, особливо у сфері ІТ, де молодь може реалізувати свій потенціал. Співпраця між роботодавцями й університетами стає ключовим інструментом для підготовки молодих фахівців із практичними навичками.

Таким чином, мотивація української молоді визначається сукупністю матеріальних і нематеріальних чинників, адаптація до яких є критично важливою для ефективного функціонування ринку праці.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1.Демографічна та соціальна статистика / Ринок праці. Державна служба статистики в Україні. URL: https://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення 01.04.2025)

2.Вступ до бізнесу (OpenStax). Електронная українська бібліотека. URL: https://ukrayinska.libretexts.org/ (дата звернення: 02.04.2025).

3.William R. Thibodeaux. Restaurant Design: Concept to Customer 2.3. Generations – Differences. Електронна бібліотека. URL: https://workforce.libretexts.org/ (дата звернення: 02.04.2025).

4.Кобзиста І. Л., Махмудов Х. З. Мотиваційні фактори сучасної молоді на ринку праці. Причорноморські економічні студії.2017. №. 22. С. 165-168. URL: http://bses.in.ua/journals/2017/22_2017/38.pdf

УДК 339.9.01
Кутідзе Л.С.[1] , Маруфенко В.В. [2]
[1] канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. БТЕ-0812 НУ «Запорізька політехніка»

ПОГЛЯД НА КУЛЬТУРНІ ВІДМІННОСТІ: АНАЛІЗ УКРАЇНИ ТА США ЗА МОДЕЛЛЮ ХОФСТЕДЕ

Культурні відмінності між країнами впливають не лише на міжособистісну взаємодію, а й на бізнес, політику та соціальні процеси. У цьому контексті 6-ти вимірна модель культур Хофстеде надає можливість для розуміння і порівняння культурних особливостей різних країн.

Згідно з теорією культурних вимірів Г. Хофстеде, основними вимірами національних культур можуть слугувати такі показники: дистанціювання влади (PDI); ступінь інтеграції людей у систему суспільних відносин на основі співвідношення індивідуалізму і колективізму (IDV); вимір, що передбачає соціальну роль протилежних статей у суспільстві(MAS); ставлення до невизначеності (UAI); довгострокова орієнтація та поблажливість проти самообмеження (LTO).

Таблиця 1 – Оцінки різних вимірів української та американської культури в системі Г. Хофстеде

Культурний вимір	Україна	США
Дистанція влади	92	40
Індивідуалізм-колективізм	55	60
Маскулінність-фемінність	27	62
Уникнення невизначеності	95	46
Довгострокова чи короткострокова часова орієнтація	51	50
Поблажливість-стриманість	14	68

Таблиця сформована автором на основі даних [1]

Науковці відмічають, що переваги моделі Г. Хофстеде у порівнянні з іншими полягають у тому, що вона оперує найбільшою базою даних серед усіх моделей дослідження культур (дані з понад 100 країн). База даних постійно оновлюється і разом з тим забезпечує доступ до історичних даних

для аналізу змін, що дозволяє оперативно оцінити культурні відмінності за рядом параметрів [1]. Прогностична цінність моделі полягає у тому, що вона дозволяє передбачити потенційні крос-культурні конфлікти і оцінити ймовірність успіху бізнес-стратегій при плануванні міжнародної експансії. Тим самим зазначена концепція є глибоко інтегрованою в бізнес-практику.

За даними веб-сайту консалтингової групи з культурної аналітики та стратегії з глобальним охопленням THE CULTURE FACTOR GROUP [2] було проведено аналіз культурних відмінностей між Україною та США. Він дозволив не лише виявити основні культурні характеристики обох країн, але й зрозуміти, як ці відмінності можуть впливати на співпрацю в різних сферах.

Дистанція від влади є значно вищою в Україні, ніж у США. Це свідчить про те, що в українському суспільстві влада більш централізована, а ієрархія має важливе значення. Цей високий показник може бути пов'язаний з історичним аспектом, оскільки, як у період радянської влади, так і в подальших політичних реаліях Україна розвивалася дуже централізованою країною. У США, навпаки, ієрархія в суспільстві є менш вираженою, люди прагнуть більш рівноправних стосунків, що відповідає загальній культурі індивідуалізму і демократичного устрою.

Індивідуалізм в обох країнах є помітною рисою, але США демонструє вищий показник порівняно з Україною. У США люди цінують особисту свободу, незалежність і самовираження. Україна, хоча й демонструє певний рівень індивідуалізму, все ж має більше елементів колективізму, що є наслідком історичних традицій взаємодопомоги та більшого впливу родинних і групових зв’язків.

Третій вимір у порівнюваних країн кардинально різний. Це вказує на те, що американська культура має більш маскулінні риси та більш орієнтована на досягнення і змагання. У США успіх вимірюється через особисті здобутки, статус і матеріальні блага. В Україні, зважаючи на економічну нестабільність і історичні умови, люди менш зосереджені на досягненні матеріальних благ, а більше на базових потребах. Що є проявами жіночого характеру

Уникання невизначеності в Україні є надзвичайно високим, що свідчить про прагнення українців до передбачуваності і стабільності. Це можна пояснити тривалою політичною та економічною невизначеністю, частими кризами та конфліктами, які спричинили відчуття нестабільності в суспільстві. В США цей показник значно нижчий, що свідчить про більшу толерантність до ризиків і невизначеності, а також про готовність американців до змін і нововведень.

Довгострокова орієнтація є майже однаковою в обох країнах, що свідчить про баланс між короткостроковими і довгостроковими цілями.

Обидві країни прагнуть досягати успіхів у майбутньому, але водночас мають певну гнучкість у прийнятті рішень, залежно від поточних обставин.

Поблажливість та стриманість значно відрізняється: у США цей показник високий, тоді як в Україні він дуже низький. Американська культура відзначається свободою самовираження, прагненням до задоволення особистих бажань і матеріальних благ. В Україні, навпаки, люди більше схильні до стриманості, що може бути наслідком економічних труднощів та релігійно-культурних традицій, які наголошують на поміркованості та контролі над власними бажаннями.

Однак, потрібно враховувати й те, що вимірювання культур є лише основою, яка допомагає оцінити конкретну культуру для полегшення прийняття рішень. Існують і інші фактори, які необхідно враховувати при аналізі культурного середовища.

Таким чином, проведений аналіз відображає культурні відмінності між Україною та США. Висока дистанція влади в Україні, уникнення невизначеності та потреба в самоконтролі відображають наслідки тривалої боротьби за стабільність і розвиток. З іншого боку, США - це країна, яка відображає впевненість у собі та відкритість до змін з акцентом на індивідуалізм, досягнення та реалізацію бажань. Модель Хофстеде є корисним інструментом для розуміння цих культурних відмінностей та їхнього впливу на поведінку і цінності обох країн.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Медведєва І.В. Типологія культурних вимірів Г. Хофстеде. Інфраструктура ринку. Випуск 5. 2017. С.30-35. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2017/5_2017_ukr/7.pdf

2. Country comparison tool. The Culture Factor Group. URL: https://www.theculturefactor.com/country-comparison-tool?countries=ukraine,united+states (date of access: 08.04.2025).

УДК 658.5
Кутідзе А.М.
асп. НУ «Запорізька політехніка»

РОЛЬ КОНТРОЛІНГУ В ПРОЦЕСІ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Нестабільність зовнішнього середовища, збільшення ризиків, посилення конкуренції змушують підприємства шукати та впроваджувати в практику управління методи та інструменти, які б дозволили їм в довгостроковому та короткостроковому періоді ефективно управляти підприємством.

Наразі на підприємствах України стає актуальною темою впровадження контролінгу. Адже саме контролінг має великий вплив на діяльність підприємства, сприяє його ефективному функціонуванню в цілому.

Контролінг - це новітня концепція ефективного управління підприємством для забезпечення його довготермінового існування на ринку. Контролінг визначають як сукупність методів та процедур, які спрямовані на вирішення проблем незадовільного функціонування підприємства, подолання негативних внутрішніх явищ та загального оздоровлення його фінансово-господарської діяльності [1].

У процесі розвитку підприємства функція управління та контролю для керівництва значно ускладнюється, й тому, з метою забезпечення ефективного функціонування бізнесу, з'являється необхідність впровадження системи контролінгу. Особливо важливо це для таких підприємств, де прийняття важливих оперативних та стратегічних рішень потребує обробки великих обсягів інформації. У сучасних умовах необхідне введення комплексної методології і заснованого на ній інструментарію, які допомогли б модернізувати організаційну й інформаційну структуру підприємства, а отже, вирішувати базові проблеми його розвитку.

Основним завданням контролінгу є орієнтація процесу управління на досягнення цілей підприємства. Стратегічний контролінг зорієнтований на довгострокову перспективу. Основними його напрямами є аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища, аналіз конкуренції, аналіз ключових факторів успіху, аналіз стратегічних планів тощо. Стратегічний контролінг є необхідним при розробці стратегії, встановленні цілей і завдань, тому до його основних інструментів відносять такі: бенчмаркінг, SWOT-аналіз, аналіз потенціалу, портфельний аналіз, вартісний аналіз, інвестиційний аналіз, розробка сценаріїв, аналіз ризиків.

Оперативний контролінг спрямовано на забезпечення прибутковості та ліквідності і результатом його функціонування на підприємстві є створення системи управління, що забезпечує ефективне досягнення його поточних цілей, а також дозволяє оптимізувати співвідношення «витрати – прибуток» на підприємстві. Інструментарій оперативного контролінгу включає бюджетування, «директ-кост», аналіз точки беззбитковості, АВС-аналіз, управління запасами матеріалів, аналіз об'єму замовлень, метод розрахунку сум покриття, аналіз вузьких місць, аналіз відхилень та інше[2].

На сьогодні невід'ємною частиною бізнес-процесів стає цифровізація, що вимагає адаптації традиційних функцій контролінгу до нових реалій. Цифрові інструменти роблять процеси збору, обробки, аналізу і моніторингу даних для ухвалення управлінських рішень більш точними, оперативними та прозорими [3]. Такі інструменти цифрового контролінгу, як і штучний інтелект (ШІ), блокчейн-технології, Інтернет речей (IoT) роблять його

ключовим інструментом для підвищення ефективності та конкурентоспроможності підприємств.

Контролінг охоплює всі сфери діяльності підприємства, тому важливо підходити системно до практичної реалізації функцій контролінгу. Застосування інструментів стратегічного і оперативного контролінгу дозволяє отримати комплексну оцінку поточного стану підприємства, виявити недоліки, відхилення від планових показників та визначити оптимальні напрями подальшого розвитку на шляху до досягнення стратегічних цілей.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Брітченко І. Г., Князевич А. О. Контролінг : навч. посіб. Рівне : Волинські обереги, 2015. 280 с.

2. Прокопенко О. В., Прокопенко М. О. Оцінка сучасних інструментів контролінгу на підприємстві. Проблеми економіки. № 4, 2016. С.157-162.

3. Чернова В. В., Тер Велде Р. В. Діджиталізація контролінгу: сучасні рішення для ефективного управління підприємством. Науковий вісник Одеського національного економічного університету. № 12 (325), 2024. С.108-114.

УДК : 658.3:621:005.591.6

Шитікова Л.В.[1], Алтанський О.І.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2] асп. НУ «Запорізька політехніка»

ВПЛИВ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ ТЕХНОЛОГІЧНОГО ОНОВЛЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ

У сучасних умовах швидких змін і глобальної конкуренції для кожного підприємства постає питання необхідності збереження його конкурентоспроможності. Для ефективного функціонування на ринку та підтримання конкурентних позицій підприємствам необхідні інноваційні зміни. Технологічне оновлення підприємства виступає як один із інструментів таких інноваційних змін. Технологічне оновлення дозволяє підвищити якість виготовленої продукції, вдосконалити технологію виробництва, зменшити фінансові і матеріальні витрати та в результаті бути конкурентоспроможним на ринку.

Одним із ключових факторів успішного технологічного оновлення виробництва є кадровий потенціал організації. На сьогодні в Україні проблематика наявності кваліфікованого кадрового складу стосується кожної

галузі виробництва в цілому та кожного окремого бізнесу. Внаслідок військових дій присутня масова внутрішня та зовнішня міграція трудових ресурсів, мобілізація до лав ЗСУ, що створює дефіцит кваліфікованих фахівців, особливо у робітничих спеціальностях. Цей виклик впливає не лише на економічний розвиток, а й на здатність країни забезпечити відновлення та стабільність у післявоєнний період. Відсутність кадрового ресурсу належної кваліфікації ускладнює впровадження та адаптацію нових інноваційних технологій.

Для розуміння впливу кадрового потенціалу на технологічне оновлення підприємства розглянемо кілька основних аспектів:

Компетентність працівників: Освіченість і професійна підготовка кадрів визначають, наскільки швидко і якісно підприємство може засвоїти нові технології. Компетентні фахівці не лише виконують інструкції, але й генерують ідеї, долучаються до інноваційних проектів, розуміють принципи роботи новітніх технологій. Вони є джерелом ініціатив, здатні критично оцінити ситуацію, внести раціональні пропозиції.

Ініціативність і гнучкість: Персонал, який прагне до саморозвитку і готовий адаптуватися до нових умов, значно полегшує процеси модернізації. Ініціативні працівники самостійно шукають можливості для покращення процесів; висувають раціоналізаторські ідеї та пропозиції щодо впровадження нових технологій чи методів роботи; активно залучені до впровадження інновацій.

Участь у прийнятті рішень: Залучення працівників до планування технологічного оновлення підвищує рівень відповідальності та зацікавленості в результаті. Працівники, які залучені до формування стратегій і тактик технологічного розвитку, сприймають нововведення як частину власної ініціативи, що підвищує їхню відповідальність за результати, мотивує до ефективнішого виконання завдань.

Навчання і підвищення кваліфікації: Постійні інвестиції в навчання персоналу гарантують, що підприємство буде відповідати вимогам сучасного ринку. Інвестиції в навчання дозволяють працівникам ефективно освоювати нове обладнання, цифрові платформи, інноваційні методики. Підготовлений персонал скорочує час адаптації підприємства до змін. Постійне підвищення кваліфікації забезпечує підприємству незалежність від зовнішнього ринку праці, знижує ризики, пов’язані з кадровими втратами.

Корпоративна культура: Сприятливе середовище для інновацій і командна робота стимулюють внутрішні резерви для впровадження технологічних змін. У процесі технологічного оновлення саме культура визначає, як колектив сприймає інновації, адаптується до змін і підтримує або блокує розвиток.

Таким чином, кадровий капітал є одним з головних рушіїв технологічного оновлення підприємства, а стратегічне управління кадрами - запорукою сталого розвитку.

УДК 65.011.46
Шитікова Л.В.[1], Головатенко О.С.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2] асп. НУ «Запорізька політехніка»

АНАЛІЗ ВПЛИВУ ЧИННИКІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Резерви покращення показників діяльності підприємства тісно пов'язані з напрямками господарювання. Для керівників і відповідних спеціалістів (менеджерів) важливим є детальне значення масштабів дії, форми контролю та використання найбільш істотних внутрішніх і зовнішніх чинників ефективності на різних рівнях управління.

Пропоновані підприємством для реалізації продукти праці мають з'явитися на ринку в потрібному місці, у потрібний час і за добре обміркованою ціною. У зв'язку з цим суб'єкт діяльності має стежити за тим, щоб не виникало будь-яких організаційних та економічних перешкод між виробництвом продукції (наданням послуг) та окремими стадіями маркетингових досліджень.

Технологічні інновації, переважно сучасні види інформаційних технологій та автоматизації, впливають на рівень і динаміку ефективності виробництва продукції.

Устаткування займає чільне місце у програмі підвищення ефективності діяльності з виробництва. Продуктивність робочого обладнання залежить від його технологічного рівня, а також від віповідної організації ремонтного та технічного обслуговування, належних строків експлуатації, позмінності роботи, завантаженості в часі.

Єдність робітничого колективу, доречний розподіл відповідальності, об'єктивні норми керування свідчать про добру організацію діяльності підприємства, яка гарантує необхідну конкретизацію та координацію управлінських процесів, тобто, підвищує ефективність виробничо-господарської системи. При цьому система, щоб підтримати високу ефективності господарювання повинна бути динамічною та пластичною, час від часу змінюватися у контексті до нових завдань, які виникають за зміни ринкової ситуації.

Стиль управління, що об'єднує професійну компетентність, ділові якості і високі моральні норми відносин між людьми, позитивно впливає на всі напрямки діяльності підприємства, що обумовлює, наскільки враховуватимуться зовнішні чинники зростання ефективності діяльності на підприємстві. Отже, належний стиль управління як складовий елемент сучасного менеджменту є фактичним чинником зросту ефективності господарювання підприємства.

Важливим чинником підвищення ефективності діяльності підприємств є достатній рівень розвитку мережі багатообразних інституцій ринкової і виробничо-господарської інфраструктури. Всі інші підприємницькі структури вдаються до послуг інноваційних фондів і комерційних банків, бірж і інших інститутів ринкової інфраструктури, безпосередній вплив на результативність діяльності підприємства виконує належний розвиток виробничої інфраструктури.

Економічна і соціальна політика держави суттєво впливає на ефективність суспільного виробництва і складається з:

а) практичної діяльності владних структур;

б) багатообразних видів законодавства;

в) фінансових інструменти (заходів, стимулів);

г) економічних правил та нормативів (регулювання доходів і оплати праці, керування рівнем цін, ліцензування окремих видів діяльності);

д) ринкової, виробничої і соціальної інфраструктур;

е) макроекономічних структурних змін;

є) програми приватизації державних підприємств;

ж) комерціалізації організаційних структур виробничої сфери.

Для постійного підвищення ефективності діяльності всіх суб'єктів господарювання держава повинна створити належні організаційні умови, які забезпечуватимуть постійне функціонування на національному, регіональному або галузевому рівнях особливих інституційних механізмів – організацій, діяльність яких потрібно зосередити на:

1) рішенні життєво важливих задач із підвищення ефективності різних виробничо-господарських систем;

2) практичній реалізації стратегії і тактики розвитку національної економіки на всіх рівнях управління.

Структурні зміни в суспільстві також впливають на показники ефективності на різних рівнях господарювання. Найважливішими є структурні зміни економічного і соціального характеру, більшість з них відбуваються в таких сферах:

а) склад і технічний рівень основних фондів;

б) масштаби виробництва і діяльності;

в) склад персоналу за ознаками статі, освіти, кваліфікації.

Правильно використовуючи всю систему перерахованих чинників, можна забезпечити високі темпи розвитку ефективності виробництва, при цьому необхідність обліку зовнішніх чинників не є такою безумовною, як внутрішніх чинників.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Пуліна Т.В. Визначення конкурентної позиції підприємства на світовому ринку металургійної продукції. Науковий вісник Національного лісотехнічного університету. 2015. Вип. 25.1. С. 230–239.

2. Belinska, Y., Matvejciuk, L., Shmygol, N., Pulina, T., & Antoniuk, D. (2021). EU agricultural policy and its role in smoothing the sustainable development of the EU's agricultural areas. In IOP Conference Series: Earth and Environmental Science. Vol. 628, No. 1, p. 012030). IOP Publishing

УДК: 658.5:621:330.341

Шитікова Л.В. [1], Головатенко С.С.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2] асп. НУ «Запорізька політехніка»

ІННОВАЦІЙНЕ МОДЕЛЮВАННЯ В УПРАВЛІННІ РЕСУРСАМИ - ЗАПОРУКА РОЗВИТКУ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Сучасне управління ресурсами передбачає комплексне вивчення процесів, що впливають на формування, розвиток і затребуваність зазначених ресурсів. Активний пошук, розробка нових, удосконалення існуючих оптимальних моделей управління – найважливіші потреби сьогодення, які допоможуть підприємству досягти запланованих цілей. Але серед проблемних питань треба зазначити: складні моделі для свого формування, існування, удосконалення та розвитку потребують спеціальні програмні засоби; під час підбору моделі треба звертати увагу на нескладні моделі, оскільки їх легше підтримувати; модель швидко застаріває в зв'язку з організаційними та іншими змінами; необхідно виявляти та скорочувати обсяг операцій, елементів в системі управління, які не додають цінності кінцевому продукту, знижують його конкурентоспроможність, прибутковість підприємства, інноваційну привабливість.

Зазначена тематика має перспективу дослідження з напрямку удосконалення системи ефективного управління господарською діяльністю щодо забезпечення максимального використання можливостей підприємства та підвищення його продуктивності.

Власне для використання нововведень необхідно створити механізм управління – цілісну систему цілеспрямованого впливу на стан та

покращення інноваційного забезпечення сталого розвитку за допомогою методів, інструментів та важелів впливу [1].

Інновації стають важливим інструментом для реалізації соціальних та екологічних заходів, ініціатив, екологічних стратегій розвитку, забезпечують досягнення значущих для різних зацікавлених сторін ефектів та вирішення суспільних проблем [1]. Вимога інноваційного моделювання намічуваних державою реформ в публічній сфері по перетвореню системи управління ресурсами є цілком природною і вкрай необхідною в сучасних умовах господарювання. Звичайним правилом повинно стати систематичне проведення експертизи запропонованих заходів за критеріями прийнятності та економічної ефективності.

Модель розвитку системи управління підприємством передбачає наявність наступних рівнів: індикація проблем (стану системи); розробка системи теоретично ідеального стану на основі поточної ситуації на підприємстві; розробка перспективної теоретично ідеальної системи; контроль, аналіз, оцінка рівня управління; перепроектування управлінських процесів з урахуванням специфіки цілей, вимог ринку, сучасних тенденцій розвитку і т. ін.; розробка управлінського рішення, яке націлено на стабілізацію і подальший розвиток спроектованої системи [2, С.95].

Таким чином моделювання дозволяє встановити, на скільки змінюються вкрай важливі для підприємств показники: прибуток на одного працюючого за рахунок рівня рентабельності продажів, сума прибутку на одну гривню, що вкладена в основні фонди та оборотні кошти за рахунок питомої ваги виручки в загальному обсязі виробленої продукції та продуктивності праці та інші. Точне визначення показників дає суттєву перевагу, яка визначається в можливості приймати вірні стратегічні рішення щодо ресурсів підприємства.

Для досягнення поставлених завдань щодо формування та удосконалення системи управління підприємств промислового сектору пропонуються:

- удосконалення структури виробництва, його науково-технічне оновлення;
- зростання творчого та професійного потенціалу;
- вдосконалення системи економічного стимулювання робіт;
- вдосконалення підготовки та перепідготовки кадрів;
- оптимізація використання ресурсів підприємства.

Ефективність реалізації інноваційної діяльності передбачає здійснення стратегічного управління для підприємства. Будь-якому підприємству, що є основою зовнішнього середовища, для проведення ефективної господарської діяльності необхідно пройти процес адаптації до існуючих та ймовірних змін зовнішнього середовища. Позитивного результату досягають не тільки ті

підприємства, які спромоглися сформувати успішну стратегію, а й підприємства, здатні вчасно адаптувати її, враховуючи певні зміни. [3, С.33].

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1.Командровська, В. Моделювання механізму управління інноваційним забезпеченням сталого розвитку підприємства. Економіка та суспільство, 2024. https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-65-141

2.Шитікова, Л., Головатенко, С., Головатенко, О. Моделювання перспективного розвитку системи управління на шляху удосконалення інноваційного потенціалу підприємства. Управління змінами та інновації, 2023. (7), 92-95. https://doi.org/10.32782/CMI/2023-7-13

3.Близнюк, А. О., Кудрявцева, О. В. Сучасні методи інноваційного управління підприємством. Економіка транспортного комплексу, 2023. (41), 32. Https://doi.org/10.30977/etk.2225-2304.2023.41.32

4.Пуліна Т.В. Генезис кластерних об'єднань підприємств. Проблеми економіки. 2013. № 3. С. 134-142.

5.Пуліна Т. В., Тесленок І. М., Носов М. П. Проблеми та перспективи розвитку бізнес-інкубаторів в Україні як інноваційної організаційної структури. Ефективна економіка. 2019. URL: http://tempus.nung.edu.ua/uk/news.
http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7471.

УДК: 330.341.1:338.24
Шитікова Л.В. [1], Журило М.О.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2] асп. НУ «Запорізька політехніка»

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК - ПОШТОВХ ДЛЯ ВІДНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ ДЕРЖАВИ

Машинобудування є ключовою галуззю багатьох розвинених країн, їй належить ключова роль в підтримці науково-технічного прогресу. Розвиток машинобудівної галузі має вплив на розвиток економіки країни в цілому. Аналізуючи стан вітчизняної промисловості слід зазначити як сповільнення темпів зростання в цілому, високий ступінь фізичного та морального зносу основних фондів, так і зміщення акценту в бік виготовлення продукції військового та подвійного призначення у машинобудівній галузі у зв'язку з безпековою ситуацією у країні, а також мінімальна інноваційна активність підприємств.

Однією з основних причин неспроможності вітчизняних машинобудівних підприємств конкурувати на світовому ринку є їх низька інноваційна активність.

Інноваційній розвиток повинен бути невід'ємною частиною загальної стратегії підприємства яка визначає напрямок розвитку підприємства.

Формування інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку машинобудівних підприємств є важливим аспектом їх стійкого функціонування та конкурентоспроможності на ринку. Інвестиції в інновації дозволяють підприємствам адаптуватися до змінюваних умов, впроваджувати новітні технології, покращувати продуктивність та знижувати витрати. Основні аспекти формування такого забезпечення можна поділити на кілька ключових напрямів:

Аналіз потреб у інвестиціях базується на таких підходах:

- оцінка технологічного стану підприємства та його можливостей для модернізації;
- визначення пріоритетних напрямків для інвестування, таких як впровадження нових технологій, розробка нових продуктів або покращення інфраструктури;
- оцінка потреб у фінансуванні для покриття витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР).

При визначенні джерел інвестицій доцільно використовувати:

- власні кошти підприємства (це можуть бути внутрішні резерви, отримані в результаті прибуткової діяльності);
- залучені кошти (банківські кредити, облігаційні випуски, інвестування з боку приватних інвесторів чи венчурних компаній);
- державне фінансування та субсидії (у деяких випадках держава надає фінансування для підтримки інноваційних проектів, особливо якщо вони мають стратегічне значення для економіки);
- міжнародні інвестиційні програми (участь у міжнародних програмах або отримання інвестицій від міжнародних фондів, які підтримують інноваційні проекти).

Управління інвестиційними ризиками основано на розумінні таких їх видів:

- ризики, пов'язані з технологічними змінами або невизначеністю у відносно нових галузях;
- економічні ризики, пов'язані з коливанням ринкових умов або економічною ситуацією;
- ризики, пов'язані з управлінськими та організаційними питаннями, такими як неефективне використання інвестицій або відсутність необхідної кваліфікації для управління інноваційними проектами.

Підвищення інвестиційної привабливості визначається покращеннямфінансових показників підприємства (прибутковість, ліквідність, рентабельність); підвищенням рівня корпоративного управління та прозорості; розробкою стратегій, які демонструють довгострокову стабільність та можливості для розвитку.

Розробка та впровадження інноваційних проектів передбачає створення команди, яка буде здійснювати управління проектом, забезпечуючи науково-технічну підтримку та контроль за виконанням.

Моніторинг та оцінка результатів передбачає визначення ключових показників ефективності інноваційного проекту (ROI, NPV, IRR); оцінка впливу інновацій на конкурентоспроможність підприємства, його частку на ринку та фінансові результати.

Інноваційній розвиток повинна підтримка інноваційної культури:

- заохочення творчого підходу серед співробітників;
- впровадження програми підтримки наукових розробок і стартапів всередині підприємства;
- підтримка співпраці з науковими установами та іншими підприємствами для обміну знаннями та досвідом, створення спільних команд та проектів;
- підвищення кваліфікації робітників на підприємстві.

Інвестиційне забезпечення інноваційного розвитку машинобудівних підприємств вимагає комплексного підходу, залучення різних джерел фінансування та стратегічного планування. Всі ці аспекти взаємопов'язані й взаємодоповнюють один одного, що дозволяє досягти сталого розвитку та підвищення конкурентоспроможності на ринку. Також треба звернути увагу на той факт що, сучасні інвестиції в інновації повинні також враховувати екологічні та соціальні фактори. Важливо, щоб нові технології були не тільки економічно вигідними, але й екологічно чистими та відповідали стандартам сталого розвитку.

Незважаючи на умови, в яких на даний час опинилися машинобудівні підприємства України, їх інноваційний розвиток може стати поштовхом для відновлення економіки держави в цілому.

Враховуючи великі ризики для підприємств в процесі створення та провадження інновацій, ключову роль у стимулюванні цих процесів повинна займати держава.

УДК 658:656.2(477)
Шитікова Л.В. [1], Круглов С.А.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2] асп. НУ «Запорізька політехніка»

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасному світі підприємства стикаються з численними викликами, такими як зростаюча конкуренція, технологічні зміни та глобалізація. У цих умовах ефективне управління стратегічним потенціалом стає критично важливим. Європейські компанії пропонують широкий спектр підходів до цієї проблеми, які базуються на інтеграції інновацій, сучасних технологій та стійкого розвитку.

Управління стратегічним потенціалом включає оцінку внутрішніх ресурсів підприємства, його здатність адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі та реалізовувати довгострокові цілі. У цьому дослідженні розглянуто ключові принципи, інструменти та приклади реалізації стратегічного управління на основі європейського досвіду.

Європейський підхід до управління стратегічним потенціалом характеризується наступними принципами:

- довгострокове планування. Європейські підприємства активно використовують стратегічні карти, які охоплюють 5-10 років. Це дозволяє їм прогнозувати ринкові тенденції, мінімізувати ризики та забезпечувати стабільний розвиток;
- інноваційність. Впровадження інновацій є невід'ємною частиною європейського бізнесу. Наприклад, у Німеччині державні програми стимулюють підприємства до розробки нових технологій у таких галузях, як автомобілебудування та енергетика;
- стійкий розвиток. Європейські компанії роблять акцент на екологічність та соціальну відповідальність. Це включає впровадження екологічно чистих технологій, оптимізацію енергоспоживання та підтримку локальних громад.

Для забезпечення ефективного управління стратегічним потенціалом європейські компанії використовують:

- SWOT-аналіз. Цей метод дозволяє оцінити сильні та слабкі сторони підприємства, визначити можливості та загрози у зовнішньому середовищі.
- Balanced Scorecard (BSC). Цей інструмент забезпечує багатовимірну оцінку ефективності управління, враховуючи як фінансові, так і нефінансові аспекти.

- Системи управління змінами. Європейські компанії активно впроваджують програми для підготовки персоналу до адаптації до нових умов та змін.

Аналіз практичних кейсів дає такі результати ефективного використання європейських стратегій:

- Siemens (Німеччина). Компанія активно впроваджує штучний інтелект та автоматизацію у виробничі процеси, що дозволяє знижувати витрати та підвищувати продуктивність.

- IKEA (Швеція). IKEA відома своїм акцентом на екологічність. Вона впровадила ініціативи з повторного використання матеріалів та перехід на поновлювані джерела енергії.

- Volkswagen (Німеччина). Завдяки інтеграції цифрових технологій у процеси розробки та виробництва, компанія підвищила свою ефективність і забезпечила кращу якість продукції.

Досвід європейських компаній демонструє, що ефективне управління стратегічним потенціалом дозволяє досягати високих результатів у бізнесі. Інтеграція інновацій, фокус на довгостроковий цілях та відповідальне ставлення до екології є ключовими аспектами, які забезпечують успіх у мінливих умовах ринку.

Вивчення та адаптація цих підходів можуть бути корисними для підприємств регіонів, які прагнуть підвищити свою конкурентоспроможність та ефективність.

Таким чином, цифрові технології відіграють важливу роль у сучасному управлінні стратегічним потенціалом підприємств. Європейські компанії активно впроваджують інструменти цифровізації для підвищення ефективності бізнес-процесів, оптимізації ресурсів та створення інноваційних продуктів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Пуліна Т. В., Тесленок І. М., Носов М. П. Проблеми та перспективи розвитку бізнес-інкубаторів в Україні як інноваційної організаційної структури. Ефективна економіка. 2019. URL: http://tempus.nung.edu.ua/uk/news.
http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7471.

2. Пуліна Т.В. Визначення конкурентної позиції підприємства на світовому ринку металургійної продукції. Науковий вісник Національного лісотехнічного університету. 2015. Вип. 25.1. С. 230–239.

УДК 332.1: 338.24
Шитікова Л.В. [1], Матюк А.С.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр.БТЕ-1811 НУ «Запорізька політехніка»

АНАЛІЗ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ НОВОМИКОЛАЇВСЬКОЇ СЕЛИЩНОЇ ГРОМАДИ ПІД ЧАС ВІЙСЬКОВОГО СТАНУ

Розвиток всієї країни залежить від розвитку окремих територій. Під час військового стану державі вкрай важко контролювати та розробляти стратегії в регіонах. Таким чином для ефективного забезпечення розвитку та конкурентоздатності територій створюються Агенції регіонального розвитку, Агентства міського розвитку та інші організації.

Новомиколаївська громада є прифронтовою територією, тому вона вкрай потребує підтримки різних секторів для ефективного розвитку. При дослідженні регіону виявлено низку проблем, які потребують не лише державного вирішення та допомоги, а й інституцій, організацій регіонального розвитку.

Серед таких проблем є:

Територія переважно представлена степовими ландшафтами, що обмежує можливості використання лісових ресурсів;

У громаді широко розширена сезонна робота, особливо в аграрному секторі, яка не забезпечує стабільний рівень доходів місцевого населення;

Громада має обмежений доступ до сучасних технологій і можливостей для розвитку спеціалістів у високотехнологічних галузях з розвитком інновацій;

Фермерські господарства та невеликі підприємства, які займаються вирощуванням зернових культур, соняшника, тваринництвом та переробленням сільськогосподарської продукції мають застаріле обладнання та технології, що знижує їх конкурентоспроможність на ринку;

Громадський транспорт у громаді розвинений обмежено. Переважно використання автобусного сполучення, але його частота не завжди відповідає потребам населення, особливо у віддалених сільських місцевостях;

Лікарні та фельдшерсько-акушерські пункти часто обмежені у своїх можливостях через нестачу сучасного медичного обладнання та кваліфікованих кадрів.

Виокремлено основні проблеми громади, у вирішенні яких можуть сприяти Агенція регіонального розвитку Запорізької області, Центр розвитку громад і громадянського суспільства та інші організації діяльність яких спрямована на розвиток регіону [1].

Для розв'язання наведених проблем пропонуються рішення, які можна запроваджувати вже зараз під час війни або в післявоєнній відбудові. Такими рішеннями є:

В громаді є можливість розвивати програми з озеленення, які можуть покращити екологічний стан території;

Для стимулювання економічного зростання громади необхідно створити умови для залучення інвесторів. Це може бути досягнуто шляхом підготовки інвестиційно привабливих проєктів, надання пільг або знижки для інвесторів, які готові вкладати кошти в розвиток місцевої економіки;

Залучення інвесторів, розвиток кооперативів та малого бізнесу можуть стати основними засобами для економічного зростання Новомиколаївської громади. Це дозволить модернізувати наявні підприємства, підвищити рівень зайнятості та забезпечити економічну;

Для покращення транспортного забезпечення слід враховувати можливість розвитку додаткових маршрутів та покращення сервісу;

Для покращення ситуації варто залучати спеціалістів та інвестувати в медичні заклади, щоб забезпечити мешканцям громади якісними медичними послугами;

Стимулювати підвищення кваліфікації працівників органів місцевого самоврядування та спеціалістів у різних сферах. Для цього можна організовувати навчальні курси, тренінги та семінари, що допоможуть працівникам краще розуміти сучасні тенденції в управлінні та економіці.

Громада також має активно шукати можливості для залучення грантових коштів від міжнародних організацій та державних фондів. Це дозволить реалізовувати важливі проєкти в інфраструктурній, соціальній та екологічній сферах. А підвищення рівня професійної підготовки працівників органів місцевого самоврядування та спеціалістів різних галузей допоможе підвищити ефективність управління та виконання проєктів. Центр з метою навчання та збільшення проєктів нещодавно почав працювати [2].

У 2024 в Новомиколаївській селищній громаді Запорізької області офіційно відкрився Центр розвитку громад і громадянського суспільства (ЦРГС). Такий захід зібрав учасників з місцевої громади, органів влади, міжнародних організацій та громадських діячів. Створення Центру стало відповіддю на потребу у просторі, де активні спільноти зможуть навчатися та втілювати свої ідеї для розвитку громади. Центр розвитку громад і громадянського суспільства стане платформою для підтримки ініціатив, спрямованих на відновлення та сталий розвиток регіону [3].

Отже, у Новомиколаївській селищній громаді на сьогодні є низка проблем в розвитку регіону, які потребують вирішення та підтримки інституцій та організацій регіонального розвитку, а основними засобами для успішного розвитку громади є підвищення конкурентоспроможності

місцевих підприємств, покращення інфраструктури, залучення зовнішніх інвестицій та стимулювання розвитку малого бізнесу, а також впровадження сучасних технологій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Агенція регіонального розвитку Запорізької області URL: https://www.facebook.com/RD.AGENCY.ZR/?locale

2. Новомиколаївська селищна рада Запорізька область, Запорізький район URL: https://nm-gromada.gov.ua/

3. Координаційний гуманітарний центр Запорізької області URL: https://www.instagram.com/rcc_zaporizhzhia/

УДК: 35.077.2

Шитікова Л.В. [1], Морозов М.Ю.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр.БТЕ-0811 НУ «Запорізька політехніка»

СУЧАСНІ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В УПРАВЛІННІ ТА ЕЛЕКТРОННЕ ВРЯДУВАННЯ

Інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ) відіграють ключову роль у модернізації управлінських процесів, сприяючи автоматизації, оптимізації та підвищенню прозорості. Вони забезпечують перехід від паперової бюрократії до цифрових рішень, дозволяючи ефективно управляти ресурсами, документацією та організаційними процесами за допомогою сучасного програмного забезпечення.

Одним із найважливіших напрямів цифрової трансформації є електронне врядування, що охоплює систему надання адміністративних послуг через цифрові технології. Основними його принципами є прозорість, ефективність, підзвітність та доступність. Структурно електронне врядування включає е-адміністрацію (автоматизацію внутрішніх процесів), е-сервіси (онлайн-послуги для громадян і бізнесу) та е-участь (залучення громадськості до ухвалення рішень через електронні платформи).

Впровадження ІКТ в управління дає численні переваги. Передусім, це:

- підвищення ефективності завдяки швидкому обігу інформації,
- зменшення корупційних ризиків через відкритість даних,
- зручність для громадян (отримання послуг онлайн)
- економія ресурсів шляхом скорочення витрат на паперову документацію та фізичну інфраструктуру.

Серед сучасних інструментів ІКТ в управлінні варто відзначити CRM-системи для управління взаємовідносинами з громадянами, електронний

документообіг, хмарні технології, які забезпечують доступ до даних у будь-якому місці, аналітичні інструменти Big Data для прогнозування рішень, а також платформи електронної демократії (петиції, голосування, громадські обговорення).

Успішними прикладами електронного врядування є українська платформа "Дія", яка інтегрує адміністративні послуги в одному додатку, естонська система електронного голосування та онлайн-реєстрації бізнесу, а також південнокорейська платформа e-People для взаємодії громадян з урядом.

Попри значні переваги, цифровізація управління стикається з викликами. Такими можна вважати:

- проблеми технічної інфраструктури (недостатнє покриття інтернетом),
- ризики кібератак,
- цифровий розрив (нерівний доступ до технологій),
- опір бюрократії змінам;
- фінансові труднощі впровадження.

Майбутнє інформаційно-комунікаційних технологій у врядуванні включає розвиток штучного інтелекту для автоматизації процесів, використання Інтернету речей (IoT) для моніторингу інфраструктури, застосування блокчейну для прозорості транзакцій, віртуальної реальності для взаємодії з громадянами та міжнародної інтеграції цифрових платформ.

Важливу роль у цифровій трансформації відіграє освіта та підготовка кадрів. Навчання державних службовців повинно йти в напрямку розвитку цифрових компетенцій, інформування громадян активізує процеси популяризації та підвищення рівня цифрової грамотності, а підготовка фахівців направлена на отримання спеціалізованих знань з електронного врядування.

Отже, інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ) та електронне врядування є ключовими фундаментальними інструментами модернізації управління, що сприяють прозорості, ефективності та зручності взаємодії між державою, громадянами та бізнесом. Незважаючи на виклики, їх розвиток відкриває значні перспективи для покращення якості життя суспільства.

УДК 005.95:331.108.2:621
Шитікова Л.В.[1], Нечипоренко О.В.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2] асп. НУ «Запорізька політехніка»

ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ

Ефективність є однією з основних характеристик управління персоналом підприємства, яка потребує планування, аналізу, вивчення. Забезпечення ефективності безпосередньо пов'язане з її оцінкою. Вирішити проблеми підвищення та підтримки ефективності управління персоналом підприємства неможливо без повної оцінки його рівня.

Ефективне управління персоналом – це важливий фактор результативності, прибутковості та конкурентоспроможності підприємств, інструмент, який використовують для підвищення ефективності та продуктивності роботи персоналу і соціально-орієнтоване управління, спрямований на кожного конкретного працівника з метою удосконалення його трудової мотивації та задоволення потреб через систему матеріальних та нематеріальних стимулів.

Порівняльна характеристика сучасних підходів до оцінки ефективності управління персоналом дозволила виявити, що домінуючими є економічний, соціальний та організаційний напрями [1], [3]. Вони відображаються різними показниками:

- при економічному підході персонал підприємства є сукупним суспільним працівником, який безпосередньо впливає на виробництво, тому кінцеві результати виробництва є показниками ефективності управління персоналом;

- при соціальному підході критеріальні показники повинні відображати результативність, якість і складність живої праці чи трудової діяльності;

- при організаційному підході ефективність роботи персоналу в значній мірі визначається організацією його роботи, мотивацією праці, соціально-психологічним кліматом у колективі, тобто більше залежить від форм і методів роботи з персоналом.

Але не можна визначати ефективність управління персоналом тільки за допомогою зіставлення тих або інших кількісних економічних показників. Щоб мати повну картину, наскільки ефективна та чи інша система управління персоналом, потрібні, перш за все, критерії та індикатори, що дозволяють це зробити. Ефективність управління персоналом можна визначати в розрізі 7 функцій управління персоналом за відповідними індикаторами [2]:

- відбір персоналу (рівень забезпеченості підприємства кадрами, частка персоналу, що мала досвід роботи у даній сфері до прийняття на посаду,

частка персоналу, що мала досвід стажування за кордоном до прийняття на посаду);

- кваліфікація персоналу (зростання чисельності персоналу, що володіє іноземними мовами, зростання чисельності персоналу, що володіє певними освітніми сертифікатами, професійно-кваліфікаційний рівень персоналу);

- ефективність роботи персоналу (зростання рівня продуктивності праці, розширення клієнтської бази працівниками підприємства, рівень завантаженості підприємства, коефіцієнт якості послуг за фактом наявності відгуків від споживачів);

- мотивація персоналу (частка премій, доплат і надбавок у загальному фонді оплати праці, зростання рівня задоволеності працею персоналом згідно проведеним опитуванням, зростання середньомісячної заробітної плати, зростання розміру заохочувальних та компенсаційних виплат);

- створення умов праці (рівень забезпеченості персоналу засобами відпочинку в неробочий час, підвищення рівня комфортабельності робочих місць, зростання рівня забезпеченості персоналу сучасними засобами праці);

- інформаційне забезпечення (рівень інтеграції процесів управління та управлінських бізнес-систем, зростання рівня доступу персоналу до інформаційних баз даних, зростання рівня доступу персоналу до закордонних інформаційних джерел);

- розвиток та навчання персоналу (рівень охоплення персоналу освітніми програмами, зростання кількості освітніх програм для персоналу, зростання якості проведених освітніх програм за думкою персоналу, зростання кількості персоналу, що стажувався за кордоном за рахунок підприємства).

Зазначена методика більш придатна для розрахунків, оскільки уникає різної розмірності показників та їх різних одиниць вимірювання; при розрахунку інтегрального показника використовуються лише відносні величини.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Управління персоналом в умовах знаннєвої економіки : колективна монографія / під ред. д.е.н., проф. Г.Г. Савіної. Херсон: ФОП Вишемирський В.С. 2019. 130 с.

2. Семенов В.Ф., Нєчева Н.В., Куліна Ю. В. Інтегральна оцінка ефективності управління персоналом підприємств Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2016. №5. С. 147–154.

3. Морозова М. Особливості управління персоналом. Економічний аналіз. 2022. Том 32. № 3. С. 47-53.

УДК 355.02
Шитікова Л.В. [1], Німенко І.В.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр.БТЕ-0814 НУ «Запорізька політехніка»

ДЕЯКІ АСПЕКТИ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ЗБРОЙНИХ СИЛ УКРАЇНИ В УМОВАХ СУЧАСНИХ ВИКЛИКІВ

Розвиток Збройних Сил України (ЗСУ) в умовах сучасних викликів є ключовим фактором забезпечення національної безпеки та суверенітету держави. З огляду на динамічні зміни у військово-політичній обстановці та характері сучасних конфліктів, ЗСУ здійснюють комплексні реформи та модернізацію за кількома напрямками.

Україна активно впроваджує новітні технології у військову сферу, розвиваючи власний оборонно-промисловий комплекс та отримуючи сучасне озброєння від міжнародних партнерів. Зокрема, значна увага приділяється розвитку ракетних програм та безпілотних літальних апаратів. Президент Володимир Зеленський наголосив на необхідності забезпечення та розгортання передових ракетних систем для досягнення швидших результатів на полі бою.

З початку російської агресії у 2014 році, ЗСУ набули значного бойового досвіду, що сприяло підвищенню рівня підготовки особового складу та формуванню професійної армії. Цей досвід дозволив адаптувати стратегії та тактики до сучасних умов ведення бойових дій, зокрема в умовах гібридної війни.

Міжнародна співпраця є важливим елементом розвитку ЗСУ. Військова допомога від НАТО, ЄС та інших союзників сприяє посиленню обороноздатності України, покращенню підготовки військових та інтеграції в євроатлантичні структури. Зокрема, впроваджуються стандарти НАТО в управлінні та підготовці військ.

Сучасні конфлікти характеризуються використанням гібридних методів, включаючи кібератаки та інформаційні операції. Україна стикається з постійними кібератаками та дезінформацією, що вимагає розвитку кібербезпеки та контррозвідки. Відповідно, ЗСУ розвивають спроможності протидії цим загрозам, впроваджуючи сучасні технології та методи захисту інформаційного простору.

Реформування системи управління армією передбачає створення сучасної структури командування, впровадження стандартів НАТО та зміцнення цивільного контролю над ЗСУ. Ці заходи сприяють підвищенню ефективності та прозорості у військовій сфері, а також забезпечують демократичний нагляд за діяльністю збройних сил.

В умовах інтенсивних бойових дій особливого значення набуває психологічна стійкість військовослужбовців. ЗСУ впроваджують програми психологічної підтримки та реабілітації, спрямовані на підготовку особового складу до екстремальних умов та надання допомоги ветеранам у адаптації до мирного життя.

Зміцнення системи територіальної оборони є важливим елементом стратегії національної безпеки. Залучення резервістів, створення добровольчих формувань та підготовка населення до захисту своєї країни підвищують загальну обороноздатність та готовність до можливих загроз.

Отже, зазначений напрямок в розвитку Збройних Сил України в умовах сучасних викликів є багатогранним процесом, що охоплює технічну модернізацію, реформування управлінських структур, підвищення професіоналізму особового складу та зміцнення міжнародної співпраці. Ці заходи спрямовані на забезпечення суверенітету та територіальної цілісності України в умовах сучасних загроз.

УДК 378:005.96:331.101.3
Шитікова Л.В. [1], Пахомова Д.С.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр.БТЕ-0811 НУ «Запорізька політехніка»

МОТИВАЦІЙНІ ПРОГРАМИ ДЛЯ ВИКЛАДАЧІВ І СПІВРОБІТНИКІВ ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ РЕСУРС СТАЛОГО РОЗВИТКУ УНІВЕРСИТЕТУ

Сучасна система вищої освіти потребує інноваційних підходів до управління персоналом, оскільки саме якість роботи викладачів і адміністративного складу визначає успіх університету. Сталий розвиток закладу вищої освіти можливий лише за умови високої мотивації працівників, яка сприяє підвищенню академічної продуктивності, науковим досягненням та задоволеності студентів.

Мотивація персоналу – це не лише засіб підвищення ефективності, а й стратегічний інструмент, що забезпечує довгостроковий розвиток університету, зокрема через залучення та утримання кваліфікованих фахівців. Вона має комплексний характер, поєднуючи матеріальні та нематеріальні стимули, що створюють середовище для безперервного професійного та особистісного зростання.

Для стабільного розвитку університету важливо впроваджувати комплексні мотиваційні програми, які охоплюють різні аспекти роботи персоналу.

Матеріальні стимули – це не лише конкурентні зарплати, а й премії за досягнення, гранти на дослідження, фінансування професійних курсів, а також підтримка у вирішенні житлових питань. Також важливо розглянути додаткові соціальні пакети, такі як медичне страхування, забезпечення участі у міжнародних конференціях та надання можливостей для академічної мобільності.

Нематеріальні стимули включають можливості для кар'єрного зростання, стажування за кордоном, участь у міждисциплінарних дослідницьких проєктах, доступ до сучасних освітніх ресурсів. Викладачам також важливо мати можливість брати участь у розробці нових навчальних програм, що сприяє їхній залученості та підвищує якість освітнього процесу.

Соціальні фактори включають створення комфортного робочого середовища, підтримку ініціатив співробітників, розвиток корпоративної культури, проведення тімбілдингів, а також запровадження програм психологічної підтримки для зменшення рівня стресу та професійного вигорання.

Такий підхід не лише підвищує ефективність роботи викладачів, а й допомагає запобігати професійному вигоранню, що в довгостроковій перспективі позитивно впливає на якість освіти. Досвід провідних університетів світу та України підтверджує, що системний підхід до мотивації персоналу суттєво впливає на якість освіти.

Серед успішних практик можна виділити:

- грантові програми для підтримки наукової діяльності;
- гнучкий графік роботи та можливість дистанційного викладання;
- внутрішні конкурси на педагогічні інновації;
- створення професійних спільнот для обміну досвідом та розвитку інноваційних освітніх методик.

Мотивовані викладачі не лише активніше залучатимуться до навчального процесу, а й продуктивніше займатимуться наукою та зможуть ефективніше взаємодіяти зі студентами.

Впровадження інформаційно-комунікаційних технологій у роботу університету також є важливим кроком до його сталого розвитку. Вони не лише оптимізують управлінські процеси та підвищують ефективність комунікації, а й відкривають нові можливості для професійного зростання викладачів і співробітників. Зокрема, використання Learning Management Systems (LMS), хмарних сервісів для проведення дистанційного навчання та інструментів штучного інтелекту значно спрощує освітній процес.

Однак успіх таких змін залежить від правильної мотивації персоналу. Наприклад, залучення викладачів до розробки цифрових курсів, надання їм доступу до сучасних IT-інструментів, а також проведення навчальних

тренінгів щодо використання новітніх технологій у викладанні є ключовими складовими ефективної цифрової трансформації університету.

Важливо розуміти, що різні категорії співробітників мотивуються по-різному. Наприклад:

1. Молоді викладачі часто шукають можливості для кар'єрного зростання, тому для них важливі стажування, менторські програми чи доступ до IT-інструментів для досліджень.

2. Досвідчені викладачі можуть бути зацікавлені в академічних відпустках для написання монографій або участі в міжнародних конференціях.

3. Адміністративний персонал може бути більш зацікавлений у спрощенні рутинних процесів завдяки автоматизації, можливості підвищення кваліфікації та соціальних гарантіях.

Тому унікальний підхід до кожної групи – це ключ до успіху. Гнучка система мотивації дозволяє залучати найкращі таланти, створюючи умови для їхнього професійного зростання.

Найголовніше – це створити таку атмосферу, де інновації стають частиною корпоративної культури. Коли викладачі бачать, що їхні ідеї підтримуються, коли вони можуть брати участь у спільних проєктах з IT-фахівцями або навіть отримують можливість розробляти власні онлайн-курси – це дає справжній поштовх до розвитку.

Поєднання матеріальних і нематеріальних стимулів, врахування індивідуальних потреб працівників та створення умов для їхнього професійного розвитку допоможе знизити опір нововведенням і сприятиме формуванню відкритої до змін корпоративної культури.

Інвестиції в мотивацію персоналу та розвиток цифрових компетенцій – це інвестиції в успішне майбутнє університету. Комплексний підхід до мотивації, що враховує як матеріальні, так і нематеріальні аспекти, дозволяє не лише підвищити ефективність роботи співробітників, а й зробити університет конкурентоспроможним на світовій освітній арені. Мотиваційні програми сприяють створенню позитивного робочого середовища, залученню талановитих фахівців і підвищенню якості освітнього процесу.

Успішні університети майбутнього – це ті, що цінують своїх викладачів, надають їм можливості для зростання та створюють сприятливі умови для їхньої роботи. Саме тому розробка та впровадження ефективних мотиваційних стратегій є ключовим чинником сталого розвитку закладів вищої освіти.

УДК: 658.012.2:658.8:659.1
Шитікова Л.В. [1], Талалаєва А.В.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр.БТЕ-0811 НУ «Запорізька політехніка»

РОЛЬ СТРАТЕГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В ПОБУДОВІ ЕФЕКТИВНОЇ РЕКЛАМНОЇ КАМПАНІЇ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасних умовах ведення бізнесу рекламна діяльність підприємства виходить далеко за межі звичайного інформування споживачів про товар чи послугу. Реклама перетворилася на стратегічний інструмент, що безпосередньо впливає на формування конкурентних переваг, позиціонування бренду, рівень продажів і лояльність споживачів. У цих умовах стратегічний менеджмент, як система довгострокового планування і прийняття управлінських рішень, особливої ваги набуває для забезпечення ефективної координації всіх напрямів діяльності підприємства та всієї рекламної політики.

Разом з тим, розробка рекламної кампанії, що відповідає стратегічним цілям підприємства, не можлива без глибокого аналізу ринку, поведінки споживачів, особливостей продукту та ресурсних можливостей бізнесу. І саме за допомогою стратегічного управління рекламну діяльність можна інтегрувати у загальну бізнес-стратегію, зробивши її системною, цілеспрямованою та довгостроково ефективною. Зважаючи на діджиталізацію економіки, активний розвиток соцмереж і зміну поведінкових моделей споживачів, вимоги до рекламних кампаній стають все більш суворими, що тільки підказує необхідність стратегічного підходу. Саме тому дослідження ролі стратегічного менеджменту у формуванні рекламної кампанії підприємства є дуже актуальним як у теоретичному, так і практичному сенсі.

Як зазначив О. М. Сумець у своєму підручнику «Стратегічний менеджмент» сформулювати загальне поняття, щоб задовольнило всі всім умовам і характеристикам, є доволі складною задачею [1]. Аналіз спеціальної фахової літератури навчального і наукового спрямування свідчить, що єдино правильне тлумачення стратегічного менеджменту відсутнє, адже існують різні визначення, в яких автори роблять акцент на певних аспектах і особливостях стратегічного менеджменту. Але зазначається загальне поняття: «Стратегічне управління – це діяльність, яка забезпечує створення та підтримку стратегічної відповідності між цілями організації, її потенціалом і можливостями у зовнішньому середовищі, що дає можливість організації добиватися конкурентних переваг, виживати у довгостроковій перспективі, досягаючи при цьому, своїх цілей» [1].

Доцільно окремо зупинитись на видах стратегій, які роблять можливим розуміння всього процесу управління розвитком організації. Попонується така класифікацію конкурентних стратегій:

Стратегія лідера – домінування у галузі, на ринку товарів та послуг через стратегічні альтернативи:

а) розширення попиту – виявлення нових споживачів, розширення сфери використання товару;

б) оборонна стратегія – захист ринку, товару від конкурентів;

в) наступаюча стратегія – підвищення рентабельності.

Стратегія виклику – зайняти місце лідера.

Стратегія крокуючого за лідером – адаптивна поведінка узгоджена з конкурентами-лідерами:

а) стратегія творчої сегментації ринку, яка передбачає фокусування на окремих ланках, що дає можливість реалізувати компетентність та уникнути зіткнення з основними конкурентами;

б) стратегія орієнтації на фундаментальне дослідження технологій;

в) стратегія залишитись малими організаціями – орієнтація не на розширення долі ринку, а на прибуток;

г) стратегія сильного керівника – особистий вплив керівника на організацію-конкурента;

д) стратегія спеціаліста – організація зберігає домінуючі позиції у своїй ніші.

Стратегічний менеджмент є ключовим елементом управління підприємством, оскільки визначає його довгострокові цілі та шляхи їх досягнення. У контексті рекламної діяльності стратегічний менеджмент дозволяє інтегрувати рекламні кампанії у загальну бізнес-стратегію, забезпечуючи їх відповідність місії, візії та цільовим орієнтирам компанії.

Дійсно, без урахування стратегічного підходу рекламна кампанія може бути несистемною, неефективною та не сприяти досягненню конкурентних переваг підприємства. Тому стратегічний менеджмент допомагає планувати відразу декілька кроків наперед, оцінюючи зовнішнє середовище, особливості ринку та конкурентрів, психології споживачів та її поведінки.

До основних цілей та етапів формування рекламної стратегії відносять:

- економічні (підтримку збуту продукції; формування потреби у даному виді товару; спонукання до придбання товару конкретної фірми; стимулювання попиту на конкретний товар та збут; оголошення про продажі, розпродажі, зниженні цін; скорочення строків виведення на ринок нового товару; спонукання потенційних покупців до відвідування магазину, виставки та ін.; подання нових властивостей товару, нового оформлення);

- комунікативні (ознайомлення споживачів із новим товаром, новою маркою, новою фірмою; підвищення рівня популярності товару; вплив на

звички при споживанні товару; інформування споживачів; зміна іміджу продукції фірми у певному напрямку; підтримку прихильності продукції фірми; спонукання бажання придбати товар, що рекламується; виділення своїх товарів серед конкуруючих.)

Рекламна стратегія не може існувати окремо від загальної бізнес-стратегії підприємства. Вона має підтримувати загальні корпоративні цілі, зміцнювати позиції компанії на ринку та формувати її конкурентні переваги. Прикладом може бути підприємство орієнтоване на преміум-сегмент, його рекламна кампанія повинна підкреслювати елітарність продукції та високий рівень сервісу.

У звичайних умовах план рекламної кампанії може бути здійсненим у три етапи, які характеризуються певними цілями, мотивами й засобами комунікації, що будуть використовуватися.

Перший етап: формування й зміцнення іміджу компанії шляхом активного рекламування товарів-лідерів; досягнення популярності інших товарів фірми. Засоби комунікації: реклама на місцях продажу; статті в спеціальних журналах; інтерв'ю або дискусії по радіо й телебаченню.

Другий етап: Закріплення іміджу й розширення популярності фірми; формування позитивних думок і відносин щодо товарів; розширення популярності інших товарів фірми. Засоби комунікації: реклама на місцях продажу; статті в спеціальних журналах; поступово вводяться масові журнали, радіо й телебачення, додаються презентації.

Третій етап: Розширення популярності фірми, додавання до іміджу додаткових привабливих рис; формування позитивних думок і відносини до всіх товарів; розширення виходу на регіональні ринки. Засоби комунікації: реклама на місцях продажу; поряд зі спеціальними виданнями усе ширше використовуються масові видання; на радіо й телебаченні можливі рекламні ролики.

Стратегічний менеджмент відіграє ключову роль у формуванні та реалізації ефективних рекламних кампаній підприємства. Він дозволяє забезпечити узгодженість рекламних заходів з загальними цілями і стратегією розвитку компанії, що є основою для досягнення довгострокового успіху. Рекламні кампанії, створені на основі стратегічного планування, стають більш системними та ефективними, оскільки враховують зміни в ринковому середовищі, потреби споживачів та конкурентну ситуацію.

Важливою складовою стратегічного управління є не лише планування рекламних заходів, а й моніторинг їх результативності, що дає можливість коригувати стратегію в реальному часі для досягнення поставлених цілей. Завдяки цьому підприємства можуть не лише підвищувати впізнаваність бренду, але й зміцнювати свої позиції на ринку, формувати лояльність споживачів та досягати конкурентних переваг.

Таким чином, стратегічний підхід до рекламної діяльності є необхідною умовою для підприємств, які прагнуть ефективно використовувати рекламні інструменти для досягнення своїх бізнес-цілей і забезпечення стабільного розвитку в умовах швидко змінюваного ринку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1.Сумець О. М. Стратегічний менеджмент : підручник. МВС України, Харків. нац. ун-т внутр. справ. Харків : ХНУВС, 2021. 208 с

2.Мармаза О.І. М. Стратегічний менеджмент. Харків: ТОВ «Планета-принт», 2015. 103 с.

3.Древаль, О.Ю. Рекламний менеджмент : конспект лекцій для студ. спец. "Менеджмент організацій" денної і заочної форм навчання. Суми : СумДУ, 2010. 91 с.

УДК 339.137.2:330.341.1

Шитікова Л.В. [1], Шимко В.М.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр.БТЕ-0811 НУ «Запорізька політехніка»

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЯК ДЖЕРЕЛО ІННОВАЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Конкурентоспроможність підприємства - поняття є комплексним, і включає у собі як перевагу над конкурентами над ринком, задоволення попиту покупців, так й здатність адаптуватися до змінних умов довкілля.

Можна дослідити за такими напрямами конкурентоспроможності підприємства [1]:

1) конкурентоспроможність підприємства як здатність підприємства:

- успішно розвиватися в умовах конкурентної боротьби;
- адаптуватися до змін довкілля;
- забезпечувати певний рівень конкурентних переваг;
- протистояти конкурентам (найкраще задовольняти потреби споживачів та ефективно здійснювати виробничу діяльність, досягаючи мети, що стоять перед підприємством;
- проектувати, виготовляти, збувати привабливі для споживача товари (продукцію) чи послуги конкурентних умовах;
- виробляти та реалізовувати конкурентоспроможну продукцію;
- ефективно розпоряджатися власними та позиковими ресурсами в умовах ринку;

2) конкурентоспроможність підприємства як характеристика ефективності роботи підприємства:

- відображає рівень ефективності використання ресурсів проти конкурентами;

- ефективність задоволення потреб клієнтів у порівнянні з конкурентами;

3) конкурентоспроможність підприємства як перевага перед конкурентами - щодо інших підприємств даної галузі в країні та за її межами.

У літературі розрізняють чотири основні рівні конкурентоспроможності підприємства [2]:

1 рівень - зусилля підприємства, що спрямовані на випуск продукції, потреби споживача не враховуються;

2 рівень – прагнення продукції підприємства відповідати стандартам, які були встановлені на ринку;

3 рівень - розширення займаної частки ринку та поступове отримання переваг у галузі;

4 рівень – підприємство стає лідером ринку.

Успіх у конкурентній боротьбі забезпечує не виробництво, а управління, причому підприємство повністю стає «законодавцем моди» на даному ринку.

Отже, конкурентоспроможність підприємства - це комплексна характеристика, що становить сукупність зовнішніх і внутрішніх чинників, в основі яких формуються довгострокові конкурентні переваги. Конкурентоспроможність підприємства включає безліч аспектів, наприклад якість управління, фінансовий стан організації та інше [3].

Конкурентоспроможність промислового підприємства визначається багатьма чинниками, які мають прямий чи опосередкований вплив і залежать від об'єкта вивчення.

Конкурентоспроможність підприємства знаходить вираз у спроможності:

- вести ефективну діяльність (підприємство ефективно, якщо може видавати максимальний обсяг продукту належної якості з мінімальними витратами та реалізовувати його з мінімальними витратами);

- виробляти конкурентоспроможну продукцію, яка вигідно відрізняється від аналогів конкурентів;

- створювати та утримувати конкурентні переваги (перевага над конкурентами в економічній, технічній, організаційній чи інших галузях діяльності. Наприклад, висока рентабельність, велика ринкова частка, високий обсяг продажів);

- реалізовувати ефективну бізнес-модель (для забезпечення максимального прибутку організації за рахунок використання зовнішніх та внутрішніх ресурсів);

- зберігати і покращувати становище на ринку (розширювати частку ринку, застосовуючи маркетингову стратегію) [4].

Конкурентоспроможність підприємства полягає в оцінці конкурентоспроможності господарюючого суб'єкта на основі комплексного аналізу показників його поточної конкурентоспроможності та конкурентного потенціалу. Конкурентний потенціал організації згаданими авторами найчастіше визначається шляхом оцінки ефективності використання різних ресурсів підприємства за аналогією до продуктових методів. Інтегральний показник конкурентоспроможності підприємства у більшості комплексних методів, розраховується за формулою середньої арифметичної зваженої.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Богацька Н. М., Христич С. Г. Оцінка конкурентоспроможності підприємства. Молодий вчений. 2019. №11. С.455-458 URL: http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2019/11/99.pd

2. Богацька Н. М. Особливості оцінки конкурентоспроможності підприємства Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». №4. 2020. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/4_2020/75.pdf

3. Бугас В. В., Невмержицька С. М., Бугас Н. Р. Економічна сутність конкурентоспроможності та конкурентних переваг підприємства. Електронне наукове фахове видання з економічних наук «Modern Economics» №11. 2018. URL: https://chmnu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/07/Bugas-V.-V.-Nevmerzhitska-S.-M.-Bugas-N.-R..pdf

4. Шапурова О.О. Методи оцінки конкурентоспроможності промислових підприємств. Вісник ХДУ. № 31. 2018 URL: https://ej.journal.kspu.edu/index.php/ej/article/view/390

УДК 658.3:658:004

Ярошенко О.Ю. [1], Шитікова Л.В. [2]
[1] асп.НУ «Запорізька політехніка»
[2] канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»

ОРГАНІЗАЦІЙНА АДАПТАЦІЯ ТА РОЗВИТОК КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ ЯК ФАКТОРИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ

Цифрова трансформація охоплює не лише технологічні оновлення, а й суттєво змінює організаційну структуру, управлінські підходи та корпоративну культуру підприємства. В сучасних умовах динамічного ринку ефективність бізнес-процесів значною мірою залежить від здатності організації адаптуватися до змін шляхом формування гнучких структур і

стимулювання інноваційної поведінки персоналу. Організаційна гнучкість стає визначальним чинником конкурентоспроможності підприємства, що дозволяє швидко реагувати на виклики зовнішнього середовища та підтримувати стратегічну стійкість.

Мета даного дослідження - обґрунтувати роль організаційних змін та розвитку корпоративної культури у забезпеченні ефективної адаптації бізнес-процесів до умов цифрової трансформації та сталого розвитку підприємств. Актуальність теми зумовлена тим, що без внутрішніх змін навіть найсучасніші технології не приносять очікуваного результату. Саме поєднання цифрових інструментів і адаптивної організаційної структури забезпечує ефективну реалізацію інновацій.

Ключовими елементами організаційної адаптації є: перехід до гнучких управлінських структур, реінжиніринг бізнес-процесів, впровадження Agile-підходів, децентралізація прийняття рішень та формування міждисциплінарних команд. В умовах цифровізації традиційна ієрархічна модель поступається місцем мережевим структурам, які забезпечують швидку реакцію на виклики ринку та підвищену ефективність комунікацій. Матричні моделі управління дозволяють поєднувати експертизу різних підрозділів для досягнення комплексних цілей, а крос-функціональні команди сприяють інноваційності та адаптивності організаційної поведінки.

Особливу увагу в дослідженні приділено трансформації ролі менеджера: сучасний керівник виступає не лише як адміністратор, а як лідер змін, наставник та мотиватор. Успішна адаптація передбачає делегування повноважень, прозору систему зворотного зв'язку та розвиток внутрішнього підприємництва. Роль керівника в умовах цифрової трансформації змінюється від контролю до коучингу. Лідери мають бути готовими до ризику, прийняття швидких рішень та підтримки експериментування, що особливо актуально в інноваційно орієнтованих галузях.

Не менш важливим чинником є корпоративна культура. Формування культури інновацій, підтримки змін і спільної відповідальності сприяє зниженню опору з боку працівників, підвищенню продуктивності та залученості персоналу. Культура відкритості до нових ідей, підтримки командної роботи та постійного навчання є основою успішної трансформації. Підприємства, що активно інвестують у розвиток людського капіталу, проводять регулярне навчання, сприяють обміну знаннями та визнають досягнення працівників, демонструють вищий рівень адаптивності та стабільності в умовах цифрових змін. Програми менторства, гейміфікація мотивації, регулярні сесії зворотного зв'язку - усе це створює сприятливе середовище для впровадження змін.

Інструменти внутрішніх комунікацій також відіграють критичну роль. Впровадження платформ для обміну інформацією (Slack, Microsoft Teams),

цифрових панелей оголошень, внутрішніх блогів допомагає працівникам бути залученими в процеси змін. Інформування про стратегічні цілі, етапи трансформації та досягнуті результати формує довіру та підвищує готовність до участі в інноваціях.

Для забезпечення ефективної організаційної трансформації підприємствам рекомендується: проводити діагностику організаційної структури та визначати зони низької адаптивності; впроваджувати гнучкі управлінські моделі, що передбачають міжфункціональну взаємодію; розвивати лідерство та менторство серед керівників усіх рівнів; інвестувати в навчальні програми з розвитку цифрових навичок і м'яких компетенцій; створювати середовище, що заохочує ініціативу, інновації та відкритий діалог; розробити систему нематеріальної мотивації для підтримки залученості персоналу; забезпечити прозорість змін через регулярну комунікацію цілей та результатів трансформації; впроваджувати інструменти внутрішньої аналітики для оцінки організаційної ефективності та коригування управлінських рішень; підтримувати корпоративну ідентичність і цінності під час змін, щоб уникнути втрати організаційної єдності; залучати працівників до процесів прийняття рішень, що підвищує їхню мотивацію та відповідальність за результати.

Успішна організаційна адаптація та розвиток корпоративної культури є запорукою підвищення ефективності бізнес-процесів, що, в свою чергу, сприяє досягненню цілей сталого розвитку. Інтеграція культурних і управлінських змін із цифровими технологіями дозволяє сформувати стійку, інноваційну та клієнтоорієнтовану бізнес-модель, здатну відповідати на виклики XXI століття. Сучасне підприємство має будувати свою стратегію не лише навколо продукту, а й навколо людей - як внутрішніх співробітників, так і зовнішніх клієнтів. Тому зміни в культурі та структурі є не менш важливими, ніж технічні оновлення.

УДК 658.16
Тесленок І.М.[1], Захарченко К.В.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. БТЕз-0812 НУ «Запорізька політехніка»

ТИПИ КРИЗОВИХ СИТУАЦІЙ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ОРГАНІЗАЦІЇ

Кризові ситуації є невід'ємною частиною функціонування будь-якої організації. Вони можуть виникати як наслідок зовнішніх або внутрішніх факторів та становити серйозну загрозу для стабільності діяльності. У сучасних умовах ефективне управління кризами набуває особливої

актуальності, оскільки організації прагнуть забезпечити свою стійкість та конкурентоспроможність навіть у складних обставинах.

Для організацій можна виділити такі типи кризових ситуацій: економічні, соціальні, техногенні, екологічні, репутаційні,

Економічні кризи виникають через різке погіршення фінансових показників, що призводить до втрат капіталу та банкрутства. Причинами таких криз можуть бути економічний спад, інфляція, знецінення валюти або глобальні фінансові потрясіння. Наприклад, світова фінансова криза 2008 року призвела до масового закриття підприємств та значного зниження рівня зайнятості. Багато компаній, що не змогли адаптуватися до нових умов, були змушені оголосити банкрутство.

Соціальні кризи пов'язані з внутрішніми конфліктами, страйками або високою плинністю кадрів. Такі ситуації можуть призвести до зниження продуктивності праці, втрати кваліфікованих співробітників та погіршення робочого клімату. Наприклад, тривалий страйк на підприємстві Amazon у 2020 році привів до затримок у доставці товарів та суттєвих фінансових втрат.

Техногенні кризи виникають через аварії на виробництві, технічні збої або кібератаки. Яскравим прикладом є кібератака на компанію Colonial Pipeline у 2021 році, що спричинила зупинку роботи найбільшого трубопроводу США та призвела до паніки на паливному ринку.

Екологічні кризи є наслідком природних катаклізмів або техногенних аварій, що завдають шкоди навколишньому середовищу.

Репутаційні кризи виникають через негативну публічність, витоки інформації або скандали. Втрата довіри клієнтів та партнерів може суттєво знизити обсяги продажів та ринкову вартість компанії. Наприклад, скандал з даними користувачів Facebook у 2018 році завдав значного удару по репутації компанії.

Кризові ситуації можуть мати суттєвий вплив на організації, що проявляється у таких аспектах: фінансові втрати (зниження доходів та збільшення витрат на подолання наслідків); репутаційні ризики (падіння довіри з боку клієнтів та партнерів); порушення внутрішніх процесів (збої у виробничих ланцюгах та організаційній структурі); юридичні наслідки (можливість судових позовів або накладення штрафів).

Війна в Україні спричинила масштабну кризу для національного оператора поштового зв'язку – Укрпошти. З початком військових дій компанія зіткнулася з численними викликами, які значно вплинули на її функціонування та стабільність роботи.

По-перше, через активні бойові дії значна кількість відділень поштового зв'язку була пошкоджена або зруйнована, що унеможливило надання послуг

у багатьох регіонах. Наприклад, у східних та південних областях країни робота відділень була повністю зупинена або значно обмежена.

По-друге, логістичні труднощі виникли через порушення транспортних коридорів, що призвело до затримок у доставці кореспонденції та посилок. Втрата або пошкодження автопарку та складських приміщень також негативно вплинули на оперативність обробки відправлень.

По-третє, фінансові втрати стали результатом зменшення обсягів надання послуг та втрати клієнтів у зонах активних бойових дій. Зниження прибутковості вимагало впровадження антикризових заходів, таких як оптимізація витрат та перенесення центрів обробки до безпечніших регіонів.

Незважаючи на складні умови, Укрпошта зуміла адаптуватися до нових викликів шляхом запровадження мобільних поштових відділень, що дозволило частково відновити надання послуг у зонах, де це було можливо. Також було реалізовано ряд соціальних ініціатив для підтримки населення та військовослужбовців.

Знання та класифікація кризових ситуацій дозволяють організаціям краще підготуватися до можливих загроз та вчасно реагувати на виклики. Ефективне кризове управління сприяє збереженню стійкості та адаптації до нових умов ринку, мінімізуючи негативний вплив на бізнес та його репутацію.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Цукерберг свідчить у Конгресі США в справі про витік даних користувачів Facebook. Раді Свобода. 2018. Офіційний вебсайт. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.radiosvoboda.org/a/news/29157139.html.

2. Співробітники Amazon у 20 країнах вийшла на страйк у "Чорну п’ятницю". Українські новини. Інформаційний портал. 2021 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://lb.ua/economics/2021/11/26/499524_spivrobitniki_amazon_20_krainah.html.

УДК 330.341.1:658.1 5.5.

Соріна О.О.[1], Коломоєць В.В.[2], Пустарнаков О.І.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2] асп. НУ «Запорізька політехніка»

СУТНІСТЬ ТА СКЛАДОВІ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Розробка та впровадження інновацій є рушійною силою розвитку сучасних підприємств. Ефективність цього розвитку залежить як від наявного

інноваційного потенціалу так і від особливостей його практичного використання.

Оскільки проблема дослідження інноваційного потенціалу роками не втрачає актуальність, у науковому середовищі існує безліч його визначень, які науковці часто групують за окремими підходами.

Так, Єпіфанова І.Ю. та Гладка Д.О. пропонують групування визначень з точки зору наявних ресурсів та з точки зору можливості їх використання [1, с. 355]. Лещух І.В. в якості підходів розглядає ресурсний, цільовий та підхід на основі міри спроможності/готовності (орієнтації на результат) [2, с. 99]. До цих трьох підходів, на думку Фірсової С. М. та Чеботар С. В. можна додати ще розгляд інноваційного потенціалу як здатності підприємства розробляти й реалізовувати інноваційні проекти [3, с. 203]. З цих підходів найбільш поширеним є так званий ресурсний, в межах якого інноваційний потенціал трактується як впорядкована сукупність ресурсів підприємства, завдяки яким здійснюється його інноваційна діяльність.

За результатами огляду наукових джерел можна виділити наступні характеристики інноваційного потенціалу:

- інноваційний потенціал як елемент складно виділити у загальному виробничому (економічному) потенціалі, тому його дослідження є слабкоструктурованою проблемою;

- інноваційний потенціал є латентною характеристикою підприємства, тобто не існує можливості спостерігати та вимірювати його безпосередньо;

- інноваційний потенціал не є простою сумою складових - він проявляється внаслідок їх складної взаємодії; при цьому його елементи можуть певною мірою заміщувати або доповнювати один одного;

- при використанні інноваційного потенціалу взаємодія його елементів викликає ефект синергії;

- визначений інноваційний потенціал окремого підприємства – це відносна величина, використання якої є доцільним при проведенні порівняльного аналізу підприємств у певній галузі.

Різноманіттям підходів відрізняється також визначення елементного складу інноваційного потенціалу. Дослідники [1] в якості складових елементів визначають ринок, ерудованість, працівників, техніко-технологічну та інформаційно-довідкову складові, взаємодію та дослідження. В роботі [4] виділено ресурсну (ресурси різних видів), внутрішню (суб'єкти інноваційної діяльності, які забезпечують внутрішні процеси – маркетинг, логістику, загальне управління тощо) та результативну (потоки інноваційної продукції) складові. Науковці [3] акцентують увагу на таких внутрішніх елементах як організаційно-управлінська, маркетингова, науково-технічна,

фінансово-економічна, кадрова, виробничо-технологічна та інформаційна складові.

Таким чином, інноваційний потенціал підприємства є підґрунтям його інноваційної діяльності і базою інноваційного розвитку, а інновації, в свою чергу, виступають вагомим фактором конкурентоспроможності. Проте інноваційний потенціал є складною категорією, дослідження якої потребує визначення та систематизації багатьох аспектів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Єпіфанова І.Ю., Гладка Д.О. Інноваційний потенціал підприємства: сутність, складові та фактори впливу. Економіка і суспільство. №14, 2018. С. 354-360

2. Лещух І.В. Інноваційний потенціал регіону: домінантні характеристики. Інноваційна економіка. №7-8, 2019. С. 97-103

3. Фірсова С.М., Чеботар С.В. Основні елементи інноваційного потенціалу. Економічний вісник Донбасу. № 3 (25), 2011. С. 202-207

4. Євтушенко Н.О., Рязанцев Р.О. Сутність та структура інноваційного потенціалу. Економіка. Менеджмент. Бізнес. №1-2 (39), 2022. С. 22-26

УДК 005.336.3:658.86

Соріна О.О.[1], Нефьодова А.В. [2]
[1] канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. БТЕ-0814м НУ «Запорізька політехніка»

ВИКОРИСТАННЯ СТАТИСТИЧНИХ МЕТОДІВ В УПРАВЛІННІ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ

В умовах сучасної економіки якість продукції відіграє вирішальну роль у формуванні конкурентних переваг підприємств оптової торгівлі. Зростання вимог споживачів до якості товарів, загострення конкуренції, необхідність оптимізації логістичних процесів та мінімізації ризиків повернень продукції вимагають від компаній застосування ефективних методів контролю. Традиційні методи оцінки якості поступово поступаються місцем сучасним аналітичним підходам, серед яких ключову роль відіграють статистичні методи в управлінні якістю [1]. Статистичні методи дозволяють виявляти закономірності у зміні якості продукції, аналізувати вплив різних факторів на збереження товарів та прогнозувати можливі відхилення. Використання цих методів є особливо актуальним для оптової торгівлі, оскільки вона характеризується великими обсягами продукції та необхідністю швидкої обробки інформації про її якість. Завдяки статистичному аналізу підприємства можуть значно покращити процеси закупівлі, зменшити

кількість дефектної продукції та підвищити рівень задоволеності споживачів [2]. Актуальність дослідження також зумовлена зростаючими вимогами регулюючих органів до відповідності товарів стандартам якості та безпеки. Використання статистичних методів дає можливість своєчасно виявляти проблеми, пов'язані з якістю продукції, запобігати їх виникненню та ефективно управляти взаємодією з постачальниками. Саме тому дослідження ефективності застосування статистичних методів в оптовій торгівлі є важливим напрямом сучасного менеджменту якості.

Статистичні методи в управлінні якістю широко застосовуються в оптовій торгівлі для аналізу відповідності товарів стандартам, контролю процесів закупівлі та оцінки ефективності співпраці з постачальниками. До основних статистичних методів, що використовуються в цій сфері, належать методи контрольних карт (метод Шухарта), які дозволяють контролювати стабільність якості продукції та виявляти можливі відхилення на ранніх етапах постачання [1]. Методи вибіркового контролю використовуються для оцінки відповідності якості товарів шляхом аналізу вибіркових зразків, що особливо важливо в оптовій торгівлі, де неможливо перевіряти кожну одиницю продукції [2]. Регресійний аналіз дозволяє визначити фактори, що впливають на якість продукції, наприклад, залежність якості товарів від умов транспортування або зберігання. Кластерний аналіз використовується для сегментації постачальників за рівнем якості продукції, що допомагає підприємствам приймати зважені рішення щодо вибору партнерів [1]. Дисперсійний аналіз застосовується для виявлення впливу різних факторів (температури зберігання, вологості, умов транспортування) на якість продукції [2].

Компанія "Макі-Трейд", що спеціалізується на постачанні овочів і фруктів, активно використовує статистичні методи для контролю якості своєї продукції. Одним із ключових інструментів є метод вибіркового контролю, за допомогою якого аналізується кожна партія товарів перед відправленням до клієнтів. Завдяки цьому вдається уникнути постачання неякісних товарів і мінімізувати ризики повернень. Крім того, підприємство застосовує кластерний аналіз для оцінки надійності постачальників. Використовуючи історичні дані про якість продукції, що надходила від різних постачальників, "Макі-Трейд" класифікує їх за рівнем відповідності стандартам якості та визначає найкращих партнерів для довгострокової співпраці. Це дозволяє оптимізувати процес закупівлі та зменшити ризики отримання неякісних товарів. Регресійний аналіз у компанії застосовується для оцінки впливу умов транспортування на якість фруктів і овочів. Аналіз показує, що певні температурні режими та рівень вологості безпосередньо впливають на збереження свіжості продукції. На основі цих даних компанія вдосконалила

логістичні процеси, що дозволило підвищити якість товарів і зменшити втрати продукції під час доставки.

Статистичні методи в управлінні якістю є важливим інструментом для підприємств оптової торгівлі, оскільки дозволяють ефективно контролювати якість продукції, аналізувати постачальників та прогнозувати можливі ризики. Використання методів контрольних карт, вибіркового контролю, регресійного аналізу та кластерного аналізу сприяє підвищенню конкурентоспроможності компаній, мінімізації втрат і покращенню управлінських рішень. Приклад компанії "Макі-Трейд" демонструє, що впровадження статистичних методів у процеси контролю якості дозволяє значно підвищити ефективність управління, зменшити ризики отримання неякісної продукції та оптимізувати співпрацю з постачальниками. Таким чином, застосування статистичних методів є необхідною умовою для забезпечення високої якості товарів та стабільного розвитку підприємств оптової торгівлі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Демчук Л., Байцар Р. Статистичні методи в управлінні якістю виробничих процесів. Вимірювальна техніка та метрологія. Львів, 2014. С. 131–137. URL: https://science.lpnu.ua/sites/default/files/journal-paper/2017/jun/3644/vtm75st26.pdf (дата звернення: 30.03.2025).

2. Корецька О. В. Використання статистичних методів в управлінні якістю продукції. Проблеми сучасних трансформацій. Серія: економіка та управління. 2023. № 8. URL: https://doi.org/10.54929/2786-5738-2023-8-10-02 (дата звернення: 30.03.2025)

СЕКЦІЯ «МАРКЕТИНГ ТА ЛОГІСТИКА»

УДК 339.1
Борисенко О.Є.
канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»

ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ЦИФРОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ В ОПТОВІЙ ТОРГІВЛІ

Цифровізація стала невід'ємною частиною сучасного суспільства, зокрема і оптової торгівлі. Вона відкриває нові перспективи для підприємств, дозволяє вдосконалювати бізнес-процеси, розширювати клієнтську аудиторію та підвищувати загальну ефективність бізнесу. Рівень розвитку автоматизації торгових операцій у суб'єктів оптової торгівлі в Україні демонструє, що поширення набувають такі цифрові інструменти:

1. Системи автоматизації обліку на складах для здійснення контролю фінансових операцій та управління товарообігом. Наприклад, такі програми як Skynum та USAP забезпечують прозорість даних і ефективне управління великими обсягами товарів.

2. CRM-системи, що призначені для управління відносинами з клієнтами, зберігання даних про споживачів та вдосконалення процесу реалізації. Це має особливе значення для оптових підприємств, які взаємодіють з численними клієнтами. Найбільш поширеними є такі CRM-системи, як Salesforce, Zoho або Bitrix24.

3. Інструменти для формування замовлень. Це дуже важливі в оптовій торгівлі системи, які дозволяють швидко обробляти замовлення та контролювати їх відвантаження. Наприклад, функціонал платформи USAP включає автоматичне розподілення витрат і формування собівартості товарів.

4. Інструменти для інтеграції з онлайн-торгівлею, що дозволяють розширити територію продажів та привернути нових клієнтів. Це може бути корисним для оптових компаній, які мають на меті збільшити свою ринкову присутність. Наприклад, платформа Skynum пропонує конструктор інтернет-магазинів, який інтегрується з системами товарного обліку та CRM. Це дозволяє автоматизувати управління запасами, замовленнями та оплатою. Чи програмне забезпечення BAS «Управління торгівлею», за допомогою якого можна інтегрувати облік, аналіз та планування торгових операцій з онлайн-магазинами. А також CMS для інтернет-магазинів, що реалізуються за допомогою таких платформ як OpenCart або Magento та дозволяють створювати інтернет-магазини з функціями інтеграції з оптовими партнерами та автоматизації замовлень.

5. Використання аналітичних інструментів допомагає відстежувати попит, прогнозувати тренди та приймати обґрунтовані рішення щодо

закупівель і продажів. Наприклад, аналітична платформа Zoho Analytics за допомогою використання передової бізнес-аналітики та інтеграції з понад 500 інструментами, такими як Google, Zapier, GitHub дозволяє створювати діаграми, графіки та звіти для прийняття обґрунтованих рішень. Інструмент Power BI від Microsoft дозволяє аналізувати дані в реальному часі, створювати інтерактивні дашборди та звіти. Він популярний завдяки своїй інтеграції з іншими продуктами Microsoft. Потужна платформа для візуалізації даних Tableau дозволяє створювати інтерактивні графіки та аналізувати великі обсяги інформації. Вона підходить для складних бізнес-завдань. Інструмент для інтерактивного аналізу даних QlikView допомагає більш якісно створювати графіки, діаграми та карти за рахунок своєї гнучкості та можливості інтеграції з різними джерелами даних. Використання платформи для бізнес-аналітики Wyn Enterprise забезпечує самообслуговування користувачів, дозволяючи працювати з даними без втручання IT-фахівців. Вона підтримує інтеграцію з джерелами даних.

Впровадження сучасних цифрових інструментів в інформаційну систему оптового підприємства можна описати наступним алгоритмом дій:

1. Аналіз потреб підприємства під час якого встановлюються об’єкти, що підпадають під оптимізацію (складський облік, управління продажами, комунікація з клієнтами, аналітика).

2. Розробка стратегії впровадження, що потребує відбору цифрових інструментів та розробки поетапного плану інтеграції нових систем із урахуванням вже існуючих.

3. Оцінка бюджету, що охоплює придбання програмного забезпечення, ліцензій та навчання персоналу за рахунок різних джерел фінансування.

4. Купівля та інтеграція цифрових інструментів з існуючими системами.

5. Навчання персоналу через організацію тренінгів для співробітників.

6. Тестування та налагодження для виявлення та виправлення помилок та налаштування функції під потреби підприємства.

7. Запуск у повноцінну експлуатацію із постійною підтримкою та оновленням програмного забезпечення.

8. Аналіз результатів та оцінка ефективності впроваджених інструментів за ключовими показниками: швидкість обробки замовлень, обсяг продажів, задоволеність клієнтів.

9. Подальший постійний розвиток.

Такий підхід сприятиме більшій оптимізації процесів, підвищенню ефективності та конкурентоспроможності оптових компаній. Отже, сучасна оптова торгівля неможлива без використання цифрових інструментів. Вони не лише сприяють розвитку бізнесу, але й допомагають залишатися конкурентоспроможними в швидкозмінному світі. Інтеграція цих технологій є ключем до успіху в XXI столітті.

УДК 339
Кочнова І.В. [1], Короєд О.С. [2]
[1] старш. викл. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. БТЕ-1113 НУ «Запорізька політехніка»

МАРКЕТИНГОВІ СТРАТЕГІЇ ПРОСУВАННЯ У СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖАХ В FMCG-СЕКТОРІ

У сучасному світі індустрії товарів повсякденного попиту (англ. Fast-Moving Consumer Goods – FMCG) зіштовхуються з новими тенденціями. До товарів FMCG, Fast Moving Consumer Goods, належать товари широкого обігу, які використовуються щонайменше один раз на місяць; розраховані на вжиток безпосередньо кінцевим споживачем; не довговічні та продаються у запакованому вигляд [2].

Формування стратегії просування в соціальних мережах – це невід'ємний етап для побудови успішної комунікації бренду, особливо в FMCG-секторі. Соціальні мережі стали ефективним інструментом для взаємодії з аудиторією, формування лояльності та збільшення продажів.

Купівля брендів FMCG часто сприймається як дія, що здійснюється за звичкою. Предмети першої потреби, котрі споживачі мають купувати часто у щоденному житті, без перечмо формують споживацькі звички. FMCG за своєю суттю є перенасиченим сектором з великою кількістю варіантів, це означає, що споживачі FMCG мають невеликий період концентрації уваги, вони легко переходять з одного вибору на інший. Індикатором успішної реалізації маркетингової стратегії є формування у споживачів звички щодо конкретного бренду або товару [3].

Social Media Marketing (SMM) є перспективним методом просування. В умовах тотальної цифровізації це ефективний спосіб залучення аудиторії за допомогою соціальних мереж, блогів, спільнот. SMM-стратегія – частина маркетингової стратегії. Вона має широке змістовне наповнення, яке проаналізовано авторами Павлішиною Н.М. та Наливайко Т.В. у роботі [1]. Робота над SMM-стратегією повинна проходити протягом періоду, на який вона розрахована. Крім того, під кожну окрему кампанію потрібно створювати нову стратегію, яка впишеться в загальну.

Розробку будь-якої SMM-стратегії варто розпочати з чіткого визначення портрету аудиторії: вік, стать, інтереси, звички. Цей аналіз дозволяє створювати актуальні матеріали, які резонуватимуть із цільовою групою.

На основі отриманих даних слід сформулювати конкретні, вимірювані та реалістичні цілі. Найпоширенішими завданнями є:

- підвищення впізнаваності бренду: залучення нових підписників, зростання активності у вигляді лайків, шерингу чи коментарів;

- збільшення обсягів продажів: стимулювання замовлень через соціальні платформи чи перенаправлення трафіку до інтернет-магазину;

- формування лояльності клієнтів: запровадження програм заохочення постійних покупців або організація акцій і конкурсів;

- розширення охоплення: досягнення певного рівня переглядів або переходів на сайт за посиланнями з публікацій;

Ефективність поставлених завдань можна оцінити за допомогою ключових показників, таких як охоплення, конверсія, залучення або динаміка збільшення кількості підписників. Важливо, щоб цілі відповідали загальній стратегії компанії та сприяли досягненню бізнес-результатів;

У розробці стратегії для FMCG-сектора важливо дотримуватися принципу гнучкості. Це означає регулярний аналіз ефективності, коригування стратегічного плану на основі результатів та адаптацію до нових трендів у соціальних мережах.

Наприклад, рекламні мережі ритейлерів еволюціонують і стають частинами стратегій. Рекламні мережі ритейлерів (Retail Media Networks, RMN) – це сучасні платформи, які керуються ритейлерами та дозволяють брендам досягати аудиторій за допомогою персоналізованої реклами на сайтах, у програмах та дисплеях у магазинах. Використання даних першої сторони (first-party data) дозволяє RMN забезпечувати точне таргетування та персоналізований маркетинг. Це дає брендам можливість отримати глибші інсайти про споживачів, оптимізувати рекламні бюджети та підвищувати ефективність кампаній. [3].

Використовуючи інтерактивний контент, персоналізацію повідомлень та сучасні технології, FMCG-компанії можуть досягти високих бізнес-показників. Постійна адаптація до змін і нових тенденцій допомагає залишатися конкурентоспроможними й забезпечувати відповідність потребам аудиторії.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Павлішина Н.М. Формування стратегії просування у соціальних мережах / Н.М. Павлішина, Т.В.Наливайко // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. – 2019. – № 6 (23). – С. 341-438. – Режим доступу : http://www.easterneurope-ebm.in.ua/index.php/vipusk-23-2019

2. Романченко Н.В. Маркетингові стратегії FMCG / Н.В. Романченко, Д.Д. Соколовська // Сучасні виклики і актуальні проблеми науки, освіти та виробництва: міжгалузеві диспути: матеріали IV міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (Київ, 15 травня 2020 р.) / Наукова платформа Open Science Laboratory. - Київ : [б. в.], 2020. - С. 173-183. – Режим доступу : https://ekmair.ukma.edu.ua/handle/123456789/20575

3. Що таке FMCG? Wezom. – Режим доступу : https://wezom.com.ua/ua/blog/chto-takoe-fmcg

УДК 659
Кочнова І.В. [1], Ярцева В.В.[2]
[1] старш. викл. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. БТЕ-1113 НУ «Запорізька політехніка»

СОЦІАЛЬНА РЕКЛАМА ЯК ЗАСІБ ФОРМУВАННЯ ПАТРІОТИЗМУ СУСПІЛЬСТВА В УМОВАХ ВІЙНИ

Соціальна реклама виступає потужним інструментом формування громадської думки та суспільних цінностей. Вона спрямована не лише на привернення уваги до проблем, але й пропонує конкретні рішення та спонукає до їх практичного втілення. Військові дії призвели до того, що соціальна реклама відіграє критично важливу роль у формуванні громадської думки, підтримці морального духу населення та інформуванні про важливі соціальні ініціативи. В Україні, яка стикнулася з війною з росією, соціальна реклама стала засобом не лише комунікації, але й протесту, підтримки, а також важливим інструментом для формування національної ідентичності.

В умовах війни соціальна реклама набула особливого значення у контексті патріотичного виховання. За даними групи «Рейтинг», патріотична-українська тематика, добре закріпилася за нашими компаніями. На сьогоднішній день, гордість за свою країну відчуває понад 80% громадян [1].

Патріотична реклама – один з напрямків соціальної реклами, за допомогою якої є можливість привертати суспільство до потреб захисників та захисниць, і загалом доносити про їхню роль у житті [4].

Тематичний спектр соціальної реклами в умовах війни охоплює кілька ключових напрямків, що відповідають нагальним потребам суспільства. Серед тематичних виділяють:

- евакуація із зони бойових дій;
- волонтерська діяльність та підтримка військових;
- добровільний вступ до лав ЗСУ;
- психологічна підтримка населення;
- інформування про правила безпеки;
- віра в перемогу України та миру [2-4].

Зовнішня реклама стала одним із найважливіших інструментів поширення соціальних повідомлень. Вона представлена переважно білбордами, плакатами та вивісками на зупинках. Завдяки великому формату та стратегічному розміщенню, ця реклама забезпечує максимальну видимість та доступність інформації для населення. Одним із найважливіших напрямків стала кампанія «Згуртовані», запущена ЗСУ спільно з фондом «Повернись живим». Білборди з військовими та ветеранами було встановлено у 17 містах України для демонстрації єдності української нації.

Особливого значення набуває соціально-патріотична реклама з таких традиційних напрямків як «Волонтерський рух», «Телефон довіри», «Соціальна підтримка сиріт». Серед ідей, які хоче вона донести є такі, як патріотичний настрій, визнання жертв та героїзму, збір коштів та підтримка, а також волонтерство [3]. З приводу останнього, то він набув надзвичайного піднесення в Україні. Життєво важливими напрямками волонтерського руху стало приготування та роздача безкоштовного харчування; збирання коштів на потреби ЗСУ, збирання необхідних речей для постраждалих від окупації, обстрілів; спрямована на підтримку ветеранів та осіб, які отримали інвалідність внаслідок війни тощо.

Патріотична тематика та заклики до єдності сформували новий вимір соціальних комунікацій, спрямований на зміцнення національного духу та згуртованості суспільства.

Адаптивність рекламної галузі до складних умов війни демонструє життєздатність українського інформаційного простору та його здатність відповідати на виклики часу. Соціальна реклама продовжує відігравати ключову роль у формуванні суспільної свідомості та збереженні єдності українського народу перед обличчям російської агресії. Загалом дослідження соціальної реклами патріотичного характеру передбачає звернення до низки тем, які є перспективним напрямом подальших досліджень у даному напрямі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Карпова І. Г. Соціальна реклама в Україні в умовах воєнного стану. Партнерська взаємодія у системі інститутів соціальної сфери: зб. матер. IV Міжнар. наук.-практ. конф. (10 листопада 2022 р., м. Ніжин) / за заг. ред. О.В. Лісовця, С.О. Борисюк. – Ніжин: НДУ ім. М. Гоголя. –2022. – С. 53–55. – Режим доступу : https://surl.li/bslldz

2. Ковтун Н.О. Тематичні вектори зовнішньої соціальної реклами м. Черкаси в умовах воєнного стану: контент-аналітичне дослідження / Н.О. Ковтун, О.Д. Федоренко // Вчені записки ТНУ ім. В.І. Вернадського – 2024. – Том 35 (74) – Ч.2. – DOI https://doi.org/10.32782/2710-4656/2024.3.2/29

3. Павлішина Н.М. Феномен волонтерства / Н.М. Павлішина, К.І. Ковальова // Геостратегічні трансформації та траєкторія національної безпеки в контексті відбудови і сталого розвитку України: матеріали Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (25-26 травня 2023 р., м. Запоріжжя) / наук.ред. Н. Г. Метеленко. – Одеса : Олді+, 2023. – 752 с. С. 151-154.

4. Осаула В.О. Соціальна реклама як засіб формування патріотизму молоді України: емпіричне дослідження / В.О. Осаула // Бібліотекознавство. Документознавство. – 2022. – № 1. – С. 72–79.

УДК [658.87:006.3]:658.562
Зеркаль А.В.[1], Сиюшов О.О.[2]
[1] д-р екон. наук, проф. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. БТЕ-1114м НУ «Запорізька політехніка»

ОСОБЛИВОСТІ КЛАСИФІКАЦІЇ І МАРКУВАННЯ НЕПРОДОВОЛЬЧИХ ТОВАРІВ ЗГІДНО З СУЧАСНИМИ СТАНДАРТАМИ

Класифікація непродовольчих товарів здійснюється за низкою ознак: функціональним призначенням, матеріалами, видами споживчих властивостей, терміном експлуатації тощо. Зокрема, товари поділяють на довготривалого та короткотривалого використання, за рівнем складності – на прості, технічно складні, з підвищеними вимогами до безпеки тощо. Така класифікація дозволяє формувати оптимальний асортимент, здійснювати контроль якості та визначати вимоги до маркування.

Маркування є одним із ключових елементів інформаційної взаємодії між виробником, продавцем і споживачем. В Україні основними нормативними актами, що регламентують вимоги до маркування, є Закон України «Про захист прав споживачів», технічні регламенти та ДСТУ, гармонізовані з європейськими стандартами. Обов'язковими елементами маркування є: назва товару, найменування виробника, країна походження, основні характеристики (матеріал, розмір, модель), умови використання, попередження про ризики (якщо є), знак відповідності технічним регламентам.

Особливу увагу слід приділяти маркуванню технічно складних товарів, текстильної продукції, косметики, засобів побутової хімії тощо. Для окремих категорій непродовольчих товарів існують специфічні вимоги, що обумовлені необхідністю забезпечення споживчої безпеки та екологічних стандартів (наприклад, маркування енергоспоживання, наявність знаків екологічної сертифікації).

Гармонізація національних стандартів із міжнародними є ключовим етапом інтеграції України у глобальну економічну систему та передумовою підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції. Вона передбачає приведення українських нормативних документів у відповідність до вимог таких організацій, як ISO, IEC, Codex Alimentarius, що дає змогу спростити зовнішньоекономічну діяльність, зменшити технічні бар'єри в торгівлі та забезпечити взаємне визнання сертифікатів і результатів випробувань. Особливо актуальною гармонізація є для товарів, що підлягають обов'язковому маркуванню та контролю якості, зокрема в галузях споживчої продукції, машинобудування, харчової промисловості.

Важливим чинником успішної гармонізації є впровадження принципів технічного регулювання Європейського Союзу, зокрема застосування модульного підходу до оцінки відповідності, заміна застарілих ГОСТів на сучасні ДСТУ, адаптовані до міжнародних норм. Такий процес сприяє підвищенню прозорості та довіри до українських товарів як на внутрішньому ринку, так і за кордоном. Водночас гармонізація вимагає постійного оновлення нормативної бази, підготовки фахівців і посилення інституційної спроможності органів стандартизації та технічного контролю.

Класифікація і маркування непродовольчих товарів згідно з сучасними стандартами є важливою умовою належної товарної ідентифікації, забезпечення прав споживачів та контролю за якістю продукції. Знання вимог до маркування дозволяє суб'єктам підприємницької діяльності дотримуватися нормативних актів, уникати штрафних санкцій та формувати довіру з боку споживача. У контексті інтеграції України до європейського ринку важливо продовжувати гармонізацію національних стандартів із міжнародними та забезпечувати прозору, зрозумілу і повну інформацію про непродовольчі товари.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Закон України «Про захист прав споживачів» від 20.09.2023 № 3153-IX [Електронний ресурс]. // Відомості Верховної Ради України. – 2023. – № 50. – С. 406. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3153-20#Text.

2. Правила маркування продукції, що виготовляється в Україні: наказ Держспоживстандарту України від 28.05.1996 № 113. [Електронний ресурс] // Офіційний вісник України. – 1996. – № 24. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0728-96#Text

УДК 7.07.092

Павлішина Н.М.[1], Тітова Д.О.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка».
[2] студ. гр. БТЕ-1112 НУ «Запорізька політехніка»

МУЗИЧНІ ІВЕНТИ ЯК ПРИКЛАД ПОЄДНАННЯ ПОДІЄВОГО, ТЕРИТОРІАЛЬНОГО ТА ТОВАРНОГО МАРКЕТИНГУ

Україна завжди була музично обдарованою країною: весь світ слухає композиції Лисенка, Леонтовича та інших відомих композиторів. Відповідно в українців є професійні музиканти, продюсери та організатори івентів.

Саме поняття «івент» (англ. «захід») позначає подію. До івентів додається класифікація – відповідно, музичні івенти - це музичні заходи. До таких входять фестивалі, концерти, конкурси та мюзикли.

Історія українських музичних івентів сягає ще часів СРСР: перші музичні фестивалі проводились вже в 1930-1940-х роках, а розквіт їх припав на 1960-ті роки. Метою їх проведення були пошук неблагодійних та занадто сміливих музикантів, контролювання вільного часу населення, ідеологічне виховання населення [3, с. 143]. Особливістю музичних івентів є те, що їх організаторами виступають ентузіасти та фанати своєї справи. Завдяки цьому сучасним заходам притаманна тематична різноманітність, зумовлена культурним рівнем, досвідом, фінансовими можливостями, навичками менеджменту і маркетингу організаторів [1, с. 184].

Фестивалі в Україні – один з найпопулярніших жанрів музичних івентів. Перші фестивалі з`явились в 1960-1970-х рр. – «Київська весна», «Мелодії друзів», «Рок-парад» та інші. Найвідомішим фестивалем вважається «Червона рута», що з 1989 р. року проводиться в різних містах України. Після 1991 р. ситуація не змінилась. В цьому році відбувається Міжнародний гуцульський фестиваль – культова подія Гуцульщини, фольклорно-етнографічний фестиваль та Міжнародний фестиваль українського фольклору «Берегиня» у Луцьку (з 1991 р.). Також можна виділити Міжнародний фетиваль «Великдень у Космачі» (Івано-Франківська обл., з 2007 р.;), «Гогольfest» (з 2007 р.), «Таврійські ігри» (1992-2008 рр.) та «Київ Музик Фест» (1990) [2, с. 70]. Назва фестивалів говорить про територіальну прив'язку, а отже реалізується територіальний маркетинг. До того ж подібні фестивалі тривають декілька днів, а отже учасниками та відвідувачам потрібно харчуватись, розважатись – включається маркетинг товарів та послуг. Значну цікавість викликає сувенірна продукція. Тож у фестивалі як події сплітаються територіальний маркетинг та маркетинг товарів / послуг.

Після 2014 р. музичні фестивалі пройшли певну трансформацію – частині довелось переїжджати з окупованих територій, в основному з Криму та почали більше звертати увагу на політичні та моральні переконання його учасників. Проте, незважаючи на це, фестивалі регулярно проводяться в Україні та, безперечно, є одним з найпопулярніших видів музичних івентів. Музична індустрія взяла курс на європейську інтеграцію та європейську культуру загалом [2, с. 71]

Інший вид івенту – музичні конкурси – відрізняються від фестивалів насамперед більшою строгістю відбору та увагою до змісту, проте інколи ці поняття можуть змішуватись. Конкурси можуть бути як і авторських пісень, так і на найкраще виконання певних композицій (здебільшого класичних). Найпопулярними конкурсами є «X-Factor», Всеукраїнський конкурс хорового мистецтва ім. Лесі Українки, Міжнародний дитячий та юнацький фестиваль-

конкурс духовної творчості «Духовні джерела», Дитячий конкурс академічного співу «Поліська рапсодія» тощо [5, с. 391].

Концерти – також цікавий жанр музичного івенту, який активно почав розвиватись після проголошення незалежності. Вони, як правило, проводяться або в рамках турів окремих виконавців, або на різноманітних фестивалях. Серед головних тенденції концертного життя України є:

- посилення видовищного компоненту;
- розширення музичної палітри;
- різноманітні фольклорні напрями;
- розширення концертних осередків (долучення музеїв, храмів, культурних центрів та інших подібних місць). [4, с. 99].

Концерти залучають багато відвідувачів, а отже дотичні до концерту бренди мають відмінну площадку для просування.

Музичні івенти в Україні мають багату історію та динамічно розвиваються з початку незалежності. Зараз вони так само продовжують розвиватись, незважаючи на політичну та економічну ситуацію, відповідно до бажань та потреб слухачів: влаштовуються благодійні концерти, де збирають на зброю і техніку для ЗСУ, музиканти перекладають власні пісні українською мовою та активніше виражають свою позицію, а організатори фестивалів роблять акцент саме на українські пісні. Проведення музичних івентів у складні політичні, економічні та культурні кризові моменти дає поштовх для розвитку музичного простору країни та сприяє моральному піднесенню громадян, тому вони все ще активно проводяться в Україні та складають конкуренцію зарубіжним.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Виткалов С.В. Фестивальний рух як культурний феномен сучасності: аналіз регіонального вектора. Культура України. 2016. Вип. 62. Рівне: РДГУ, 2016. С. 182-187.

2. Кузьменко Т.Г. Перспективи розвитку музичних фестивалів в Україні. Україна в світових глобалізаційних процесах: культура, економіка, суспільство: тези доповідей Міжнар. наук.-практ. Конф. К иїв, 23-24 березня, 2022 р. С. 69-72

3. Ігнатьєва Я. Фестивально-конкурсний рух в еволюції зарубіжного та українського музичного мистецтва. Актуальні питання гуманітарних наук. - 2018. – Вип. 20(1). – С. 142-146. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/apgnd_2018_20%281%29__30

4. Левко В. І. Актуальні тенденції концертного життя України кінця ХХ - початку ХХІ століття. Журнал: Культура і сучасність. – 2016. – С. 98-104. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Kis_2016_1_20

5. Зінська Т.. Музичні конкурси та фестивалі в контексті соціокультурного проектування в Україні кінця ХХ – початку ХХІ століття.

Професійна мистецька освіта і художня культура: виклики XXI століття. Матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції (14-15 квітня 2016 року). – Київ. 204 с. С. 384-395. – Режим доступу: T_Zinska_2016_14_04_konf_IM.pdf

УДК 658.7
Борисенко О.Є.[1], Колісник В.А. [2]
[1] канд. екон. наук, доц. «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. БТЕ-1513 НУ «Запорізька політехніка»

ВИКЛИКИ АВТОМАТИЗАЦІЇ ЛОГІСТИЧНИХ ПРОЦЕСІВ У ТОРГІВЛІ

У сучасному світі, де торгівля розвивається динамічними темпами, автоматизація залишається надзвичайно важливим елементом успішної логістики. Однак багато підприємств усе ще покладаються на застарілі системи управління, що стримує їхній розвиток. Недостатня автоматизація уповільнює процеси зберігання, транспортування та обробки вантажів, що призводить до підвищених витрат і частих помилок. В умовах глобальної конкуренції та зростаючої популярності онлайн-торгівлі, автоматизація відкриває можливості для досягнення більшої ефективності, скорочення витрат і покращення обслуговування клієнтів.

В Україні все частіше використовуються сучасні технологічні рішення, такі як системи управління складом (WMS), GPS-моніторинг і RFID-технології. Наприклад, автоматизовані системи зберігання й пошуку вже допомагають підприємствам суттєво підвищувати продуктивність. У світі інтерес до автоматизації зростає: близько 60% компаній заявляють про плани модернізувати свої системи управління складом у найближчі кілька років.

RFID-технології набувають дедалі більшого поширення завдяки своїм перевагам, серед яких точність і швидкість обробки даних. Основна перевага RFID - можливість автоматизованого ідентифікування об'єктів за допомогою радіохвиль. У логістиці це дозволяє:

- зменшити час, необхідний для інвентаризації;
- покращити відстеження вантажів;
- скоротити витрати на людські ресурси.

Однак, високі витрати на впровадження та брак кваліфікованих спеціалістів залишаються основними викликами для використання цієї технології, особливо для невеликих компаній.

Останніми роками штучний інтелект інтегрується в логістику, сприяючи оптимізації перевезень, прогнозуванню попиту та вдосконаленню маршрутизації. Так, наприклад компанія KIDDISVIT ШІ використовує для

оптимізації логістики та управління запасами [1]. «Нова Пошта» користується GPS-моніторингом і штучним інтелектом з метою підвищення ефективності роботи автопарку [2]. DHL Ukraine - для відстеження вантажів у реальному часі та автоматизації обробки замовлень. ZAMMLER інтегрує ШІ для автоматизації складських операцій і прогнозування попиту. Тож, українські компанії сьогодні не стоять осторонь впровадження штучного інтелекту у свої бізнес-процеси, оскільки вони дозволяють не лише заощаджувати час, а й покращувати клієнтський досвід.

Отже, автоматизація стає фундаментальним інструментом для розвитку компаній у сфері торгівлі. Вона не лише сприяє підвищенню ефективності, а й забезпечує стійке зростання на конкурентному ринку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Переломний інструмент. Як український бізнес інтегрував інструменти шту-чного інтелекту. Forbes зібрав 29 ШІ-сервісів для роботи з текстом, зобра-женням, відео, аудіо та кодом. Журнал Forbes Ukraine – Режим доступу : https://surl.li/yqkiar

2. Галузеві тренди. Штучний інтелект в Україні: як розвивається галузь. KYIVSTAR BUSINESS HOB. – Режим доступу : https://hub.kyivstar.ua/articles/galuzevi-trendi-shtuchnij-intelekt-v-ukrayini-yak-rozvivayetsya-galuz

СЕКЦІЯ «ЕКОНОМІКА ТА МИТНА СПРАВА»

УДК 331.5
Біленко О.В.
канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»

ВПЛИВ ЦИКЛІЧНИХ ТА СТРУКТУРНИХ ФАКТОРІВ НА ДИНАМІКУ БЕЗРОБІТТЯ

Розуміння причин і факторів, що впливають на рівень безробіття, є важливим для розробки ефективних заходів щодо його зниження.

Циклічне безробіття пов'язане з коливаннями в економічному циклі: у періоди економічного спаду знижується попит на працю та, відповідно, збільшується рівень безробіття. Структурне безробіття пов'язане з довгостроковими змінами у структурі економіки та ринку праці (зміна технологій, скорочення попиту на певні професії чи види робіт тощо).

Основними причинами безробіття є: низький платоспроможний попит на товари і послуги; наявність монопсонії на ринку праці; встановлення рівня оплати праці вище за рівноважний під тиском профспілок; міграція населення; «надлишок» населення та ін.

Відомо, що будь-яка причина є комплексом або комбінацією окремих факторів, які є рушійною силою процесу чи явища, що визначає його характерні риси.

Циклічні фактори проявляються під час економічного спаду, коли виробництво зменшується, попит на товари і послуги падає, і компанії змушені скорочувати кількість працівників. Люди, які втратили роботу, стикаються з фінансовими труднощами, що своєю чергою призводить до зниження споживчого попиту та посилює економічний спад.

Країни, що перебувають у стані війни, стикаються із серйозними проблемами на ринку праці внаслідок ослаблення державних інституцій, руйнування матеріальних, людських і соціальних ресурсів, а також зміни організації соціально-економічних процесів в державі. Основними проблемами є: втрата можливості контролювати кон'юнктуру ринку праці; дефіцит фахівців в окремих галузях і регіонах через активний рух працівників в пошуках безпеки; скорочення вакансій внаслідок втрат підприємств, спричинених військовими діями.

За три роки війни український бізнес і ринок праці пройшли суттєву адаптацію до нової ситуації. За офіційними даними [1], чисельність зареєстрованих безробітних станом на березень 2025 року у порівнянні з 2021 роком зменшилась на 65,3% (з 295 тис. осіб до 102,4 тис. осіб); навантаження на одну вакантну посаду скоротилось з 7 осіб (у 2022 році – 9 осіб) до 2 осіб;

потреба у працівниках за 2021-2023 рік зменшилась на 21% (з 41 до 21,2 тис. осіб) , проте за 2021 – березень 2025 р. зросла на 30% (до 53,3 тис. осіб).

Кризи, інфляція, зміни валютного курсу також можуть посилити циклічне безробіття та збільшити його тривалість. Інфляція та безробіття є формами макроекономічної нестабільності, які мають деструктивний характер. Високий рівень як інфляції, так і безробіття негативно впливають на ситуацію в соціальній сфері, спричиняють значні витрати для економіки та кожного окремого суб'єкта. За три воєнні роки рівень інфляції в Україні зменшився на 14,6 пункти: з 126,6% за 2022 рік до 112% за 2024 р. [2]. Зниження темпів інфляції позитивно впливає на ринок праці – зменшується рівень безробіття.

Структурне безробіття виникає внаслідок зрушень в економіці та суспільстві, які можуть призвести до того, що попит на певні навички та кваліфікацію не відповідає пропозиції робочої сили. Такі зміни можуть бути спричинені як технологічними новаціями, так і демографічними процесами.

Наразі існує два підходи до проблеми технологічного безробіття: заміщувальна цифровізація та цифровізація завдань. Перший підхід передбачає неминучість масового технологічного безробіття через впровадження нових цифрових технологій у трудові процеси. За іншого підходу, відбувається «цифровізація завдань», коли професій не зникають повністю, зникають конкретні завдання. Це, з одного боку, сприяє ліквідації деяких робочих місць, а, з іншого, - створює нові робочі місця. Збільшуючи глобальні показники зайнятості. Сучасний ринок праці перебуває під впливом змін, пов'язаних з активним впровадженням інформаційно-комунікаційних технологій.

Демографічні процеси справляють значний вплив на формування та функціонування ринку праці, визначаючи його специфіку. Зміни демографічної ситуації, такі як старіння населення, скорочення тривалості життя або міграція, можуть призвести до дисбалансу між попитом та пропозицією робочої сили, до дефіциту кваліфікованих фахівців через недостатню кількість випускників з необхідними знаннями та навичками. Демографічна структура населення помітно впливає на розміщення і формування продуктивних сил, структуру зайнятості, економічний потенціал регіону, економічне навантаження працездатного населення, структуру ринку освітніх послуг тощо.

Таким чином, структурне безробіття є результатом складної взаємодії різних факторів, які формують ринок праці та впливають на його динаміку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Статистична інформація [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. – Режим доступу: https://dcz.gov.ua/stat/statfile (дата звернення: 24.03.25). - Назва з екрана.

2. Індекс інфляції в Україні [Електронний ресурс] // Мінфін. – Режим доступу: https://index.minfin.com.ua/ua/economy/index/inflation/ (дата звернення: 24.03.25). - Назва з екрана.

УДК 331.5
Васильєва О.О.
д-р екон. наук, проф. НУ «Запорізька політехніка»

УПРАВЛІНСЬКІ ПРОЦЕСИ В УМОВАХ ДИСТАНЦІЙНОЇ ЗАЙНЯТОСТІ

Воєнний стан значно змінив як економічні, так і соціально-психологічні аспекти трудової діяльності, вимагаючи нових підходів до управління та підтримки персоналу, виникли нові виклики, пов’язані з адаптацією управлінських процесів, забезпеченням безпеки інформації та збереженням психологічної стійкості працівників.

З початком війни організації були змушені адаптувати свої управлінські процеси, оскільки традиційні моделі роботи стали непридатними через ризики та непередбачуваність. Віддалена робота стала необхідністю не лише через загрозу фізичної безпеки, а й через порушення нормальної роботи офісів та інфраструктури. Це вимагало перегляду основних управлінських стратегій, таких як:

- використання цифрових платформ для спільної роботи, які дозволяють безперервно координувати завдання та обмінюватися інформацією;
- перехід на гнучкі графіки роботи, де час виконання завдань не завжди прив'язаний до конкретних годин, а залежить від ситуації;
- впровадження регулярних зустрічей в онлайн-форматі для підтримки комунікації та оперативного вирішення питань;
- оцінка та коригування робочих планів відповідно до ситуації, яка змінюється через бойові дії.

У воєнних умовах гнучкість стала основним принципом для більшості підприємств. Робочий день більше не прив’язаний до конкретного часу, а залежить від безпекової ситуації. Пріоритет віддається результатам, а не конкретним годинам, витраченим на роботу. Це дозволяє:

- зберігати продуктивність навіть у випадках непередбачуваних обставин, таких як відключення електрики або погіршення ситуації на фронті;
- підлаштовувати робочі години під індивідуальні потреби співробітників, зокрема для тих, хто переживає стрес або має родичів, яких потрібно підтримувати.

Війна спричинила значний стресовий тиск на працівників, що працюють дистанційно, особливо якщо вони знаходяться в прифронтових зонах або в районах, де активно ведуться бойові дії. Стрес може виникати через невизначеність ситуації; інформаційне та робоче навантаження.

Робоче навантаження: багато працівників відчувають додатковий тиск через необхідність підтримувати постійну продуктивність у складних умовах.

Ризик вигорання в таких умовах також зростає, оскільки працівники часто не мають можливості повністю відпочити або змінити обстановку. Постійний стрес через переживання за близьких, невизначеність ситуації на фронті, а також проблеми з нормалізацією особистого життя можуть призводити до емоційного виснаження.

В умовах віддаленої роботи важливу роль у збереженні психологічного здоров'я відіграє постійна підтримка з боку керівництва та колег:

- психологічна підтримка: організації повинні передбачати ресурси для надання психологічної допомоги працівникам (наприклад, безкоштовні консультації з психологами або внутрішні програми підтримки);

- підтримка через комунікацію: регулярні онлайн-зустрічі та чат-формати допомагають зберігати командний дух і забезпечують постійну комунікацію, що є важливим у цей період;

- гнучкість в умовах стресу: організації повинні бути готові до того, щоб адаптувати вимоги до працівників в залежності від того, з якими стресовими ситуаціями вони стикаються.

Одним із найбільших технічних викликів під час дистанційної роботи в умовах війни є захист інформаційної безпеки. Кіберзагрози значно зросли, і організації стикаються з такими проблемами:

- збільшення кібератак: у періоди невизначеності кібератаки можуть бути використані як засіб дестабілізації. Це включає в себе фішинг, віруси, DDoS-атаки, а також кібершпигунство;

- незахищені мережі: в умовах війни, коли інфраструктура може бути пошкоджена або ненадійною, організації можуть змушені використовувати менш захищені канали для передачі даних;

- зломи та крадіжки даних: через швидку цифровізацію і необхідність постійної роботи онлайн зростає ймовірність витоку конфіденційної інформації або зломів.

Для того, щоб ефективно боротися з цими загрозами, організації повинні впроваджувати: шифрування даних; мережеві екранування та фаєрволи; регулярне оновлення програмного забезпечення; підвищення обізнаності серед працівників основам кібербезпеки та запобігання фішингу, а також регулярне тестування на виявлення слабких місць у захисті.

Таким чином, дистанційна робота під час війни потребує комплексного підходу до управління, включаючи адаптацію робочих процесів, підтримку

психічного здоров'я працівників, кібербезпеку та ефективне управління економічними ресурсами.

УДК 303.005.3
Гіль Л.А.
старш. викл. НУ «Запорізька політехніка»

ПРОБЛЕМИ УДОСКОНАЛЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНОГО КЛІМАТУ В КОЛЕКТИВІ В УМОВАХ ПІДВИЩЕНОЇ НЕБЕЗПЕКИ

Питання поліпшення морально – психологічного клімату є актуальним в будь – яких умовах існування підприємства. Але в умовах воєнної агресії ця проблема постає як ніколи гостро.

В умовах воєнного стану кардинально загострюються ситуації, в яких здійснює свою діяльність організація. Це стосується не тільки зовнішніх факторів, але і внутрішніх чинників і умов функціонування підприємства.

В першу чергу необхідно визначити, що в умовах воєнного стану політика управління персоналом організації набуває особливостей, у зв'язку із чим очікує від своїх працівників готовності до швидкого пристосування та адаптації до трудової діяльності в складних умовах; здатності до виконання в колективі декількох командних ролей, тобто мультізадачності; стійкості до значних психічних навантажень та здатності протистояти стресовим ситуаціям; а також готовності до професійного розвитку та продуктивної творчої праці тощо.

В цих умовах для ефективного управління персоналом в організації передбачається активне застосування соціально – психологічних методів, які характеризуються певними особливості в умовах воєнного часу.

Під час війни люди можуть опинитися в різноманітних складних ситуаціях, які потрібно передбачати та розуміти напрями і підходи до поведінки в складній ситуації.

Працівник може самостійно оцінити, ідентифікувати таку ситуацію, якщо буде мати певний порядок дій щодо її визначення. Тобто, щоб управляти складною ситуацією, потрібно навчити персонал виходити із цієї ситуації. З цією метою організовують відповідне навчання – тренінги, buddying, коучинг, баскет-метод, модерацію, секондмент та інш. Процес управління складними ситуаціями буде ефективним за умови здійснення безперервного зворотнього зв'язку між учасниками взаємодії. Таку співпрацю забезпечує спеціальний моніторинг, який допоможе контролювати виникнення та розвиток конфліктних ситуацій, ознаки психологічного напруження в колективі тощо.

З метою підтримки соціально – психологічного клімату на підприємстві в умовах воєнного стану пропонуються відповідні заходи забезпечення потреб працівників у безпеці. Цей напрямок передбачає:

- організацію місць укриття, які облаштовані відповідно до вимог цивільної оборони;
- організацію інструктажів та навчання прийомам надання першої медичної допомоги, правилам поведінки під час тривог та у інших небезпечних ситуаціях;
- проведення юридичних консультацій з питань трудового законодавства та особливостей дії правових норм під час воєнного стану.

Доречним буде систематичне проведення виробничих нарад з наступних питань:

- організації виробничого процесу та особливостей режиму праці і відпочинку на підприємстві;
- можливостей оптимізації графіку трудового процесу;
- особливостей оплати праці;
- розподілу та перерозподілу трудових завдань та виробничих функцій;
- організації професійного навчання персоналу та можливостей кар'єрного зростання працівників;
- організації та проведення неформальних корпоративних заходів з метою згуртування колективу;
- обговорення напрямків та відповідних заходів, що забезпечують соціальний розвиток колективу підприємства;
- обговорення пропозицій щодо заходів, спрямованих на допомогу збройним силам;
- про можливості вступу в ІТ – армію тощо;
- розгляд можливостей фінансової підтримки і надання гуманітарної допомоги внутрішньо переміщеним особам та особам, що постраждали від дій агресора.

Важливим також є постійний огляд і обговорення інформації про перебіг воєнних дій та ситуацію в різних регіонах держави.

Наступним важливим кроком до удосконалення соціально-психологічного клімату колективу організації в умовах воєнного стану є інвестиції в соціальний розвиток. Такі дії дають можливість підвищити рівень задоволеності працівників трудовим життям і забезпечують покращення соціально – психологічного фону трудової діяльності.

Таким чином, політика управління персоналом організації має передбачити виконання важливих завдань:

- забезпечення умов для збереження і утримання кадрового потенціалу організації;

- формування і підтримка комфортного виробничого середовища, забезпечення психологічної підтримки працівників, оптимізація режиму праці та відпочинку;

- організація постійного зворотнього зв'язку з метою ефективного оцінювання діяльності працівників;

- забезпечення соціальних гарантій.

УДК 332:314.3
Горбань С.Ф.
канд. техн. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»

АНАЛІЗ ПРОСУВАННЯ БІЗНЕС-КОНСАЛТИНГОВИХ ПОСЛУГ НА УКРАЇНСЬКОМУ РИНКУ

Незважаючи на зростаючий попит і високу ефективність консалтингу, просування бізнес-консалтингових послуг є дуже складним процесом, насамперед через невловимість послуг і складність в оцінці ефективності рекомендацій. Це зумовлено тим, що здебільшого консультанти не займаються реалізацією проєкту і не можуть відповідати за коректне виконання всіх порад. Крім того, необхідно відзначити наявність тривалого проміжку часу між моментом розроблення рекомендацій та отриманням ефекту. У зв'язку з цим просування консалтингових послуг ускладнене, особливо на початкових етапах, коли у консультантів ще немає «імені» та довіри з боку клієнтів.

Експерти виокремлюють такі основні чинники, що визначають особливості просування консалтингових послуг:

- вузька цільова аудиторія;
- низький рівень залучення консультантів;
- низький рівень розвитку кооперації всередині галузей.

Незважаючи на серйозність перешкод, консалтингові компанії знаходять можливості просування своїх послуг. Розглянемо основні способи просування консалтингових послуг на основі опитування, проведеного компанією Business Consulting Buzz.

1. Блоги - це своєрідний спосіб PR, коли консалтингові компанії просувають свої послуги на різних інформаційних майданчиках, що дає змогу консалтинговій компанії використовувати адресне звернення та індивідуально підходити до кожного клієнта

2. «Холодні» дзвінки - дзвінки в компанію без попередньої домовленості та наявних контактів. Незважаючи на те, що цей канал просування нині використовується дедалі рідше, він залишається популярним

для просування консалтингових послуг у зв'язку з можливістю індивідуального підходу до кожного клієнта.

3. Адресна розсилка електронною поштою або іншими методами. Цими методами здебільшого користуються невеликі компанії, які орієнтуються на регіональний попит. Здебільшого це сприймається як спам, але цей тип розповсюдження більш ефективний, ніж реклама в засобах масової інформації.

4. Канал просування, коли консалтингова компанія є частиною холдингу і надає послуги іншим компаніям всередині холдингу. Іноді консалтингові компанії утворюються саме для цих цілей.

5. Прямий маркетинг є ключовими способами просування консалтингових послуг, коли консультанти розвивають довгострокові відносини зі своїми клієнтами. Цей канал просування призводить до збільшення повторних замовлень з боку компанії замовника.

6. Банерна реклама і спам-розсилка більшою мірою популярні для маленьких консалтингових компаній, що дає змогу робити масові адресні розсилки і розширювати свою клієнтську базу. Однак відсутність індивідуального підходу призводить до зниження ефективності та слабкої віддачі.

7. Організація та участь у спеціалізованих заходах (презентації та семінари). Один із найефективніших методів просування консалтингових послуг. Дає змогу не тільки продемонструвати експертні знання, а й отримати контакти потенційних клієнтів і можливі проєкти.

8. Реклама в спеціалізованих друкованих виданнях. Мало використовується великими консультантами у зв'язку з низькою віддачею.

9. Відгуки та посилання компаній-клієнтів є своєрідним видом розвитку довгострокових стосунків і PR, коли компанії-замовники не тільки роблять повторні замовлення, а й рекомендують консалтингову компанію іншим.

10. Соціальна реклама - один із підтипів PR-діяльності, коли компанії-консультанти беруть участь у соціальних заходах.

11. Написання статей у різних наукових виданнях, а також у журналах.

Найбільш ефективним способом просування послуг для консалтингової компанії є розвиток довгострокових відносин і PR. підтримання стосунків є основою формування у потенційного замовника чіткого зв'язку між консалтинговими послугами та виконавцями цих послуг.

Аналіз консалтингового ринку в Україні говорить про поступове розширення сегмента та збільшення кількості компаній з консалтингу навіть у несприятливих умовах сьогодення. Сучасний український консалтинг постійно налаштовується на міжнародні стандарти: підвищує кваліфікацію фахівців та збільшує кількість та якість послуг. Фактично, ринок консалтингу

в Україні вже сформований та охоплює різноманітні послуги для бізнесу. Однак він постійно змінюється внаслідок впливу різноманітних факторів.

Консалтингові послуги мають попит під час військових дій в Україні. Це зумовлено потребою бізнесу в адаптації до викликів воєнного часу. Нові реалії вимагають оптимізації процесів бізнесу, пошуку нових контактів та джерел інформації. Підприємці змушені освоювати нові ринки, в тому числі й закордонні, та потребують допомоги кваліфікованих спеціалістів в розвитку експорту. Підприємці потребують консультацій з питань релокації бізнесу, запуску виробництва, що було зупинено через бойові дії, його налагодження, оновлення логістичних ланцюжків тощо.

В умовах сьогодення ризики дуже високі, і консалтинг високої якості дає можливість отримати нові шляхи для розвитку або утримати позиції на ринку та зберегти бізнес.

Головною перевагою консалтингу є можливість підприємцям отримувати доступ до знань та досвіду фахових експертів з різних сфер. Робота з консалтинговими компаніями буде корисною представникам малого та середнього бізнесу, які можуть не мати достатнього досвіду або ресурсів для розв'язання складних задач. Залучення ефективного консалтингу є дієвим інструментом для розвитку бізнесу та дозволяє компаніям зосередитись на головних цілях, отримати ефективні інструменти та способи їх досягнення. За головними рейтингами, до лідерів на українському ринку відносять: Baker Tilly, BFM Group Ukraine, Pro-Consulting, SECL Group Ukraine, Smart Capital, SV Development та інші.

Однією з проблем консалтингового сектору є відсутність порогу входження в бізнес. Теоретично, будь-яка людина може називати себе консультантом і намагатись продавати послуги з консалтингу. Таким чином на ринку виникає велика кількість псевдоконсультантів, які не мають реального досвіду у цій сфері та не можуть надавати якісні послуги. Також значна кількість компаній з консалтингу ведуть свою діяльність у вигляді «продажу документів» тобто, розробкою різноманітних інструкцій та регламентів, передачею їх клієнту. В таких ситуаціях компанії-клієнти не можуть оцінити ефективність наданих рекомендацій.

За останні декілька років на ринку спостерігається найбільший попит на такі категорії консалтингових послуг:

IT-консалтинг. Це обумовлено системним впровадженням відповідних технологій на підприємствах, оснащенням комп'ютерною технікою, швидким зростанням цифрових технологій, потребою у використанні нових комунікаційних каналів, побудовою внутрішніх мереж та іншими факторами.

Консультації з маркетингу. Клієнтам необхідні складні та комплексні рішення у сфері маркетингу, в тому числі програми розвитку на

регіональному рівні, впровадження та розробка галузевих і продуктових стратегій.

Управління персоналом. Попит на консультації з управління персоналом тісно пов'язаний з потребою в підборі фахівців в різних галузях, що особливо актуально під час воєнних дій, оскільки спостерігається

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Пустовіт О.Г. Консалтинг як ефективний інструмент розвитку бізнесу в Україні / О.Г. Пустовіт, А.В. Гладиш, І.І. Бойко // Розвиток методів управління та господарювання на транспорті. Том 3−№ 84 – 2023−С.66-73.

2. Аналіз консалтингового ринку в Україні. [Еелектронний ресурс]. - Режим доступу : https://blog.youcontrol.market/analiz-konsaltinghovogho-rinku-v-ukrayini/ (дата звернення 20.03.2025)

УДК 330.34
Губарь О.В.
канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»

ЦИРКУЛЯРНА ЕКОНОМІКА ЯК ДРАЙВЕР СТАЛИХ БІЗНЕС-ЕКОСИСТЕМ

Циркулярна економіка (ЦЕ) є сучасною концепцією, що передбачає перехід від лінійної моделі виробництва до замкнених циклів використання ресурсів [1]. Вона сприяє не лише зниженню негативного впливу на довкілля, а й створенню ефективних бізнес-екосистем, орієнтованих на сталий розвиток. Сутність циркулярної економіки полягає в мінімізації відходів, повторному використанні матеріалів та впровадженні ресурсоефективних бізнес-моделей, що робить її ключовим фактором стабільності та конкурентоспроможності компаній у довгостроковій перспективі [2].

У цьому дослідженні проаналізовано вплив циркулярної економіки на формування сталих бізнес-екосистем України через призму трьох основних аспектів: інноваційності, економічної ефективності та екологічної стійкості. Досліджено, як провідні українські компанії, такі як українська бізнес-група «Interpipe», ПАТ «ЗМК «Запоріжсталь» та ініціативи стартапів у сфері переробки відходів, впроваджують циркулярні бізнес-моделі, а також розглянуто механізми масштабування таких підходів на рівні національної економіки.

«Interpipe» − один із лідерів металургійної промисловості України, який активно впроваджує циркулярні підходи у виробництві. Компанія переробляє металобрухт, що дозволяє зменшити споживання природних ресурсів, а також впроваджує енергоефективні технології, які скорочують викиди CO_2.

Це демонструє, як традиційна промисловість може інтегрувати принципи ЦЕ для підвищення екологічної та економічної ефективності.

ПАТ «ЗМК «Запоріжсталь» також впроваджує ресурсозберігаючі технології, зокрема повторне використання води та переробка відходів. У 2020 році «Запоріжсталь» реалізувала проєкт зі зниження енергоспоживання та покращення ефективності водопостачання. Частина води, що використовується в процесі виробництва, очищується та повертається в замкнутий цикл, що дозволяє значно зменшити витрати природних ресурсів та підвищити ефективність використання води.

Євроінтеграційні перспективи і дотримання концепції сталого розвитку вимагають впровадження принципів циркулярної економіки, зокрема для Запорізького регіону актуально реалізовувати ініціативи в сфері переробки сміття. В регіоні вже працюють стартапи та ініціативи в галузі екології, зокрема компанії, що займаються виробництвом енергії з відновлюваних джерел (біогаз, сонячна енергія). Одним із прикладів є стартап, який спеціалізується на виробництві біопалива із відходів аграрного виробництва, що дозволяє зменшити залежність від традиційних джерел енергії та знижує рівень викидів CO2. Українські стартапи, такі як «No Waste Ukraine» та «ReThink», працюють у сфері переробки вторинної сировини та створення замкнених циклів використання матеріалів [4]. Вони розробляють технології сортування відходів, стимулюють використання екологічно чистої упаковки та сприяють формуванню культури відповідального споживання серед населення. Ці приклади демонструють, як циркулярна економіка може бути впроваджена в різних секторах економіки, створюючи умови для сталого розвитку і економічної ефективності. Вони також показують, як важливі інновації в технологіях та бізнес-моделях для оптимізації ресурсів і мінімізації відходів.

Попри очевидні переваги ЦЕ, існують певні бар'єри, що стримують її впровадження в Україні, зокрема:

- високі початкові інвестиції у розробку нових технологій переробки та повторного використання ресурсів;
- регуляторні обмеження та нестача ефективних механізмів підтримки циркулярних ініціатив;
- низька обізнаність підприємств та споживачів щодо переваг переходу до циркулярної економіки [3].

Для подолання цих викликів необхідні узгоджені дії на рівні державної політики, бізнесу та суспільства. Уряди можуть стимулювати циркулярні ініціативи через податкові пільги, гранти на розробку технологій переробки та впровадження системи розширеної відповідальності виробників.

Циркулярна економіка може стати важливим інструментом для повоєнного відновлення України, зокрема через ефективне використання

ресурсів та зниження витрат на відновлення інфраструктури. Використання вторинних матеріалів для відновлення зруйнованих будівель та інфраструктури дозволяє зменшити потребу в нових ресурсах і знизити екологічне навантаження. Впровадження циркулярної економіки стимулює розвиток нових галузей, таких як переробка відходів і виробництво енергії з відновлювальних джерел, що створює робочі місця та підтримує малий і середній бізнес. Це також сприяє зменшенню залежності від імпорту матеріалів і енергоресурсів, підвищуючи економічну незалежність країни. Завдяки зменшенню викидів і збереженню природних ресурсів циркулярна економіка допомагає зберегти довкілля для майбутніх поколінь. Крім того, вона підтримує екологічну свідомість громадян і змінює культуру споживання, що є важливим аспектом для сталого розвитку. Впровадження циркулярних принципів допоможе Україні побудувати стійку та ефективну економіку після війни.

Отже, циркулярна економіка є не лише екологічною, а й стратегічною необхідністю для українського бізнесу. Її впровадження сприяє формуванню сталих бізнес-екосистем, що дозволяють компаніям досягати довгострокового успіху, мінімізуючи негативний вплив на довкілля та забезпечуючи ефективне використання ресурсів. Подальші дослідження у цій сфері мають бути зосереджені на розробці методології оцінки економічних та екологічних ефектів від впровадження циркулярних бізнес-моделей в Україні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Ellen MacArthur Foundation. The Circular Economy Concept. Режим доступу: https://www.ellenmacarthurfoundation.org/topics/circular-economy-introduction/key-ideas

2. European Commission. Circular Economy Action Plan. Режим доступу: https://ec.europa.eu/environment/circular-economy/index_en.htm

3. Kolupaieva, I., & Lindahl, M. (2025). Policy Recommendations for Building a Circular Ukraine. Journal of Cleaner Production. Режим доступу: https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2025.144835.

4. No Waste Ukraine: екологічні ініціативи в Україні. Режим доступу: https://nowaste.com.ua

УДК 331. 005.95
Ґудзь М.В.
д-р екон. наук, проф. НУ «Запорізька політехніка»

ТЕХНОЛОГІЇ РЕКРУТИНГУ В СУЧАСНУ ЦИФРОВУ ЕПОХУ

В епоху діджиталізації нові технології реформують бізнес-процеси на світовому ринку й на ринку праці, в тому числі. HR-сфера зазнає цифрової трансформації на етапі переходу до мережевої економіки та вимагає перегляду парадигми ведення бізнесу. Сучасні форми управління персоналом аутстафінг, аутсорсинг та лізинг розглядає І.Дашко [1]. Вивченню питання щодо digital-рекрутингу присвячені роботи таких вчених, як Дж. Берсін, С. Ерлі, Т. Давенпорт, Е. Кеннеді, Г. Бей, Г. Середа, А. Колот та інші. Проте все ж таки беззаперечна актуальність даного питання спонукає продовжувати проводити дослідження з приводу пошуку, підбору та найму персоналу з урахуванням впливу сучасних інноваційних технологій. Зараз існують такі тренди використання цифрових технологій у сучасних HR-практиках, як наприклад:

1. Використання соціальних мереж: так, за даними дослідження Global Recruiting Survey, 97% працедавців у США користуються платформою LinkedIn для підбору персоналу, 35% – Facebook [2]. На жаль, по Україні досліджень небагато. Знайдені цифри – 19-30%, за різними даними, працедавців в Україні користуються LinkedIn , як ресурсом для пошуку кандидатів. LinkedIn є найбільшою в світі мережею професійних контактів, яка налічує понад 774 мільйонів зареєстрованих користувачів з більш ніж 200 країн. Однак, не дивлячись на велику кількість користувачів по всьому світу, в Україні мережа LinkedIn не є досить широко використовуваною :орієнтовно 2 мільйонів осіб. Мережа LinkedIn особлива тим, що профіль кожної людини візуально наближений до стандартів резюме, що спрощує процес рекрутменту. В LinkedIn існують стандартні безкоштовні, а також платні «преміум» послуги, які, наприклад, дозволяють побачити, хто переглядав профіль, докладну інформацію про інших заявників, що претендують на вакансію, і можливість комунікації з рекрутерами. Згідно з даними внутрішньої статистики Facebook, кількість українських користувачів соцмережі складає близько 10 мільйонів, тобто 25% населення країни користуються Facebook. Під час роботи з цією мережею HR-менеджеру варто враховувати, що Facebook має певні функціональні обмеження для користувачів: так, якщо система відзначає аномальну активність, вона може блокувати профіль. Для HR-брендингу важливим є зосередження на потужності інших платформ, таких як Instagram, TikTok, YouTube.

2. Використання job-порталів: в Україні цифрові «дошки оголошень» користуються великою популярністю. Дослідження grc.ua свідчать про те, що

job-портали залишаються основним і важливим інструментом, який приваблює й допомагає компаніям знаходити співробітників. Job-портали використовують 94% роботодавців для пошуку кадрів і 87% пошукачів також шукають роботу на job-порталах [3]. На основі аналітики Jobboard Finder було виявлено, що провідним українським вебсайтом з пошуку роботи та працівників є Work.ua. Платформа Work.ua створена у 2006 році та має найбільшу в країні базу даних про вакансії та резюме, доступний українською та англійською мовами. Конкуренцію Work.ua складають портали robota.ua, grc.ua [4].

3. Створення корпоративного сайту : доведено, що певні категорії кандидатів швидше реагують на вакансії на кар'єрних сторінках організації, ніж на ті, що розміщені на job-порталах. Необхідно лише адаптувати оголошення до певної аудиторії мережі [2]. Сучасний корпоративний сайт – це багатофункціональний інструмент, котрий, крім того, що підтримує образ компанії - HR-брендинг, ще є сервісом із залучення нових співробітників, а також виступає автоматизованим онлайн-офісом з корпоративною соціальною мережею. Під час запуску корпоративного сайту з HR-процесами необхідно приділити велику увагу контенту, тому що це не тільки наповнення сторінки вакансіями, а ще, наприклад, створення профайлів співробітників, віртуального туру офісом, поради щодо проходження співбесіди, різноманітні лекції, курси тощо.

4. Використання комунікаційних роботів «чат-ботів» : в умовах притоку на ринки праці покоління «міленіалів» , до 2030 року їх частка становитиме 75%, технології штучного інтелекту дозволять задовільнити їх вимоги щодо роботи, оскільки, згідно опитування OpenMarket 75% «міленіалів» віддають перевагу роботі з можливістю дистанційного спілкування, і тому спілкування через чат-ботів, на наш погляд, стане нормою для реалізації HR-функцій [5]. В українській практиці використання комунікаційних роботів набуває все більшого поширення, а саме можна виділити D.TalCa, SkillangeBot, Gmail Bot.

5. Штучний інтелект (ШІ) та машинне навчання все активніше впроваджуються в рекрутингові процеси. Алгоритми машинного навчання використовуються для аналізу резюме та виявлення найбільш релевантних кандидатів, прогнозування успішності найму, проведення чат-ботів для первинної комунікації з кандидатами та навіть для аналізу поведінки кандидатів під час онлайн-співбесід.

6. Технології аналізу великих даних (Big Data Analytics) є одним із широко вживаних способів збору та аналізу великих обсягів даних про кандидатів, ринок праці та ефективність рекрутингових каналів дозволяє компаніям приймати більш обґрунтовані рішення щодо стратегій найму.

Аналітика допомагає визначити найбільш ефективні джерела залучення, прогнозувати плинність кадрів та оптимізувати витрати на рекрутинг.

7.Віртуальні та доповнені реальності (VR/AR) хоча і не є ще мейнстримом у рекрутингу, але набувають значного потенціалу для створення більш захоплюючих та інформативних досвідів для кандидатів. Віртуальні тури офісом, симуляції робочих завдань або інтерактивні презентації компанії можуть допомогти кандидатам краще зрозуміти корпоративну культуру та вимоги до посади.

Таким чином, сучасна цифрова епоха кардинально змінила ландшафт рекрутингу, надавши компаніям безліч нових інструментів та можливостей для залучення та наймання талантів. Онлайн-платформи, соціальні мережі, системи управління наймом, штучний інтелект та аналіз великих даних стали невід'ємною частиною ефективного рекрутингового процесу. Використання цифрових технологій дозволяє компаніям розширити охоплення, підвищити ефективність, покращити якість найму та прискорити процес закриття вакансій. Однак, важливо враховувати і потенційні виклики та обмеження, пов'язані з впровадженням цих технологій, такі як ризик упередженості алгоритмів, необхідність захисту даних та збереження "людського" контакту.

Подальший розвиток цифрових технологій обіцяє ще більшу трансформацію сфери рекрутингу, роблячи процес пошуку та найму талантів більш ефективним, персоналізованим та стратегічно важливим для успіху будь-якої організації. Для того, щоб залишатися конкурентоспроможними, компаніям необхідно постійно відстежувати нові технологічні тенденції та адаптувати свої рекрутингові стратегії до вимог цифрової епохи.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Дашко І. Нові технології роботи з персоналом в епоху цифрової економіки. Підприємництво та інновації, 2021. (21), 35-42. https://doi.org/10.37320/2415-3583/21.6

2. Global Talent Trends 2022: The Reinvention of Company Culture. URL: https://business.linkedin.com/talent-solutions/global-talent-trends

3. Майбутнє роботи. Погляд українських компаній. URL: https://grc.ua/article/29721

4. Jobboardfinder : Find the best job boards worldwide | Jobboard Finder. URL: https://www.jobboardfinder.com/en

5. OpenMarket Survey/Infographic Reveal Millennials Prefer Texting But Marketers Miss the Boat – Adotas. URL: http://www.adotas.com/2016/04/openmarket-surveyinfographic-reveal-millennials-prefer-texting-but-marketers-miss-the-boat

УДК 330.341.1(477)
Карпенко А.В.
д-р екон. наук, проф. НУ «Запорізька політехніка»

СТАН НАУКОВОЇ ТА НАУКОВО-ТЕХНІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Наукова та науково-технічна діяльність є ключовими чинниками економічного розвитку, соціального прогресу та технологічної модернізації. В Україні вона має значний потенціал завдяки наявності досвідчених наукових кадрів, розвиненій освітній системі та історично сформованим науковим школам. Однак, попри такі переваги, сучасний стан наукової діяльності залишається досить неоднорідним, зіткнувшись із низкою викликів. Тому, питання дослідження стану наукової та науково-технічної діяльності й практики її розвитку в світі є у колі інтересів багатьох різних стейкхолдерів.

В Україні протягом всього періоду незалежності відбувалось суттєве скорочення наукової та науково-технічної сфери. Зменшення кількості наукових організацій розглядалося на певних етапах реформ в межах, в тому числі і позитивних намірів, щоб забезпечити структурну оптимізацію, зокрема об'єднання малоефективних установ, концентрацію ресурсів, уникнення дублювання функцій та підвищення якості наукових досліджень. І такий підхід дійсно широко застосовується в країнах ЄС і, зокрема, передбачає створення центрів передового досвіду на базі сильних наукових шкіл, що отримують пріоритетне фінансування. Проте просте механічне скорочення кількості наукових організацій без належного стратегічного обґрунтування та без належного фінансового підкріплення призвело в Україні до втрати наукових кадрів, скорочення дослідницької тематики та звуження науково-технічного потенціалу країни [1]. Крім того, в Україні спостерігається відсутність оптимальних методичних підходів та чітких критеріїв оцінювання, які дозволяли б реально оцінити ефективність наукової діяльності. Така ситуація ускладнює процес стратегічного планування у сфері науки та інновацій, не дозволяючи точно визначити пріоритети для інвестицій та розвитку наукових ініціатив [2, с. 56].

Попередні тенденції стали характерними і протягом 2021–2023 рр., коли кількість організацій, які здійснювали наукові дослідження і розробки зменшилась на 90 од. (з 637 до 547). Найбільш помітне скорочення спостерігається в державному секторі з 374 до 329 та підприємницькому – з 137 до 99, а у секторі вищої освіти ситуація залишилась більш стабільною – зменшення відбулось лише з 126 до 119 [3]. Це скорочення є наслідком хронічного недофінансування, відтоку наукових кадрів, а також наслідків

повномасштабної війни, що ще більше ускладнило ситуацію, зокрема через пошкодження інфраструктури та переміщення наукових установ.

Аналіз динаміки кількості працівників, залучених до виконання наукових досліджень і розробок за період 2021–2023 рр., показує зменшення з 68808 осіб до 58567 осіб або на 10241 особу. Зменшення відбулись у всіх категоріях працівників, які задіяні у виконанні наукових досліджень і розробок. Спостерігаються зміни і в кадровій структурі наукової сфери, де збільшилась частка дослідників, а зменшилась техніків і допоміжного персоналу. Проте за віковим складом найбільше працівників у віці понад 65 років, значною майже однаковою є кількість працівників у вікових групах 45–54 та 55–64 роки, що разом складають понад 60% [3]. Такий розподіл свідчить, що сфера наукових досліджень і розробок є непривабливою для зайнятості, особливо для молоді, де характерним є висока залученість до робіт за невисокої оплати праці.

За останні роки в Україні характерним є: зменшилася кількість самостійних науково-дослідних інститутів; суттєво скоротилася чисельність науковців, особливо молодих (віком до 35 років); багато закладів були вимушено переміщені або призупинили діяльність; частка витрат на науку у ВВП залишається значно нижчою за середній показник країн ЄС (менше 0,5% ВВП проти понад 2% у розвинених державах). Крім того, посилюється дисбаланс між фундаментальними і прикладними дослідженнями, триває «відтік мізків», зростає залежність наукової сфери від зовнішнього фінансування, здійснюється нерівномірний розвиток регіонів. Знизились і результати діяльності, зокрема кількість створених нових технологій у 2022–2023 рр. зменшилася з 390 до 329, а принципово нових – з 16 до 7 одиниць. Кількість використання нових для України технологій зменшилось за 2022–2023 рр. з 83 до 29 од. (на 54 од.), а принципово нових – з 4 до 0.

Загалом серед основних проблем в Україні слід виокремити недостатнє фінансування наукових установ, що суттєво обмежує можливості для проведення досліджень і розробок, закупівлі сучасного обладнання та стимулювання молодих науковців, зниження престижу наукової праці, «відтік мізків» за кордон, слабку інтеграцію науки з реальним сектором економіки та недостатній попит на наукові розробки з боку бізнесу.

Ці чинники гальмують реалізацію інноваційного потенціалу держави та знижують конкурентоспроможність українських технологій на міжнародному ринку. Крім того, наукова та науково-технічна діяльність часто стикається з бюрократичними бар’єрами, що ускладнює комерціалізацію результатів досліджень.

Досвід розвинених країн світу свідчить про те, що сталий розвиток наукової та науково-технічної діяльності можливий лише за умов системної державної підтримки, тісної взаємодії науки з бізнесом і чіткого

стратегічного планування. У країнах Європейського Союзу, США, Японії, Південній Кореї, Ізраїлі та інших значна увага приділяється формуванню національних інноваційних систем, у межах яких забезпечується ефективне фінансування досліджень, розвиток технопарків, наукових центрів, стартапів та механізмів комерціалізації знань тощо [1; 2].

Ключовим елементом успіху цих країн є стабільна інвестиційна політика у сфері науки, високий рівень координації між урядом, бізнесом і науковою спільнотою, а також орієнтація на довгостроковий результат. Такий підхід дозволяє їм не лише ефективно реагувати на виклики часу, а й формувати глобальні тренди в технологічному розвитку.

Отже, в умовах глобальної конкуренції та швидких технологічних змін, а також військового конфлікту, наука має стати основою стратегії сталого розвитку України. Попри всі труднощі, у сфері науково-технічної діяльності України, особливо в контексті військових та подвійних технологій, сьогодні спостерігаються певні позитивні зрушення: активізація розвитку оборонних технологій та R&D на запит військових потреб; розвиток подвійного призначення інновацій; зміцнення національного ВПК та інноваційної екосистеми; державна підтримка та нормативне оновлення. Важливо розуміти, що формування ефективної системи підтримки наукової та інноваційної діяльності є вирішальним для зміцнення економічної безпеки держави, зростання добробуту населення та забезпечення гідного місця України у світовому науковому й економічному просторі. Успішна реалізація наукового потенціалу потребує системного підходу з боку держави, включаючи удосконалення нормативно-правового забезпечення, створення сприятливого середовища для трансферу технологій, розвитку науково-освітньої інфраструктури та стимулювання партнерства між наукою, бізнесом і владою. Необхідне також посилення міждисциплінарних досліджень та адаптація національної наукової політики до глобальних трендів, таких як цифровізація, зелена економіка, біоекономіка, штучний інтелект.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Карпенко А. В. Розвиток інтелектуальних активів людського потенціалу: теорія та практика: монографія / А. В. Карпенко. – Запоріжжя: ФОП В. В. Мокшанов, 2018. – 510 с. – Режим доступу: https://jmonographs.donnu.edu.ua/article/view/6940 (дата звернення: 25.03.25)

2. Карпенко А. В. Теоретико-методичні основи оцінювання результативності наукової діяльності в Україні / А. В. Карпенко, Ю. О. Будицька // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – Кропивницький: ЦНТУ. – 2017. – Вип. 31. – С. 51-57. – Режим доступу:

https://dspace.kntu.kr.ua/server/api/core/bitstreams/34d81ac4-3de6-4b39-82c2-7cb8b40a2bb9/content (дата звернення: 25.03.25)

3. Наукова, науково-технічна та інноваційна діяльність в Україні у 2023 році: науково-аналітична доповідь / Т. В. Писаренко, Т. К. Куранда та ін. – К.: УкрІНТЕІ, 2024. – 108 с.

УДК 331.108:005.96
Карпенко Н.М.
канд. держ. упр, доц. НУ «Запорізька політехніка»

УПРАВЛІННЯ ТАЛАНТАМИ В ОРГАНІЗАЦІЇ

У сучасних умовах трансформації ринку праці, що характеризується високою динамікою, цифровізацією та змінами моделей зайнятості, питання ефективного пошуку та залучення талантів набуває особливої актуальності. Попри зниження рівня безробіття, внаслідок пандемічних криз і структурних змін, загострення світової співпраці та військових конфліктів, багато компаній продовжують стикатися з викликами щодо укомплектування команд висококваліфікованими працівниками. У цьому контексті управління талантами (англ. talent management) перетворюється на цілісну стратегію, спрямовану на пошук, розвиток та утримання перспективних фахівців – носіїв ключових компетентностей організації.

Сучасна система управління талантами є ключовим інструментом стратегічного розвитку організації. Вона повинна бути гнучкою та адаптивною, враховуючи індивідуальні потреби працівників і стратегічні цілі організації. Формування та використання інноваційних методів у межах системи управління талантами сприяє підвищенню мотивації персоналу, зменшенню плинності кадрів та забезпеченню конкурентоспроможності організації на ринку праці [1].

У межах наукових досліджень і практичної діяльності сформовано низку стратегічних інструментів, які інтегруються в комплексну систему управління талантами та забезпечують підвищення ефективності процесів залучення й утримання персоналу, зокрема [2]:

– формулювання якісної посадової інструкції, яка є не описом вакансії, а інструментом брендування роботодавця (повинна бути зрозумілою, релевантною до пошукових запитів кандидатів і містити чіткі, але не надмірні вимоги до кваліфікації, має враховувати корпоративну культуру, конкурентні переваги праці та очікувані результати діяльності);

– географічна гнучкість та дистанційна зайнятість, що грунтується на лібералізації просторових обмежень (розширення географії пошуку шляхом впровадження гібридної або повністю дистанційної зайнятості, дозволяє

залучити фахівців, орієнтованих на баланс між професійною та особистою сферами);

– активація професійних мереж (нетворкінг, як соціальний капітал, є потужним каналом пошуку і залучення кандидатів через особисті й професійні зв'язки, у тому числі через LinkedIn, дозволяє сформувати довірчий контекст у комунікації з потенційними працівниками);

– мотивація чинного персоналу до реферального рекрутингу (реферальні програми виступають ефективним інструментом внутрішнього маркетингу HR-бренду, оскільки задоволені працівники є найкращими амбасадорами корпоративної репутації, а їхні рекомендації – джерелом «високої якості лідів»);

– стратегічне формування кадрового резерву (підхід «кадрового форсайту» передбачає постійне ведення бази перспективних кандидатів, навіть у періоди, коли відсутні відкриті вакансії, що дозволяє швидко реагувати на зміни у структурі зайнятості);

– залучення молоді через освітні установи (інтеграція з університетами, технікумами та іншими освітніми закладами дає змогу формувати кадрову воронку «з першоджерела», а співпраця через стажування, лекції, конкурси дозволяє ідентифікувати та адаптувати молоді таланти до корпоративного середовища);

– оптимізація кар'єрного порталу організації (відповідна сторінка на сайті є візитівкою роботодавця, яка повинна не лише містити список вакансій, але й демонструвати ціннісні орієнтири, корпоративні традиції, можливості кар'єрного розвитку та переваги праці в організації);

– використання соціальних медіа як каналу HR-маркетингу (Facebook, LinkedIn, Instagram, TikTok трансформуються на повноцінні HR-платформи, де доцільна демонстрація корпоративного життя, цінностей і прикладів командної взаємодії, що сприяє формуванню емоційного зв'язку з брендом);

– використання спеціалізованих платформ для рекрутингу (замість широких агрегаторів вакансій доцільно використовувати нішеві дошки оголошень, зокрема для спеціальностей, що потребують сертифікації або вузької кваліфікації);

– делегування функції підбору персоналу рекрутинговим агентствам (залучення зовнішніх експертів дозволяє оптимізувати часові витрати, підвищити точність підбору та мінімізувати помилки, оскільки вони використовують методики глибинної оцінки, що базуються на профілі компетенцій);

– альтернативні групи кандидатів (нетипові кандидати, зокрема особи з інвалідністю, внутрішньо переміщені особи, ветерани, подружжя військових тощо, мають потенціал стати цінними співробітниками за умови створення інклюзивного середовища й адаптивних умов праці);

– використання фізичної присутності (офлайн-інструменти) (попри цифрову домінанту, класичні методи, зокрема оголошення, залишаються ефективними, особливо в контексті малого бізнесу або локальних закладів, де важлива залученість місцевої спільноти).

Отже, ефективне залучення талантів потребує комплексного підходу, який грунтується на активному рекрутингу, побудові сильного бренду роботодавця, впровадженні цифрових рішень та партнерства з освітніми інституціями. Враховуючи глобальні виклики та економічну нестабільність, сьогодні особливої ваги набувають гнучкість стратегій, діджиталізація HR-процесів і орієнтація на людський капітал як рушійну силу інноваційного розвитку [3].

З огляду на зазначені стратегічні інструменти, що сприяють підвищенню ефективності рекрутингових процесів, важливою складовою сучасного управління талантами є також організаційне моделювання взаємодії з талантами відповідно до змінних потреб бізнесу. Одним з актуальних підходів у цьому контексті виступає модель підключення талантів до роботи в форматі Fixed, Flex, Flow, що дозволяє гнучко інтегрувати людський капітал у структури організації залежно від характеру завдань, рівня залученості та стратегічних цілей організації. Вона відображає еволюцію структури праці в умовах цифровізації, глобалізації та зростання значення проєктного менеджменту. Ця модель передбачає три основні типи залучення талантів: фіксовані ролі (Fixed), які забезпечують стабільність і передбачуваність; гнучкі ролі (Flex), що дозволяють варіювати завдання відповідно до навичок і наявного часу; та плинні ролі (Flow), які передбачають залучення працівників до проєктів або ініціатив на основі поточних організаційних потреб [4]. У практиці сучасних організацій така гнучкість особливо важлива в умовах трансформаційної економіки, релокації команд і необхідності швидкого реагування на виклики ринку.

Узагальнюючи викладене, можна зробити висновок, що ефективне управління талантами вимагає системного підходу, який поєднує стратегічне планування, аналіз потреб бізнесу та розвиток людського капіталу. Воно базується не лише на інструментах пошуку та залучення персоналу, але й на гнучких моделях організації праці. Використання підходу Fixed–Flex–Flow у поєднанні зі стратегічним рекрутингом створює підґрунтя для підвищення продуктивності, адаптивності бізнесу до змін та розкриття потенціалу працівників у довгостроковій перспективі. Особливої актуальності набувають інструменти персоніфікованої кар'єрної підтримки, побудови бренду роботодавця та впровадження технологічних рішень для аналітики талантів. Успішне впровадження таких підходів дозволяє не лише залучати висококваліфікованих фахівців, але й формувати гнучкі команди, здатні

адаптуватися до швидких змін на ринку, що є критично важливим в умовах нестабільного середовища.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Karpenko A. Highly effective corporate culture as an instrument of talents' attracting and retaining / A. Karpenko, K. Basenko // Baltic Journal of Economic Studies. – Vol. 3 (2017). – № 4. – P. 101-106. – Режим доступу: http://www.baltijapublishing.lv/index.php/issue/article/view/220/pdf (дата звернення: 25.03.25)

2. Attracting top talent. Job descriptions, interviews, and recruitment tools. Business Management Daily. – USA, Virginia. – 2023. – Режим доступу: https://www.businessmanagementdaily.com/ (дата звернення: 25.03.25)

3. Karpenko A. V. Recruitment in Ukraine : aspects of national and regional development / A. V. Karpenko, N. M. Karpenko, S. S. Reisler // Economics, management, law: problems of science and practice: Collection of scientific articles. Vol. 1 – Verlag SWG imex GmbH, Nurnberg, Deutschland, 2015. – P. 148-153.

4. Singh S. Enhancing talent capacity and agility through new shape of work. – Режим доступу: https://www.mercer.com/en-in/insights/people-strategy/enhancing-talent-capacity-and-agility-through-new-shape-of-work/ (дата звернення: 25.03.25)

УДК 339.13
Козицька Г.В.
канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»

ЕЛЕКТРОМОБІЛІ: СВІТОВІ ТРЕНДИ В КОНТЕКСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Питання побудови зеленої економіки в глобальних масштабах з досягненням вуглецевої нейтральності та нульових викидів парникових газів в процесі промислового виробництва залишається надзвичайно актуальним в більшості країн світу. Одним з ключових напрямів у вирішення цієї проблеми стала розбудова екологічно чистої транспортної системи, а також виробництво і використання автомобілів на нових джерелах енергії (NEV), до яких відносяться електромобілі, гібридні автомобілі та авто на водневому паливі.

На сьогодні 110 країн, на які припадає понад 80% світової економіки, поставили перед собою завдання досягнути нульових викидів парникових газів (CO2) до 2050 року. Китай зобов'язався досягнути цієї мети до 2060 року. Як проміжні цілі, багато країн взяли на себе зобов'язання скоротити

викиди парникових газів на 50–55% вже до 2030 року. Серед них США та Європа – найбільші автомобільні ринки. Китай пообіцяв до 2030 року знизити вуглецеву інтенсивність «як мінімум на 65%» порівняно з рівнем 2005 року [1].

Для досягнення «чистого нуля» за викидами до 2050 року 100% світового автопарку повинні працювати на електриці або водні. До 2030 року не менше 60% усього транспорту, що продається мають мати нульові викиди, щоб відповідати сценарію «чистого нуля» [1].

Оскільки автомобільний транспорт є одним із найбільших джерел глобальних викидів CO2, уряди країн посилюють норми щодо викидів парникових газів і за допомогою фінансових та фіскальних заходів стимулюють розвиток ринку електромобілів.

До засобів популяризації електромобілів на світовому ринку авто можна віднести наступні.

Заборона на нові автомобілі з двигунами внутрішнього згоряння. Заборони, тобто стандарти, які обмежують транспортні засоби з певними технічними характеристиками, є поширеним регулюванням у транспортній політиці.

Останнім часом ряд країн, прагнучи зменшити викиди забруднюючих речовин і парникових газів, оголосили про плани заборонити продаж нових автомобілів з двигунами внутрішнього згоряння. Норвегія планує запровадити цю заборону з 2025 року, Нідерланди, Ірландія, Словенія, Ізраїль та Індія – з 2030 року, Шотландія – з 2032 року, Франція, Великобританія і Тайвань – з 2040 року. Китай вже заборонив будівництво заводів із виробництва автомобілів з двигунами внутрішнього згоряння, а також розглядає можливість припинити виробництво і продаж таких автомобілів з 2040 року. [2-4].

Субсидії на придбання електромобілів. Країни ЄС і Азії, а також штати Північної Америки на різних адміністративних рівнях надають субсидії, щоб зробити електромобілі більш доступними, оскільки вони все ще дорожчі порівняно з бензиновими або дизельними автомобілями. Розмір доступних субсидій варіюється і зазвичай залежить від таких критеріїв, як дата придбання та/або вимоги до типів електромобілів. Субсидії також є частиною комплексу заходів, які включають податкові пільги та підтримку створення зарядної інфраструктури.

Податкові пільги при купівлі електромобілів. Уряди використовують податкові пільги, а також звільнення від податків під час покупки або реєстрації електромобілів, щоб стимулювати їх використання. Деякі країни заохочують покупку або оренду електромобілів шляхом зниження або скасування податку на додану вартість на ціну покупки або лізингову ставку.

Безкоштовне паркування для електромобілів і доступ для електромобілів до виділених смуг. У країнах з муніципальною платою за паркування автомобілів з двигунами внутрішнього згоряння безкоштовне паркування для електромобілів може давати значну економію при розрахунках за певний період. Наприклад, у Лондоні вартість дозволу місцевої ради на паркування знижується з 350 фунтів стерлінгів на рік для звичайних користувачів до 35 фунтів стерлінгів для користувачів електромобілів. [5].

Фінансова підтримка та єдині стандарти для зарядної інфраструктури.

Доступ до зарядної інфраструктури має вирішальне значення для збільшення попиту на електромобілі. Зарядні станції можна встановлювати майже будь-де, однак невелика кількість електромобілів на дорогах може гальмувати приватних інвесторів, тому уряди різних країн практикують надання субсидій субсидії на розвиток зарядної інфраструктури. Такі субсидії надаються в Європейському союзі (у Німеччині, Франції, Нідерландах, Великобританії), Китаї, Японії, Канаді та Сполучених Штатах Америки.

Отже, на підставі вищевикладеного можна зробити висновок, що у світі спостерігається тенденція розвитку ринку електромобілів. І з метою популяризації цього виду транспорту уряди різних країн застосовують різноманітні мотиватори, більшість з яких відносяться до групи фінансових.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Sustainable consumption and production in South East Europe and Eastern Europe, Caucasus and Central Asia / Joint UNEP-EEA report on the opportunities and lessons learned. 2022.

2. Survey of Global Activity to Phase Out Internal Combustion Engine Vehicles /Center for Climate Protection. 2021.

3. Futurism – інформаційне агенство. URL https://futurism.com.

4. QUARTZ – бізнес-портал. URL: https://qz.com/1500793/chinas-banning-new-factories-that-only-make-fossil-fuel-cars/

5. Hall D., Moultak M., Lutsey N. Electric Vehicle Capitals of the World – Demonstration the Path to Electric Drive / The International Council on Clean Transportation. 2017.

УДК 330.101.541
Кригульська Т.Б.
канд. іст. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»

КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ СТІЙКОСТІ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК: ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ

Економіка будь-якої країни функціонує як багатовимірна система, що складається з великої кількості різних взаємопов'язаних та взаємозалежних елементів та компонентів, які розвиваються відповідно до спільних для всієї системи економічних законів. Зважаючи на особливу складність національної економіки, сучасна економічна теорія виокремлює сутнісні критерії національної стійкості, що дозволяють проводити її системний аналіз та оцінку [1, с.5].

Одним із таких критеріїв є надійність економічної системи, тобто здатність долати перебої у функціонуванні, що виникають внаслідок дії шокових впливів. Оцінка надійності має включати аналіз Індексу ефективності логістики та Індексу економічної свободи..

Наступною ознакою стійкості національної економіки є надлишковість, тобто наявність у системі надлишкових потужностей, які можуть бути задіяні внаслідок виходу з ладу основних потужностей. Низький технологічний рівень виробництва та недостатність впровадження сучасних технологій свідчать про відсутність в економіці необхідних ресурсів, які у разі виходу з ладу основних потужностей можуть забезпечити функціонування стратегічних секторів економіки.

Третім критерієм стійкості національної економіки є її адаптивність, тобто здатність пристосовуватися до шокових впливів із можливою трансформацією негативних результатів у позитивні. Індекс адаптивності свідчить про здатність коригувати експортні поставки у відповідь на зміну світового попиту на продукцію конкретної країни. Найнижча адаптивність до коливань зовнішньої кон'юнктури характерна для експортерів сировинних продуктів, виробів з деревини, продукції хімічної промисловості, на противагу експортерів продуктів переробки.

Важливою характеристикою стійкості національної економіки в умовах глобальних екологічних викликів є здатність пристосовуватися до кліматичних змін. Наступна ознака стійкості національної економіки - це реагування, тобто здатність до швидкої мобілізації зусиль населення, підприємств, держави в умовах шокових впливів. Формування цієї характеристики стійкості потребує розвиненого інформаційного суспільства.

До сутнісних критеріїв національної стійкості слід також віднести автономність, тобто незалежність функціонування спеціальних систем управління в умовах кризи, що формується як результат їхньої

самоорганізації та керуючих впливів системи державного управління; і ступінь керованості, тобто здатність економічної системи підтримувати функціональний стан, при якому за рахунок дії спеціальних систем управління забезпечується підтримка динамічної постійності життєво важливих функцій і параметрів системи при різних змінах внутрішнього і зовнішнього середовища [2, с.8]..

Здатність національної економіки протидіяти трансферу зовнішніх криз та зберігати структурно-функціональні якості переважно залежить від внутрішніх властивостей підсистем та зв'язків між ними. Серед них можна виділити: структурну стійкість, що відображає зв'язки та взаємодію між елементами та підсистемами національної економіки і має статико-динамічний характер; функціональну стійкість, яка визначає динаміку функціонування національної економіки, реальне існування просторової взаємодій між елементами економічної системи.

Крім того, особливості функціонування національної економіки зумовлюються ознаками, типовими для певного історичного етапу суспільно-політичного та економічного розвитку. Сучасними мегатрендами економічного розвитку є глобалізація, диджиталізація, трансформаційні та технологічні зрушення.

Отже, формування наукових підходів і напрямів оцінювання стійкості макроекономічних систем відбувається під впливом теоретичних напрацювань з питань функціонування складних, динамічних, адаптивних систем, які взаємодіють із зовнішнім середовищем.

При оцінці стійкості національної економіки наведені критерії розкриваються у таких основних підсистемах суспільного устрою як економічна, соціальна, інфраструктурна, екологічна та підсистема державного управління. З урахуванням національних особливостей можливим є й інший перелік підсистем національної стійкості.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Бойко А. Концептуалізація стійкості національної економіки / А. Бойко // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. - 2014. - № 1. - С. 5-19.

2. Маргасова В.Г. Формування системи стратегічного забезпечення стійкості національної економіки / В. Г. Маргасова // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. - 2014. - № 6. - С. 4-9.

УДК 347.824
Лазнева І.О.
канд. іст. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ СИСТЕМИ АВІАЦІЙНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ НА ІНСТИТУЦІЙНОМУ РІВНІ

Світовий досвід щодо варіативності підходів до транспортної політики на державному рівні свідчить, що держава бере активну участь у створенні, розвитку та обслуговуванні транспортної інфраструктури. Загалом держава виконує три основні функції, виступаючи: а) як власник і провайдер транспортної інфраструктури; б) як регулятор функціонування транспортної інфраструктури; в) як джерело підтримки інвестування і формування необхідних інституційних умов функціонування транспорту.

Досвід країн Євросоюзу, США, Японії, Китаю та ін. держав, що в умовах ринкової економіки тільки єдина державна політика дозволяє об'єднати зусилля держави, бізнесу всіх рівнів і секторів економіки у вирішенні загальнонаціональних цілей в транспортному комплексі. Держава здійснює стратегічно-інноваційну функцію – підтримує базисні технологічні та економічні інновації, надаючи їм початковий імпульс [1].

Державне регулювання діяльності в галузі авіації та використання повітряного простору України полягає у формуванні державної політики та стратегії розвитку, визначенні завдань, функцій, умов діяльності в галузі авіації, застосуванні заходів безпеки авіації, прийнятті загальнообов'язкових авіаційних правил України, у здійсненні державного контролю за їх виконанням та встановленні відповідальності за їх порушення.

Відповідно до підпункту 5 статті 4 Повітряного кодексу України Державне регулювання у сфері цивільної авіації та використання повітряного простору України здійснюють у межах повноважень [2]:

- центрального органу виконавчої влади, що забезпечує формування державної політики у сфері транспорту – Міністерство інфраструктури України;
- центрального органу виконавчої влади, що забезпечує реалізацію державної політики в галузі цивільної авіації (уповноважений орган з питань цивільної авіації) – Державна авіаційна служба України.

Концептуально важливо підкреслити основні державні функції, а саме:

- організуюча і координуюча – створення інституційної основи для розробки національної архітектури транспортної системи та координаційних планів розвитку;
- регулююча – створення правового поля, стандартизація параметрів у сфері безпеки та технічної сумісності;

- стимулююча – підтримка досліджень і соціально орієнтованої піонерних проектів транспортної системи;

- інвестиційна.

Всі вищезгадані функції реалізуються шляхом розробки національної концепції і програми розвитку, створення повноважних органів відповідальних за їх розробку та реалізацію.

Наведемо класифікацію всіх методів щодо модернізації і розвитку транспорту:

- методи стратегічного управління, у тому числі: методи прямого впливу: бюджетне фінансування транспортної інфраструктури, пряме субсидування транспортних організацій, організація системи державного регулювання і підтримки діяльності через управлінські структури та методи опосередкованого впливу: надання субсидій і податкових пільг, введення в дію режиму вільних економічних зон для об'єктів інфраструктури, наприклад, у портах, транспортно-логістичних центрах;

- методи фінансового менеджменту;

- нормативно-правові і ліцензійні методи: визначення прав і відповідальності суб'єктів ринку транспортних послуг, формування мінімальних вимог до кваліфікації співробітників і самих транспортних перевізників, стандартів діяльності, правил безпеки та якості послуг, що надаються;

- інформаційні методи: проведення досліджень для розвитку технологій і наступної передачі їх транспортним організаціям.

Отже, суть регулювання авіаційною галуззю полягає у визначенні та впровадженні норм, положень, та стандартів, що керують розвитком авіаційного сектору, як на міжнародному, так і на національному рівні. Це може включати в себе правила та вимоги, пов'язані з безпекою, екологією, тарифами, конкуренцією, технічними стандартами, та іншими аспектами галузі. Регулювання спрямоване на забезпечення безпеки польотів, забезпечення рівноправного доступу до ринку, ефективного використання ресурсів та інші аспекти сталого розвитку авіаційного сектору.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Циган Р.М. Методичні підходи до управління транспортною інфраструктурою в Україні / Р.М. Циган, А.О. Кравченко // Ефективна економіка. - 2013. - № 10. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2381

2. Загальна інформація про авіаційну галузь. Офіційний сайт Міністерства транспорту України. Режим доступу : https://mtu.gov.ua/content/informaciya-pro-aviatransport.html

УДК 338.2
Лісніченко М.О.
канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ВИМУШЕНОЇ ВНУТРІШНЬОЇ МІГРАЦІЇ В УКРАЇНІ

Внутрішньо переміщені особи (ВПО) є однією з найвразливіших соціальних груп в Україні, особливо в умовах війни. Масштабні вимушені переселення спричинили значні виклики для економічної стабільності як окремих домогосподарств, так і суспільства в цілому. Домогосподарства ВПО характеризуються високою часткою вразливих груп населення. Більше половини таких домогосподарств включають осіб з інвалідністю або хронічними захворюваннями. Таким чином, проблема стійкості суспільства полягає не лише в масштабах вимушених переміщень, а й у їхньому складі. Виклики, пов'язані з вимушеними переселеннями, сприяють поширенню ризиків і їх глибшому проникненню в суспільство, що збільшує кількість осіб, соціальних груп і громад, які піддаються цим ризикам.

Одним із найсерйозніших наслідків вимушених переміщень для соціально-економічного розвитку є раптове збіднiння багатьох переселенців, не лише тих із найнижчими доходами, але й представників середнього класу. Це поглиблює майнову нерівність. Багато переміщених осіб втратили важливі соціальні блага: майно, роботу, стабільний дохід, і тепер належать до бідних або вразливих до бідності.

В умовах війни через втрату майна і роботи, інфляцію та девальвацію, яка спричинила зростання цін, доходи більшості ВПО та тих, хто повернувся до своїх домівок, значно знизилися. У 74% домогосподарств переселенців та 73% домогосподарств поверненців відбулося зменшення доходів [1]. Втрата основних соціальних благ викликає у багатьох ВПО відчуття вразливості, безпорадності та невпевненості в майбутньому.

Про те, що з початку повномасштабного вторгнення в лютому 2022 року доходи українців суттєво знизилися, свідчить дослідження МОМ «Економічна стійкість під час війни: доходи, зайнятість та соціальна допомога в Україні» проведене у квітні 2024 року [2]. Частка домогосподарств із дуже низькими доходами (менше 3000 грн на одну особу на місяць) зросла з 21% до 30%. Водночас частка домогосподарств із доходами понад 10 000 грн на особу скоротилася з 16% до 10%, що свідчить про загальне падіння рівня доходів.

Для багатьох українців оренда житла і оплата комунальних послуг стали важким фінансовим тягарем, який значно зменшує їхні доходи. На національному рівні близько третини (31%) орендарів витрачають понад 70% свого доходу на житло, а більше половини (54%) витрачають понад 50%

своїх коштів на оренду та комунальні послуги. Такі високі витрати змушують домогосподарства вдаватися до негативних стратегій виживання, що лише посилює їхню вразливість, особливо в зимові місяці, коли витрати на комунальні послуги значно зростають.

Внутрішньо переміщені особи є особливо вразливою групою. Більшість з них орендують житло (59%), але багато з них, на відміну від осіб, що повернулися або не були переміщені, не мають стабільної роботи та регулярної заробітної плати [3].

Щодо положення на ринку праці можна зробити такі висновки щодо внутрішньо переміщених осіб:

- низький рівень зайнятості: лише 45% ВПО працюють за наймом, що значно нижче порівняно з іншими групами (54% респондентів, що повернулись, та 59% непереміщених осіб). Це свідчить про значні труднощі на ринку праці, з якими стикаються ВПО після переміщення;

- низький рівень самозайнятості: власним бізнесом або самозайнятістю займаються лише 7% ВПО, що також є нижчим показником порівняно з респондентами, що повернулись (13%) та непереміщеними особами (9%). Це може бути пов'язано з нестабільністю умов для ведення бізнесу та недостатньою підтримкою для підприємницької діяльності серед ВПО;

- високий рівень безробіття: 16% ВПО активно шукають роботу, що є найвищим показником серед усіх груп. Це демонструє, що значна кількість переселенців стикається з труднощами в пошуку роботи на новому місці проживання [2].

Вимушене переміщення значно вплинуло на фінансове становище українських домогосподарств. Зниження рівня доходів, високі витрати на житло та нестабільність зайнятості призводять до поглиблення соціально-економічної вразливості ВПО. Для ефективної підтримки переселенців необхідне комплексне державне регулювання, зокрема заходи щодо забезпечення доступного житла, сприяння працевлаштуванню та соціального захисту.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Human impact assessment REACH. URL: https://www.undp.org/sites/g/files/.zskgke326/files/2023-09/undp-ua-hia-3.pdf (дата звернення: 27.03.2025).

2. Економічна стійкість під час війни: доходи, зайнятість та соціальна допомога в Україні (квітень 2024) URL: https://dtm.iom.int/reports/ukraina-tematichniy-brif-ekonomichna-stiykist-pid-chas-viyni-dokhodi-zaynyatist-ta-socialna (дата звернення: 27.03.2025).

3. Огляд житлової ситуації в Україні: Умови проживання, вартість оренди та фактори мобільності (липень 2024) URL:

https://dtm.iom.int/reports/ukraina-oglyad-zhitlovoi-situacii-v-ukraini-umovi-prozhivannya-vartist-orendi-ta-faktori (дата звернення: 27.03.2025).

УДК 330.3
Лук'яненко Н.Е.
старш.викл. НУ «Запорізька політехніка»

ТЕНДЕНЦІЇ ФОРМУВАННЯ БІЗНЕС-ЕКОСИСТЕМ

Незважаючи на те, що військові дії в Україні тривають, у професійних та наукових колах все частіше обговорюється питання післявоєнного відновлення української економіки та її подальшого розвитку. Значну роль у цьому процесі відіграють бізнес-екосистеми.

Бізнес-екосистема - це комплексна система взаємопов'язаних компаній, постачальників, партнерів, клієнтів і технологій, які співпрацюють для створення спільної цінності. Вона формується через інтеграцію технологій, ресурсів і стратегічного партнерства між різними гравцями ринку.

Бізнес-екосистем набувають все більшої актуальності та підтверджують свою ефективність як на міжнародному, так і на локальному рівні. Цифровізація змусила суб'єктів економічних відносин враховувати не лише потреби цільової аудиторії, партнерів та конкурентів, а й вплив соціальних мереж і громадських організацій. Таким чином, на ринку формується нова парадигма екосистемного аналізу економіки.

Сучасний бізнес-світ змінюється: конкуренція зростає, а традиційні стратегії стають менш ефективними. За таких умов перехід до бізнес-екосистеми може забезпечити баланс інтересів учасників ринку. Основою ефективного функціонування екосистеми стають малий та середній бізнес, а ключовими ресурсами – людський капітал та інформація. Саме ці ресурси сприяють створенню нових і вдосконаленню наявних продуктів, що дозволяє задовольняти потреби споживачів і впроваджувати інноваційні рішення.

Формування бізнес-екосистеми компанії значною мірою залежить від її ресурсного потенціалу. Багато компаній стикаються з дефіцитом кадрів у цифровій сфері. Тому, бізнес став активніше співпрацювати з освітніми установами та залучати молоді таланти ще під час навчання. Важливим фактором розвитку бізнес-екосистеми також є фінансові ресурси, які дозволяють інвестувати в перспективні проєкти. Окрім того, інформаційні потоки та цифрові технології відіграють вирішальну роль у сучасному бізнесі, що підтверджує значний вплив штучного інтелекту та нейронних мереж на управління цифровою економікою Високий рівень бюрократії, складні податкові та митні процедури, корупційні ризики. Однак у останні

роки спостерігаються позитивні зміни, такі як спрощення реєстрації бізнесу, цифровізація держпослуг.

Формування бізнес-екосистем у всьому світі сьогодні зазнає значного впливу технологічних, соціальних та економічних змін. Основні тенденції, які визначають розвиток бізнес-екосистем: цифрова трансформація, ШІ; співпраця замість конкуренції; екологічність та сталий розвиток; гнучкість та адаптивність; інтернет речей та інтеграція технологій; персоналізація та клієнтоорієнтованість; децентралізація та блокчейн; платформізація та інтеграція бізнесів; колаборація та коопетиція; людиноцентричність; економіка спільного використання; віддалена робота; зелена економіка та стійкий розвиток; глобалізація та локалізація; розвиток метавсесвіту та Web3; колаборація стартапів і корпорацій.

Можна виділити такі проблеми для розвитку бізнес-екосистем в Україні: обмежений доступ до венчурного капіталу, дорогі кредити, нестабільний інвестиційний клімат. переважно консервативний підхід до бізнесу, відставання в інтеграції технологій у традиційний бізнес, високі ризики для інвестицій та розвитку великих компаній.

Україна має великий потенціал для розвитку бізнес-екосистеми, особливо у сфері ІТ та інновацій. Однак необхідно покращити регуляторне середовище, залучати більше інвестицій і стимулювати підприємницьку культуру для того, щоб досягти рівня провідних світових економік.

УДК 338.2
Сидорук І.С.
канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»

ЕВОЛЮЦІЯ КОНЦЕПЦІЇ БІЗНЕС-ЕКОСИСТЕМ: ВІД ТРАДИЦІЙНОГО БІЗНЕСУ ДО СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Сучасний світ бізнесу перебуває у стані постійної трансформації. Одним із ключових напрямів еволюції є перехід від традиційних моделей бізнесу до концепції бізнес-екосистем, які дедалі більше орієнтуються на сталий розвиток. Такий процес відображає не лише зміну економічних пріоритетів, а й глибокі соціальні та екологічні трансформації, які впливають на взаємодію компаній, їхніх партнерів і суспільства загалом.

На ранніх етапах розвитку бізнес базувався на лінійній моделі, де головною метою було максимізувати прибуток через виробництво та продаж товарів чи послуг. Компанії функціонували ізольовано, зосереджуючись на власних операціях, а взаємодія з іншими учасниками ринку обмежувалася простими транзакціями – купівлею сировини, конкуренцією за клієнтів чи боротьбою за частку ринку. Наприклад, у XIX столітті промислові

підприємства, такі як сталеливарні заводи чи текстильні фабрики, працювали за принципом «виробляй більше, продавай дешевше», ігноруючи зовнішні ефекти, як-от забруднення довкілля чи виснаження ресурсів. У цій моделі бізнес-екосистема як така ще не сформувалася. Компанії розглядали себе як окремих гравців, а не як частину складної мережі взаємозв'язків. Конкуренція була основним рушієм прогресу, але вона часто призводила до неефективного використання ресурсів і короткострокового мислення. Екологічні та соціальні аспекти залишалися поза увагою, оскільки головним показником успіху вважався фінансовий результат.

Наприкінці XX століття, з появою глобалізації та технологічного прогресу, бізнес почав еволюціонувати від ізольованих одиниць до складних екосистем. Концепція бізнес-екосистем, запропонована Джеймсом Муром у 1993 році, підкреслила важливість взаємодії між компаніями, постачальниками, клієнтами, конкурентами та іншими стейкхолдерами. Замість жорсткої конкуренції акцент змістився на співпрацю та кооперацію.

Прикладом цього етапу є розвиток технологічних гігантів, таких як Apple чи Microsoft. Apple, наприклад, створила екосистему, що включає розробників програмного забезпечення, виробників комплектуючих і споживачів, які взаємодіють через платформу iOS. Така модель дозволила компанії не лише продавати продукти, а й створювати цінність через інтеграцію послуг і партнерств. Бізнес-екосистеми почали нагадувати біологічні системи, де виживання залежить від взаємної вигоди всіх учасників. На цьому етапі акцент все ще залишався на економічному зростанні, але з'явилися перші ознаки усвідомлення ширшого контексту – впливу бізнесу на суспільство та довкілля. Проте екологічні ініціативи залишалися радше винятком, ніж правилом, і часто сприймалися як маркетинговий хід, а не стратегічна мета.

Сьогодні концепція бізнес-екосистем переживає новий етап еволюції, де сталий розвиток стає центральним елементом. Зростання екологічної свідомості, тиск з боку суспільства та регуляторів, а також обмеженість природних ресурсів змусили компанії переосмислити свої цілі. Сучасні бізнес-екосистеми більше не можуть ігнорувати принципи сталості, які передбачають баланс між економічною вигодою, соціальною відповідальністю та екологічною безпекою.

Прикладом цієї трансформації є діяльність компанії Unilever, яка інтегрувала принципи сталого розвитку у свою бізнес-екосистему. Її стратегія «Sustainable Living Plan» спрямована на скорочення викидів вуглекислого газу, використання відновлюваної енергії та підтримку місцевих громад у країнах, де працюють її постачальники. У цьому випадку екосистема включає не лише партнерів і клієнтів, а й неурядові організації, уряди та споживачів, які спільно працюють над досягненням екологічних цілей.

Сучасні бізнес-екосистеми характеризуються циклічною економікою, де відходи однієї компанії стають ресурсом для іншої, а також цифровізацією, яка дозволяє оптимізувати процеси та зменшувати екологічний слід. Наприклад, Tesla не лише виробляє електромобілі, а й створює екосистему з сонячними панелями, акумуляторами та зарядними станціями, сприяючи переходу до «зеленої» енергетики.

Еволюція бізнес-екосистем від традиційного бізнесу до сталого розвитку відображає глибокі зміни у світогляді компаній і суспільства. Якщо раніше бізнес зосереджувався на конкуренції та прибутку, то сьогодні він дедалі більше інтегрується у складні мережі взаємодій, де співпраця та відповідальність стають ключовими. Сталий розвиток перетворився з опціональної ініціативи на необхідність, що визначає конкурентоспроможність і довгостроковий успіх. У майбутньому бізнес-екосистеми, ймовірно, стануть ще більш інклюзивними та орієнтованими на гармонію з природою, демонструючи, що економічне зростання та турбота про планету можуть іти пліч-о-пліч.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Левковець О.М. Екосистемна стратегія бізнесу: реалії конкуренції цифрової доби / О.М. Левковець // Економіка та суспільство. - 2024. - №64. DOI: https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-63-111.

2. Стратегії перемоги в новій екосистемній економіці. – Режим доступу: https://www.management.com.ua/interview/int628.html.

УДК 331
Соколов А.В.
канд. держ. упр, доц. НУ «Запорізька політехніка»

РОЗРОБКА МОДЕЛІ КОМПЕТЕНЦІЙ ПЕРСОНАЛУ

Компетентнісна модель в управлінні персоналом служить інтегруючим інструментом для ефективної діяльності бізнесу, розвитку методології управління персоналом та вдосконалення освітнього процесу.

Модель компетенцій - це інструмент, який сформувався під час розвитку компетентнісного підходу. Вона широко застосовується у всіх галузях господарювання, особливо, в управлінні персоналом. На сьогоднішній день цим інструментом необхідно користуватися не тільки роботодавцям, а всьому економічно активному населенню, оскільки вона відображає актуальні вимоги ринку праці та підлягає гнучкому перетворенню залежно від умов, що склалися в країні та світі.

У науці та практиці існує безліч визначень поняття «Модель компетенцій», що відрізняються один від одного, та досить часто ототожнюються з терміном «Профіль компетенцій». Однак, модель - це не просто набір компетенцій, що відноситься до певної сфери діяльності чи посади.

Модель компетенцій - інструмент управління та розвитку економічно активного населення, що відображає актуальні вимоги економіки праці та специфічні особливості діяльності конкретної організації, що включає сукупний набір кластерів та профілів компетенцій, які сприяють ефективності трудової активності та досягненню індивідуальних, організаційних та корпоративних цілей.

Така модель має відображати когнітивні, соціальні та функціональні компетенції. При цьому когнітивні компетенції є знаннями, які можуть бути офіційними або неофіційними, що засновані на вивченні наукової літератури або практичному досвіді, вони обов'язково підкріплені розумінням, але не включають навичку застосування. Соціальні компетенції включають особистісні та етичні компетенції та тісно пов'язані з успішністю виконання роботи. Функціональні компетенції характеризуються професійною сферою застосування та варіюються залежно від неї. Вони демонструють те, що людина має вміти робити в межах своєї посади та галузі господарювання.

Методичний підхід до формування моделі дозволяє побачити її будову «зсередини», зрозуміти та усвідомити її вплив на управлінський процес, побачити які помилки стоять на шляху формування ефективної компетентнісної моделі з урахуванням вимог економіки праці та цифровізації бізнес-процесів.

Розробка та побудова будь-якої моделі – це системний, структурований, організаційний процес з певним алгоритмом дій. Вимоги побудови моделі виходять із логіки стандартів, доповнюють їх, згідно з сучасними тенденціями, сприяють детальному розумінню. Вимірність, облік та оцінка компетенцій сприятиме ефективності траєкторії розвитку кадрів, розуміння широкого набору компетенцій сприятиме підвищенню на посаді, у тому числі управлінської.

На підготовчому етапі у межах планування проекту описується бажаний результат, який хоче досягти організація, і навіть регламентуються терміни та необхідні інструменти (методи). Докладно описується, що потрібно зробити, як і навіщо, і яким буде результат.

Етап проектування найкомплексніший і триваліший. Необхідно буде сформувати цілісну модель компетенцій організації, а також компетенції з кожної посади окремо. Кількість рівнів має бути такою, щоб досягти ефективності моделі та щоб вона була простою та зрозумілою. Залежно від розміру та виду діяльності рекомендується формувати не більше 3-5 рівнів.

Збір інформації про необхідні якості слід проводити відповідно до сучасних вимог ринку праці та економіки в цілому. Не зайвим буде й закордонний досвід у ідентичних чи суміжних сферах. Дані щодо кожної посади необхідно аналізувати з урахуванням запланованих технологій, що впроваджується, це дозволить виявити шляхи розвитку персоналу. З зібраної інформації формується каталог компетенцій, який підлягає угрупованню в кластери (сукупність тісно пов'язаних компетенцій).

Після того, як сформовані кластери, формується схематичне представлення моделі компетенцій як основного інструменту управління персоналом та його розвитку.

Коли модель згрупована та має наочне уявлення, проектна група переходить до формування профілів компетенцій для кожного співробітника, який обіймає ту чи іншу посаду. Після того, як буде сформовано і модель, і профілі, запускається етап перевірки валідності чи відповідності моделі меті організації, а також принципам та стандартам її формування.

УДК: 336 (477)
Чумак О.В.
канд. філософ. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»

ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕСУ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ СТРАХОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

Страхова діяльність передбачає прийняття на страхування ризиків втрат фізичних і юридичних осіб внаслідок непередбачуваних подій та компенсацію понесених збитків, особливо під час військових дій. Розвинений страховий ринок дозволяє повноцінно забезпечити потреби бізнесу та населення у страховому захисті, стабільність відтворювальних процесів, мінімізувати загрози погіршення рівня життя населення. У процесі своєї діяльності страховики акумулюють значні грошові ресурси, які потенційно можуть бути використані для інвестування у фінансові та реальні активи.

На сьогодні суспільство стикається з різними викликами і тенденціями, які впливають на страховий ринок, зокрема з цифровою трансформацією різних сфер суспільного життя та зростанням використання цифрових технологій, в тому числі аналітики даних та мобільних додатків, штучного інтелекту, що ефективно відзначається на різноманітті способів продаж страхових продуктів і методів обслуговування клієнтів. Так, наприклад, використання Big Data дає можливість страховим компаніям збирати та аналізувати великі обсяги даних про своїх клієнтів, ризики та події, що дозволяє їм створювати індивідуальні страхові продукти та послуги для

кожного клієнта, ґрунтуючись на його унікальних даних та поведінці; розробляти нові продукти та послуги, краще оцінювати ризики [1, с.80].

Одним із першочергових напрямків розвитку вітчизняного ринку страхування є процес діджиталізації, тобто це не просто процес переведення інформації у цифровий формат та надання її через різні канали зв'язку, але й процес впровадження цифрових технологій для покращення обслуговування клієнтів страховими компаніями.

Те, що страховий ринок в Україні стає все більш діджиталізованим, свідчать наступні факти. З кожним роком збільшується кількість страхових продуктів, що продається онлайн, запускається все більше мобільних додатків, розвиваються сервіси дистанційного врегулювання збитків. Так, український сервіс онлайн-страхування hotline.finance став першопроходьцем у процесі діджиталізації страхового ринку. Його організатори першими запустили мобільний додаток для зберігання та зручного використання полісів у смартфоні та запропонували сучасний функціонал для порівняння та онлайн-оформлення обов'язкових і добровільних видів страхування таких, як КАСКО, автоцивілка, медична страховка для виїзду за кордон, поліс «Зелена картка», а також страхування майна та ризикового страхування водіїв при ДТП [2].

Варто зазначити, що автоматизовані системи у страховому бізнесі охоплюють всі бізнес-процеси страхової компанії: від продажу страхових послуг і продуктів до друку договорів, бухгалтерських форм, нарахувань, виплат, платежів, комісій, перестрахування, що закінчується вирішенням й оформленням страхових випадків.

До факторів, що стимулюють процес діджиталізації вітчизняного страхового ринку відносять і все більш широке застосування таких цифрових технологій, як електронні страхові поліси, блокчейн, штучний інтелект, чат-боти, соціальні мережі, веб-сайти, веб-форуми, які використовуються для полегшення процесів спілкування, покращення доступу до інформації, процесів страхової діяльності учасників ринкових відносин та зменшення шахрайств. Розроблені інтерфейси забезпечують мобільність співробітників страхових компаній, дозволяють їм виконувати завдання з будь-якої точки світу, наділяють будь-який страховий продукт необхідними модулями для ефективної роботи. До переваг діджиталізації слід також віднести: гнучкість адаптації до конкретних потреб страхової компанії, високий ступінь автоматизації процесів, ефективне управління документообігом [3].

Щодо використання у страховій діяльності штучного інтелекту (ШІ), то проведене серед страховиків у 2024 році опитування показало, що 77% респондентів (для порівняння у 2023 р. таких бажаючих було 61%), вказали, що вони знаходяться на стадії активного впровадження ШІ у свій ланцюг формування вартості страхових послуг і вдосконалення взаємодії клієнтів зі

страховими послугами [4]. Компанії використовують можливості ШІ для оптимізації власних сайтів, для залучення нових клієнтів, автоматизації повсякденних завдань, пришвидшення робочих процесів щодо обробки претензій та оцінювання збитків, для визначення масштабів стихійних лих, ризиків, пов'язаних зі зміною клімату, для розрахунків з виплат при мінімальному втручанні людини, для виявлення шахрайства при роботі з документами.

Отже, впровадження діджиталізації на страховому ринку України демонструє поступовий його розвиток та адаптацію до сучасних вимог, що підвищує конкурентоспроможність вітчизняних страховиків на європейському і міжнародному ринках, покращує якість обслуговування клієнтів, забезпечує максимальне задоволення їх потреб через спрощення процесів управління та тісну взаємодію з національними страховими компаніями.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Череп А.В. Перспективи розвитку страхового ринку України в умовах євроінтеграційних процесів / А.В. Череп, Ю. П. Кішко // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво, 2024 р., № 2 (132) – С.78-83. – Режим доступу : https://doi.org/10.32782/1814-1161/2024-2-13

2. Як змінюється ринок страхування в Україні під час війни? Розповідає сервіс страхування hotline.finance // Forbes Ukraine. 21 червня 2022. – Режим доступу : https://forbes.ua/innovations/yak-zminyuetsya-rinok-strakhuvannya-v-ukraini-pid-chas-viyni-rozpovidae-servis-strakhuvannya-hotlinefinance-21062022-6627

3. Діджиталізація роботи страхової компанії: які переваги дає «цифра». Qusion. 2024. – Режим доступу : https://iqusion.com/ua/news/didzhytalizatsiia-roboty- strakhovoi-kompanii-iaki-perevahy-daie-tsyfra.html

4. Як ШІ сприяє інноваціям у сфері страхування. Burnie Group. 2024. – Режим доступу : https://burniegroup.com/how-artificial-intelligence-is-driving-innovation-in-the-insurance-industry/

УДК 339.9
Антонюк К.І.[1], Гордієнко А.Г.[2]
[1] д-р екон. наук, проф. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. БТЕ-1911 НУ «Запорізька політехніка»

ШТУЧНИЙ ІНТЕЛЕКТ ЯК ПОТУЖНИЙ ІНСТРУМЕНТ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ

Поява штучного інтелекту (ШІ) змінила глобальний бізнес, підвищивши ефективність діяльності. ШІ сьогодні є одним із ключових чинників, що визначають розвиток міжнародного бізнесу. Його можливості допомагають компаніям оптимізувати процеси, розширювати ринки та підвищувати конкурентоспроможність.

На сучасному етапі значний розвиток технологій ШІ випливає на міжнародний бізнес. За допомогою новітніх досягнень та технологій міжнародні компанії конкурують між собою за лідерські позиції на світових ринках, випереджаючи одна одну, створюючи все потужніші механізми обробки даних [1, с. 55]. Розглянемо роль ШІ більш детально (рис. 1).

Рисунок 1 – Роль штучного інтелекту в міжнародному бізнесі.

Однією із ключових функцій ШІ є автоматизація та оптимізація бізнес-процесів, що дозволяє скоротити витрати та підвищити продуктивність. Системи ШІ забезпечують кілька типів автоматизації бізнесу, включаючи автоматизацію підприємства та автоматизацію процесів, допомагаючи зменшити людські помилки та звільнити робочу силу для роботи вищого рівня.

Крім того, ШІ здатний працювати зі значними масивами даних та обробляти їх, що дозволяє бізнесу прогнозувати ринки та аналізувати конкурентів, визначати оптимальну ціну на продукцію або послуги на основі

аналізу поведінки споживачів, а також визначати ризики та ефективність фінансових операцій.

За рахунок аналітичних можливостей ШІ дозволяє бізнесу ухвалювати ефективні стратегічні рішення на основі тенденцій ринку та конкурентного середовища, прогнозувати економічних криз або передбачати зміни в перевагах споживачів.

Ключовим фактором у технологічному суперництві між країнами та корпораціями виступає штучний інтелект. Ті країни, які активно інвестують у розвиток штучного інтелекту є лідерами на міжнародних ринках. Потенціал ШІ для економічного зростання особливо значний для країн, що розвиваються. Автоматизуючи процеси, підвищуючи продуктивність і сприяючи кращому прийняттю рішень, ШІ може підвищити ефективність у різних секторах.

Необхідно зауважимо, що, незважаючи на значну роль штучного інтелекту в розвитку міжнародного бізнесу, можуть виникати певні проблеми, пов'язані з його використання. Зі зростанням ролі ШІ постає питання захисту персональних даних та конфіденційності, а також підвищення рівня відповідальності за дії автономних систем. До то ж автоматизація бізнес-процесів може призвести до витіснення певних процесій.

Важливість ШІ та його вплив на світові галузі не викликає сумнівів. Щоденно ШІ працює над автоматизацією повсякденних рутинних завдань, зберігаючи при цьому гнучкість та стійкість бізнесу. Використання такого інструменту надає значні можливості для розвитку різних бізнес-процесів і компанії в цілому. Адже, штучний інтелект для бізнесу – це засіб підвищення конкурентоспроможності та прибутковості через автоматизацію рутинних процесів. Інтелектуальна система збирає та аналізує дані щодо дій співробітників, показує точки зростання, формує конкретні рекомендації для підвищення ефективності роботи. Керівники компаній отримують прозору аналітику, за допомогою якої можуть приймати рішення та впливати на якість роботи та прибутковість [2].

Штучний інтелект (ШІ) сьогодні є одним із ключових чинників, що визначають розвиток міжнародного бізнесу. Його можливості допомагають компаніям оптимізувати процеси, розширювати ринки та підвищувати конкурентоспроможність.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Дроздовський, Я. П., Когутич В. А., Добей А. Г. Використання штучного інтелекту в міжнародному бізнесі. Науковий вісник Ужгородського національного університету : серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2024. Вип. 52. С. 50–57.

2. Чи потрібен штучний інтелект у бізнесі. – Режим доступу : https://inproject.org/chy-potriben-shtuchnyj-intelekt-u-biznesi/ (дата звернення: 15.03.2025). – Назва з екрана.

УДК 339.187.44
Антонюк К.І.[1], Літовка А.О. [2]
[1] д-р екон. наук, проф. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. БТЕ-1912 НУ «Запорізька політехніка»

РОЗВИТОК ФРАНЧАЙЗИНГУ В УКРАЇНІ НА ОСНОВІ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ

Франчайзинг посідає важливе місце в економічній структурі провідних країн світу, де значна частина продажів здійснюється через франчайзингові мережі. Крім того, міжнародний франчайзинг активно набирає обертів завдяки своїй ефективності у виході компаній на глобальні ринки. Ця бізнес-модель дає змогу підприємствам розширювати масштаби збуту своєї продукції, збільшувати доходи та створювати нові робочі місця, водночас мінімізуючи витрати на запуск нових бізнес-проектів. Отже, причини, через які Україна має активно розвивати франчайзинг, мають багатогранний характер. Розвиток цієї моделі може стати інструментом для стимулювання економічного зростання, збільшення доходів держави та поліпшення якості життя громадян, а також зміцнить відносини з іншими державами, що робить це завдання ще більш важливим.

Україні потрібно докласти значних зусиль, щоб досягти високого рівня розвитку франчайзингу і брати участь у міжнародному ринку [1], адже порівняно із США, де перша франшиза була створена 1851 року, наша держава має значно менший досвід. Перші франчайзингові договори в Україні було укладено лише 1993 року, а дещо пізніше на ринок вийшов міжнародний гігант - мережа McDonald's. Наразі франчайзингові системи в нашій державі стикаються з низкою серйозних труднощів, зумовлених економічною нестабільністю, соціальними проблемами та політичними ризиками, що ускладнює довгострокове планування та знижує привабливість франчайзингу для інвесторів. Однією з основних проблем також є недосконаліть правового регулювання, що створює невизначеність і підвищує ризики для учасників ринку.

Щоб досягти успіху і створити популярні франшизи, Україні необхідно зрозуміти, в чому полягає успіх країн з великим досвідом у цій сфері. США є чудовим прикладом для вивчення, адже більшість успішних світових франшиз (McDonald's, Starbucks, Subway) походять саме з цієї країни, вона давно займається розвитком цієї бізнес-моделі і є світовим лідером у цій

галузі [2, 3]. Проведений аналіз дозволив дійти таких висновків і рекомендації для нашої держави.

По-перше, Україна потребує розробки законів, які б регулювали франчайзинг, захищали права франчайзі та франчайзерів, а також встановлювали прозорі правила взаємодії. По-друге, маркетинг і брендинг є найважливішими компонентами будь-якого успішного бізнесу, включаючи франшизи. Україна має приділяти більше уваги вивченню маркетингу, щоб розуміти, як ефективно просувати компанії на ринку. По-третє, необхідно забезпечити доступ до фінансування для малого та середнього бізнесу, що дасть змогу більшій кількості підприємців відкривати франшизи. Крім того, важливо враховувати культурні та економічні особливості країни, адаптуючи продукти та послуги під потреби місцевих споживачів. Також одною з важливих проблем залишається брак знань про франчайзинг серед потенційних підприємців. Проведення семінарів, курсів і консультацій могло б сприяти популяризації цієї бізнес-моделі. Крім того, держава могла б розглянути можливість зниження податків або надання пільг для франшиз, особливо на початковому етапі їхнього розвитку. Використання подібних методів в Україні могло б значно прискорити процес становлення франчайзингу, а також зміцнити економіку країни в цілому.

Україні необхідно продовжувати вчитися, розвивати свою інфраструктуру і підтримувати підприємців. Вихід на міжнародний ринок є дуже важливим кроком, який може сприятливо вплинути на економічне становище країни, що не тільки створить нові можливості для бізнесу, а й поліпшить імідж України як надійного і перспективного партнера в очах світової громадськості. Розвиток франчайзингу в Україні потребує комплексного підходу, що включає правові, фінансові та освітні аспекти. Лише в цьому випадку країна зможе досягти рівня провідних світових економік і використовувати франчайзинг як інструмент для сталого економічного зростання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Історія франчайзингу в Україні [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://franchise-capital.com/blog/istoriya-franchajzingu-v-ukrayini/#:~:text=%D0%9F%D0%B5%D1%80%D1%88%D1%96%20%D1%84%D1%80%D0%B0%D0%BD%D1%87%D0%B0%D0%B9%D0%B7%D0%B8%D0%BD%D0%B3%D0%BE%D0%B2%D1%96%20%D0%B4%D0%BE%D0%B3%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D1%80%D0%B8%20%D0%B2%20%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D1%96,%D0%B2%D0%BB%D0%B0%D1%81%D0%BD%D0%BE%D0%B3%D0%BE%20%D1%80%D0%BE%D0%B7%D0%B2%D0%B8%D1%82%D0%BA%D1%83%20%D0%BD%D0%B0%20%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%B8%D1%82%D0%BE%D1%80%

D1%96%D1%97%20%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D0%B8 (дата звернення: 15.03.2025). – Назва з екрана.

2. Franchise History: Where Did Franchises Originate? [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://zacsburgers.com/franchise-history-where-did-franchises-originate/#:~:text=The%201800s%3A%20The%20First%20Franchise,rights%20to%20his%20sewing%20machines (дата звернення: 15.03.2025). – Назва з екрана.

3. 12 Popular and Successful Franchise Examples in the World [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://investinasia.id/blog/successful-franchise-examples-in-the-world/#REMAX (дата звернення: 15.03.2025). – Назва з екрана.

УДК 332.1

Антонюк К.І.[1], Ніколаєва А.К.[2]
[1] д-р екон. наук, проф. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. БТЕ-1911 НУ «Запорізька політехніка»

ОСОБЛИВОСТІ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ В ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇНАХ

Ведення бізнесу в європейських країнах має свої особливості, які залежать від законодавства, економічних умов, культури ведення бізнесу та рівня конкуренції. Розглянемо ключові аспекти підприємницької діяльності в Європі.

Бізнес-середовище в Європі характеризується такими особливостями:

- високий рівень правової захищеності – чіткі закони та регуляції щодо підприємницької діяльності;
- розвинена інфраструктура – сучасні логістичні, транспортні та комунікаційні системи;
- високий рівень конкуренції – сильна боротьба за клієнтів, особливо в сферах IT, промисловості та фінансів;
- значний рівень оподаткування та витрати на робочу силу – в деяких країнах податки на прибуток компаній сягають 25-30%;
- підтримка малого та середнього бізнесу (SME) – ЄС має спеціальні програми фінансування та гранти.

Європа – це великий і різноманітний ринок із багатьма перспективними субрегіонами, які можуть багато чого запропонувати: від кваліфікованих, високоосвічених талантів, які жадають успіху, до здорового ділового клімату.

Відкриття власного бізнесу в європейських країнах, потребує розуміння певних аспектів.

Так, політика в регіоні часто спричиняє значні зміни в нормативному середовищі в певних країнах. ЄС надає низку переваг для бізнесу, який розширюється в різних країнах, які входять до ЄС, а також для молодих підприємців.

Як нормативно-правова база, так і європейський діловий етикет можуть вимагати м'якого підходу під час спілкування з потенційними клієнтами. У багатьох європейських країнах англійською розмовляють на дуже високому рівні, тому локалізація не має бути пріоритетом.

Ділова культура може сильно відрізнятися: в деяких країнах побудова особистих стосунків з клієнтами є типовою та очікуваною, тоді як в інших не цінується навіть проста розмова.

З населенням понад 700 мільйонів людей Європа забезпечує широку споживчу базу для компаній, на які можна орієнтуватися. Значна частина цієї споживчої бази також має високий дохід і високу купівельну спроможність, особливо в таких країнах, як Німеччина, Швейцарія чи Великобританія [1].

Але переваги ведення бізнесу на європейському ринку виходять за межі зазначених переваг.

Європа відома своєю висококваліфікованою робочою силою, що полегшує підприємствам пошук кваліфікованих працівників.

Є багато багатомовних, добре освічених осіб із великим досвідом роботи в транснаціональних компаніях, які працюють на різних ринках.

Європа має сприятливу бізнес-екосистему з доступом до акселераторів, мережевих заходів та урядових ініціатив, спрямованих на сприяння підприємництву та інноваціям. Ця екосистема надає ресурси та підтримку стартапам і малим підприємствам для процвітання та зростання.

Наприклад, Нідерланди відомі багатьма стимулами, які надходять від уряду, щоб не лише залучити підприємства до відкриття своїх місцевих дочірніх компаній, але й перенести свою штаб-квартиру до цієї країни [1].

Багато європейських країн також мають простий процес реєстрації бізнесу, який займає не більше тижня, наприклад Данія, Естонія, Франція та Норвегія.

Значну перевагу для бізнесу створює Єдиний ринок ЄС, що означає вільний рух товарів, послуг, капіталу та людей у межах Європейського Союзу (ЄС), створюючи єдиний ринок із понад 440 мільйонами споживачів. Доступ до єдиного ринку ЄС дозволяє отримати вигоду від скасування тарифів, квот та інших торговельних бар'єрів між державами-членами ЄС, що зменшує адміністративний тягар для бізнесу. Єдиний ринок ЄС також встановлює спільні стандарти та правила для продуктів і послуг у державах-членах, що спрощує глобальну відповідність, одну з найскладніших перешкод у веденні бізнесу через кордони. Підприємства, що працюють на

єдиному ринку ЄС, також можуть отримати доступ до ринків капіталу, банківських послуг та інвестиційних можливостей у країнах-членах [1].

Отже, ведення бізнесу в Європі має переваги, зокрема стабільну економіку, підтримку інновацій і чітке правове середовище. Водночас високі податки, жорстке трудове законодавство та бюрократія можуть бути викликами для підприємців.

Для успішного ведення бізнесу необхідно розбиратися в місцевих правилах та бізнес-культурі, а також правильно вибрати країну відповідно до особливостей підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Doing Business in Europe: A Comprehensive Guide. – Режим доступу : https://www.deel.com/blog/doing-business-in-europe/ (дата звернення: 15.03.2025). – Назва з екрана.

УДК 338.28:341

Манченко Я.В.[1], Антонюк К.І.[2]
[1]студ. гр. БТЕз-1911 НУ «Запорізька політехніка»
[2]д-р. екон. наук, проф. НУ «Запорізька політехніка»

СТАРТАП ЯК КЛЮЧОВА СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ

Стартапи відіграють важливу роль у сучасних економічних процесах, сприяючи технологічному прогресу, створенню робочих місць і підвищенню конкурентоспроможності національних економік. Вони є важливим інструментом структурної модернізації ринку, оскільки генерують інноваційні продукти, послуги та бізнес-моделі [1], що здатні трансформувати традиційні галузі та формувати нові економічні сегменти.

Однією з ключових характеристик стартапів є їхня висока адаптивність до динамічних змін у глобальному бізнес-середовищі. Гнучкість організаційної структури та здатність швидко масштабуватися забезпечують їм конкурентні переваги, дозволяючи ефективно реагувати на виклики ринку та впроваджувати технологічні нововведення. Важливим чинником сталого розвитку стартапів є залучення венчурного капіталу [2], що сприяє активному залученню інвестицій та інтеграції в міжнародні бізнес-мережі.

Сформовані стартап-екосистеми виступають ключовими елементами сприятливого середовища для розвитку підприємницьких ініціатив. Вони об’єднують наукові установи, акселератори, венчурні фонди, державні програми підтримки та міжнародні інвесторські платформи, створюючи комплексні механізми підтримки інноваційного підприємництва [3]. Синергія

цих компонентів забезпечує формування сприятливих умов для розвитку стартапів та сприяє їх інтеграції у глобальні економічні процеси.

Фінансове забезпечення є одним із визначальних факторів ефективної діяльності стартапів. Первинні джерела фінансування включають власний капітал засновників, венчурні інвестиції, краудфандинг та грантову підтримку з боку державних і міжнародних організацій. Раціональне управління фінансовими ресурсами та стратегічне планування капіталовкладень відіграють важливу роль у забезпеченні довготривалої стійкості стартапів та їхньому поступовому масштабуванні. Юридичні та регуляторні аспекти є невід'ємною складовою процесу становлення стартапів. Вибір відповідної організаційно-правової форми, дотримання норм корпоративного управління та захист інтелектуальної власності є ключовими умовами їхньої стабільної діяльності [4]. Зокрема, належний рівень правового регулювання сприяє мінімізації бізнес-ризиків та підвищенню інвестиційної привабливості стартап-проєктів.

Розвиток стартапів супроводжується низкою системних проблем, що обмежують потенціал інноваційного підприємництва [3]. Критичним викликом є обмежений доступ до фінансування, зокрема на ранніх етапах розвитку стартапів. Високі ризики та невизначеність майбутніх прибутків ускладнюють залучення венчурного капіталу, що може обмежувати можливості масштабування та інтеграції у міжнародні ринки. Важливим бар'єром є також регуляторні обмеження, зокрема складні процедури реєстрації, податкове навантаження та недосконалі механізми захисту інтелектуальної власності, які можуть змушувати підприємців шукати сприятливіші юрисдикції. Значна частина стартапів стикається з браком підприємницьких компетенцій, що ускладнює стратегічне планування, ефективне управління ресурсами та адаптацію до ринкових умов. Водночас розвиток стартап-екосистеми можливий за рахунок розширення інструментів фінансування, спрощення регуляторних процедур та вдосконалення програм підприємницької освіти.

Міжнародний досвід свідчить, що розвинені стартап-екосистеми значною мірою впливають на економічний розвиток держави, сприяючи зростанню ВВП [4], розвитку високотехнологічних секторів та залученню іноземних інвестицій. Державна політика відіграє важливу роль у створенні сприятливого інституційного середовища для стартапів, забезпечуючи підтримку у вигляді податкових стимулів, фінансових грантів та спеціальних регуляторних механізмів, що сприяють формуванню сприятливого клімату для розвитку підприємницької ініціативи.

Отже, стартапи є важливими драйверами економічного зростання, що забезпечують прискорений розвиток інноваційного підприємництва та трансформацію традиційних ринків. Їхній успішний розвиток залежить від

інтегрованої підтримки з боку державних інституцій, венчурних інвесторів і міжнародних партнерів. Формування сприятливого середовища для діяльності стартапів сприятиме не лише їхньому сталому функціонуванню, а й загальному економічному розвитку країни в умовах глобалізованої економіки Формування сприятливого середовища для стартапів потребує комплексних заходів, спрямованих на усунення інституційних бар'єрів, стимулювання інвестиційної активності та інтеграцію інноваційних рішень у бізнес-процеси, що є ключовими факторами забезпечення довгострокового економічного зростання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Peltoniemi M. Cluster, Value network and business ecosystem: knowledge and innovation approach. Organisations, innovation and complexity: new perspectives on the knowledge economy: papers of the conference (Manchester, September 9–10). Manchester : Nexsus, 2004. 9 p.

2. Ковальова А.Ю. Підходи до створення успішного стартапу: світовий досвід [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://confcontact.com/ 2014_02_meshko/ 37_Kovalyova.htm (дата звернення: 15.03.2025).

3. Кравченко М. О., Газарян Є. А. Особливості формування екосистеми стартапів в Україні. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2019. Вип. 5 (22). С. 90–97. – Режим доступу : http://www.easterneuropeebm.in.ua/journal/22_2019/13.pdf (дата звернення: 15.03.2025).

4. Циган Р. М., Солодков Д. Є., Циган К. А. Адаптована комплексна методика оцінки стартап-екосистеми України. Ефективна економіка. 2019. № 5. – Режим доступу : DOI: 10.32702/2307-2105-2019.5.38 (дата звернення: 15.03.2025).

УДК 339.543
Біленко О.В.[1], Губенко Д.С. [2]
[1] канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. БТЕ-0312 НУ «Запорізька політехніка»

ОПТИМІЗАЦІЯ МИТНОГО КОНТРОЛЮ ЗА СПЛАТОЮ МИТНИХ ПЛАТЕЖІВ В УКРАЇНІ

На сьогодні в Україні створено законодавчий механізм митного контролю. Однак, у зв'язку з євроінтеграційними процесами виникає необхідність його подальшої оптимізації. Одним із ключових напрямків оптимізації є вдосконалення митного контролю за сплатою митних платежів,

оскільки митні органи відіграють важливу роль у забезпеченні надходжень до державного бюджету та захисті економічної безпеки держави.

Важливо зазначити, що, незважаючи на надані митній службі України повноваження щодо контролю за сплатою митних платежів, є необхідність у розробці цілісної концепції організації цього контролю. Беручи до уваги важливу роль надходжень від експортно-імпортних операцій у структурі державного бюджету України, а також мінливість соціально-економічної та політичної ситуації, теоретичні та практичні аспекти контролю за сплатою митних платежів мають постійно перебувати в центрі уваги.

В Україні контроль за сплатою митних платежів покладено виключно на митні органи, до яких входять Державна митна служба, митниці та митні пости. Відповідно до законодавства про митну справу, ці органи контролюють:

- правильність розрахунку, своєчасність та повноту сплати митних платежів, а також заходи щодо їх примусового стягнення;
- дотримання правил переміщення валюти через кордон;
- класифікацію товарів для визначення ставок мита;
- митну вартість товарів, що є базою для оподаткування;
- країну походження товарів для застосування митних пільг.

Внаслідок запроваджених з 2022 року змін у законодавстві щодо митних платежів [1] митні органи змушені адаптувати свою контрольну діяльність. Ці зміни передбачають, зокрема, спрощення митних процедур для імпортерів, включаючи процеси сплати митних платежів.

У період воєнного стану, згідно з Постановою Кабінету Міністрів України № 236 від 9 березня 2022 року, для імпорту товарів дозволено використовувати спрощені процедури митного оформлення. Це включає можливість подання попередньої митної декларації без пред'явлення товарів, або подання звичайної декларації на кордоні чи в будь-якому митному органі.

Крім того, під час воєнного стану передбачене пільгове оподаткування для певних товарів при їх імпорті, а також можливість відстрочення сплати митних платежів на підставі письмової заяви платника податків, поданої разом з митною декларацією.

За перші шість місяців 2024 року державний бюджет України поповнився на 280,9 млрд грн митних платежів. Однак, паралельно з цим, при імпорті товарів було надано пільг на суму 98,3 млрд грн, що становить 35% від загальних надходжень.

Порівняно з аналогічним періодом 2023 року, обсяг наданих пільг збільшився на 20,6 млрд грн (26%).

Розподіл пільг має наступний вигляд:

- 42,8 млрд. грн (43,5%) - пільги на товари «оборонного призначення»;

- 30,4 млрд. грн (31%) - пільги на підакцизні товари, зокрема тютюн;

- 15,7 млрд. грн (16%) - звільнення від мита на товари з країн, з якими Україна має угоди про вільну торгівлю, зокрема з ЄС;

- 5,3 млрд. грн (5,4%) - пільги на імпорт електромобілів;

- 4,2 млрд. грн. (4,1%) - інші пільги, передбачені законодавством [2].

Для підтримки економіки, забезпечення армії та стабільності енергетичної системи ВР України розширила перелік товарів, звільнених від мита та ПДВ. Це стосується, зокрема, генераторів, акумуляторів, обладнання для відновлення енергетичної системи та обладнання для розмінування.

Зміни в митному законодавстві, призвели до зменшення надходжень до державного бюджету. Це, у свою чергу, підвищує важливість митного контролю за сплатою митних платежів. Митні органи повинні ретельно перевіряти діяльність постачальників товарів, необхідно посилити контроль і боротися з порушеннями, такими як: заниження митної вартості, недостовірне декларування, ухилення від сплати митних платежів, відмивання доходів, нецільове використання пільг. Необхідно вдосконалити митний контроль, щоб усунути ці проблеми та збільшити надходження до бюджету.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо вдосконалення законодавства на період дії воєнного стану [Електронний ресурс]: Закон України від 24 березня 2022 р. № 2142. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2142-20#Text (дата звернення: 20.03.25). - Назва з екрана.

2. Обсяг пільг у І півріччі 2024 року [Електронний ресурс] // Державна митна служба України. – Режим доступу: https://customs.gov.ua/news/zagalne-20/post/obsiag-pilg-u-i-pivrichchi-2024-roku-zbilshivsia-na-206-mlrd-grn-1679 (дата звернення: 20.03.25). - Назва з екрана.

УДК 339.543

Біленко О.В.[1], Гурбич А.А.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. БТЕ-0312 НУ «Запорізька політехніка»

ТАРИФНІ МЕТОДИ ЯК ІНСТРУМЕНТ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ

Тарифні методи регулювання є важливим інструментом державної економічної політики, який використовується для впливу на міжнародну торгівлю, для контролю над імпортом та експортом, а також забезпечення

економічної стабільності. Вони ґрунтується на запровадженні митних зборів, що безпосередньо впливають на вартість товарів та послуг у зовнішньоторговельних операціях. Тарифні методи є основою митного регулювання ЗЕД. Тарифне регулювання спрямоване переважно на захист внутрішнього ринку від іноземної конкуренції, у тому числі недобросовісної.

Залежно від мети застосування, тарифні методи поділяються на фіскальні та протекціоністські [1]. Фіскальні мита спрямовані на наповнення державного бюджету за рахунок податкових надходжень від імпортних або експортних операцій. Протекціоністські мита, у свою чергу, використовуються для захисту внутрішнього виробника від іноземної конкуренції шляхом підвищення вартості імпортної продукції.

Тарифні методи регулювання є досить різноманітними, і їхнє застосування залежить від конкретних економічних умов та стратегічних цілей держави. Основним інструментом тарифного регулювання є мито – особливий вид податкового платежу, що накладається на товари під час їхнього переміщення через митний кордон. Величина мита може змінюватися залежно від різних факторів, зокрема від виду товару, його вартості, країни походження та політичної ситуації у світі.

Існує кілька основних видів мит, кожен з яких виконує певні функції та має свої особливості. Адвалерні мита встановлюються у вигляді певного відсотка від митної вартості товару, що дозволяє враховувати зміну цін на ринку та адаптувати систему регулювання до економічних коливань. Специфічні мита, на відміну від адвалерних, встановлюються як фіксована сума за одиницю товару, що дає змогу більш жорстко контролювати імпорт та уникати маніпуляцій із заниженням митної вартості. Комбіновані мита поєднують у собі характеристики двох попередніх видів і використовуються в ситуаціях, коли необхідно забезпечити гнучке регулювання митної політики. Сезонне мито запроваджується на певний період року для регулювання імпорту та захисту вітчизняних виробників. Спеціальне мито застосовується як захисний захід для вітчизняного виробництва, зазвичай у відповідь на демпінг, надмірний імпорт або порушення торгових угод.

Одним із сучасних прикладів застосування протекціоністського тарифу є запроваджені Сполученими Штатами Америки у 2025 році мита на імпорт із Канади, Мексики та Китаю. З 4 березня набули чинності 25% мита на імпорт із Канади та Мексики, а також тарифи на китайські товари, що досягли 20% замість попередніх 10%. Наслідками такого рішення можуть бути розірвання багаторічної економічної інтеграції США з Канадою, Мексикою та значне ускладнення відносин з Китаєм. У відповідь Китай запровадив додаткові 10–15% мита на американські товари, включно з соєю, свининою та яловичиною. Канада та Мексика, які будували свою економіку на вільній торгівлі з США, також ухвалили відповідні рішення, зокрема: уряд

Канади запровадив «дзеркальні» 25% мита на американський імпорт вартістю 30 млрд. канадських доларів та можливість розширення контрзаходів на 125 млрд.; уряд Мексики зазначив, що готує відповідні заходи. Високі митні тарифи негативно позначаються на економіці обох сторін. Так, ціни на автомобілі у США можуть зрости на 2500 доларів, а ланцюги постачання зазнають хаосу. Федеральний резервний банк Атланти прогнозує скорочення ВВП за перший квартал 2025 року до -2,8% [2].

У сучасних умовах тарифні методи регулювання є предметом активних дискусій на рівні міжнародних організацій, таких як Світова організація торгівлі (СОТ), яка прагне знизити бар'єри у міжнародній торгівлі та сприяти вільному руху товарів між країнами. Проте не всі держави готові повністю відмовитися від тарифного регулювання, оскільки воно залишається важливим інструментом підтримки національної економіки. Президент США запровадив тарифні методи регулювання з метою підтримки внутрішнього виробництва та економічної стабільності. Підвищення мит на імпортні товари мало сприяти збільшенню конкурентоспроможності американських виробників, скороченню торговельного дефіциту та зменшенню залежності від іноземних товарів. Тарифи також використовувалися як інструмент тиску в міжнародних переговорах, особливо з Китаєм, Канадою та Мексикою. Крім того, митні збори стали додатковим джерелом доходу для державного бюджету та засобом протидії недобросовісній конкуренції, зокрема демпінгу та субсидуванню імпорту іншими країнами.

Таким чином, тарифні методи регулювання є невід'ємною частиною сучасної економічної політики, яка дозволяє державам впливати на обсяги зовнішньої торгівлі, регулювати конкурентне середовище, стимулювати розвиток внутрішнього виробництва та забезпечувати наповнення державного бюджету. Однак ефективність їхнього застосування залежить від багатьох факторів, зокрема від економічної ситуації в країні, рівня інтеграції у світову економіку, а також від здатності держави балансувати між необхідністю захисту національного виробника та інтересами споживачів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Білоцерківець В. В. Міжнародна економіка : навч. посіб. / В. В. Білоцерківець, О. О. Завгородня, В. К. Лебедєва. – Київ : Центр учбової літератури, 2012. - 416 с.

2. Самусенко Ю. Тарифні війни в дії. [Електронний ресурс] // Forbes. – Режим доступу: https://forbes.ua/svit/tarifni-viyni-v-dii-yak-novi-mita-dlya-kanadi-meksiki-ta-kitayu-vplinut-na-ssha-ta-reyting-trampa-rozbir-svitovikh-zmi-04032025-27716 (дата звернення: 20.03.2025).- Назва з екрана.

УДК 331.5
Васильєва О.О.[1], Гуднін Б.М.[2]
[1] д-р. екон. наук, проф. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. БТЕз-0211 НУ «Запорізька політехніка»

СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ ДИСТАНЦІЙНОЇ РОБОТИ ПІД ЧАС ВІЙНИ

В умовах невизначеності та ризиків, спричинених війною в Україні, запровадження дистанційної роботи стало необхідністю для багатьох українських організацій та підприємств. Хоча цей формат дозволяє зберігати функціонування бізнесів, він приносить нові соціальні виклики. Зміни в соціальних відносинах, відсутність фізичних зустрічей, психологічний тиск на працівників - всі ці фактори впливають на колективи та їх ефективність.

Одним із найсуттєвіших аспектів дистанційної роботи є соціальна ізоляція - працівники позбавлені безпосередніх контактів із колегами, зростає стрес через невизначеність ситуації та переживання за безпеку родин підсилюють відчуття тривоги. Це може спричинити емоційне вигорання, що знижує загальну продуктивність. Компанія «SoftServe», один із лідерів українського IT-ринку, запустила ініціативу «Psychological Support Program» після початку війни. В рамках цієї програми співробітникам надаються безкоштовні психологічні консультації онлайн. Також організовуються регулярні зустрічі, на яких колеги можуть поділитися своїми переживаннями та обговорити стресові ситуації. Це допомогло багатьом співробітникам зберегти емоційну стійкість і підтримувати продуктивність.

Психологічна підтримка стає критично важливою в умовах віддаленої роботи під час війни. Важливо створювати середовище, де працівники можуть отримати необхідну допомогу для зниження стресу та подолання психологічних бар'єрів. Компанія «Miratech» в рамках своїх соціальних ініціатив створила спеціальний онлайн-ресурс для підтримки своїх співробітників. Цей ресурс включає не лише консультації з психологами, а й регулярні вебінари та тренінги на теми стрес-менеджменту, тайм-менеджменту в умовах невизначеності. Крім того, компанія організувала програми підтримки для родин своїх працівників, що включають матеріальну допомогу та психологічну підтримку.

В умовах війни, коли стрес і тривога стали частими супутниками, важливо створювати умови для збереження балансу між роботою і особистим життям. Часто співробітники не можуть чітко відокремити час для роботи від часу для родини або особистих потреб, що веде до вигорання. IT-компанія «Luxoft», яка має великі офіси в Україні, запровадила систему гнучкого графіку та «плаваючих вихідних», що дозволяє співробітникам брати додаткові вихідні дні за потребою. Такий підхід допомагає знижувати стрес та дозволяє працівникам краще піклуватися про свої родини в умовах війни.

Крім того, компанія підтримує ініціативи з фізичного і психічного здоров'я працівників, включаючи онлайн-сесії з йоги та медитації.

Відсутність особистих зустрічей може значно вплинути на корпоративну культуру. Однак, багато компаній активно працюють над збереженням командного духу через онлайн-засідання, неформальні зустрічі та соціальні ініціативи. Компанія «Miratech» організувала онлайн-кава-брейки, де працівники можуть не тільки обговорювати робочі питання, але й поділитися своїми переживаннями. Такі неформальні зустрічі допомагають підтримувати взаємодію між співробітниками, що дуже важливо для зміцнення командного духу, коли всі працюють дистанційно. Також компанія проводила спортивні онлайн-турніри, що дозволяло співробітникам підтримувати фізичну активність і зберігати позитивний настрій.

Дистанційна робота дозволяє співробітникам більше часу приділяти соціальним ініціативам: підтримка волонтерства, благодійність та допомога постраждалим стали важливою частиною корпоративної культури. «Intellias» - компанія, що спеціалізується на IT-послугах, активно підтримує волонтерські ініціативи. Співробітники компанії брали участь у гуманітарних проєктах, розповсюдженні медичних засобів та іншої допомоги для постраждалих від війни. Компанія також організувала платформи для волонтерства, де співробітники могли вибирати проекти, до яких хотіли приєднатися. Такі ініціативи зміцнили зв'язки в колективі, створивши відчуття причетності до важливих суспільних змін.

У Запоріжжі є кілька IT-компаній, таких як «DataArt», які надають гнучкі умови для своїх співробітників, активно підтримують віддалену роботу, а також запустили програми допомоги для співробітників, що переживають складні ситуації. Компанія «DataArt» в рамках підтримки ментального здоров'я запровадила програму психологічної допомоги через онлайн-консультації та проведення тренінгів по розвитку емоційної стійкості.

Компанія «Vega», яка має розвинену IT-інфраструктуру в Запоріжжі, також активно впроваджує підтримку для своїх співробітників: гнучкий графік роботи та різноманітні програми допомоги для працівників, створена платформа для комунікації між співробітниками та менеджерами, що дозволяє гнучко організовувати робочі процеси. Крім того, компанія активно підтримує волонтерські ініціативи своїх співробітників: організовані спеціальні збори гуманітарної допомоги для переселенців, де співробітники могли долучитися до волонтерської діяльності без шкоди для роботи.

Отже, дистанційна робота в умовах війни створює нові соціальні виклики, але вона також відкриває можливості для адаптації та розвитку нових форм підтримки працівників. Психологічна підтримка, соціальна відповідальність компаній та збереження командного духу стають основними аспектами, які допомагають пережити важкі часи.

УДК 159.98
Гіль Л.А.[1] , Земскова В.М. [2], Солоділова А.О. [2]
[1] старш. викл. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. БТЕ-0211 НУ «Запорізька політехніка»

РОЗРОБКА ІНДИВІДУАЛЬНО-ТИПОЛОГІЧНИХ ПІДХОДІВ ДО МОТИВУВАННЯ ПРАЦІВНИКІВ

Мотивація працівника визначається його психологічним типом. Кожен із психотипів має певні особливості, які потребують індивідуального підходу, кожному психотипу відповідають особливі потреби, які враховуються в процесах управління мотивацією.

У плануванні індивідуального підходу до питання мотивування працівника доцільно звернутися до напрацювань, що викладені в роботах В.В. Гуленка. Вчений на основі типології особистостей Карла Юнга та системи соціотипів, які розроблені Аушрою Аугустінавічюте, створив детальну характеристику кожного із шістнадцяти типів особистості, описав їхню взаємодію та запропонував психологічне тестування «Визначення психологічного типу особистості», яке може використовуватися у якості інструмента для визначення та формування підходів до мотивування трудової поведінки. В результаті дослідження визначається так звана формула психотипа, а за нею і псевдонім психотипа. У методиці пропонується ґрунтовний опис та характерні особливості кожного із психотипів, що дає можливість моделювати мотиваційні властивості працівника та формувати підходи до методів та прийомів мотивування.

В таблиці 1 представлено короткий опис одного із психотипів, його канонічна назва та код в міжнародній системі типології за Юнгом, а також його псевдонім (за Аугустінавічюте).

Таблиця 1 – Характерні особливості логіко-сенсорного інтроверта

Назва психотипа та його псевдонім	Характеристика
логіко-сенсорний інтроверт (ЛСІ, ISTJ) «Контролер», «Інспектор»	Надійний і відповідальний. Основний стимул у роботі - досягнення високого рівня добробуту. Дисциплінований, вольовий, володіє організаторськими здібностями, дотримується чітко визначеного порядку та офіційної субординації, у взаєминах стриманий. До нововведень і інновацій ставиться з обережністю. Цінує точність, конкретність і пунктуальність, незалежність та самостійність

Одним із прийомів у формуванні технологій мотивування може бути долучення самих працівників до обговорення висновків дослідження. Зрозуміло, що це буде також взаємодія керівника відповідного підрозділу та HR- менеджера, в результаті якої формуються індивідуально-типологічні підходи до мотивації трудової діяльності. Така співпраця сприятиме розумінню технологій мотивування та їхнє обґрунтування.

З цією метою доцільна побудова спеціальної карти, яка формується за результатами досліджень та має наступну структуру: психотип особистості; індивідуальні потреби особистості; перелік методів і прийомів матеріальної мотивації; перелік методів і прийомів моральної (соціально-психологічної) мотивації; умови оптимального режиму трудової діяльності.

Приклад такого документу - карти індивідуально-типологічних підходів до мотивації конкретного працівника Х представлено у таблиці 2.

Таблиця 2 – Карта засобів мотивації працівника Х (ISTP «Майстер»)

Основні потреби в умовах виробничого середовища	Підходи до матеріальної мотивації	Підходи до моральної мотивації	Оптимальний (найбільш підходящий) режим праці
Гарні умови для роботи: зручне робоче місце, яке забезпечене всіма засобами праці, доброзичливе ставлення колег, керівників, підлеглих. Добробут. Визнання.	Високі матеріальні очікування від виконаної роботи	Визнання та відзначення досягнень, похвала	Залежить від думки інших людей, відчуває задоволення, коли звертають увагу та підтримують у складній ситуації, виголошують доброзичливе співчуття, надають надихаючі оптимістичні поради. Співпраця з іншими людьми залежить від їхнього ставлення. Не виносить хаосу

Карта формування персонального підходу до мотивації праці може бути більш конкретизована.

Наприклад, критерії для формування персонального підходу до мотивації працівника ISTJ: логіко-сенсорний інтроверт («Контролер» або «Інспектор»). Потреби: досягнення високого рівня добробуту. Засоби матеріальної мотивації: оплата праці відповідно до виконаної роботи. Засоби моральної мотивації: справедливе оцінювання результатів; надання свободи дій; визнання значущості для організації. Оптимальний режим праці: темп

роботи – спокійний; незалежність; планування та чітка організація своєї роботи (підготовка всіх необхідних інструментів тощо); завчасне обмірковування виробничих питань.

УДК 339.944:005.336.1
Горбань С.Ф.[1], Мазур О.О.[2]
[1] канд. техн. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. БТЕ-0812 «Запорізька політехніка»

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСІ ЗЕД ПІДПРИЄМСТВА

Оцінка ефективності зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) підприємства є багатовимірним процесом, що охоплює аналіз фінансових, маркетингових та виробничих показників. Основним критерієм ефективності є отримання прибутку від реалізації продукції на міжнародному ринку. Аналіз ефективності ЗЕД здійснюється шляхом зіставлення доходів і витрат, що дозволяє оцінити прибутковість зовнішньоторговельних операцій [1, с. 54].

Згідно з дослідженнями М. В. Братанича та Т. В. Полозової, рівень ефективності діяльності підприємства значною мірою залежить від його економічного потенціалу та здатності до адаптації в умовах конкурентного середовища. Важливими факторами є ефективне використання активів, інвестиційна діяльність та якість продукції [2, с. 155].

Оцінювання економічної ефективності передбачає порівняння отриманих результатів із витратами ресурсів на їх досягнення. Основними параметрами аналізу є прибуток підприємства та собівартість використаних ресурсів [3, с. 123].

Оцінка власного потенціалу в умовах конкурентного середовища зовнішнього ринку та розробка стратегій підвищення конкурентоспроможності, що сприятимуть максимізації прибутку, вимагають від підприємства-експортера проведення всебічного економічного аналізу його діяльності. Особливу увагу слід приділити оцінці зовнішньоекономічної активності.

Комплексний аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства охоплює такі ключові аспекти:

- оцінка рівня виконання контрактних зобов’язань перед закордонними партнерами, визначення ефективності співпраці, а також її переваг і недоліків;

- дослідження конкурентної позиції підприємства та його продукції на міжнародних ринках;

- виявлення тенденцій розвитку зовнішньоекономічної діяльності шляхом аналізу динаміки її обсягів;

- оцінка ефективності використання ресурсів з метою мінімізації небажаних відхилень від визначених стратегічних цілей;

- ідентифікація факторів, які сприяли або, навпаки, завадили досягненню оптимальних результатів у зовнішньоекономічній діяльності;

- оцінка фінансової стійкості підприємства.

Головною метою такого аналізу є підвищення ефективності діяльності підприємства та виявлення резервів для його подальшого розвитку.

Критерії оцінки ефективності залежать від рівня здійснення ЗЕД. Наприклад, С. Бестужева пропонує використовувати рентабельність активів як основний показник ефективності діяльності підприємства, а також враховувати вплив як внутрішніх, так і зовнішніх факторів [4],

Групи показників ефективності ЗЕД підприємства поділяють на [5]:

1. Абсолютні – обсяги експорту та імпорту, накладні витрати, кількість укладених контрактів.

2. Відносні – індекси динаміки експорту та імпорту.

3. Структурні – товарна та географічна структура ЗЕД.

4. Ефективності – валютна ефективність, економічний ефект від експортно-імпортних операцій, ефективність використання імпортного обладнання.

Т. Хоменко та П. Круш акцентують увагу на важливості визначення коефіцієнтів виконання контрактних зобов'язань та показників валютної ефективності імпорту, що дозволяє проводити оцінку доцільності угод як у процесі їх укладання, так і за результатами виконання [6]. Також важливе значення має рівень організації управління експортною діяльністю, який залежить від маркетингової політики підприємства, кваліфікації менеджерів, витрат на просування продукції на зовнішніх ринках.

Узагальнюючи підходи до оцінки ефективності ЗЕД, можна виокремити три ключові групи показників:

1. Показники ефективності експорту.

2. Показники ефективності імпорту.

3. Показники загальної ефективності ЗЕД.

Оцінювання ефективності експорту здійснюється шляхом визначення чистої виручки в іноземній валюті, перерахованої у національну валюту, у співвідношенні до вартості експорту у внутрішніх цінах. Показник імпортної ефективності визначається як співвідношення вартості імпортованої продукції на внутрішньому ринку до витрат на її придбання. Загальний коефіцієнт ефективності ЗЕД відображає прибутковість зовнішньоторговельних операцій у співвідношенні до понесених витрат [7, с. 71].

Впровадження системи моніторингу ефективності ЗЕД дозволяє підприємству оперативно реагувати на зміни ринкового середовища, виявляти потенційні проблеми та розробляти ефективні стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності.

Отже, ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства визначається здатністю адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі, забезпечувати оптимальне співвідношення витрат і доходів та приймати обґрунтовані управлінські рішення. Відсутність єдиного методичного підходу до оцінки цієї ефективності ускладнює аналіз і планування зовнішньоекономічних операцій, що може призводити до інформаційних розривів у процесі ухвалення рішень.

Вдосконалення методик оцінки дозволить підприємствам більш точно визначати напрями розвитку зовнішньоекономічної діяльності, оптимізувати торговельні операції та підвищити конкурентоспроможність на міжнародних ринках. Використання системного підходу до оцінки ефективності сприятиме формуванню стійких стратегій зовнішньої торгівлі та забезпеченню фінансової стабільності підприємств.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Семенов Г. А., Семенов А. Г. Економічна ефективність зовнішньоекономічної діяльності акціонерного товариства. Економічний вісник Донбасу. 2009. № 4 (18). С. 54–59.

2.Братанич М. В., Полозова Т. В. Визначення сутності економічної ефективності та класифікація її видів. Економіка промисловості. 2010. № 4. С. 153–155.

3.Козак Ю. Г., Логвінова Н. С., Баганова Т. В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: сучасні особливості функціонування та аналізу розвитку. Одеса: ОНЕУ, 2012. 182 с.

4.Бестужева С. В. Теоретико-методичні аспекти вибору форми фінансового забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Економіка та суспільство. 2023. № 47.URL: https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-47-60 (дата звернення: 05.03.2025).

5.Мельник О. Г., Передало Х. С., Горошко Ю. В. Оцінювання результативності управління зовнішньоекономічною діяльністю на основі цільових показників. Менеджмент та підприємництво в Україні. 2021. № 2(6). С. 72-81.

6.Хоменко Т. Ю., Круш П. В. Методичні підходи до оцінки ефективності управління зовнішньоекономічною діяльністю. Актуальні проблеми економіки та управління. 2017. № 11.URL: http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/102593 (дата звернення: 05.03.2025).

7.Моргун Г. В. Концепція стратегічного управління експортно-імпортної діяльності підприємства. Вісник Хмельницького національного університету. 2014. № 2. С. 71–77.

УДК 339.944:005.334
Горбань С.Ф.[1], Мануфрієнко В.В.[2]
[1] канд. техн. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. БТЕ-0812 НУ «Запорізька політехніка»

МІНІМІЗАЦІЯ РИЗИКІВ ПІДПРИЄМСТВА ПРИ ЗДІЙСНЕННІ ЗЕД

Ризик – це невід'ємний супутник будь-якої комерційної структури, яка активно працює на ринку, де панує конкуренція, та відчуває на собі зміни, що відбуваються як зовні, так і в середині самої компанії. Серед усіх видів ризиків, що виникають під час функціонування економічних одиниць, особливе значення мають фінансові ризики, адже саме вони безпосередньо впливають на кінцеві фінансові результати і можуть навіть поставити під сумнів існування підприємства. Зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) – ключовий компонент функціонування значної кількості підприємств, адже відмикає доступ до нових горизонтів – розширення ринкового охоплення, залучення капіталовкладень та зростання конкурентоспроможності. Однак, поряд з такими перевагами, ЗЕД містить у собі й суттєві загрози, що здатні справити негативний вплив на стійкість та подальший розвиток підприємства.

На основі проаналізованих праць, виокремлено наступні види ризику ЗЕД (рис.1): суверенний ризик, митний ризик, валютний ризик, ризик міжнародного контракту, ризик пов’язаний з іноземним контрагентом, ризики міжнародного конкурентного середовища, ризики міжнародного маркетингу, транспортні ризики пов’язані з транспортуванням товарів, ризик банку, ризик партнерів, політичні ризики, технологічні ризики, культурні ризики. [1,2,3]

Основною проблемою залишається мінімізація ризиків у ЗЕД для гарантування стійкості та продуктивності роботи підприємства на світових ринках.

Для мінімізації суверенного ризику, спричиненого політичною та економічною нестабільністю країни-контрагента, бізнеси мають проводити ретельний аналіз її макроекономічних даних, політичної ситуації, привабливості для інвестицій та умов для підприємницької діяльності. Застосування державних схем страхування експортних позик або залучення гарантій міжнародних організацій дозволяє послабити вплив цього ризику.

Митні ризики стають менш загрозливими, якщо ретельно дослідити правові акти митниці країни, куди здійснюється ввезення товарів.

Рис.1 Види ризиків ЗЕД

Узагальнено автором на основі:[1,2,3]

Щоб зменшити вплив коливань валютних курсів на фінансові показники, варто вдатися до хеджування, застосувавши ф'ючерсні контракти, форварди чи валютні опціони. Це дозволить убезпечитися від можливих збитків. Не менш важливим є здійснення розрахунків у стабільній валюті, або використання у контрактах декількох валют. Зменшити ймовірність невдачі міжнародного договору можливо шляхом звернення до кваліфікованих юристів, які забезпечать чітке розмежування прав та обов'язків контрагентів, передбачать стягнення за порушення домовленостей, а також визначать арбітражну інстанцію для вирішення конфліктних ситуацій.

Стосовно ризиків, що виникають через іноземного партнера, критично важливим є проведення поглибленого фінансового аудиту потенційного партнера, перевірка його кредитної історії. Необхідно розглянути можливість застосування попередньої оплати або ж використання банківських гарантій та акредитивів.

Ризики, властиві міжнародному конкурентному полю, можуть бути зведені до мінімуму за допомогою ретельного маркетингового дослідження, пильного спостереження за діяльністю конкурентів, впровадження нових розробок, покращення якості обслуговування та пристосування продукту до потреб конкретного ринку.

Транспортні загрози, що виникають під час перевезення вантажів, можливо зменшити, обираючи перевірених логістичних партнерів, вдаючись до страхування вантажу, укладаючи угоди з перевізниками, які гарантують відповідальність за псування чи зникнення продукції.

Фінансові ризики банку, що охоплюють ймовірність банкрутства або невиконання фінансових зобов'язань установою, мінімізується шляхом співпраці з авторитетними міжнародними банками та використанням механізмів страхування фінансових операцій. Аби мінімізувати потенційні загрози з боку контрагентів, бізнеси можуть вдаватися до різних стратегій. До таких належать вимога часткової або повної попередньої оплати за продукцію чи послуги, використання банківських акредитивів, залучення факторингу, а також страхування кредитних операцій задля зменшення фінансових ризиків.

Зниження політичних ризиків, що виникають у процесі діяльності, досягається, зокрема, шляхом ведення бізнесу у державах із стабільною політичною системою, користування міжнародними гарантіями, а також участі у державних програмах, спрямованих на захист прав та інтересів іноземних інвесторів.

Технологічні загрози слабшають завдяки безперервному оновленню виробничих потужностей, інтеграції передових технологій та розширенню кола постачальників, що дає змогу зменшити прив'язаність до одного технологічного центру.

Культурні ризики можна звести до мінімуму через організацію міжкультурних навчань для співробітників, залучення місцевих експертів, коригування рекламних стратегій та продуктових ліній відповідно до культурних відмінностей споживачів у різних регіонах.

Таким чином, ведення ЗЕД тісно переплітається з різноманітними небезпеками, здатними значно позначитись на фінансовій стійкості й результативності діяльності компанії. Найчастіше підприємства відчувають на собі вплив ризиків, для зменшення яких передбачені різні способи, що вимагають всебічного підходу до управління ризиками. Суттєве значення у зниженні ризиків має ретельний розгляд зовнішнього середовища, оцінка надійності партнерів, використання фінансових інструментів для страхування валютних ризиків, правильне юридичне оформлення договорів та застосування страхування. Для забезпечення стабільного розвитку на світових торгових майданчиках компанії повинні активно застосовувати результативні підходи до менеджменту ризиків, беручи до уваги унікальні характеристики кожного сегмента та специфіку зовнішньоекономічних операцій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Томашков С., Огерчук Ю. Оцінювання впливу ризиків зовнішньоекономічної діяльності. *Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*. 2023. № 2(9). С. 144.

2. Резник Д. Ризики в зовнішньоекономічній діяльності. необхідність врахування ризиків під час військового стану. *Проблеми генезису економіки*

інтелектуально-інноваційного капіталу : матеріали доп. III Міжнар. науково-практ. конф. (м. Київ, 7-8 листопада 2023 року) у 2-х ч. / за заг. ред. В. М. Лича. Ч. 2. Київ: КНУБА, 2023. 235 с.

3. Шереметинська О., Тюха І. Особливості управління ризиками при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності. *Вісник Волинського інституту економіки та менеджменту.* 2019. 26 груд. С. 254.

УДК 65.012.45
Горбань. С.Ф.[1], Приходько Є.Д.[2]
[1] канд. техн. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. БТЕ-0812 НУ «Запорізька політехніка»

ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ЗЕД ПІДПРИЄМСТВА

В умовах сьогодення, коли глобалізація та швидкий розвиток цифрових технологій набирають обертів, ефективна зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) не може існувати без активного використання інформаційних технологій (ІТ). Саме вони забезпечують обмін інформацією, точність фінансових операцій, оптимізацію логістичних ланцюжків, а також надають підприємствам необхідні інструменти для утримання конкурентної позиції на світовій арені.

Інформаційні технології використовуються для збору, обробки, збереження, передачі та аналізу даних. В контексті ЗЕД вони інтегрують внутрішні та зовнішні бізнес-процеси, допомагають скоротити час на виконання повсякденних операцій, покращують взаємодію з іноземними контрагентами та сприяють прийняттю обґрунтованих управлінських рішень.

Важливість ІТ для ЗЕД полягає у створенні уніфікованого інформаційного середовища, яке об'єднує дані про виробництво, логістику, маркетинг, фінанси та юридичні аспекти. Зокрема, використання спеціалізованих систем, таких як ERP, CRM або SCM, дає змогу швидко обмінюватися інформацією між підрозділами компанії та партнерами за кордоном, що допомагає уникнути дублювання функцій, зменшує кількість помилок та покращує загальну результативність ЗЕД.

Цифровізація відіграє ключову роль у трансформації процесу ЗЕД, забезпечуючи автоматизацію експортно-імпортних операцій. Адже використання спеціалізованого програмного забезпечення дає змогу комплексно формувати експортні й імпортні документи, відслідковувати переміщення товарів, контролювати дотримання договірних зобов'язань, і загалом полегшує процедуру митного очищення. Системи електронного документообігу гарантують оперативний обмін цифровими копіями

контрактів, рахунків, сертифікатів та інших необхідних документів між суб'єктами ЗЕД.

Рис. 1. Основні напрями використання ІТ у ЗЕД

Джерело: сформовано автором

З ІТ простіше проводити процедуру маркетингових досліджень. Підприємства, що беруть участь у ЗЕД, регулярно потребують найсвіжішої інформації стосовно кон'юнктури світових ринків, цінових показників, балансу попиту та пропозиції, політичного та економічного клімату в країнах, з якими вони ведуть справи. За допомогою новітніх інформаційно-аналітичних платформ стає можливим оперативно опрацьовувати великі обсяги даних, спостерігати за змінами на міжнародних ринках та передбачати майбутні тренди.

Використання цифрових торговельних платформ, а саме платформи для бізнесу, інтернет-магазини, розширює межі клієнтської бази та партнерства за межами країни. Компанії отримують можливість презентувати свої продукти, аналізувати пропозиції конкурентів та здійснювати угоди через мережу. Це зменшує фінансові витрати на рекламу та прокладення шляху до нових торгових просторів.

А за допомогою хмарних сервісів компанії мають можливість оперативно збільшувати потужність своїх обчислювальних систем, зберігати величезні обсяги інформації та надавати до неї доступ з будь-якого куточка планети.

І найголовніший аспект – це кібербезпека. Враховуючи критичну важливість даних в ЗЕД, забезпечення їх безпеки стає першочерговим завданням. Застосування методів шифрування, впровадження систем захисту від неправомірного доступу, а також використання антивірусних програм дає змогу суттєво знизити ймовірність витоку секретної інформації чи здійснення

кібератак на організацію. Наразі розроблено багато шляхів для збереження конфіденційної інформації.

Тому перевагами використання ІТ можуть стати: прискорення прийняття рішень керівництвом завдяки наявності актуальної інформації, мінімізація часових та матеріальних затрат на виконання рутинних операцій, розширення ринків збуту, удосконалення комунікацій між різними структурними підрозділами підприємства та з іноземними партнерами.

Але існують і недоліки. Збільшуються фінансові витрати на налаштування та супровід програмного забезпечення, а також на навчання персоналу. Сюди можемо віднести загрози кібербезпеці, а саме несанкціонований доступ до корпоративних даних, хакерські атаки, віруси та ін. Можуть бути технічні труднощі інтеграції нових рішень із вже використовуваними в компанії системами, що вимагає високої кваліфікації спеціалістів.

Підсумовуючи, слід зазначити, що застосування інформаційних технологій у сфері ЗЕД підприємства стає критично важливим для зростання його конкурентоспроможності та продуктивності на глобальних ринках. Інтегрування сучасних ІТ-інструментів створює умови для швидшого обміну інформацією з зарубіжними контрагентами, удосконалення бізнес-процесів, скорочення витрат та формування позитивного бренду компанії. Проте, для успішного впровадження ІТ-рішень необхідно брати до уваги певні фінансові, технічні та управлінські аспекти, а також планувати цифрову стратегію системно. Важливе значення має захист інформації в кіберпросторі, активне використання хмарних обчислень, аналітичних систем та інтеграційних платформ. Це дасть змогу ще ефективніше координувати процеси ЗЕД та зміцнювати позиції підприємства на міжнародній арені.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Чорненька, О. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства в умовах цифрової економіки. Економіка та суспільство, (68). 2024. С. 5. https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-68-32

2. Писаревська, Г. Інформаційне забезпечення управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства. Економіка та суспільство, (51). 2023. С. 5. https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-51-31

3. Кучіна, С., Долина, І. Стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки), (1). 2024. 110–114 с. https://doi.org/10.20998/2519-4461.2024.1.110

УДК 339.9
Горбань С.Ф.[1], Суслова К.В.[2]
[1] канд. техн. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. БТЕ-0812 НУ «Запорізька політехніка»

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЗЕД ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

На сьогодні, коли глобалізація все глибше вкорінюється в усі сфери підприємницької діяльності, питання результативної зовнішньоекономічної діяльності організацій набувають особливого значення. Для багатьох суб'єктів господарювання ЗЕД стає не просто засобом реалізації товарів поза межами національного ринку, а й ключовим компонентом стратегії. Це зумовлено тим, що глобалізаційні процеси відкривають перед компаніями як нові можливості, так і ряд викликів, які вимагають негайного реагування.

Один з ключових аспектів покращення ЗЕД полягає у розробці дієвої стратегії розвитку підприємства в умовах нестабільного зовнішнього середовища. Стратегічне спрямування на гнучкість і швидку адаптацію до змін міжнародних ринків є важливою передумовою для досягнення стійкості підприємства [1, с. 130]. Зокрема, актуальним є посилення уваги до аналізу зовнішніх ризиків, що супроводжують міжнародну діяльність: валютних, політичних, логістичних. Наприклад, підприємства, котрі здійснюють постачання на ринки ЄС, повинні брати до уваги як коливання курсу євро, так і зміну регуляторної політики Єврокомісії щодо імпорту з третіх країн.

Значну увагу підприємства також зосереджують на цифровізації ЗЕД. В сучасних умовах бізнес активно впроваджує автоматизовані інформаційні системи, що дозволяють оптимізувати процеси управління ЗЕД. Цифрові технології забезпечують суттєве зменшення трансакційних витрат, прискорення документообігу, спрощення процедур митного оформлення та посилення контролю за логістичними операціями [2, с. 56]. На практиці це виглядає як впровадження електронного документообігу при укладанні контрактів, використання хмарних сервісів для зберігання інформації про міжнародні угоди та застосування блокчейн-технологій для захисту комерційної інформації.

Наступним важливим напрямом є розвиток ефективної зовнішньоторговельної політики підприємства. В умовах глобалізації підприємства мусять орієнтуватися на багаторівневий підхід до розвитку ЗЕД, який передбачає диверсифікацію ринків збуту, розширення партнерських зв'язків та інтеграцію в міжнародні бізнес-мережі[3]. Так, окремі українські підприємства у відповідь на ризики, зумовлені скороченням обсягів торгівлі з ринками росії, активізували співпрацю з

країнами Європейського Союзу та Азії, зокрема Польщею, Німеччиною, Китаєм, Туреччиною.

Варто також зауважити, що сьогодні ключовою конкурентною перевагою у ЗЕД стає швидкість та якість логістики. Інтеграція диджитал-рішень у логістичні процеси дозволяє не лише оптимізувати витрати підприємств на транспортування продукції, але й забезпечує прозорість та контроль над усіма етапами міжнародного постачання. Наприклад, застосування систем GPS-моніторингу та електронних трекінг-платформ дозволяє підприємствам відстежувати переміщення товарів у режимі реального часу, що є особливо важливим для скорочення ризиків затримок на митниці або порушення договірних строків поставок.

Слід наголосити, що в умовах глобалізації значно зростають вимоги до якості управління персоналом підприємств, які здійснюють ЗЕД. Співробітники повинні володіти знаннями щодо специфіки міжнародного права, митного законодавства різних країн, сучасних логістичних практик та міжкультурної комунікації. Інвестиції в підвищення кваліфікації персоналу в сфері ЗЕД сприяють зміцненню позицій на зовнішніх ринках.

Крім того, сучасні тенденції розвитку ЗЕД передбачають обов'язкову орієнтацію на принципи сталого розвитку. Підприємства повинні приділяти увагу питанням екологічної безпеки, енергоефективності, корпоративної соціальної відповідальності, адже дотримання таких стандартів є важливою умовою доступу до партнерства з міжнародними компаніями.

Таким чином, удосконалення ЗЕД підприємств в умовах глобалізації є багатоплановим завданням, що охоплює як внутрішні аспекти управління підприємством, так і його взаємодію із зовнішнім середовищем. Реалізація заходів у напрямках цифрової трансформації, стратегічного планування, інтеграції в міжнародні ринки, оптимізації логістики та підвищення компетентності персоналу створює передумови для успішної діяльності підприємств на світовій арені.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Yurchenko, O. (2024). Management of foreign economic activities of ukrainian enterprises under current conditions: opportunities and perspectives. Herald of kyiv institute of business and technology, 50(1), p.126-134. https://doi.org/10.37203/kibit.2024.50.11

2. Кінзерська, Н. (2024). Роль цифрових технологій у вдосконаленні обліку та контролю зовнішньоекономічної діяльності підприємств торгівлі. Економіка та суспільство, (69). https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-69-56

3. Петелицький М. (2024). Концептуальні підходи до формування зовнішньоторговельної політики в умовах глобалізації. Академічні візії, (37). https://www.academy-vision.org/index.php/av/article/view/1487

УДК 658.8
Горбань С.Ф.[1], Шевердінкіна А.І.[2]
[1] канд. техн. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. БТЕ-0212 НУ «Запорізька політехніка

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОН-ЛАЙН АНКЕТУВАННЯ У МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ

Опитування - один із найпоширеніших методів збору первинної інформації для маркетингових (а також соціологічних та інших) досліджень. Суть опитування полягає в отриманні від респондентів відповідей на низку заздалегідь підготовлених запитань для отримання відомостей щодо вподобань, думок, знань, бажань респондентів, їхнього ставлення до тих чи інших проблем тощо.

На сьогодні існує безліч видів опитувань. Їх можна умовно поділити на дві групи: 1) особисті опитування (віч-на-віч); 2) дистанційні опитування.

До першої групи належать особисті інтерв'ю, до другої - опитування телефоном, поштою, а також онлайн-анкетування.

Онлайн-анкетування стає дедалі популярнішим зі зростанням кількості користувачів Інтернету. Інтернетом користуються 66% громадян України від 18 років і старше.

На сьогодні онлайн-анкетування є найпростішим із видів опитування з точки зору підготовки та проведення. Онлайн-анкетування в сучасному вигляді передбачає створення анкети на одному зі спеціалізованих сайтів. Поряд із публікацією анкети використовують розсилку анкет на електронні адреси, а також створення і розміщення анкет на сайті організатора опитування. Такі анкети дають змогу не тільки ставити респондентові запитання, а й демонструвати необхідні додаткові матеріали (звукові та відео файли).

Переваги такого виду опитування: простота створення онлайн-анкет; швидкість створення анкет і пред'явлення їх респондентам; відсутність необхідності в додатковому персоналі - інтерв'юерах, кур'єрах тощо; можливість відстежувати результати анкетування в міру їх заповнення респондентами; простоту в проведенні повторних досліджень; зовнішній вигляд анкети; зручна форма отримання звіту; наявність шаблонів і прикладів.

Поряд із суттєвими перевагами, онлайн-анкетування має й низку недоліків: неможливість проведення такого опитування серед низки груп населення; необхідність ретельно підбирати «блокуючі» запитання через неможливість отримати повністю достовірні відомості про респондентів; критичним є точне і зрозуміле складання запитань, оскільки відсутність інтерв'юера не дасть змоги респондентові щось уточнити під час опитування.

Врахування цих особливостей онлайн-анкетування на кожному з етапів створення анкети дасть змогу успішно провести дослідження.

Підготовка та проведення онлайн-анкетування починаються з постановки цілей дослідження та запитань, на які необхідно під час дослідження отримати відповіді. Наступним кроком є визначення генеральної сукупності та складання плану вибірки. На основі цієї інформації надалі будуть складені «блокуючі» запитання. Далі є складання запитань і підготовка необхідних додаткових матеріалів.

Слід також уважно поставитися до структури самої анкети. Як правило, анкети складаються з 6 основних блоків:

1. Вступний блок. Найкоротша частина анкети. У ній містяться привітання, інформація про саме опитування, інформація про конфіденційність та інші відомості, які укладач анкети вважає за потрібне повідомити респонденту перед початком анкетування.

2 Блокуючі запитання. Блокуючі запитання можуть міститися в будь-якій частині анкети, але вважається, що краще розміщувати їх ближче до початку, щоб відсіяти невідповідних респондентів до того, як вони встигнуть витратити на анкету багато часу і відповісти на більшість інших запитань.

3.Основна частина анкети. Запитання, що мають безпосередній стосунок до завдань дослідження.

4. «Перевірочний» блок. Додається не в кожну анкету. Зазвичай подібний блок не використовується, якщо анкета проста, коротка, не стосується запитань, на які респонденти могли б не побажати давати відповіді, тощо.

5. Запитання, що стосуються соціально-демографічних характеристик респондента. Останнім часом є тенденція ставити цей блок у самий кінець анкети. Таке розташування створює, на думку багатьох маркетологів, більш доброзичливий настрій. Це підвищує готовність респондента ділитися інформацією про себе.

6. Фінальний блок. Містить подяки за відповіді та витрачений час, а також інформацію про те, як можна отримати винагороду за заповнення анкети, подивитися результати анкетування тощо.

Також під час складання запитань вкрай важливо правильно скласти і можливі відповіді в тому разі, якщо запитання передбачає вибір із запропонованого переліку відповідей. Що чіткіше сформульоване запитання, то більша ймовірність отримати від респондента потрібну інформацію. Вкрай важливо уникати розпливчастих формулювань. Не менш важливо не перевантажувати анкету непотрібними, загальними запитаннями. У деяких випадках для отримання відповідей доцільно використовувати різні шкали..

Наступним кроком у дослідженні є пілотаж, тобто перевірка анкети до того, як її побачать респонденти. На цьому етапі вкрай важливо врахувати

технічний бік, перевіривши правильність роботи анкети, а також її змістовну частину. За необхідності вносяться коригування. Найкращим рішенням на етапі перевірки є розсилка анкети «тестовій групі» Потім анкету публікують і розсилають респондентам. Під час дослідження дані збираються, аналізуються і слугують основою для ухвалення тих чи інших управлінських рішень.

Типові помилки, яких припускаються укладачі онлайн-анкет:

1) нечітко сформульовані, «розмиті» запитання;

2) перевантаженість анкети запитаннями. Занадто довгі та складні анкети викликають у респондента втому, підвищується ймовірність того, що респондент або не буде відповідати на запитання анкети, або буде відповідати, не замислюючись;

3) неправильно обрані варіанти відповідей, що не охоплюють весь діапазон можливих відповідей;

4) наявність запитань, на які респондент може не захотіти відповідати. Наприклад, запитання про їхні особисті дані, рівень доходу тощо. В такому випадку можна зробити ці запитання не обов'язковими для відповіді, або зазначити, що всі його відповіді та всі дані суворо конфіденційні, або змінити формулювання запитання;

5) відсутність необхідних пояснень у запитаннях. Якщо є ймовірність того, що респондент не зрозуміє запитання або не знатиме, як відповідати на запитання , то необхідно дати пояснення до запитання;

6) наявність занадто великої кількості відкритих запитань. Як правило, респонденти охочіше відповідають на запитання, де їм пропонують вибрати одну або кілька готових відповідей, а не написати свою розгорнуту відповідь;

7) наявність «питань-підказок», які можуть вплинути на відповіді респондента та зіпсувати достовірність опитування;

8) наявність у запитаннях незрозумілих для респондента термінів.

Таким чином, врахування особливостей опитувань, що проводяться через Інтернет, нюансів кожного з етапів онлайн-анкетування та специфіки роботи з респондентами онлайн дасть змогу правильно провести дослідження, уникнути помилок і отримати необхідні для компанії дані.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Бєлова Т. Г. Маркетингові дослідження : конспект лекцій. – К. : НУХТ, 2010. – 131с.

2. Лукіна Т. О. Технологія розробки анкет для моніторингових досліджень освітніх проблем. Методичний посібник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://core.ac.uk/reader/32304920 (дата звернення 25.032025).

УДК 330.341.1
Губарь О.В.[1], Дерев'янко Д.О.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. БТЕ-0814 НУ «Запорізька політехніка»

МОНОПОЛІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙ: ПЕРСПЕКТИВИ ТА ВИКЛИКИ ДЛЯ ТЕХНОЛОГІЧНОГО СЕКТОРУ

Монополія як форма ринкової структури традиційно асоціюється з негативними наслідками, зокрема зі зниженням конкуренції, обмеженням споживчого вибору та встановленням бар'єрів для входу на ринок [1]. Водночас, у певних секторах, зокрема у високотехнологічних галузях, монополістична влада може виступати каталізатором інноваційного розвитку. Концентрація фінансових та інтелектуальних ресурсів у межах однієї компанії може сприяти масштабним інвестиціям у наукові дослідження, розробку нових технологій та формування стійких інноваційних екосистем. У цьому дослідженні проаналізовано вплив монопольного становища компаній «Apple» та «NVIDIA» на технологічний прогрес, а також окреслено механізми появи альтернативних технологічних рішень. Ці компанії були обрані для дослідження, оскільки вони є яскравими прикладами компаній, що мають монопольний вплив у своїх галузях і водночас визначають вектор технологічного прогресу. «Apple» домінує в екосистемному підході до технологій, встановлюючи стандарти мобільних і комп'ютерних пристроїв, тоді як «NVIDIA» монополізувала ринок графічних процесорів для штучного інтелекту, що критично впливає на розвиток цієї сфери. Обидві компанії демонструють, як монополія може сприяти інноваціям, але також створювати бар'єри для конкуренції.

«Apple» є одним із найвпливовіших і впізнаваних брендів у світі, відповідальним за розвиток смартфонів. У 2024 році компанія згенерувала $390,8 млрд доходу, з яких 51% припадає на продажі iPhone, а 24% – на підрозділ «Apple Services» [2]

Позитивними аспектами в утриманні домінуючого положення в кількох сегментах ринку є дотримання стратегії, яка ґрунтується на створенні замкненої екосистеми, що одночасно сприяє інноваціям і встановлює значні бар'єри для конкурентів, зокрема:

- розвиток власних апаратних рішень – створення лінійки процесорів серії M для «Mac» значно підвищило ефективність і продуктивність пристроїв, що є прикладом вертикальної інтеграції у високотехнологічному секторі;

- формування стандартизованих рішень – «Apple» активно впроваджує нові галузеві стандарти, наприклад, у сфері безпеки даних та комунікаційних протоколів;

- моделювання конкурентної динаміки – успіх екосистемного підходу «Apple» змушує інших гравців розробляти аналогічні рішення, що опосередковано сприяє інноваціям у всій галузі.

На противагу позитивним аспектам монопольного становища компанії, існує і ряд недоліків, зокрема:

- закритість екосистеми – «Apple» навмисно обмежує доступ до своєї інфраструктури для сторонніх розробників, що зменшує потенційну кількість інновацій;

- антиконкурентна політика – високі комісії App Store ускладнюють діяльність незалежних розробників, що призводить до гальмування конкуренції (приклад – судовий конфлікт з «Epic Games» у 2020 році) [3];

- стратегія придушення зовнішніх інновацій – поглинання перспективних стартапів інколи має на меті ліквідацію конкурентного тиску, а не інтеграцію нових технологій.

Протягом останніх десятиліть «NVIDIA» утримує монопольне становище у сегменті високопродуктивних графічних процесорів, що використовуються для обчислень у сфері штучного інтелекту. Чіпи «NVIDIA», які зараз вважаються піонером і лідером у галузі ШІ, використовуються для навчання та запуску різноманітних генеративних програм ШІ. Використання буму штучного інтелекту допомогло забезпечити «NVIDIA» місце серед провідних технологічних компаній з точки зору ринкової капіталізації, досягнувши оцінки в 3 трлн. доларів США в 2025 році. Однак поява моделі штучного інтелекту «DeepSeek» (Китай) змінила ситуацію залежності від чіпів «NVIDIA», викликавши зниження ринкової вартості компанії на 600 млрд. доларів США. Її продукція стала стандартом у галузі машинного навчання, проте таке домінування мало як позитивні, так і негативні наслідки [4].

Позитивні наслідки домінуючої позиції «NVIDIA»:

- контроль над ринком обчислювальної графіки – компанія диктує ціни та умови доступу до апаратного забезпечення, що створює високі бар'єри входу для нових гравців;

- залежність індустрії від єдиного постачальника – більшість дослідницьких лабораторій та компаній використовують рішення «NVIDIA» для тренування нейромереж, що обмежує можливість диверсифікації технологій;

- недостатність конкурентного середовища – альтернативні компанії, такі як «AMD» та «Intel», не змогли запропонувати рівноцінні рішення у сфері ШІ-обчислень до останніх років.

Негативні наслідки домінування «NVIDIA»:

- гальмування альтернативних рішень – монопольне становище «NVIDIA» ускладнює розвиток нових підходів до обчислень;

- ризики технологічної залежності – індустрія штучного інтелекту стала надто залежною від єдиного постачальника, що підвищує ризики для довгострокового розвитку галузі;

- цінова політика – високі ціни на графічні процесори обмежують доступ до технологій для менших компаній і дослідницьких установ;

Проривним моментом стало зростання інтересу до альтернативних підходів, що дозволяють зменшити залежність від продукції «NVIDIA». Китайська компанія «DeepSeek» розробила рішення, що дозволяють використовувати процесори загального призначення для навчання нейромереж без потреби у чипах «NVIDIA». Це викликало оптимізацію архітектури обчислень – нові алгоритми дозволять ефективніше використовувати CPU та спеціалізовані прискорювачі. Також ця подія згенерувала диверсифікацію технологічного ландшафту – поява нових розробників сприяє конкуренції у галузі ШІ-обчислень. Як наслідок, розвиток конкуренції викликав зниження ризиків монополізації – зменшення залежності від одного постачальника є важливим чинником стійкості інноваційних процесів.

Отже, монополії у високотехнологічних галузях мають подвійний вплив на науково-технічний прогрес. З одного боку, вони сприяють масштабним інвестиціям у R&D та прискоренню технологічних змін. З іншого боку, монопольний контроль може обмежувати конкуренцію, гальмуючи появу альтернативних інновацій. Випадки «Apple» та «NVIDIA» демонструють обидві сторони цього явища: створення передових рішень супроводжується прагненням утримати ринкову владу. Водночас, розвиток альтернативних технологій (DeepSeek) свідчить про здатність ринку до адаптації та еволюції навіть за умов домінування окремих компаній. Подальші дослідження у цій сфері мають бути зосереджені на механізмах регулювання монополій для досягнення балансу між стимулюванням інновацій та забезпеченням конкурентного середовища.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Microeconomics. R. Pindyck, D.Rubinfeld. 9th Ed. Pearson, 2017, 784 p.

2. Apple Statistics (2025). – Режим доступу: https://www.businessofapps.com/data/apple-statistics/ (дата звернення 25.032025).

3. Epic Games звинуватила Apple у невиконанні рішення суду. Режим доступу: https://surl.li/sevqec (дата звернення 25.032025).

4. NVIDIA: statistics & facts. – Режим доступу: https://www.statista.com/topics/7123/nvidia/ (дата звернення 25.032025).

УДК 339.9.012.23
Ґудзь М.В.[1], Рзаєв К.Х.[2]
[1] д-р екон. наук, проф. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. БТЕ-0214м НУ «Запорізька політехніка»

ФОРМИ І СПОСОБИ ВПЛИВУ ГЛОБАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ НА МІЖНАРОДНУ ЕКОНОМІЧНУ СИСТЕМУ

У сучасному світі глобальні корпорації займають важливе місце у формуванні міжнародної економіки. Їхній вплив поширюється на економічні, політичні та соціальні аспекти життя суспільства. Суттєва концентрація капіталу, транснаціональний характер діяльності та можливість впливати на політику цілих держав дозволяють глобальним корпораціям виступати важливим суб'єктом міжнародної економічної системи.

Мета роботи - дослідити форми і способи впливу глобальних корпорацій на міжнародну економічну систему, проаналізувати їхні наслідки та надати рекомендації для забезпечення балансу між інтересами держав, суспільства і корпорацій.

Матеріали і методи. Інформаційну базу становлять матеріали: звіти Центру відповідальної політики (США), Fortune Global 500, а також звіти таких міжнародних корпорацій, як Exxon Mobil, Volkswagen та Amazon. Використані аналітичні дані з TheGuardian news. Для досягнення мети роботи використовуються загальнонаукові методи дослідження: узагальнення, спостереження, абстрагування, аналіз і синтез.

Результати та обговорення. Економічний вплив глобальних корпорацій є одним з ключових чинників їхньої ролі в міжнародній економіці. Завдяки масштабам своєї діяльності такі корпорації, як Apple чи Amazon, формують значну частину ВВП окремих країн і визначають економічні тренди. Сукупний дохід 500 найбільших корпорацій світу у 2023 році був $41 трильйонів, що становило понад 39% світового ВВП. Наприклад, у США корпорації "великої п'ятірки" (Apple, Microsoft, Amazon, Alphabet, Meta) стали не тільки рушійною силою технологічного прогресу, але й створили монополістичну структуру ринку, що може обмежувати конкуренцію. Європейські корпорації, такі як Volkswagen чи Siemens, забезпечують значний внесок у розвиток промислових інновацій, зокрема у галузі зеленої енергетики та інженерії. Водночас економічний вплив корпорацій спричиняє виклики, пов'язані з нерівністю доходів, оскільки керівники таких компаній отримують заробітні плати у десятки тисяч разів вищі за середні доходи працівників. [1]

Разом з економічним впливом значну роль відіграє соціальний аспект діяльності корпорацій. З одного боку, глобальні корпорації створюють робочі місця для мільйонів людей. У 2023 році Walmart став найбільшим

роботодавцем у світі з 2,3 мільйона працівників. Також корпорації сприяють покращенню стандартів життя через розробку нових продуктів та послуг. Однак соціальні наслідки їхньої діяльності не завжди позитивні. Наприклад, амазонізація економіки призводить до зниження заробітних плат у локальних компаніях, що не здатні конкурувати з великими корпораціями. У деяких країнах, таких як Індія чи Бразилія, корпорації створюють нерівні умови праці, ігноруючи стандарти безпеки та прав працівників.

Політичний вплив також займає важливе місце в діяльності глобальних корпорацій. Вони активно лобіюють свої інтереси в міжнародних організаціях і урядах. У США у 2022 році корпорації витратили понад $4,1 млрддол США на лобістську діяльність, зокрема у сферах фінансів, охорони здоров'я та технологій. Корпорації намагаються впливати на політику щодо оподаткування, торгівлі та екологічних стандартів. [2] Наприклад, енергетичні компанії, такі як Exxon Mobil, лобіюють уповільнення переходу до "зеленої" енергетики. Водночас в Європі, завдяки жорстким регуляціям, корпорації змушені адаптуватися до суворіших екологічних норм, що стимулює їх до інновацій у сфері сталого розвитку. [3]

Не менш важливим є екологічний вплив глобальних корпорацій, який викликає значне занепокоєння. Глобальні корпорації є одними з найбільших забруднювачів навколишнього середовища. У 2021 році 20 компаній, включаючи ExxonMobil та Shell, відповідали за 35% глобальних викидів вуглекислого газу. [5] Корпорації текстильної індустрії, такі як Inditex (власник Zara), спричиняють серйозні екологічні проблеми через надмірне використання ресурсів і відходи. У відповідь на ці виклики Європейський Союз впроваджує політику "Зеленого курсу", яка передбачає вуглецевий податок та стимулювання інвестицій у відновлювану енергетику. Незважаючи на ці ініціативи, глобальні корпорації все ще демонструють повільні темпи адаптації до екологічних стандарті. [4]

Причини впливу глобальних корпорацій включають глобалізацію, монополізацію ринків та технологічний прогрес. В умовах інтеграції економік корпорації отримують можливість використовувати дешеву робочу силу в країнах, що розвиваються, та зменшувати витрати. Інноваційна діяльність, як-от розвиток штучного інтелекту чи автоматизації, дозволяє корпораціям знижувати виробничі витрати, але водночас створює ризики втрати робочих місць для людей із низькою кваліфікацією.

Наслідки діяльності глобальних корпорацій поділяються на позитивні та негативні. До позитивних належать розвиток технологій, створення робочих місць, стимулювання міжнародної торгівлі та покращення доступу до товарів і послуг. Негативні наслідки включають зростання економічної нерівності, поглиблення екологічних проблем та посилення концентрації влади в руках небагатьох. Наприклад, у деяких африканських країнах діяльність корпорацій

призводить до виснаження природних ресурсів, що ускладнює сталий розвиток регіону.

Новітній вплив технологічних корпорацій з початку 2025 року набув небувалих форм у США, що проявилося де-факто у злитті власників транснаціональних корпорацій у цифровій та інших технологічних сферах з публічним управління та адмініструванням, що приводить до демонтажу державних інституцій, підпорядкування інтересів держави в угоду великих корпорацій через механізми дерегуляції, жорсткого адміністрування тощо. Наслідки безпрецендентного втручання приватного бізнесу в державне управління матиме і глобальні наслідки, оскільки політика «Зробимо Америку сильною» супроводжується зламом системи міжнародних економічних відносин, торгівельних союзів, деструктивними впливами на міжнародні інституції (Світова організація торгівля, ООН, Міжнародний валютний фонд тощо). Сучасні виклики згодом на порядок денний загострять питання спроможності американського долара виконувати роль світової валюти, яка з 1974 року виконує роль платежу у світовій торгівлі згідно угод і домовленостей, аніж золотого забезпечення.

Висновки. Глобальні корпорації є важливим драйвером міжнародної економіки, проте їхній вплив вимагає ретельного регулювання. З метою мінімізації негативних наслідків необхідно посилити міжнародне співробітництво у сферах оподаткування, екології та соціальної відповідальності. Впровадження нових стандартів прозорості та підзвітності сприятиме досягненню балансу між інтересами корпорацій, держав та суспільства

УДК 339.9.012.23
Ґудзь М.В.[1] , Соляна Т.М.[2]
[1] д-р екон. наук, проф. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. БТЕ-0214м НУ «Запорізька політехніка»

ГЛОБАЛІЗАЦІЯ І ОПОДАТКУВАННЯ: ТЕНДЕНЦІЇ ТА НАСЛІДКИ

Глобалізація, розвиток інформаційно-комунікаційних технологій, електронної комерції та зростання мобільності факторів виробництва стали відмінними рисами XXI ст. Інтеграція фінансових ринків, лібералізація процесів переміщення капіталу, рух значних інформаційних потоків, міграція трудових ресурсів – це далеко не повний перелік виявів глобалізації, яка має як позитивні, так й негативні наслідки. У сучасному світі кризовий стан однієї економіки за ланцюговим ефектом призводить до рецесії економік інших країн на протилежному боці земної кулі.

Мета дослідження - вплив алгоритму процесів глобалізації на процеси економіки та податкову систему України.

Через глобалізацію та розвиток інформаційно-комунікативних технологій посилилось протиріччя між глобальною економікою та локальним характером оподаткування і тим самим гостро порушили питання необхідності модифікації сучасних систем оподаткування [1, с. 47]. В. Танзі узагальнив перелік явищ сучасної глобальної економіки, стрімке розвиток яких спричинив зміну існуючих податкових систем: зростання обсягів інтернет-торгівлі; поширення практики використання електронних грошей; трансфертне ціноутворення; складність оподаткування фінансового капіталу; поширення офшорних зон; похідні фінансові інструменти; зростання міжнародної активності громадян. В. Танзі називає чинники впливу глобалізації на систему державних фінансів й податків «фіскальними термітами», які зсередини «роз'їдають» цілісність податкової системи країни [2, с. 5–15]:

- електронна комерція та електронні трансакції зменшує базу оподаткування, оскільки торгівля відбувається віртуальними товарами з використанням інтернет технологій, походження яких встановити неможливо. Швидкий розвиток електронної торгівлі зумовлений зменшенням витрат на оформлення документації на товари та їх подальше обслуговування, що дозволяє в значній мірі знизити їх собівартість і можливістю уникнути оподаткування;

- електронні гроші: за такої системи обігу грошей під прямою загрозою опиняються як податки з продажу, оскільки торговельно-посередницькі трансакції не підпадають під систему документального обліку, так і прямі податки;

- офшорні зони є одним з найбільш відомих механізмів ухиляння від сплати податків саме з використанням офшорних зон, а саме відкриття рахунків в таких зонах та переливання в них капіталів;

- деривативи та хеджові фонди пов'язані з проблемою ідентифікації бенефеціарія подібних угод, трансакцій, доходів, а також визначення його місця резиденції та місця походження доходу є дуже значною;

- нездатність оподатковувати фінансовий капітал, оскільки на сучасному етапі розвитку інформаційних технологій існує можливість швидкого переміщення інформації та грошей між країнами, тому платники податків можуть обирати для свого резиденства низько податкові юрисдикції [3, с.62];

- зростаюча іноземна активність резидентів сприяє тому, що в силу обмеженості обміну інформацією між податковими органами різних країн, особи, що здійснюють свою діяльність за кордоном можуть ухилятися від сплати податків на доходи отримані в інших країнах. Хоча Україна має

договори з 60-ма країнами світу про уникнення подвійного оподаткування – низький рівень розвитку податкової системи в нашій країні у будь-якому випадку провокує приховування доходів і недоотримання коштів бюджетом [4, с.73].

До основних тенденцій глобалізації та оподаткування в Україні у 2023 – 2024 роках можна віднести наступне:

- зміни у фіскальній політиці: було збільшено військовий збір з 1,5% до 5% для резидентів, підвищено податки для індивідуальних підприємців та малого бізнесу, введено 50% податок на прибуток банків та 25% податок на прибуток фінансових компаній;

- інституційна активність України у міжнародних ініціативах. Прикладами таких є боротьба з офшоризацією (BEPS) та автоматичний обмін податковою інформацією (CRS). Це допомагає запобігати втратам доходу через відтік капіталу за кордон;

- поглиблення деструктивних явищ у глобалізаційних процесах створює середовище, де країни конкурують за залучення міжнародного капіталу. Україна знижує податкове навантаження для бізнесу в певних секторах, впроваджуючи стимули, такі як податкові канікули та пільги для IT-індустрії;

- значний відплив робочої сили за період 2022–2024 рр. різко негативно позначається на сукупній пропозиції трудової сили в державі. Понад 6 млн. людей виїхало закордон під час війни, і ця цифра лише збільшується. Згідно даних НБУ, обсяги приватних грошових переказів за рік зменшилися на 18% та становили 0,8 млрд. дол., а заробітна плата, яку українці отримують із-за кордону, скоротилася на 22,2%, у свою чергу інші приватні перекази, що надійшли через офіційні канали, скоротилися на 17,1%[5].

Тож, можна виділити такі наслідки глобалізації для оподаткування: участь у глобальних податкових ініціативах сприяє отриманню фінансової допомоги від міжнародних партнерів та розвиток цифровізації, що спрощує процеси для платників податків та знижує корупційні ризики. Незважаючи на більш негативний вплив міграції та відпливу робочої сили на економіку, є і зворотній бік: сучасні технології отримання доходів, податкова конкуренція між різними країнами створюють передумови для абсолютно законної оптимізації податкових платежів резидентами різних країн.

Але є певні недоліки. По-перше, це висока податкова ставка, що може пригнічувати розвиток бізнесу та зменшувати активність відновлення після війни. По-друге, через несприятливі умови для інвесторів (воєнний стан та підвищені податки) може знизитися рівень інвестицій.

Отже, вплив глобалізації на систему та механізм оподаткування неоднозначний за наслідками та складний за своєю суттю. Як було сказано вище, наслідки глобалізації є більш негативними, оскільки в таких умовах відбувається руйнування бази оподаткування. Через неможливість вчасно

слідкувати за тенденціями розвитку податковими органами втрачається ефективність реалізації успішної податкової політики в країні. Також, складна ситуація в світі робить неможливою міжнародну співпрацю у сфері податків.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Крисоватий А. І. Глобалізація податкової політики в контексті економічної інтеграції України в Європейський Союз / А. І. Крисоватий // Вісник Тернопільської академії народного господарства. Спец. випуск «Проблеми економічної інтеграції України в Європейський Союз: глобалізація і нова економіка – наслідки для Європи і України». Ялта–Форос, 2002. С. 80–84.
2. Tanzi V. Taxationinan Integrating World / V. Tanzi. – Washington D.C.: Brooking, 1995. 235 p.
3. Юрій С. І. Економічні проблеми XXI століття: міжнародний та український виміри / С. І. Юрій, Є. В. Васильєва та ін. К.: Знання, 2007. 595 с.
4. Мельник П. В. Податкова політика України: стан, проблеми та перспективи: [моногр.] / П. В. Мельник, Л. Л. Тарангул, З. С. Варналій та ін. К.: Знання України, 2008. 675 с. 4
5. Платіжний баланс України в листопаді 2024 року / Департамент статистики та звітності, управління статистики зовнішнього сектору [електронний ресурс] URL: https://bank.gov.ua/files/ES/State_m.pdf (Дата звернення 21.01.2025)

УДК 330.322:338.24(477)

Карпенко А.В.[1], Карпенко О.В.[2], Юртаєв Д.М.[2]
[1] д-р екон. наук, проф. НУ «Запорізька політехніка»
[2] асп. НУ «Запорізька політехніка»

ІНВЕСТИЦІЇ ЯК ФАКТОР ВІДНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Повномасштабне вторгнення Росії на територію України спричинило значне руйнування інфраструктури, масштабні втрати активів і людського капіталу, що, водночас, зумовило підвищення інтересу до інвестиційної діяльності як з боку міжнародних партнерів, так і з боку національного бізнесу. Для багатьох держав саме інвестиції є ключовим інструментом прискорення економічного зростання та наповнення бюджету. Україна також не є винятком у цьому контексті, особливо в нагальних умовах потреби відновлення економіки, структурної трансформації та забезпечення стійкого розвитку держави. Саме тому одним із пріоритетів економічної політики

держави є формування інвестиційної привабливості України загалом та окремих її галузей.

Інвестиції є важливою рушійною силою ефективного функціонування та розвитку вітчизняної економіки, в тому числі підприємницької діяльності. Саме доступність інвестицій, їх вартість на ринку обумовлює підприємницьку активність, сприяє нарощенню потенціалу та розширенню можливостей для створення доданої вартості, підвищення конкурентоспроможності. Вони виконують функцію перерозподілу фінансових ресурсів між суб'єктами господарювання та галузями економіки [1].

Інвестиції – багатогранне економіко-правове явище, яке трактується щонайменше у двох основних площинах: як процес (вкладення ресурсів з метою отримання ефекту) і як актив (майнові, інтелектуальні чи фінансові цінності, які беруть участь в економічному обороті). Тобто інвестиції – це цілеспрямоване коротко- або довгострокове вкладення фінансових, матеріальних, інтелектуальних та інших ресурсів у підприємницьку, господарську чи соціально значущу діяльність з метою отримання прибутку, приросту капіталу, досягнення соціального, екологічного або іншого стратегічного ефекту, що супроводжується процесами трансформації активів та підвищенням ефективності використання ресурсів в умовах ризику та невизначеності.

Дослідження динаміки іноземного інвестування в Україну протягом 2013–2024 рр. дозволяє констатувати про значні коливання через зростання геополітичної напруги. Зокрема, у 2014 р. та 2019 р. спостерігаються пікові негативні показники (від'ємні значення, що пов'язано у першому – з анексією АР Крим, окупацією частини Донецької та Луганської областей, а у другому – з наслідками пандемії COVID-19) обсягів прямих іноземних інвестицій значно скорочувались, а також значне зниження у 2022 р., що спричинено повномасштабним вторгненням рф. Починаючи з 2016 року, обсяги інвестицій поступово зростали, досягнувши піку у 2021 році (6687 млн дол.), також поступове зростання інвестиційної активності продовжилось у 2023–2024 рр. (рис. 1) [2].

Важливим пріоритетом для України, в умовах структурної перебудови економіки та пошуку напрямів створення доданої вартості є стимулювання інвестицій у глибоку переробку. Тому найбільша увага щодо частки інвестицій (як зовнішніх, так і внутрішніх) зосереджується у такі сектори, як переробка сільськогосподарської продукції, виробництво будівельних матеріалів, логістика, декарбонізація та «зелені» технології, транспортне машинобудування й ІТ-галузь. Даний сегмент інвестиційної діяльності поступово трансформується із традиційно маргінального напряму у

стратегічно значущий інструмент підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

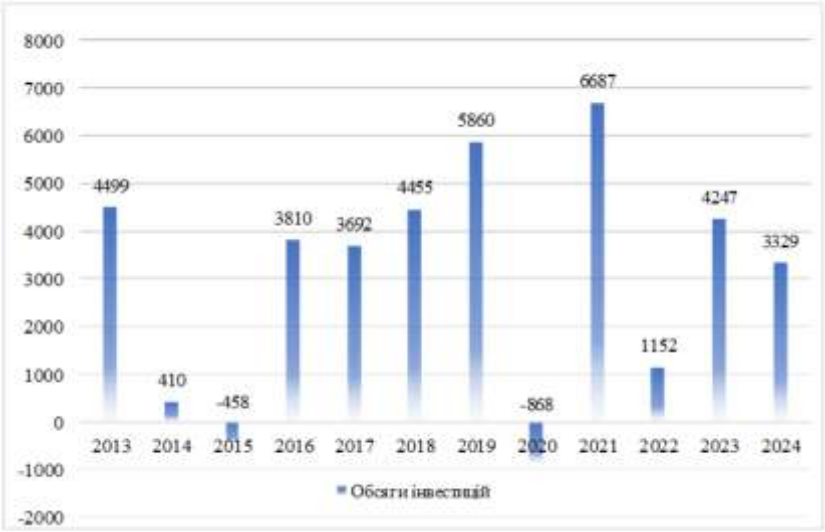

Рис. 1. Обсяги прямих іноземних інвестицій за 2013–2024 рр. в Україну [2]

Останні тенденції в Україні демонструють поступове зростання зацікавленості інвесторів у переробних проєктах, орієнтованих на високий ступінь переробки сировини. Зокрема, у сфері агропромислового комплексу фіксується реалізація масштабних інвестиційних ініціатив, спрямованих на переробку сільськогосподарської продукції (сої, зернових культур тощо). Це дозволяє створювати кінцевий продукт із вищою доданою вартістю, що не лише зменшує залежність від експорту сировини, а й сприяє підвищенню прибутковості суб'єктів господарювання.

Одним із дієвих чинників активізації інвестицій у глибоку переробку є запровадження державної підтримки, яка охоплює як фіскальні інструменти (зокрема пільги на імпорт обладнання), так і пряме фінансування у формі часткової компенсації капітальних витрат. Крім того, дієвими є інструменти доступного кредитування та цільових грантів для суб'єктів малого й середнього бізнесу в цій сфері.

Позитивні зрушення у регуляторному середовищі, підтримка стратегічних інвестпроєктів, а також спрямування на формування повноцінних виробничих ланцюгів перетворюють галузь глибокої переробки на перспективну зону інвестування, що може стати драйвером економічного зростання та регіонального розвитку. У цьому контексті, зростає потреба в розробці науково обґрунтованих механізмів підтримки інвестиційної

привабливості підприємств, які впроваджують інноваційні моделі переробки сировини.

Формування привабливого інвестиційного середовища є пріоритетним завданням державної економічної політики, адже інвестиції слугують каталізатором структурної перебудови, інноваційного оновлення та подолання соціально-економічних проблем у складних умовах воєнного часу. У цьому напрямі, з огляду на високі ризики, пов'язані з військовими діями, Україна спільно з Багатостороннім агентством з гарантування інвестицій (MIGA) у вересні 2022 року започаткувала «Програму гарантій відновлення України». Програма передбачає страхування інвестицій від воєнних ризиків, що має на меті зменшення рівня інвестиційної невизначеності та підвищення довіри з боку потенційних інвесторів. Подібні інструменти ефективно функціонують у таких розвинених країнах, як Японія, Німеччина, Велика Британія, Франція, Канада та Австралія [3]. Впровадження таких механізмів дозволяє підвищити рівень довіри до України, стимулює залучення інвестицій та сприяє розвитку пріоритетних секторів економіки.

Інституційна підтримка, спрямована на забезпечення стабільності інвестиційного середовища, дозволяє Україні зберігати активність у сфері залучення інвестицій. Вона також сприяє спрямуванню коштів у пріоритетні галузі, що мають високу додану вартість та потенціал довгострокового розвитку.

Таким чином, інвестиції відіграють ключову роль у стабілізації економіки України, відновленні виробничих потужностей та створенні основи для сталого розвитку в умовах воєнного стану. Орієнтація на сучасні технології, зелений розвиток та інновації має стати одним із головних напрямків у стратегії економічного зростання. Попри виклики, Україна демонструє поступове покращення інвестиційного клімату та спроможність адаптуватися до нових умов, що є підґрунтям для подальшого залучення інвестицій та відновлення економіки на новому рівні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Карпенко А. В. Управління інвестиціями як важлива складова розвитку підприємницької діяльності / А. В. Карпенко, Н. В. Намлієва // Наукові праці Міжрегіональної академії управління персоналом. Економічні науки. – 2022. – № 4 (67). – С. 29–40

2. Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) в Україну. МІНФІН. – Режим доступу: https://index.minfin.com.ua/ua/economy/fdi/ (дата звернення 25.03.2025)

3. Тофан І.М. Проблематика залучення інвестицій та їх податкового супроводу в Україні. Український економічний часопис. – 2023. – Вип. 1. – Режим доступу: file:///C:/Users/%D0%9D%D0%B0%D1%81%D1%82%D1%8F/Downloads/11%20(1).pdf (дата звернення 25.03.2025)

УДК 331.108:005.95
Карпенко Н.М.[1], Карпенко В.А.[2]
[1] канд. держ. упр., доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. БТЕз-0214 НУ «Запорізька політехніка»

УПРАВЛІННЯ КАР'ЄРОЮ ТА УТРИМАННЯМ ТАЛАНТІВ В ОРГАНІЗАЦІЇ

В умовах зростаючої конкуренції за кваліфікований персонал та швидких змін бізнес-середовища, трансформації ринку праці, зумовленої цифровізацією, глобалізацією та змінами в структурі зайнятості, питання управління кар'єрою та утриманням талантів стають критично важливими завданнями для сучасних організацій. Їх конкурентоспроможність значною мірою визначається здатністю розвивати, мотивувати та зберігати висококваліфікованих працівників, що передбачає використання сучасних методів управління кар'єрним зростанням і застосування нових підходів до формування кадрової політики. Це дозволяє задовольняти очікування працівників щодо професійного розвитку і гідних умов праці та забезпечує відповідність кадрового потенціалу стратегічним цілям організації й підвищенню її інноваційної спроможності. Таким чином, дослідження ефективних механізмів управління кар'єрою та управління утриманням талантів є актуальними для забезпечення сталого розвитку організацій.

Управління кар'єрою та управління утриманням талантів є ключовими взаємопов'язаними складовими кадрової політики організації, оскільки вони спрямовані на формування, розвиток і збереження висококваліфікованого персоналу відповідно до стратегічних цілей підприємства.

Сутність управління кар'єрою полягає у створенні умов для гармонізації інтересів працівника та організації, що включає планування, розвиток і коригування кар'єрного шляху відповідно до змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі. Воно розглядається як цілеспрямована діяльність, що направлена на забезпечення відповідності між потребами, можливостями та цілями працівника і організації [1]. Особливістю цього процесу є його динамічність і багатокомпонентність, оскільки він охоплює як індивідуальні аспекти професійного зростання, так і організаційні механізми підтримки кар'єрного розвитку.

Управління кар'єрою передбачає баланс між особистими амбіціями працівника та стратегічними пріоритетами організації, що реалізується через систему навчання, наставництва, оцінки компетенцій та створення можливостей для кар'єрного просування. В умовах цифрової трансформації зростає роль персоналізованого підходу, використання аналітики даних для прогнозування кар'єрних траєкторій та впровадження цифрових платформ для управління талантами [2]. Ефективне управління кар'єрою дозволяє

підвищити мотивацію та лояльність персоналу, зменшити плинність кадрів, сформувати потужний кадровий резерв.

Утримання талантів розглядається як стратегічний напрям управління людськими ресурсами, спрямований на збереження висококваліфікованих працівників, які відіграють ключову роль у досягненні організаційних цілей. Основою цього процесу є формування сприятливого робочого середовища, створення можливостей для професійного розвитку, підтримка корпоративної культури та мотиваційних механізмів, які стимулюють довготривалу взаємодію працівників з організацією. Важливим механізмом управління утриманням талантів є формування корпоративної культури, заснованої на ключових мотиваційних чинниках (гра, мета, реалізація потенціалу, емоційний тиск, економічний тиск та інерція), що сприяє залученості персоналу, зміцненню бренду роботодавця та зниженню витрат на пошук і адаптацію фахівців [3].

Особливістю управління утриманням талантів є необхідність персоналізованого підходу, що враховує індивідуальні потреби, очікування та кар'єрні орієнтири фахівців. Використання сучасних HR-технологій, зокрема систем аналітики даних, автоматизованих платформ управління талантами та програм розвитку лідерства, дозволяє підвищити ефективність стратегій утримання. Крім того, у сучасних умовах важливими чинниками є гнучкість робочого графіка, можливості дистанційної роботи, навчання та розвитку, сприятливий соціально-психологічний клімат, визнання досягнень, конкурентоспроможна система винагороди та залученість працівників у процес прийняття рішень [4]. Тобто ефективне управління утриманням талантів сприяє стабільності організації, підвищенню її інноваційного потенціалу та зниженню ризиків втрати ключових спеціалістів.

Отже, управління кар'єрою в сучасних організаціях набуває комплексного характеру, поєднуючи індивідуальні стратегії розвитку працівників із системними кадровими практиками, що забезпечують гнучкість і стійкість кадрової політики. Воно забезпечує довгострокове планування професійного розвитку працівників, що сприяє їхній адаптації до змін бізнес-середовища, підвищенню компетенцій та мобільності всередині організації. Водночас управління утриманням талантів передбачає створення сприятливого середовища та умов праці, персоналізованих мотиваційних механізмів та можливостей для професійного розвитку, що сприяє зниженню плинності кадрів і зміцненню бренду роботодавця, мінімізації ризиків втрати ключових фахівців.

Обидва процеси є інтегрованими елементами кадрової політики, що забезпечують баланс між інтересами організації та потребами персоналу. Їх узгоджене впровадження сприяє підвищенню продуктивності, зміцненню корпоративної культури та формуванню стабільного кадрового резерву.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Венгер О. Методи кар'єрного розвитку співробітників у системі управління персоналом на промисловому підприємстві в умовах сучасних викликів / О. Венгер, В. Венгер, А. Холодулін // Humanities studies. – 2024. – Вип. 21. – С. 202-212. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/humst_2024_21_26 (дата звернення: 01.04.25)

2. Kuzmina M. Career Strategies Approach for the Digitalised World Requirements / M. Kuzmina, A. Karpenko, G. Tabunshchyk, V. Kuzmin, N. Karpenko, V. Popovych // Educating Engineers for Future Industrial Revolutions: Proceedings of the 23rd International Conference on Interactive Collaborative Learning (ICL2020). Springer International Publishing. – 2021. – Volume 2, 23. – P. 544-551. – Режим доступу : https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-030-68201-9_53 (дата звернення: 01.04.25).

3. Karpenko A. Highly effective corporate culture as an instrument of talents' attracting and retaining / A. Karpenko, K. Basenko // Baltic Journal of Economic Studies. – Vol. 3 (2017). – № 4. – P. 101-106. – Режим доступу : http://www.baltijapublishing.lv/index.php/issue/article/view/220/pdf (дата звернення: 01.04.25).

4. Дяків О. Інноваційні підходи до управління талантами в умовах цифрової трансформації / О. Дяків, Д. Шушпанов, С. Прохоровська, О. Хлиповка // Вісник економіки. – 2024. – Вип. 3. – С. 73–95. – Режим доступу : http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/53597/1/%d0%94%d1%8f%d0%ba%d1%96%d0%b2.PDF (дата звернення: 01.04.25).

УДК 336.71

Козицька Г.В.[1], Іванов Б.Р.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. БТЕ-1911 НУ «Запорізька політехніка»

ЗАПРОВАДЖЕННЯ ЦИФРОВИХ ВАЛЮТ ЦЕНТРАЛЬНИХ БАНКІВ ЯК ВІДПОВІДЬ НА ПРОЦЕС ЦИФРОВІЗАЦІЇ

У останні роки відзначається збільшення інтересу до створення цифрових валют центральними банками, що викликано стрімкою цифровізацією та змінами у фінансових розрахунках. [1].

Впровадження цифрових валют центральних банків може внести суттєві зміни у банківський сектор, грошово-кредитну політику та платіжні системи у всьому світі. Зараз більшість центральних банків активно розробляють ці цифрові валюти. Багато з них ще не визначились щодо остаточної моделі

національної цифрової валюти та графіку її повномасштабного впровадження. Глобальна дискусія про цифрову валюту центральних банків триває і передує вибору конкретних моделей та їх пілотуванню.

На сьогоднішній день деякі центральні банки розвинених країн, зокрема Федеральна Резервна Система США, Банк Японії та Європейський Центральний Банк, ще не прийняли остаточного рішення щодо випуску цифрових валют. Проте можна відзначити, що розвинені країни активно працюють над розробкою цифрових платформ для здійснення транскордонних платежів. Важливо враховувати, що вибір конкретної цифрової моделі для транскордонних платежів і обраної резервної валюти, що виступає світовими грошими, буде визначати архітектуру всієї світової валютно-фінансової системи. Це відкриває нові можливості для учасників, але також посилює загрозу неконтрольованого перетоку значних сум капіталу, що може збільшити вплив зовнішніх шоків і сприяти "цифровій доларизації" у розвиваючихся країнах.

На поточний момент центральні банки зосереджують увагу на обговоренні вибору моделі, методів реалізації та тестуванні варіантів випуску ЦВЦБ. Проте більшість центральних банків ще не прийняли рішення стосовно дизайну та характеристик національної цифрової валюти. Важливо зауважити, що лише кілька країн перейшли від концептуального розвитку до етапу реалізації пілотних проектів, і навіть менше країн вже впровадили свої ЦВЦБ [2].

У той самий час всі центральні банки визнають, що введення ЦВЦБ вплине на операційні процедури та інструменти грошово-кредитного регулювання, а також на умови та порядок проведення операцій з банками для досягнення цілей державної кредитно-грошової політики.

Багато центральних банків, особливо в розвинених країнах, розуміють, що перехід до ЦВЦБ може викликати ребалансування та зміну функцій кредитно-грошової політики в напрямку прямого або адресного розподілу грошей в економіці.

При виборі моделі ЦВЦБ, яка включає пряме надання цифрових гаманців населенню та бізнесу, збереження дворівневої банківської системи навіть у короткостроковій перспективі може виявитися значущим викликом.

Також важливо враховувати, що деякі експерти стверджують, що випуск ЦВЦБ може бути спрямований на використання в сфері державних кредитно-грошових операцій, хоча це не випливає безпосередньо з мандату центральних банків [3].

ЦВЦБ виступають альтернативою грошам комерційних банків, оскільки є електронними та загальнодоступними. Однак це призводить до прямої конкуренції між ЦВЦБ та грошими банківського сектору за користувача, що може призвести до часткового або повного витіснення грошей банківського

сектору. Інтенсивність цього процесу може варіюватися в різних країнах залежно від моделі ЦВЦБ, стійкості банківської системи та параметрів, які центральні банки визначають у сфері державних криптовалют. Це, в свою чергу, може призвести до суттєвих і, ймовірно, принципових змін в режимах грошово-кредитної політики.

У випадку переходу до використання ЦВЦБ та поетапного витіснення інших форм грошей стає очевидним перегляд підходів центральних банків до проведення грошово-кредитної політики. При прийнятті ЦВЦБ як основної форми грошей може відбутися часткове чи повне витіснення грошей банківського сектору [4].

СПИСОК ВИКОРИСТАННОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Про платіжні послуги: Закон України від 30.06.2022 р. No 1591-IX. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1591-20#Text

2. Meaning J., Dyson B., Barker J., Clayton E. Broadening narrow money: monetary policy with a central bank digital currency. Bank of England Working Paper. 2018. No. 724. URL: https://papers.ssrn.com/ (дата звернення: 28.11.2023).

3. Rise of the central bank digital currencies: drivers, approaches and technologies. Банк міжнародних розрахунків. 2023. URL: https://www.bis.org/publ/work880.pdf (дата звернення: 28.11.2023).

4. Group of central banks, «Central bank digital currencies: foundational principles and core features,» BIS Joint report, № 1, pp. 1-26, October. 2020

УДК 339

Козицька Г.В.[1], Петренко Я.Р.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2]студ. гр. БТЕ-1914 НУ «Запорізька політехніка»

ЦИФРОВА ДИПЛОМАТІЯ: НОВІ ВИКЛИКИ ТА МОЖЛИВОСТІ

У сучасному світі, що стрімко розвивається під впливом новітніх технологій, дипломатія зазнає значних змін. Діджиталізація суттєво трансформує процеси міжнародного спілкування, сприяючи оперативності, відкритості та ефективності дипломатичних взаємодій. Міжнародні відносини, як система, що включає різноманітні елементи, відношення, дипломатію, тощо, все більше діджиталізуються. Насьогодні сформовані нові кластери, як то: цифрова дипломатія, дипломатія даних, кібербезпека, кібердипломатія, цифрові виборчі технології. Сучасні міжнародні відносини перейшли в епоху за якої взаємодію між країнами, проксі-групами чи споживачами в кіберпросторі необхідно регулювати цифровими правилами

на кшталт Ялтинсько-Потсдамських угод, або в стилі пунктів В. Вільсона про відкриту дипломатію. Сформувалася цифрова реальність за якої big data та професійна аналітика «цифрових слідів» впливають не лише на користувачів соціальних мереж, роблячи з них заручників фвагментарної політики, але й на основних учасників традиційної системи міжнародних відносин – держави, регулюючи силу та вплив на хід світової політики.

Діджиталізація дипломатії являє собою процес впровадження цифрових технологій у діяльність дипломатичних установ та міжнародних відносин. Це включає використання соціальних мереж, цифрових платформ, аналітики великих даних та штучного інтелекту для комунікації, ведення переговорів та просування державних інтересів.

Найбільш розповсюдженими інструментами цифрової дипломатії на даний час є:

- соціальні мережі та онлайн-комунікація: дипломати, уряди та міжнародні організації використовують Twitter, Facebook, Instagram, LinkedIn та YouTube для поширення офіційних заяв, комунікації з громадськістю та реагування на кризові ситуації;

- цифрові платформи для переговорів: віртуальні зустрічі через Zoom, Microsoft Teams, Webex та інші сервіси дозволяють ефективно проводити дипломатичні заходи без фізичної присутності;

- штучний інтелект та аналіз великих даних: використовується для прогнозування міжнародних подій, аналізу суспільної думки та розробки стратегій зовнішньої політики;

- кібербезпека та захист інформації: Забезпечення безпеки цифрових комунікацій, захист даних та боротьба з кібератаками стають пріоритетом сучасної дипломатії.

Діджиталізація сприяє більшій прозорості міжнародних відносин, покращує оперативність реагування на кризові ситуації та дозволяє урядам безпосередньо взаємодіяти з громадськістю. Цифрова сила дипломатії визначається новими можливостями впливу на суспільство, політичні кроки інших урядів та зміну традиційних місць держав на карті світової політики.

Однак, водночас виникають виклики, такі як дезінформація, фрагментована політична реальність, маніпуляції громадською думкою та ризики кібератак.

Виклики та загрози цифрової дипломатії:

- фейкові новини та інформаційні війни: використання цифрових платформ для поширення неправдивої інформації може впливати на міжнародну безпеку;

- розподіляємий все більше на національні кластери інтернет, концентрація ідеологій і цінностей в окремих групах соціальних мереж та

фільтрація інформації за політичними уподобаннями створили умови для виникнення феномену фрагментованої політичної реальності;

- кіберзагрози: атаки на урядові сервери, зломи баз даних та шпигунство становлять серйозну загрозу;

- нерівномірний доступ до технологій: не всі країни мають однакові технологічні можливості, що може створювати дисбаланс у міжнародних відносинах.

Перспективи розвитку цифрової дипломатії.

Майбутнє дипломатії нерозривно пов'язане з подальшим розвитком цифрових технологій. Очікується, що штучний інтелект, блокчейн та розширена реальність (AR) відіграватимуть ще більшу роль у дипломатичних процесах, підвищуючи рівень безпеки, ефективності та персоналізації комунікацій.

Отже, діджиталізація сучасної дипломатії відкриває нові можливості для міжнародних відносин, роблячи їх більш динамічними та доступними. Водночас виникають нові виклики, пов'язані з кібербезпекою та інформаційною безпекою. Країни повинні адаптуватися до цифрової епохи, розвиваючи відповідні стратегії та механізми для ефективного використання цифрових інструментів у дипломатії.

Діджиталізація вже стала невід'ємною частиною міжнародних відносин, і її значення буде лише зростати в майбутньому.

УДК 338.2
Козицька Г.В.[1], Робоча А.А.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. БТЕ-1911 НУ «Запорізька політехніка»

ВПЛИВ ЗЕЛЕНОЇ ЕКОНОМІКИ НА МІЖНАРОДНИЙ БІЗНЕС

Перехід світової економіки в постіндустріальну фазу розвитку загострює глобальні проблеми, які вимагають дотримання екологічних принципів. Ця економічна парадигма спрямована на сталий розвиток та гармонізацію взаємодії з природним середовищем, що і визначає її як зелену економіку.

Зелена економіка - це модель господарювання, яка поєднує економічне зростання з екологічною відповідальністю. Вона зосереджена на ефективному використанні ресурсів, мінімізації забруднення та переході на відновлювані джерела енергії. Цей підхід суттєво впливає на міжнародний бізнес, формуючи нові правила гри, можливості та виклики для компаній у всьому світі.

Зелена економіка має значний вплив на міжнародний бізнес, оскільки змінює правила гри у багатьох секторах. Вона орієнтується на зменшення негативного впливу виробництва на довкілля, розвиток відновлюваних джерел енергії та ефективне використання ресурсів.

Одним із головних аспектів впливу зеленої економіки є зміна регуляторного середовища, яке передбачає встановлення різники країнами екологічних стандартів, дотримання яких є обов'язковою умовою виходу на міжнародні ринки. До того ж для стимулювання розвитку екологічно відповідального бізнесу встановлюються різноманітні пільги в оподаткування та субсидії.

Ключовими факторами, що впливають на міжнародний бізнес в контексті популяризації розвитку зеленої економіки, є політика країн, головною метою якої є підтримка екологічних ініціатив на основі впровадження фінансових стимулів та податкових пільг для компаній, які інвестують в екологічні технології. При цьому використання жорстких екологічних стандартів і зміна споживчих переваг стимулюють міжнародні компанії підприємства переорієнтовуватися на інші перейти на сучасні моделі виробництва та споживання.

На основі вищезазначеного, необхідно зауважити, що з точки зору ланцюгів постачання необхідно зазначити, що міжнародні компанії повинні адаптувати логістику до екологічних стандартів, наприклад, використовувати електротранспорт або оптимізувати маршрути. Низка міжнародних інвесторів надають перевагу компаніям, які дотримуються принципів екологічного, соціального та корпоративного управління – ESG (рис. 1).

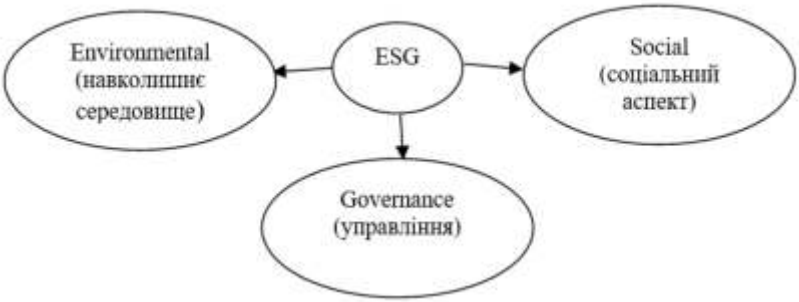

Рисунок 1 – Роль штучного інтелекту в міжнародному бізнесі.

ESG-принцип – це якісні та кількісні чинники, за якими оцінюється вплив діяльності бізнесу на екологію, суспільство та якість управління підприємствами. ESG принципи охоплюють широкий спектр соціально-

економічних та екологічних проблем і є глобальною дорожньою картою для досягнення сталого розвитку до 2030 р. [1, с. 30]

На сучасному етапі розвитку економіки зростає попит на екологічні товари та послуги. Споживачі все частіше обирають компанії, які мають сертифікати екологічної відповідності. З'являються нові галузі, пов'язані з відновлюваною енергетикою, переробкою відходів, водневою енергетикою тощо.

Попри переваги, зелена економіка створює виклики для міжнародного бізнесу:

- високі початкові витрати на екологічні трансформації (перехід на відновлювану енергію чи екологічно чисте виробництво);
- посилення конкуренції: компанії, які швидше адаптуються до екологічних стандартів, отримують переваги;
- регуляторні бар'єри: нові екологічні норми можуть ускладнювати вихід на міжнародні ринки.

Зелена економіка суттєво змінює міжнародний бізнес, створюючи як нові можливості, так і виклики. Компанії, що адаптуються до екологічних стандартів, матимуть конкурентні переваги, залучатимуть інвестиції та забезпечать собі стабільний розвиток у майбутньому. Загалом зелена стимулює сталий розвиток, впровадження нових технологій та екологічну відповідальність, сприяючи створенню нових бізнес-моделей, підвищенню прозорості діяльності підприємств та покращенню їхнього довгострокового розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Кузнєцова К. О., Ченуша О. С., Маяцький М. В. Тренди «зеленої» економіки в контексті сталого розвитку та їх вплив на міжнародні ринки. *Бізнес інформ*. 2024. №10. С. 29-34

УДК 339.9

Кригульська Т.Б.[1], Давідова С.А. [2]
[1] канд. іст. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. БТЕ-1114 НУ «Запорізька політехніка»

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ

Світовий ринок є одним із ключових чинників забезпечення сталого економічного розвитку в сучасних умовах, який супроводжується численними викликами - такими як цінова нестабільність, нерівномірний розподіл ресурсів, технологічна нерівність та екологічні ризики. Дослідження проблем світового ринку важливе для розуміння механізмів

подолання суперечностей та дисбалансів у глобальній економіці, підвищення ефективності міжнародного поділу праці, а також для розробки стратегій, що сприяють забезпеченню економічної безпеки та збалансованого розвитку країн.

Світовий ринок – це сфера стійких товарно-грошових відносин між країнами, основою яких є міжнародний поділ праці та інші виробничі чинники. Його функціонування базується на переміщенні товарів та послуг між державами, що обумовлено як внутрішнім, так і зовнішнім попитом і пропозицією. Учасники світового ринку отримують інформацію про обсяги попиту та пропозиції, що дозволяє адаптувати виробництво до актуальних економічних потреб.

На наш погляд, сучасний світовий ринок характеризують наступні риси:

- товарно-грошові відносини здійснюються за межами національних економік (товаровиробники у пошуках споживачів виходять за територіальні межі своїх країн);

- міждержавне переміщення товарів, при якому міжнародна торгівля регулюється як внутрішніми, так і зовнішніми чинниками;

- оптимізація факторів виробництва (виробники шукають можливості використати необхідні ресурси там, де це найвигідніше);

- формування світових цін на товари відбувається на основі глобального попиту та пропозиції.

Розвиток світового ринку на початку XXI століття визначають стійкі тенденції, на які неможливо не зважати. Насамперед, це глобалізація та регіоналізація. Глобалізація призводить до зростання взаємозалежності між країнами, водночас полегшуючи доступ до технологій та товарів. Але паралельно з цими процесами посилюється регіоналізація, що призводить до створення економічних блоків, таких як ЄС, АСЕАН, USMCA. Нівелюючи глобалізаційні виклики, ці об'єднання фокусуються на внутрішньому розвитку. Пришвидшеними темпами розвивається черговий етап науково-технічної революції, стрімко змінюючи як структуру економіки, так і самі суспільні умови економічного розвитку. Поширення 5G, штучного інтелекту, нанотехнологій, автоматизація виробництва, його роботизація та логістичні інновації змінюють бізнес-моделі у господарському розвитку світу.

Під впливом технологічної революції здійснюється цифровізація економіки. Технології трансформують усі аспекти бізнесу. Основою змін у сучасних економіках стали Інтернет, хмарні обчислення, штучний інтелект, блокчейн тощо. Стрімко розширюється та масштабується електронна комерція, представлена платформами на кшталт Amazon, Alibaba, Temu та інші, що сприяє змінам процесів міжнародної торгівлі.

Швидкими темпами розвивається міжнародна торгівля та логістика. Покращення транспортної інфраструктури здешевлює товари та послуги.

Ставши поліцентричною, світова економіка яскраво демонструє нині зміщення економічних центрів. Швидко зростає на світовому ринку частка азійських країн. Другою за величиною економікою світу став Китай, що впевнено витісняє західні держави з їхніх традиційних позицій лідерів.

Останніми роками виявляється посилення уваги урядових організацій та громадськості до проблем сталого суспільного розвитку. Це накладає свій відбиток на розвиток світового ринку. Усе більшого значення у світовому економічному розвитку набувають екологічні питання. Бізнеси та уряди прагнуть скоротити викиди вуглецю, перейти до відновлюваних джерела енергії та дотримуватись екологічних стандартів. Інвестиції у так звану програму ESG (екологія, соціальна відповідальність, управління) стають усе популярнішими. Споживачі в усіх країнах все частіше орієнтуються на екологічні, етичні та персоналізовані товари.

Отже, світовий ринок є динамічною системою, що постійно адаптується до трансформаційних змін навколишнього простору. Насамперед, це постійні зміни у технологіях, міжнародних відносинах, політиці та екології, що виявляють себе як тенденції світової економічної взаємодії на глобальному рівні. Ці реалії вимагають від країн-учасників світового ринку гнучкості у прийнятті рішень, нових креативних підходів та готовності до перегляду традиційних умов співпраці.

Геополітична напруженість, що переростає у дипломатичне протистояння та часто у військові конфлікти, кліматичні зміни, пандемії та економічні кризи, що складають глобальну загрозу для світової спільноти, цифровізація, що відкриває нові можливості для бізнесу, але й вимагає зміни підходів до економічної діяльності, - це неповний перелік тих цивілізаційних викликів, які формують реалії взаємодії на сучасному світовому ринку та вимагають гнучкої адаптації країн-учасників до цих умов.

УДК 399.92
Кригульська Т.Б.[1], Заліська К.В.[2]
[1] канд. іст. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. БТЕ-0814 НУ «Запорізька політехніка»

СВІТОВИЙ РИНОК ЯК ГЛОБАЛЬНА СИСТЕМА МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ЗВ'ЯЗКІВ

Становлення світового ринку відбулося на стадії мануфактурного виробництва у період початкового нагромадження капіталу. У своєму розвитку він пройшов різні періоди, кожен з яких характеризується певним рівнем міжнародного поділу праці та інтернаціоналізацією виробництва.

Світовий ринок (world market), як зазначає сучасна економічна наука, це – сфера стійких товарно-грошових відносин між країнами, основою яких є міжнародний поділ праці. На основі світового ринку сформувалася світова система господарства на межі XIX-XX століть [1, с.113].

У XX ст. у розвитку світового ринку можна виділити декілька етапів. Перший із них пов'язаний з процесами монополізації, а також кризовими явищами світової економіки 20–30-х років. внаслідок яких в розвитку економіки провідних країн світу настала Велика депресія (так назвали першу кризу світового масштабу 1929-33 рр.). Другий етап (з кінця 40-х по 80-ті роки XX ст.) характеризувався інтенсивним зростанням вивозу підприємницького капіталу з розвинених країн на економічно слабкі території. На третьому етапі, починаючи з останнього десятиріччя XX століття, відбулося формування міжнародних, планетарних продуктивних сил, значно посилилася економічна взаємодія та взаємозалежність різних країн світу на основі інтеграції та інтернаціоналізації [2, с.87].

З початком XXI століття відбулися значні зміни в географічній структурі світової торгівлі. Усе більшу роль у світовій економіці відіграє регіон Азії та Океанії. Наприклад, азійські країни стали лідерами у виробництві та продажах легкових автомобілів, що свідчить про зміщення економічного центру в бік Східної півкулі. Такі азійські країни як Китай, Індія та держави Південно-Східної Азії, суттєво збільшили свою частку у світовій торгівлі завдяки інвестиціям в інфраструктуру та наукоємне виробництво.

Світовий ринок у нинішніх умовах постійно змінюється під впливом глобалізаційних процесів, технологічних інновацій та змін у споживчих уподобаннях. У сучасних умовах ці тенденції у цілому визначають напрями розвитку світової економіки і міжнародної торгівлі.

Динамічне зростання на світовому ринку демонструє сектор послуг, випереджаючи темп розвитку торгівлі товарами. Цей тренд обумовлений стрімким розвитком інформаційних технологій, фінансових послуг та туристичної галузі. Вплив цифрових технологій сприяє розвитку електронної комерції, дистанційного навчання та телемедицини, що підсилює цей всеохопний процес.

Продовжує розширюватися світовий ринок технологій. Близько 90% цього сегмента припадає на ринок обладнання, 7% - на науково-технологічні послуги, а 3% - на ринок патентів. Цей показник відображає важливість науково-дослідної діяльності у формуванні конкурентоспроможності держав на міжнародній арені.

Міжнародна торгівля все більше орієнтується на високотехнологічну продукцію, таку як електроніка, фармацевтичні товари та авіаційна техніка.

Це зумовлено зростаючим попитом на інноваційні рішення, які підвищують ефективність бізнес-процесів та рівень життя населення.

Суттєвих трансформацій зазнає світовий ринок послуг. Зростає частка інформаційно-комунікаційних та фінансових послуг, що обумовлено цифровізацією економіки та розвитком глобальних фінансових ринків. Ці зміни сприяють підвищенню ефективності економічної діяльності та полегшенню доступу різних країн світу до фінансових ресурсів.

Українська держава намагається також активно інтегруватися у світовий ринок, демонструючи значний потенціал у таких секторах, як аграрна промисловість, IT-індустрія та металургія. Країна залишається одним із найбільших експортерів зернових культур, зокрема пшениці та кукурудзи, що робить її важливою фігурою на глобальному ринку продовольства. Водночас, виклики, пов'язані з широкомасштабними воєнними подіями, макроекономічною нестабільністю та економічною кризою, потребують адаптації державної політики для ефективної інтеграції у світові економічні процеси.

Отже, світовий ринок правомірно розглядати як категорію, що визначає серцевину міжнародної економіки. Він динамічно розвивається під впливом власних закономірностей, процесів глобалізації і впливає на весь хід світового відтворення. Світовий ринок є невід'ємною стадією світового відтворення, що перебуває у тісному взаємозв'язку із його іншими елементами - виробництвом, розподілом і споживанням. Саме це підкреслює ключову визначальну роль світового ринку у міжнародних відносинах.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Амеліна І. В. Міжнародні економічні відносини / І. В. Амеліна, Т. Л. Попова, С. В. Владимиров. – Київ : ЦУЛ, 2021.- 256 с.

2. Ковальчук В. В. Міжнародна економіка: сучасні тенденції та виклики / В. В. Ковальчук. – Київ : Наукова думка, 2020.- 228 с.

УДК 504(477.64)

Кригульська Т.Б.[1], Луканюк П.С. [2]
[1] канд. іст. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. БТЕ-0614 НУ «Запорізька політехніка»

ПРОЯВИ ЕКОЛОГІЧНОЇ КРИЗИ У СУЧАСНОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ ЗАПОРІЗЬКОГО РЕГІОНУ

Серед загроз сучасного світу особливо небезпечною є екологічна криза. Глобальна економіка часто ігнорує негативні наслідки пришвидшеного техногенного розвитку на довкілля. Тому нищівний вплив діяльності людей

руйнує довкілля, порушує збалансований розвиток екосистем різного рівня, складаючи загрозу як самій природі, так і існуванню людської спільноти. Встановлено, що людство споживає природні ресурси на 50 відсотків швидше, ніж Земля може їх відтворити. Використання викопного палива для задоволення енергетичних потреб не лише виснажує природні запаси, але й призводить до масових викидів вуглекислого газу, які сприяють зміні клімату на планеті. Швидка урбанізація створює як нові можливості для людей, так і нові джерела забруднення.

Ці та інші прояви екологічної кризи суспільства стають фатальними, набуваючи незворотних масштабів. За даними Державної екологічної інспекції України, екологічні проблеми в промислових регіонах країни можуть призводити до значних економічних втрат, зокрема через необхідність ліквідації наслідків забруднення та підвищені витрати на медичне обслуговування населення [1].

Деструктивні аспекти економічної діяльності доповнюються військовими конфліктами. Це актуалізує дослідження впливів екологічної кризи на економічний розвиток як окремих регіонів, так і всієї планети загалом. Особливої уваги потребує моніторинг та аналіз екологічної ситуації на Запоріжжі, де зараз тривають військові дії широкомасштабної війни України з рф. Близько 80% території Запорізької області опинилося під окупацією російських загарбників. Запоріжжя та область є прифронтовою зоною, де активно ведуться бойові дії. Окрім традиційних екологічних проблем промислових регіонів, Запоріжжя постійно стикається з додатковими екологічними загрозами, які негативно позначаються на економічному стані регіону [2].

Застосування сучасної зброї та постійні обстріли завдають значної шкоди навколишньому середовищу, руйнують флору, винищують фауну, виводять з господарського обігу родючі грунти. Спостерігалися неодноразові випадки застосування хімічної зброї. Вибухи та пожежі, які спричиняють токсичні викиди в атмосферу, забруднюють водні ресурси.

У період війни почалося спалення в котельнях невідомих відходів і сміття, що призводить до появи неприємних запахів та їдкого диму. Також деякі комунальні котельні та приватні господарства намагаються перейти на тверде паливо, щепу, вугілля. Генератори, які застосовують під час відключень світла, дають електроенергію, але водночас поширюють шкідливі речовини: чадний газ, окиси азоту, тверді частинки, токсичні сполуки свинцю. Це негативно впливає на атмосферний стан регіону. Для опалення та зведення укріплень часто вирубуються зелені насадження, чим завдається непоправна шкода довкіллю. Екологи, які здійснюють моніторинг ситуації на Запоріжжі, попереджають, що масова вирубка дерев для опалення та будівництва укріплень, знищення лісосмуг в області, де тривають військові

дії, призведе до масштабної вітрової ерозії і опустелювання регіону. Все це призведе до більш посушливих, вітряних умов життя, а також до значно вищих температур влітку і значно нижчих взимку [3].

Значної шкоди екології регіону завдало обміління у нижній течії повноводного Дніпра через руйнування Каховської дамби (зникли багато видів риби, тварин, рослин, зневоднені плавні на Хортиці тощо).

Нагальною для регіону стала проблема якості та кількості питної та поливної води. Близькість до захопленої окупантами Запорізької атомної електростанції, яка знаходиться всього в 50 кілометрах від обласного центру, становить великий ризик. Загроза потенційного радіоактивного забруднення є серйозною проблемою для екологічної безпеки не тільки Запорізького регіону, але й інших територій.

Таким чином, екологічна криза в Запорізькому регіоні в умовах війни набула фатальних масштабів та потребує всебічного дослідження та негайного комплексного вирішення на загальнодержавному рівні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1.Державна екологічна інспекція України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.dei.gov.ua. (дата звернення: 16.01.2025).- Назва з екрана.

2.Вплив військових конфліктів на навколишнє середовище [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://www.unian.ua (дата звернення: 26.12.2024). – Назва з екрана.

3.Екологічна безпека запоріжців під час війни: вижити та перемогти – справа кожного. [Електронний ресурс] // Запорізька Січ. - Режим доступу: https://sich.zp.ua/strong-ekolohichna-bezpeka-zaporizhtsiv-pid-chas-vijny-vyzhyty-ta-peremohty-sprava-kozhnoho-strong (дата звернення: 16.01.2025). – Назва з екрана.

УДК 339.9

Кригульська Т.Б.[1], Нерезова В.С. [2]
[1] канд. іст. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. БТЕ-1114 НУ «Запорізька політехніка»

ЕТАПИ РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ СИСТЕМИ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Світова економічна система об'єднує національні економіки, які перебувають у постійному розвитку, діалектичній взаємодії та взаємозалежності. Як наслідок, ці процеси створюють неоднорідний, але взаємопов’язаний механізм господарювання, що відзначається як співпрацею, так і суперечностями. Взаємодія національних господарств

відбувається на основі різноманітних виробничих, економічних та політичних відносин, що реалізуються через зовнішню торгівлю, надання послуг, рух капіталу, обмін інформацією з наукових знань, обмін здобутками культури та через міграцію робочої сили.

Світова економіка є біоекономічною системою вищого рівня господарювання, що визначає добробут народів, рівень технологічного розвитку країн та глобальні виклики. У складних умовах глобалізації, цифровізації та зростаючих геополітичних проблем національні економіки стають дедалі більше взаємопов'язаними та взаємозалежними, що робить дослідження різних аспектів розвитку світового господарства надзвичайно важливим.

Світова економічна система об'єднує національні економіки, які перебувають у постійному розвитку, діалектичній взаємодії та взаємозалежності. Як наслідок, ці процеси створюють неоднорідний, але взаємопов’язаний механізм господарювання, що відзначається як співпрацею, так і суперечностями. Взаємодія національних господарств відбувається на основі різноманітних виробничих, економічних та політичних відносин, що реалізуються через зовнішню торгівлю, надання послуг, рух капіталу, обмін інформацією з наукових знань, обмін здобутками культури та через міграцію робочої сили.

У науковій літературі існують різні підходи до визначення етапів розвитку світового господарства. Деякі дослідники вважають, що його зародження відбулося ще за часів Римської імперії, тоді як інші пов’язують його початок із добою Великих Географічних Відкриттів XV–XVII століть.

За функціональною ознакою етапи розвитку світового господарства можна поділити на три етапи. Перший – це етап світової торгівлі: розпочався під час епохи Великих Географічних Відкриттів XV–XVI ст., коли формувалися перші господарські зв'язки між країнами. Цей період характеризується переважанням зовнішньої торгівлі як основної форми міжнародних економічних відносин, їх нерівномірністю та нерегулярністю, а також відсутністю стійких зв'язків і правового регулювання. У результаті цього сформувався міжнародний поділ праці, основою якого стали нерівномірне розміщення природних ресурсів і специфіка кліматичних умов. Другий – етап іноземних інвестицій: почався в другій половині XIX ст. і характеризувався активним розвитком вивезення капіталу. Водночас удосконалювались форми власності, з’являлися нові об’єкти купівлі-продажу, такі як інтелектуальна власність та інформація, а також нові форми зовнішньоекономічних відносин, зокрема, міжнародна міграція робочої сили та науково-технічне співробітництво. Третій - етап економічної інтеграції почався в середині XIX століття і триває до сьогодні. Він передбачає взаємне переплетення виробничих процесів різних країн і вимагає узгодженої

політики. Основними рисами цього етапу є розвиток виробництва за кордоном через вертикальну та горизонтальну інтеграцію, посилення залежності країн одна від одної і посилення ролі міжнародних економічних організацій для координації діяльності країн.

За організаційною ознакою виділяють, по-перше, етап формування світового господарства є підготовчим, і триває від початку суспільного поділу праці (V-IV тис до н.е.) до середини XIX століття, коли розвивається велика машинна індустрія. Цей період характеризується створенням передумов для виникнення місцевих ринків, які поступово переростають у регіональні та регіонально-світові. Друга половина XIX — початок XX століття - це етап формування сучасного світового господарства, коли експорт капіталу став наслідком монополізації виробництва. Цей період характеризувався існуванням колоніальної системи та гострими протиріччями між державами, що призводили до локальних і світових воєн та загострювали нестабільність у світовому порядку. З 20-30-х до 80-х років XX століття світове господарство поділялося на дві системи: капіталістичну та соціалістичну, між якими відбувалося протиборство. У 60-х роках, після ліквідації колоніальної системи, в світову економіку увійшла велика група країн, що розвиваються. Водночас, у 50-60-х роках почали розвиватися інтеграційні процеси в різних регіонах світу. З 80-90-х років XX століття до сьогодні світове господарство стало єдиним цілісним утворенням, що базується на ринкових відносинах. Глобалізація виробництва посилила взаємозалежність національних економік, інтенсифікацію господарських зв’язків, створення міжнародного виробництва, активізацію діяльності транснаціональних корпорацій та збільшення ролі міжнародних економічних організацій.

Отже, формування світового господарства - це процес тривалий і безперервний. Він розпочався відносно давно, триває зараз і буде продовжуватися в неосяжній перспективі. І хоча мета його, визначена об'єктивними тенденціями розвитку людства, залишається незмінною, окремі етапи цього історичного процесу досить суттєво відрізняються один від одного своїм конкретним змістом і трансформуються відповідно до нових викликів.

УДК 339.7
Лазнева І.О.[1], Кирилов М.М.[2]
[1] канд. іст. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. БТЕ-1911 НУ «Запорізька політехніка»

АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ КРАЇН ПІВДЕННО-СХІДНОЇ АЗІЇ

Для вивчення структури та напрямків інвестування в Південно-Східній Азії, необхідно ретельно розглянути як галузеві, так і географічні особливості регіону.

Південно-Східна Азія відома своїм різноманіттям галузей, які привертають інвесторів з усього світу. Особливою привабливістю користується виробництво електроніки та комп'ютерної техніки, автомобільна промисловість, текстильна індустрія, туризм, а також сільське господарство та розвиток енергетики. Кожна з цих галузей має свої переваги та потенціал для інвестиційного зростання.

Регіон Південно-Східної Азії включає країни з різними рівнями розвитку, економічними потенціалами та геополітичними впливами. Наприклад, В'єтнам, Камбоджа та Лаос, будучи країнами з слабким рівнем розвитку, привертають інвесторів завдяки своєму дешевому трудовому ресурсу та потенціалу для розвитку виробництва. Спільно з тим, Сінгапур, Малайзія і Таїланд є розвинутими ринками з високим рівнем інфраструктури та інноваційним потенціалом.

Враховуючи ці галузеві та географічні особливості, інвестори можуть вибрати оптимальні напрямки для інвестування в Південно-Східній Азії, забезпечивши максимальний ефект від своїх інвестицій.

Південно-Східна Азія представляє собою регіон з широким спектром можливостей для інвестування. Найкращі можливості можуть залежати від конкретних цілей та стратегій інвестора, а також від його ризикового профілю та секторальних уподобань. Однак, деякі з найбільш привабливих сфер для інвестування в Південно-Східній Азії включають в себе деякі країни:

Сінгапур, як місто-держава, представляє один з найрозвинутіших ринків у Азії і відзначається високоякісною інвестиційною політикою. У цьому регіоні активи з фіксованим доходом, такі як державні та корпоративні облігації, мають великий попит, особливо в контексті зростання процентних ставок. Крім того, Сінгапур є базою для кількох великих банків, які отримують значні прибутки завдяки високим процентним маржам. Нерухомість в Сінгапурі переживає стрімкий розвиток, і доходи від оренди також зростають. Хоча ринок нерухомості привертає увагу багатьох багатих

іноземних інвесторів, влада Сінгапуру вживає заходів для зниження пожвавлення ринку шляхом впровадження вищих податків [1].

В'єтнам є одним з провідних інвестиційних напрямків у Південно-Східній Азії. Завдяки перевагам географічного положення, природним ресурсам і доступній за ціною робочій силі, В'єтнам щороку приваблює значні обсяги капіталу. Має низку недосліджених секторів і зростаючий споживчий ринок [2, ст. 8-9]. Навіть у змінливих глобальних умовах, В'єтнам досяг значного зростання, зберігаючи темпи економічного розвитку.

Малайзія користується підтримкою з боку зростаючого виробництва та сектору послуг, підкріпленого кваліфікованою робочою силою та розвиненою інфраструктурою. Країна є активним учасником 'Регіонального всеосяжного економічного партнерства' (RCEP), що сприятиме подальшому розвитку [3].

Індонезія: Найбільша економіка Південно-Східної Азії, Індонезія має стабільну економіку, багаті природні ресурси та сприятливу демографічну ситуацію для підтримки інвестицій. Уряд Індонезії зробив розвиток спеціальних економічних зон країни (СЕЗ) пріоритетною політикою з метою залучення понад 50 мільярдів доларів США іноземних інвестицій протягом наступного десятиліття, особливо для виробництва, орієнтованого на СЕЗ [4].

Південно-Східна Азія є активною зоною економічного розвитку, де великий попит на розвиток енергетики створює сприятливі умови для інвестицій у розвідку та видобуток нафти і газу. Регіон має різноманітні осадові басейни як палеомезозойського, так і кайнозойського віку, з різними геологічними особливостями.

Проаналізувавши, можна зробити висновок, що Південно-Східна Азія пропонує широкий спектр інвестиційних можливостей, беручи до уваги як галузеві, так і географічні особливості регіону. Різноманітність галузей, які приваблюють інвесторів, від електроніки та автомобілебудування до туризму і сільського господарства, створює можливості для різних типів інвестиційних портфелів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Singapore URL: https://www.britannica.com/place/Singapore-capital

2. Investing in Southeast Asia: Trends and Opportunities URL: https://asiafundmanagers.com/gbr/investing-in-southeast-asia-trends-and-opportunities/

3. Investing in Malaysia: The Ultimate Guide URL: https://www.countryview.com.my/investment-in-malaysia.html

4. PwC Indonesia Economic Update URL: https://www.pwc.com/id/en/publications/general/indonesia-economic-update-2023-q2.pdf

УДК 303.722
Лазнева І.О.[1], Міщенко С.А.[2]
[1] канд. іст. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. БТЕ-1911 НУ «Запорізька політехніка»

ЦИФРОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ ЕКОНОМІКИ: ВИКЛИКИ ТА МОЖЛИВОСТІ

Цифрова економіка – це сучасний етап розвитку світового господарства, який базується на використанні цифрових технологій для ведення бізнесу, організації виробництва та споживання товарів і послуг. Вона охоплює широкий спектр галузей, зокрема електронну комерцію, фінансові технології, штучний інтелект, хмарні обчислення, блокчейн та інші інноваційні напрямки.

З розвитком цифрової економіки виникають нові можливості для бізнесу, урядів та споживачів. Однією з головних переваг є зростання ефективності бізнес-процесів. Автоматизація, аналітика великих даних та штучний інтелект дозволяють компаніям скорочувати витрати, покращувати якість продукції та оптимізувати взаємодію з клієнтами. Важливим аспектом є також доступність нових ринків завдяки онлайн-платформам та електронній комерції, що дає можливість підприємцям залучати клієнтів у всьому світі [1].

Цифрова трансформація суттєво впливає на бізнес-процеси та моделі. Традиційні бізнес-моделі все більше замінюються цифровими, що базуються на застосуванні даних і цифрових платформ. Компанії змушені адаптувати й трансформувати свої бізнес-моделі, щоб залишатися конкурентоздатними та задовольняти збільшувані потреби клієнтів. Це може передбачати впровадження нових каналів збуту, розроблення цифрових продуктів і послуг або реорганізацію традиційних бізнес-процесів.

Цифровізація зумовила й появу нових ризиків, які компаніям необхідно враховувати. До них належать: ризики кібербезпеки, проблеми захисту даних і загроза збитків від нових технологій або конкурентів. З огляду на це ефективне управління цифровими технологіями має важливе значення для мінімізації цих ризиків і забезпечення безпеки й збереження даних компанії.

Попри ці виклики, цифрова економіка пропонує численні можливості для компаній. Здатність працювати на глобальних ринках і взаємодіяти з клієнтами у всьому світі відкриває нові можливості для зростання та ведення бізнесу. Застосовуючи цифрові технології, компанії можуть підвищити свою ефективність, зменшити витрати й оптимізувати бізнес-процеси [2].

Аналіз ключових аспектів можливостей та викликів цифровізації в економічних процесах дає змогу сформулювати такі висновки:

Цифрова економіка сприяє зниженню витрат, пов'язаних із маркетингом, поширенням продукції та обслуговуванням клієнтів. Це, своєю чергою, підвищує прибутковість бізнесу та дозволяє інвестувати в цифрові технології, які сприяють впровадженню інновацій, автоматизації процесів і покращенню ефективності роботи через аналіз даних.

Однією з ключових переваг цифровізації є можливість охоплення глобальної аудиторії, що допомагає долати географічні обмеження та виходити на нові ринки. Також цифрова економіка стимулює створення нових секторів та професій, що сприяє підвищенню рівня зайнятості.

Зростає необхідність у висококваліфікованих фахівцях, які забезпечуватимуть цифровий захист компаній. Кібербезпека стає пріоритетним напрямком, оскільки захист даних і конфіденційності є важливими для стабільного розвитку цифрового бізнесу.

Одним із серйозних викликів цифровізації є ризик скорочення робочих місць через автоматизацію. Впровадження новітніх технологій може витіснити традиційні професії, що вимагає адаптації працівників та розширення програм перенавчання.

Умови ринкової конкуренції стають жорсткішими через активний розвиток цифрової економіки. Бізнесу доводиться шукати нові способи виділення серед конкурентів, що потребує постійного вдосконалення та інноваційного підходу.

Незважаючи на виклики, цифрова економіка має величезний потенціал для розвитку. Інноваційні технології відкривають нові горизонти для підприємців, створюючи робочі місця та сприяючи економічному зростанню [3].

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Гавриленко Н. Г., Тарасенко І. О. Сучасні тенденції цифровізації економіки: проблеми та перспективи розвитку. Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія:«Економічні науки». 2021. № 3 (47).Т. 1. С. 36–46.

2. Мельник Л. Г., Карінцева О. І., Кубатко О. В., Сотник І. М., Завдовєва Ю. М. Цифровізація економічних систем та людський капітал: підприємство, регіон, народне господарство. Механізм регулювання економіки. 2020. № 2. С. 9–28.

3. Котелевець Д. О. Тенденції розвитку цифрової економіки в Україні. Проблеми сучасних трансформацій. Серія: економіка та управління. 2022. № 5.

УДК 339.16
Лазнева І.О.[1], Таратута А.В.[2]
[1] канд. іст. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. БТЕ-1911 НУ «Запорізька політехніка»

РИНОК ІТ-ПОСЛУГ: ТЕНДЕНЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Сучасний світ неможливо уявити без інформаційних технологій, адже вони глибоко інтегровані у всі сфери людської діяльності та значно впливають на їх розвиток. Рівень розвитку ІТ-сектору є ключовим індикатором економічного зростання, а безперервний прогрес цифрової економіки відкриває нові можливості для вдосконалення бізнес-процесів. Це сприяє трансформації інфраструктури, необхідної для створення інноваційних технологій та розширення спектра послуг [1].

Оскільки ІТ-сектор докорінно змінює функціонування різних галузей, виникають нові можливості у вигляді ефективних інструментів, що допомагають оптимізувати бізнес-процеси, залучати ширшу аудиторію та автоматизувати роботу. Проте, разом із перспективами, зростає і низка викликів: збільшення кіберзагроз, стрімкий розвиток технологій, що підсилює конкуренцію, а також складнощі з пошуком висококваліфікованих фахівців, що є критично важливими для подальшого зростання галузі.

ІТ-сфера є однією з найпривабливіших галузей для професійного розвитку, яка продовжує демонструвати стійке зростання та інновації, не дивлячись на виклики, з якими зіткнулася світова економіка у 2023 році.

Інвестиції у сферу технологій відкривають нові можливості для бізнесу і створюють попит на висококваліфікованих фахівців. Це робить ринок праці в ІТ одним з найнадійніших, пропонуючи стабільні кар'єрні перспективи та впевнене зростання.

На сьогодні існують фактори, що роблять ІТ-ринок і ринок праці в ІТ одним із найважливіших напрямків, які заслуговують уваги.

У зв'язку із суттєвими перевагами та сприятливими умовами ринок ІТ-послуг характеризується стрімким зростанням, так, аналізуючи динаміку зростання ринку, можна виявити, що за останні 5 років, а саме за період з 2019 до 2023 років, сумарний дохід ІТ-компаній зріс на 50%, що становить 456,97 млрд. дол. США. Основний вплив на розвиток стала пандемія COVID19, так у 2019 році відносне зростання доходу становило 11%, що відповідає 94, 9 млрд. дол. США, проти 8% у попередніх роках [2].

У 2024 році ІТ-індустрія принесла в українську економіку $6,45 млрд завдяки експорту своїх послуг. Це на 4,2%, або на $280 млн, менше за показник 2023 року. Водночас темпи падіння сповільнилися, торік воно побило рекордні −8,5%. Обсяг ІТ-експорту все ще можна порівняти з показниками 2021 року, коли він становив $6,9 млрд. [3].

Біля 93% українських ІТ-компаній працюють на зовнішній ринок. Тож нашій галузі складно конкурувати з іншими світовими технохабами, де немає воєнних ризиків.

Також досі відчутні наслідки світової рецесії. Український ІТ-ринок є експортоорієнтованим, тому залежить від фінансових ринків США, ЄС та Азії. А там ми спостерігаємо зменшення кількості вільних грошей, а отже й уповільнення довготривалих інвестицій [4].

Особливої уваги привертаюсь послуги генеративного штучного інтелекту, яка є однією з найбільш зростаючою галуззю, так з 2019 до 2023 року зростання становило 235%, також увагу інвесторів привертають стартапи даного напрямки, 18% всього інвестування у 2023 році було залучено саме цим напрямком. Зростання використання підвищує попит на послуги інформаційної безпеки, оскільки втрати від атак на системи компаній зростають та очікується щорічне зростання на 15%. Оскільки однією з причин шахрайства є самі співробітники, все більше компаній будуть звертати увагу на навчання свої співробітників, у тому числі із залученням постачальників послуг.

Отже ринок ІТ-послуг потребує особливої уваги, оскільки становить стратегічно важливий для нашої країни напрямок - стабільність надходження іноземної валюти та активність залучення інвестицій для розвитку. У теперішній тривалий ринок ІТ-послуг - це стабільні робочі місця, вчасно сплачені податки та наповнення Державного Бюджету України. Задля збереження зростаючих тенденцій у розвитку галузі ІТ-послуг важливо приймати рішення щодо подальшого його становлення опиратись на світовий досвід.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Novikova A., Skorobogatova N. (2018) Analysis of the development of the world and Ukrainian market of IT services. Investments: practice and experience, no. 3, pp. 52–56.

2. Trade in services. World bank. Available at: https://data.worldbank.org/indicator/BG.GSR.NFSV.GD.ZS

3. Research and development expenditure. World Bank. Available at: https://data.worldbank.org/indicator/ GB.XPD.RSDV.GD.ZS

4. Total trade in services. Available at: https://stats.unctad.org/handbook/Services/Total.html

УДК 314.74
Лісніченко М.О.[1], Галан А.К. [2]
[1] канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. БТЕ-0213 НУ «Запорізька політехніка»

ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕНДЕНЦІЙ ВИМУШЕНОЇ ВНУТРІШНЬОЇ МІГРАЦІЇ В УКРАЇНИ

Головним викликом для сучасної України, поряд із подоланням наслідків військової агресії, є забезпечення ефективного регулювання внутрішньої вимушеної міграції та інтеграція внутрішньо переміщених осіб (ВПО) у приймаючі громади.

За останніми оцінками, чисельність внутрішньо переміщених осіб (ВПО) в Україні складає приблизно 3,7 мільйона.

На серпень 2024 року більшість ВПО (82%) проживають поза своїм постійним місцем понад рік, що підкреслює хронічний характер переміщення. Ці дані свідчать, що велика частина тих, хто був змушений виїхати на початку повномасштабної війни, досі не повернулася до своїх домівок. Дві третини внутрішньо переміщених осіб (67%) походять із східного макрорегіону України, тоді як другим за поширеністю регіоном їхнього походження є південний макрорегіон, звідки походять 17% ВПО. Третина ВПО (33%) проживає в східному макрорегіоні, з них 45% залишилися в межах свого рідного макрорегіону, але переїхали в інші його частини. Найбільшою приймаючою областю є Харківська, яка прийняла приблизно 13% від загальної кількості ВПО. Дніпропетровська область також прийняла велику частку переміщених осіб — 12%. В столиці України, Києві, наразі проживає 10% ВПО, а в Київській області — 8%. Загалом, 30% ВПО (близько 1,09 мільйона осіб) перебувають на прифронтових територіях, причому значна частина з них (понад третина) зосереджена в Харківській області.

Більшість внутрішньо переміщених осіб (70%) переїхали до інших областей України, в той час як приблизно 28% залишилися в межах своїх рідних областей. Найпоширеніші маршрути переміщення включають переїзди з Донецької області до Дніпропетровської (195 тисяч осіб) і з Донецької області до Києва (118 тисяч осіб). Найвищі показники внутрішнього переміщення в межах області зафіксовані в Харківській (85%) і Запорізькій (83%) областях. Високий рівень переміщень у цих областях, а також концентрація ВПО в Харківській і Дніпропетровській областях свідчить про прагнення багатьох людей залишатися якомога ближче до своїх рідних регіонів, попри бойові дії.

Найбільша кількість ВПО припадає на молоді вікові категорії. Група 21-30 років є найчисельнішою (655 315 осіб), за нею слідує група 11-20 років

(552 478 осіб), що свідчить про високий рівень переміщення серед молоді та молодих дорослих. Вікова група 0-10 років налічує 502 855 осіб, що вказує на значну кількість дітей серед ВПО. Це підкреслює складну ситуацію для сімей з дітьми, які були змушені залишити свої домівки через війну. Вікові групи 31-40 років і 41-50 років також є чисельними, з 585 612 та 486 866 осіб відповідно. Це вказує на те, що значна частина вимушених мігрантів знаходиться в активному працездатному віці, що може мати вплив на ринок праці та економіку. Чисельність осіб віком 61-70 років становить 204 940 осіб, що свідчить про меншу кількість переміщених людей серед старших поколінь. Це може бути пов'язано з труднощами для людей старшого віку залишати свої домівки. Лише 28 630 осіб у віці 71-90 років зареєстровані як ВПО, що свідчить про обмежені можливості та меншу мобільність цієї групи населення [1].

Ключові висновки, які можна зробити з досліджень МОМ про внутрішнє переміщення населення в Україні, полягають у наступному:

- станом на 2024 рік кількість внутрішньо переміщених осіб (ВПО) в Україні становить 3 669 000 осіб, тоді як 4 396 000 осіб повернулися до своїх домівок. Найбільше ВПО приймають Харківська (13%) та Дніпропетровська (12%) області. Більшість переміщених осіб походять із Донецької області (24%). В межах окремих областей найбільш значні потоки внутрішнього переміщення зафіксовано в Донецькій (90%), Харківській (85%) та Запорізькій (83%) областях;

- кожне десяте домогосподарство ВПО складаються з неповних сімей, де тільки одна особа є старшою за 18 років, а решта — діти віком від 0 до 17 років;

- більшість фактичних ВПО (69%) мають намір залишатися в поточному місці проживання довше трьох місяців, тоді як 14% розглядають можливість повернення додому. Серед тих, хто планує повернення, 63% готові зробити це тільки після завершення війни [2, с. 119-143].

Необхідність розробки програм підтримки ВПО є критичною, оскільки більшість переселенців тривалий час залишаються поза своїми домівками, мають значні потреби в житлі, засобах для існування та базовій інфраструктурі. Враховуючи, що багато з них не планують повертатися додому до завершення війни, важливо створювати довгострокові рішення для інтеграції ВПО в приймаючі громади, забезпечуючи їм доступ до житла, роботи та соціальних послуг.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Аналітика. ВПО. ioc.gov.ua URL: https://www.ioc.gov.ua/analytics?dashboardName=idps (дата звернення: 27.03.2025)

2. Закірова С. Звіти Міжнародної організації з міграції: аналіз проблем українських біженців і внутрішньо переміщених осіб в умовах широкомасштабного російського вторгнення в Україну. Наукові праці Національної бібліотеки України імені В. І. Вернадського. 2024. Вип. 70. С. 119-143.

УДК 331.101.3
Лісніченко М.О.[1], Науменко О.О. [2]
[1] канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2] асп. НУ «Запорізька політехніка»

ГІГ-ЕКОНОМІКА ЯК НОВА ФОРМА ОРГАНІЗАЦІЇ ПРАЦІ В ЦИФРОВОМУ СЕРЕДОВИЩІ

Розвиток цифрових технологій сприяв появі нових форм зайнятості, серед яких особливе місце займає гіг-економіка. Вона характеризується гнучкими умовами праці, короткостроковими контрактами та незалежним характером трудових відносин. Основою гіг-економіки є цифрові трудові платформи, які забезпечують координацію між виконавцями та замовниками шляхом алгоритмічного управління та автоматизованого розподілу завдань. Така модель відкриває нові можливості для самозайнятості та гнучкого розподілу робочого часу, але водночас породжує виклики, пов'язані з нестабільністю доходів, відсутністю соціальних гарантій та зниженням колективної організації працівників.

Гіг-економіка — це ринок праці, що характеризується нетрадиційними, незалежними та короткостроковими трудовими відносинами [1, с. 12-18].

Гіг-економіка базується на використанні онлайн-платформ для взаємодії між роботодавцями та виконавцями завдань. Вона поділяється на два основні типи:

- краудворк – робота передається на аутсорсинг відкритим способом, коли велика кількість незалежних виконавців отримує доступ до завдання та самостійно вирішує його виконання;

- локалізовані цифрові платформи – сервіси, прив'язані до конкретної географічної місцевості, де виконання завдань залежить від фізичної присутності працівника (наприклад, Uber чи Glovo).

Гіг-економіка трансформує традиційні моделі праці, оскільки тут відсутні класичні робочі місця та фіксовані трудові контракти. Замість цього платформи пропонують виконання окремих завдань, контрольованих через алгоритми та системи рейтингів. Відносини між роботодавцем та працівником набувають тристоронньої форми, де крім цих двох сторін залучена ще й платформа, що виконує функції посередника та регулятора.

Цифрові платформи керують працівниками не напряму, а за допомогою алгоритмів, які оптимізують розподіл замовлень, оцінюють продуктивність та визначають рейтинг виконавця. Алгоритмічне управління базується на:

- автоматизованому зборі та аналізі даних, що дозволяє передбачати поведінку працівників і впливати на їхні дії;
- гейміфікації продуктивності, де показники ефективності формуються на основі рейтингової системи та відгуків клієнтів;
- створенні конкурентного середовища між працівниками, що унеможливлює колективні дії та профспілковий захист.

У результаті гіг-економіка формує нову залежність працівників від цифрових екосистем, у яких їхній людський капітал реалізується лише через взаємодію з платформами.

Однією з ключових складових гіг-економіки є краудсорсинг – механізм, за допомогою якого завдання розподіляються серед великої кількості анонімних виконавців. Термін був уведений у науковий обіг Джеффом Хоу, який поєднав слова «натовп» (crowd) та «аутсорсинг» (outsourcing). На відміну від гіг-економіки, яка охоплює широкий спектр завдань, краудсорсинг обмежений виконанням задач у вебсервісах, що потребують масової обробки інформації або генерації ідей [2, с. 507-511].

Краудробота передбачає тристоронню взаємодію:

- краудсорсер (роботодавець) – замовник, який потребує виконання конкретного завдання;
- крауд (спільнота виконавців) – незалежні працівники, що виконують роботу на короткостроковій основі;
- цифрова платформа – посередник, який забезпечує рекламу, розподіл завдань і модерацію процесу.

Роботи, виконувані в гіг-економіці, можуть бути як віртуальними (наприклад, розробка програмного забезпечення чи контенту), так і фізичними (перевезення, доставка тощо). Саме через цифровізацію та алгоритмізацію праці відбувається руйнування класичних понять «робоче місце» та «трудовий контракт», що веде до фундаментальних змін у ринку праці.

Гіг-економіка створює альтернативну модель зайнятості, яка базується на цифрових технологіях та алгоритмічному управлінні. З одного боку, вона сприяє підвищенню економічної активності та відкриває нові можливості для працівників. З іншого боку, ця форма зайнятості несе ризики соціальної незахищеності, оскільки більшість гіг-працівників позбавлені традиційних трудових прав і гарантій. Подальше дослідження гіг-економіки та розробка відповідних механізмів державного регулювання є необхідними для збалансування її переваг та викликів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Панченко В.Г., Резнікова Н.В., Іващенко О.А., Русак Д.М. Гіг-економіка як середовище трансформації міжнародного ринку праці. Інвестиції: практика та досвід. 2024. Вип. 4. С.12-18

2. Майстренко О.В. Краудсорсинг: сутність, види, принципи та інструменти застосування. Економіка та суспільство. 2017. Вип. 9. С. 507-511.

УДК 339.9:339.5

Лук'яненко Н.Е.[1], Дзюба Д.В. [2]

[1] ст.викл. НУ «Запорізька політехніка»

[2] студ. гр. М-112 НУ «Запорізька політехніка»

ТОРГОВЕЛЬНА ВІЙНА МІЖ США ТА КНР

Між США та Китаєм триває торговельна війна. Торговельна війна — це найвищий ступінь напруги у відносинах між країнами, пов'язаний з використанням інтенсивних заборонних заходів торгової політики.

У травні 2015 року Державна Рада Китайської народної республіки (КНР) ухвалила програму інноваційного розвитку «Зроблено в Китаї-2025». У цьому документі затверджено, що Китай має на меті через 10 років перевершити США за основними напрямками передових технологій, підвищити якість виробництва в Китаї до стандартів якості виробництва таких країн, як Німеччина та Японія, зайняти лідуючі позиції у світовій обробній промисловості у період 2035-2049 рр.

У відповідь, з боку США у 2017 році Китай було визначено як «стратегічний конкурент». Ця стратегія розглядає зростаючий економічний та науково-технічний потенціал Китаю як загрозу домінування США у світовій економіці та військовій справ. У 2018 році США встановили 25% мита на товари, що ввозяться в США Китаєм. У 2023 році влада США обмежила американські інвестиції у високотехнологічні галузі Китаю. У травні 2024 року стало відомо, що починається новий етап торговельно-економічної війни між США+ЄС та Китаєм. США та Євросоюз вважають, що їхні «зелені галузі» опинилися під загрозою через політику субсидування сонячної енергетики та електромобілей у Китаї. Китай виробляє майже 80% світових сонячних панелей, 60% вітряних турбін та 60% електромобілів та акумуляторів. У 2025 році США додатково ввели 34% мито для КНР.

Результатом торгово-економічної війни між США та Китаєм стало сповільнення темпів зростання світової економіки в період 2018-2019 років. Глобальна система міжнародної торгівлі зазнає значних змін не лише через структурні трансформації на ринках збуту, а й через зміцнення інтеграційних

процесів, зокрема в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні. Відомо, що країни цього регіону вже є учасниками численних інтеграційних об'єднань, але саме торгово-економічна війна між США та Китаєм сприяє ще більшому поглибленню цих процесів.

Станом на початок 2024 року, торгово-економічна війна між США та Китаєм триває. Спостерігається значна географічна переорієнтація високотехнологічних ринків у інші країни Азії. Однак США через протекціоністські заходи несуть значні витрати в рамках цього масштабного міжнародного конфлікту. У 2024 році до торгово-економічної війни вже залучені інші країни та інтеграційні угруповання, такі як ЄС, які прагнуть обмежити економічний розвиток Китаю та знизити його частку і вплив у глобальній системі міжнародної торгівлі.

Якщо протекціоністські заходи США щодо Китаю будуть посилюватися, глобальна система міжнародної торгівлі може розділитися на два основні торговельні блоки, що спричинить ще більші зміни в її структурі. Це означатиме, що відповідні групи товарів будуть перенаправлені на інші ринки.

Україна також може скористатися такими можливостями, як експортери з інших країн. Для прикладу, переміщення китайських виробників на європейські ринки є можливістю для України стати місцем для розташування виробничих потужностей для китайських компаній. Оскільки угода про вільну торгівлю дає змогу продавати до ЄС товари, які вироблені в Україні, без мит, такий сприятливий торговий режим стане привабливим варіантом для китайських інвесторів.

Торгова війна між США та Китаєм створює нові можливості для ЄС. Китаю може навіть більше знадобитися ЄС як експортний ринок і партнер для його технологічного розвитку. В таких умовах, ЄС стане легше домовитися про амбітну інвестиційну угоду з Китаєм, щоб забезпечити доступ європейських компаній до все ще захищених китайських секторів, таких як фінансові послуги, інфраструктура чи комунальні послуги.

У доповіді Департаменту ООН з економічних та соціальних питань від 2018 року було вказано, що торговельно-економічна війна між США та Китаєм створює нестабільність та становить головну загрозу для світової економіки через сповільнення зростання світового ВВП. Торговельно-економічна війна США та Китаю становить також загрозу функціонування СОТ. Взаємні обмеження чинять значний тиск на всі ринки, у тому числі й сировинних товарів, оскільки в конфлікт залучено весь ланцюжок виробництва.

Зовні виглядає, що американо-китайська «війна» являє собою звичайну торгівельну суперечку. Китай заявив про намір стати одноосібним лідером на світовому ринку не тільки товарів, а й технологій. Проте, істинна причина

конфлікту приховується у глобальному протиборстві двох провідних економік, метою якого є фактичний переділ світу на нові сфери впливу, питання світового перерозподілу сфер впливу між визнаним світовим лідером США і високо динамічним Китаєм, який намагається стати не менш впливовим. Цей міжнародний економічний конфлікт може привести до того, що Китай та США створюватимуть дві великі інтеграційні коаліції (блоки) у глобальній системі міжнародної торгівлі: американський блок та китайський блок. Все це може призвести до світової війни.

УДК 339.543
Сидорук І.С.[1], Жмуцький М.А.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. КНТ-124м НУ «Запорізька політехніка»

МИТНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Митна політика є важливим елементом регулювання зовнішньоекономічної діяльності України. У зв'язку з євроінтеграцією митна система країни зазнала змін, спрямованих на узгодження з митними стандартами ЄС. Ключовим етапом реформ стало підписання Угоди про асоціацію, яка передбачає створення зони вільної торгівлі та адаптацію митного законодавства України до європейських норм. Це включає зміни в митних процедурах, спрощення оформлення, цифровізацію та боротьбу з корупцією.

Одним із найважливіших напрямків цієї адаптації є гармонізація митного законодавства України з Митним кодексом ЄС. В рамках цієї реформи запроваджено принцип «єдиного вікна» для митного оформлення, що дозволяє підприємствам подавати всі необхідні документи через єдину електронну систему. Це значно скорочує час, необхідний для проходження митного контролю. Завдяки впровадженню автоматизованого ризик-орієнтованого митного контролю також зменшилася кількість фізичних перевірок товарів, що позитивно позначилось на ефективності та швидкості митного оформлення. Для бізнесу це є важливим кроком до зменшення бюрократичних бар'єрів і покращення загального інвестиційного клімату в країні [1].

Зниження митних тарифів є важливим аспектом євроінтеграції України. В рамках Поглибленої та всеосяжної зони вільної торгівлі між Україною та ЄС поступово скасовуються ввізні мита на більшість товарів. Це створює нові можливості для українських виробників, зокрема в аграрному секторі, металургії та машинобудуванні. Однак це також підвищує конкуренцію з європейськими компаніями. Наприклад, скасування мит на

сільськогосподарську продукцію дає змогу українським аграріям виходити на ринки ЄС, але вони стикаються з високими стандартами якості, що потребує інвестицій у модернізацію виробництва.

Впровадження європейських стандартів митного регулювання також включає зміни в митній оцінці товарів. Україна адаптувала митні процедури до міжнародних вимог СОТ та Митного кодексу ЄС, що дозволяє знизити ризики зловживань під час оцінки митної вартості. Цифровізація митних процесів є ще одним важливим кроком. Завдяки інтеграції української митної системи з європейськими митними інформаційними мережами значно покращилася взаємодія між митними органами України та ЄС. Це дозволяє краще контролювати митні операції та забезпечує швидший процес митного оформлення. Наприклад, автоматизовані системи дозволяють оперативно перевіряти відповідність товарів вимогам якості та стандартів, що знижує кількість порушень.

Попри позитивні зміни, Україна стикається з низкою викликів у процесі реформування митної політики. Одним із основних є бюрократичні труднощі, що виникають через недостатньо розвинену інфраструктуру та технологічну застарілість частини митних пунктів. Технічна модернізація митних переходів є важливим завданням, оскільки існуючі системи не завжди відповідають вимогам швидкості та ефективності. Ще одним важливим викликом є адаптація малого та середнього бізнесу до нових митних умов. Для цього необхідно надати підприємствам підтримку в перехідний період, включаючи навчання щодо нових стандартів і можливість доступу до електронних систем митного оформлення [2].

Перспективи розвитку митної політики України в контексті євроінтеграції полягають у подальшій цифровізації процесів митного оформлення, зменшенні бюрократичного навантаження та підвищенні прозорості митного контролю. Окремо слід виділити перспективу інтеграції України до європейського митного простору, що передбачає участь у спільних митних програмах та механізмах ЄС. Оскільки ця інтеграція відкриває нові можливості для розвитку внутрішнього ринку, зокрема, підвищуючи конкурентоспроможність українських виробників та створюючи сприятливі умови для залучення іноземних інвестицій.

Таким чином, митна політика України в контексті євроінтеграції є важливим інструментом для адаптації країни до європейських стандартів та розвитку зовнішньоекономічних зв’язків. Хоча Україна вже досягла значного прогресу, цей процес потребує подальших зусиль щодо поліпшення інфраструктури, розвитку цифрових технологій та покращення навчання підприємств щодо нових стандартів. Це дозволить Україні остаточно інтегруватися в єдиний європейський митний простір та стати повноправним учасником єдиного економічного простору ЄС.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Митний кодекс України та його відповідність нормам ЄС. URL: https://customs.gov.ua.

2. Угода про асоціацію між Україною та ЄС. URL: https://www.kmu.gov.ua.

УДК 338.2

Лазнева І.О.[1], Потяркіна А.Ю.[2]

[1] канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»

[2] студ. гр. БТЕ-1911 НУ «Запорізька політехніка»

ПЕРЕВАГИ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ ДЛЯ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСА

Діджиталізація призвела до значних змін у динаміці міжнародного бізнесу, змінивши усталені моделі та спонукаючи міжнародні компанії до зростання. Інтеграція передових цифрових технологій стала незамінною для компаній, які прагнуть розширити свою присутність на світових ринках.

За своєю сутністю діджиталізація означає цілеспрямовану зміну корпоративних процедур за допомогою використання та інтеграції передових цифрових технологій. Зазначене передбачає широкий спектр технологічних розробок, таких як хмарні обчислення, аналітика даних, штучний інтелект (ШІ) та Інтернет речей (IoT). Компанії в усьому світі використовують діджиталізацію для автоматизації та оптимізації своїх робочих процесів. Автоматизація підвищує продуктивність і дозволяє підприємствам раціонально використовувати ресурси, що прискорює їх вихід на міжнародні ринки, а також сприяє ефективному управлінню ланцюгом поставок, відстеженню запасів або обслуговування клієнтів. Аналітика даних, дає змогу компаніям визначати нові можливості, приймати обґрунтовані рішення та передбачати складні ситуації на глобальних ринках.

Отже, діджиталізація міжнародного бізнесу – це процес інтеграції цифрових технологій у всі аспекти діяльності компаній, що працюють на міжнародному ринку.

Вплив діджиталізації на сучасне міжнародне бізнес-середовищі визначається важливістю для досягнення довгострокового зростання та світової конкурентоспроможності. Інтеграція цифрових технологій у численні бізнес-процеси є стратегічною потребою для компаній, які прагнуть процвітати на глобальних ринках.

Головні переваги діджиталізації для міжнародного бізнесу: оптимізація витрат, підвищення продуктивності, розширення та доступ до глобальних ринків, підвищення довіри споживача, гнучкість та швидкість прийняття рішень, підвищення рівня безпеки [1].

Зауважимо, що гнучкість і ефективність, котрі є основою діджиталізації дозволяють компаніям підвищити загальну продуктивність, заощадити операційні витрати та більш раціонально розподілити ресурси, якщо повторювані та трудомісткі бізнес-процеси автоматизовані. Гнучкість є надзвичайно важливою у світі міжнародних компаній, де різноманітні ринки вимагають витончених реакцій. Підприємства можуть випереджати конкурентів, швидко пристосовуючись до змін ринкових умов.

Розширення та доступ до глобальних ринків передбачає руйнування традиційних регіональних бар'єрів для входу на ринок завдяки цифровій трансформації. З розвитком цифрових комунікаційних технологій і платформ електронної комерції фірми тепер можуть охопити більш широку світову аудиторію, досліджувати та виходити на нові іноземні ринки.

Гнучкість та швидкість прийняття рішень полягає в тому, що компанії мають доступ до великої кількості даних, які дають їм розуміння ринкових тенденцій, поведінки споживачів тощо.

Діджиталізація дає можливість підприємствам використовувати блокчейн, машинне навчання та штучний інтелект, які є прикладами технологій, що забезпечують конкурентну перевагу, впровадження інновацій. Зазначене є особливо важливим в контексті глобального бізнесу, де успіх на різноманітних конкурентних і диверсифікованих ринках залежить від випередження.

Цифрове перетворення глобального ланцюга поставок має важливе значення для підвищення стійкості та ефективності міжнародних компаній. Прозорість, відстежуваність і можливості моніторингу в реальному часі забезпечують такі технології, як блокчейн та IoT.

Отже, діджиталізація вже не є вибором, а необхідністю для компаній, які прагнуть успішно конкурувати на міжнародному рівні. Вона змінює бізнес-моделі, відкриваючи нові можливості для зростання та інновацій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Яценко В. В. Діджиталізація – сучасний фактор розвитку бізнес-процесів. Ефективна економіка. 2022. № 2. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/2_2022/202.pdf.

УДК 330
Соколов А.В.[1], Карпенко О.І.[2]
[1] канд. держ. упр., доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2] асп. НУ «Запорізька політехніка»

ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ В УМОВАХ РОЗВИТКУ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Дослідження людського капіталу в умовах розвитку цифрової економіки зумовлено появою нових точок економічного зростання, розвитком «цифрових долин», штучного інтелекту, віртуальних підприємств, вибудовуванням нових моделей комунікації та співробітництва, необхідністю вироблення «цифрового образу мислення», наявністю розриву між потребами бізнесу та цифровою кваліфікацією робочої сили.

Концепція управління людським капіталом в контексті розвитку цифровий економіки, враховує діалектичний розвиток об'єкта управління. Інтеграція світового досвіду дозволяє сьогодні говорити про формування нового напрямку в теорії і практиці управління - управління цифровим розвитком людського капіталу. Управління цифровим розвитком людського капіталу полягає в переході від SPOD-стратегії управління (стійка, передбачувана, проста та певна) до VUCA-стратегії (яка характеризується волатильністю, невизначеністю, складністю та неоднозначністю).

Аналіз сучасних тенденцій розвитку людського капіталу показав, що на розвиток цифрових технологій суттєво впливає зміна форм зайнятості в цифровий економіці. Розвиток цифрової економіки стимулює підприємства до реорганізації та створює структурний попит на робочі місця, формуючи нові вимоги до структурно-змістовних компонент людського капіталу. Цифровізація розглядається як каталізатор розвитку бізнес-інновацій. При цьому багато науковців акцентують увагу на прямому зв'язку ризиків безробіття та рівня розвитку навичок використання цифрових технологій.

Матеріали Всесвітнього економічного форуму і доповіді корпоративних аналітичних служб акцентують увагу на ідентичні завдання щодо трансформації основних груп навичок працівників. Найбільш затребуваними компетенціями працівників є технічні комп'ютерні навички - 61 %, тоді як попит на спеціальні галузеві знання - лише 20 %. Дослідження та систематизація знань про теорії цінності людського капіталу показали, що в складі всіх видів витрат на людський капітал найбільш важливим при його вимірі є витрати на освіту.

У цифрову епоху, яка є епохою суттєвих трансформацій та змін, особливо необхідно відтворення нових професійних знань, умінь, навичок, формування принципово нових компетентностей, готовності до навчання впродовж життя, задля забезпечення високої конкурентоспроможності як

окремих працівника, так і організацій в цілому. Надзвичайно актуальними стають питання адаптації освітньої, у першу чергу компетентнісної політики, що визначають реалізацію концепції «навчання протягом життя». Система формування сучасних, суспільно затребуваних компетентностей, особливо цифрових, має стати передумовою стійкого розвитку економіки та суспільства, що в свою чергу потребує суттєвого переосмислення людського капіталу в умовах розвитку «Індустрії 4.0» та становлення «Індустрії 5.0». Дуже швидко та досить масштабно зростає потреба у здатностях та навичках, що визначаються вимогами цифрової доби, які зовсім нещодавно були другорядними або не затребуваними.

Зауважимо, що формування та розвиток людського капіталу є одним із ключових напрямів переходу до нової цифрової економіки, а з іншого боку, саме цифрова економіка формує кардинальні перетворення в усіх сферах людської діяльності та визначає нову якості людського капіталу. Це підтверджується тим, що до основних показників міжнародних рейтингів та індексів рівня розвитку Digital-економіки країн світу, входять критерії і показники людського капіталу, що підтверджує їх суттєву взаємодію та взаємовплив.

Проведений аналіз дозволяє сформулювати основні завдання, які вимагають консолідації системи освіти, підприємств і держави для цифрового розвитку людського капіталу, а саме:

- необхідність підвищення залучення персоналу в процеси трансформації і вироблення «цифрового образу мислення» (digital mindset) за допомогою розробки нових освітніх програм;
- розвиток культури прийняття рішень на основі аналізу даних;
- навчання ключовим принципам сучасних цифрових технологій;
- освоєння принципів реалізації проектів впровадження цифрових технологій в рамках практичної роботи протягом всього періоду навчання;
- формування системи мотивації для цифрового розвитку людського капіталу протягом усього життя;
- оптимальне поєднання стандартних освітніх підходів з новими технологіями в процесі цифрового розвитку.

УДК 339.9:341
Соколов А.В.[1], Резнікова Е.Р.[2]
[1] канд. держ. упр., доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. БТЕ-0314м НУ «Запорізька політехніка»

ІНСТИТУТ МИТНИХ ПРОЦЕДУР ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Інститут митних процедур є базовим, системотворчим у митному праві. Митні процедури є різновидом публічно-правових процедур, їх визначають як особливий вид юридичної процедури – митної. Поряд з іншими процедурами дії митних процедур утворюють стадії митного процесу, послідовне проходження яких дозволяє декларанту досягти основної мети переміщення вантажу, а державі забезпечити законність такого переміщення та поповнити бюджет за рахунок митного оподаткування та нетарифних заходів економічного характеру.

Застосування митних процедур дозволяє структурувати використання основних митних інструментів у правовому механізмі регулювання зовнішньоторговельної діяльності (процедури митного оформлення та митного контролю, тарифне регулювання, застосування адміністративних інструментів тощо). Митні процедури дозволяють обрати найбільш прийнятний статус товарів та транспортних засобів з точки зору мети їх переміщення через митний кордон, знаходження його на митній території або за її межами.

У процесі модернізації митних систем доцільно використати досвід зрілих об'єднань. Найбільш розвинену форму міжнародної інтеграції представляє Європейський Союз, який пройшов у своєму розвитку всі стадії економічної інтеграції. Основним документом, який регулює митні процедури в Європейському Союзі, є Європейський митний кодекс (оновлений ТК) (Community Customs Code). Оновлений ТК містить загальні принципи та процедури у сфері застосування тарифних та позатарифних засобів тих політик ЄС. Структурно оновлений Кодекс складається із 188 статей, об'єднаних у дев'ять розділів (title), які у свою чергу поділені на глави (chapter) та секції (section).

У розділі I врегульовано такі питання: сфера застосування норм митного права та завдання митних органів, права та обов'язки осіб, що виникають із приписів митного права, а також питання перерахунку валюти та термінів у галузі митних справ.

Розділ II присвячено визначенню основних елементів, на підставі яких нараховуються мито та інші податки за перевезення товарів через митний кордон ЄС.

Норми розділу III представляють собою компроміс (встановлений шляхом уніфікації норм щодо забезпечення квоти митного боргу для всіх

видів спеціальних митних режимів) між інтересами підприємців, можливістю зниження квоти забезпечення, охороною фінансових інтересів Співтовариства, а з іншого боку, розширенням випадків, коли необхідно надання забезпечення митного боргу.

Розділ IV ТК присвячено питанням ввезення товарів на митну територію Співтовариства. В ньому врегульовані: порядок подання попередньої декларації, порядок поводження з привезеними товарами, тобто їх ввезення на митну територію ЄС, пред'явлення митним органам, розвантаження та огляд, формальності після пред'явлення товарів та питання перевезення товарів відповідно до митного режиму транзиту.

Порядок розміщення товарів під митним режимом та митний статус товарів розкрито у розділі V ТК. Митне право ЄС передбачає поділ товарів на два види: європейські, які можуть вільно перебувати в обігу на території Союзу, та неєвропейські, обіг яких на митній території Співтовариства обмежений та підлягає контролю.

Особливу увагу в розділі VI приділено митному режиму допуску до вільного переміщення. Крім того, у цьому розділі передбачено правила звільнення від сплати митних податків та зборів у разі імпорту товарів.

У розділі VII розкрито основні положення, які застосовуються до спеціальних митних режимів. Серед спеціальних митних режимів виділено чотири: транзит (зовнішній та внутрішній), складування (тимчасове, митний склад, вільні митні зони), особливі митні режими (тимчасове ввезення, режим остаточного призначення), переробка (внутрішня та зовнішня).

Розділ VIII присвячений митному режиму експорту. У трьох главах цього розділу врегульовано питання порядку вивезення товарів та звільнення їх від експортних мит та податків.

Розділ IX Кодексу містить норми щодо порядку ухвалення виконавчих (підзаконних) приписів у сфері митного права.

У сучасному митному законодавстві митна процедура виступає одним із основних інституційних елементів митно-правового регулювання зовнішньоторговельної діяльності. Розвиток інституту митних процедур у митному праві та законодавстві може розглядатися як певний етап еволюції функцій митних органів, підвищення їхньої ролі в системі державного регулювання економіки.

УДК: 331.56 (477)
Чумак О.В.[1], Потапенко Є.А.[2]
[1] канд. філос. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. БТЕ-0313 НУ «Запорізька політехніка»

АНАЛІЗ ЗМІН РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Український ринок праці переживає період стрімких змін та трансформацій. Ці зміни зумовлені не лише технологічним прогресом та глобалізацією, але й унікальними викликами, з якими стикнулася наша країна. Війна, міграція (кількість мігрантів за кордон упродовж 2024 року зросла на близько 500 тис.), мобілізація й інші фактори стали викликом для розвитку вітчизняного бізнесу та відкрили нові можливості для реалізації громадян в нових професіях за новими напрямками працевлаштування.

Дослідження, проведене Європейською Бізнес Асоціацією показало наступні ключові аспекти, що характеризували ринок праці в Україні у 2024 році, а саме: відкриття нових вакансій 88% компаній в країні, що свідчить про потребу в кадрах та активність бізнесу; зміни у політиці щодо персоналу пов'язаних з адаптацією до нових реалій, які продемонстрували 71% вітчизняних компаній; значний дефіцит кваліфікованих кадрів, який відчули 56% компаній, що є серйозною проблемою для національної економіки; підвищення заробітної плати: 87% компаній, які готові були підвищити заробітну плату працівникам, що є реакцією на інфляцію та конкуренцію за таланти; готовність 56% компаній інвестувати в розвиток персоналу внаслідок глибокого переконання важливості у навчанні та підвищенні кваліфікації працівників; різноманітна допомога працівникам з боку компаній, особливо вільнопереміщеним особам, включаючи психологічну підтримку, допомогу з орендою житла та виплату заробітної плати в повному обсязі [1].

Внаслідок вище названих викликів попит на робочу силу всередині країни залишався високим, а брак працівників обмежував можливості нарощування національного виробництва та впливав на зростання виробничих витрат. У результаті навантаження на одну вакансію було навіть нижчим, ніж показники 2021 року, що сприяло зниженню безробіття впродовж минулого року. В той же час, за оцінками НБУ, скорочення рівня безробіття стримувалося його значною структурною складовою, яка зумовлена була суттєвими диспропорціями між потребами роботодавців і знаннями та навичками потенційних працівників. Також зберігалася значна регіональна нерівномірність між рівнями безробіття, що була викликана наслідками війни, і рівень цього безробіття був значно вищим в регіонах, близьких до зони бойових дій. За даними НБУ, рівень безробіття в Україні у 2024 році становив 13,1%. Очікується, що у 2025 році він становитиме -

10,8% (попередній прогноз - 11,6%), у 2026 році - 10,3% (попередній прогноз - 10,6%), у 2027 році - 11,0%. [2].

Звертає на себе увагу той факт, що попри значну кількість вакансій, багато українців не змогли знайти роботу, яка б відповідала їхнім очікуванням через завищені вимоги роботодавців (шукачам часто бракувало, на їх думку, кваліфікації, досвіду або знань з іноземних мов); недовіру претендентів до умов праці, оскільки деякі компанії вказували нереалістичні зарплати чи вимоги; дискримінацію за віком, гендерною ознакою та іншими факторами, хоча ця тенденція поступово зменшується.

Усі ці зміни вимагають від учасників ринку праці постійного навчання, гнучкості та адаптації до нових реалій. І український ринок праці поступово адаптується до сучасних викликів, пропонуючи нові формати роботи.

Для успішної адаптації до змін на ринку праці важливо: забезпечити гнучкість трудового законодавства для підтримки нових форм зайнятості; сприяти розвитку підприємництва та інновацій, які створюватимуть нові робочі місця та професії; розвивати систему освіти та професійної підготовки, яка зможе швидко реагувати на потреби ринку праці; стимулювати розвиток безперервного навчання та підвищення кваліфікації протягом усього життя; більш активно до трудової діяльності залучати молодь, жінок, ветеранів та осіб з інвалідністю; розвивати співпрацю між бізнесом, освітніми закладами та державою для ефективного прогнозування та задоволення потреб ринку праці.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Балаєва К. Дефіцит кадрів і зарплати — яким буде ринок праці у 2025 // Новини. live. 7 лютого 2025. — URL: https://novyny.live/ukr/rinok-praci/defitsit-kadriv-i-zarplati-iakim-bude-rinok-pratsi-u-2025-232074.html

2. Білоус О. Ринок праці в Україні: кількість претендентів на робоче місце впала нижче рівня 2021 року // RBC.Україна. П'ятниця 31 січня 2025. — URL: https://www.rbc.ua/news/rinok-pratsi-ukrayini-kilkist-pretendentiv-1738322069.html

УДК: 55.04:338.23:351 (477)
Чумак О.В.[1], Скобель М.В.[2]
[1] канд. філос. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2]студ. гр. ІФ-112 НУ «Запорізька політехніка»

ВИДОБУТОК ГРАФІТУ- КРИТИЧНО ВАЖЛИВИЙ КОМПОНЕНТ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ТА ЇЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ

Сталий розвиток економіки України, її оборонну та енергетичну безпеку, захист від глобальних криз може забезпечити наявність покладів власних стратегічних мінеральних копалин. З огляду на природну обмеженість запасів «критичної» сировини у світі, забезпеченість власними ресурсами є запорукою економічної безпеки та незалежності країни. Ефективне використання національної мінерально-сировинної бази дає потенціал для розвитку вітчизняної видобувної промисловості, гірничо-збагачувальної і, як наслідок, власного виробництва графіту та пов'язаних з ним технологій. Графітова промисловість, одночасно, може стати одним із найважливіших стратегічних інноваційних кластерів, що буде визначати майбутнє України на найближчі роки, особливо в оборонній сфері та у секторі національної безпеки.

Всі адміністрації американських президентів від Рейгана до Трампа реалізуючи практично власні економічні програми розвитку, особливу увагу в своїй діяльності звертали на проблематику забезпечення країни критичною сировиною та виробляли відповідні законодавчі стратегії. Зокрема, у виконавчому наказі президента Джо Байдена від 24 лютого 2021 року графіт був визначений як один із чотирьох мінералів, які вважаються важливими для «національної безпеки, зовнішньої політики та економіки» нації» і для розвитку трьох основних індустріальних секторів, щодо яких використано термін «критичність ланцюжків постачання», а саме, виробництва напівпровідників, фармацевтичних засобів та електричних батарей великої ємності, в тому числі для електормобілей [1]. Природний графіт був класифікований як критичний мінерал в європейських країнах, КНР та Японії з точки зору економічної важливості та ризику перебоїв у постачанні його як анодного матеріалу для виробництва літій-іонних акумуляторів для електромобілів та для секторів відновлюваних джерел енергії, завдяки своїй відносно низькій вартості та щільності енергії. Європейські виробники вже намагаються наблизити постачання мінеральної сировини з Китаю, щоб підвищити стабільність ланцюгів поставок.

За запасами графіту Україна на сьогодні входить до п'ятірки лідерів у світі (за даними геологічних досліджень в країні виявлено 6 основних родовищ, які містять запаси близько 18 мільйонів тон природного графіту) і в

2021 році на світові ринки поставила понад 17 тис. тон графіту, що зробило її шостим найбільшим виробником цього мінералу у світі [2, с.149]. З огляду на локалізацію ланцюгів поставок у післявоєнний період Україна може і має стати провідним виробником графіту в Європі, бо це важливо не лише для нашої промисловості, але й для світової спільноти на шляху до сталого розвитку та боротьби зі зміною клімату.

Графіт – один з таких матеріалів, який зараз широко застосовується в оборонній сфері, завдяки використанню його нанокомпозитної сполуки графену, що є надзвичайно тонким (найтонший із можливих), еластичним, водонепроникним, гнучким і, водночас, неймовірно стійким, зокрема для швидкої зарядки та перезарядки армійських пристроїв, для накопичення та проведення енергії, для кращої системи фільтрації води, для збільшення ефективності зброї. Одним із найперспективніших напрямків військового застосування графену є виготовлення корпусів роботизованих комплексів, а також виготовлення індивідуальних засобів захисту та так званих екзоскелетів. Графен має значний потенціал у технологіях особистого захисту від куль та шрапнелі. Виробництво зброї з використанням мінімальної кількості металу ускладнює виявлення радарами, що надзвичайно актуально для сучасних конфліктів з високою насиченістю сторонами конфлікту контрбатарейними засобами та навіть протипіхотними радарами. І це лише невелика частина всіх можливостей, які отримує оборонка з використанням графену. Унікальний потенціал графену визначений і для військової авіаційної промисловості, завдяки протидії низькій температурі, що значно підвищує безпеку польотів, і не вимагає додаткових вкладень в протиожеледні рідини літаків, покращенню їх аеродинамічних характеристик внаслідок використання композитних матеріалів на основі графену (зменшення ваги літака; сили тертя в польоті в середньому на 5-7%, що, як наслідок, зменшує споживання палива і є технологічним проривом також цивільної авіації; підвищення міцності і довговічності частин фюзеляжу літака, його стійкості в цілому тощо) [1].

Запорукою успішного розвитку вітчизняного оборонного комплексу та різних галузей української промисловості під час війни, відбудови національної економіки, її секторів та інфраструктури у післявоєнний період і подальшого забезпечення сталого соціально-економічного зростання в країні на довгі роки у майбутньому має стати перша ланка такого циклу – продуктивний видобуток графіту в Україні та виробництво інноваційних продуктів з нього.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Графіт: наріжний камінь національної безпеки // Інтернет-ресурс інформаційно- аналітичної групи Національної асоціації добувної

промисловості України. 05.08.2024. — URL: https://neiau.com.ua/grafit-narizhnyj-kamin-naczionalnoyi-bezpeky/

2. Чала Т.Г., Корніліч Д.О. Статистичний аналіз національного ринку літій-іонних батарей та впливу агресії рф на його розвиток // Проблеми економіки. 1(59), 2024. – С. 146-152.

УДК: 338:553.04
Чумак О.В.[1], Станчу О.В.[2]
[1] канд. філос. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2]студ. гр. ІФ-112 НУ «Запорізька політехніка»

РОЛЬ КРИТИЧНИХ МІНЕРАЛІВ У СТВОРЕННІ ТА ФУНКЦІОНУВАННІ СУЧАСНИХ ГАЛУЗЕЙ І ТЕХНОЛОГІЙ

Створення та функціонування сучасних галузей і технологій залежать від критичних мінералів як сировини. У таких галузях, як електроніка, відновлювана енергетика, оборона та транспорт, ці мінерали — як металеві, так і неметалеві — є незамінними. Виробництво життєво-важливих технологій, таких як напівпровідники, електромобілі та військові системи, становить їх стратегічне значення. Однак ці ресурси вразливі до перебоїв у ланцюгах постачання, особливо під час геополітичних конфліктів, оскільки світове виробництво часто зосереджено в обмеженій кількості країн. Видобуток і переробка критичних мінералів також піднімають питання забруднення, стійкості та етичних практик видобутку. Через зростання глобального попиту на ці мінерали, законодавці та керівники підприємств все більше занепокоєні підтриманням безпечного та етичного ланцюга постачання.

Численні мінерали є необхідними для сучасних промислових і технологічних операцій. Рідкісноземельні елементи (РЗЕ) особливо важливі, оскільки використовуються для виготовлення постійних магнітів, необхідних для таких пристроїв, як вітрові турбіни та електромобілі. Літій необхідний для створення високоефективних літій-іонних акумуляторів, а кобальт і нікель також важливі для зберігання та ефективності енергії. Інші мінерали, такі як графіт і марганець, є необхідними для різноманітних промислових застосувань і акумуляторних технологій. Крім того, передові промислові, аерокосмічні та рішення у сфері відновлюваної енергетики залежать від ніобію, танталу, елементів платинової групи, вольфраму, титану та алюмінію. Разом ці мінерали сприяють технологічному прогресу та підкреслюють їх стратегічне значення в міжнародних ланцюгах постачання та економічному зростанні

Ці матеріали є необхідними для створення передових технологій, включаючи квантові обчислення, мережі 5G, електромобілі та штучний інтелект (ШІ). Забезпечення стабільного постачання є вирішальним для збереження технологічної переваги тих країн, зокрема США та Китаю, які зробили значні інвестиції в технології, що залежать від критичних мінералів.

Так Китай має значний вплив у високотехнологічних секторах та секторах відновлюваної енергетики, які є важливими для економічного зростання та інновацій, завдяки своєму домінуванню у видобутку, переробці та постачанні критичних мінералів. Він створив величезну екосистему навколо цих мінералів, контролюючи кожну фазу від видобутку до створення готової продукції, особливо рідкісноземельних магнітів, які є необхідними для таких секторів, як відновлювана енергетика, електромобілі та оборонні технології. Наразі Китай має значну перевагу в контролі ланцюгів постачання цих критичних мінералів [1].

США прийняли комплексний та багатогранний підхід щодо збільшення внутрішнього виробництва критичних мінералів через програми відкриття нових шахт, вдосконалення гірничої технології та сприяння інноваціям у видобутку ресурсів. США також приділяють більше уваги диверсифікації своїх ланцюгів постачання, зміцнюючи альянси з союзниками, такими як Австралія, Канада та кілька європейських держав. Окрім інвестицій у видобуток, зусилля спрямовані на покращення ланцюга постачання критичних мінералів США через технологічні досягнення в переробці, повторній переробці та альтернативних технологіях. Технологічні розробки в переробці та повторній переробці призначені для зменшення залежності від основних мінеральних джерел шляхом відновлення цінних мінералів із відходів. Крім того, метою досліджень технологічних альтернатив критичним мінералам є знаходження замінників, які можуть зменшити напругу в ланцюгу постачання. Також докладаються зусилля для вдосконалення процесів видобутку, розділення, очищення та сплавлення, щоб зробити ці операції більш ефективними та стійкими [2].

У світлі загострення конкуренції за критичні мінерали зростає усвідомлення того, що міжнародна співпраця є ключовою для стабілізації ланцюжків поставок та зменшення ризиків. Країни та компанії все частіше розглядають спільні інвестиційні рамки для розподілу фінансових зобов'язань та зниження індивідуальних ризиків, пов'язаних із видобутком та переробкою мінералів. Партнерства з країнами, що розвиваються і мають значні запаси критичних мінералів (Мексика, Чилі, Зімбабве та Індонезія, В'єтнам, Бразилія та Індія), спрямовані на забезпечення прозорих, стабільних і взаємовигідних угод. Добровільні угоди щодо обмеження експортних контролів можуть сприяти більш стабільному торговому середовищу, зменшуючи невизначеність, викликану раптовими обмеженнями на експорт.

Крім того, підтримка програм переробки та циркулярних ланцюжків поставок пропонує ефективний спосіб зменшити залежність від первинного видобутку ресурсів і сприяти більш екологічно стійким методам. Ці міжнародні ініціативи, ймовірно, будуть ґрунтуватися на принципах, які поєднують ресурсну безпеку, екологічну стійкість та економічну співпрацю.

Для забезпечення стабільності ланцюжків поставок критичних мінералів необхідна міжнародна співпраця. Ініціативи, такі як Ініціатива стійкості ланцюжків поставок та Партнерство Quad з критичних мінералів, демонструють важливість спільних рамок. Такі рамки можуть забезпечити справедливу торгову практику, знизити ризики та витрати, а також сприяти спільним інвестиціям. Добровільні угоди щодо обмеження експортних заборон можуть стабілізувати світові ринки мінералів, балансуючи комерційні інтереси та національну безпеку. У міру зростання глобального попиту на сталу економіку забезпечення стабільних ланцюжків поставок критичних мінералів стає все більш важливим.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Китайський тиск, американські тарифи: хто переможе у війні ресурсів? // Інтернет-ресурс інформаційно- аналітичної групи Національної асоціації добувної промисловості України. 24 лютого 2025. — URL: https://neiau.com.ua/kytajskyj-tysk-amerykanski-taryfy-hto-peremozhe-u-vijni-resursiv/

2. Ганчук Андрій "Війна" США і Китаю призведе до несподіваних наслідків: названо п'ять сценаріїв // Главред. 1 грудня 2024. — URL: https://glavred.net/world/u-kitaya-est-5-scenariev-udara-po-ssha-v-torgovoy-voyne-bloomberg-10618913.html

УДК: 331.52 (477)
Чумак О.В.[1], Ябченко О.С.[2]
[1] канд. філос. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. БТЕ-0213 НУ «Запорізька політехніка»

ПРОФЕСІЙНІ ТРЕНДИ РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ В РЕАЛІЯХ СЬОГОДЕННЯ

Основними викликами для українського ринку праці в умовах російсько-української війни в 2025 році є кадровий дефіцит, необхідність адаптації ринку до нових реалій, а також зростаюча роль інклюзії та перекваліфікації працівників. 65 % роботодавців прогнозують погіршення кадрової кризи, оскільки вже у 2024 році 71% компаній відчули нестачу

кваліфікованих спеціалістів. Різноманітність і рівність можливостей на ринку праці стають важливими вимогами часу.

У відповідь на потреби ринку праці дедалі більше компаній планують інвестувати в розвиток своїх працівників. 56 % компаній вже заявили про намір інвестувати в програми перекваліфікації та підвищення кваліфікації своїх співробітників [1]. Уряд також активно підтримує ініціативи, спрямовані на зменшення структурного дисбалансу на ринку праці, через гранти та податкові пільги для освітніх ініціатив. Особливу увагу урядовці планують приділяти працевлаштуванню ветеранів війни та людей з інвалідністю [2].

За дослідженнями вітчизняних аналітиків за роки повномасштабного вторгнення в країні зросла потреба в інженерних і технічних спеціальностях, фахівцях із кібербезпеки та робітничих професіях. На їх думку в 2025 році продовжать набирати популярність професії, які відповідають запитам цифрової трансформації та глобальних змін, зокрема такі, як: digital-спеціалісти, фахівці з кібер- та інформаційної безпеки, експерти з інтернету речей (IoT), big data аналітики, медичні працівники, менеджери з онлайн-навчання, фахівці з різноманітних екологічних спеціальностей. Якщо раніше найконкурентнішими посадами були верстальник і Front-end Developer, то наразі в лідерах — direct-менеджер і спеціаліст чата. Це професії, що передбачають обробку вхідних звернень клієнтів, зазвичай у соціальних мережах. Найзатребуванішими на ринку праці України і надалі залишаються фахівці з маркетингу та комунікацій, проєктні менеджери, продавці та адміністратори [3].

Розглядаючи перспективи розвитку нових професій на національному ринку праці, важливо звернути увагу на довгострокові прогнози і на професії, які будуть затребувані через 15-20 років.

Сучасні експерти прогнозують появу таких професій у найближчі десятиліття, як: спеціалісти з етики штучного інтелекту (фахівці, які займатимуться розробкою етичних норм та правил для систем штучного інтелекту); інженери з кліматичного відновлення (спеціалісти, які розроблятимуть технології для боротьби зі зміною клімату та відновлення екосистем); космобіологи (вчені, які досліджуватимуть можливості життя на інших планетах); сіті-фермери (спеціалісти з вирощування сільськогосподарських культур у міському середовищі); дизайнери віртуальних світів (фахівці, які створюватимуть середовища для віртуальної та доповненої реальності); консультанти з цифрового детоксу (спеціалісти, які допомагатимуть людям знаходити баланс між цифровим та реальним життям). Ці прогнози базуються на кількох ключових тенденціях, які, ймовірно, визначатимуть розвиток ринку праці в Україні та світі в найближчі десятиліття. Посилення ролі технологій та автоматизації пов’язують із

зростанням попиту на фахівців, здатних розробляти, впроваджувати та обслуговувати складні технологічні системи та появою нових професій на перетині традиційних галузей і високих технологій; зміну клімату та екологічні виклики — із зростанням попиту на спеціалістів у сфері зеленої енергетики, екологічного будівництва та сталого розвитку, появою нових професій, пов'язаних з адаптацією до кліматичних змін і збереженням біорізноманіття. Демографічні зміни та старіння населення матимуть наслідком зростання попиту на фахівців у сфері геронтології, персоналізованої медицини та соціального догляду і призведуть до появи нових професій, спрямованих на підтримку активного довголіття та якості життя людей похилого віку. Глобалізація та культурне різноманіття обов'язково викличуть зростання попиту на фахівців з кроскультурної комунікації та управління різноманітністю, появу нових професій, пов'язаних з адаптацією глобальних продуктів та послуг до локальних ринків, а розвиток космічних технологій невід'ємно призведе до зростання попиту на інженерів і вчених у сфері космічних досліджень та технологій, появи нових професій, пов'язаних з колонізацією інших планет та розробкою космічної інфраструктури [4].

Звісно, що прогнозування нових професій на ринку праці України на такий тривалий період матиме певні обмеження, бо глобальні зміни та технологічний прогрес можуть призвести до появи абсолютно нових галузей та професій, які сьогодні важко навіть уявити. Тому ключовою навичкою для працівників майбутнього стане здатність до швидкого навчання та адаптації до нових умов.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Як зміниться ринок праці в Україні в 2025 році 03.03.25 році. // Інтернет-ресурс КАДРОВИК.UA. 03 березня 2025 р. — URL: https://www.kadrovik.ua/novyny/yak-zminytsya-rynok-pratsi-v-ukrayini-v-2025-rotsi#:~:text

2. Проект Закону про внесення змін до деяких законів України щодо забезпечення прав осіб з інвалідністю на працю за № 5344-д від 18.11.2022 р. // Законопроекти Верховної Ради України. — URL: https://itd.rada.gov.ua/billInfo/Bills/Card/40853

2. Гайдар С. Український ринок праці у 2025: популярні професії, ключові навички й тренди // Happy Monday.4 лютого. 2025. — URL: https://happymonday.ua/ukrayinskyj-rynok-pratsi-u-2025

3. Гривненко Т. Нові професії на ринку праці України: тенденції та перспективи 2024-2025 // Гривня. 29.09.2024. — URL: https://www.grivnya.in.ua/karyera/novi-profesii/

СЕКЦІЯ «ЦИФРОВІ ТЕХНОЛОГІЇ В БІЗНЕСІ ТА ЕКОНОМІЦІ»

УДК 004.9:65:330.3
Морозов Д.М.
канд. техн. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»

ЕКОНОМІЧНІ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНІ ПЕРЕВАГИ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ

Цифрова трансформація бізнес-процесів є одним із ключових факторів, що визначають успіх компаній у сучасній економіці. Вона дозволяє оптимізувати внутрішні процеси, скоротити витрати та підвищити якість взаємодії з клієнтами. Однак успішна реалізація такого переходу вимагає не лише фінансових інвестицій, але й глибокого розуміння специфіки бізнесу та потреб його цільової аудиторії. У цьому контексті важливим є аналіз кейсів успішної цифрової трансформації, які демонструють практичні переваги впровадження цифрових технологій.

Одним із найбільш очевидних економічних переваг цифрової трансформації є скорочення часу на виконання рутинних задач. Наприклад, автоматизація процесів маркетингу дозволяє вивільнити час співробітників для вирішення більш складних та стратегічно важливих завдань. У компанії YBS International LLC впровадження MRM-системи дозволило не лише оптимізувати процеси проведення email-розсилок, але й значно підвищити їхню ефективність. Порівняння результатів показало, що використання комплексного підходу до комунікацій призводить до кращих показників конверсії та зростання продажів. Такий досвід підтверджує, що інвестування в цифрові інструменти є економічно виправданим рішенням.

Крім того, цифрова трансформація дозволяє компаніям підвищити прозорість та структурованість бізнес-процесів. Наприклад, впровадження системи HubSpot в регіональному маркетинговому департаменті однієї з компаній дозволило створити єдину платформу для управління контактами, новинами та маркетинговими кампаніями. Це не лише спростило комунікації всередині команди, але й покращило якість роботи з клієнтами. У довгостроковій перспективі такі зміни призводять до зростання лояльності клієнтів та підвищення репутації бренду.

Важливим аспектом цифрової трансформації є також її вплив на розвиток інновацій. Використання технологій штучного інтелекту, машинного навчання та віртуальної реальності відкриває нові можливості для створення унікальних продуктів та послуг. Наприклад, впровадження ШІ для аналізу даних у VAG дозволило компанії оптимізувати рекламні кампанії та збільшити продажі певних моделей автомобілів. Такий підхід демонструє,

як інноваційні технології можуть стати драйвером зростання для компаній різних галузей.

Проте успішна цифрова трансформація вимагає не лише технічних рішень, але й грамотного планування та управління проектами. Методологія Agile, яка часто використовується у проектах з розробки програмного забезпечення, є одним із ефективних підходів до управління процесами цифрової трансформації. Вона дозволяє гнучко адаптуватися до змін та швидко вносити корективи у проект, що є особливо важливим у швидкоплинному цифровому середовищі.

Отже, цифрова трансформація бізнес-процесів є потужним інструментом для підвищення ефективності та конкурентоспроможності компаній. Вона дозволяє оптимізувати внутрішні процеси, скоротити витрати та покращити взаємодію з клієнтами. Однак для досягнення цих результатів необхідно враховувати специфіку бізнесу, впроваджувати інноваційні технології та забезпечувати постійний розвиток персоналу. Успішні кейси, такі як «ARX Страхуваннння» та AllSoft, демонструють, що правильний підхід до цифрової трансформації може принести значні переваги для компаній у будь-якій галузі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Golodybaev, D. I. (2023). Evolution of digital marketing and its role in business management. Practical Marketing , № 4(310), pp. 36-41.

2. Kolesnik, T. V. (2020). Marketing communication strategies in agricultural business management. Annali d'Italia , № 10-4, pp. 25-35.

3. Pushkareva, D. A., & Murat, E. P. (2016). Automation of marketing business processes of a company. In: Economic Strategy in New Realities: Mechanisms, Tools, Technologies (pp. 425-428).

4. Tran, H. H. (2023). Marketing information system using RPA technology. In: Intelligent Engineering Economy and Industry 5.0 (INPROM). Proceedings of the VIII International Scientific and Practical Conference (pp. 609-613).

5. Ovchinnikova, O. P., & Kharlamov, M. M. (2021). Managing company business processes during digital transformation..

6. Parhimenko, V. A., Savchik, O. A., Vernyakhovskaya, V. V. (2020). Digital transformation in marketing activities: From automation to algorithmic marketing. In: Sixth International Scientific and Practical Conference "BIG DATA and Advanced Analytics" (pp. 303-318).

УДК 004.8:65
Домашенко С.В.
канд. фіз.-мат. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»

ІНТЕГРАЦІЯ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ В МОДЕЛІ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Сучасний етап розвитку суспільства можна вважати ерою управління великими обсягами даних на основі технологій штучного інтелекту в різних професійних сферах, зокрема у бізнесі. Поява таких інноваційних інструментів штучного інтелекту (ШІ), як аналітичні системи, предиктивні моделі та інтелектуальні асистенти, здатних обробляти масиви інформації, прогнозувати тренди та формувати рекомендації, кардинально змінює підходи до прийняття управлінських рішень.

Сучасна теорія управління розглядає штучний інтелект як комплекс технологічних рішень, що дозволяють імітувати когнітивні функції людини та отримувати результати, порівнянні з результатами інтелектуальної діяльності людини. У контексті управління підприємством ШІ виступає як інструмент підтримки прийняття рішень, що забезпечує обробку значних масивів даних, виявлення прихованих закономірностей та прогнозування результатів альтернативних управлінських дій.

Інтеграція ШІ в управлінські моделі відбувається за такими напрямами:

- предиктивна аналітика для прогнозування бізнес-показників;
- оптимізація операційних процесів на основі машинного навчання;
- персоналізація взаємодії з клієнтами;
- автоматизація рутинних управлінських функцій;
- системи підтримки прийняття стратегічних рішень.

Одним з ключових напрямків використання ШІ у бізнес-управлінні є аналітика даних – вимірювання, збір, аналіз та візуалізація даних про підприємство, ринок, споживачів і конкурентів для прийняття обґрунтованих рішень. Відмінність аналітики на базі ШІ від традиційної полягає в тому, що вона аналізує весь обсяг наявних даних, навчаючись на них, може визначати шаблони та відхилення, а також працює в режимі реального часу, дозволяючи виявляти проблеми та можливості безпосередньо під час бізнес-процесів.

Серед цільових напрямків застосування ШІ-аналітики:

- прогнозування поведінки ринку та споживачів: на основі моделі, що включає інформацію про економічні показники, цифровий слід споживачів, ринкові результати, проводиться порівняння з моделями поведінки кластерів попередніх періодів та передбачається майбутня динаміка;

- проектування та розробка нових моделей бізнесу: мова йде про адаптивність бізнес-стратегій відповідно до ситуації на ринку;

- дослідження взаємодії «бізнес-споживач» і/або «середовище-бізнес»: на основі стильових характеристик підприємства і споживача або стильових характеристик підприємства і характеру ринкового середовища пропонуються рекомендації щодо побудови ефективного каналу взаємодії між суб'єктами бізнесу або між підприємством та середовищем;

- вивчення самого феномену ринкової поведінки та психології споживача: на основі аналізу економічних даних та індивідуальних характеристик споживачів пропонуються рекомендації для підвищення ефективності маркетингових стратегій.

На основі аналізу успішних практик впровадження ШІ в бізнес-процеси можна запропонувати концептуальну модель інтеграції ШІ в систему прийняття рішень, що включає такі компоненти:

1. Аналітичний блок: підсистема збору та обробки даних з використанням алгоритмів машинного навчання для виявлення закономірностей та формування прогнозів.

2. Блок моделювання сценаріїв: інструменти симуляції результатів управлінських рішень на основі нейромережевих моделей.

3. Блок підтримки прийняття рішень: інтерфейс взаємодії з особами, що приймають рішення, включаючи системи інтерпретації результатів аналізу.

4. Блок імплементації: механізми впровадження прийнятих рішень в операційні процеси.

Дослідження показує, що ключовими факторами підвищення ефективності бізнес-процесів при інтеграції ШІ в моделі прийняття рішень є: скорочення часу на обробку даних та прийняття рішень (автоматизація аналітичних процесів дозволяє знизити витрати часу); зниження впливу людського фактору (мінімізація суб'єктивних оцінок при прийнятті рішень); підвищення точності прогнозів (алгоритми машинного навчання забезпечують точність прогнозування на рівні 80-95%); оптимізація ресурсів (виявлення неефективних бізнес-процесів та перерозподіл ресурсів); адаптивність управління (швидка реакція на зміни зовнішнього середовища).

Впровадження технологій штучного інтелекту в бізнес-управління супроводжується низкою потенційних бар'єрів та обмежень. Серед них:

- проблема представлення знань для інформаційних систем через відсутність регулятивів структурування знань, формування критеріальної бази оцінки, навчання експертів, підвищення компетентності управлінців для роботи з інформаційними системами;

- неузгодженість інтересів різних груп користувачів, таких як власники, менеджери, співробітники: кожна з груп має свої цілі та очікування від впровадження ШІ;

- проблема готовності інфраструктури підприємств до вимог ШІ-систем: системи, засновані на технологіях ШІ, потребують специфічних вимог до

апаратного та програмного забезпечення, система повинна мати гнучкість та масштабовану інтеграцію.

Незважаючи на виклики, технології штучного інтелекту здатні суттєво трансформувати бізнес-процеси та підвищити ефективність управлінських рішень. За допомогою аналітики, моделювання та автоматизованого оцінювання ці технології можуть поліпшити розуміння ринкових процесів, забезпечити індивідуальний підхід до споживачів та полегшити роботу управлінців. Тож підприємства мають адаптуватися до нових реалій та розумно впроваджувати інноваційні рішення на базі ШІ, не втрачаючи з уваги стратегічні цілі та якість бізнес-процесів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Домашенко Д.Г., Домашенко С.В., Шило Г.М. Розробка системи управління онлайн-магазином: від автоматизації замовлень до інтелектуальних рекомендацій. Економіка та суспільство. 2024. (68). https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-68-163.

2. Domashenko D., Domashenko S., Mykhaylov Y., Hniezdovskyi O. Personalization in the Digital Era: Methods and Models of Recommendation Systems. Science and Technology Today. 2024. №13(41). https://doi.org/10.52058/2786-6025-2024-13(41)-821-834.

УДК 004.9:658
Гнєздовський О.В.
д-р філос. з комп. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»

ЦИФРОВА ЗРІЛІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА: ОЦІНКА ТА ПІДХОДИ ДО ВДОСКОНАЛЕННЯ

У контексті глобальної цифрової трансформації підвищення рівня цифрової зрілості підприємств є стратегічним чинником забезпечення їх стійкості, інноваційності та конкурентоспроможності.

Цифрова зрілість підприємства розглядається як інтегральна характеристика, що відображає ступінь адаптації організації до цифрового середовища, глибину інтеграції цифрових технологій у бізнес-процеси, рівень цифрової культури, готовність до інновацій та здатність до трансформацій. У науковій та прикладній літературі поняття цифрової зрілості трактується через призму стратегічного розвитку підприємства в умовах четвертої промислової революції, де ключовими чинниками виступають цифрова інфраструктура, аналітика даних, автоматизація, кібербезпека та розвиток людського капіталу [1].

У літературі та бізнес-практиці сформовано низку підходів до оцінювання цифрової зрілості, які відрізняються за структурою, критеріями та рівнем деталізації. Серед найбільш відомих моделей варто виокремити Digital Maturity Model (DMM) від Deloitte, MIT Digital Maturity Framework, PwC Digital IQ, а також Capability Maturity Model Integration (CMMI), адаптовану для цифрового середовища.

Digital Maturity Model від Deloitte передбачає оцінювання підприємства за п'ятьма ключовими вимірами: стратегія, культура, організаційна структура, технології та таланти. Кожен із вимірів включає чіткі рівні зрілості — від базового («digital novice») до провідного («digital leader»). Наприклад, на стратегічному рівні аналізується наявність інтегрованої цифрової стратегії, її узгодженість із бізнес-цілями та ступінь її реалізації в операційній діяльності [3].

У свою чергу, MIT Digital Maturity Framework, розроблена дослідниками Массачусетського технологічного інституту, зосереджується на двох основних координатах: цифрові можливості (digital capabilities) та лідерство у трансформаціях (transformational leadership). За цією моделлю підприємства поділяються на чотири типи: початківці (Beginners), модні експериментатори (Fashionistas), традиціоналісти (Conservatives) та цифрові майстри (Digital Masters) — останні демонструють водночас високий рівень цифрових інновацій і управлінських компетенцій [2].

PwC Digital IQ Survey використовує інструмент самооцінювання, який фокусує увагу на здатності організації впроваджувати цифрові інновації швидко, масштабовано й у спосіб, що приносить вимірювану бізнес-цінність. Оцінювання здійснюється за такими параметрами, як ефективність цифрової стратегії, інвестиції в інновації, цифрова культура, технологічна архітектура та навички працівників [5].

CMMI (Capability Maturity Model Integration), хоча й не є суто цифровою моделлю, часто адаптується для оцінки цифрових процесів і систем в IT-середовищах. Вона базується на ідеї поступового розвитку зрілості процесів — від неструктурованих і неформалізованих (рівень 1) до оптимізованих, з постійним вдосконаленням (рівень 5).

Слід також згадати моделі, орієнтовані на певні галузі, наприклад Industry 4.0 Maturity Index (Aachen, Німеччина), який застосовується для промислових підприємств. Ця модель охоплює аспекти автоматизації, децентралізації, інтероперабельності, цифрового управління знаннями тощо.

Порівняльний аналіз зазначених моделей свідчить про відсутність універсального підходу — вибір моделі залежить від типу підприємства, цілей діагностики, галузевих особливостей та рівня цифрової компетентності менеджменту. Водночас загальною тенденцією є інтеграція стратегічних,

технологічних і поведінкових чинників оцінки, що дозволяє формувати більш повну картину цифрової готовності підприємства до трансформацій.

Практичне застосування зазначених моделей дозволяє виявити «вузькі місця» цифрового розвитку підприємства, що у свою чергу є основою для побудови ефективної дорожньої карти цифрової трансформації. Так, на прикладі українських підприємств харчової промисловості було виявлено, що навіть за наявності сучасного обладнання, рівень цифрової культури та навичок персоналу залишається низьким, що гальмує повноцінну автоматизацію процесів та впровадження IT-систем [4].

Підвищення цифрової зрілості підприємства досягається за рахунок впровадження комплексних заходів, зокрема модернізації IT-інфраструктури, впровадження ERP- та CRM-систем, інтеграції штучного інтелекту та хмарних технологій, а також реалізації освітніх програм з розвитку цифрових компетенцій працівників. Не менш важливими є управлінські рішення, що стосуються адаптації організаційної структури до цифрової стратегії, трансформації бізнес-моделей та впровадження підходів, орієнтованих на дані (data-driven management) [5].

Таким чином, цифрова зрілість не є статичним станом, а постійним процесом розвитку, який потребує стратегічного мислення, інвестицій у людський капітал та технології, а також готовності організації до інноваційних змін. Саме комплексний підхід до оцінки та вдосконалення цифрової зрілості підприємства дозволяє забезпечити його успішне функціонування в умовах цифрової економіки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Білик М. Д. Стратегічне управління кадровим потенціалом в умовах цифрової економіки. Київ : НАДУ, 2021.

2. Westerman G., Bonnet D., McAfee A. Leading Digital: Turning Technology into Business Transformation. Boston : Harvard Business Review Press, 2014.

3. Deloitte Insights. The digital maturity model. URL: https://www2.deloitte.com.

4. Яковлєв Д. В. Цифрова трансформація українських підприємств: бар'єри та можливості. Економіка і організація управління. 2022. № 3. С. 45–51.

5. PwC. Digital IQ Survey 2023: 10 findings for digital success : https://www.pwc.com. 2023.

УДК 004.94:334:330.3
Михайлов Ю.С.
канд. фіз.-мат. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»

МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ МСБ: ЕКОНОМІЧНО ЕФЕКТИВНІ ПІДХОДИ ТА ШЛЯХИ МАСШТАБУВАННЯ

Цифрова трансформація малого та середнього бізнесу (МСБ) стала не просто трендом, а необхідною умовою виживання у сучасному конкурентному середовищі. Проте, на відміну від великих корпорацій, суб'єкти МСБ часто стикаються з обмеженістю ресурсів та компетенцій для впровадження масштабних цифрових змін. Саме тому особливої актуальності набуває питання розробки економічно ефективних моделей цифрової трансформації, що враховують специфіку МСБ та забезпечують можливість поетапного масштабування.

Головними причинами того, що проєкти цифрової трансформації не досягають запланованих цілей є фрагментарність підходів, відсутність системного бачення трансформаційних процесів та фінансові обмеження. Як наслідок, виникає потреба у формуванні адаптивних моделей цифрової трансформації, які дозволяють оптимізувати витрати на впровадження цифрових технологій при максимізації бізнес-ефекту.

Одним із ключових аспектів ефективного моделювання процесів цифрової трансформації є використання модульного підходу, що передбачає поділ загальної цифрової стратегії на функціональні блоки, які можуть впроваджуватися послідовно або паралельно, залежно від пріоритетів та можливостей бізнесу. Типова модульна структура включає такі компоненти: цифровізація взаємодії з клієнтами; оптимізація операційних процесів; автоматизація логістичних ланцюжків; впровадження систем бізнес-аналітики; трансформація бізнес-моделі.

Процес моделювання цифрової трансформації МСБ доцільно розділити на кілька етапів, кожен з яких має свої особливості та критерії ефективності. На етапі діагностики проводиться оцінка рівня цифрової зрілості підприємства, аналіз існуючих бізнес-процесів та визначення потенційних напрямків оптимізації. Етап планування передбачає розробку стратегії цифрової трансформації, формування дорожньої карти та бюджетування. На етапі реалізації відбувається безпосереднє впровадження цифрових рішень відповідно до визначених пріоритетів. Етап масштабування включає поширення успішних практик на інші бізнес-процеси та функціональні блоки.

Особливу увагу при моделюванні процесів цифрової трансформації МСБ слід приділити економічній ефективності впроваджуваних рішень.

Дослідження показують, що для досягнення максимальної віддачі від інвестицій у цифрові технології суб'єктам МСБ доцільно використовувати такі підходи: поетапне впровадження за принципом "швидкі перемоги"; використання хмарних рішень замість розгортання власної інфраструктури; застосування готових галузевих шаблонів; впровадження сервісних моделей використання технологій (XaaS – anything as a service); формування цифрових екосистем з партнерами для розподілу витрат.

Аналіз практичних кейсів цифрової трансформації МСБ дозволяє виділити три основні економічно ефективні моделі впровадження цифрових технологій:

- еволюційна модель: поступова цифровізація окремих процесів з мінімальними початковими інвестиціями;
- інтеграційна модель: використання готових цифрових платформ та маркетплейсів;
- революційна модель: кардинальна зміна бізнес-моделі на основі цифрових технологій.

Кожна з цих моделей має свої переваги та обмеження, що визначає умови їх застосування для конкретних типів МСБ.

Ключовим питанням для суб'єктів МСБ є можливість масштабування цифрових ініціатив. Масштабування може відбуватися за кількома напрямками: розширення функціоналу впроваджених цифрових рішень; збільшення кількості автоматизованих бізнес-процесів; географічне масштабування; масштабування бізнес-моделі. Успішне масштабування передбачає наявність модульної архітектури цифрових рішень, стандартизацію процесів та використання хмарних технологій.

Для забезпечення ефективного масштабування цифрових ініціатив МСБ рекомендується використовувати методологію MVP (Minimum Viable Product), яка передбачає початкове впровадження мінімально життєздатного продукту з подальшим ітеративним доопрацюванням на основі зворотного зв'язку від користувачів. Такий підхід дозволяє мінімізувати початкові інвестиції та знизити ризики невдалих впроваджень.

Моделювання процесів цифрової трансформації МСБ потребує також урахування галузевої специфіки. Так, для виробничих підприємств пріоритетним напрямком може бути впровадження технологій Індустрії 4.0, для сфери послуг – цифровізація клієнтського досвіду, для торгівлі – розвиток омніканальності та електронної комерції. Відповідно, економічна ефективність різних цифрових ініціатив буде варіюватися залежно від галузевої приналежності суб'єкта МСБ.

Таким чином, моделювання процесів цифрової трансформації МСБ має базуватися на системному підході, що враховує обмеженість ресурсів, необхідність поетапного впровадження та можливості масштабування.

Економічно ефективні підходи передбачають оптимізацію витрат на основі використання хмарних рішень, сервісних моделей та готових галузевих шаблонів. Успішне масштабування цифрових ініціатив забезпечується модульною архітектурою, стандартизацією процесів та методологією MVP. При цьому, незважаючи на технологічну складність цифрової трансформації, ключовим фактором успіху залишається узгодженість цифрових ініціатив із загальною бізнес-стратегією та фокусом на створення цінності для клієнтів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Гнєздовський О., Домашенко С., Морозов Д. Вплив цифрового фінансового простору на економічний розвиток: аналіз потенціалу та перспективи для України. Економіка та суспільство. 2024. (65). https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-65-117.

УДК 004.9:339.1
Морозов Д.М.[1], Снісаренко С.П.[2]
[1] канд. техн. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. БТЕ-0414сп НУ «Запорізька політехніка»

ЦИФРОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ ЯК ОСНОВНИЙ ДРАЙВЕР ЗМІН У МАРКЕТИНГОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ КОМПАНІЙ

Цифрова трансформація стала невід'ємною частиною сучасного бізнесу, особливо в контексті маркетингової діяльності. Вона передбачає адаптацію маркетингових стратегій, тактик і інструментів до нової технологічної реальності, що значно підвищує ефективність взаємодії з клієнтами. У цьому контексті ключовим завданням для компаній стає не лише впровадження цифрових технологій, але й їх грамотна інтеграція у всі бізнес-процеси. Це стосується, зокрема, таких сфер, як автоматизація маркетингу, аналітика даних, персоналізація комунікацій і використання інноваційних технологій, таких як штучний інтелект (ШІ) та машинне навчання.

Один із найважливіших аспектів цифрової трансформації – це автоматизація маркетингових процесів. Сучасні системи, такі як Edna, ActiveCampaign та HubSpot, дозволяють компаніям оптимізувати рутинні задачі, зберігати дані про клієнтів у єдиній базі та забезпечувати їхню синхронізацію між різними каналами комунікацій. Наприклад, платформа HubSpot, яку успішно впровадила група «ARX страхування», дозволила компанії покращити персоналізацію маркетингових кампаній, що призвело до зростання прибутку на 42% за перший рік використання. Такий результат демонструє, наскільки важливим є вибір правильної системи автоматизації, яка враховує специфіку бізнесу та потреби клієнтів.

Крім того, цифрова трансформація маркетингу передбачає активне використання аналітики даних. Збір і аналіз великих обсягів інформації дозволяють компаніям точніше прогнозувати поведінку споживачів, ідентифікувати їхні потреби та пропонувати найбільш релевантні товари чи послуги. Наприклад, Volkswagen замінив традиційне маркетингове агентство на штучний інтелект, який аналізує такі фактори, як ціни на паливо, конкурентне середовище та інтерес аудиторії до певних моделей автомобілів. Це допомогло компанії збільшити продажі окремих моделей на 14–20%. Такий підхід підкреслює важливість використання передових технологій для оптимізації маркетингових стратегій.

Важливим напрямком цифрової трансформації маркетингу є інтеграція омніканальних стратегій, що забезпечують безперервний досвід споживачів на всіх точках контакту з брендом. Дослідження McKinsey показують, що компанії з розвиненою омніканальною архітектурою демонструють на 30% вищі показники утримання клієнтів. Така синергія онлайн- та офлайн-каналів дозволяє створювати цілісну екосистему взаємодії, де кожен комунікаційний канал посилює ефективність інших. Наприклад, роздрібна мережа "Епіцентр" впровадила систему інтеграції даних з різних джерел, що дозволило збільшити конверсію на 23% і оптимізувати маркетинговий бюджет на 18% завдяки точнішому таргетуванню.

Ще одним важливим аспектом цифрової трансформації є персоналізація комунікацій. Сучасні системи дозволяють компаніям налаштовувати тригерні механізми, такі як нагадування про закінчення ліцензії програмного забезпечення, що було успішно впроваджено в компанії AllSoft. Такі інновації не лише покращують взаємодію з клієнтами, але й підвищують їхню лояльність до бренду. Крім того, використання технологій віртуальної та доповненої реальності відкриває нові можливості для залучення аудиторії та створення унікального досвіду взаємодії з продуктом.

Таким чином, цифрова трансформація маркетингу є не лише технологічним переходом, але й стратегічним напрямком розвитку компанії. Вона вимагає глибокого аналізу внутрішніх процесів, впровадження інноваційних інструментів та постійного навчання персоналу. Успішна реалізація цих завдань дозволяє компаніям не лише зберегти конкурентоспроможність, але й домогтися значного зростання показників ефективності своєї діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Kotler, P., & Keller, K. L. (2023). Marketing Management. Pearson Education International.

2. McKinsey & Company. (2023). Digital Transformation in Marketing: A Guide to Success.

3. Davenport, T. H., & Kirby, J. (2022). Only Humans Need Apply: Winners and Losers in the Age of Smart Machines.

4. Gartner. (2023). Magic Quadrant for Marketing Automation Platforms. URL: https://www.gartner.com

5. Forrester Research. (2023). The Forrester Wave™: Marketing Automation Platforms, Q4 2023. URL: https://www.forrester.com

6. Golodybaev, D.I. (2023). Evolution of digital marketing and its role in business management. Practical Marketing , № 4(310), pp. 36-41.

УДК 004.9:331:65

Домашенко С.В.[1], Михайлова М.С.[2]
[1]канд. фіз.-мат. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2]студ. гр. БТЕ-0414 НУ «Запорізька політехніка»

БАЛАНСУВАННЯ АВТОМАТИЗАЦІЇ ТА ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В ЦИФРОВІЙ ТРАНСФОРМАЦІЇ

Сучасна цифрова трансформація суспільства характеризується прискореним впровадженням автоматизованих систем, які змінюють традиційні моделі взаємодії людини з технологіями. Цей процес породжує необхідність перегляду підходів до моделювання таких взаємодій, особливо в контексті балансування між автоматизацією та збереженням цінності людського капіталу.

Оптимізація взаємодії людини з технологіями потребує комплексного підходу, що враховує як технологічні можливості, так і когнітивні, соціальні та емоційні аспекти користувацького досвіду. Моделювання цих взаємодій передбачає виявлення критичних точок, де людське втручання залишається незамінним, навіть при високому рівні автоматизації процесів.

Аналіз існуючих моделей взаємодії свідчить про їхню недостатню адаптивність до швидкозмінних технологічних умов. Традиційні моделі, засновані на принципах "людина-комп'ютер", переважно фокусуються на інтерфейсних аспектах і не враховують глибші процеси інтеграції технологій у соціально-економічні системи. Сучасний стан розвитку технологій штучного інтелекту вимагає переходу до моделей "людина-інтелектуальна система", де технологія виступає не лише як інструмент, але й як активний учасник взаємодії.

Ключовим фактором ефективного моделювання стає прогнозування поведінки користувачів з урахуванням їхніх індивідуальних характеристик. На основі аналізу великих даних, що включають цифровий слід, освітні та професійні досягнення, можна створювати персоналізовані моделі взаємодії, які адаптуються до змін у потребах та поведінці користувачів.

Особливої уваги потребує проблема збереження людського капіталу в умовах прогресуючої автоматизації. Моделі мають враховувати необхідність підтримання та розвитку унікальних людських якостей – креативності, емпатії, критичного мислення – які залишаються поза можливостями автоматизованих систем. Цей підхід дозволяє сформувати збалансоване технологічне середовище, де автоматизація підвищує ефективність роботи, а не замінює людину.

Дослідження показують, що ефективні моделі взаємодії людини з технологіями базуються на принципі "розширеного інтелекту" (augmented intelligence), де технології посилюють людські можливості, а не витісняють їх. Такі моделі передбачають чітке розмежування функцій між людиною та машиною, де рутинні операції делегуються автоматизованим системам, а стратегічні рішення залишаються за людиною.

Цікавим напрямком є вивчення процесів адаптації користувачів до нових технологій. Аналіз даних демонструє, що успішність впровадження інновацій залежить не стільки від технічної досконалості рішень, скільки від їхньої сумісності з існуючими когнітивними та соціальними патернами поведінки користувачів.

Моделювання також має враховувати етичні аспекти взаємодії, включаючи питання приватності, інформаційної безпеки та цифрової нерівності. Розробка етичних фреймворків для оцінки моделей взаємодії стає невід'ємною частиною процесу проектування систем.

Важливим компонентом у розробці моделей взаємодії є врахування культурних особливостей користувачів. Культурні відмінності суттєво впливають на сприйняття технологій та готовність до їх впровадження. Так, колективістські та індивідуалістичні суспільства демонструють різні патерни прийняття технологічних інновацій, що необхідно враховувати при проектуванні глобальних систем.

Перспективним напрямком є впровадження адаптивних інтерфейсів, які реагують на емоційний стан користувача, змінюючи параметри взаємодії. Такі системи аналізують біометричні дані, мовлення та поведінкові патерни для оптимізації користувацького досвіду в режимі реального часу.

Моделювання повинно також враховувати фактор цифрової грамотності населення. Зростаючий розрив між технологічними можливостями та здатністю користувачів ефективно використовувати їх потребує розробки моделей, які передбачають різні рівні технологічної компетентності та включають компоненти неперервного навчання.

Особливої актуальності набуває розвиток методології оцінки ефективності взаємодії людини з технологіями. Традиційні метрики, сфокусовані на швидкодії та точності виконання завдань, не відображають повною мірою якість користувацького досвіду. Сучасні підходи включають

оцінку когнітивного навантаження, рівня задоволеності та довгострокових ефектів використання технологій.

Інтеграція концепції колаборативного інтелекту в моделювання взаємодії людини і технологій відкриває нові перспективи для розвитку соціо-технічних систем. На відміну від традиційних підходів, де людина лише керує технологією, колаборативний інтелект передбачає формування гібридних команд, де штучний і людський інтелект функціонують як взаємодоповнюючі компоненти єдиної системи. Емпіричні дослідження демонструють, що такі гібридні команди здатні досягати результатів, недоступних ані для людини, ані для машини окремо, особливо при вирішенні комплексних, творчих завдань, які потребують як аналітичних здібностей, так і інтуїтивного мислення.

Таким чином, сучасне моделювання взаємодії людини та технологій потребує міждисциплінарного підходу, що об'єднує технологічні, психологічні, соціологічні та етичні аспекти. Для забезпечення оптимального балансу між автоматизацією та збереженням людського капіталу необхідно розробляти адаптивні моделі, які враховують динамічний характер цифрової трансформації та зберігають людину як центральний елемент технологічних екосистем. Саме такий підхід забезпечить сталий розвиток технологій, орієнтованих на підвищення якості життя та розширення людських можливостей.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Чернишова О.О., Домашенко С.В., Домашенко Д.Г. Вплив штучного інтелекту на бізнес-процеси з метою оптимізації та покращення ефективності роботи організації. Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського. Серія: Технічні науки. 2024. Том 35(74). №2. С. 196-204. https://doi.org/10.32782/2663-5941/2024.2/27.

УДК 004.9:339.1
Домашенко С.В.[1], Погорєлов А.А.[2]
[1]канд. фіз.-мат. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2]студ. гр. БТЕ-0413 НУ «Запорізька політехніка»

ЦИФРОВИЙ БРЕНДИНГ У ТРАНСФОРМАЦІЇ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ: БАЛАНС МІЖ МОЖЛИВОСТЯМИ ТА ВИКЛИКАМИ

Актуальність дослідження цифрового брендингу в українському економічному просторі зумовлена стрімкою діджиталізацією бізнес-процесів та зміною споживчої поведінки. В умовах глобальної конкуренції та геополітичних викликів, українські підприємства потребують ефективних

інструментів ринкового позиціонування при одночасному забезпеченні захисту даних. Зростання обсягів електронної комерції на 44% протягом останніх років підкреслює критичну необхідність системного аналізу цифрових брендингових стратегій для забезпечення сталого розвитку вітчизняного бізнесу.

У контексті глобальної цифрової економіки українські підприємства активно інтегрують інноваційні підходи до ринкового позиціонування. Проведений метааналіз 50 кількісних досліджень демонструє значний вплив цифрового брендингу на конкурентоспроможність вітчизняного бізнесу, виявляючи як стратегічні можливості, так і суттєві ризики [1].

Результати аналізу свідчать, що маркетингові стратегії, побудовані на аналітиці даних, демонструють значний ефект (0,56), дозволяючи компаніям формувати таргетовані повідомлення з високою релевантністю для споживачів. Особливо виразно цей ефект прослідковується в технологічному секторі (0,61) та роздрібній торгівлі (0,58), де можливості сегментації аудиторії та персоналізації комунікації реалізуються найповніше. Персоналізований цифровий досвід виявився ще ефективнішим інструментом залучення споживачів, демонструючи сукупний ефект 0,60 [1].

Суттєвою диференціацією характеризується потенціал виходу на глобальні ринки через цифрові канали в різних галузях української економіки. Узагальнений ефект становить 0,42, проте для технологічного сектору цей показник сягає 0,48, а для виробництва – 0,44. Роздрібна торгівля (0,38) та фінансовий сектор (0,39) мають дещо обмеженіші можливості в міжнародній експансії через цифрові інструменти [1].

Паралельно з позитивними ефектами, дослідження виявило значні виклики, пов'язані з конфіденційністю даних (0,51) та довірою споживачів (0,46). Прикметно, що найбільшу стурбованість щодо безпеки даних демонструють споживачі у фінансовому секторі (0,54) та сфері електронної комерції (0,48). Зв'язок між побоюваннями щодо конфіденційності та довірою до бренду виявляє негативну кореляцію – зростання занепокоєння щодо приватності даних супроводжується зниженням довіри до компаній [1].

Трансформація споживчої поведінки, особливо прискорена пандемією COVID-19, створила принципово нову екосистему для українського бізнесу. Суттєво зросли обсяги використання мобільних пристроїв для здійснення покупок, змінилася структура споживчих переваг – зафіксовано зростання онлайн-покупок у категоріях товарів для дому (+7%), освіти та онлайн-курсів (+8%), фармацевтичних товарів (+9%) [1].

Українські особливості цифрового брендингу ускладнюються недостатньою розвиненістю цифрової інфраструктури, особливо в сільській місцевості, що обумовлює нижчу ефективність цифрових стратегій у цих регіонах. Це свідчить про необхідність диференційованого підходу при

імплементації цифрових інструментів брендингу з урахуванням регіональних особливостей доступу до технологій.

Важливим аспектом розвитку цифрового брендингу в Україні є правове середовище, що постійно еволюціонує. Українським підприємствам доводиться адаптуватися як до внутрішніх регуляцій, так і до міжнародних норм, зокрема GDPR, що особливо актуально для компаній, орієнтованих на європейський ринок.

Аналіз підтверджує необхідність збалансованого підходу, що враховує як технологічні можливості для підсилення ринкових позицій, так і етичні аспекти роботи з даними споживачів. Компаніям рекомендується впроваджувати комплексні заходи захисту даних (двофакторну автентифікацію, шифрування), забезпечувати прозорість щодо збору та використання інформації, а також розвивати цифрові компетенції персоналу.

Загалом, українським підприємствам необхідно розробляти цілісні стратегії цифрового брендингу, які ефективно використовують аналітику даних, персоналізацію та нові канали комунікації, одночасно впроваджуючи надійні механізми захисту даних, що дозволить забезпечити довіру споживачів та сталий розвиток у конкурентному цифровому середовищі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Rodinova N., Pylypchuk N., Domashenko S., Havrylyuk I., Androsovych A. Ukrainian Economy in the Era of Digital Branding: Risks and Opportunities. Futurity Economics&Law, 2024. 4(4), 4–24. https://doi.org/10.57125/FEL.2024.12.25.01

УДК 004.738:336.7:330.3

Гнєздовський О.В.[1], Ротов В.С. [2]
[1] д-р філос. з комп. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. БТЕ-0413 НУ «Запорізька політехніка»

ТОКЕНІЗАЦІЯ АКТИВІВ ЯК НОВА ФОРМА ІНВЕСТУВАННЯ

У сучасній цифровій економіці токенізація активів розглядається як один із найбільш перспективних фінансових інструментів, що здатен радикально трансформувати традиційні підходи до інвестування. Завдяки стрімкому розвитку технологій блокчейн та розподілених реєстрів, фізичні й фінансові активи можуть бути представлені у вигляді цифрових токенів, що забезпечує їхню доступність, подільність, прозорість, автоматизацію управління та значно вищу ліквідність порівняно з класичними фінансовими інструментами. Цей процес створює нові можливості як для великих

інституційних, так і для дрібних приватних інвесторів, відкриваючи шлях до більш інклюзивного та ефективного фінансового середовища.

Токенізація активів передбачає переведення прав власності на реальні або нематеріальні активи у цифрову форму — токени, які зберігаються та обслуговуються за допомогою розподілених реєстрів (Distributed Ledger Technologies, DLT), здебільшого на базі блокчейн-платформ. У теоретичному сенсі токенізація дозволяє створити повноцінний цифровий аналог активу з можливістю його ідентифікації, обліку, передачі та контролю в межах цифрової екосистеми. Ці токени можуть представляти частку у праві власності на нерухомість, предмети мистецтва, цінні папери, дорогоцінні метали, товари широкого вжитку або навіть нематеріальні активи, такі як авторські права чи патенти. Наприклад, компанії, що працюють у сфері комерційної нерухомості, вже сьогодні застосовують токенізацію для продажу часток у будівлях і офісних комплексах інвесторам у різних країнах світу, спрощуючи процес купівлі-продажу та знижуючи витрати на транзакції [1].

Однією з ключових переваг токенізації є можливість фрагментації активів, що суттєво знижує вхідний бар'єр для інвесторів. Іншими словами, інвестор може володіти лише невеликою часткою активу — наприклад, 1% будівлі або 0,5% картини — що раніше було економічно або юридично складно реалізувати в межах традиційних ринків. Це відкриває нові горизонти для мікроінвесторів, які раніше не мали змоги інвестувати в певні види активів через їхню високу ціну. Крім того, цифрові токени забезпечують високу ліквідність, оскільки ними можна вільно торгувати на спеціалізованих цифрових біржах у режимі 24/7 без участі посередників, що істотно підвищує оперативність операцій і зменшує трансакційні витрати [2].

З технологічного погляду, токени створюються на основі смарт-контрактів у блокчейн-мережах — таких як Ethereum, Solana, Polygon та інших — що дозволяє автоматизувати процеси, пов'язані з володінням активами, розподілом прибутку, правом голосу акціонерів, сплатою податків або роялті тощо. Смарт-контракти дозволяють задавати логіку поведінки токенізованого активу, встановлюючи прозорі й незмінні правила, які виконуються автоматично без участі третіх сторін. У межах токенізації розрізняють кілька типів токенів: security tokens (інвестиційні токени, що прирівнюються до цінних паперів і надають права на частку прибутку або голосування), utility tokens (службові токени, які використовуються для доступу до цифрових послуг або функціоналу платформи) та asset-backed tokens (токени, забезпечені реальними матеріальними активами).

З точки зору інвестування найбільш перспективним є саме перший тип — інвестиційні токени. Вони здатні виконувати роль традиційних цінних паперів, однак із суттєвими перевагами у сфері зберігання, обігу, швидкості

транзакцій та автоматизації. Проте варто зауважити, що в багатьох країнах досі тривають дискусії щодо правового статусу таких токенів, що ускладнює їхню повноцінну інтеграцію у фінансову систему. Відсутність уніфікованого правового регулювання, невизначеність щодо податкового обліку, а також обмеження щодо участі непрофесійних інвесторів є серйозними викликами для масового впровадження токенізації.

Серед ключових переваг токенізації можна виокремити наступні: по-перше, це подільність активів, що створює нові можливості для дрібних інвесторів та сприяє підвищенню загальної доступності фінансових інструментів; по-друге, висока ліквідність — можливість торгівлі токенами на глобальних цифрових платформах у будь-який час; по-третє, зниження трансакційних витрат за рахунок автоматизації процесів через смарт-контракти; по-четверте, прозорість і надійність, яку забезпечує використання блокчейн-технологій для запису та перевірки кожної транзакції.

Попри очевидні переваги, широке впровадження токенізації стикається з низкою викликів. Насамперед це відсутність уніфікованого нормативно-правового поля, що ускладнює регулювання обігу токенів і захист інвесторів. Окрім того, існують технічні ризики: уразливості смарт-контрактів, ризики втрати приватних ключів, кібератаки на біржі та платформи. Також важливо враховувати інформаційні ризики, пов’язані з недостатнім рівнем цифрової грамотності учасників ринку та обмеженим розумінням функціонування токенізованих систем [3].

Незважаючи на це, фінансові регулятори у країнах ЄС, США, Сінгапурі, Японії та інших активно працюють над формуванням правової бази для ринку токенізованих активів. У 2023 році Європейський Союз ухвалив регламент MiCA (Markets in Crypto-Assets), який встановлює правила для емітентів криптоактивів і платформ, що здійснюють операції з ними. У США Комісія з цінних паперів і бірж (SEC) наполягає на необхідності реєстрації security tokens як цінних паперів відповідно до чинного законодавства. В Україні розвиток токенізації розглядається в межах цифрової трансформації фінансового сектора, зокрема через ухвалення Закону «Про віртуальні активи», що створює базову правову основу для обігу цифрових активів [4].

Таким чином, токенізація активів, попри свою новизну, вже сьогодні формує нову парадигму інвестування. Вона дозволяє зруйнувати бар’єри між традиційними фінансовими установами та приватними інвесторами, прискорити обіг капіталу, зменшити витрати й підвищити прозорість. У довгостроковій перспективі токенізація здатна не лише змінити інфраструктуру ринку капіталу, але й трансформувати саму сутність понять власності, ліквідності та інвестиційної привабливості.

Для повноцінного впровадження токенізації необхідна активна співпраця держави, бізнесу, технологічних розробників та наукової спільноти

з метою формування правових, інституційних та освітніх умов для сталого розвитку цього сегменту цифрової економіки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. The Future of Securities Regulation / D. A. Zetzsche et al. Journal of Financial Perspectives. 2019. Vol. 6, no. 1.

2. Tapscott D., Tapscott A. Blockchain Revolution: How the Technology Behind Bitcoin Is Changing Money, Business, and the World. New York : Penguin, 2018.

3. PwC. Tokenization: The Future of Assets. 2023. URL: https://www.pwc.com/gx/en/industries/financial-services/tokenisation.html

4. Верховна Рада України. Закон України «Про віртуальні активи» №2074-IX від 15.03.2022. 2022.

5. European Union. Markets in Crypto-Assets Regulation (MiCA). 2023. URL: https://finance.ec.europa.eu/publications/regulation-markets-crypto-assets-mica_en

УДК 004.49:65:658

Михайлов Ю.С.[1], Комаров П.М.[2]
[1]канд. фіз.-мат. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»
[2] студ. гр. БТЕ-0414сп НУ «Запорізька політехніка»

КІБЕРБЕЗПЕКА ЯК СКЛАДОВА МОДЕЛЕЙ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕСОМ: ІНТЕГРАЦІЯ РИЗИК-ОРІЄНТОВАНОГО ПІДХОДУ В ЦИФРОВУ СТРАТЕГІЮ

В умовах стрімкої цифрової трансформації практично всіх галузей економіки питання кібербезпеки набуває особливого значення для сучасних бізнес-моделей. Дедалі більше підприємств стикаються з необхідністю інтеграції комплексних заходів захисту інформації в загальну систему корпоративного управління, переходячи від фрагментарного до системного підходу в управлінні кіберризиками. Ключовою особливістю сучасного етапу розвитку цифрових технологій є те, що кібербезпека перестає бути виключно технічним питанням і трансформується у важливий стратегічний компонент бізнес-моделей.

Аналіз актуальних досліджень демонструє, що впровадження ризик-орієнтованого підходу до кібербезпеки дозволяє компаніям не лише захистити наявні інформаційні активи, але й підвищити загальну стійкість бізнесу до зовнішніх та внутрішніх загроз. Інтеграція ризик-орієнтованого підходу передбачає кілька ключових етапів, серед яких: ідентифікація інформаційних активів та їх систематизація за критичністю для бізнесу;

визначення потенційних кіберзагроз та вразливостей; оцінка ймовірності реалізації загроз та потенційного впливу на бізнес; розробка та впровадження контрзаходів з урахуванням співвідношення витрат та потенційних втрат; постійний моніторинг та аудит ефективності заходів кібербезпеки.

Сучасні тенденції демонструють, що ефективні моделі інтеграції кібербезпеки в бізнес-стратегію мають базуватися на принципах адаптивності та проактивності. Компанії, які впроваджують ці принципи, застосовують такі інноваційні методи як предиктивна аналітика кіберзагроз, автоматизоване оцінювання ризиків на основі штучного інтелекту, безперервний моніторинг з використанням машинного навчання для виявлення аномалій, а також багаторівневі системи реагування на інциденти.

Особливу увагу в сучасних моделях управління бізнесом приділяють питанням кібербезпеки ланцюгів постачання, оскільки зростаюча інтеграція бізнес-процесів з контрагентами створює додаткові вектори кіберзагроз. Підприємства впроваджують комплексні програми оцінки кібербезпеки постачальників та партнерів, встановлюють стандарти захисту інформації для всіх учасників бізнес-екосистеми та розробляють спільні плани реагування на інциденти.

Цікавим аспектом трансформації бізнес-моделей під впливом вимог кібербезпеки є зміна підходів до оцінки ефективності інвестицій у захист інформації. Традиційні методики, такі як ROI (Return on Investment), поступаються місцем більш комплексним підходам, що враховують не лише прямі фінансові показники, але й вплив на репутацію, довіру клієнтів, конкурентоспроможність та загальну стійкість бізнесу. Компанії впроваджують методики ROSI (Return on Security Investment) та метрики, орієнтовані на вимірювання зниження ризиків та підвищення загальної стійкості бізнесу.

Важливою складовою сучасних моделей управління кіберризиками стає забезпечення відповідності нормативним вимогам у сфері захисту інформації та персональних даних. У зв’язку з посиленням регуляторного тиску в усьому світі бізнес змушений трансформувати процеси обробки інформації, забезпечуючи прозорість, підзвітність і належний рівень захисту. Ця тенденція стимулює впровадження концепції "privacy by design", що передбачає врахування вимог конфіденційності та безпеки даних на всіх етапах розробки та впровадження інформаційних систем.

Нові виклики для бізнес-моделей створює зростання загроз, пов'язаних з поширенням технологій Інтернету речей (IoT). Збільшення кількості пристроїв, що підключаються до корпоративних мереж, значно розширює поверхню потенційних атак. У відповідь компанії впроваджують архітектури нульової довіри (Zero Trust), які базуються на принципі "ніколи не довіряй, завжди перевіряй" та передбачають постійну автентифікацію та авторизацію

всіх користувачів та пристроїв незалежно від їх розташування відносно периметру корпоративної мережі.

З переходом до хмарних обчислень модель спільної відповідальності за кібербезпеку між провайдерами хмарних послуг та їх клієнтами потребує нових підходів до управління ризиками. Компанії впроваджують специфічні методики оцінки безпеки хмарних середовищ, використовують спеціалізовані інструменти для моніторингу безпеки в мультихмарних середовищах та розробляють плани забезпечення безперервності бізнесу з урахуванням особливостей хмарної інфраструктури.

Підсумовуючи, можна констатувати, що ефективна інтеграція ризик-орієнтованого підходу до кібербезпеки в моделі управління бізнесом стає конкурентною перевагою в умовах цифрової економіки. Цей підхід дозволяє компаніям не лише мінімізувати потенційні втрати від кіберінцидентів, але й забезпечує довіру клієнтів, партнерів та інвесторів, що в довгостроковій перспективі позитивно впливає на сталий розвиток бізнесу та його вартість.

Наукове електронне видання
Можна використовувати в локальному та
мережному режимах

ТИЖДЕНЬ НАУКИ-2025
Факультет бізнес-технологій та економіки

Збірник тез доповідей щорічної
науково-практичної конференції серед студентів, викладачів, науковців,
молодих учених і аспірантів

14–18 квітня 2025 року

Один електронний оптичний диск (DVD-ROM); супровідна документація.
Тираж 100 прим. Зам. №447

Видавець і виготовлювач
Національний університет «Запорізька політехніка»
Україна, 69063, м. Запоріжжя, вул. Університетська, 64
Тел.: (061) 769–82–96, 220–12–14

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 6952 від 22.10.2019.