

**Міністерство освіти і науки України
Запорізький національний університет
Запорізька обласна державна адміністрація
Національна академія наук вищої освіти України
Академія економічних наук України
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара
Луганський національний університет імені Тараса Шевченка
Мелітопольський державний педагогічний університет імені Богдана Хмельницького
Таврійський державний агротехнологічний університет імені Дмитра Моторного
Університет Григорія Сковороди в Переяславі
Алматинський гуманітарно-економічний університет, Казахстан
Вармінсько-Мазурський університет, Польща
Економічний університет у Катовіцах, Польща
Інститут розвитку міжнародної співпраці, Польща
Казахський національний педагогічний
університет ім. Абая, Казахстан
Каспійський університет, Казахстан
Навчальний комплекс Сан Март Шавань, Франція
Університет Туран, Казахстан
Ургенчеський державний університет, Узбекистан**

ЗБІРНИК МАТЕРІАЛІВ

**XIX Міжнародної науково-практичної конференції
«ВИКЛИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ НОВОЇ ЕКОНОМІКИ
НА СВІТОВОМУ, ДЕРЖАВНОМУ ТА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНЯХ»
17-18 жовтня 2024 року**



**Запоріжжя
2024**

УДК 33(477+100)(062)

В432

В432

Виклики та перспективи розвитку нової економіки на світовому, державному та регіональному рівнях : збірник матеріалів XIX Міжнародної науково-практичної конференції / за ред. А. В. Череп. Запоріжжя : Запорізький національний університет, 2024. 206 с.

У збірнику надруковані матеріали XIX Міжнародної науково-практичної конференції «Виклики та перспективи розвитку нової економіки на світовому, державному та регіональному рівнях», яка проходила 17-18 жовтня 2024 року в Запорізькому національному університеті.

УДК 33(477+100)(062)

© Автори статей, 2024

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ

Голова оргкомітету – *Фролов М. О.*, д-р іст. наук, проф., в. о. ректора Запорізького національного університету

Заступники голови оргкомітету:

Васильчук Г. М., д-р іст. наук, проф., проректор з наукової роботи

Череп А. В., д-р екон. наук, проф., завідувач кафедри фінансів, банківської справи, страхування та фондового ринку

Гельман В. М., д-р екон. наук, проф., в. о. декана економічного факультету

Члени оргкомітету:

Андрюкайтене Р. М., д-р PhD соц. наук (менеджмент), доц., завідувач кафедри бізнесу та економіки, Маріямпольська колегія (Литва)

Бекова Р. Ж., д-р PhD, доц. кафедри обліку та аудиту Університету Туран (Казахстан)

Білопольський М. Г., д-р екон. наук, проф., віце-президент Академії економічних наук України

Біктеубаєва А. С., завідувач кафедри обліку й аудиту, доц. Університету Туран (Казахстан)

Будько Д. З., голова наукового товариства студентів, аспірантів і молодих вчених економічного факультету

Воронкова В. Г., д-р філос. наук, проф., завідувач кафедри менеджменту організацій та управління проєктами Інженерного навчально-наукового інституту ім. Ю. М. Потебні Запорізького національного університету

Гайдукова Н. В., начальник відділу інвестування ПАТ «Запоріжсталь»

Гамова О. В., д-р екон. наук, проф., в. о. завідувача кафедри міжнародної економіки, природних ресурсів та економіки міжнародного туризму

Кам'янченко С. А., заступник голови Пенсійного фонду України у Запорізькій області

Канабекова М. А., канд. екон. наук, доц., Казахський національний педагогічний університет ім. Абая (Казахстан)

Кауров А. В., начальник Запорізького регіонального управління АТ «УКРСИББАНК»

Линенко А. В., канд. екон. наук, доц., доц. кафедри управління персоналом і маркетингу

Макшишко Н. К., д-р екон. наук, проф., завідувач кафедри економічної кібернетики

Малтиз В. В., канд. екон. наук, доц., в. о. завідувача кафедри управління персоналом і маркетингу

Нурліхіна Г. Б., д-р екон. наук, проф., проректор Алматинського гуманітарно-

економічного університету (Казахстан)

Проскуріна Н. М., д-р екон. наук, проф., завідувач кафедри обліку та оподаткування

Симанавічене Ж. І., д-р екон. наук, проф., Університет Ромериса (Литва)

Табачніков С. І., д-р мед. наук, проф., президент Національної академії наук вищої освіти України

Троциковський Т. С., д-р екон. наук, доц., директор Інституту комерціалізації наук Куявського університету у м. Влоцлавек (Польща)

Файзулліна С. А., канд. екон. наук, доц. кафедри обліку й аудиту Університету Туран (Казахстан)

ЗМІСТ

Секція 1. Проблеми та перспективи соціально-економічного розвитку світового господарства в умовах глобалізації	11
<i>Батракова Т. І., Навоян А. А.</i> Вплив війни на торговий баланс країни.....	11
<i>Білостоцька А. О., Дугієнко Н. О.</i> Роль інновацій у підвищенні міжнародної конкурентоспроможності.....	14
<i>Болдуєва О. В.</i> Гармонізація регулювання інвестиційних фондів в Україні у контексті європейської інтеграції.....	16
<i>Гамова О. В., Гамов Д. Ю.</i> Перспективи розвитку ринку землі в Україні.....	18
<i>Гамова О. В., Давиденко П. О.</i> Баланс інтересів: імпортна політика в сучасній Україні	21
<i>Гельман В. М.</i> Використання соціальних медіа в академічному та дослідницькому середовищі	22
<i>Калініченко З. Д.</i> Перспективи зростання участі України в глобальних ланцюгах доданої вартості	24
<i>Калініченко З. Д., Пєстрєцова Р. Я.</i> Циркулярні бізнес-моделі та забезпечення сталого розвитку світової економіки в умовах глобалізації.....	27
<i>Лазнева І. О., Авраменко К. О.</i> Європейська модель конкурентоспроможності.....	31
<i>Лазнева І. О., Чаплинський Д. В.</i> Сучасні тенденції міграції в глобальному середовищі.....	32
<i>Рибалко О. М., Сметанко А. А.</i> Японський підхід до розвитку персоналу підприємств.....	34
<i>Рибалко О. М., Біктеубаєва А. С., Шадрін В. В.</i> Впровадження хмарних технологій в освіту	36
<i>Череп О. Г., Андрюкайтене Р. М., Гудков Д. Р.</i> Проблемні питання інтеграції штучного інтелекту в економіку	38
<i>Щебликіна І. О.</i> Державний дефіцит країни та проблеми його подолання	40
<i>Щебликіна І. О., Троциковський Т. С., Василенко Д. О.</i> Переваги та ризики міжнародного портфельного інвестування.....	42
Секція 2. Сучасні проблеми обліку, аналізу і аудиту економічної діяльності в Україні	45
<i>Болдуєв М. В., Барбаш О. О.</i> Організація аудиту розрахунків з покупцями та замовниками в комп'ютерних інформаційних системах	45
<i>Болдуєв М. В., Тітенко Р. В.</i> Автоматизація аудиту собівартості виробництва	

продукції.....	48
<i>Кущик А. П., Куліш П. М.</i> Механізм забезпечення економічної безпеки підприємства	51
<i>Кущик А. П., Файзулліна С. А., Чеховська В. С.</i> Методи оцінки фінансового стану підприємства	52
<i>Лепьохін О. В., Шипіна С. В.</i> Формування системи антикризового управління підприємством.....	54
<i>Проскуріна Н. М., Гринь В. П.</i> Особливості обліково-аналітичного забезпечення ЗЕД на рівні підприємства	56
<i>Саєнко О. Р., Дрига В. В.</i> Особливості сплати земельного податку під час воєнного стану	57
<i>Саєнко О. Р., Закачуріна А. О.</i> Податкове планування надходжень до бюджету	59
<i>Саєнко О. Р., Залозна В. О.</i> Актуальні питання відображення запасів підприємства у фінансовій звітності	61
<i>Саєнко О. Р., Канабекова М. А., Коваленко Ю. О.</i> Концепції фінансового результату діяльності промислового підприємства.....	63
<i>Саєнко О. Р., Маница В. В.</i> Оподаткування малого підприємництва в Україні й провідних економічних системах.....	66
<i>Саєнко О. Р., Савеленко А. В.</i> Вплив податкових надходжень на формування доходів бюджету	68
<i>Саєнко О. Р., Чекіна А. О.</i> Податкове прогнозування і планування як складова державної податкової політики	70
<i>Сьомченко В. В., Боровіков О. І.</i> Проблема забезпечення підприємств оборотними засобами та ефективного управління ними	71
<i>Сьомченко В. В., Денищук Т. О.</i> Фактори ефективного управління дебіторською заборгованістю на підприємстві	73
<i>Сьомченко В. В., Добродуб А. А.</i> Формування інноваційної стратегії розвитку підприємств в умовах військової агресії	75
<i>Сьомченко В. В., Єгоров П. М.</i> Кадровий потенціал підприємства як стратегічний ресурс у забезпеченні конкурентоспроможності на ринку	78
<i>Сьомченко В. В., Кучеренко Л. К.</i> Методи забезпечення безпеки інформації в СЕД	80
<i>Сьомченко В. В., Маковоз С. С.</i> Сучасний стан функціонування системи електронного документообігу в Україні	82

<i>Сьомченко В. В., Нурліхіна Г. Б., Пономар В. В.</i> Місце і роль бухгалтерського обліку у загальній класифікації сучасних наук	84
<i>Сьомченко В. В., Серьогіна В. В.</i> Заробітна плата як соціально-економічна категорія.....	87
<i>Сьомченко В. В., Тараненко А. О.</i> Проблеми та перспективи запровадження національної системи електронного цифрового підпису.....	89
<i>Сьомченко В. В., Шевчук А. Г.</i> Способи захисту інформації в системі електронного документообігу	91
<i>Щебликіна І. О., Бурлакова Л. Б.</i> Фактори, що впливають на фінансову стійкість підприємства.....	93
<i>Щебликіна І. О., Щебликіна З. В.</i> Інтенсифікація інноваційного розвитку виробничих підприємств.....	95
Секція 3. Пріоритети модернізації фінансової системи країни в умовах євроінтеграційних процесів	97
<i>Батракова Т. І., Попикова К. О.</i> Система кредитування в міжнародних відносинах: ролі державних та приватних банків	97
<i>Болдуєва О. В.</i> Цифрові платежі: сучасний стан та перспективи розвитку.....	99
<i>Горбунова А. В., Хрестян В. С.</i> Фінанси домогосподарств та фінансова грамотність населення як пріоритетна умова успішного розвитку держави	101
<i>Госалов Ю. С.</i> Концептуальні аспекти інвестиційної стратегії оновлення основних засобів на машинобудівних підприємствах.....	103
<i>Кисільова І. Ю., Семібратова Є. С.</i> Діяльність ломбардів як посередників на ринку фінансових послуг	105
<i>Кисільова І. Ю., Яреміна М. О.</i> Особливості залучення капіталу через євроринок: порівняння з традиційними ринками.....	108
<i>Крилов Д. В., Федорцов Є. С.</i> Оптимізація системи управління грошовими потоками підприємства.....	111
<i>Кущик А. П.</i> Теорії хаосу і невизначеності на фінансовому ринку	112
<i>Мішковець Г. В., Кушнір С. О.</i> Впровадження крі для досягнення стратегічних цілей в ефективності банківського обслуговування фізичних осіб	114
<i>Огренич Ю. О., Забеліна Д. Ю.</i> Страховий ринок України в умовах цифровізації: стан, проблеми та перспективи.....	117
<i>Череп А. В., Симанавічене Ж. І., Головін О. В.</i> Основи збалансованого управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємства	122
<i>Череп А. В., Джакишева У. К., Василенко Д. О.</i> Цифрова трансформація	

як стратегічний вектор розвитку банківської системи України	124
<i>Шкрюбка К. Є., Щєбликіна І. О., Васильєва О. В.</i> Напрямки вдосконалення системи антикризового управління підприємством	126
<i>Щєбликіна І. О.</i> Розвиток страхових компаній на фінансовому ринку України	127
<i>Щєбликіна І. О., Коноваленко О. Ю.</i> Організація процесу управління витратами підприємства	129
<i>Щєбликіна І. О., Расулов Є. О.</i> Механізм управління активами підприємства	130
<i>Щєбликіна І. О., Чеховська В. С.</i> Інвестиційно-інноваційна привабливість України у післявоєнний період	132
Секція 4. Моделювання соціально-економічних процесів та систем в умовах невизначеності	134
<i>Захарова Н. Ю.</i> Особливості управління фінансовим потенціалом підприємства.....	134
<i>Захарова Н. Ю., Єременко О. О.</i> Формування стратегії розвитку підприємства в умовах невизначеності	136
<i>Захарова Н. Ю., Сажнів М. М.</i> Застосування штучного інтелекту в управлінні підприємством.....	138
<i>Іванов С. М., Гнатюк Н. О.</i> Моделювання систем штучного інтелекту в управлінні підприємством.....	140
<i>Лось В.О., Касьяненко В. Є.</i> Аналіз факторів впливу на міжнародні логістичні процеси.....	142
<i>Намлієва Н. В., Кашніков М. В.</i> Теоретичні основи оцінювання потенціалу економічного розвитку підприємств	144
<i>Осипенко С. О.</i> Міжнародне партнерство територіальних громад: стан та перспективи розвитку	148
<i>Осипенко С. О., Ігнатов Є. Є.</i> Цифрова трансформація регіонів як основа сучасного проєктного менеджменту	149
<i>Осипенко С. О., Ігнатова В. К.</i> Краудфандинг як ефективний інструмент реалізації інвестиційних проєктів в умовах воєнного стану	151
<i>Очеретін Д. В., Шевченко І. А.</i> Рекурентний аналіз динаміки курсу акцій логістичних компаній.....	153
<i>Рибалко О. М., Голубченко А. А.</i> Особливості управління людськими ресурсами в умовах воєнного стану в Україні.....	157
<i>Чеверда С. С., Долгий Б. Ю.</i> Інтеграція інтелектуального аналізу даних та проєктного менеджменту для прогнозування ефективності аутсорсингових	

бізнес-процесів.....	158
<i>Чеверда С. С., Спаська П. Р.</i> Інтелектуальна система управління бізнес-процесами як ключ до цифрової трансформації проєктних офісів аутсорсингових компаній	161
Секція 5. Розвиток трудового потенціалу і маркетингові технології в умовах інноваційних змін в економіці	163
<i>Авраменко М. О., Іванов М. М.</i> Впровадження Digital-маркетингу в діяльності компанії	163
<i>Бехтер Л. А., Кришталь Т. Ю.</i> Технології розвитку персоналу туристичної галузі в Україні та світі	165
<i>Лубянов Д. В., Терент'єва Н. В.</i> Забезпечення прозорості роботи адміністративних установ в Україні як шлях до збільшення довіри громадян.....	167
<i>Малтиз В. В.</i> Вдосконалення комунікаційної політики за рахунок впровадження Retention-маркетингу.....	169
<i>Прокоф'єв І. С., Самойленко В. О.</i> Роль корпоративної соціальної відповідальності у розвитку трудового потенціалу та інноваціях в управлінні персоналом в сучасній економіці	171
<i>Рибалко О. М., Бекова Р. Ж., Корнаухов Є. В.</i> Розвиток та використання засобів штучного інтелекту в економіці	173
<i>Рибалко О. М., Табачніков С. І., Осмаковська К. Ю.</i> Вплив емоційного інтелекту керівників на ефективність роботи команди	174
<i>Рибалко О. М., Остах С. С.</i> Ресурсне забезпечення системи управління персоналом	176
<i>Рибалко О. М., Пєстрєцова Р. Я.</i> Інноваційне управління персоналом у всесвітніх корпораціях.....	178
<i>Рибалко О. М., Цуканова А. О.</i> Проблеми сучасного менеджменту.....	179
<i>Рибалко О. М., Черкасова Є. О.</i> Сучасні методи мотивації персоналу	181
<i>Рибалко О. М., Якименко В. А.</i> Сучасні виклики у сфері працевлаштування та селекції робочих кадрів	183
<i>Терент'єва Н. В., Дяченко О. А.</i> Персоналізація у маркетингу: як штучний інтелект і великі дані змінюють взаємодію з клієнтами	184
<i>Тимошик В. Ю., Момоток А. О.</i> Проблеми економічної нерівноваги заробітної плати в Україні.....	186
<i>Щебликіна З. В., Підгасцька Т. О.</i> Управління людськими ресурсами як ключовий аспект сучасного менеджменту в умовах інновацій	188

<i>Ярощук І. О., Линенко А. В.</i> Впровадження інструментів директ-маркетингу в банківську діяльність АТ «УКРСИББАНК».....	190
Секція 6. Управління економічним розвитком регіонів та держави	
як складова національної безпеки України	193
<i>Коротаєва О. В.</i> Вдосконалення концептуального підходу до забезпечення та підвищення інноваційної активності промислових підприємств.....	193
<i>Лепьохін О. В., Лисенко Д. М.</i> Інноваційні підходи до управління фінансовими ризиками підприємства.....	195
<i>Лепьохін О. В., Пилявський О. О.</i> Шляхи відновлення платоспроможності задля забезпечення фінансової безпеки підприємства	197
<i>Лепьохін О. В., Чепіга В. М.</i> Актуальність управління плинністю персоналу у забезпеченні кадрової безпеки	199
<i>Намлієва Н. В.</i> Підвищення ефективності комунікацій в закладі вищої освіти	200
<i>Рибалко О. М., Беспалова С. С.</i> Мотивація персоналу в умовах війни.....	203

СЕКЦІЯ 1
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ
СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

БАТРАКОВА Т. І., канд. екон. наук, доц.,
НАВОЯН А. А.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ВПЛИВ ВІЙНИ НА ТОРГОВИЙ БАЛАНС КРАЇНИ

Торговий баланс є одним із ключових показників економічного стану країни. Він відображає різницю між вартістю експорту та імпорту товарів і послуг. Позитивний торговий баланс свідчить про те, що країна експортує більше, ніж імпортує, що сприяє зростанню національної економіки. Негативний торговий баланс, навпаки, може вказувати на економічні труднощі та залежність від зовнішніх постачальників.

Війна є одним із найсерйозніших викликів для економіки будь-якої країни. Вона може мати руйнівний вплив на всі аспекти економічного життя, включаючи торговий баланс. Торговий баланс є одним із ключових показників економічного стану країни. Він відображає різницю між вартістю експорту та імпорту товарів і послуг. Позитивний торговий баланс свідчить про те, що країна експортує більше, ніж імпортує, що сприяє зростанню національної економіки. Негативний торговий баланс, навпаки, може вказувати на економічні труднощі та залежність від зовнішніх постачальників.

Військові дії мають безпосередній вплив на здатність країни експортувати товари та послуги. Інфраструктура, необхідна для експорту (дороги, залізниці, порти), може бути пошкоджена або зруйнована, що ускладнює транспортування товарів. Крім того, багато іноземних партнерів можуть відмовитися від співпраці через непередбачуваність і ризики, пов'язані з веденням бізнесу у воєнних умовах. Це скорочує обсяги експорту, зменшуючи валютні надходження до країни і впливаючи на загальний торговий баланс. Країна втрачає можливість виробляти та постачати продукцію на міжнародні ринки.

Це особливо стосується сільськогосподарського сектору, який традиційно є важливим джерелом доходу для України. Міжнародна торгівля товарами у I півріччі стабільна порівняно з I півріччям 2023 року. У той же час здатність для фізичних обсягів експорту зросла на 35% і склала за півріччя 71 млн т. За рік відбулася значна

кореляція цін на основні експортні товари, що пояснює феномен, коли обсяг експорту у вазі значно більший. За I півріччя 2024 р. експорт товарів становив 19598,4 млн дол. США, або 100,3% порівняно із I півріччям 2023 р. Імпорт у червні 2024 року скоротився на 5,6% і становив \$4,8 млрд. За I півріччя імпорт становив \$31,9 млрд, що на 4,9% більше, або 109,0% [1].

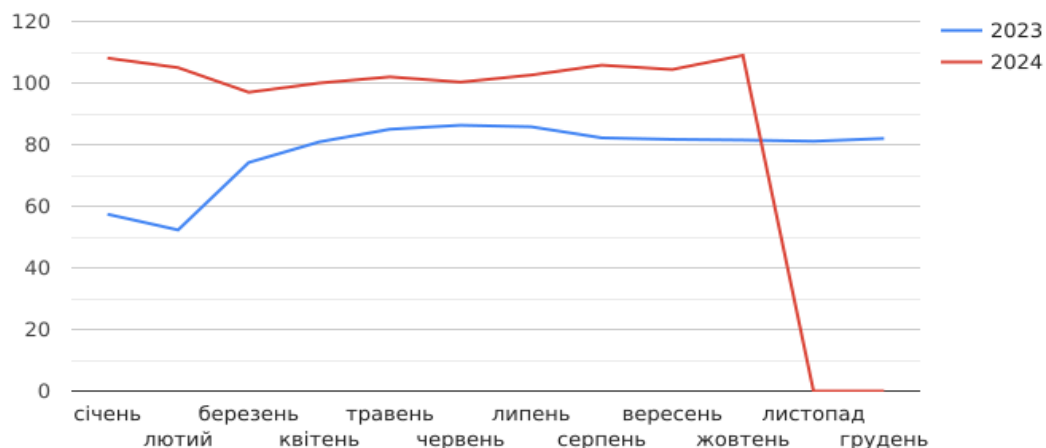


Рисунок 1 – Темпи зростання (зниження) експорту товарів за 2023-2024 рр.

Поряд зі скороченням експорту, війна негативно впливає на інвестиційний клімат в країні. Інвестори уникають вкладати кошти в регіони з високим рівнем ризику, що призводить до зменшення іноземних інвестицій. Це, в свою чергу, обмежує можливості для економічного розвитку, модернізації виробництва та виходу на нові ринки. Нестача інвестицій також впливає на внутрішнє виробництво і здатність країни забезпечувати власні потреби, що ще більше погіршує торговий баланс. Інвестиційний клімат охоплює низку факторів, які впливають на привабливість країни для інвестицій.

До таких факторів належать політична стабільність, правова захищеність інвесторів, економічна стабільність та наявність інфраструктури. Війна негативно впливає на всі ці аспекти. Політична ситуація стає нестабільною, правова система може бути дезорганізованою, економічна стабільність порушена, а інфраструктура – пошкоджена або зруйнована. Вона також може негативно вплинути на внутрішні інвестиції. В умовах високої невизначеності та ризику навіть місцеві підприємці можуть утримуватися від вкладання коштів у розвиток своїх підприємств.

Це означає, що економічна активність загалом скорочується, що знову ж таки негативно впливає на торговий баланс і загальну економічну стабільність країни. У 2023-2024 роках інвестиційна ситуація в Україні залишається складною.

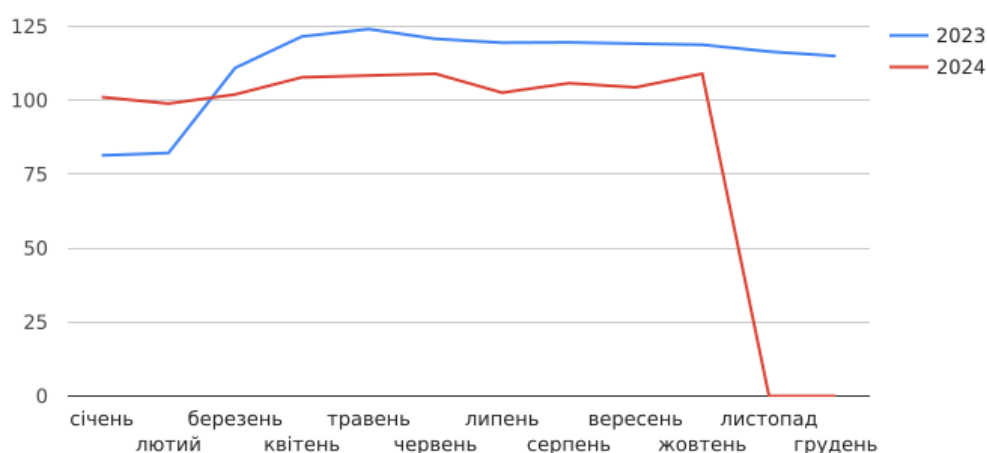


Рисунок 2 – Темпи зростання (зниження) імпорту товарів у 2023-2024 рр.

Згідно з даними Європейської бізнес-асоціації (ЄБА), 84% опитаних вважають інвестиційне середовище несприятливим, і хоча частина тих, хто характеризує ситуацію як «дуже непридатну», зменшилася з 37% до 24%, загальний настрій залишається напруженим. Основні фактори, які утримують прогрес, – це бойові дії, корупція та неефективна судова система. Індекс інвестиційної привабливості України зменшився у кінці 2023 року до 2,44 бали зі 5 можливих, що є меншим, ніж 2,48 бали у 2022 році. Незважаючи на труднощі, існують певні позитивні тенденції. Приблизно 32% інвесторів вважають, що в Україні можна отримати вигоду від інвестування, що удвічі більше, ніж попереднього року. Також помічається збільшення інтересу до вкладень у відновлення країни: 79% компаній на ринку готові брати участь у цій ініціативі. Уряд прагне підтримати економічний розвиток шляхом зменшення регулювань та впровадження цифрових послуг, що призвело до зростання ВВП на 4,5% у першому кварталі 2024 року, а також позитивній інфляційній динаміці, що знизилася до 3,2% в березні 2024-го.

На тлі скорочення експорту та погіршення інвестиційного клімату, війна часто призводить до девальвації національної валюти. Це відбувається через зниження довіри до економіки країни та скорочення валютних резервів. За даними Національного банку України, у 2023 році гривня знецінилася на 25% проти долара США. Це збільшує вартість імпорту, роблячи іноземні товари дорожчими для споживачів, та створює додатковий тиск на інфляцію, яка досягла рівня 24%. Зростання цін на імпортні товари підсилює негативний вплив на торговий баланс, адже витрати на імпорт зростають швидше, ніж надходження від експорту. Станом на 2024

рік, індекс інфляції в Україні показує помірну, але зростаючу динаміку. В липні споживча інфляція річна (р/р) становила 5,4%, що є прискоренням порівняно з червневими 4,8%. Однак на серпень і вересень 2024 року прогнозується деяке стабілізування, яке частково обумовлене зниженням цін на певні продукти харчування завдяки високому врожаю попереднього року. Національний банк України (НБУ) очікує, що до кінця року інфляція залишиться в межах 9,8% річних. В умовах війни, коли ресурси країни значною мірою спрямовуються на військові потреби, скорочення експорту, погіршення інвестиційного клімату та девальвація національної валюти стають взаємопов'язаними чинниками, що створюють ланцюгову реакцію, яка негативно впливає на економічну стабільність країни.

Список використаних джерел

1. Статистична інформація. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Статистична інформація. Мінфін. URL: <https://index.minfin.com.ua>.
3. Скриньковський Р., Процевят О., Павленчик Н., Цюх С. Сучасні тенденції розвитку зовнішньоекономічної діяльності України в умовах війни. *Traektoriâ Nauki = Path of Science*. 2022. Vol. 8, No. 6. P. 1001–1008.
4. Трофімцева О. Війна показала важливість агросектору. Як узяти нові висоти? URL: <https://interfax.com.ua/news/blog/839762.htm>.

БІЛОСТОЦЬКА А. О.,
ДУГІЄНКО Н. О., канд. екон. наук, доц.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

РОЛЬ ІННОВАЦІЙ У ПІДВИЩЕННІ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

В сучасних умовах глобалізації та динамічного розвитку світової економіки інновації стають вирішальним фактором для підвищення конкурентоспроможності як окремих компаній, так і цілих країн. Розвиток технологій, зростання вимог споживачів і постійна зміна ринкових умов роблять інновації ключовим елементом стратегій компаній, що прагнуть зайняти лідируючі позиції на міжнародній арені.

Відповідно до Закону України «Про інноваційну діяльність»: «інновації – новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція

або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру, якість виробництва і (або) соціальної сфери» [1].

Важливим чинником достатньої конкурентоспроможності країни є здатність її суб'єктів швидко адаптуватися до змін у світовій кон'юктурі та структурі економічних зв'язків. Для цього необхідний сприятливий інвестиційно-інноваційний клімат та ефективне національне середовище для функціонування бізнесу. Рівень конкурентоспроможності країни залежить від наявності механізмів, що сприяють створенню умов і засобів для забезпечення національної безпеки, економічного розвитку та підвищення рівня життя населення.

Інновації можуть включати різноманітні аспекти, такі як нові продукти, процеси, бізнес-моделі, маркетингові стратегії та організаційні підходи. Впровадження нових технологій дозволяє компаніям підвищити ефективність виробництва, знизити витрати, покращити якість товарів і послуг та забезпечити диференціацію на ринку. На міжнародному рівні інноваційні компанії створюють значну додаткову вартість за рахунок унікальних продуктів і послуг, що забезпечують стійку конкурентну перевагу.

Слід також зазначити, що на світових ринках національним економікам характерна, як правило, галузева міжнародна спеціалізація, саме тому потрібною складовою становлення конкурентоспроможності національної економіки є здобутки конкурентоспроможності галузі. Втрата галузями конкурентних позицій ставить під загрозу спроможність країни підтримувати соціально-економічну оптимальність та стабільне економічне зростання [2].

Впровадження інновацій пов'язане з низкою викликів. Це включає високі витрати на науково-дослідні розробки, ризики, пов'язані з невдачами нових проєктів, та конкурентний тиск. Компанії повинні бути готові інвестувати значні ресурси у розвиток нових технологій та швидко адаптуватися до змін у ринкових умовах.

Для того, щоб компанії могли повністю використати потенціал інновацій, важливою є підтримка з боку держави. Це включає стимулювання інноваційної діяльності через інвестиції в наукові дослідження, податкові пільги для компаній, що займаються розробкою нових технологій, та створення сприятливих умов для розвитку стартапів і малого бізнесу. Країни, які активно підтримують інновації, зазвичай мають високий рівень конкурентоспроможності на світовому рівні.

Головна слабкість поточної економічної ситуації в Україні зумовлюється недорозвиненістю підприємницького сектора та інноваційних досліджень. Державна інноваційна політика повинна стати найважливішим фактором виведення економіки

України з кризи і забезпечення її динамічного зростання [3]. У міжнародних рейтингах конкурентоспроможності Україну зазвичай відносять до країн, що розвиваються. Її характеризують підвищена політична та економічна нестабільність, несприятливий інвестиційний клімат і дуже високі ризики для ведення бізнесу. Загальний рівень конкурентоспроможності економіки України залишається досить низьким.

Отже, інновації відіграють важливу роль в економічному зростанні країни, які так чи інакше мають вплив на підвищення продуктивності праці, ефективність вкладеного капіталу, а також конкурентоспроможність. Впровадження інновацій дає країнам значні конкурентні переваги. Іншими словами, досягнення інноваційної конкурентоспроможності на міжнародному рівні дозволяє країнам брати участь у формуванні глобальної економічної системи. Однак країни, які не впроваджують інновації, стикаються з ризиком стати аутсайдерами. Шлях до того, щоб підвищити конкурентоспроможність – це зниження цін та підвищення якості. Єдиний спосіб вирішити цю проблему – постійно впроваджувати інновації.

Список використаних джерел

1. Про інноваційну діяльність : Закон України від 04.07.2002 р. № 40-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15#Text>.
2. Циліурік Г. І. Інноваційна діяльність в умовах економічної конкуренції. *Облік і фінанси АПК*. 2021. С. 234–240.
3. Інноваційний розвиток підприємства : підручник / за заг. ред. д-р екон. наук, проф. Микитюка П. П. Тернопіль : ЗУНУ, 2023. 320 с.

БОЛДУЄВА О. В., д-р екон. наук, доц.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ГАРМОНІЗАЦІЯ РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ФОНДІВ В УКРАЇНІ У КОНТЕКСТІ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Інвестиційні фонди відіграють важливу роль у розвитку фінансових ринків, сприяючи ефективному розподілу капіталу між різними секторами економіки. Вони забезпечують доступ до диверсифікованого інвестиційного портфеля для широкого кола інвесторів, знижуючи ризики та підвищуючи ліквідність активів. Завдяки розвитку фінансових технологій та змінам у регуляторному середовищі, інвестиційні фонди

продовжують еволюціонувати, адаптуючись до викликів сучасного ринку.

27 грудня 2024 р. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку представила новий проєкт Закону України «Про інвестиційні фонди», спрямований на імплементацію європейських стандартів у національне законодавство. Законопроект передбачає створення правових основ для діяльності інвестиційних фондів відповідно до стандартів ЄС, запровадження нових категорій фондів, таких як публічні (UCITS) та альтернативні (AIF), а також встановлення правил для венчурних, соціальних і довгострокових фондів. Передбачено перехідний період для трансформації існуючих інститутів спільного інвестування до європейських стандартів [1].

Окрім гармонізації національного законодавства з європейськими стандартами, новий законопроект відкриває додаткові можливості для інституційних та приватних інвесторів. Очікується, що запровадження UCITS та AIF створить більш збалансовану та стійку інвестиційну екосистему, у якій зросте рівень довіри з боку міжнародних учасників ринку.

Разом із цим, розширення категорій фондів дозволить диверсифікувати ринок, залучаючи нові класи активів. Так, альтернативні фонди (AIF) можуть стати важливим інструментом для фінансування венчурних проєктів, інноваційних стартапів та довгострокових інфраструктурних ініціатив.

Значна увага також приділяється захисту прав інвесторів та підвищенню прозорості діяльності фондів. Встановлення єдиних стандартів звітності та контролю, відповідно до норм ЄС, дозволить мінімізувати фінансові ризики, покращити ліквідність активів та підвищити конкурентоспроможність українських фінансових інструментів на міжнародній арені.

Водночас реалізація реформи вимагатиме значної адаптації від учасників ринку, зокрема, фінансових установ та регуляторних органів. Необхідним буде розширення цифрових інструментів, впровадження алгоритмічного управління портфелями та розвиток штучного інтелекту у сфері фінансового аналізу.

Запровадження нового законодавства щодо інвестиційних фондів в Україні є важливим кроком на шляху до гармонізації національної фінансової системи зі стандартами ЄС.

Досвід Польщі та країн Балтії після вступу до ЄС підтверджує, що впровадження UCITS та AIFMD сприяє зростанню ринку колективного інвестування, збільшенню обсягів інвестицій та покращенню фінансової стабільності. Враховуючи ці позитивні результати, впровадження аналогічних реформ в Україні може мати подібний ефект, особливо в контексті післявоєнної відбудови економіки.

В умовах післявоєнної відбудови України інвестиційні фонди можуть стати ключовими фінансовими інструментами для залучення довгострокового капіталу та підтримки стратегічних галузей економіки. Фонди прямих інвестицій та інфраструктурні фонди, що діють відповідно до стандартів AIFMD, сприятимуть відновленню критичної інфраструктури, модернізації промислових підприємств та розвитку інноваційних секторів. Водночас UCITS-фонди, які забезпечують високу ліквідність і прозорість, можуть сприяти залученню міжнародних інвесторів, що збільшить обсяги інвестицій у відновлення економіки.

Таким чином, імплементація цього законопроекту може не лише сприяти інтеграції фінансового ринку України до європейської системи, а й стати дієвим механізмом залучення іноземних інвестицій та економічного відновлення країни. Подальша гармонізація регуляторної бази та впровадження сучасних фінансових технологій забезпечать стійкість інвестиційного середовища, що є критично важливим для економічного розвитку в умовах глобальних викликів.

Список використаних джерел

1. Євроінтеграція інвестиційних фондів: Комісія презентувала учасникам ринку новий законопроект. НКЦПФР. URL: https://www.nssmc.gov.ua/ievrointehratsiia-investytiinykh-fondiv-komisiia-prezentovala-uchasnykam-rynku-novyi-zakonoproiekt/?utm_source=chatgpt.com.

ГАМОВА О. В., д-р екон. наук, проф.,
ГАМОВ Д. Ю.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ЗЕМЛІ В УКРАЇНІ

За прогнозами на 5-10 років тільки прямі інвестиції в придбання землі можуть скласти 25-50 млрд. дол. США. Приблизно такі ж суми можуть бути надані у вигляді фінансування під заставу землі. До 85% від цього фінансування може піти на розвиток малого та середнього підприємництва на селі.

При таких інвестиційних обсягах та відповідній корекції податкових питань, податок на сільськогосподарські землі може щорічно принести в бюджет за цей період 50-60 млрд. грн., податок на операції із землею 5-10 млрд. грн., податки від економічної

діяльності пов'язаних бізнесів та загального зростання економічної активності сільського населення – ще 10-20 млрд. грн. [2].

Ще один ефект – створення нових робочих місць. Збільшення прямих інвестицій має прямий ефект на збільшення кількості працівників. Стандартної для всіх галузей залежності немає, але у випадку з відкриттям ринку земель буде працювати наступна формула: \$1 млн. додаткових прямих інвестицій приносить близько 20-30 додаткових робочих місць. Отже, кумулятивний ефект в агросекторі за 10 років може скласти приблизно 1-1,5 млн. робочих місць [2].

Зокрема, в проєкті держбюджету передбачено, що у 2019-2028 рр. в місцеві бюджети додатково надійде 10,5 млрд. грн. за кошти від орендної плати за землю.

З іншої – економічної точки зору, запровадження ринку земель сільгосподарського призначення – це насамперед збільшення економічної активності, притік додаткових коштів в економіку, отже, збільшення ВВП, покращення економічної ситуації загалом. В малих і середніх фермерських господарствах є постійна проблема, яка постає двічі на рік – брак коштів на посівну і жнива. Кредитні ресурси є в недостатній кількості, оскільки немає чим забезпечити зобов'язання за кредитними договорами. Найбільш поширеною на сьогодні являється застава майбутнього врожаю. Із запровадженням ринку землі з'явиться можливість передати земельну ділянку в іпотеку для забезпечення зобов'язань з кредиту. А загалом це суттєво збільшить кредитування агропромислового комплексу з відповідними економічними наслідками.

Стосовно питання зміни ставлення до земель агрохолдингами, то необхідно наголосити на тому, що на сьогодні ситуація досить невтішна. Великі компанії, що орендують землю, не практикують довгострокове інвестування та не мотивовані зберігати природну родючість землі. Із скасуванням мораторію агрохолдинги будуть зацікавлені у належному використанні власних ресурсів та інвестуватимуть високотехнологічний обробіток земель. Необхідно наголосити, що ще одним позитивним результатом відміни мораторію буде створення нових робочих місць, оскільки збільшення сум прямих інвестицій впливає на збільшення кількості зайнятих працівників.

Земельна реформа, після того, як вона буде завершена і забезпечуватиме прозорий, справедливий та ефективний ринок земель сільськогосподарського призначення, створить умови для вивільнення сільськогосподарського потенціалу країни та економіки сільських районів, збільшуючи відтак економічне зростання, а також підвищення рівня життя всього українського населення. Очікується, що

створення прозорого й ефективного ринку землі дасть поштовх економічному росту на 0,5-1,5 відсотка щороку протягом 5-річного періоду. Економічне зростання відбуватиметься передусім за рахунок збільшення активності агровиробників, які забезпечують вищу додану вартість на свою продукцію, та відхід із ринку виробників, які створюють меншу додану вартість, по мірі того, як ціна на землю зростатиме [2].

Для того, щоб забезпечити бажані довготривалі наслідки від земельної реформи (з погляду збільшення інвестицій, продуктивності та справедливих економічних результатів) та пом'якшити суттєві ризики у разі відкриття ринку землі (ускладнення доступу до землі для поточних користувачів, збільшення кількості рейдерських атак та позбавлення органів місцевого самоврядування майбутніх бюджетних надходжень через активізацію корупційних практик розпорядження землями державної власності), необхідно застосувати пакет швидких та амбітних заходів для завершення розроблення і введення в дію необхідної нормативно-правової бази, зрушити з місця інституційну реформу у сфері управління земельними ресурсами, а також створити додаткову організаційну інфраструктуру.

В Україні необхідно створити відповідне інфраструктурне забезпечення результативного землекористування: земельного банку, кредитних спілок, розгалуженої мережі консультативних та моніторингових організацій з прогнозу урожайності, забрудненості земельних ділянок тощо.

Список використаних джерел

1. Алексеев О. О. Екологічні аспекти функціонування ринку землі. *Аграрна наука та харчові технології*. 2019. Вип. 5 (108), Т. 2. С. 59–70.
2. Стратегія розвитку земельних відносин в Україні. Біла книга. Травень 2021. 72 с.
3. Андрушків Б. М., Тарасюк Г. М., Кирич Н. Б., Ульяновченко Ю. О., Пешко А. В., Погайдак О. Б. На порядку денному – ринок землі: проблеми та шляхи їх вирішення. *Економіка, управління та адміністрування*. 2020. № 4. С. 105–117.
4. Баланюк І. Ф. Земельні реформи в Україні: історія проведення. *Економіка АПК*. 2020. № 1. С. 111–120.
5. Беззуб І. Ринок землі: українські реалії та європейський досвід. *Громадська думка про правотворення*. 2019. № 7. С. 3–11.
6. Гаврись П. О., Гаврись О. М. Актуальні питання впровадження ринку землі та проведення земельної реформи в Україні. *Бізнес-інформ*. 2019. № 11. С. 179–186.
7. Загальнодержавна програма використання та охорони земель до 2032 року

(проект). URL: <https://agropolit.com/spetsproekty/925-zagalnoderjavna-programa-vikoristannya-ta-ohoroni-zemel-do-2032-roku>.

ГАМОВА О. В., д-р екон. наук, проф.,
ДАВИДЕНКО П. О.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

БАЛАНС ІНТЕРЕСІВ: ІМПОРТНА ПОЛІТИКА В СУЧАСНІЙ УКРАЇНІ

Активна участь у міжнародній торгівлі робить Україну більш відкритою та інтегрованою у світовий економічний простір. Це приваблює іноземні компанії, стимулюючи їх до розширення інвестиційної діяльності в нашій країні. Про що свідчить і статистика, зокрема, за даними Державної митної служби України, товарообіг у 2023 році сягнув \$99,4 млрд. Імпорт склав \$63,5 млрд, а експорт – \$36 млрд. Ці цифри чітко демонструють активність України на міжнародному ринку та її значний потенціал [1].

Імпорт відіграє ключову роль у задоволенні потреб країни в товарах, які не виробляються вітчизняними підприємствами або ж виробляються в недостатній кількості [2]. В результаті це сприяє активному насиченню внутрішнього ринку, економії суспільної праці, підвищенню рівня зайнятості в торгівлі й суміжних галузях, зростанню стандартів виробничого та особистого споживання через придбання товарів і технологій, а також збільшенню надходжень до державного бюджету.

Тому одним з ключових завдань сучасної імпоротної політики України є забезпечення балансу між захистом вітчизняного виробництва та забезпеченням доступу до якісних іноземних товарів та технологій для модернізації національної економіки. Безумовно можна спиратися на позицію С. В. Бестужевої, що імпортна політика України повинна бути виваженою, враховувати національні економічні інтереси та інтереси країн-партнерів і вимоги міжнародних економічних організацій [3].

Проте на певних стадіях розвитку економіки, коли вітчизняне виробництво не має достатньої конкурентоспроможності, імпорт може призвести до нераціонального збільшення частки іноземної продукції на внутрішньому ринку, що призводить до зменшення зайнятості у сфері матеріального виробництва, погіршення фінансового стану місцевих підприємств і навіть їх банкрутства [4].

Такі наслідки імпорту в умовах низької конкурентоспроможності внутрішнього виробництва виникають через недостатню здатність місцевих компаній конкурувати з

іноземними виробниками. Це може бути спричинено, наприклад, застарілістю технологій, високими витратами на виробництво, низькою якістю продукції або відсутністю інновацій.

Ефективне регулювання імпоротної політики вимагає збалансованого підходу, який поєднує підтримку вітчизняного виробника та забезпечення потреб внутрішнього ринку. Для цього необхідно диверсифікувати імпорт та створити стратегічні резерви. Водночас, імпортна політика України повинна враховувати як національні інтереси, так і інтереси торговельних партнерів.

Список використаних джерел

1. Албул С. Минулого року найбільшими імпортерами товарів до України були Китай, Польща та Німеччина. URL: <https://surl.li/oaetqv> (дата звернення: 05.10.2024).
2. Мазаракі А., Мельник Т. Економічна безпека України в умовах російської агресії. *Herald of Kyiv National University of Trade and Economics*. 2022. Т. 145, № 5. С. 4–28.
3. Бестужева С. В. Міжнародна економічна діяльність України : навч. посіб. Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2016. 268 с.
4. Мельник Т. М., Пугачевська К. С. Імпортозалежність економіки України і пріоритети селективного імпортозаміщення. *Економіка України*. 2016. № 4. С. 29–44.

ГЕЛЬМАН В. М., д-р екон. наук, проф.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ВИКОРИСТАННЯ СОЦІАЛЬНИХ МЕДІА В АКАДЕМІЧНОМУ ТА ДОСЛІДНИЦЬКОМУ СЕРЕДОВИЩІ

Соціальні медіа стали невід'ємною частиною сучасного життя, і їх вплив поширюється на всі сфери, включаючи академічне та дослідницьке середовище. Сучасне покоління часто називають поколінням соціальних мереж. Це пов'язано з тим, що Інтернет і соціальні медіа радикально змінили сучасне життя. Соціальні мережі стали міжнародним трендом, який поширюється по всьому світу, і досяг такого рівня, коли важко уявити людину, яка не отримувала б інформацію з Інтернету. Студенти активно використовують соціальні мережі, передусім для підтримки зв'язку з викладачами. Це сприяє швидкому обміну інформацією та знаннями. Інтенсивність

використання соціальних мереж пояснюється їхньою здатністю забезпечувати миттєвий зв'язок з будь-ким у будь-якій точці світу.

Можна відзначити переваги соціальних медіа в навчанні, а також в процесі проведення наукових досліджень.

1) Покращення комунікації, можливість перегляду онлайн усіх активних дослідницьких проєктів (он-лайн дискусії, електронні брошури, поширення дослідницької діяльності).

Соціальні медіа дозволяють студентам і викладачам легко і швидко спілкуватися. Це особливо корисно для організації групових проєктів, обговорення навчальних матеріалів і швидкого обміну інформацією. Платформи, такі як Facebook, Twitter, та WhatsApp, створюють умови для ефективного та своєчасного обміну ідеями та ресурсами.

2) Доступ до додаткових ресурсів. Соціальні медіа є джерелом безлічі навчальних матеріалів, які можуть бути корисними для студентів. Наприклад, YouTube пропонує навчальні відео з різних предметів, а LinkedIn Learning надає доступ до курсів і тренінгів від експертів.

3) Підвищення залученості. Використання соціальних медіа може зробити навчання більш інтерактивним та захоплюючим. Викладачі можуть використовувати ці платформи для створення інтерактивних завдань, вікторин і опитувань, що сприяє активній участі студентів у навчальному процесі.

4) Побудова професійних мереж. Соціальні медіа, такі як LinkedIn, Behance, допомагають студентам будувати професійні зв'язки, що може бути корисним для їхньої кар'єри в майбутньому. Вони можуть спілкуватися з професіоналами у своїй галузі, дізнаватися про нові можливості для працевлаштування та професійного розвитку.

Результати аналізу використання соціальних медіа в академічному та дослідницькому середовищі Запорізького національного університету показують, що стратегії ІКТ у досліджуваному середовищі повинні враховувати поширення дослідницьких можливостей університету та доступні навчальні інструменти для розробки пропозицій і відстеження прогресу. Слід також брати до уваги співпрацю в дослідженні та написанні грантів.

Соціальні мережі мають подвійний вплив на академічну успішність студентів. З одного боку, вони полегшують комунікацію та обмін інформацією, що сприяє покращенню навчального процесу та залученості до студентської наукової роботи. З іншого боку, надмірне використання соціальних мереж може призводити до втрати

концентрації та зниження успішності. Важливо, щоб студенти навчилися балансувати використання соціальних мереж з навчанням, аби максимально використовувати їхні переваги і мінімізувати негативний вплив.

Список використаних джерел

1. Хан С. І., Абдула Н. Х. Вплив соціальних мереж на академічну успішність студентів: приклад ліванського французького університету. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління*. № 18 (41). 2019. С. 38–56.

2. Соціальні комунікації: тенденції розвитку : навч. посіб. 2-ге вид., перероб. й доп. Київ : Видавництво «Білий Тигр», 2018. 370 с.

КАЛІНІЧЕНКО З. Д., канд. екон. наук, доц.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ПЕРСПЕКТИВИ ЗРОСТАННЯ УЧАСТІ УКРАЇНИ В ГЛОБАЛЬНИХ ЛАНЦЮГАХ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ

Орієнтоване на збільшення вартості підприємств управління поширилося в світовій практиці за останні 30-40 років та стало одночасно узагальнюючим цільові орієнтири, інструменти реалізації та засоби оцінки досягнутих результатів. В економіці України необхідність змін обумовлюється внутрішніми умовами та новими міжнародними реаліями. Надзвичайно важливо розглянути умови, що можуть створити прямий вплив на регулювання розвитку України, можуть посприяти отриманню вигідних позицій країні у міжнародних ланцюгах доданої вартості.

Питання перспектив зростання участі України в глобальних ланцюгах доданої вартості пов'язані саме з подоланням внутрішньої кризи виробництва та зміцненням інтересів національного господарства.

Сьогодні країни, лідери глобалізації, мають здатність генерувати і продавати ідеї, інформацію, фінансові послуги, високі технології та визначають загальну стратегію розвитку у світі. За входження у процес глобалізації країни, які не мають змоги генерувати нові технології, платять рентою, продаючи свої природні та людські ресурси. Стійкий попит світового ринку на певні товари може протягом багатьох років визначати спеціалізацію господарства регіонів або і цілих країн, що в цілому обумовлює їх інвестиційну привабливість в довгостроковому періоді.

Серед основних умов, що впливають на формування капіталу та доданої вартості, змінюють структуру економічної системи України, можна відзначити наступні: політико-правові, організаційно-економічні, інноваційно-технологічні, інфраструктурні, соціально-демографічні. З огляду на це, важливо відзначити значущість приєднання України до Декларації організації економічного співробітництва та набуття членства в Інвестиційному комітеті ОЕСР [1]. Це сприятиме успішній реалізації фінансово-інвестиційного механізму розвитку та наддасть суттєві переваги для країни, а саме: свідчитиме про запровадження Україною міжнародних стандартів здійснення інвестиційної діяльності; сприятиме залученню прямих іноземних інвестицій шляхом усунення обмежень щодо секторів, в яких іноземне інвестування заборонено; сприятиме поліпшенню конкурентного середовища.

У 2023 році з України експортували товарів на \$36 млрд, а імпортували – на \$63,5 млрд. Товарний експорт зменшувався другий рік поспіль: у 2021 році експорт товарів з України сягнув \$68,2 млрд, у 2022 – на \$ 44,2 млрд. Ключовими категоріями товарного експорту України є продовольство (здебільшого зерно) та метали, які вкрай залежать від легкості логістики.

У 2023 році Україна створила власний Український морський коридор до чорноморських портів Одеської області після того, як росія перестала виконувати свої домовленості в рамках Зернової угоди. Це дозволило поступово нарощувати не тільки експорт зернових, але і відновити морський експорт інших товарів, а також поновити морський імпорт.

Втім, у 2023 році Україна також стала потерпати від польської блокади сухопутного кордону, що вдарила по українському експорту та по податкових надходженнях бюджету від імпорту товарів.

Найбільші категорії товарного експорту та імпорту України у 2023 році:

– імпорт (\$63,5 млрд): машини, устаткування і транспорт \$19,8 млрд; продукція хімічної промисловості \$11 млрд; паливо-енергетичні матеріали \$10,3 млрд; інший імпорт \$22,4 млрд;

– експорт (\$36 млрд): продовольство \$21,8 млрд; метали і вироби з них \$3,9 млрд; машини, устаткування і транспорт \$2,9 млрд; інший експорт \$7,4 млрд [3].

Розвиток нової індустріалізації в Україні має сприяти активізації інвестиційної діяльності, поширенню інноваційних процесів, стимулюванню промислового виробництва, збільшенню обсягів виготовлення орієнтованої на експорт продукції та підвищенню конкурентоспроможності економіки країни. Успішна інтеграція в глобальні ланцюги доданої вартості передбачає наявність цілого ряду інструментів системного

впливу та розвитку, таких як промислова політика, орієнтована на експорт, інноваційна політика, гармонізація в технічному регулюванні, високий рівень підтримки на рівні торговельних угод.

Українським кластерам з промисловості та хайтеку потрібно поглиблювати спеціалізацію у своїх нішах та цільових сегментах, розвивати конкурентні переваги на засадах інноваційності, якості, використання цифрових технологій.

Вже існують інтернаціональні ланцюги доданої вартості на базі українських компаній. Найбільш відомий приклад – металургія. Використовуючи повний цикл виробництва металургійної продукції та активи за кордоном, компанії України стають частиною міжнародних ланцюгів, отримують прирощення доданої вартості.

В Україні наявні також великі можливості для інтеграції в глобальні ланцюги доданої вартості таких секторів, як техніка для агропромислового комплексу, залізничні вагони, морські та річкові судна. Тут можливе постачання продукції на ланках від металопрокату й до складних компонентів конструкції й готових машин, агрегатів, транспортних засобів. Також великий потенціал мають виробники спеціалізованого програмного й апаратного забезпечення.

Сприятливими факторами для входження наших промислових підприємств у ланцюги створення вартості є: близькість до європейських ринків збуту; розвинена транспортна, енергетична інфраструктура; досить висока загальна якість трудових ресурсів, їх здатність до швидкого навчання; суттєвий потенціал цифровізації промисловості, активний розвиток інформаційних технологій [4]. Взагалі формування глобальних ланцюгів доданої вартості є процесом досить складним, і тому важливо розглядати конкретні приклади, що демонструють різні аспекти цього процесу, проблеми на шляху міжнародної інтеграції.

В середньостроковій перспективі Україна зможе отримати більше доходів за рахунок збільшення виробництва у відносно вузькому діапазоні традиційних товарів, що експортуються. В довгостроковій перспективі товарна й географічна диверсифікація експорту могла б зміцнити економічну стійкість української промисловості та прискорити впровадження нових технологій виробництва.

Структурні зміни в експорті відбуваються повільно, в результаті у короткостроковій перспективі зберігатиметься сировинний характер українського експорту, що спричиняє високу залежність економіки України від ситуації на глобальних ринках. Це знижує можливості отримання додаткової частини доданої вартості та свідчить про необхідність стимулювання експортної активності перспективних галузей з більш глибоким ступенем переробки сировини (зокрема,

машинобудування, деревообробних та хімічних виробництв).

Розвиток імпортозаміщення на основі політики модернізації є дієвим напрямом відродження галузей промисловості. Підписання Україною торговельних угод скорочує можливості для проведення політики протекціонізму, тому більш прагматичним стає запровадження економічних стимулів для створення та розвитку виробничих потужностей, спрямованих на подальше входження в глобальні ланцюги доданої вартості.

Список використаних джерел

1. Global market size of outsourced services from 2000 to 2015. URL: <http://www.statista.com/statistics/189788/globaloutsourcing-market-size>.
2. Дугінець Г. В. Глобальні ланцюги вартості : монографія. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2018. 412 с.
3. Самойлюк М., Левченко Є. Економіка України у 2023 році: дані митної статистики. URL: <https://ces.org.ua/ukrainian-economy-in-2023-tracker-overview>.
4. Калініченко З. Д., Гузь І. І. Напрямки структурної перебудови економіки для цілей сталого розвитку. *Сучасні тенденції сталого розвитку: теорія, методологія, практика* : колективна монографія / за заг. ред. Т. В. Полозової. Харків : ХНУРЕ, 2022. С. 37–47.

КАЛІНІЧЕНКО З. Д., канд. екон. наук, доц.,
ПЄСТРЕЦОВА Р. Я.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ЦИРКУЛЯРНІ БІЗНЕС-МОДЕЛІ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Глобалізація у XXI ст. є одною з найголовніших рушійних сил сучасної економіки. Вона сприяє взаємопов'язаності регіонів, політичних, економічних і суспільних сфер життя людини. Водночас з глобалізацією пов'язано безліч викликів для сталого розвитку.

За визначенням, сталий розвиток – стратегія людства XXI ст., що характеризується розвитком суспільства, який задовольняє потреби нинішнього покоління, не ставлячи під загрозу здатність наступних поколінь задовольняти їхні

власні потреби [1].

З економічної теорії ми знаємо, що людські потреби необмежені: як тільки задоволення набувають одні, то з'являються нові. В свою чергу, природні, фінансові ресурси завжди обмежені. Таким чином постає питання як використовувати дані нам ресурси з найбільшою користю і водночас думати про те, що ми можемо залишити нащадкам. В цьому і полягає сталий розвиток.

Перспективним напрямком зараз є використання екологічних та ресурсозберігаючих технологій виробництва, що враховують концепції сталого економічного розвитку, завдають меншої шкоди довкіллю. А глобалізаційні процеси в свою чергу впливають на швидке розповсюдження та впровадження ресурсозберігаючих технологій у всьому світі.

На 70-й сесії Генеральної Асамблеї ООН у Нью-Йорку у вересні 2015 р. відбувся саміт ООН з питань сталого розвитку, де було затверджено 17 цілей сталого розвитку і 169 цілей підтримки. Ці 17 цілей є інтегрованими, адже результати однієї сфери впливатимуть на результати іншої. Сталий розвиток збалансовує економічну, соціальну та екологічну складові розвитку країн. Цілі передбачають запровадження таких програм: освіта та сталий спосіб життя, розвиток сталого туризму, циркулярні державні закупівлі, сталість у сфері будівництва тощо. Найважливішою ж у контексті впровадження принципів циркулярної економіки є ціль «Відповідальне споживання та виробництво» [2].

Упродовж останнього десятиліття циркулярна економіка активно втілюється у розвинених країнах, усуваючи застарілу лінійну, недоліками якої є вичерпання природних ресурсів, загострення екологічних проблем. Передумови переходу з лінійної економіки на циркулярну: нераціональне використання ресурсів, їх зменшення; низька ефективність виробництва продукції; збільшення викидів у середовище; підвищення уваги до формування зворотних відходів.

Поняття «циркулярна економіка» вперше з'явилося у літературних джерелах в 60-ті роки XX ст. унаслідок переходу від індустріальної економіки до постіндустріальної (цифрової), яка полягає у розширенні асортименту товарів та послуг, прискореному технологічному прогресі, розвитку інновацій. Це все зумовлює перехід до ресурсоефективної моделі економіки.

Циркулярна (кругова) економіка – нова економічна модель, основною ідеєю якої є повторне використання матеріалів, а принципом – утримання ресурсів у використанні, із продовженням їх життєвого циклу, а також реалізацією безвідходного виробництва [4].

На нашу думку, основні переваги моделі «циркулярної економіки» такі: 1) утилізація відходів; 2) зменшення використання природних ресурсів; 3) зниження негативного впливу на довкілля; 4) економія за рахунок замкненого виробничого циклу; 5) сучасні та інноваційні методи споживання та виробництва; 6) створення нових робочих місць.

В Україні склалась така ситуація, що вітчизняні підприємства або ж зовсім не використовують моделі циркулярної економіки, або реалізують їх повільними темпами. Насамперед, це пов'язано із необхідністю істотних інвестицій у розробки, інновації. Бізнес-модель «продукт як послуга» замінює традиційні моделі продажу товару продажем послуг. Така модель доволі поширена в Україні та дає можливість отримувати більшу вигоду.

Бізнес-модель «дизайн майбутнього» ґрунтується на виробництві товарів, у якому основні необхідні матеріали можна замінити вже переробленими. Це дає змогу зменшити кількість відходів.

Щодо бізнес-моделі «відновлення ресурсів», то тут вже вживані продукти стають частиною нових товарів. Реально українських підприємства, що впроваджують її, поки що дуже мало, оскільки потрібні значні інвестиції, хоча й екологічний ефект від реалізації моделі є величезним.

Модель «платформи для обміну та спільного використання» дає змогу потенційним конкурентам співпрацювати, щоб розподілити витрати, збільшити використання активів, і підвищити ефективність роботи загалом.

Бізнес-модель «продовження життєвого циклу товарів» передбачає, що підприємство, наприклад, за нижчими цінами пропонує відновлений товар. Українські підприємства вважають таку модель трудомісткою, адже потрібно налагодити канали збирання продукції для її відновлення, а також витратною через організування додаткових ліній для відновлення, ремонту. Натомість країни ЄС отримують позитивний ефект від реалізації такої моделі для держав.

Актуальні перспективи сталого розвитку в умовах глобалізації пов'язані також з наступними напрямками.

Інновації та зелені технології. Цей напрямок передусім пов'язаний зі зменшенням залежності від викопних джерел енергії та боротьбі з прискорюваною зміною клімату. Тут мова іде про активніше використання зелених технологій таких як сонячні панелі, вітряні станції та ін.

Фінансування сталого розвитку. Як вже було згадано раніше, питання сталого розвитку набуває все більшої актуальності та дозволяє залучати значні інвестиції в

екологічні проєкти, фінансування так званих зелених облігацій. Глобалізація в свою ж чергу сприяє розширенню і побудові міжнародних стандартів у цій сфері.

Соціальна справедливість і скорочення нерівності. Глобалізація створює можливості для зменшення рівня бідності, а також змушує людство поставити перед собою питання: «Як розподілити ресурси найефективніше, і аби вони дістались тим, хто найбільше потребує та найкраще їх використає?»

Боротьба зі зміною клімату. Глобалізація дозволяє країнам об'єднувати зусилля в межах таких міжнародних ініціатив, як Паризька угода, спрямованих на зниження викидів парникових газів.

Роль міжнародних організацій. Вони були не дарма створені, а як раз для того, щоб підтримувати міжнародні сучасні ініціативи. Цим і займається Міжнародний валютний фонд, Світовий банк та ООН. Вони надають технічну підтримку, фінансові ресурси й консультації з політичних питань. Завдяки міжнародним організаціям країни ефективніше комунікують, координують глобальні дії для досягнення Цілей сталого розвитку ООН до 2030 року.

Також існує критерій, який визначає рівень сталого розвитку у певній країні. Індекс сталого розвитку є оцінкою взаємозв'язків трьох сфер суспільства: соціальної, економічної і політичної. В свою чергу, ступінь глобалізації визначає як ці три сфери взаємодіють між собою та в якому відсотковому значенні [3].

Таким чином, сталий розвиток та процеси глобалізації у світі є процесами гармонізації, поєднання між собою навколишнього середовища, економіки й добробуту людей у триєдину систему. Саме тому це можливо за умови вдосконалення управління природокористуванням, економікою та суспільством на всіх рівнях: глобальному, національному й локальному.

Список використаних джерел

1. Шафран Н. В. Сталий розвиток та процеси глобалізації. Житомир, 2024. 122 с.
2. Сотнік І. М. Ресурсозбереження та економічний розвиток України: формулювання механізмів економічного розвитку на базі ресурсозбереження : монографія. Суми : Університетська книга, 551 с.
3. Болдак А. О., Войтко С. В., Джигірей І. М. Сталий розвиток регіонів України. Sustainable development of the regions of Ukraine. Київ : КПІ, 2023. 197 с.
4. Воеводін І. М. Циркулярна економіка – основа сталого розвитку підприємств. Київ : КНЕУ, 2021. 330 с.

ЛАЗНЕВА І. О., канд. іст. наук, доц.,
АВРАМЕНКО К. О.,
Національний університет «Запорізька політехніка»,
м. Запоріжжя

ЄВРОПЕЙСЬКА МОДЕЛЬ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Конкурентоспроможність окремих економік належить до питання, які часто обговорюються серед експертів, оскільки вони тісно пов'язані та відображають економічну ситуацію в різних країнах. Європейська модель конкурентоспроможності економіки поєднує в собі: відкриту економіку; високий ступінь ринкової конкуренції; міцну правову базу; активну політику боротьби з бідністю; справедливий перерозподіл доходів тощо.

Зазначена модель дозволила ЄС поєднати високий рівень економічної інтеграції та людського потенціалу та досягти незначного рівня нерівності. Європа створила Єдиний ринок із 440 млн споживачів і 23 млн компаній, на частку яких припадає близько 17% світового ВВП, при цьому досягаючи рівня нерівності доходів, що приблизно на 10 процентних пунктів нижче, ніж у Сполучених Штатах (США) та Китаї, згідно з деякими показниками [1].

У той же час підхід ЄС має результати з точки зору управління, охорони здоров'я, освіти та охорони навколишнього середовища. З десяти країн світу, які отримали найвищі результати за застосування верховенства права, вісім є членами ЄС.

Європейські системи освіти та навчання забезпечують високий її рівень, причому третина дорослих має повну вищу освіту. ЄС також є світовим лідером у сфері екологічних стандартів, прогрес у напрямку циркулярної економіки, підкріплений найамбітнішими глобальними цілями щодо декарбонізації.

Основним напрямком моделі конкурентоспроможності має бути збільшення зростання продуктивності, що є найбільш важливою рушійною силою довгострокового зростання та з часом призводить до підвищення рівня життя.

На сучасному етапі конкурентоспроможність – це не стільки відносна праця, а й також знання та навички, втілені в робочій силі. Крім цього галузева або промислова конкурентоспроможність може бути особливо корисною в ситуаціях, коли в іншому випадку продуктивні компанії перебувають у не вигідному становищі через нерівні глобальні умови, будь то асиметрія в регулюванні чи значні субсидії за кордоном. За

такого сценарію для подальшого зростання продуктивності може знадобитися вирівнювання умов.

Отже, сучасна модель конкурентоспроможності також повинна охоплювати безпеку. Безпека є передумовою сталого зростання, як адже зростання геополітичних ризиків можуть збільшити невизначеність і зменшити інвестиції, тоді як великі геополітичні потрясіння або раптове припинення у торгівлі може бути надзвичайно руйнівним.

Рівень продуктивності, своєю чергою, задає рівень добробуту, якого може досягти економіка. Іншими словами, більш конкурентоспроможна економіка здатна забезпечити вищий рівень заробітної плати для своїх громадян. Низький рівень заробітної плати є антистимулом людини до активних дій, інтенсивної праці і навіть до самовдосконалення. Рівень продуктивності також визначає окупність інвестицій у національну економіку. Враховуючи той факт, що норми прибутку є ключовими детермінантами зростаючої економіки, то економіка з вищим рівнем конкурентоспроможності – це економіка, яка зазвичай зростає швидше в середньо- та довгостроковій перспективі.

Список використаних джерел

1. The future of European competitiveness. URL: https://commission.europa.eu/document/download/97e481fd-2dc3-412d-be4c-f152a8232961_en?filename=The%20future%20of%20European%20competitiveness%20_%20A%20competitiveness%20strategy%20for%20Europe.pdf.

ЛАЗНЕВА І. О., канд. іст. наук, доц.,
ЧАПЛИНСЬКИЙ Д. В.,
Національний університет «Запорізька політехніка»,
м. Запоріжжя

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ МІГРАЦІЇ В ГЛОБАЛЬНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

Міграція є не новим явищем. Протягом історії люди мігрували в пошуках кращого життя, щоб втекти від конфліктів або знайти безпечні умови проживання, або просто нові можливості для реалізації. Більшість міграцій є регулярними, безпечними і впорядкованими – регіонально орієнтовані і найчастіше безпосередньо пов'язані з працею.

Міжнародні звіти щодо тенденцій міграції до 2022 р. містили огляд глобальних трансформацій, які значно впливають на міграцію та переміщення по всьому світу. При цьому визнаючи поточні зміни, пов'язані з демографічними переходами, а також економічними та соціальними трансформаціями. Звіт 2022 року окреслив основні геополітичні, екологічні та технологічні трансформації, які формують міграцію та рухливість.

Останнім часом вплив зазначених системних глобальних змін лише посилюється за дворічний період. Наприклад, через посилення повномасштабного вторгнення російської федерації в Україну на початку 2022 року, яке стало сигналом для необхідності ключових змін світової безпекової політики [1].

Безпосередній вплив на Україну та Європу продовжують відчувати мільйони людей, тоді як глобальні наслідки є набагато більшими через глобальну продовольчу безпеку, енергетичну безпеку, міжнародне право, багатосторонність, військову стратегію та альянси.

Зовсім недавно, незважаючи на руйнівні конфлікти в багатьох місцях по всьому світу за останні два роки (наприклад, в Афганістані, Ефіопії, Судані, Сирійській Арабській Республіці та Ємені), напад ХАМАС і конфлікт у Газі глибоко шокували навіть найдосвідченіших аналітиків. Регіональні та глобальні наслідки потенційно серйозні, підкреслюючи, як геополітика змінюється швидко й небезпечно.

За останні два роки відбулися масштабні події міграції та переміщення, які спричинили значні труднощі та травми, а також втрати життя. Крім конфліктів в Україні та Газі, як було сказано вище, мільйони людей були переміщені внаслідок конфлікту, наприклад, усередині та/або з Сирійської Арабської Республіки, Ємену, Центрально Африканської Республіки, Демократичної Республіки Конго, Судану, Ефіопії та М'янми. Також були великомасштабні переміщення, викликані катастрофами, пов'язаними з кліматом і погодою, у багатьох частинах світу у 2022 р. і 2023 р., включно з Пакистаном, Філіппінами, Китаєм, Індією, Бангладеш, Бразилією та Колумбією.

Крім того, у лютому 2023 р. на південному сході Туреччини та на півночі Сирійської Арабської Республіки сталися потужні землетруси, що спричинило більше понад 50 000 смертей. До березня приблизно 2,7 мільйона людей були переміщені в Туреччині, і багато залишився без житла в Сирійській Арабській Республіці.

Отже, на сучасному етапі відбувається інтенсифікація міграції як політичного інструменту в демократичних системах по всьому світу, особливо в Європі, де результати деяких національних виборів спричиняють проблеми проти імміграції та зростають вартість життя.

Зростання антиіммігрантських настроїв також спостерігається в інших частинах світу, таких як Північна та Південна Африка, Південно-Східна Азія та Близький Схід, де погіршується економічні умови. Незважаючи на останні події, багаторічні дані про міжнародну міграцію свідчать про те, що міграція формується під впливом економічних, географічних, демографічних та інших факторів, що призводить до необхідності визначення чіткої моделі міграції, такої, наприклад, як міграційні «коридори», що розвиваються протягом багатьох років.

Список використаних джерел

1. World Migration Report 2024. URL: <https://publications.iom.int/books/world-migration-report-2024>.

РИБАЛКО О. М., канд. екон. наук, проф.,
СМЕТАНКО А. А.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ЯПОНСЬКИЙ ПІДХІД ДО РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

Розвиток персоналу на підприємствах такої високорозвиненої країни Азії як Японія суттєво відрізняється від європейських та американських практик розвитку персоналу. Наприклад, на зустрічі японських і не японських директорів правління компанії, що надає фінансові послуги в Лондоні, у японських директорів виникло багато запитань щодо розвитку працівників у Великій Британії, оскільки це дуже відрізнялося від розвитку працівників у Японії.

Вони хотіли знати, як вузькоспеціалізовані спеціалісти фірми отримали управлінські знання, необхідні для досягнення вищих керівних посад. Відповідь полягала в тому, що у Великій Британії це здебільшого відбувається завдяки відвідуванню зовнішніх курсів, на відміну від Японії, де ці знання традиційно здобувалися «на роботі» шляхом ротації.

Це призвело до наступного запитання: «Який стимул для роботодавців інвестувати в зовнішнє навчання, якщо працівники просто використовують це як трамплін для переходу в іншу компанію?». Відповідь на це питання полягала в тому, що британські фінансові компанії зазнають дедалі більшого тиску з боку регуляторних

органів, щоб менеджери відповідали не лише за свою власну поведінку та звички, але й за поведінку своєї команди.

Це означає, що щорічна оцінка ефективності полягає не лише в тому, чи були досягнуті цільові показники ефективності, але й у поведінкових цілях. Будь-які розбіжності між очікуваннями та досягненнями з точки зору продуктивності та поведінки повинні потім призвести до розмови про розвиток про те, яке навчання та ресурси потрібні працівнику, щоб краще виконувати свою роботу.

Із запровадженням «типу роботи» (відомого як «job data» японською мовою) розвитку співробітників у Японії, такий підхід буде потрібний і в Україні. Він відрізняється від seika shugi (буквально «система, заснована на результатах», запроваджена в багатьох японських компаніях у 1990-х і 2000-х роках), тому що seika shugi була більше зосереджена на цільових показниках продуктивності та впливі на бонуси, тоді як оцінка типу роботи стосується як продуктивності, так і поведінки, а також що це означає для майбутнього розвитку людини.

Менеджери не можуть просто доручити відділам кадрів застосувати підхід «йоко нарабі» (єдиний розмір для всіх) до навчання кожної когорти одночасно, тому що навчання має відповідати посадовим інструкціям і особистим планам розвитку. Подібним чином оплата праці та бонуси також не можуть бути встановлені на основі «єдиного розміру для всіх» у кожному відділі.

Проте може знадобитися деякий час, перш ніж колишній учень зросте професійно для роботи, залежно від функції чи бізнесу, на який він призначений, тому було б несправедливо, якби існувала надто велика невідповідність у тому, як ставилися до випускників на ранній стадії.

Ось чому, наприклад, великі роботодавці в Європі, такі як Unilever, мають численні програми навчання для випускників. Unilever пропонує 7 різних напрямків для своєї програми «Майбутні лідери» для нових випускників: маркетинг, кадри, фінанси, дослідження та розробки, ланцюг постачання та інженерія, управління технологіями та розвиток клієнтів (продажі).

Загалом, японські підприємства мають певні недоліки в цій царині, адже програми навчання працівників є повністю внутрішніми, виконуються погано, а до аспірантів ставляться непослідовно. Японським компаніям необхідно знайти баланс між цими двома крайнощами та японською моделлю йоко нарабі, як за кордоном, так і в Японії. Але все одно японські підприємства посідають перші місця у світі як за рівнем прибутків, так і за рівнем розвитку працівників, до якого українським підприємствам ще довго не дістатись.

Список використаних джерел

1. The Japanese employee management system. BVOP. URL: <https://bvop.org/learn/japanese-employee-management-system/> (дата звернення: 25.09.2024).

РИБАЛКО О. М., канд. екон. наук, проф.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя,
БІКТЕУБАЄВА А. С., доц.,
Університет Туран,
м. Алмати, Казахстан,
ШАДРІН В. В.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ВПРОВАДЖЕННЯ ХМАРНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ОСВІТУ

Хмарні технології є одним із ключових трендів в освіті, які кардинально змінюють способи навчання та викладання. Сучасний освітній процес потребує динамічних інструментів для організації навчального процесу, і хмарні рішення є одним із найефективніших засобів для досягнення цієї мети. Впровадження хмарних технологій дозволяє створити доступне, інтерактивне та гнучке середовище для учнів і викладачів.

Перше, що заслуговує на увагу, це доступність хмарних технологій. З появою таких платформ, як Google Workspace for Education, Microsoft Teams, а також інших аналогічних продуктів, навчальні матеріали можуть бути доступні будь-коли і з будь-якого пристрою, що має доступ до Інтернету. Учні можуть отримувати та завантажувати завдання, спілкуватися з викладачами, працювати над проєктами у групах у реальному часі. Це забезпечує безперервний навчальний процес навіть за умов дистанційного навчання, яке стало особливо актуальним через COVID-19, а потім повномасштабну війну.

Крім того, хмарні технології сприяють персоналізації навчального процесу. Учні можуть мати індивідуальний доступ до ресурсів, що відповідають їхнім потребам, рівню знань та інтересам. Викладачі можуть створювати інтерактивні навчальні матеріали, відстежувати прогрес кожного учня та надавати рекомендації з покращення

результатів. Це дозволяє ефективно інтегрувати диференційований підхід у навчальний процес.

Ще один аспект – співпраця та комунікація. Хмарні платформи значно полегшують спільну роботу між учнями, викладачами та батьками. Учні можуть працювати в спільних документах, таблицях чи презентаціях, отримуючи миттєві відгуки від викладачів. Це підвищує рівень взаємодії та зацікавленості у навчанні. Також спрощується адміністративна робота, оскільки багато процесів (звіти, оцінювання, комунікація) можуть бути автоматизовані.

Сучасні хмарні технології також підвищують рівень безпеки даних та інформації. Різні навчальні заклади часто стикаються з проблемами збереження та захисту персональних даних. Хмарні платформи спроможні забезпечити досить високий рівень їх безпеки, регулярне оновлення систем захисту та резервне копіювання даних, що дає можливість мінімізувати ризики втрати інформації або її несанкціонованого доступу.

Важливим викликом для впровадження сучасних хмарних технологій в освітній процес є питання якісної підготовки викладачів та технічної підтримки. Щоб ефективно використовувати можливості, які надають ці технології, необхідна належна підготовка та навчання педагогів. У багатьох навчальних закладах відчувається брак технічних фахівців, які б могли забезпечити належну підтримку при впровадженні та експлуатації хмарних систем.

З точки зору економії, хмарні технології знижують витрати на технічне обслуговування та обладнання, оскільки всі процеси та дані знаходяться на серверах провайдера хмарних послуг. Це дозволяє навчальним закладам концентрувати ресурси на покращення якості освіти та розвиток учнів, а не на утримання локальних серверів і техніки.

Таким чином, впровадження хмарних технологій в освіту надає величезні можливості для покращення навчального процесу, зокрема у напрямках доступності, персоналізації, безпеки та комунікації. Проте для досягнення максимального ефекту необхідно забезпечити належну підготовку викладачів та технічну підтримку, а також постійно вдосконалювати інфраструктуру закладів освіти.

Список використаних джерел

1. Сучасні хмарні технології в освіті. URL: <https://osvita.ua> (дата звернення: 29.09.2024).
2. Google Workspace for Education. URL: <https://edu.google.com> (дата звернення:

29.09.2024).

3. Microsoft Teams для освіти. URL: <https://www.microsoft.com/uk-ua> (дата звернення: 29.09.2024).

ЧЕРЕП О. Г., д-р екон. наук, проф.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя,
АНДРЮКАЙТЕНЕ Р. М., д-р PhD соц. наук (менеджмент), доц.,
Марьямпольський університет прикладних наук,
м. Марьямполь, Литва,
Литовський університет спорту,
м. Каунас, Литва,
ГУДКОВ Д. Р.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ІНТЕГРАЦІЇ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ В ЕКОНОМІКУ

Штучний інтелект (ШІ) швидко інтегрується в економіку, трансформує методи ведення бізнесу та впливає на макроекономічні процеси в різних країнах. Використання штучного інтелекту відкриває нові перспективи для підвищення ефективності праці, прогнозування економічних тенденцій та оптимізації виробництва. Метою цієї роботи є аналіз впливу штучного інтелекту на різні сектори економіки, а також розгляд можливостей та бар'єрів його впровадження в Україні.

Штучний інтелект включає комп'ютерні технології, здатні аналізувати великі обсяги даних, навчатись на основі отриманих даних та приймати рішення без втручання людини [1].

Алгоритми штучного інтелекту активно застосовуються для аналізу економічних процесів, від автоматизації до персоналізації обслуговування клієнтів. Алгоритми сприяють швидшій адаптації стратегії підприємств до нових ринкових умов.

Машинне навчання, нейронні мережі та обробка природної мови є найпоширенішими інструментами ШІ в економіці. Використання штучного інтелекту в різних секторах економіки має свої переваги та виклики:

1) у фінансовому секторі ШІ допомагає автоматизувати управління ризиками та аналізувати ринкові дані, що дозволяє зменшити витрати та підвищити точність

прогнозування;

2) у сфері торгівлі ШІ персоналізує обслуговування клієнтів, а в логістиці допомагає оптимізувати ланцюги постачання, що допомагає зменшити витрати на доставку;

3) у промисловості і виробництві алгоритми машинного навчання покращують управління ресурсами, прогнозують несправності обладнання та оптимізують виробничі процеси;

4) штучний інтелект в галузі сільського господарства використовується для оптимізації витрат на врожай та прогнозування впливу кліматичних змін на врожайність [2].

Вважаємо, що в умовах російсько– української війни штучний інтелект має економічні переваги, які дозволяють вирішувати проблеми зниження ВВП, а саме:

1) підвищення продуктивності праці та зниження витрат виробництва, що дозволяє підприємствам залишатися конкурентоспроможними на внутрішньому та зовнішньому ринку;

2) дозволить створити нові робочі місця в ІТ-секторі, розвивати малий та середній бізнес за рахунок більшої координації професійної діяльності;

3) сприяє досягненню цілей сталого розвитку, особливо в частині скорочення викидів; технологія ШІ є інструментом побудови зеленої економіки через формування стратегії ефективного та відповідального використання всіх ресурсів [4].

Впровадження штучного інтелекту в економіку України супроводжується не тільки зростанням можливостей, але й викликами, які потрібно вирішувати. При цьому, автоматизація призведе до скорочення деяких робочих місць. За даними ООН, ринок праці потребує нових компетенцій для роботи з цифровими системами.

В Україні застосування ШІ швидко зростає, але обмежене через недостатнє фінансування та інфраструктуру. Деякі українські компанії успішно використовують ШІ для оптимізації бізнес-процесів, але їх кількість поки обмежена. Основні бар'єри розвитку ШІ в Україні включають кадровий дефіцит, слабе інвестування та невизначеність у правовому регулюванні. У перспективі застосування ШІ може значно підвищити ефективність українських компаній та сприяти економічному розвитку [3].

Вважаємо, що штучний інтелект є рушійною силою сучасної економіки, яка пропонує нові можливості для підвищення ефективності, оптимізації витрат і удосконалення управління ресурсами. В Україні розвиток і впровадження штучного інтелекту супроводжується численними викликами, проте зростання інтересу до сучасних технологій та їх інтеграції в економічні процеси стимулюють появу нових

перспектив для економіки.

Список використаних джерел

1. Савченко О. О. Методи та системи штучного інтелекту : навч. посіб. для студентів напряму підготовки 6.050101 «Комп'ютерні науки» / уклад. : О. О. Савченко. Київ : НАУ, 2017. 190 с.
2. Шрейдер А. О., Дмитрів Б. В. Вплив штучного інтелекту на економіку та суспільство. *Маркетинг і контролінг: сучасні виклики підприємництва* : зб. матеріалів міждисциплінар. наук.-практ. конф., 30 листоп. 2017 р. / Юдіна Л. І., уклад. Київ ; Івано-Франківськ : Футуролог, 2017. С. 141–143.
3. Звіт Мінцифри «Індекс цифрової трансформації регіонів України 2023». URL: <https://thedigital.gov.ua/storage/uploads/files/page/community/reports/%D0%86%D0%BD%D0%D1%97%D0%BD%D0%B8-2023.pdf>.
4. UN AI Employment Report, 2021. URL: https://www.itu.int/dms_pub/itu-s/opb/gen/S-GEN-UNACT-2021-PDF-E.pdf.

ЩЕБЛИКІНА І. О., канд. екон. наук, доц.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ДЕРЖАВНИЙ ДЕФІЦИТ КРАЇНИ ТА ПРОБЛЕМИ ЙОГО ПОДОЛАННЯ

Державний дефіцит – це фінансова ситуація, при якій витрати уряду перевищують його доходи за певний період, зазвичай за рік. Це означає, що держава витрачає більше, ніж отримує від податків, зборів та інших джерел надходжень. Дефіцит державного бюджету є важливим макроекономічним показником, який відображає фінансове становище країни.

До основних причин виникнення державного дефіциту відносять: зростання державних видатків; низькі доходи від податків; непередбачені кризи [1].

Подолання дефіциту державного бюджету є складним завданням, яке залежить від багатьох внутрішніх і зовнішніх факторів. Основні проблеми, з якими стикається країна під час спроб скоротити або подолати дефіцит, включають:

- 1) обмежені можливості для збільшення доходів – обмежений податковий потенціал (у багатьох країнах, особливо в тих, що розвиваються, можливості для значного збільшення податкових надходжень обмежені через низьку економічну

активність; негативний вплив підвищення податків (спроби збільшити податки можуть викликати опір з боку бізнесу та населення);

2) складність у скороченні витрат – політична опозиція (скорочення державних видатків, особливо на соціальні програми, може бути непопулярним і зустрічати опір з боку населення, профспілок і політичної опозиції); соціальні наслідки (зниження витрат на соціальне забезпечення, освіту, охорону здоров'я та інші державні програми може погіршити соціальну ситуацію в країні та підвищити рівень бідності та нерівності);

3) залежність від зовнішнього фінансування – накопичення боргів (для покриття дефіциту багато країн залучають зовнішні позики); умови міжнародних фінансових інституцій (позики від міжнародних організацій, таких як МВФ, часто супроводжуються умовами структурних реформ і жорстких заходів економії, що може бути важко виконати без серйозних економічних і соціальних наслідків);

4) інфляція та девальвація валюти – фінансування дефіциту за рахунок емісії; нестабільність валютного курсу;

5) вплив економічних криз – глобальні економічні спади; високий рівень безробіття;

6) низька ефективність управління – корупція (високий рівень корупції може знижувати ефективність використання державних коштів і перешкоджати реальним зусиллям з подолання дефіциту); неефективна система управління – відсутність прозорості та чіткої стратегії скорочення дефіциту можуть призвести до нераціонального використання ресурсів і посилення фінансових проблем;

7) зовнішні економічні фактори – коливання світових цін; вплив зовнішньої торгівлі;

8) довгострокові зобов'язання – пенсійні та соціальні зобов'язання; витрати на обслуговування боргу.

Отже, подолання дефіциту державного бюджету потребує комплексного підходу, що включає підвищення ефективності управління державними фінансами, реформування податкової системи, скорочення неефективних витрат, а також стимулювання економічного зростання. Однак процес подолання дефіциту може бути повільним і супроводжуватися значними економічними та соціальними викликами.

Список використаних джерел

1. Янів Л. М., Зінченко О. А. Проблеми дефіциту державного бюджету України і шляхи їх розв'язання. *Вісник Дніпровського університету. Серія : Менеджмент інновацій*. 2016. Вип. 6. С. 144–153.

ЩЕБЛИКІНА І. О., канд. екон. наук., доц.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя,
ТРОЦИКОВСЬКИЙ Т. С., д-р екон. наук, доц.,
Інститут комерціалізації наук
Куявського університету у м. Влоцлавек,
м. Влоцлавек, Польща,
ВАСИЛЕНКО Д. О.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ПЕРЕВАГИ ТА РИЗИКИ МІЖНАРОДНОГО ПОРТФЕЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ

Розвиток інвестиційної діяльності виступає потужним двигуном економічного зростання. Це підтверджується численними науковими дослідженнями, які вказують на тісний взаємозв'язок між підвищенням обсягів інвестицій та змінами макроекономічних показників. Поділяються інвестиції на прямі та портфельні. Між ними існує досить суттєва різниця: вони відрізняються за інструментами використання, за терміном та особливо за цільовим завданням.

Портфельні інвестиції, як один із видів інвестиційної діяльності, щодня набувають все більшої популярності, і на це є досить вагомі причини. У сучасних умовах пов'язаних з розвитком мережевих технологій портфельне інвестування стає доступним не лише великим корпораціям та державі, але й звичайним трейдерам.

Згідно з встановленою термінологією, портфельні інвестиції – це вкладення інвестиції в іноземні цінні папери (облігації, акції, інші цінні папери або боргові інструменти), вони забезпечують інвестору право контролю над об'єктом інвестування, основна мета такого інвестування капіталу полягає в отриманні максимального прибутку [1].

Однією з найбільших переваг міжнародного портфельного інвестування є можливість диверсифікації. Інвестор може розподілити свій капітал по різних ринках і секторах, що знижує ризик втрат у випадку нестабільності в окремій країні чи галузі. Наприклад, якщо на ринку однієї країни виникне економічний спад, інвестиції в інші країни або галузі можуть компенсувати втрати та забезпечити стабільність прибутку.

Міжнародні інвестиції дають змогу інвесторам отримати доступ до швидкозростаючих ринків, які часто характеризуються високими темпами

економічного розвитку, значними демографічними змінами та інноваціями в різних секторах. Такі ринки, як правило, пропонують вищий потенціал доходу порівняно з розвиненими ринками, де економічне зростання є стабільним, але повільнішим [2].

Швидкозростаючі ринки, особливо в Азії, Латинській Америці та Африці, можуть надавати привабливі можливості для інвесторів завдяки зростаючому попиту на товари та послуги, інфраструктурним проєктам, а також сприятливій демографічній ситуації. Компанії, що працюють на цих ринках, можуть отримувати високі прибутки, що позитивно впливає на дохідність інвестицій в їхні акції чи облігації. Крім того, інвестори можуть виграти від валютної переваги, коли валюти цих країн зміцнюються відносно інших валют.

Хоча інвестування в ринки, що розвиваються, супроводжується вищими ризиками через політичну нестабільність або економічні коливання, потенційний дохід від таких вкладень часто компенсує ці ризики.

Однак, попри всі позитивні аспекти, портфельні інвестиції не є позбавленими ризиків. Зміни на ринку, економічні спади або навіть політичні нестабільності можуть впливати на вартість інвестицій, що може призвести до фінансових втрат.

Більш того, інвестори можуть стикатися з ризиками, пов'язаними з управлінням портфелем. Наприклад, погане управління активами або вибір невдалих інвестицій можуть негативно вплинути на результати портфеля. Важливо також враховувати, що навіть добре диверсифіковані портфелі можуть постраждати від глобальних економічних потрясінь або нестабільності фінансових ринків. Тому, хоча портфельні інвестиції можуть бути вигідними, інвестори повинні ретельно аналізувати ризики і бути готовими до можливих фінансових викликів [3].

Отже, міжнародне портфельне інвестування може бути вигідним інструментом для диверсифікації та підвищення доходності інвестиційного портфеля. Однак, важливо ретельно аналізувати всі можливі ризики та використовувати стратегії для їх мінімізації. Інвесторам слід бути обізнаними про економічні та політичні умови в країнах, де вони планують інвестувати, а також використовувати професійні консультації для прийняття обґрунтованих рішень.

Список використаних джерел

1. Базилевич В. Економічна теорія: політекономія: практикум : навч. посіб. 2-ге вид. Київ : Знання, 2013. 494 с.
2. Галазюк Н. М., Зелінська О. М., Кравчук О. Я. Сутність та структура міжнародної інвестиційної діяльності на сучасному етапі. *Науковий вісник*

Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2017. Вип. 12 (1). С. 69–72.

3. Задоя А. О. Міжнародна інвестиційна діяльність : навч. посіб. Дніпро : Університет імені Альфреда Нобеля, 2018. 122 с.

СЕКЦІЯ 2
СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ І АУДИТУ ЕКОНОМІЧНОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

БОЛДУЄВ М. В., д-р держ. упр., проф.,
БАРБАШ О. О.,
Національний університет «Запорізька політехніка»,
м. Запоріжжя

ОРГАНІЗАЦІЯ АУДИТУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ В
КОМП'ЮТЕРНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМАХ

Застосування програмного забезпечення для аудиту є важливим елементом сучасного аудиторського процесу, оскільки воно дозволяє автоматизувати складні обчислення, зменшити ризик помилок та підвищити точність перевірок. Такі програми, як CaseWare Audit, ACL Analytics, IDEA, MD Audit забезпечують структурований підхід до аналізу фінансової звітності, спрощують виявлення аномалій та полегшують управління документацією. Вони сприяють ефективнішому оцінюванню ризиків та контролю завдяки інтеграції з внутрішніми системами підприємства і використанню передових алгоритмів для обробки великих обсягів даних. У результаті аудитори отримують більше часу для аналітичної роботи, а підприємства – якісніші рекомендації для підвищення фінансової прозорості та управлінської ефективності.

Застосування CaseWare Audit для аудиту розрахунків з покупцями та замовниками має значні переваги завдяки автоматизації ключових процесів і забезпеченню точності перевірки. Програма дозволяє ефективно імпортувати та аналізувати великі обсяги даних з різних джерел, що спрощує виявлення аномалій та оцінку дебіторської заборгованості. Завдяки вбудованим шаблонам і методологіям аудитори можуть адаптувати перевірку до специфіки клієнта, оцінювати ризики і визначати слабкі місця у внутрішньому контролі. Інтегровані інструменти для документування результатів дозволяють створювати прозору та структуровану звітність, а функції спільної роботи в режимі реального часу сприяють узгодженості в команді. Це підвищує якість аудиторських висновків та забезпечує клієнту релевантні рекомендації для управління фінансовими потоками.

Аудит розрахунків з покупцями та замовниками в програмі CaseWare Audit здійснюється за допомогою інтегрованих інструментів та методологій, що

забезпечують ефективну перевірку та аналіз дебіторської заборгованості. Цей процес охоплює кілька ключових етапів, кожен із яких виконується з використанням спеціалізованих функцій програми.

1) Планування аудиту. На етапі планування використовується вбудований оптимізатор аудиту, який дозволяє аудиторам створити персоналізований файл для конкретного завдання. Це включає налаштування параметрів перевірки відповідно до галузевих стандартів, обсягу операцій підприємства та специфіки його діяльності. Завдяки цьому аудитори можуть розробити детальний план, враховуючи особливості дебіторської заборгованості клієнта, типи операцій та рівень ризику. Програма також дозволяє налаштовувати контрольні точки та визначати пріоритетні області перевірки для зосередження зусиль на найбільш критичних аспектах.

2) Збір та аналіз даних. CaseWare Audit надає широкий вибір інструментів для імпорту даних із різноманітних джерел, включаючи ERP-системи, бухгалтерські програми та зовнішні файли (Excel, CSV тощо). Після завантаження даних програма автоматично створює фінансові звіти, розраховує ключові коефіцієнти та проводить попередній аналіз дебіторської заборгованості. Це дозволяє аудиторам швидко виявляти потенційні аномалії, відстежувати прострочені платежі та оцінювати фінансовий стан клієнтів підприємства. Завдяки можливостям автоматизації значно скорочується час на обробку даних.

3) Оцінка ризиків та контролів. На цьому етапі CaseWare Audit використовує вбудовану бібліотеку ризиків, яка включає типові сценарії потенційних проблем у системі внутрішнього контролю. Аудитори можуть застосовувати ці сценарії для ідентифікації слабких місць у процесах управління розрахунками з покупцями та замовниками. Крім того, програма забезпечує інструменти для тестування ефективності існуючих контролів, таких як підтвердження дебіторської заборгованості, аналіз облікових записів та перевірка відповідності умов договорів.

4) Документування результатів. CaseWare Audit дозволяє створювати структуровані робочі документи, які містять висновки, рекомендації та виявлені невідповідності. Програма автоматично зберігає всі дії аудиторів, що підвищує прозорість процесу перевірки. Функція спільної роботи в режимі реального часу забезпечує швидкий обмін інформацією між членами команди, дозволяючи узгоджувати висновки та оперативно реагувати на нові дані. Крім того, аудиторська документація у CaseWare Audit відповідає міжнародним стандартам, що спрощує підготовку звітів для клієнтів і регуляторних органів.

5) Завершення аудиту та звітування. Після завершення перевірки CaseWare

Audit генерує детальний аудиторський звіт, який включає аналіз дебіторської заборгованості, ключові виявлення та рекомендації щодо поліпшення процесів. Завдяки інтеграції з іншими інструментами звітність може бути адаптована для представлення різним зацікавленим сторонам, включаючи керівництво підприємства та акціонерів. Аудиторський звіт також містить рекомендації щодо зменшення ризиків, підвищення фінансової дисципліни та оптимізації системи управління розрахунками з покупцями та замовниками.

Ці етапи забезпечують систематичний підхід до аудиту, дозволяючи досягти високої якості перевірки та надати клієнту корисні аналітичні висновки. Застосування програмного забезпечення для аудиту є важливим елементом сучасного аудиторського процесу, оскільки воно дозволяє автоматизувати складні обчислення, зменшити ризик помилок та підвищити точність перевірок. Такі програми, як CaseWare Audit, ACL Analytics, IDEA, MD Audit забезпечують структурований підхід до аналізу фінансової звітності, спрощують виявлення аномалій та полегшують управління документацією. Вони сприяють ефективнішому оцінюванню ризиків та контролю завдяки інтеграції з внутрішніми системами підприємства і використанню передових алгоритмів для обробки великих обсягів даних. У результаті аудитори отримують більше часу для аналітичної роботи, а підприємства – якісніші рекомендації для підвищення фінансової прозорості та управлінської ефективності.

Застосування CaseWare Audit для аудиту розрахунків з покупцями та замовниками має значні переваги завдяки автоматизації ключових процесів і забезпеченню точності перевірки. Програма дозволяє ефективно імпортувати та аналізувати великі обсяги даних з різних джерел, що спрощує виявлення аномалій та оцінку дебіторської заборгованості. Завдяки вбудованим шаблонам і методологіям аудитори можуть адаптувати перевірку до специфіки клієнта, оцінювати ризики і визначати слабкі місця у внутрішньому контролі. Інтегровані інструменти для документування результатів дозволяють створювати прозору та структуровану звітність, а функції спільної роботи в режимі реального часу сприяють узгодженості в команді. Це підвищує якість аудиторських висновків та забезпечує клієнту релевантні рекомендації для управління фінансовими потоками.

Аудит розрахунків з покупцями та замовниками в програмі CaseWare Audit здійснюється за допомогою інтегрованих інструментів та методологій, що забезпечують ефективну перевірку та аналіз дебіторської заборгованості. Основні етапи цього процесу включають:

Планування аудиту: Використовуючи вбудований оптимізатор аудиту, команда

може розпочати перевірку з файлу, спеціально створеного для конкретного завдання. Це дозволяє налаштувати програму відповідно до специфіки клієнта та обсягу робіт.

Збір та аналіз даних: CaseWare Audit надає можливість імпортувати дані з різних джерел, включаючи бухгалтерські системи підприємства. Після імпорту даних програма автоматично генерує фінансові звіти, деталі та коефіцієнти, що спрощує аналіз дебіторської заборгованості.

Оцінка ризиків та контролів: Програма містить бібліотеку ризиків та контрольних процедур, які можна застосувати для оцінки надійності внутрішнього контролю розрахунків з покупцями та замовниками. Це допомагає виявити потенційні проблеми та визначити області, що потребують детальнішої перевірки.

Документування результатів: CaseWare Audit дозволяє створювати та зберігати робочі документи, що відображають результати перевірки, виявлені питання та рекомендації. Функція спільної роботи в режимі реального часу забезпечує ефективну комунікацію між членами аудиторської команди.

Завершення аудиту та звітування: Після завершення перевірки програма генерує аудиторський звіт, який містить висновки та рекомендації щодо поліпшення процесів розрахунків з покупцями та замовниками. Це сприяє підвищенню фінансової дисципліни та зменшенню ризиків, пов'язаних з дебіторською заборгованістю.

Використання CaseWare Audit для аудиту розрахунків з покупцями та замовниками забезпечує систематичний підхід до перевірки, підвищує точність аналізу та сприяє ефективному управлінню дебіторською заборгованістю.

БОЛДУЄВ М. В., д-р держ. упр., проф.,

ТІТЕНКО Р. В.,

Національний університет «Запорізька політехніка»,

м. Запоріжжя

АВТОМАТИЗАЦІЯ АУДИТУ СОБІВАРТОСТІ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ

Сучасні умови ринкової економіки висувають високі вимоги до прозорості та ефективності управління витратами підприємств. Особливо важливим є точний облік та аудит собівартості виробництва продукції, адже це впливає на конкурентоспроможність і стійкість компанії. Використання автоматизованих систем, таких як CaseWare Audit, дозволяє значно оптимізувати процеси перевірки, підвищити якість аудиту та зменшити ризик помилок.

CaseWare Audit – це спеціалізована програма для автоматизації аудиторських процесів, що забезпечує структуроване виконання процедур аудиту, інтеграцію з обліковими системами, оцінку ризиків та документування результатів. Програма оснащена широким функціоналом для налаштування робочих програм, контрольних переліків та аналітичних процедур, що робить її універсальним інструментом для перевірки витрат і фінансової звітності.

Метою аудиту собівартості у програмі CaseWare Audit є забезпечення достовірності та точності обліку витрат на виробництво продукції, а також виявлення потенційних ризиків і недоліків у процесі формування собівартості. Завдання аудиту включають перевірку відповідності витрат нормативам і обліковій політиці підприємства, аналіз ефективності використання матеріальних і трудових ресурсів, тестування правильності розподілу накладних витрат, а також формування рекомендацій для оптимізації облікових процесів. Використання CaseWare Audit дозволяє автоматизувати ці завдання, підвищуючи якість аудиту завдяки застосуванню сучасних інструментів для аналізу даних, оцінки ризиків та документування результатів.

Процес аудиту собівартості виробництва продукції в CaseWare Audit включає реалізацію таких етапів.

1) Імпорт та підготовка даних. Аудиторський процес починається із завантаження облікових даних з існуючих ERP-систем або бухгалтерських програм підприємства. Цей етап забезпечує формування бази для перевірки, яка включає інформацію про витрати, виробничі підрозділи та види продукції. На цьому етапі важливим є налаштування структури даних, що дає можливість детально відобразити центри витрат, облікові елементи та виробничі процеси для здійснення подальшого аналізу.

2) Оцінка ризиків. Оцінка ризиків полягає у виявленні потенційно проблемних зон у формуванні собівартості продукції. Використовуючи автоматизований модуль, програма аналізує дані, щоб визначити, наприклад, ризики неправильної калькуляції матеріалів або завищення накладних витрат. На основі цієї оцінки CaseWare Audit автоматично визначає ключові об'єкти перевірки, які потребують більш детального аналізу в подальших етапах.

3) Розробка аудиторських процедур. На цьому етапі створюються спеціалізовані аудиторські програми, які враховують специфіку виробничого процесу та облікової політики підприємства. CaseWare Audit надає шаблони контрольних переліків, які можна адаптувати під потреби підприємства, або створювати індивідуальні

процедури, орієнтуючись на специфічні ризики, виявлені раніше.

4) Тестування компонентів собівартості.

4.1) Прямі матеріальні витрати. Цей етап включає перевірку правильності використання матеріалів у виробничому процесі. Дані про фактичне списання матеріалів звіряються з накладними, актами списання та нормативами споживання, щоб виявити можливі відхилення від встановлених норм.

4.2) Трудові витрати. Перевірка трудових витрат зосереджується на аналізі правильності нарахувань заробітної плати, пов'язаної з виробництвом продукції, а також на тестуванні точності розподілу цих витрат між окремими видами продукції. Це дозволяє впевнитися, що витрати коректно відображені у собівартості.

4.3) Накладні витрати. Аудит накладних витрат передбачає перевірку методів їх розподілу між видами продукції. Додатково аналізуються зміни у витратах, порівнюючи фактичні показники з плановими, що допомагає виявити аномалії.

5) Використання аналітичних процедур. Аналітичні процедури спрямовані на виявлення аномалій у даних. Програма автоматично генерує звіти про відхилення фактичної собівартості від планової, що дозволяє швидко ідентифікувати невідповідності. Також проводиться порівняння витрат між різними періодами або виробничими підрозділами для виявлення трендів та відхилень.

6) Документування результатів. Результати аудиту детально документуються у цифрових робочих документах, які зберігаються у програмі. Цей етап завершується формуванням підсумкового звіту, який містить аналіз ризиків, виявлені недоліки та рекомендації щодо їх усунення. Документація забезпечує прозорість аудиторського процесу та полегшує контроль якості.

7) Контроль якості та завершення аудиту. На завершальному етапі аудитор перевіряє відповідність процедур стандартам якості, таким як Міжнародні стандарти аудиту (ISA). Завдяки вбудованим модулям контролю якості програма допомагає аудитору підготувати обґрунтовані висновки щодо достовірності даних про собівартість виробництва. Завершальним кроком є затвердження звіту та його підписання.

Автоматизація аудиту собівартості у програмі CaseWare Audit значно підвищує ефективність і точність перевірок. Програма дозволяє аудитору зосередитися на аналізі даних і прийнятті рішень, мінімізуючи ризик помилок, що виникають через людський фактор. Застосування CaseWare Audit стає важливим елементом сучасного управління витратами і забезпечення фінансової прозорості підприємства.

КУЩИК А. П., канд. екон. наук, проф.,
КУЛІШ П. М.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасних умовах підприємства повинні бути здатні ефективно протистояти як існуючим, так і потенційним загрозам та ризикам, які можуть негативно вплинути на їх діяльність. Високий рівень економічної безпеки виступає ключовим фактором для реалізації основної стратегії розвитку. Досягти цього можливо лише за умов фінансової стабільності, незалежності, злагодженої роботи на всіх рівнях управління та ефективного захисту фінансових інтересів компанії.

Політична та економічна нестабільність, військові дії, зростання цін на енергетичні ресурси та інші чинники створюють значні ризики для економічної безпеки українських підприємств, особливо тих, що працюють у реальному секторі економіки. За таких умов вони часто не можуть досягти запланованих фінансових результатів, які були розраховані за стабільного функціонування [1].

Крім того, в умовах високої конкуренції, навіть за достатньо високої прибутковості бізнесу, виникають ризики. Наприклад, потужний конкурент може легко поглинути менш захищене підприємство. Ще одним викликом є залежність від зовнішнього фінансування, яка зростає разом із темпами розвитку підприємства. Це може призвести до втрати фінансової стійкості, незалежності та контролю над управлінням.

До умов забезпечення економічної безпеки підприємства можна віднести: високий ступінь гармонізації й узгодження фінансових інтересів підприємства з інтересами середовища та персоналу; наявність на підприємстві стійкої до загроз фінансової системи, яка спроможна забезпечувати реалізацію цілей і завдань; збалансованість і комплексність фінансових інструментів і технологій підприємства; постійний і динамічний розвиток фінансової системи підприємства [2].

До основних функціональних цілей економічної безпеки належать: забезпечення високої фінансової ефективності роботи, фінансової стійкості та незалежності підприємства; забезпечення технологічної незалежності та досягнення високої конкурентоспроможності технічного потенціалу; досягнення високої ефективності менеджменту; досягнення високого рівня кваліфікації персоналу; якісна

правова захищеність усіх аспектів діяльності підприємства.

Для підприємств забезпечення економічної безпеки виробничої діяльності вимагає створення власних систем безпеки. Головною метою таких систем є своєчасне виявлення та запобігання можливим загрозам, а також комплексне забезпечення досягнення стратегічних цілей. Функціонування цих систем базується на інтегрованій взаємодії концептуального, організаційно-управлінського та ресурсного забезпечення. Ця взаємодія спрямована на захист фінансових інтересів підприємства шляхом проведення об'єктивного моніторингу фінансового стану та всебічної оцінки рівня економічної безпеки.

Список використаних джерел

1. Товпик Д. В., Дем'янчук О. І. Теоретичні положення фінансової безпеки як складової економічної безпеки підприємства. *Modern Economics*. 2022. № 36. С. 137–142.
2. Чубукова О. Ю. Адаптація системи управління економічної безпеки підприємства. *Ефективна економіка*. 2015. № 2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?=2015> (дата звернення: 02.10.2024).

КУЩИК А. П., канд. екон. наук, проф.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя,
ФАЙЗУЛЛІНА С. А., канд. екон. наук, доц.,
Університет Туран,
м. Алмати, Казахстан,
ЧЕХОВСЬКА В. С.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

МЕТОДИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Для підтримки нормальної діяльності підприємства важливо регулярно проводити аналіз його фінансового стану. Окрім найрозповсюдженішого горизонтального аналізу, який передбачає розрахунок абсолютних та відносних відхилень, та вертикального аналізу, що показує питому вагу різних складових показника, також використовують коефіцієнтний аналіз.

При коефіцієнтному аналізі для зручності аналізу відносні показники умовно поділено на три групи:

1) коефіцієнти, що характеризують структуру джерел формування капіталу (співвідношення між розділами і статтями пасиву балансу). До таких показників відносять коефіцієнт фінансової автономії, коефіцієнт фінансової залежності, коефіцієнт фінансового ризику, коефіцієнт фінансової стабільності, коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів, коефіцієнти структури позикового капіталу, коефіцієнти страхової стабільності;

2) коефіцієнти, що характеризують стан оборотних активів, забезпеченість підприємства власними оборотними коштами. Серед них виділяють коефіцієнт маневреності власного капіталу, коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними оборотними коштами, коефіцієнт забезпеченості запасів власними оборотними коштами, коефіцієнт маневреності власних оборотних коштів;

3) коефіцієнти, що характеризують стан основного капіталу, показують структурні зрушення у складі активів підприємства. Такими показниками є коефіцієнт майна виробничого призначення, коефіцієнт реальної вартості основних засобів, коефіцієнт нагромадження амортизації, коефіцієнт співвідношення оборотних і необоротних активів.

Наступним кроком оцінки фінансового стану підприємства є аналіз абсолютних показників фінансової стійкості, які свідчать про ступінь забезпеченості запасів джерелами фінансування. Розрахунки ґрунтуються на аналізі наявності власних, довгострокових позикових та загальних коштів. За результатами аналізу визначають, до якого з чотирьох типів фінансової стійкості належить підприємство (абсолютна стійкість, нормальна стійкість, нестійкий/ передкризовий фінансовий стан, кризовий фінансовий стан) [1].

Також широкого розповсюдження набули адитивні моделі оцінки фінансового стану, такі як модель Альтмана, модель Лісу, модель Тафлера. Дані моделі використовуються для діагностики банкрутства, кожна з них має свої недоліки, основним з яких є те, що вони були розроблені закордонними науковцями для підприємств власної країни, а отже вони можуть бути неточними стосовно українських компаній, проте такий аналіз також важливий, оскільки допомагає отримати сукупне уявлення про фінансовий стан підприємства [2].

Погіршення фінансового стану підприємства свідчить про зниження рівня його ліквідності, платоспроможності, можливі фінансові втрати, підвищення ймовірності настання банкрутства, а отже й ризик втрати конкурентоспроможності.

Загальними рекомендаціями покращення фінансового стану підприємства є постійний контроль за вищезгаданими показниками та проведення робіт щодо приведення їх у норму; впровадження якісної системи планування та бюджетування для оптимізації витрат, прорахунку та попередження можливих ризиків; оптимізація структури капіталу, залучення висококваліфікованих спеціалістів та розвиток компетенцій персоналу.

Список використаних джерел

1. Тютюнник Ю. М., Дорогань-Писаренко Л. О., Тютюнник С. В. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Полтава : Видавництво ПП «Астроя». 2020. 434 с.
2. Kobzev I., Melnykov O., Melnykov O. Analysis of methods for assessing the financial state of the enterprise suitable for forecasting at the formal level in conditions of unstable economic development. *International Science Journal of Management, Economics & Finance*. 2023. Vol. 2 (5). pp. 80–94.

ЛЕПЬОХІН О. В., канд. екон. наук, доц.,
ШИПІНА С. В.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Антикризове управління підприємством передбачає об'єктивне виявлення причин кризи, її типу, стадії розвитку, а також аналіз закономірностей її перебігу. Це включає розробку можливих сценаріїв розвитку ситуації, вибір ефективних інструментів для виходу з кризи та запобігання майбутнім кризовим явищам.

Система антикризового управління підприємницькою діяльністю являє собою комплекс взаємопов'язаних елементів, які, працюючи в координації, виявляють ознаки та прояви кризи, сприяють її подоланню і відновленню стабільної роботи підприємств. Вона також створює умови для нейтралізації негативного впливу внутрішніх і зовнішніх чинників на діяльність підприємства, забезпечуючи його стійкість і розвиток у довгостроковій перспективі.

Основною метою антикризового управління є забезпечення стійкого функціонування підприємств у мінливих умовах ринку, враховуючи економічні,

політичні та соціальні зміни в країні. Це передбачає розробку стратегічних альтернатив на основі прогнозування та аналізу можливого розвитку ситуацій, уникнення фінансових труднощів і мінімізацію загроз банкрутства з найменшими втратами.

Крім того, важливим завданням є впровадження інноваційних змін у діяльність підприємства для підвищення його конкурентоспроможності та адаптивності до нових викликів.

Критеріями оцінки ефективності антикризового управління є такими [1]:

- зміна показників виробничої діяльності та фінансового стану внаслідок антикризового управління;
- динаміка позитивних змін та економічного ефекту;
- відповідність змін втраченим можливостям підприємства;
- швидкість пристосування підприємства до змін;
- достатність та швидкість одержання інформації для прийняття об'єктивних антикризових рішень;
- доцільність антикризових заходів; рівень кваліфікації працівників.

Для виявлення чинників неплатоспроможності та ознак кризи на підприємстві, а також для попередження загрози збитковості в довгостроковій перспективі, важливим є застосування ефективної політики антикризового управління. Це передбачає такі ключові заходи [2]: проведення детального контролю за фінансовим станом підприємства з метою виявлення та запобігання кризовим явищам на ранніх етапах; пошук та впровадження ефективних внутрішніх механізмів для забезпечення фінансової стабільності підприємства; використання системи антикризових рішень для підвищення рівня управління ресурсами підприємства, зокрема через впровадження інноваційних технологій і підходів; розгортання інноваційної політики у всіх сферах діяльності підприємства, що включає впровадження новітніх технологій, процесів та стратегій для забезпечення адаптивності та конкурентоспроможності в умовах економічної нестабільності.

Список використаних джерел

1. Кривов'язюк І. В. Антикризове управління підприємством : навч. посіб. 3-тє видання, доповн. і переробл. Київ : Видавничий дім «Кондор», 2020. 396 с.
2. Гудзь О. Є. Формування стратегії антикризового управління підприємств. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2019. № 2. С. 4–10.

ПРОСКУРІНА Н. М., д-р екон. наук, проф.,
ГРИНЬ В. П., канд. екон. наук, доц.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗЕД НА РІВНІ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах пріоритету процесів світової інтеграції в глобальній економічній системі все більшого значення набуває обліково-аналітичне забезпечення ЗЕД (надалі ОАЗ ЗЕД) підприємства, під яким слід розуміти сукупність функцій управління, що забезпечують збирання та обробку даних про зовнішньо-економічні виробничо-господарські операції, в частині отримання економічної інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень та здійснення контролю за їх виконанням з метою досягнення ефективності виробництва.

ОАЗ ЗЕД з точки зору інформаційних умов функціонування, має таку ж структуру, як і будь-яке інше ОАЗ, а саме: економічні інтереси, які спонукають ведення ЗЕД, система його регулювання та обліково-аналітичні підсистеми. В той же час ОАЗ має ряд особливостей.

По-перше, в основі необхідності ЗЕД, як і всієї господарської діяльності, знаходяться економічні інтереси підприємства, яким притаманний міжнаціональний масштаб. На рівні підприємства розвиток ЗЕД дозволяє використовувати переваги міжнародного поділу праці через збільшення ступеню свободи у виборі ефективних шляхів для вирішення таких важливих виробничих завдань як:

- реалізація конкурентних переваг спеціалізації внаслідок виходу на зовнішній ринок;
- можливість досягнення оптимальної концентрації виробництва;
- зниження собівартості продукції шляхом заміни дорогих вітчизняних компонентів виробництва на більш дешевші імпортні, використання зарубіжних ліцензій та «ноу-хау», отримання максимального прибутку від виробництва при вільному виборі напрямків і форм реалізації готової продукції;
- можливість залучення інвестицій на більш вигідних умовах, створення спільних підприємств.

По-друге, відмінною рисою ОАЗ ЗЕД, характерною не тільки для нашої країни, але і для всієї світової економіки, є значно складніша, порівняно із внутрішньою

сферою господарювання, система регулювання. Збільшення ступеня складності пов'язане з тим, що регулювання ЗЕД максимально залежить від світових економічних процесів. Тому в систему регулювання ЗЕД крім основних елементів – державне та недержавне регулювання, канали регулювання, рівні суб'єктів регулювання та методи регулювання – входять такі специфічні складові, як міжнародне право, митно-тарифна політика, державна політика економічної безпеки країни та ін.

По-третє, дослідження ОАЗ ЗЕД дозволяє виділити як загальні особливості, характерні для всієї системи, так і специфічні особливості бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту. Перші формуються переважно під впливом відмінностей України від інших країн та процесу переходу нашої країни до ринкової економіки. Другі – пов'язані зі специфікою ЗЕД стосовно внутрішньогосподарської діяльності [1].

Особливістю функціонування ОАЗ ЗЕД є валютний контроль. Висока криміналізація вітчизняної економіки взагалі і особливо її зовнішньо-економічного сектора, нестабільність внутрішнього ринку, перманентна інфляція спричиняють масовий відтік капіталу за кордон. Внаслідок цього держава для захисту національної економічної безпеки змушена постійно посилювати заходи валютного контролю.

Таким чином, розвиток ЗЕД визначається багатьма зовнішніми факторами та умовами, а також внутрішнім середовищем підприємства.

Список використаних джерел

1. Гринів Л. В., Михайлів Г. В. Особливості ЗЕД підприємств України в умовах глобалізації та воєнного стану. URL: <https://surl.li/lbmknf> (дата звернення: 12.09.2024).

САЄНКО О. Р., канд. екон. наук, доц.,
ДРИГА В. В.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ОСОБЛИВОСТІ СПЛАТИ ЗЕМЕЛЬНОГО ПОДАТКУ ПІД ЧАС ВОЄННОГО СТАНУ

В Україні плата за землю є одним із джерел доходів місцевих бюджетів, а також це третє за обсягом джерело надходжень доходів після податку на доходи фізичних осіб та єдиного податку. І саме тому його роль не може бути недооцінена в сучасних умовах.

Згідно пункту 10.3 статті 10 ПКУ компетенція щодо становлення ставок плати за землю належить сільським, селищним та міським радам в межах їх повноважень. Наразі, в Україні діє правовий режим воєнного стану, що був запроваджений Указом Президента України «Про введення воєнного стану в Україні» від 24.02.2022 року.

Під час воєнного стану в Україні запроваджено ряд особливостей щодо функціонування земельного податку. Це зумовлено необхідністю підтримки громадян та бізнесу в умовах війни. Згідно з підпунктом 69.1 пункту 69 підрозділу 10 розділу XX «Перехідні положення» Податкового кодексу України, якщо платник податків не може своєчасно виконати свої податкові зобов'язання, включаючи сплату податків та зборів або подання звітності, він звільняється від відповідальності, передбаченої Кодексом. Однак обов'язковою умовою є виконання таких зобов'язань протягом шести місяців після завершення чи скасування воєнного стану в Україні.

У випадку, якщо платник податків не може виконати свої податкові зобов'язання, він зобов'язаний подати до контролюючого органу заяву про неможливість їх виконання разом із повним переліком документів (копій документів) та інформації, що підтверджують таку ситуацію. Цей перелік визначений у документі, затвердженому наказом Міністерства фінансів України від 29 липня 2022 року № 225.

Звільнені від оплати земельні ділянки, які розташовані на територіях, де ведуться (або велися) активні бойові дії, а також земельні ділянки, що перебувають на тимчасово окупованих територіях. Податок за земельні ділянки, які не можна використовувати через можливу загрозу забруднення вибухонебезпечними предметами, не сплачується за умови, якщо сільські, селищні, міські ради, військові адміністрації або військово-цивільні адміністрації прийняли рішення про надання податкових пільг щодо сплати місцевих податків і зборів.

Отже, під час воєнного стану функціонування земельного податку в Україні зазнало змін, які можна узагальнити так: для підтримки населення та бізнесу введено звільнення від сплати земельного податку на територіях, що знаходяться під окупацією або у зоні активних бойових дій; призупинено проведення податкових перевірок, а також нарахування штрафних санкцій за несвоєчасну сплату податків; запроваджено механізми відтермінування сплати податку на землю, щоб підприємства мали можливість відновити свою діяльність.

Ці зміни спрямовані на підтримку економічної стабільності та зниження фінансового навантаження на громадян і підприємства, що зазнали негативного впливу через війну.

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України. Офіційний веб-портал парламенту України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/conv#n1446> (дата звернення: 22.03.2024).
2. Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо особливостей податкового адміністрування податків, зборів та єдиного внеску під час дії воєнного, надзвичайного стану : Закон України від 12.05.2022 р. № 2260-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2260-20#Text> (дата звернення: 12.03.2024).

САЄНКО О. Р., канд. екон. наук, доц.,
ЗАКАЧУРІНА А. О.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ПОДАТКОВЕ ПЛАНУВАННЯ НАДХОДЖЕНЬ ДО БЮДЖЕТУ

Податкове планування є ключовим аспектом функціонування економіки кожної країни, адже ефективне управління податками забезпечує стабільні надходження до державного бюджету. Воно дозволяє державі фінансувати свої витрати, реалізовувати соціальні програми, розвивати інфраструктуру та забезпечувати виконання інших функцій. З огляду на це, важливість податкового планування важко переоцінити, оскільки воно є своєрідним інструментом регулювання економіки та управління фінансовими ресурсами.

Планування податкових надходжень передбачає розробку системи, яка б дозволила державі не лише зібрати максимальну кількість податків, але й водночас забезпечити рівномірне та справедливе навантаження на платників. Основною метою є забезпечення сталого розвитку економіки, мінімізація податкового ухилення та створення сприятливих умов для функціонування бізнесу. У цьому контексті варто зазначити, що ефективне податкове планування дозволяє передбачати можливі ризики і розробляти стратегії для їхнього мінімізації.

Сучасна економіка постійно змінюється, і державні органи, що займаються податковим плануванням, стикаються з численними викликами. Одним із найбільших викликів є глобалізація, яка призвела до зростання мобільності капіталу та робочої сили. Це ускладнює контроль за податковими надходженнями, оскільки великі корпорації часто можуть використовувати міжнародні структури для оптимізації своїх податкових зобов'язань.

Крім того, зростає популярність цифрової економіки, яка ставить перед податковими органами нові виклики, пов'язані з обліком та оподаткуванням цифрових послуг. Багато країн стикаються з проблемою відсутності чіткої правової бази для оподаткування доходів, отриманих через інтернет-платформи або за допомогою криптовалюти.

Ще одним важливим викликом є проблема податкового ухилення. Незважаючи на зусилля держав у боротьбі з цим явищем, багато компаній та фізичних осіб знаходять способи уникати сплати податків, ведення некоректного обліку, що призводить до значних втрат бюджету.

Проте податкове планування також відкриває нові можливості для державного управління. Наприклад, розвиток сучасних технологій дозволяє автоматизувати процеси збору податків, що значно підвищує ефективність цієї сфери. Впровадження систем електронного обліку та звітності може значно зменшити кількість помилок та шахрайства з боку платників податків.

Крім того, міжнародна співпраця у сфері оподаткування може допомогти знизити рівень ухилення від сплати податків. Обмін інформацією між податковими органами різних країн дозволить краще контролювати переміщення капіталу та виявляти схеми шахрайства.

Податкове планування є надзвичайно важливою складовою функціонування будь-якої держави. Воно дозволяє не лише забезпечити стабільні надходження до бюджету, але й сприяє розвитку економіки, підвищенню інвестиційної привабливості та соціальної справедливості. Незважаючи на численні виклики, сучасні технології та міжнародна співпраця відкривають нові можливості для вдосконалення податкового планування.

Список використаних джерел

1. Антоненко А. Податкове планування: стратегічний підхід до бюджетних надходжень. Київ : Вид-во КНЕУ, 2020. 412 с.
2. Григоренко С. Міжнародне податкове планування в умовах глобалізації. Одеса : Вид-во ОНУ ім. Мечникова, 2017. 376 с.
3. Карпенко І. Інноваційні підходи до податкового адміністрування. Львів : ЛНУ ім. Івана Франка, 2019. 298 с.
4. Петров В. Сучасні виклики податкового планування в умовах цифрової економіки. Дніпро : Вид-во ДНУ, 2021. 345 с.

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ВІДОБРАЖЕННЯ ЗАПАСІВ ПІДПРИЄМСТВА У ФІНАНСОВІЙ ЗВІТНОСТІ

Успішне функціонування будь-якого підприємства, особливо виробничого, безпосередньо залежить від ефективного управління матеріальними ресурсами. Матеріальні запаси є значною статтею оборотних активів підприємства і їх правильний облік є необхідною умовою для прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Вони беруть участь в усіх фазах діяльності підприємства.

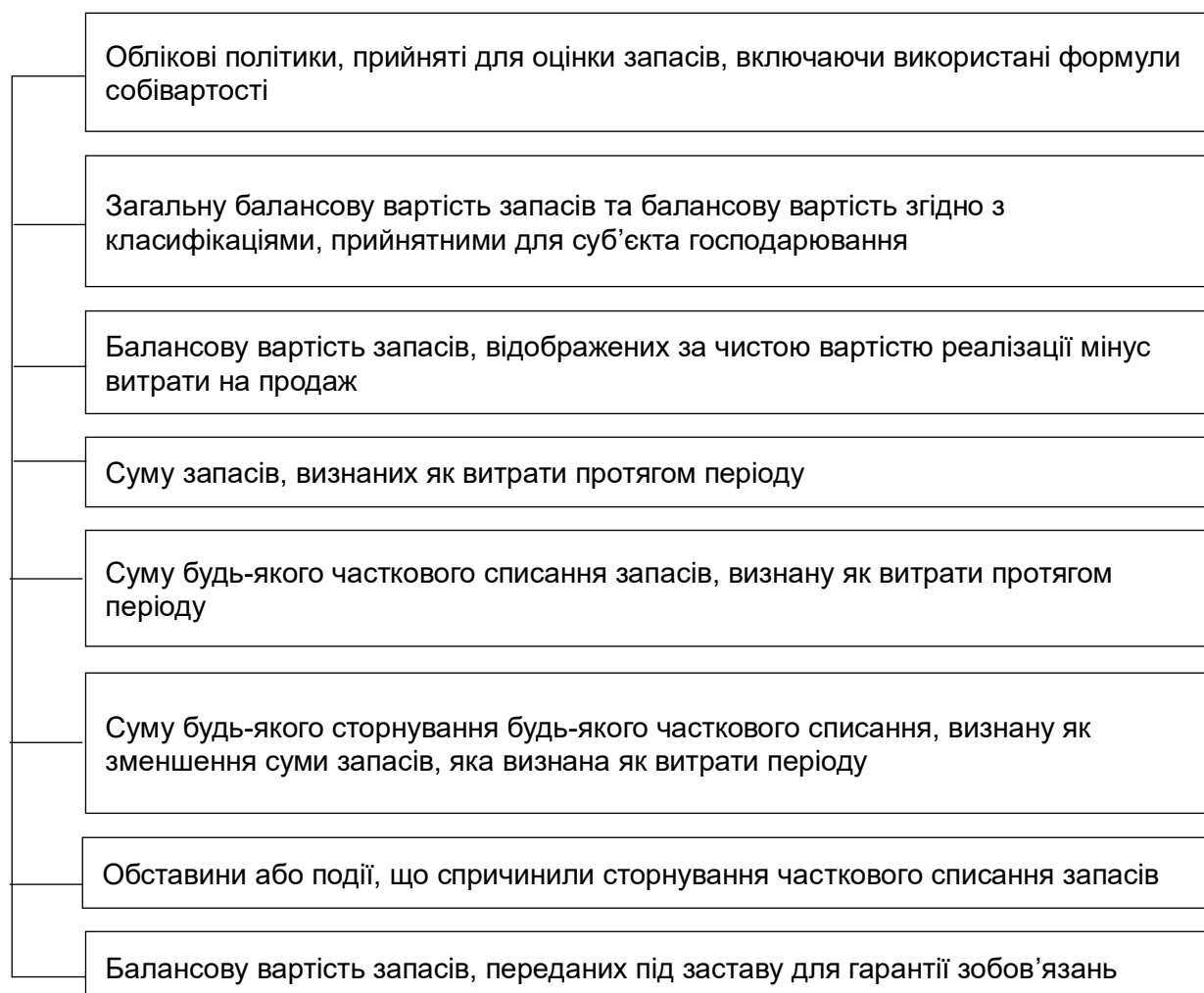


Рисунок 1 – Основні вимоги до розкриття інформації про запаси у фінансовій звітності згідно з МСБО 2

Слід додати, що важливим фактором розвитку та збільшення виробництва є стабільна забезпеченість підприємств матеріальними запасам, їх раціональне використання. Регулюється облік та відображення фінансової інформації запасів Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» та Міжнародним стандартом бухгалтерського обліку 2 «Запаси».

Вартість запасів розкривається у річній фінансовій звітності, у складі оборотних активів підприємства. Так, в Формі №1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» у II розділі Активу балансу «Оборотні активи» в статті під номером 1100, вказується загальна вартість активів, які визнаються запасами згідно П(с)БО 9 «Запаси». Існує практика також вводити додаткові статті, які класифікують запаси. У цьому випадку Якщо підприємство наводить у Балансі додаткові рядки 1101-1104, то показник рядка 1100 повинен бути більшим або дорівнювати сумі рядків 1101, 1102, 1103, 1104. Саме показник цього рядка стосовно запасів включають у підсумок балансу [3].

Інші необхідна інформація щодо матеріальних запасів розкривається додатково в примітках до фінансової звітності. Наприклад, надається інформація про методи оцінки запасів, рух, знецінення та інші суттєво-важливі аспекти. Було проаналізовано вимоги щодо розкриття інформації згідно міжнародних та національних стандартів. Згідно з міжнародним стандартом у фінансовій звітності слід розкривати (рис. 1).

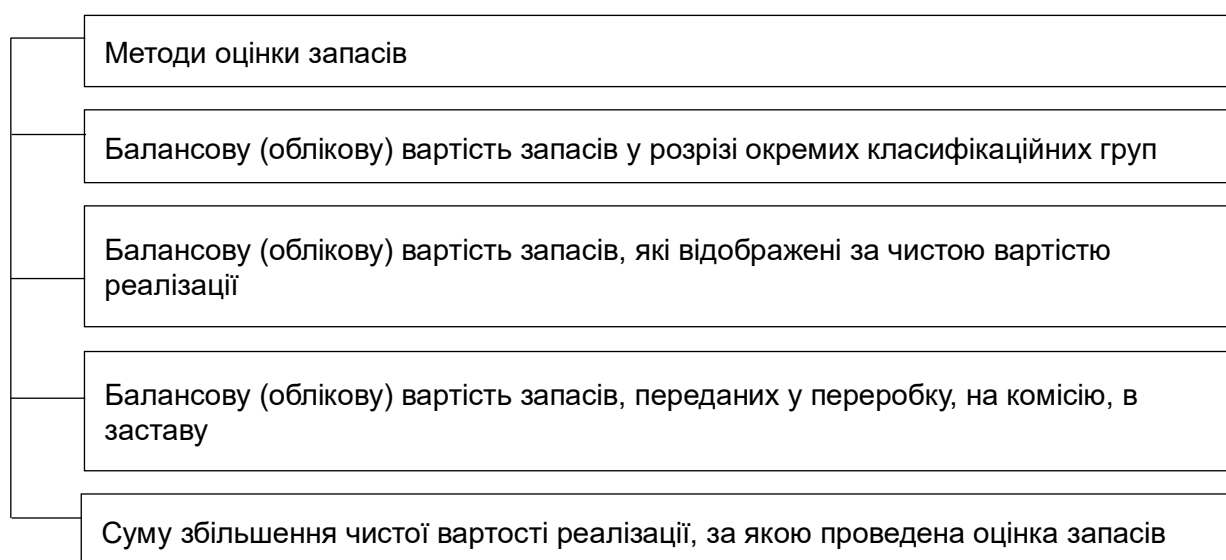


Рисунок 2 – Основні вимоги до розкриття інформації про запаси у фінансовій звітності згідно з П(С)БО 9

З огляду на наведені вимоги, запропонуємо додати також до розділу «Запаси» у Примітках більш укрупнені показники: виробничі запаси, готова продукція, незавершене виробництво, сільськогосподарська продукція та товари. Ведення обліку

запасів таким чином дозволить упорядкувати надання інформації про види запасів та фінансову інформацію на підприємствах. Згідно з П(С)БО 9 «Запаси», у фінансовій звітності слід розкривати наступну інформацію (рис. 2).

Проаналізувавши вимоги щодо розкриття інформації про запаси на підприємстві можемо узагальнити все вищезазначене та зробити висновок, що на рівні законодавства необхідно вдосконалити національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку і гармонізувати їх з міжнародними з метою спрощення регламентації обліку.

Список використаних джерел

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 (МСБО 2). «Запаси» від 01.01.2012 р.

2. Запаси: облік відповідно до вимог МСБО. URL: <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/9071>.

3. Дубовая В. В., Шовкопляс О. О. відображення запасів у фінансовій звітності підприємств України за міжнародними стандартами. *Економіка і регіон*. 2013. № 4 (41). С. 141–147.

САЄНКО О. Р., канд. екон. наук, доц.,

Запорізький національний університет,

м. Запоріжжя,

КАНАБЕКОВА М. А., канд. екон. наук, доц.,

Казахський національний

педагогічний університет ім. Абая,

м. Алмати, Казахстан,

КОВАЛЕНКО Ю. О.,

Запорізький національний університет,

м. Запоріжжя

КОНЦЕПЦІЇ ФІНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТУ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Показник фінансового результату один із найбільш актуальних та важливих об'єктів наукових та практичних досліджень, оскільки правильне розуміння його сутності, методики розрахунку забезпечить основні передумови для формування

ефективного механізму управління фінансовими результатами господарської діяльності промислових підприємств. Розглянемо основні підходи до трактування та визначення фінансового результату, які напрацьовані міжнародною та вітчизняною практиками бухгалтерського обліку.

На наше переконання, вказані методичні підходи до визначення величини фінансових результатів переважно виходять із змістовної сутності Концепції капіталу і збереження капіталу, які містяться в Концептуальній основі складання та подання фінансової звітності. В міжнародній практиці розрізняють дві концепції капіталу і збереження капіталу.

Концепція фінансового капіталу (капітал – інвестовані кошти або інвестована купівельна спроможність) за якою «капітал є синонімом чистих активів або власного капіталу підприємства». Відповідно до концепції збереження фінансового капіталу підприємства його позитивний фінансовий результат (прибуток) вважається заробленим, якщо фінансова (або грошова) величина чистих активів на кінець періоду перевищує фінансову (або грошову) величину чистих активів на початок періоду після вилучення будь-яких виплат власникам або внесків власників впродовж даного періоду.

Концепція фізичного капіталу (капітал – виробнича потужність), тобто капітал підприємства трактують у вигляді продуктивності його господарської діяльності, що базується, наприклад, на одиницях продукції за день. За концепцією збереження фізичного капіталу позитивний фінансовий результат буде зароблений за умови, що «фізична виробнича потужність (або продуктивність) підприємства (або ресурси чи кошти, необхідні для досягнення такої потужності) на кінець періоду перевищує фізичну виробничу потужність на початок періоду» після вирахування будь-яких виплат власникам та внесків власників впродовж даного періоду. Відповідно до цієї концепції позитивний фінансовий результат відображає зростання капіталу за певний період.

В порівнянні з міжнародною практикою, у вітчизняній практиці прийнятним є лише один підхід до визначення фінансового результату господарської діяльності підприємства, зміст якого чітко описаний в Положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку (П(С)БО).

В П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» міститься принцип підготовки фінансової звітності, який має назву нарахування та відповідності доходів і витрат. За вказаним принципом «...для визначення фінансового результату звітного періоду слід зіставити доходи звітного періоду з витратами, які були здійснені для

отримання цих доходів.

При цьому доходи і витрати відображаються в обліку і звітності у момент їх виникнення, незалежно від часу надходження і сплати грошей». Оскільки, для вітчизняної практики бухгалтерського обліку притаманним є метод «витрати – випуск», який передбачає визначення фінансового результату, як різниці між доходами і відповідною їм сумою витрат підприємства, не слід нехтувати можливістю використання балансового методу для розрахунку фінансового результату в аналітичних цілях.

Аналіз П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати» свідчить, що фінансовий результат будь-якого виду господарської діяльності підприємства (операційної, інвестиційної, фінансової, звичайної, надзвичайної) визначається як різниця між сумою доходів та пов'язаною з ними величиною витрат відповідного виду діяльності підприємства.

Згідно до визначення видів діяльності підприємства та порядку визначення фінансових результатів, наведених в П(С)БО 4 «Звіт про рух грошових коштів». Процес формування та розрахунку фінансових результатів господарської діяльності підприємства на основі методики, описаної в П(С)БО 3.

Для аналітичних цілей користувачам фінансової звітності підприємства не варто нехтувати можливістю використання інших розглянутих методик розрахунку показника фінансового результату підприємства. Застосовувати різні методичні підходи доцільно в комплексі, зважаючи на їхні переваги та можливі недоліки для різних умов і конкретних особливостей проведення такого аналізу. Проблема гармонізації та впровадження найбільш позитивних аспектів міжнародних методик для удосконалення процесів формування, оцінки, аналізу та управління фінансовими результатами вітчизняних промислових підприємств становлять значну наукову цінність подальшого їх дослідження.

Список використаних джерел

1. Петришина Н. С., Кнець Ю. О. Методичні основи аналізу фінансових результатів діяльності промислового підприємства. *Наука й економіка*. 2014. № 2 (34). С. 52–54.
2. Яріш П. М., Касьянова Ю. В. Методи проведення аналізу фінансових результатів діяльності організацій. *Управління розвитком*. 2015. № 4 (144). С. 159–162.

САЄНКО О. Р., канд. екон. наук, доц.,
МАНИЦА В. В.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ОПОДАТКУВАННЯ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ І ПРОВІДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМАХ

Більшість європейських країн, включаючи постсоціалістичні держави, які почали реформи в умовах, подібних до українських, значно випереджають Україну як у світових рейтингах інституційної якості фіскальної системи, так і за показниками впливу податків на доходи малих підприємців на економічну активність населення та наповнення бюджету. Спроби покращити використання фіскального та регуляторного потенціалу оподаткування доходів ФОП поки що призводять лише до змін рівня тіньової економіки серед малого бізнесу, але практично не впливають на реальний обсяг їх діяльності чи надходження до бюджету.

Вітчизняні науковці значно більше уваги приділяли питанням оподаткування малого бізнесу, зокрема, порівнянню підходів до оподаткування доходів ФОП в Україні з аналогічними аспектами оподаткування малого та мікропідприємництва в інших країнах. Однак, нехтування впливом оподаткування ФОП на реалізацію політики перерозподілу доходів, регулювання платоспроможності різних соціальних груп та досягнення соціальних пріоритетів у сфері доходів (що зазвичай здійснюється через оподаткування особистих доходів, а також майна та його спадкування) може мати серйозні негативні наслідки. Враховуючи, що у 2015 році кількість ФОП в Україні перевищила 1,6 млн осіб, що становить близько 10% від загальної чисельності зайнятого населення, оподаткування цієї значної частини працюючого населення є важливим елементом у регулюванні особистих доходів.

До основних відмінностей між українською системою оподаткування доходів ФОП та пільговими режимами для малого і мікробізнесу в розвинених країнах належить наявність у останніх «мінімального порогу масштабів господарської діяльності», який вимагає обов'язкової реєстрації для цілей оподаткування. Наприклад, в Австралії мінімальний річний оборот, який вимагає реєстрації для оподаткування, складає 76 196 доларів США, у Канаді – 29 970 доларів, у Великобританії – 111 288 доларів, а навіть у Південній Африці – 141 377 доларів.

Найменший з цих порогів (29 970 доларів) значно перевищує максимальну межу

річного обороту для ФОП I групи в Україні, що становить 300 тисяч гривень (близько 10 тисяч доларів). Така різниця в масштабах господарської діяльності, що підлягає реєстрації та оподаткуванню, призводить не тільки до кількісних, але й до якісних відмінностей у сприйнятті підприємцями податкового навантаження. Зокрема, через низький рівень річного доходу (300 тисяч грн.), українські підприємці практично не мають змоги залучати кваліфікованих консультантів для ведення податкового обліку, оскільки їхні послуги можуть коштувати значну частину виручки. В результаті, вигода від оптимізації оподаткування не покриватиме витрат на оплату таких послуг.

Отже, невеликі масштаби господарської діяльності більшості ФОП в Україні унеможливають застосування складних механізмів диференціації податкових зобов'язань, залежно від параметрів діяльності чи соціального статусу підприємця. Спрощена система обліку, передбачена для платників єдиного податку, яка не вимагає обчислення та підтвердження витрат (що є основною складовою витрат і трудомісткості ведення обліку), фактично є єдиною можливою у нинішніх масштабах діяльності ФОП в Україні. Проте це також закриває можливість диференціювати податкове навантаження відповідно до обсягів діяльності, соціального статусу підприємця чи його внеску в соціальну сферу або бюджет.

Тому для планування розвитку системи оподаткування доходів ФОП важливо розуміти, що чинні пріоритети є вимушеним спрощенням і способом адаптації до низьких доходів більшості підприємців. Однак побічним наслідком цього стало фактичне зникнення регулятивного потенціалу системи. Адже податки мають регулятивний ефект лише тоді, коли ставки оподаткування диференційовані. Якщо ставки не змінюються в залежності від масштабів діяльності чи соціального статусу, вони не можуть стимулювати певні моделі економічної поведінки.

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України : Кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI : станом на 16 берез. 2024 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> (дата звернення: 24.03.2024).
2. Труш Ю. Л. Спрощена система оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва: сучасний стан та особливості оподаткування. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії і практики*. 2021. Вип. 5 (40). С. 120–126.
3. Людмила Присяжна. Останні новини бізнесу України. URL: <http://surl.li/rujnu> (дата звернення: 24.03.2024).

САЄНКО О. Р., канд. екон. наук, доц.,
САВЕЛЕНКО А. В.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ВПЛИВ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ НА ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ БЮДЖЕТУ

Податкові надходження становлять основною складовою забезпечення стабільного функціонування економіки країни. Від ефективності податкової політики залежить наповнення державного бюджету, фінансування соціальних програм і загальний економічний розвиток держави.

Податкові надходження формують основу державного бюджету, забезпечуючи необхідні ресурси для фінансування як поточних витрат держави, так і довгострокових інвестиційних проєктів. У сучасних умовах державна фіскальна політика є важливим елементом для підтримання стабільності економіки. Основними напрямками її вдосконалення є: прозорість і доступність інформації для платників податків (зниження рівня ухиляння від сплати податків); ефективний механізм адміністрування податків (забезпечення оперативності та точності збору податкових платежів); мінімізація податкових ухилень і тіньової економіки (стимулювання легалізації підприємницької діяльності).

Державна фіскальна політика відіграє центральну роль у регулюванні розміру податкових надходжень, що, в свою чергу, безпосередньо впливає на економічне зростання та соціальне забезпечення громадян.

Аналіз структури доходів бюджету України станом на 1.09.2024 показує, що податкові надходження становлять понад 80% від загальної суми доходів. Важливим аспектом є високий рівень ПДВ, що забезпечує стабільні надходження до державного бюджету. Наступним за значенням є податок на доходи фізичних осіб, який займає суттєву частку в структурі доходів.

Ця структура демонструє високу залежність бюджету від податкових надходжень, що робить удосконалення податкової політики вкрай важливим для забезпечення стабільного розвитку держави в сучасних умовах російсько-української війни. Так, ефективність податкових надходжень є ключовим фактором для стабільного функціонування економіки держави, що необхідно враховувати для забезпечення її відновлення.



Рисунок 1 – Структура доходів Державного бюджету України на 1.09.2024 за найбільш вагомими показниками

Основні функції податкової системи дозволяють не тільки збалансувати бюджет, але й сприяють соціальній справедливості через перерозподіл доходів. Прозора та вдосконалена податкова політика сприяє зростанню податкових надходжень, зменшенню тіньової економіки та загальному економічному розвитку країни.

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України : Кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI : станом на 16 берез. 2024 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> (дата звернення: 24.09.2024).
2. Uteka. Швидкий пошук надійних рішень і практичної інформації. URL: <https://uteka.ua> (дата звернення: 24.09.2024).

САЄНКО О. Р., канд. екон. наук, доц.,
ЧЕКІНА А. О.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ПОДАТКОВЕ ПРОГНОЗУВАННЯ І ПЛАНУВАННЯ ЯК СКЛАДОВА ДЕРЖАВНОЇ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ

Створення концептуальних основ ефективного податкового планування є найважливішим завданням, вирішення якого викликане потребою забезпечення переходу до інноваційного економічного зростання, реалізацією конкурентних переваг країни в умовах глобалізації. Грамотне податкове планування є гарантією стабільності держави за багатьма позиціями, такими як: планування бізнесу, податки, бюджетне планування, стійкість розвитку бізнесу, стабільність певних секторів економіки, соціальна стабільність і розвиток суспільства, підвищення якості життя в країні.

Державне податкове планування включає сукупність форм та методів визначення економічно обґрунтованих оптимальних параметрів оподаткування та вирішення завдань, що виконуються державними органами управління, спрямованих на реалізацію функцій податків і забезпечення максимально можливого обсягу податкових надходжень у бюджетну систему при заданих параметрах податкового потенціалу.

Податкові надходження – це доходи, які надходять до бюджету держави у формі податків, які сплачують як фізичні так і юридичні особи, а саме загальнодержавних і місцевих податків, зборів та інших обов'язкових платежів. Частка таких надходжень у структурі доходів державного бюджету становить від 75 до 80% усіх доходів.

Важливою складовою аналізу податкових надходжень є встановлення фіскального значення податків і зборів. Основними бюджето-формуєчими податками зведеного бюджету України протягом усіх років досліджуваного періоду залишається податок на додану вартість, податок на доходи фізичних осіб, акцизний податок та податок на прибуток підприємств. Податок на додану вартість, акцизний податок та податок на прибуток підприємств мають найбільше значення і при формуванні доходів державного бюджету. Менш значимим для державного бюджету є податок на доходи фізичних осіб: більша частина цього податку спрямовується до місцевих бюджетів.

Таким чином, поняття «податкове планування» й «податкове прогнозування» макrorівня включає в себе ряд компонентів, що визначають їх межі: на певних часових

відрізках податкового планування передую податкове прогнозування; податкове прогнозування – це систематизована діяльність податкових органів, спрямована на реалізацію цілей та завдань податкової політики, що діє в конкретний період часу, виходячи з прогнозного рівня податкових надходжень у рамках єдиного бюджетно-податкового процесу.

Податкове планування включає в себе систематизовану діяльність податкових органів, спрямовану на визначення потенційних розмірів податкових надходжень до бюджету за конкретний період часу, що враховує фактори соціально-економічного й політичного розвитку країни, які впливають на надходження податків і зборів у рамках єдиного бюджетно-податкового процесу.

Оскільки однією з основних функцій держави є забезпечення стабільного зростання податкових надходжень та достатнього обсягу доходів бюджету, то особливого значення набуває розроблення чіткої державної податкової стратегії, структурним елементом якої може бути визнано ефективне прогнозування та планування обсягів податкових потоків.

Список використаних джерел

1. Зайцев О. В. Податковий менеджмент : підручник. Суми : Сумський державний університет, 2017. 412 с.
2. Самусевич Я. В., Височина А. В. Податкове планування та основи податкової оптимізації : навч. посіб. Суми : Сумський державний університет, 2021. 344 с.

СЬОМЧЕНКО В. В., канд. екон. наук, доц.,
БОРОВІКОВ О. І.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ПРОБЛЕМА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ ОБОРОТНИМИ ЗАСОБАМИ ТА ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ НИМИ

За умов невизначеності та високого рівня ризику важливим є забезпечення промислових підприємств оборотними засобами. Відомо, що оборотні засоби підприємств становлять істотну частку їх активів. Оборотні засоби, задіяні на підприємствах, служать для них найважливішим економічним ресурсом і впливають на результативність роботи. Від ефективності управління оборотними коштами

залежать рентабельність і ліквідність підприємств. Зважаючи на це, управління оборотними коштами повинне посідати особливе місце в системі управління підприємствами.

Ефективна діяльність потребує постійного інвестування коштів у оборотні засоби для розширеного відтворення. Надлишковість або ж нестача оборотних засобів призводять до розбалансування руху матеріальних і фінансових ресурсів, недостатність фінансування господарської діяльності, а також – до фінансових ускладнень на підприємствах [1].

Ефективність управління оборотними засобами значною мірою визначають ліквідність, фінансову стійкість, платоспроможність та рентабельність промислового підприємства. Водночас неефективне використання оборотних засобів підприємствами внаслідок нераціонального використання виробничих засобів; часткової реалізації готової продукції; невизначеності частки дебіторської заборгованості в оборотних засобах; незбалансованості дебіторської заборгованості з кредиторською; дисбалансу грошових коштів на рахунках в банку підприємства чи в його касі можуть призвести до недоотримання прибутку, або й збитків [2].

Під управлінням оборотними коштами слід розуміти комплекс заходів, спрямований на забезпечення умов оптимізації та безперервності процесу їх обороту, формування їх достатнього обсягу, раціональної структури організації їх використання. Основними завданнями управління оборотними засобами є: формування достатнього обсягу та раціональної структури оборотних коштів; визначення потреби у власних оборотних засобах, що забезпечують платоспроможність підприємства; оптимізація структури джерел фінансування оборотних засобів; ефективне використання оборотних засобів [3].

До принципів управління оборотними засобами відносять принципи взаємопов'язаності; своєчасності; координації; безперервності; оптимальності та раціональності. Основними функціями управління оборотними засобами є: контрольна; стабілізуюча та аналітична.

Процес управління оборотними засобами підприємства включає такі етапи: аналіз існуючого обсягу обігових коштів та їх структурних складових; визначення цільового обсягу оборотних засобів і ефективного обсягу їх структурних складових; забезпечення ефективного використання оборотних засобів; організація системи контролю за станом і ефективністю використання ресурсів, які вкладено в оборотні засоби. Необхідно відзначити, що єдиного механізму управління оборотними засобами не існує в силу різновекторного характеру, цільового призначення та

специфіки формування окремих структурних елементів оборотних засобів, що потребують індивідуалізації управління [4].

Отже, управління оборотними засобами промислового підприємства є складним процесом, водночас проблема забезпечення підприємств оборотними засобами та ефективного управління ними є першочерговою, враховуючи їх пріоритетне значення у процесі виробничого або торговельного циклів.

Список використаних джерел

1. Партута Т. О. Ефективність використання оборотних засобів підприємства. *Агросвіт*. 2012. № 13. С. 62–68.
2. Коритько Т. Ю. Управління оборотними коштами промислового підприємства. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Сер.: Економічні науки*. 2013. № 2. С. 325–329.
3. Кошельок Г. В., Коваль В. В., Белік Д. О. Теоретичні основи оптимізації структури оборотних коштів підприємств. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2015. № 1. С. 50–57.
4. Кулакова С. Ю., Лозовський Д. М. Методологічні аспекти управління оборотними засобами підприємства. № 11. 2013. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_1_72.

СЬОМЧЕНКО В. В., канд. екон. наук, доц.,
ДЕНЩИК Т. О.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ФАКТОРИ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ

В умовах розвинених ринкових відносин значна увага приділяється поняттю дебіторської заборгованості. На сьогоднішній день проблема управління дебіторською заборгованістю постає особливо гостро. Основною проблемою в даних умовах господарювання є несвоєчасне та неповне виконання суб'єктами своїх зобов'язань, тобто порушення домовленостей між сторонами, в першу чергу, щодо строків оплати та поставки товарів, робіт, послуг, виникнення сумнівних боргів, і як наслідок реального банкрутства підприємства-кредитора.

Тому важливим завданням управління фінансами на підприємстві є ефективне управління товарною дебіторською заборгованістю, яке має бути спрямоване на оптимізацію загального її розміру, забезпечення своєчасної інкасації боргу, а також, за потреби, на реструктуризацію дебіторської заборгованості та її рефінансування. Виникнення дебіторської заборгованості в певних межах є нормальною ознакою діяльності підприємства, але не в тих випадках, коли відбувається її неконтрольоване зростання і систематичне несвоєчасне погашення [1].

У процесі діяльності підприємство не завжди здійснює розрахунки з іншими підприємствами або фізичними особами одночасно з передачею майна, виконанням робіт, наданням послуг. У зв'язку з цим у нього виникає дебіторська заборгованість. Аналіз і управління дебіторською заборгованістю має дуже велике значення для підприємств, що функціонують в умовах ринку. Уміле та ефективне управління цією частиною поточних активів є невід'ємною умовою підтримки необхідного рівня ліквідності і платоспроможності. Управління дебіторською заборгованістю необхідно як при формуванні іміджу надійного позичальника, так і з погляду забезпечення ефективної поточної діяльності підприємства [2].

Ефективність управління дебіторською заборгованістю на підприємстві залежить від багатьох факторів, зокрема: наявності у керівництва повної та достовірної інформації щодо термінів погашення зобов'язань компаніями-дебіторами; впровадження та використання чіткої регламентації роботи з простроченою та сумнівною дебіторською заборгованістю; наявності у керівництва необхідних даних щодо зростання витрат, пов'язаних зі збільшенням розміру дебіторської заборгованості та її оборотності; вчасного та постійного проведення оцінки кредитоспроможності кожного покупця та оцінка необхідності комерційного кредитування; чіткого розподілу функції збору грошових коштів, аналізу дебіторської заборгованості і ухвалення рішення про надання кредиту між різними підрозділами; чіткого розподілу відповідальності та контролю за виконанням роботи та, як наслідок, відсутності цілісності співпраці; наявності занадто великого обсягу заборгованості покупців; наявності достатнього обсягу резерву сумнівних боргів; відсутності контролю за поверненням або занадто довгий період повернення заборгованості [3].

Недотримання та невиконання кожного з вищезгаданих факторів може призвести до виникнення проблем та, в подальшому, кризового стану на підприємстві. Отже, у сучасних умовах господарювання розробка ефективного управління дебіторською заборгованістю є одним із завдань у вирішенні задач підприємства з позиції забезпечення належного рівня фінансової безпеки та досягнення позитивних

результатів у фінансовому оздоровленні. Це дозволить протистояти дестабілізуючим факторам та операційним ризикам, адекватно реагувати на зміни зовнішнього та внутрішнього середовища.

Список використаних джерел

1. Гнатенко Є. П., Погріщук Б. В. Вдосконалення обліку і аналізу дебіторської заборгованості на підприємстві. *Науковий вісник МНУ імені В. О. Сухомлинського. Економічні науки*. 2014. Вип. 5.3 (112). С. 15–18.
2. Василюк М. М. Механізм управління дебіторською заборгованістю в сучасних умовах господарювання. URL: <https://surl.li/vyitsw>.
3. Власова І. О. Політика управління заборгованістю в системі фінансового менеджменту підприємств. *Схід: Серія «Економіка»*. 2011. № 5 (112). С. 17–20.
4. Прус Л. Р. Управління дебіторською заборгованістю об'єктів господарювання. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2011. № 1. Т. 2. С. 126–131.

СЬОМЧЕНКО В. В., канд. екон. наук, доц.,
ДОБРОДУБ А. А.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ВІЙСЬКОВОЇ АГРЕСІЇ

У сучасних реаліях повномасштабної збройної агресії перед підприємствами, що функціонують на ринку, постає проблема ефективної діяльності на майбутній період та активізація процесів розробки стратегії розвитку у довгостроковій перспективі. Підприємства змушені пристосовуватися до змін навколишнього середовища, адаптуватися, а також їх випереджати. Тому, в умовах конкуренції, лідерства на ринку, підприємству потрібно мати власну стратегію забезпечення сталого розвитку.

Одним із засобів досягнення цілей підприємства, які відрізняються від інших своєю новизною, є інноваційна стратегія. Особливістю процесу формування інноваційної стратегії є створення системи нововведень, яка полягає в тому, щоб забезпечити впровадження нових, сучасних виробів і забезпечити конкурентні переваги на ринку та підвищувати якісні характеристики діяльності підприємства.

Питаннями щодо розробки та формування різних підходів щодо інноваційних стратегій підприємств займалися вітчизняні та зарубіжні вчені. Так, передумови для інвестиційного стратегічного планування на підприємстві висвітлювала Свидрук І. І., довівши, що визначальним чинником є оперування інформаційними потоками для прогнозування тенденцій розвитку ринку та розкриття інноваційного потенціалу підприємства [1].

Ілляшенко Н. С. у своїх працях висвітлював питання вибору інноваційної стратегії підприємства, та обґрунтував методичні засади раціональності і запропонував концептуальний підхід до вибору стратегії випереджального інноваційного розвитку [2].

Питання використання стратегій лідерства для створення інноваційних команд розкрив J. F. Super [3]. Аналіз впливу інноваційної стратегії на конкурентоспроможність підприємства запропонували K. Celtekliligil та Z. Adiguzel [4]. Слід зауважити, що кожний з авторів детально висвітлює лише окремі характеристики інноваційного стратегування підприємств, натомість системне вирішення проблеми формування інноваційних стратегій торговельного підприємства на сьогодні залишається відкритим.

У дослідженнях присвячених стратегії розвитку підприємства визначення поняття «конкурентоспроможність» пов'язане з такою характеристикою як, наявність конкурентних переваг. Конкурентна перевага формується як результат здійснення безлічі окремих видів діяльності, що входять до складу процесів розроблення, виробництва, маркетингу, доставки та обслуговування кожного продукту компанії. Кожен з цих видів діяльності може сприяти встановленню конкурентної позиції фірми у відношенні витрат і створити основу для диференціації. Різні види діяльності зі створення вартості являють собою окремі будівельні блоки, з яких складається загальна картина конкурентних переваг.

Порівняння ланцюжків створення вартості у компаній-конкурентів допомагає виявити відмінності, які лежать в основі конкурентних переваг. Поняття конкурентних переваг передбачає наявності у компанії потенційних можливостей бути краще (за певними аспектами господарської діяльності) своїх конкурентів. В залежності від складних зовнішніх умов і внутрішніх обставин ця задача вирішується різними організаціями по-різному [2].

Як наслідок з цих тверджень, механізми є основою формування конкурентоспроможності підприємств є індивідуальними для кожної галузі в кожен конкретний момент часу і багато в чому залежать від її структури.

В загальному випадку, на підприємстві може бути розроблено та реалізовано чотири основних типи стратегій: Стратегії концентрованого зростання – стратегія посилення позицій на ринку, стратегія розвитку ринку, стратегія розвитку продукту; Стратегії інтегрованого зростання – стратегія зворотної вертикальної інтеграції, стратегія вперед йде вертикальної інтеграції; Стратегії диверсифікаційного зростання – стратегія центрованої диверсифікації, стратегія горизонтальної диверсифікації; Стратегії скорочення – стратегія ліквідації, стратегія «збору врожаю», стратегія скорочення, стратегія скорочення витрат [3].

Будь-яка стратегія включає загальні принципи, на основі яких менеджери даної організації можуть брати взаємопов'язані рішення, покликані забезпечити координований і впорядковане досягнення цілей у довгостроковому періоді.

Вибір конкурентної стратегії підприємства відповідно до ринкової ситуації пов'язаний з оцінюванням її переваг і ризиків, аналізом її відповідності ситуації на ринку, а також рівня організації виробництва на підприємстві та управління ним.

При виборі базової конкурентної стратегії виходять з того, наскільки вона спроможна стимулювати адаптацію можливостей підприємства до конкретних ринкових умов. У цьому полягає суть базової стратегії як загальноекономічної основи забезпечення практичних дій підприємства.

Список використаних джерел

1. Свидрук І. І. Передумови стратегічного планування інноваційного розвитку підприємств. *Вісник THEU*. 2020. № 2. С. 24–35. URL: <https://doi.org/10.35774/visnyk2020.02.024>.
2. Ілляшенко Н. С. Методичні засади вибору стратегій випереджаючого інноваційного розвитку промислового підприємства. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки*. 2019. № 33. С. 108–112. URL: <https://doi.org/10.32999/ksu2307-8030/2019-33-21>.
3. Super J. F. Building innovative teams: leadership strategies across the various stages of team development. *Business Horizons*. 2020. Vol. 63 (4). pp. 553–563. URL: <https://doi.org/10.1016/j.bushor.2020.04.001>.
4. Celtekligil K., Adiguzel Z. Analysis of the effect of innovation strategy and technological turbulence on competitive capabilities and organizational innovativeness in technology firms. *Procedia Computer Science*. 2019. Vol. 158. pp. 772–780. URL: <https://doi.org/10.1016/j.procs.2019.09.114>.

СЬОМЧЕНКО В. В., канд. екон. наук, доц.,
ЕГОРОВ П. М.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

КАДРОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ РЕСУРС У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НА РИНКУ

Динамічний розвиток економіки України неможливий без ефективного процесу управління кадровим потенціалом – головним чинником виробництва. Ефективність господарської діяльності підприємства, досягнуті ним конкурентні переваги на ринку залежать від формування, використання і розвитку його кадрового потенціалу. В даній ситуації особливої актуальності набуває проблема розробки стратегії розвитку управління кадровим потенціалом як на підприємстві в цілому, так і на рівні окремих проєктів.

Кадровий потенціал підприємства є стратегічним ресурсом у забезпеченні конкурентоспроможності на ринку. На нього впливають особистісні якості людини, професійні знання, культура, прагнення до професійного зростання, формальна і неформальна структури колективу, організаційно-управлінські фактори і фактори макроструктури. Ступінь реалізації кадрового потенціалу підприємства визначає його ефективність.

Кадровий потенціал може розглядатись як тимчасово вільні або резервні трудові місця, що потенційно можуть бути зайняті фахівцями в результаті їх розвитку та навчання. Управління кадровим потенціалом має сприяти упорядкуванню, збереженню якісної специфіки персоналу, його удосконаленню та розвитку [5].

Багато хто з авторів ототожнює поняття «трудовий потенціал» та «кадровий потенціал», використовує їх як синоніми. Так, на думку Осовської Г. В. та Крушельницької О. В., трудовий потенціал – це сукупність працездатного населення з урахуванням інтелектуального розвитку, здібностей, знань, умінь, досвіду, духовних цінностей, звичаїв, традицій, переконань і патріотизму [1].

Долішній М. І. розглядає трудовий потенціал як прогнозовану інтелектуальну здатність колективу, підприємства, працездатного населення (трудових ресурсів), країни, регіону до продуктивної трудової діяльності, результатом якої є створені духовні та матеріальні цінності [2].

На думку Криклій А. С., кадровий потенціал – це наявні або ті, що розвиваються

за допомогою цілеспрямованого впливу, потенційні можливості зміни якісних та кількісних характеристик кадрового складу підприємства [3].

На думку авторів, ці визначення відображають соціально-економічну сутність категорії «кадровий потенціал», але не відображають повною мірою його складових. У більшості країн до кадрів традиційно відносять інженерно-технічний та керівний склад підприємства: керівники вищої та середньої ланки, спеціалісти, які мають вищу професійну підготовку [4].

Ефективність управління кадровим потенціалом значною мірою визначається зовнішніми умовами, тому головне завдання управління кадровим потенціалом полягає в постійному його відновленні й адаптації до цих умов. Наприклад, стан ринку праці, кадрове законодавство та інше мають велике значення в формуванні та розвитку кадрового потенціалу.

Удосконалити систему управління кадровим потенціалом працівників доцільно шляхом своєчасного регулювання дієвості: на стратегічному рівні управління – підсистеми мотивації, на оперативному – підсистеми стимулювання персоналу, на поточному – підсистеми контролю за персоналом. Для цього керівникам промислових підприємств за допомогою фахівців з управління розвитком персоналу доцільно розробити відповідні умови мотивування, стимулювання та контролю праці свого персоналу.

Отже, можна зазначити, що управління кадровим потенціалом включає комплектування та підготовку висококваліфікованих кадрів, їх оцінку й розстановку, організацію професійної адаптації, мотивацію та виховання працівників, зниження плинності кадрів тощо.

Список використаних джерел

1. Осовська Г. В. Крушельницька О. В. Управління трудовими ресурсами : навч. посіб. / за ред. Є. В. Кліменчук. Київ : Кондор, 2003. 223 с.
2. Долішній М. І. Соціально-психологічні компоненти трудового потенціалу. *Демографічні аспекти відтворення трудового потенціалу*. Київ : 1994. Ч. 3. С. 86–92.
3. Криклій А. С. Освіта і професійне навчання як чинники розвитку трудового потенціалу. Київ : Репрографіка, 2005. 472 с.
4. Кошеленко В. Аналіз закордонного досвіду мотивації робочої сили як важливого чинника розвитку національної економіки. *Схід*. 2008. № 3 (87). С. 47–49.

СЬОМЧЕНКО В. В., канд. екон. наук, доц.,
Запорізький національний університет,
КУЧЕРЕНКО Л. К.,
Економіко-правничий фаховий коледж
Запорізького національного університету,
м. Запоріжжя

МЕТОДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БЕЗПЕКИ ІНФОРМАЦІЇ В СЕД

У багатьох сферах діяльності активно використовується електронна документація. Впровадження систем електронного документообігу (СЕД) забезпечує значний економічний ефект. Проте, запроваджуючи СЕД, слід пам'ятати про важливість безпеки системи. Однією з ключових вимог до будь-якої СЕД є гарантія безпеки електронного обміну документами. В останні роки дедалі популярнішими стають системи захищеного електронного документообігу (ЗЕДО). Це зумовлено зростанням обсягу конфіденційних документів у державних органах та організаціях різних форм власності, а також активним переходом до електронного документообігу. Основні загрози для систем електронного документообігу можна класифікувати наступним чином.

Загроза цілісності – це ризик пошкодження, знищення або спотворення інформації, який може виникати як внаслідок випадкових помилок і збоїв, так і через зловмисні дії.

Загроза конфіденційності – це будь-яке порушення конфіденційності, яке може включати крадіжку, перехоплення інформації, зміну маршрутів передачі даних тощо.

Загроза працездатності системи – це ризик, що може призвести до збоїв або припинення роботи системи, включаючи навмисні атаки, помилки користувачів, а також проблеми з обладнанням і програмним забезпеченням.

Неможливість доказу авторства – це загроза, що виникає, коли в документообігу не використовується електронний цифровий підпис, що ускладнює доведення того, що конкретний користувач створив певний документ, що унеможливорює юридичну значимість документообігу.

Загроза доступності – це ризик, що перешкоджає можливості отримання необхідної інформації користувачами, які мають право доступу до неї, у встановлені терміни.

Серед найбільш частих та суттєвих загроз інформаційно-технічного характеру,

що трапляються в організаціях, експерти виділяють такі елементи, як ненавмисні витоки (53% випадків) та крадіжка інформації (42% випадків), неякісне програмне забезпечення, хакерські атаки (зламування), СПАМ, втрата інформації через халатність співробітників. Набули поширення такі явища, як розкрадання баз даних. Менший вплив мають апаратні і програмні збої та крадіжки устаткування на підприємствах.

Існуючі методи забезпечення безпеки інформації можна класифікувати на методи перешкоджання, керування доступом, маскування, регламентації, примушення, спонукання, а засоби – на формальні і неформальні. У свою чергу, формальні засоби поділяються на технічні (фізичні і апаратні) та програмні, а неформальні – на організаційні, законодавчі і морально-етичні.

Як бачимо, підхід до захисту електронного документообігу має бути комплексним. Необхідно чітко розуміти і об'єктивно оцінювати можливі загрози та ризики для СЕД і величину можливих втрат. Захист СЕД не зводиться лише до захисту документів і розмежування доступу до них.

Крім цього, перевагою є можливе виділення СЕД в особливий сегмент мережі. Тому під час вибору засобів захисту СЕД необхідно оцінити реальні втрати від розголошення або спотворення інформації і співставити їх із вартістю засобів, які мають бути впроваджені для їх охорони. В будь-якому разі мають бути застосовані хоча й елементарні та не надто дорогі, але не менш ефективні засоби.

Захист саме від цих загроз в тій чи іншій мірі повинна реалізовувати будь-яка система електронного документообігу. Відповідно, в комплекс захисту електронної документації повинні входити наступні заходи: обмеження прав фізичного доступу до об'єктів системи документообігу; розмежування прав доступу до файлів і папок; підтвердження авторства електронного документу; контроль цілісності електронного документу; конфіденційність електронного документу; забезпечення юридичної сили електронного документу; забезпечення надійності функціонування технічних засобів; забезпечення резервування каналів зв'язку; резервне дублювання інформації; захист від вірусів; захист від «злому» мереж.

Отже, забезпечення інформаційної безпеки є безперервним процесом та може бути досягнута тільки при комплексному використанні всіх доступних засобів захисту в усіх структурних елементах системи і на всіх етапах обробки даних. Найбільший ефект досягається, коли всі застосовані засоби, методи і заходи інтегруються в єдиний цілісний механізм – систему комплексного захисту інформації.

Список використаних джерел

1. Мазниченко Н. І. Захист інформації в системах електронного документообігу на основі систем ідентифікації. URL: <https://surl.li/nxgjzl>.
2. Захист систем електронного документообігу: юридичні й технічні моменти. Головний кадровий журнал України. URL: <https://www.kadrovik.ua/content/zahyst-system-elektronnogo-dokumentooobigu-yurydychni-j-tehnichni-momenty>.
3. Електронний документообіг та захист інформації. URL: https://e-pidruchniki.com/content/2157_164_elektronnii_dokumentooobig_ta_zahist_informacii.html.

СЬОМЧЕНКО В. В., канд. екон. наук, доц.,
Запорізький національний університет,
МАКОВОЗ С. С.,
Економіко-правничий фаховий коледж
Запорізького національного університету,
м. Запоріжжя

СУЧАСНИЙ СТАН ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ ЕЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБІГУ В УКРАЇНІ

Перехід України до цифрової економіки привів до активного впровадження систем електронного документообігу (СЕД) у різних сферах, спрямованих на оптимізацію робочих процесів, підвищення ефективності управління документами та прозорість бізнес-процесів. Попри переваги, цей процес в Україні супроводжується низкою викликів і специфічних особливостей. СЕД надає можливість створювати, редагувати, підписувати, розсилати та зберігати електронні документи. Вона забезпечує автоматизацію багатьох процесів, пов'язаних з обробкою документів, таких як затвердження, реєстрація, контроль завдань, зберігання і пошук документів [1].

СЕД стають все більш поширеними як у державних установах, так і в приватному секторі, що сприяє зменшенню використання паперових документів, прискоренню обробки інформації та автоматизації багатьох процесів. На українському ринку доступні різноманітні СЕД як від вітчизняних, так і зарубіжних розробників, що дає можливість вибору оптимальних рішень для різних установ. Сучасні системи інтегруються з іншими інформаційними системами, такими як ERP (Термін ERP розшифровується як Enterprise Resource Planning, тобто «планування ресурсів підприємства»). Програмне рішення синхронізує діяльність всіх підрозділів, зберігає,

обробляє і веде єдину базу даних компанії, а також: замовлень і продажів, виробничих потужностей, склад, логістика, бухгалтерія, рекламний відділ і багато іншого. ЕРП створює єдиний простір і замикає всіх співробітників компанії в єдине інформаційне поле. Дані вносяться в сервіс один раз, і стають доступні для всіх відповідно до рівня доступу. Основне завдання ERP в тому, щоб автоматизувати всі бізнес-процеси підприємства, скоротивши ручну роботу і можливе неефективне витрачання робочих годин) і CRM (CRM система більш вузьконаправлена).

Абревіатура розшифровується як Customer Relationship Management, або «управління відносинами з клієнтами». Рішення допомагає зберігати і систематизувати дані про клієнтів, зберігати заявки і угоди. Інформація зібрана в зручних картках: імена, контакти, покупки, договори, рахунки і платежі. Тут же в хронологічному порядку зберігається вся історія роботи з замовником, листи і записи дзвінків. Крім того, система автоматизує процеси і допомагає менеджеру на кожному етапі продажу: нагадує зателефонувати клієнту, формує документи за шаблоном, виставляє рахунки, створює аналітичні звіти, відправляє смс, ставить завдання і контролює їх виконання) [2] та бухгалтерські програми, створюючи єдиний інформаційний простір для автоматизації більшості бізнес-процесів. Хмарні рішення також здобувають популярність завдяки своїй гнучкості та масштабованості.

Втім, на шляху до впровадження СЕД стоять такі виклики, як недостатня цифрова грамотність користувачів, відсутність єдиних стандартів для обміну документами між організаціями, проблеми з безпекою електронної інформації, особливо для конфіденційних даних, та значні витрати на впровадження цих систем, що може стати перепорою для великих компаній. Часто спостерігається опір змінам з боку працівників, що також може ускладнити процес адаптації до нових технологій.

Щодо перспектив розвитку, держава планує і надалі стимулювати перехід на електронний документообіг через впровадження нових послуг та вимог для державних органів. Хмарні технології стануть ще більш популярними, оскільки вони забезпечують гнучкість та доступність. Штучний інтелект відіграватиме важливу роль в автоматизації багатьох процесів, як-от розпізнавання документів, пошук інформації та аналіз даних. Розвиток мобільних додатків для роботи з СЕД також дозволить користувачам отримувати доступ до документів з будь-якого місця і в будь-який час. З огляду на зростаючі кіберзагрози, посилення кібербезпеки стане одним із пріоритетів для розробників.

Незважаючи на активний розвиток СЕД в Україні, все ще існує безліч завдань, які потребують вирішення. Для досягнення успіху необхідна співпраця держави,

бізнесу та ІТ-компаній, щоб подолати наявні бар'єри та створити сприятливі умови для цифрової трансформації.

Список використаних джерел

1. СЕД (система електронного документообігу) на SharePoint. URL: <https://surl.li/czaxvq>.
2. Чим ERP відрізняється від CRM-системи? URL: <https://a4.com.ua/chym-erp-vidrizniaietsia-vid-crm-systemy>.

СЬОМЧЕНКО В. В., канд. екон. наук, доц.,

Запорізький національний університет,

м. Запоріжжя,

НУРЛІХІНА Г. Б., д-р екон. наук, проф.,

Алматинський гуманітарно-економічний університет,

м. Алмати, Казахстан,

ПОНОМАР В. В.,

Запорізький національний університет,

м. Запоріжжя

МІСЦЕ І РОЛЬ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ У ЗАГАЛЬНІЙ КЛАСИФІКАЦІЇ СУЧАСНИХ НАУК

Бухгалтерський облік відіграє важливу роль у сучасному суспільстві, забезпечуючи достовірну фінансову інформацію, яка є основою для прийняття управлінських рішень, оцінки економічних процесів та визначення стратегій розвитку. Його значення виходить далеко за межі окремих підприємств або організацій, оскільки бухгалтерські дані використовуються на рівні державного управління, у сфері бізнесу та наукових досліджень.

В умовах сучасної глобалізації та швидкого розвитку інформаційних технологій, бухгалтерський облік стає одним із основних інструментів, який дозволяє підтримувати стабільність економічних систем і розробляти довгострокові прогнози на основі аналізу фінансових показників. Бухгалтерський облік забезпечує об'єктивну оцінку ефективності діяльності підприємств, дає змогу виявити сильні та слабкі сторони їх роботи і вчасно вжити заходів для підвищення конкурентоспроможності.

Таким чином, він відіграє ключову роль у підтриманні прозорості та надійності

економічних процесів як на рівні окремих компаній, так і на загальнодержавному рівні загалом.

Бухгалтерський облік – це складна система збору, реєстрації та узагальнення фінансової інформації, що використовується для управління ресурсами підприємства та забезпечення прозорості в його діяльності. Це не тільки практичний інструмент для ведення фінансової звітності, а й наука, яка базується на чітко визначених концепціях, принципах і методах.

Важливо відзначити, що бухгалтерський облік охоплює різні види діяльності, включаючи складання фінансових звітів, аналіз витрат і доходів, контроль за рухом активів і зобов'язань, а також стратегічне планування. Його науковий характер полягає у застосуванні системних підходів до вирішення питань фінансового управління та оптимізації ресурсів, що дозволяє підприємствам не лише ефективно вести свої справи, але й прогнозувати економічні тренди.

Історія бухгалтерського обліку налічує тисячі років, протягом яких ця дисципліна постійно еволюціонувала, відображаючи розвиток економічних і соціальних відносин у суспільстві. Перші згадки про облікові системи можна знайти ще у стародавніх цивілізаціях Месопотамії, Єгипту, Риму та Греції, де використовувалися прості форми обліку для контролю за матеріальними цінностями, товарами та податками. Проте сучасний бухгалтерський облік почав формуватися у період Ренесансу, коли італійський математик Лука Пачолі у 1494 році вперше виклав основи подвійного запису у своїй праці «Сума арифметики, геометрії, вчення про пропорції та відношення».

Цей принцип став фундаментом сучасного бухгалтерського обліку, оскільки дав можливість структурувати фінансові операції та зробити їх більш прозорими й зрозумілими для користувачів. З часом, із розвитком капіталізму та промислової революції, облік почав відігравати дедалі важливішу роль у діяльності великих підприємств і фінансових ринків. Вже в XX столітті бухгалтерський облік отримав новий поштовх у розвитку з появою міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ), що дозволило створити єдину систему для ведення обліку на глобальному рівні.

Важливо зазначити, що сьогодні бухгалтерський облік використовується не лише для внутрішньої звітності підприємств, але й для формування їхніх стратегій розвитку, а також для оцінки економічних ризиків і можливостей у глобальному масштабі.

Бухгалтерський облік є невід'ємною частиною економічних наук, оскільки він

безпосередньо пов'язаний з управлінням фінансовими ресурсами і процесами, що відбуваються на підприємствах. У сучасній науковій класифікації облік займає окреме місце, адже його основною метою є забезпечення інформаційної підтримки для аналізу і контролю за економічною діяльністю. З впровадженням інформаційних технологій у сферу обліку відбулося ще більше розширення його меж, адже автоматизовані системи дозволяють прискорювати і спрощувати процеси обробки фінансової інформації.

Це відкриває нові перспективи для розвитку науки обліку, яка вимагає постійного вдосконалення у зв'язку з швидкими технологічними змінами. Бухгалтерський облік має значний вплив на розвиток економічних та управлінських наук. Його методи широко застосовуються у фінансовому аналізі, корпоративному управлінні, управлінні ризиками та логістиці.

Дані, отримані за допомогою бухгалтерського обліку, є основою для здійснення аналізу економічної ефективності, розробки бізнес-стратегій та оцінки ризиків господарської діяльності в різних секторах економіки. Крім того, бухгалтерські методи застосовуються у таких сферах, як управління логістикою та виробництвом, де облік витрат дозволяє підвищувати ефективність виробничих процесів і зменшувати витрати.

Отже, бухгалтерський облік є важливим інструментом не тільки для забезпечення прозорості фінансової діяльності, але й для розвитку інших наукових дисциплін, таких як економіка, право, математика і управління. Його багатогранний характер і здатність адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі дозволяють інтегрувати облік у різні сфери діяльності, забезпечуючи інформаційну підтримку для прийняття обґрунтованих рішень.

Список використаних джерел

1. Бутинець Ф. Ф. Інформаційні системи бухгалтерського обліку : підручник. Житомир : ПП «Рута», 2002. 544 с.
2. Азаренков Г. Ф., Мельянова Л. В., Головач Г. В. Бухгалтерський облік у цифрову епоху: стратегії впровадження та оптимізація процесів. *Наука і техніка*. 2023. № 13 (27). С. 244–257.
3. Кушніренко Д. І. Місце бухгалтерського обліку в інформаційній системі підприємства. *Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Економічні науки*. URL: <http://economic-vistnic.stu.cn.ua/index.pl?task=arcls&id=1280>.

СЬОМЧЕНКО В. В., канд. екон. наук, доц.,
СЕРЬОГІНА В. В.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ЗАРОБІТНА ПЛАТА ЯК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ

Заробітна плата є найважливішим засобом підвищення зацікавленості працюючих у результатах своєї праці, її продуктивності, збільшення обсягів виробленої продукції, поліпшення її якості та асортименту. Витрати на оплату праці є однією із складових вартості готової продукції. Заробітна плата, як головне джерело доходів населення, є визначальним фактором формування соціальної справедливості в суспільстві, платоспроможності, що у свою чергу, безпосередньо впливає на економічну активність у реальному й інших секторах народногосподарського комплексу країни.

В економічній теорії (оплата праці) заробітна плата – це ціна робочої сили, яка відповідає вартості предметів споживання і послуг, що забезпечують відтворення робочої сили, задовольняючи фізичні та духовні потреби працівника і членів його родини.

Сутність поняття «заробітна плата» складна, багатовимірна і потребує вивчення з різних позицій. В економічній літературі зустрічаються підходи до заробітної плати, коли автори намагаються поєднати марксистське і сучасне тлумачення заробітної плати. Зокрема, О. Воронін стверджує, що «вартість робочої сили (витрати на її відтворення) – це, насамперед, абстрактна, теоретична категорія.

Взаємовідношення між роботодавцем і найманим працівником на ринку праці мають схожість з орендними відносинами. Роботодавця цікавить не стільки повна вартість майна (робочої сили), скільки величина плати за її використання (оплата праці) упродовж терміну оренди, оскільки орендодавець (найманий працівник) залишається власником своєї робочої сили» [2].

У ринкових умовах заробітна плата трактується двояко – вона одночасно виступає як дохід і як витрати виробництва. З одного боку, заробітна плата є доходом найманого працівника, а з іншого – одним із елементів витрат виробництва. Найманий працівник зацікавлений у високій заробітній платі, а роботодавець – у її зниженні. В умовах ринкових відносин ця суперечність вирішується в результаті взаємодії попиту на працю відповідної кваліфікації з боку роботодавців і її пропозицією з боку найманих

працівників, оскільки в результаті цієї взаємодії формується ринкова ціна використання найманої праці.

Одночасно держава регулює ринок праці. Тому заробітна плата виступає не тільки економічною категорією, але, на наш погляд, що є суттєвим – виступає соціально-економічною категорією, оскільки, по-перше, поєднує і концентрує інтереси та потреби найманих працівників, роботодавців та держави, а по-друге – є найважливішим показником рівня життя.

Так, Брезницька К. Ф., Бутинець Ф. Ф. та Дубовська О. В. у своїх працях розглядають заробітну плату з позиції ціни праці, яку отримує працівник. Колот А. М. та Жидовська Н. М. стверджують, що заробітна плата – це елемент ринку праці, що є ціною, за якою найменший працівник продає послуги робочої сили. Калина А. В., Мочерний С. В., Пашута Н. І., Яременко Л. М. та Швець Л. П. розглядають заробітну плату як елемент витрат виробництва, і водночас головний чинник забезпечення матеріальної зацікавленості працівників у досягненні високих кінцевих результатів праці.

Отже, як бачимо, сучасні підходи науковців до визначення дефініції «заробітна плата» досить неоднозначні. Саме тому в літературі пропонується розглядати її з кількох позицій, а саме: з позиції підприємця (по-перше, це стаття витрат, що знижує прибуток; по-друге, є мотиваційним чинником), і з позиції працівника (є основним джерелом доходу і, як наслідок, ознакою підвищення рівня життя); як елемент ринку праці (її рівень впливає на попит та пропозицію робочої сили); як «грошове вираження вартості та ціни товару «робоча сила» і частково результативності її функціонування»; а також – як економічну категорію, що відображає стосунки роботодавця і найманого працівника.

Список використаних джерел

1. Вачевська Н. Л. Теоретичні аспекти заробітної плати в умовах ринкової економіки. *Актуальні проблеми економіки*. 2005. № 1. С. 177–188.
2. Дубовська О. В. Теоретичні засади заробітної плати як соціально-економічної категорії та її специфіка у галузі освіти. URL: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/4.1/110.pdf>.
3. Тибінка Г. І. Підходи до трактування суті заробітної плати та визначення чинників її формування. *Вісник Львівського університету. Серія економічна*. Вип. 44. Львів : ЛНУ ім. І. Франка. С. 242–248.

СЬОМЧЕНКО В. В., канд. екон. наук, доц.,
Запорізький національний університет,
ТАРАНЕНКО А. О.,
Економіко-правничий фаховий коледж
Запорізького національного університету,
м. Запоріжжя

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗАПРОВАДЖЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ СИСТЕМИ ЕЛЕКТРОННОГО ЦИФРОВОГО ПІДПИСУ

Електронні цифрові документи та електронні підписи активно застосовуються в країнах з ринковою економікою. Україна також прагне не відставати від світових тенденцій у цій сфері. Електронний цифровий підпис – це дані, які отримані за допомогою криптографічного перетворення вмісту електронного документа, що дає змогу підтвердити цілісність документа й ідентифікувати особу, котра підписала цей документ. Якщо простіше, то ЕПЦ – це певний перелік цифр та знаків, зашифрованих у спеціальному коді [1].

У сучасних умовах цифровізації та швидкого розвитку інформаційних технологій, електронний документообіг стає основою багатьох процесів як у державному управлінні, так і в бізнесі. Одним із ключових елементів цього процесу є електронний цифровий підпис (ЕЦП), який забезпечує юридичну силу та безпеку електронних документів. Впровадження Національної системи ЕЦП є стратегічно важливим для України, оскільки дозволяє спростити процеси документообігу, підвищити ефективність взаємодії між громадянами, бізнесом та державними органами. Однак на шляху до повноцінної реалізації системи виникає низка викликів і проблем, які потребують аналізу та вирішення.

Перспективи впровадження Національної системи ЕЦП:

- можливість здійснення електронного документообігу з державними установами;
- захист інформації та забезпечення її конфіденційності;
- комплексна економія ресурсів та оптимізація бізнес-процесів на підприємстві, пов'язаних з укладенням договорів, оформленням платіжних документів та їх відправкою;
- оптимізація та прискорення процесів аудиту і контролю;
- ефективний процес виявлення зловживань і незаконної діяльності;

- дистанційне оформлення документів;
- постійне навчання користувачів;
- гарантія збереження переданої інформації;
- економія часу;
- ведення ділових відносин на сучасному рівні; простота і зручність використання.

В майбутньому можливим є також розвиток міжнародної співпраці в галузі електронних підписів. Україна може долучитися до міжнародних норм, що дозволить використовувати українські ЕЦП для підписання документів на території інших країн, спрощуючи міжнародні угоди та транзакції.

Проблеми впровадження електронного цифрового підпису: невідповідність українського законодавства міжнародним нормам у сфері електронного документообігу; не доопрацювання законодавчої нормативної бази; запровадження електронного підпису в діяльність підприємств або установ тісно пов'язане з потребою реформування практичних підходів до роботи персоналу; недовіра користувачів; низька освіченість персоналу; підвищення цін на послуги, що стосуються електронного цифрового підпису.

Запровадження Національної системи ЕЦП є важливим етапом у розвитку цифрової інфраструктури України. Незважаючи на наявні проблеми, такі як технічні труднощі, недостатня інформованість населення та бюрократичні перешкоди, перспективи розвитку системи є обнадійливими. Спрощення процедур отримання ЕЦП, підвищення рівня безпеки та інтеграція з іншими цифровими сервісами сприятимуть ефективному переходу на електронний документообіг і допоможуть створити сучасну, прозору та безпечну цифрову інфраструктуру в Україні.

Список використаних джерел

1. Лаврушина О. С., Гавриш О. С. Електронний цифровий підпис: переваги та недоліки. *Економічна та інформаційна безпека: проблеми та перспективи* : матеріали міжнар. наук.-практ. конф. (м. Дніпро, 27 квіт. 2018 р.). Дніпро : Дніпроп. держ. ун-т внутр. справ, 2018. С. 137–138.

2. Черненко К. В. Електронний цифровий підпис. *Модернізація економіки: сучасні реалії, прогнозні сценарії та перспективи розвитку* : матеріали міжнар. наук.-практ. конф., м. Херсон, 25-26 квітня 2019 р. Херсон : Видавництво ФОП Вишемирський В. С., 2019. С. 589–592.

СЬОМЧЕНКО В. В., канд. екон. наук, доц.,
Запорізький національний університет,
ШЕВЧУК А. Г.,
Економіко-правничий фаховий коледж
Запорізького національного університету,
м. Запоріжжя

СПОСОБИ ЗАХИСТУ ІНФОРМАЦІЇ В СИСТЕМІ ЕЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБІГУ

У сучасному світі все частіше здійснюється впровадження інформаційних технологій у всі сфери нашого життя. Використання систем електронного документообігу стало ключовим елементом для кожного підприємства, організації, апарату державного управління та інших сферах економічної діяльності. Впровадження СЕД в економіку використовують для швидкого обміну документами, оптимізації, підвищення та прискорення процесів управління і прийняття рішень, поліпшення загальної організації роботи з різними документами.

Застосування СЕД має багато позитивних характеристик таких, як економія часу, можливість швидко отримати доступ до необхідного документу та зберігати його тільки в електронному вигляді. Проте це все має негативні наслідки. Великою проблемою є питання безпеки інформаційних даних, оскільки існує дуже багато різних загроз для системи електронного документообігу.

Класифікація основних загроз безпеки СЕД є такою.

Загроза цілісності інформації – пошкодження, знищення або перекручення інформації, як не навмисне (в разі помилок і збоїв), так і зловмисне.

Загроза конфіденційності – будь-яке порушення конфіденційності, зокрема крадіжка, перехоплення інформації, зміна маршрутів доставки тощо.

Загроза роботи системи – загрози, реалізація яких може призвести до порушення або припинення роботи СЕД (умисні атаки, помилки користувачів, несправність устаткування і програмного забезпечення).

Загроза доступності – здійснення дій, які унеможливають чи ускладнюють доступ до СЕД, зокрема, створення таких умов, при яких доступ до послуги чи інформації або заблокований, або можливий за час, який не забезпечить виконання тих чи інших цілей.

Також, до інших джерел загроз безпеки СЕД відносяться користувачі даних

систем, ІТ-персонал та зовнішні зловмисники. Користувачі систем можуть завдати шкоди з необережності, невмінням користуватися такою технологією, або навмисно пошкодити систему, викрасти інформацію з корисливою метою чи заради помсти. ІТ-персонал несуть дуже високий рівень загрози, бо вони зазвичай мають необмежений доступ до сховищ даних і є найбільш кваліфікованими у питаннях безпеки та інформаційних можливостей системи. Як свідчать численні дослідження, майже 80% втрат документів та інформації пов'язані з діями користувачів систем та ІТ-персоналу. Зовнішні зловмисники це здебільшого конкуренти фірм, незадоволені клієнти або партнери. Тому вони також несуть потенційну загрозу безпеки систем електронного документообігу.

Для організації захисту СЕД необхідно використовувати всі можливі методи та механізми, для того щоб створити високий рівень безпеки інформаційних даних. Основними способами захисту є криптографічні методи захисту, ідентифікація та аутентифікація користувачів, антивірусний захист та резервне копіювання інформації.

Криптографічні методи захисту забезпечують конфіденційність, цілісність, автентичність інформації в цифрових системах. До них належить шифрування даних, що перетворює дані в незрозумілий для інших вигляд та електронний цифровий підпис. Електронний цифровий підпис (ЕЦП) – вид електронного підпису, який дає змогу підтвердити цілісність документа та ідентифікувати підписувача. Цей функціонал дає змогу мати доступ до окремих документів лише певному колу користувачів. Інші користувачі такого права будуть позбавлені.

Система ідентифікації і автентифікації користувачів є ще одним важливим елементом системи електронного документообігу. Ідентифікація користувача – процедура розпізнавання користувача в системі, як правило за допомогою наперед визначеного імені (ідентифікатора) або іншої апріорної інформації про нього (відбитки пальців, розпізнавання обличчя або сканування сітківки ока), яка сприймається системою. Автентифікація – процедура встановлення належності користувачеві інформації в системі пред'явленого ним ідентифікатора. За допомогою цієї системи знижується ризик перегляду інформації особами, які не мають на це право.

Антивірусне забезпечення спрямоване на виявлення, запобігання і видалення шкідливих програм (вірусів, троянів, шпигунських програм та ін.) з комп'ютерних систем та мереж, що мають прямий доступ до сховища даних СЕД та можуть нести загрозу викрадення даних або втрати до них доступу.

Ще одним важливим способом захисту даних в СЕД є резервне копіювання даних. Воно дозволяє мати декілька копій усіх документів, забезпечує достовірність

даних у разі виникнення різних помилок чи збоїв у роботі програм або шахрайстві.

Отже, системи електронного документообігу стають невід'ємною частиною роботи сучасних організацій, підприємств та державних установ у всьому світі. Проте зростання обсягів цифрової інформації потребує удосконалення та підвищення рівня захищеності цих даних. Для того щоб забезпечити повну безпеку даних, підхід до захисту повинен бути комплексним. Важливо не тільки мати захищений доступ до баз даних за допомогою паролів або ЕЦП, а ще захищати самі комп'ютерні системи, де функціонує та чи інша система електронного документообігу.

Список використаних джерел

1. Заводянский В. О.. Захист інформації в електронному документообігу. URL: https://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/23058/2/CAZST_2017v2_Zavodyanskiy_V_O-Protection_of_information_65-66.pdf (дата звернення: 05.10.2024).
2. Піддубна Л. В., Павліченко В. М. Інформаційна безпека в системах електронного документообігу. URL: <https://surl.li/afkbdu> (дата звернення: 04.10.2024).
3. Козка О. Захист систем електронного документообігу: юридичні й технічні моменти. URL: <https://www.kadrovik.ua/content/zahyst-system-elektronного-dokumentoobigu-yurydychni-j-tehnichni-momenty> (дата звернення: 06.10.2024).
4. Мазніченко Н. І. Захист інформації в системах електронного документообігу на основі систем ідентифікації. URL: <https://dspace.nlu.edu.ua/bitstream/123456789/6710/1/Maznichenko.pdf> (дата звернення: 06.10.2024).

ЩЕБЛИКІНА І. О., канд. екон. наук, доц.,
БУРЛАКОВА Л. Б.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ФАКТОРИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ФІНАНСОВУ СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Фінансова стійкість підприємства є ключовою характеристикою його фінансового стану, яка формується в результаті виробничої та інвестиційно-фінансової діяльності. Дослідження чинників, що впливають на цю стійкість, дозволяє оцінити рівень фінансових ризиків, пов'язаних зі структурою джерел капіталу, а також визначити ступінь стабільності фінансової основи для майбутнього розвитку

підприємства.

Можна виокремити такі внутрішні фактори впливу на фінансову стійкість підприємства [1]: 1) галузева належність суб'єкта господарювання; 2) структура продукції (послуг), що випускається, її частка в загальному платоспроможному попиті; 3) розмір сплаченого статутного капіталу; 4) розмір і структура витрат, їх динаміка у порівнянні з прибутком; 5) стан майна і фінансових ресурсів, включаючи запаси й резерви.

Суттєво впливають на підприємство взагалі й фінансову стійкість і зовнішні фактори: 1) економічні умови господарювання; 2) політична стабільність; 3) техніка і технологія; 4) платоспроможний попит споживачів; 5) економічна і фінансово – кредитна законодавча база; 6) соціальна і екологічна ситуація в суспільстві; 7) податкова політика; 8) рівень конкурентної боротьби; 9) розвиток фінансового і страхового ринку.

Аналізуючи ці чинники, можна зробити висновок, що підприємство має можливість впливати лише на внутрішні аспекти, які визначають його фінансову стійкість. Тому саме цим чинникам варто приділяти особливу увагу. Зокрема, важливими є: забезпечення оптимального співвідношення між постійними та змінними витратами, вибір напрямків діяльності та структури продукції, ефективне управління необоротними активами, формування раціональної структури капіталу, розробка дієвих стратегій і тактик управління фінансовими ресурсами та прибутком. Крім того, впровадження інноваційних технологій, випуск конкурентоспроможної продукції, а також аналіз і розробка перспективних шляхів розвитку фінансів підприємства – це ключові фактори, які можуть значно підвищити його фінансову стійкість і стабільність [2].

Сьогодні на фінансову стійкість підприємств найбільше впливають економічні, фінансові, політичні, соціальні та екологічні чинники. Ці фактори можуть призводити до кризових ситуацій, банкрутства чи навіть ліквідації підприємств. Особливо слід зазначити, що на сучасному етапі економічного розвитку України фінансова стійкість багатьох підприємств суттєво погіршилася. Основними причинами цього є воєнні дії, що спричинили фінансово-економічну кризу в країні, зростання рівня інфляції тощо.

Таким чином, для забезпечення належного рівня фінансової стійкості підприємству необхідно здійснювати ефективне управління цим показником. Позитивні значення показників фінансової стійкості створюють основу для стабільної роботи підприємства та поступового зростання його економічного потенціалу.

Список використаних джерел

1. Пігуль Н. Г., Клименко А. В., Пігуль Є. І. Аналіз фінансової стійкості підприємств України. *Приазовський економічний вісник*. 2019. Вип. 1 (12). С. 186–190.
2. Домбровська С. О., Горбаченко М. Д. Фінансова стійкість підприємства : оцінка та шляхи підвищення. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. 2021. № 3-4. С. 28–34.

ЩЕБЛИКІНА І. О., канд. екон. наук, доц.,
Запорізький національний університет,
ЩЕБЛИКІНА З. В., старш. викладач,
Мелітопольський державний педагогічний
університет імені Богдана Хмельницького,
м. Запоріжжя

ІНТЕНСИФІКАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ

Інтенсивність впровадження науково-технічних досягнень можна кваліфікувати як швидкість появи окремих нововведень у сфері практичного використання. З огляду на це, можна дійти висновку, що запровадження кожного нововведення має змінювати технічний рівень виробництва, постійно підвищуючи його. Однак, як правило, цього не відбувається. Отже, показник швидкості появи окремих нововведень не може бути використаний для визначення інтенсивності інноваційної діяльності. Крім того, появу окремих нововведень навіть у великій кількості не можна повною мірою пов'язувати з більшою або меншою інтенсивністю інноваційної діяльності.

Часто інтенсивність інноваційної діяльності розуміють як швидку заміну матеріальних і нематеріальних активів у господарському процесі. Такий підхід до трактування інтенсивності інноваційної діяльності більше відповідає його правильному розумінню [1].

Інноваційний розвиток підприємства полягає у впровадженні нових технологій, продуктів, послуг, управлінських рішень та виробничих процесів, які забезпечують підвищення конкурентоспроможності та ефективності діяльності. В умовах глобальної конкуренції та стрімкого технологічного прогресу, інтенсифікація інноваційних процесів стає критично важливою для збереження ринкових позицій і довгострокового розвитку підприємства. Фактори, що сприяють інтенсифікації інноваційного розвитку виробничих підприємств [2]: впровадження цифрових технологій та автоматизації

виробничих процесів; посилена увага до наукових досліджень і розробок (R&D); формування інноваційної культури всередині організації; створення мережових партнерств з іншими підприємствами та науково-дослідними установами.

Фахівці нині визнають необхідність обліку чинників та масштабів економічного розвитку, що визначають пристосованість підприємств до впровадження прогресивної технології і її продукування.

До перешкод на шляху інтенсифікації інноваційної діяльності сучасних підприємств можна віднести – недостатнє фінансування інвестиційно-інноваційної діяльності, низький рівень підготовки персоналу, складність доступу до сучасних технологій, слабка підтримка з боку держави та недостатня мотивація до інноваційного розвитку.

Список використаних джерел

1. Єфремов О. Інтенсифікація інноваційної діяльності підприємства як чинник економічного зростання. *Віче*. 2008. № 12. URL: <https://veche.kiev.ua/journal/1003> (дата звернення: 06.10.2024).

2. Череп А. В., Герасимова В. О., Горбунова А. В., Щепликін І. О. Features of introducing budgeting for different models of innovation processes: a framework review. *Проблеми і перспективи менеджменту*. 2020. № 3. Т. 18. С. 338–349.

СЕКЦІЯ 3
ПРІОРИТЕТИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ КРАЇНИ В УМОВАХ
ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

БАТРАКОВА Т. І., канд. екон. наук, доц.,
ПОПИКОВА К. О.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

**СИСТЕМА КРЕДИТУВАННЯ В МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИНАХ: РОЛІ ДЕРЖАВНИХ
ТА ПРИВАТНИХ БАНКІВ**

Система кредитування в міжнародних відносинах є складним механізмом, що функціонує на перетині національних і міжнародних фінансових потоків, і забезпечує необхідні ресурси для розвитку економік різних країн. Основна мета кредитування – стимулювання інвестицій та споживчої активності, що, у свою чергу, сприяє економічному зростанню. Міжнародний кредит, що надається резидентами однієї країни резидентам іншої, є важливою складовою глобальних фінансових систем. Кредитування може здійснюватися через різні інструменти, такі як міжнародні облігації, синдиковані кредити, а також через механізми, що використовуються міжнародними фінансовими установами, такими як Світовий банк чи Міжнародний валютний фонд [1].

Державні банки виконують особливу роль у системі кредитування, їхні функції часто виходять за межі комерційної діяльності. Вони сприяють реалізації національної економічної політики, впроваджуючи державні програми розвитку та підтримуючи стратегічні сектори економіки. Як зазначає О. І. Рогач у своїй праці «Міжнародні фінанси», державні банки можуть надавати кредити на умовах, що є більш вигідними для позичальників, ніж комерційні банки. Це дозволяє стимулювати інвестиції в інфраструктуру, освіту, охорону здоров'я та інші важливі сфери [3].

Державні банки також беруть на себе ризики, пов'язані з фінансуванням великих проєктів, які можуть бути недостатньо привабливими для приватних інвесторів через їхній масштаб або ризикованість. Наприклад, проєкти з розвитку зеленої енергетики чи інфраструктури в країнах, що розвиваються, часто потребують великих капіталовкладень і тривалого фінансування. Державні банки, такі як Європейський інвестиційний банк, можуть забезпечувати фінансування для таких проєктів, надаючи

кредитні лінії, що дозволяють приватним інвесторам входити в співпрацю.

Приватні банки, з іншого боку, є важливими гравцями на ринку міжнародного кредитування. Вони надають широкий спектр фінансових послуг, включаючи короткострокові та довгострокові кредити, управління активами та інвестиційне кредитування. Приватні банки, такі як JPMorgan Chase, HSBC, та Deutsche Bank, володіють гнучкістю у прийнятті рішень і можуть швидко адаптувати свої пропозиції до потреб ринку. Вони зазвичай орієнтуються на комерційні проєкти, надаючи кредити бізнесу, що прагне розширити свою діяльність на нових ринках [5].

Згідно з дослідженнями, приватні банки використовують інноваційні фінансові інструменти для зменшення ризиків, пов'язаних з кредитуванням. Наприклад, вони можуть використовувати деривативи для хеджування ризиків, пов'язаних з коливаннями валютних курсів або процентних ставок. Як підкреслює стаття «Два погляди на міжнародну валютну систему», ці інструменти дозволяють банкам управляти ризиками, що робить їх пропозиції більш привабливими для клієнтів [4].

Взаємодія між державними та приватними банками є критично важливою для ефективності системи кредитування. Спільні ініціативи дозволяють реалізовувати масштабні проєкти, які потребують великих фінансових ресурсів. Наприклад, у рамках програми «Один пояс, один шлях», Китайські державні банки забезпечують фінансування для інфраструктурних проєктів у багатьох країнах, у той час як приватні банки можуть надавати свої послуги з управління проєктами та технічного супроводу.

Крім того, співпраця між цими двома секторами може зменшити ризики для приватних інвесторів. Державні банки можуть виступати як гаранті кредитів, що дозволяє приватним банкам залучати більше капіталу та знижувати вартість кредитів. Цей підхід є особливо важливим для країн, що розвиваються, де доступ до фінансування може бути обмеженим через високі ризики.

Однак, система кредитування також стикається з численними викликами. Кредитні ризики, пов'язані з можливістю невиконання зобов'язань позичальниками, є одним з основних чинників, які можуть призвести до значних фінансових втрат. Політичні та економічні ризики, такі як зміни в законодавстві або політична нестабільність, можуть вплинути на фінансові установи. Наприклад, в період світової фінансової кризи 2008 року, банки по всьому світу зіткнулися з величезними збитками, пов'язаними з неповерненням кредитів. Оскільки світова економіка стає все більш взаємозалежною, країни повинні зважати на глобальні економічні умови, що можуть вплинути на їх кредитні системи. Як зазначає Р. Л. Міллер у «Сучасних грошах і банківській справі», кризи можуть швидко розповсюджуватися між країнами, змушуючи

банки адаптувати свої стратегії управління ризиками [2].

Система кредитування в міжнародних відносинах є складним і багатогранним процесом, в якому державні та приватні банки виконують свої унікальні ролі. Державні банки забезпечують фінансування для стратегічних проєктів і стабілізують економіку, тоді як приватні банки пропонують інноваційні рішення та гнучкість. Співпраця між цими двома секторами може забезпечити стійкість міжнародної фінансової системи та сприяти сталому розвитку світової економіки. На сучасному етапі розвитку глобалізованої економіки ефективна інтеграція зусиль державних і приватних банків є критично важливою для забезпечення фінансової стабільності та сталого розвитку. Тільки через спільні зусилля можливо подолати існуючі виклики та забезпечити успішне функціонування системи кредитування у міжнародних відносинах.

Список використаних джерел

1. Економічний енциклопедичний словник. URL: <https://subjectum.eu/economic/slovník/4306.html>.
2. Miller R. L., VanHoose D. D. Modern money and banking. 2000.
3. Міжнародні фінанси : підручник / за ред. О. І. Рогач. Київ : Либідь, 2003.
4. Eichengreen B. Two Views of the International Monetary System. URL: <https://www.intereconomics.eu/contents/year/2019/number/4/article/two-views-of-the-international-monetary-system.html>.
5. The World Bank Global Economic Prospects 2024. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/server/api/core/bitstreams/6feb9566-e973-4706-a4e1-b3b82a1a758d/content>.

БОЛДУЄВА О. В., д-р екон. наук, доц.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ЦИФРОВІ ПЛАТЕЖІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Цифрові платежі стали невід'ємною складовою фінансової екосистеми, забезпечуючи швидкість, зручність і безпеку транзакцій. Використання інноваційних технологій у платіжних системах сприяє розширенню доступу до фінансових послуг, зменшенню витрат на обслуговування грошових переказів і підвищенню рівня прозорості розрахунків. Цифрові платежі охоплюють широкий спектр технологій і

методів, включаючи мобільні гаманці, безконтактні карткові платежі, QR-коди, інтернет-банкінг, криптовалютні транзакції та цифрові платіжні платформи. Основними характеристиками сучасних цифрових платежів є такі.

Швидкість і ефективність. Транзакції відбуваються практично миттєво, що забезпечує високу операційну ефективність для бізнесу та споживачів.

Безпека та контроль. Використання багаторівневого шифрування, біометричної автентифікації та токенизації підвищує рівень захисту даних користувачів.

Інклюзивність. Цифрові платежі розширюють доступ до фінансових послуг для населення, особливо в країнах, де традиційні банківські системи розвинені недостатньо.

Автоматизація та інтеграція. Цифрові платіжні системи легко інтегруються з електронною комерцією, CRM-системами та бухгалтерськими платформами, що полегшує управління фінансами.

До основних тенденцій розвитку цифрових платежів відносять: зростання мобільних платежів; розвиток безконтактних технологій; інноваційні можливості блокчейну та криптовалют; посилення регулювання та забезпечення безпеки; інтеграція штучного інтелекту у фінансові операції.

Стрімкий розвиток мобільних технологій сприяє поширенню смартфонів як основних інструментів здійснення фінансових транзакцій. Це обумовлює активне впровадження мобільних гаманців, таких як Apple Pay, Google Pay та Samsung Pay, що забезпечують швидкість, зручність і високий рівень безпеки платежів [1].

Технологія Near Field Communication (NFC) є ключовим фактором у забезпеченні швидких та безпечних платежів. Її впровадження значно прискорює процес здійснення транзакцій, мінімізуючи необхідність фізичного контакту під час розрахунків.

Децентралізовані фінансові технології відіграють дедалі важливішу роль у трансформації платіжної інфраструктури. Використання блокчейн-технологій та криптовалют дозволяє здійснювати міжнародні перекази практично миттєво, мінімізуючи транзакційні витрати та виключаючи посередників. Крім того, блокчейн сприяє підвищенню прозорості фінансових операцій і зниженню ризиків шахрайства.

Зростаюча роль цифрових платежів у глобальній фінансовій системі вимагає посилення регуляторного контролю. Впровадження нормативних актів, зокрема Другої директиви ЄС про платіжні послуги (PSD2), сприяє підвищенню рівня безпеки, розширенню можливостей відкритого банкінгу та посиленню конкуренції на фінансовому ринку. Водночас гармонізація законодавчих норм у різних країнах є

ключовим фактором забезпечення стабільності платіжної інфраструктури [2].

Штучний інтелект активно використовується у сфері цифрових платежів для підвищення ефективності фінансових процесів. AI-алгоритми застосовуються для автоматизації транзакцій, виявлення шахрайських схем, аналізу поведінки користувачів і персоналізації фінансових послуг. Використання машинного навчання дозволяє банкам та фінансовим установам оперативно реагувати на потенційні загрози, забезпечуючи високий рівень захисту даних користувачів та фінансових активів.

Очікується, що в найближчі роки ключовими драйверами цифрових платежів стануть запровадження цифрових валют центральних банків (CBDC), розширення Open Banking та подальше впровадження штучного інтелекту і біометричних технологій у фінансові системи. Це сприятиме вдосконаленню механізмів ідентифікації користувачів, автоматизації аналізу транзакцій для запобігання шахрайству, покращенню персоналізації фінансових послуг та підвищенню точності кредитного скорингу. Водночас важливим завданням залишатиметься вдосконалення нормативної бази та посилення механізмів кібербезпеки для забезпечення стійкості глобальної фінансової екосистеми.

Список використаних джерел

1. Вишняков О. Епоха Mobile Commerce: основні тренди. *Українська правда*. URL: <https://epravda.com.ua/columns/2024/08/26/718385>.
2. The revised Payment Services Directive (PSD2) and the transition to stronger payments security. *European Central Bank*. URL: <https://surl.li/opzwfj>.

ГОРБУНОВА А. В., канд. екон. наук, доц.,
ХРЕСТЯН В. С.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ФІНАНСИ ДОМОГОСПОДАРСТВ ТА ФІНАНSOVA ГРАМОТНІСТЬ НАСЕЛЕННЯ ЯК ПРІОРИТЕТНА УМОВА УСПІШНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ

Фінанси домогосподарств є важливим елементом фінансової системи країни. Ефективне управління сімейними фінансами сприяє підвищенню добробуту окремих домогосподарств і позитивно впливає на економіку країни в цілому. Сучасні економічні

реалії характеризуються наявністю складних фінансових інструментів та послуг, тому фінансова грамотність населення є необхідною умовою для забезпечення економічної стабільності та розвитку. Недостатній рівень фінансової грамотності може призвести до боргових проблем, неплатоспроможності та зниження рівня життя.

Фінансова грамотність дає розуміння основ фінансового менеджменту та вміння приймати раціональні фінансові рішення. Як свідчить практика, ефективне управління фінансами домогосподарств сприяє накопиченню заощаджень, що є важливим джерелом інвестицій в економіці. Домогосподарства з вищим рівнем фінансової грамотності здатні краще управляти своїми заощадженнями, що призводить до зниження ризиків неплатоспроможності.

Проте, як свідчать дослідження щодо рівня фінансової грамотності в Україні, є значна частина українського населення, яка не володіє достатніми знаннями у сфері фінансового управління [1; 2]. Так, згідно результатів дослідження фінансової грамотності серед молоді, яке проводилося НБУ разом з UNISEF[1], при максимальному її рівні 5 балів, респонденти в середньому оцінили її на рівні 3,12. Такий невисокий рівень фінансової грамотності, згідно думки головного експерта з управління зв'язками з громадськістю та фінансової обізнаності Департаменту комунікацій НБУ Ролік В., пояснюється низкою чинників: 1) в сім'ях теми грошей уникають: тільки один з чотирьох опитуваних обговорює з друзями та близькими питання користування грошима, водночас 75,6% вважають, що батьки мають навчити дітей розпоряджатися грошима; 2) у школі фінансова грамотність поки не є обов'язковою дисципліною, однак 65,2% говорять про необхідність навчання фінансовій грамотності в школах; 3) немає взагалі або об'єктивно малий досвід користування фінансовими продуктами і послугами через молодий вік.

Згідно іншого дослідження «Фінансова грамотність, фінансова інклюзія та фінансовий добробут в Україні» в Україні є позитивна тенденція щодо зміни рівня аналізованого показника. Зокрема, поліпшилися усі компоненти індексу фінансової грамотності: фінансові знання, фінансова поведінка та ставлення до фінансових питань. Водночас потенціал до зростання залишається значним.

Порівняно з іншими країнами, за рівнем фінансової грамотності Україна знаходиться на одному рівні з Болгарією та Хорватією, але відстає від Грузії (12,1 бала), Румунії(11,2 бала) і навіть Італії(11,1 бала) [2].

Для вирішення окресленої проблеми слід запровадити низку заходів: розробка та впровадження державних освітніх програм з фінансової грамотності для різних вікових груп, включення фінансової освіти до шкільних програм; проведення

інформаційних кампаній з підвищення обізнаності щодо управління фінансами; підвищити обізнаність громадськості про важливість фінансової грамотності через соціальні мережі та ЗМІ.

Отже, підвищення рівня фінансової грамотності населення є важливим завданням для забезпечення сталого економічного розвитку України. Фінансова грамотність дозволяє домогосподарствам ефективно управляти своїми ресурсами, сприяє стабільності фінансової системи та знижує рівень боргових зобов'язань. Державна підтримка та активне залучення громадян до процесу фінансової освіти є ключовими кроками на шляху до побудови стабільної та процвітаючої економіки.

Список використаних джерел

1. Фінансова грамотність молоді. URL: <https://ukraine.ureport.in/story/1516/> (дата звернення: 02.10.2024).
2. Дослідження «Фінансова грамотність, фінансова інклюзія та фінансовий добробут в Україні у 2021 році». URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/za-ostanni-tri-roki-riven-finansovoyi-gramotnist-ukrayintsiv--polipshivsya--rezultati-doslidjennya> (дата звернення 02.10.2024).

ГОСАЛОВ Ю. С.,
Національний технічний
університет «Дніпровська політехніка»,
м. Дніпро

КОНЦЕПТУАЛЬНІ АСПЕКТИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ОНОВЛЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Інвестиційна стратегія оновлення основних засобів на машинобудівних підприємствах є важливим напрямом підвищення ефективності виробництва. Вона базується на аналізі стратегічних чинників впливу, оцінці поточних і майбутніх потреб у виробничих потужностях, а також на реалізації завдань, спрямованих на забезпечення стійкого функціонування підприємства в умовах змінного середовища.

Особливістю важкого машинобудування є висока металомісткість продукції та залежність від близькості до металургійних центрів. Специфіка галузі потребує оновлення основних засобів, оскільки більшість підприємств функціонує з високим рівнем фізичного і морального зносу обладнання.

Впровадження інноваційного обладнання дозволяє знижувати матеріало- та енергоємність продукції, що зменшує собівартість і підвищує конкурентоспроможність. Економічний ефект формується завдяки зростанню обсягів виробництва та зниженню витрат.

Багато машинобудівних підприємств України стикаються з проблемою застарілого обладнання, що знижує їх конкурентоспроможність. Значне зростання цін на енергоносії підвищує необхідність інноваційного оновлення основних фондів.

Ефективність реалізації проєктів з оновлення основних засобів значною мірою залежить від умов кредитування, які забезпечують фінансову підтримку підприємств у реалізації інноваційних ініціатив. Оптимізація схем кредитування є ключовим чинником, що дозволяє скоротити витрати на фінансування та підвищити економічну ефективність проєктів. Залучення кредитів є важливим елементом інвестиційної стратегії будь якого підприємства. Різні схеми кредитування дозволяють підприємствам обирати оптимальні варіанти фінансування проєктів залежно від умов надання позик, термінів погашення та вартості кредиту.

Для машинобудівних підприємств важливим є вибір схеми кредитування, яка максимально відповідає специфіці галузі. Дослідження свідчать, що найефективнішими є схеми, які передбачають одноразове отримання всієї суми кредиту на початку реалізації проєкту. Це дозволяє швидше розпочати введення об'єкта в експлуатацію, що своєю чергою зменшує витрати на обслуговування кредиту, зокрема відсотків. Одноразове кредитування забезпечує зростання накопиченого грошового потоку, який є одним із ключових показників ефективності проєкту.

Однак підприємства можуть також використовувати інші схеми кредитування, наприклад: поступове отримання траншів – розподіл суми кредиту на кілька частин, які надходять відповідно до етапів реалізації проєкту. Це дозволяє уникнути надмірних витрат на початкових етапах, але водночас може збільшити тривалість реалізації проєкту; рівномірне погашення тіла кредиту – сплата рівними частинами протягом визначеного терміну дозволяє зменшити фінансове навантаження на підприємство; одноразове погашення тіла кредиту – повна сплата основної суми наприкінці терміну кредитування з періодичною виплатою відсотків. Це підходить для проєктів із довготривалим циклом впровадження.

Наукові розрахунки показують, що для машинобудівних підприємств переважними є короткотермінові кредити з можливістю дострокового погашення. Це дає змогу підприємствам мінімізувати витрати на відсотки, особливо в умовах високих кредитних ставок.

Крім того, важливу роль відіграє гнучкість кредитних умов, зокрема можливість адаптації графіка погашення до змін у фінансових потоках підприємства. Наприклад, у разі зростання доходів від реалізації продукції, підприємство може прискорити виплати за кредитом, знижуючи загальну вартість фінансування.

Таким чином, інвестиційна стратегія оновлення основних засобів на машинобудівних підприємствах має базуватися на сучасних концептуальних підходах до визначення умов фінансування, інноваційного розвитку та оптимізації витрат. Реалізація таких проєктів забезпечує конкурентні переваги та довгострокову стійкість підприємств у ринкових умовах. Правильно вибрана схема кредитування дозволяє не лише забезпечити своєчасне оновлення основних засобів, а й підвищити загальну ефективність проєктів. Це сприяє стабільному розвитку підприємства, збільшенню його конкурентоспроможності та привабливості для інвесторів.

КИСІЛЬОВА І. Ю., канд. фіз.-мат. наук, доц.,

СЕМІБРАТОВА Є. С.,

Запорізький національний університет,

м. Запоріжжя

ДІЯЛЬНІСТЬ ЛОМБАРДІВ ЯК ПОСЕРЕДНИКІВ НА РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

Однією з ключових тенденцій на ринку фінансових послуг є зростання ролі небанківських фінансово-кредитних установ. У сучасних умовах важливими учасниками вітчизняного небанківського кредитного ринку є ломбарди. Вони відіграють роль фінансових посередників на ринку фінансових послуг.

Ломбарди займають окремий сектор кредитного ринку, де надаються короткострокові готівкові кредити, які пропонуються населенню під заставу різних цінностей. Характерною відмінністю кредитів, виданих ломбардами, від інших видів кредитування є обов'язкова наявність застави, яка передається у володіння ломбарду. Предметом застави може бути майно фізичної особи, яке вона готова надати для забезпечення кредиту. Найчастіше заставою є ювелірні вироби, побутова техніка тощо. Рідко предметом застави є автомобіль чи нерухоме майно.

Наявність застави зменшує ризик неповернення кредиту, адже у такому випадку ломбард має можливість реалізувати предмет застави, не витрачаючи ресурси та час на примусове стягнення. Вартість предмета застави за кредитом ломбарду завжди перевищує розмір кредиту, що може бути наданий клієнту. Зазвичай ломбарди

оцінюють заставлене майно нижче його реальної (ринкової) вартості [1].

Ломбарди виконують вагому роль у розширенні доступу до фінансових послуг, зокрема для тих, хто не має можливості отримати банківські кредити. Ломбардні кредити особливо привабливі для громадян з низьким рівнем доходів або для тих, хто потребує негайних коштів для покриття споживчих витрат.

Зазначимо, що на сьогодні НБУ виконує функцію регулятора для ломбардів. Згідно Закону України від 14.12.2021 р. № 1953-IX «Про фінансові послуги та фінансові компанії», відбувся перехід частини небанківського сектору під контроль НБУ [2]. Національний банк здійснює державне регулювання та нагляд за діяльністю ломбардів. Головною метою Національного банку є забезпечення умов для розвитку ринку ломбардів на засадах прозорості та дотримання прав й інтересів споживачів через упровадження ризик-орієнтованого підходу.

Варто відмітити, що головною метою кредитної діяльності ломбардів є отримання прибутку. Завдяки встановленим високим процентам, ломбарди покривають свої витрати. Так, середні процентні ставки за кредитами та позиками у ломбардах можуть досягати 1-2% на день. Кредитні ризики при ломбардному кредитуванні є значно вищими порівняно з банківськими. Ломбарди не встановлюють вимог до кредитоспроможності позичальників через використання майна як застави, що виступає засобом покриття ризиків для ломбардної установи.

Слід зауважити, що за договором нараховується певна сума грошей за надані ломбардом послуги. Також в процесі нарахування присутня оплата за зберігання предметів застави. За нормами, встановленими Всеукраїнською Асоціацією Ломбардів, після трьох місяців від дня закінчення термінів укладеного договору, установа має право продавати заставні речі [3].

Останнім часом підприємці також активно використовують інструменти ломбардного кредитування для швидкого отримання коштів для закупівлі сировини чи товарів. Ломбарди користуються попитом, адже надають фінансову допомогу швидко, без зайвих формальностей і кредитна історія позичальника не враховується при прийнятті рішення щодо надання позики. Проте, водночас кредити, які надаються ломбардами, супроводжуються значною переплатою, можливими штрафами за прострочення виплат, а також можливістю продажу залогового майна без попередження.

Розглянемо та проаналізуємо обсяги діяльності ломбардів, як фінансових посередників України, під час воєнних дій на території нашої країни. За офіційними даними НБУ [4] станом на 31.12.2022 в Україні налічувалося 183 ломбарди. Помітно,

що з початку воєнних дій, кількість ломбардів значно скоротилася. Станом на 01.07.2024 р. кількість ломбардів склала 116. Основні показники діяльності ломбардів наведені в табл. 1.

Таблиця 1 – Динаміка основних показників діяльності ломбардів в Україні за 2022-2024 рр. [4]

Показники	Період		
	2022	2023	II квартал 2024
Кількість зареєстрованих ломбардів, на кінець періоду	183	146	116
Активи, на кінець періоду, млн грн	4101,0	3847,4	3856,0
Загальна сума отриманих доходів, за період, млн грн	2571,6	3164,7	1965,1
Загальна сума витрат, за період, млн грн	2717,0	3009,0	1879,4

Діяльність на ринку ломбардів демонструє тенденцію до зменшення їх кількості. Проте, разом з тим спостерігається поступове збільшення активності їх діяльності та нарощування активів. За даними табл. 1 на кінець 2023 року спостерігається зменшення кількості ломбардів на 37. При цьому зменшився обсяг активів на 253,6 млн грн на кінець 2023 року порівняно з 2022 роком. Проте, загальна сума отриманих ломбардами доходів суттєво збільшилася – на 593,1 млн грн на кінець 2023 року. Аналогічно збільшилися й витрати – на 292 млн грн на кінець 2023 року порівняно з показником на кінець 2022 року.

Отже, основні показники діяльності ломбардів мають позитивну тенденцію. Не зважаючи на скорочення кількості фінансових установ, вони все одно працюють і отримують прибуток. Спостерігається активне використання ломбардних кредитів на ринку фінансових послуг. Їх перевагами є доступність, швидкість отримання та відносно гнучкі відсотки за користування позицією.

Підсумовуючи, можна сказати, що навіть під час воєнного стану, ломбарди продовжують працювати, підтримувати економіку України, надавати послуги як фізичним, так і юридичним особам. Економічна ситуація у країні сприятиме подальшому розвитку ломбардів.

Список використаних джерел

1. Шелудько В. М. Фінансовий ринок : навч. посіб. 3-тє вид., Київ : Знання, 2016. 535 с.
2. Про фінансові послуги та фінансові компанії: Закон України від 14.12.2021 р. № 1953-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1953-20/ed20240620#Text> (дата

звернення: 18.10.2024).

3. Офіційний сайт Всеукраїнської Асоціації ломбардів. URL: <https://lombard.org.ua> (дата звернення: 19.10.2024).

4. Наглядова статистика НБУ. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist#6> (дата звернення: 20.10.2024).

КИСІЛЬОВА І. Ю., канд. фіз.-мат. наук, доц.,

ЯРЕМІНА М. О.,

Запорізький національний університет,

м. Запоріжжя

ОСОБЛИВОСТІ ЗАЛУЧЕННЯ КАПІТАЛУ ЧЕРЕЗ ЄВРОРИНОК: ПОРІВНЯННЯ З ТРАДИЦІЙНИМИ РИНКАМИ

Євроринок – глобальний фінансовий простір, де компанії, уряди та міжнародні організації можуть залучати капітал у валютах, відмінних від місцевих. Важливість цього ринку зростає, оскільки він дозволяє отримати доступ до ширшої бази інвесторів, уникати жорсткого регулювання окремих країн і диверсифікувати фінансування. Наприклад, єврооблігації – це облігації, випущені в іноземній валюті (наприклад, долар США або євро) і запропоновані інвесторам за межами країни-емітенту.

Євроринок включає в себе інструменти, такі як єврооблігації та єврокредити, що випускаються в іноземній валюті на міжнародному ринку. Тобто ринок дозволяє залучати капітал у єврооблігаціях, випущених поза юрисдикцією країни-боржника, що знижує залежність від місцевого законодавства і дозволяє міжнародним інвесторам уникати регулятивних бар'єрів. Особливість єврооблігацій полягає в тому, що вони регулюються міжнародними нормами та є привабливими для великих інституційних інвесторів, які шукають стабільні доходи та можливість захисту активів від політичних ризиків. Переваги євроринку включають гнучкість у виборі валюти випуску, що допомагає диверсифікувати валютні ризики, а також високу ліквідність і широку аудиторію інвесторів.

Традиційні ринки капіталу регулюються на національному рівні, що забезпечує більшу прозорість і звітність, але обмежує доступ до міжнародного капіталу. Інструменти національних ринків капіталу, такі як акції, облігації, та банківські кредити, надають найбільш стабільні та прогнозовані умови, але можуть мати вищу вартість залучення. Регулювання таких ринків має на меті захистити інвесторів, але часто

обмежує емітентів жорсткими вимогами, які можуть збільшувати час і витрати на залучення капіталу.

З цього виходить, що євроринок передбачає значні валютні ризики, оскільки боргові зобов'язання номіновані в іноземній валюті, що може призвести до збільшення боргового навантаження в разі девальвації національної валюти. Для порівняння, внутрішні ринки, такі як ринок ОВДП в Україні, переважно використовують національну валюту, що знижує валютні ризики, але може обмежувати привабливість облігацій для міжнародних інвесторів. Наприклад, під час нещодавніх коливань гривні іноземні інвестори проявляли обережність щодо вкладень у гривневі активи.

Попри це, євроринок забезпечує емітентам доступ до ширшого кола міжнародних інвесторів, що підвищує ліквідність облігацій та інтерес з боку глобальних інституційних інвесторів. Національні ринки капіталу, зокрема в Україні, здебільшого обмежені місцевими інвесторами, такими як банки та страхові компанії, що може обмежувати ліквідність і призводить до вищих ставок залучення. Це часто змушує уряди пропонувати вищі прибутки, щоб компенсувати меншу ліквідність та обмежену базу інвесторів [1].

Україна активно залучає іноземний капітал через євроринок, зокрема шляхом випуску єврооблігацій. Це є важливим інструментом для фінансування державного бюджету, особливо під час війни та економічної кризи. Наприклад, у вересні 2024 року Україна провела реструктуризацію боргу на суму близько \$20,5 млрд (\$23,4 млрд з урахуванням відсотків), через що державний та гарантований державою борг України скоротився на близько \$9 млрд і стабілізувалась фінансова система [2].

Також у 2024 році значну частину зовнішнього фінансування становлять гранти – майже \$6,6 млрд із загальної суми \$24,5 млрд від міжнародних партнерів, що свідчить про ефективне залучення безповоротних коштів [3].

У 2023 році ринок ОВДП показав значну активність. Зокрема, за підсумками року, обсяги продажу ОВДП на аукціонах зросли більш ніж удвічі в порівнянні з 2022 роком. Завдяки цьому Україні вдалося не використовувати емісію Національного банку України (НБУ) для покриття дефіциту та підтримати валютно-цінову стабільність. У 2024 році очікується подальше зниження інфляції, що може призвести до більш сприятливих умов для інвестування в ці інструменти. З початку воєнного стану вдалося залучити на фінансування державного бюджету через випуск ОВДП 1,23 трлн грн в еквіваленті. З яких за 2023 рік було залучено 552,6 млрд грн в еквіваленті [4]. Станом на 2 вересня 2024 року, в обігу перебуває ОВДП на понад 1,68 трлн гривень. Найбільша частка знаходиться у комерційних банків (43,7%) та НБУ (40,3%) [5].

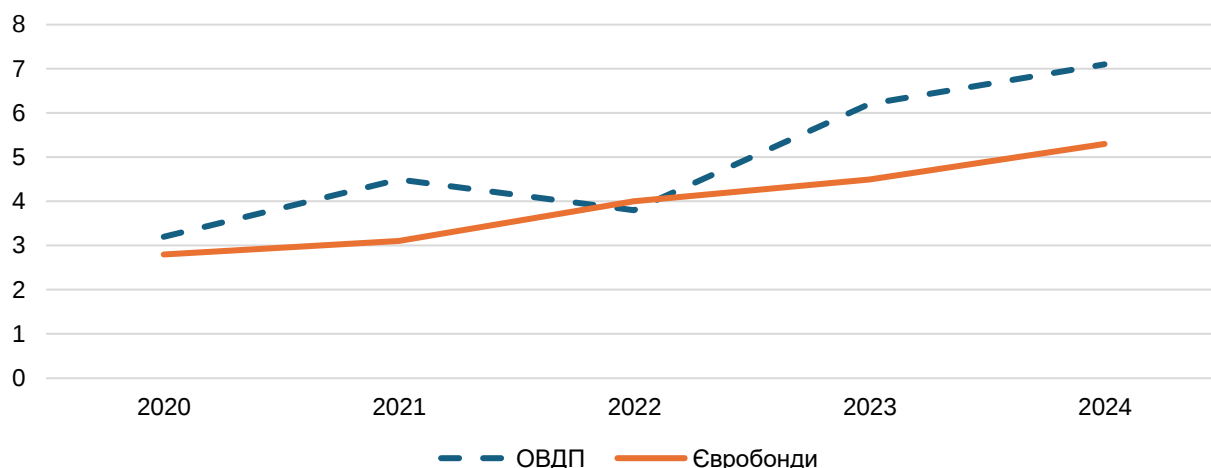


Рисунок 1 – Обсяги залученого капіталу через облігації ОВДП та євробонди України

Україна активно використовує обидва типи ринків – євроринок та традиційні ринки капіталу – для залучення іноземного капіталу з призначення фінансування державних потреб, особливо під час військової кризи. Євроринок надає країні доступ до широкого кола міжнародних інвесторів, забезпечуючи зручні умови щодо валютного вибору, регулятивних вимог і доступності. Водночас, традиційні інструменти, такі як ОВДП, обертають важливу роль у фінансуванні на внутрішньому ринку та залученні коштів від іноземних інвесторів через державні зобов'язання.

Основні відмінності між цими ринками полягають у регулятивному середовищі, структурі витрат та доступності фінансових інструментів. Однак, обидва підходи доводять свою ефективність у розширення фінансових можливостей України, а також у забезпеченні стабільного притоку капіталу. Це дозволяє зменшити тиск на державний бюджет, підтримувати макроекономічну стабільність та створювати передумови для економічного відновлення.

Список використаних джерел

1. МінФін. «Євробонди: що це і чи потрібні вони українцям?». URL: <https://minfin.com.ua/ua/invest/articles/evrobondy-cto-eto-i-nuzhny-li-oni-ukraincam>.
2. Forbes.ua. «Реструктуризація єврооблігацій. Україна скоротила держборг на \$9 млрд». URL: <https://forbes.ua/news/ukraina-ogolosila-pro-zavershennya-restrukturizatsii-evrobondiv-derzhborg-skorotivsya-na-9-mlrd-04092024-23424>.
3. МінФін. «Міністерство фінансів назвало джерела фінансування держбюджету з початку 2024 року». URL: <https://minfin.com.ua/ua/2024/08/22/133731302>.
4. МінФін. «Які перспективи інвестування в ОВДП України у 2024 році?». URL: <https://inventure.com.ua/uk/analytics/articles/yaki-perspektivi-investuvannya-v-ovdp>.

5. Економічна правда. «Українці збільшують інвестиції у державні облігації: яка їх частка у серпні». URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2024/09/5/718970>.

КРИЛОВ Д. В., д-р екон. наук, проф.,
ФЕДОРЦОВ Є. С.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ОПТИМІЗАЦІЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Управління грошовими потоками підприємства – це процес планування, організації та контролю над грошовими ресурсами підприємства, який забезпечує його фінансову стійкість і можливість своєчасного виконання фінансових зобов'язань. Основна мета управління грошовими потоками – забезпечення оптимальної ліквідності та підтримка платоспроможності підприємства.

Ефективна система управління грошовими потоками є однією з ключових складових успіху підприємства з фінансової точки зору і повинна включати таке [1; 2].

1) Ліквідність та стабільність: ефективне управління грошовими потоками забезпечує належний рівень ліквідності, що дає змогу вчасно виконувати фінансові зобов'язання, оплачувати поставки та уникати проблем зі здатністю до оплати.

2) Стратегічне планування: ефективна система управління грошовими потоками дозволяє підприємству розробляти довгострокові стратегії та плани, адаптувати їх до змін у ринкових умовах та мінімізувати фінансові ризики.

3) Здатність до інвестування та розвитку: ефективне управління грошовими потоками забезпечує фінансові ресурси для інвестування в нові технології, розвиток продукції, ринків та людських ресурсів, що сприяє росту та конкурентоспроможності.

4) Мінімізація фінансових втрат: добре організована система управління грошовими потоками допомагає уникнути зайвих витрат, збільшує ефективність використання ресурсів та підвищує прибутковість підприємства.

5) Збалансованість ресурсів: ефективне управління грошовими потоками дозволяє розподіляти ресурси між поточними потребами та інвестиціями на майбутнє, забезпечуючи баланс між короткостроковою та довгостроковою стійкістю.

6) Довіра стейкхолдерів: здатність ефективно управляти грошовими потоками

сприяє підвищенню довіри від стейкхолдерів, зокрема інвесторів, клієнтів і партнерів.

Ефективне управління грошовими потоками дозволяє підприємству досягати своїх стратегічних цілей, підтримувати високий рівень оборотності капіталу, забезпечувати стабільність діяльності та підвищувати фінансову стійкість, а також отримувати додатковий прибуток. Крім того, це сприяє створенню додаткових інвестиційних ресурсів для фінансових інвестицій.

Важливою умовою для підвищення ефективності системи управління грошовими потоками є вивчення факторів, що впливають на їх обсяг і характер формування. Ефективне управління грошовими потоками є критичним фактором успіху для будь-якого підприємства, оскільки забезпечує фінансову стабільність, знижує ризики неплатоспроможності та сприяє зростанню прибутковості.

Список використаних джерел

1. Майборода О. Є., Майборода О. В., Реплюк О. В. Напрями управління грошовими потоками підприємства. *Науковий вісник Мукачівського державного університету. Економіка та управління підприємствами*. 2017. № 10. С. 305–309.

2. Ясиновська І. Ф., Кольба Р. М. Шляхи підвищення ефективності системи управління грошовими потоками підприємства в умовах війни. *Молодий вчений*. 2023. № 11. С. 168–174.

КУЩИК А. П., канд. екон. наук, проф.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ТЕОРІЇ ХАОСУ І НЕВИЗНАЧЕНОСТІ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ

Фінансовий ринок являє собою динамічну систему. Для теоретиків і практиків важливою проблемою є виявлення можливостей її розвитку й складання прогнозів. Суб'єкти фінансового ринку завжди намагалися, наскільки це можливо, заглянути вперед. Відповідно до лінійної парадигми на ринку формується ціна рівноваги, тобто ринок передбачуваний. Проте багато дослідників із цим положенням гіпотези ефективного ринку не погоджуються, посиляючись на різноманітні аномалії і непередбачені стрибки цін. Нелінійна парадигма, заснована на теоріях фракталів і складності, вивчає причини переходу від усталеності, тобто рівноваги, до турбулентності, доводить хаотичність ринку і перехід від рівноваги до невизначеності.

Ідеї нестійкості економіки, її циклічного розвитку, періодичних криз, фінансових крахів, банкрутств не нові. З розвитком нових математичних теорій вони набувають іншого змісту: необхідними умовами розвитку є хаос і невизначеність [1].

Едгар Петерс пише, що «ринкова відкрита економіка є еволюційною структурою. Спроби контролювати економіку, управляти нею, тримати її в рівновазі приречені на провал... Рівновага припускає брак емоційних сил, таких як жадібність і страх, що слугують причиною економічної еволюції, яка полягає в пристосовуванні до нових умов... Якщо придушити пристрасті, то система втратить життєву силу, і в тому числі спроможність перебувати в стані, далекому від рівноваги, що необхідно для розвитку. Рівновага системи означає її смерть» [2].

Фінансовий ринок, мабуть, більше ніж інші сфери економіки підходить до цього висновку. Було запропоновано гіпотезу фрактального ринку. На підставі якої доцільно ввести нелінійні методи дослідження фондового ринку, які дозволять використовувати моделі з множиною можливих рішень. У своєму дослідженні Е. Петерс вивів кілька важливих властивостей нелінійних динамічних систем. По-перше, це системи зі зворотним зв'язком. Явища або події, що відбуваються сьогодні, залежать від минулих. По-друге, існують критичні рівні, де має місце не один, а кілька станів рівноваги. По-третє, ця система є фракталом, окремі частини системи подібні між собою. По-четверте, у системі існує залежність від початкових умов.

Ринки капіталів мають усі зазначені вище властивості нелінійних динамічних систем, тому в процесі їх функціонування можуть з'являтися такі процеси: 1) довгострокові кореляції і тренди як ефекти зворотного зв'язку; 2) мінливість, з критичними рівнями ринків (за певних умов, у визначений час); 3) часові ряди прибутків при проміжках часу, що зменшуються, матимуть подібні статистичні показники, тобто характеризуватися фрактальною структурою; 4) надійність передбачень, прогнозів щодо майбутнього розвитку буде зменшуватися в міру того, як ці прогнози будуть стосуватися більш далекого майбутнього, тобто виявляється чутлива залежність від початкових умов.

Наведена вище характеристика гіпотези фрактального ринку свідчить про ускладнення і поглиблення теорії розвитку фондових ринків. У західній літературі зазначалося, що гіпотеза ефективного ринку поставила багато запитань і на багато з них не дала відповіді. Очевидно, гіпотеза фрактального ринку поставила ще більше запитань і також багато з них залишаються без відповіді. Проте достоїнством цієї теорії є постановка питання про ринкові прогнози та їх якість.

Колапси на фондових ринках також пояснюються накопиченням критичних

рівнів, які в системі важко передбачити. Падіння попиту на акції може тривати до певного моменту, після якого починається масове «скидання», паніка, всі учасники ринку тільки продають, і ніхто не купує. У цей певний момент був проданий черговий лот акцій, але не можна вважати, що саме він був причиною краху, цей колапс також був нелінійною реакцією, і немає зв'язку між проданим черговим лотом і панікою, крахом, який відбувся на фондовому ринку [3].

Поведінка учасників торгів залежить від безлічі факторів, які часто один від одного не залежать і які важко і зрозуміти, і передбачити. Дослідники й практики відзначають, що гравці на біржі часто перебільшують інформацію про наслідки очікуваних подій. Багато хто наслідують моді, наприклад, виявляють цікавість до цінних паперів нафтових компаній або золотих копалень. Укладаючи угоду з купівлі-продажу, обидві сторони далеко не завжди вивчають стан ринку і рух валютного курсу. Учасники ринку можуть, наприклад, купувати акцію за номером, що дістався під час гри в рулетку, або згідно зі своїм власним настроєм, або після ознайомлення зі своїм гороскопом.

Список використаних джерел

1. Талеб Н. Н. Антикрихкість. Про (не)вразливе у реальному житті : пер. з англ. М. Климчука. 4-е видан. Київ : Наш формат, 2021. 768 с.
2. Edgar E. Peters. (1996). *Chaos and Order in the Capital Markets: A New View of Cycles, Prices, and Market Volatility*, 2nd Edition. 288 p.
3. Вжитинська К. Ю. Теорія хаосу та управління підприємством. *Збірник наукових праць НУК*. 2021. № 1. С. 106–111.

МІШКОВЕЦЬ Г. В.,
КУШНІР С. О., д-р екон. наук, проф.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ВПРОВАДЖЕННЯ КРІ ДЛЯ ДОСЯГНЕННЯ СТРАТЕГІЧНИХ ЦІЛЕЙ В ЕФЕКТИВНОСТІ БАНКІВСЬКОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ

Станом на 01.07.2024 року офіційно діючих зареєстрованих функціонує 63 банки, в т. ч. 6 державних банків, 43 комерційних банків, 14 банків з іноземним капіталом та філії іноземних банків [1]. Серед основних банківських послуг, які прямо

впливають на вибір обслуговуючого банку клієнтом – це послуги з кредитування, які вже тягнуть за собою і інші супутні послуги, як мінімум, відкриття поточного чи карткового рахунку, інтернет-банкінг та ін. Активізація кредитування для допомоги як фізичним особам, так і бізнесу у вирішенні їхніх проблем і відновленні діяльності стає пріоритетним завданням. На практиці за дослідженнями ринку сьогодні лише 35% клієнтів – фізичних осіб «дуже задоволені» своїм банком та досвідом співпраці з ним. Тому банки, маючи розуміючи усі сильні та слабкі сторони своїх послуг для клієнтів, ефективність роботи своїх команд, мають набагато більше шансів упорядкувати процеси, пов'язані з клієнтами [2].



Рисунок 1 – KPI, направлені на підвищення ефективності обслуговування фізосіб

Пропонуємо управляти цілями та ефективністю за допомогою впровадження ключових показників ефективності – фінансової та нефінансової системи оцінки, яка допоможе банку визначити ступінь досягнення стратегічних цілей. Наприклад, розглянемо KPI для досягнення ефективності обслуговування фізичних осіб в частині надання кредитних послуг (рис. 1) [3].

Основною метою є встановлення зв'язків між різними показниками діяльності банку для створення прогностичних моделей. Ці моделі мають практичне значення, оскільки їх можна використовувати для точного налаштування необхідних банку показників.

Сьогодні дуже важливо наряду з традиційними показниками ефективності також звертати увагу та інвестувати у нові технології, направлені на удосконалення співпраці з клієнтом. Зважаючи на підвищену конкуренцію між банками для залучення найкращих клієнтів такі категорії як мінімізація затребуваних від клієнта паперів, спрощені, легкі процеси, зменшення часу розгляду та підписання документів, винесення рішення щодо кредитування, сьогодні також мають значний вплив та новими ключовими відмінностями при залученні клієнтів та ефективності співпраці.

Першочерговим інструментом для прогнозування ефективності кредитної діяльності банку є його кредитна політика. Вона є основою надійності і прибутковості кредитного портфеля, та впливає на загальну стабільність банку. Оскільки кредитування неможливе без надання супутніх послуг – як мінімум щодо відкриття та ведення поточного або карткового рахунку, таким чином вибудувавши прийнятну кредитну політику та направленість на клієнта банк отримує лояльність клієнтів, бажання подальшої співпраці та користування більшою кількістю банківських продуктів.

KPI показують результативність співпраці банків з клієнтами роздрібного бізнесу, які варто досліджувати в динаміці, реагувати на негативні зміни та виявляти фактори впливу. А правильні KPI можуть надати можливості ефективніше вибудовувати процеси, акцентувати, де зосередити свої зусилля, щоб покращити шлях клієнта. Банки, які використовують інформацію та KPI, ефективніше керують процесами та операціями і в результаті мають збільшення продажів, коефіцієнту конверсії та рівня задоволеності клієнтів.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua>.
2. Юрків Н. Я., Гладких Д. М. Розвиток банківського кредитування

господарюючих суб'єктів як умова забезпечення сталого економічного зростання в Україні: аналітична доповідь. Національний інститут стратегічних досліджень. 2019. URL: <https://niss.gov.ua/doslidi-zhennya/ekonomika/rozvitok-bankivskogo-kredituvannya-gospodaryuyuchikh-subektiv-yak-umova>.

3. 8 найважливіших показників ефективності кредитування та іпотеки. Lightico. URL: <https://www.lightico.com/blog>.

4. Ferretti P., Martino P. Banking and financial markets : new risks and challenges from fintech and sustainable finance. Cham : Palgrave Macmillan, 2023. 118 p. URL: <http://files.znu.edu.ua/files/Bibliobooks/Inshi79/0058788.pdf>.

5. X legal banking forum: названі результати дослідження «БАНКИ РОКУ – 2024». Юридична практика. URL: <https://pravo.ua/x-legal-banking-forum-nazvani-banky-roku-2024>.

ОГРЕНИЧ Ю. О., д-р. екон. наук, доц.,
ЗАБЄЛІНА Д. Ю.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

СТРАХОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ: СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

В умовах нестабільної економічної та політичної ситуації та через впровадження військового стану перед страховим ринком України постали нові проблеми та виклики, які можуть заважати його розвитку. Тому в епоху цифровізації важливим питанням є дослідження чинників впливу на страховий ринок, виявлення проблем та визначення напрямів його розвитку, що забезпечить зміцнення економіки країни.

Впровадження цифрових технологій може покращити процеси управління ризиками, збільшити доступність страхових послуг для населення та сприятиме розвитку страхового ринку. Також застосування технологій матиме такий вплив: впровадження онлайн-платформ для укладання договорів страхування може зробити процес швидким і зручним для клієнтів; використання цифрових інструментів дозволить проводити аналіз великих обсягів даних, що дозволить страховим компаніям виявляти та прогнозувати ризики з більшою ефективністю. Тому, питання про розвиток страхових ринків в контексті цифровізації є надзвичайно важливим для України.

Питання розвитку страхового ринку та використання цифрових технологій досліджено авторами: Хропонюк Д. О., Длугопольський О. В. [3]; Лащик І., Кондрат І., Віблій П., Білець В. [4]; Марина А. С., Пеценко М. В. [5]; Огренич Ю. О. [6; 7].

На сьогоднішній день страховий ринок в Україні досить активний і розвинений. За останні роки спостерігається зростання популярності страхових послуг серед населення та бізнесу. На сьогоднішній день створена законодавча база щодо регулювання сфери страхування, яка покликана забезпечити захист і підтримку громадян у випадку непередбачених ситуацій, таких як аварії, хвороби, травми та інші негативні обставини. Також ця база дозволила розвивати страховий ринок країни та забезпечувати стабільність фінансової системи шляхом зменшення ризику для страхових компаній і громадян.

Закон України «Про страхування» установлює норми для сфери страхування, визначає загальні принципи страхової діяльності та послуг посередництва, спрямованих на захист прав і інтересів клієнтів, зокрема споживачів. Закон встановлює вимоги до управлінської системи, фінансової стійкості страхових компаній та їхніх відділень, що діють на території України, вимагає від них розкриття інформації [8].

Страхові компанії в Україні є важливими учасниками фінансової системи країни, які надають різноманітні види страхових послуг. Активи страхових компаній включають усі фінансові ресурси (грошові кошти, цінні папери, нерухомість та ін.), які вони контролюють (табл. 1).

Таблиця 1 – Найбільші страховики в Україні за активами у 2021-2023 рр. [1]

№ з/п	2021		2022		2023	
	Страхова компанія	Активи, тис. грн.	Страхова компанія	Активи, тис. грн.	Страхова компанія	Активи, тис. грн.
1	ARX	3 698 433	ARX	4 818 633	ARX	5 454 959
2	УНІКА	3 038 619	УНІКА	3 934 769	УНІКА	4 557 283
3	УСГ	2 944 328	УСГ	3 437 765	УСГ	3 766 538
4	PZU Україна	2 834 943	ІНГО	3 056 293	ТАС СГ	3 696 306
5	Страхова група «ТАС»	2 608 875	Страхова група «ТАС»	2 955 864	ІНГО	3 527 114
6	ІНГО	2 518 108	PZU Україна	2 425 106	PZU Україна	2 604 640
7	Арсенал Страхування	1 953 945	Арсенал Страхування	2 249 936	Княжа VIG	2 511 870
8	Княжа VIG	1 485 092	Княжа VIG	1 939 165	Арсенал Страхування	2 382 908
9	Універсальна	1 324 268	Універсальна	1 861 240	Універсальна	2 062 023
10	Оранта	1 054 870	Оранта	1 301 938	ВУСО	1 725 937

Слід відзначити, що з 2021 р. ТОП – 3 найбільших страховиків в Україні за активами залишаються незмінними: ARX, УНІКА, УСГ. За 2023 р. порівняно з 2022 р. активи страхової компанії ARX, яка знаходиться на першому місці, зросли на 11,66%. У 2023 р. активи УНІКА зросли на 15,82%, а УСГ – на 9,55% порівняно з 2022 р.

Основне призначення страхових компаній полягає у наданні послуг для захисту від ризиків, які пов'язані з різноманітними подіями, громадян та бізнесу. Через введення військового стану на території України кількість страхових компаній має стрімку тенденцію до зменшення протягом 2017-2023 рр. (рис. 1).

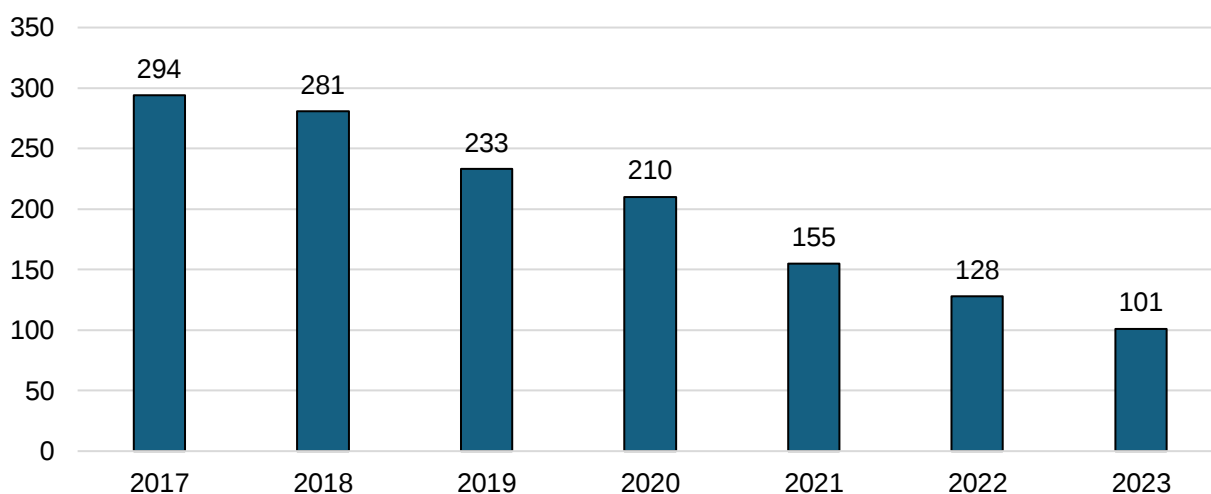


Рисунок 1 – Кількість страхових компаній України у 2017-2023 рр., од. [2]

За період з 2017 р. по 2023 р. кількість страхових компаній зменшилась майже на 66%, що свідчить про підвищення контролю за їх діяльністю та високий рівень конкуренції. У 2023 р. відносно 2022 р. кількість страхових компаній в Україні зменшилася на 21,09%.

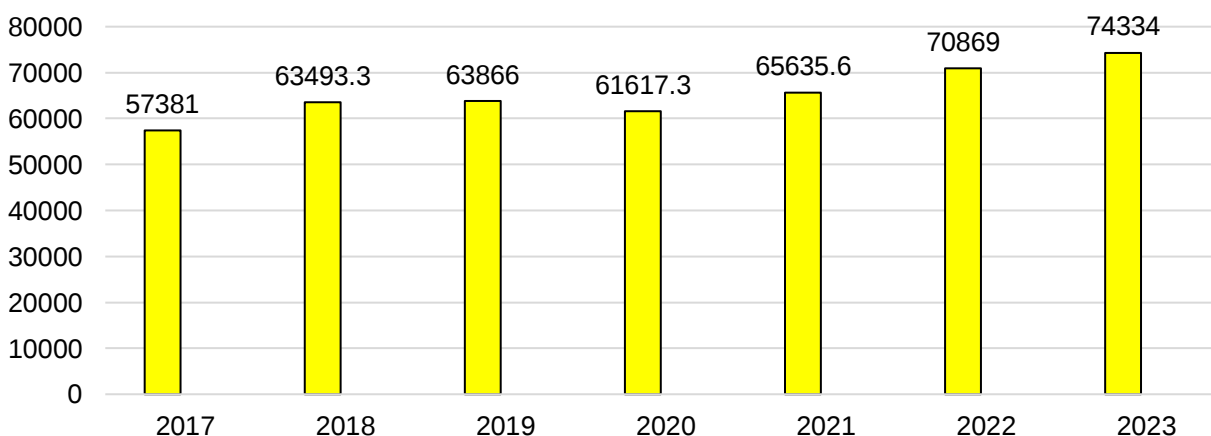


Рисунок 2 – Розмір активів страхових компаній України у 2017-2023 рр., млн. грн [2]

Далі проаналізовано активи страхових компаній України, які мають тенденцію до збільшення та у 2023 р. їх показник становив 74334 млн. грн, що на 29,6% більше, ніж було у 2017 р. (показник становив 57381 млн. грн) (рис. 2).

Валовими страховими виплатами, які призначені страхувальникам – фізичним особам, називається сума коштів, яку виплачують клієнтам страхові компанії у вигляді страхового відшкодування за певний перелік подій, який вказаний у страхових полісах [8]. У 2023 р. відносно 2022 р. валові страхові виплати, які були призначені страхувальникам – фізичним особам, зросли на 30,21%.

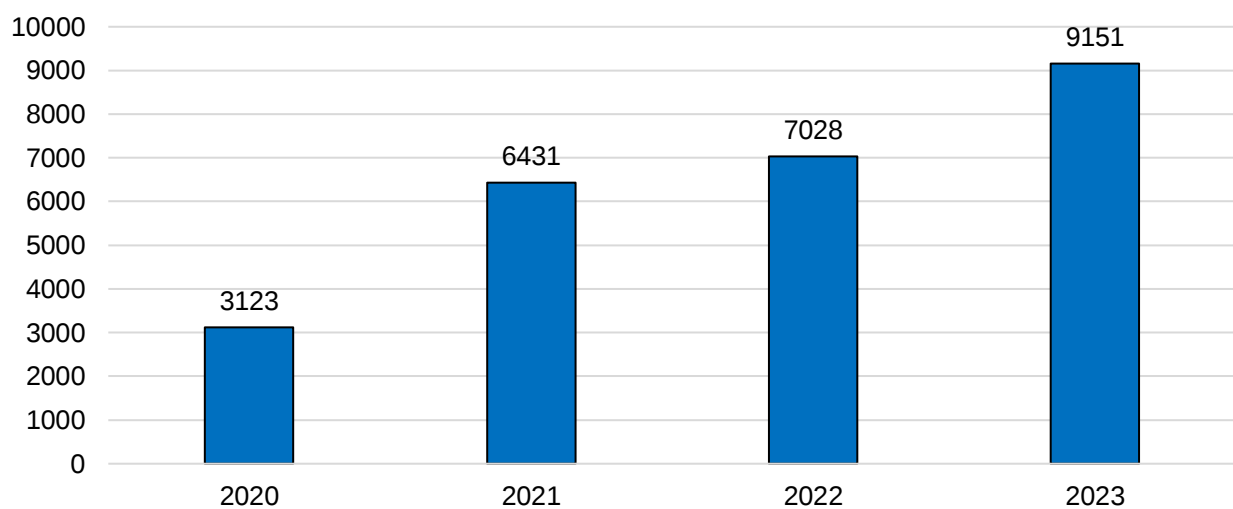


Рисунок 3 – Валові страхові виплати, з них: страхувальникам – фізичним особам у 2020-2023 рр., млн. грн [2]

За результатами проведено дослідження можемо відзначити, що через нестабільну політичну та економічну ситуацію в Україні погіршився стан страхового ринку та серед проблем слід виділити такі:

- зростання рівня конкуренції серед страхових компаній;
- нестабільність економічної та політичної ситуації в країні;
- низький рівень страхових виплат;
- повільне впровадження цифрових технологій та брак коштів для їх застосування;
- складність законодавчого регулювання страхового ринку;
- можливість ухилення від сплати податків;
- низький рівень попиту на страхові послуги та зниження платоспроможності населення;

- високі тарифи на страхові поліси;
- зниження рівня довіри населення до страхових компаній;
- обмежений перелік страхових послуг та погіршення їх якості.

Поряд з цим, страховий ринок має великий потенціал для зростання. Розширенню ринку може сприяти впровадження цифрових технологій та розвиток онлайн-послуг страхування. Крім того, запровадження нових страхових продуктів, адаптованих до конкретних потреб українських споживачів, може залучити більше клієнтів і стимулювати конкуренцію серед страхових компаній. Також розвитку страхового ринку сприятиме: залучення іноземних інвесторів; введення нових продуктів та технологій; підвищення якості страхових послуг; скорочення тарифів та врахування рівня доходів населення; вдосконалення законодавчого регулювання.

Таким чином, страховий ринок відіграє важливу роль у розвитку економіки країни, забезпечує захист населення та компаній в разі нещасних випадків. Через нестабільну політичну та економічну ситуацію в Україні погіршився стан страхового ринку. У 2023 р. відносно 2022 р. кількість страхових компаній зменшилася на 21,09%. Поряд з цим, активи страхових компаній України мають тенденцію до збільшення та у 2023 р. їх показник на 27,91% більше, ніж було у 2017 р. Використання цифрових технологій сприятиме розвитку страхового ринку та дозволить вдосконалити процеси управління ризиками, збільшити доступність страхових послуг для населення.

Список використаних джерел

1. Рейтинг страхових компаній за активами. Мінфін. URL: <https://minfin.com.ua/ua/insurance/rating/assets/2023-06-30>.
2. Показники діяльності страхових компаній. Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist>.
3. Хропонюк Д. О., Длугопольський О. В. Сучасні проблеми та перспективи розвитку страхового ринку України. *Innovation and Sustainability*. 2023. № 1. С. 118–127.
4. Лащик І., Кондрат І., Віблій П., Білець В. Страховий ринок України: сучасний стан та перспективи розвитку. *Галицький економічний вісник*. 2020. № 5 (66). С. 105–112.
5. Марина А. С., Пеценко М. В. Страховий ринок України в умовах війни. *Цифрова економіка та економічна безпека*. 2023. Вип. 5 (05). С. 44–51.
6. Ohrenych Yu. O., Kurdupa V. S. Digitalization as a factor of development and improvement of the competitiveness of enterprises in a changing market environment. *Financial Strategies of Innovative Economic Development: Proceedings Scientific*

Publications. Zaporizhzhia : Publishing House «Helvetica», 2023. Iss. 1 (57). P. 14–21.

7. Огренич Ю. О., Хапрова Д. В. Сучасний стан та перспективи використання цифрових технологій в діяльності підприємств України в умовах цифровізації економіки. *European Scientific e-Journal* (Чехія, Острава). Ostrava : Tuculart Edition, 2022. ISS. 3 (18). The Second Special Humanitarian Issue of Ukrainian Scientists. P. 67–77.

8. Закон України «Про страхування» № 1909-IX від 18.11.2021 р. Дата оновлення: 20.06.2024. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1909-20#Text>.

ЧЕРЕП А. В., д-р екон. наук, проф.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя,

СИМАНОВИЧЕНЕ Ж. І., д-р екон. наук, проф.,
Університет Миколаса Ромеріса,
м. Вільнюс, Литва,

ГОЛОВІН О. В.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ОСНОВИ ЗБАЛАНСОВАНОГО УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ТА КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Управління дебіторською та кредиторською заборгованостями є важливою складовою в системі управління грошовими потоками підприємства. В рамках цього процесу формується система показників оцінки ефективності дебіторської та кредиторської заборгованостей у системі руху грошових потоків та оцінюється їхня динаміка впродовж аналізованих календарних періодів.

Ефективність управління дебіторською та кредиторською заборгованістю на підприємстві потребує формування певної моделі менеджменту відповідних бізнес-процесів, при цьому слід звернути увагу на фактори, які пов'язані з особливостями господарювання підприємства, його фінансовими можливостями та загальною стратегією розвитку.

Ключовим фактором, який в значній мірі визначає оцінку вартості заборгованостей є фактор часу. В умовах абсолютної надійності боржника – це основний фактор для формування думки про вартість заборгованості. Наступним

ключовим фактором, що визначає оцінку вартості дебіторської та кредиторської заборгованостей є ступінь ліквідності. Суттєву роль серед ринкових факторів відіграє конкуренція рівень якої впливає на умови договорів і вартість дебіторської та кредиторської заборгованості. Важливим моментом при оцінці дебіторської та кредиторської заборгованостей є пропорційність між їх розмірами й розмірами доходів підприємства [1].

Грошові потоки необхідно збалансувати за обсягом і термінах надходження, при цьому кінцеве сальдо має бути позитивним (касовий приріст). При виникненні дефіциту грошових коштів і негативного кінцевого сальдо необхідно переглянути розрахунки з дебіторами і вибудувати взаємини з контрагентами так, щоб ліквідувати цей дефіцит.

При аналізі кредиторської заборгованості необхідно окремо вивчати наявність, склад та її структуру, частоту і причини створення простроченої кредиторської заборгованості. Особлива увага має приділятися даті виникнення кредиторської заборгованості, термінам її погашення.

Таким чином, погоджене управління кредиторською та дебіторською заборгованістю передбачає [2]: обґрунтування можливості виникнення дебіторської та кредиторської заборгованості; визначення політики надання кредиту та інкасації для різних груп покупців (постачальниками) і видів продукції; аналіз і ранжування покупців (постачальників) у залежності від обсягів закупівель, історії кредитних відносин та запропонованих умов оплати; контроль розрахунків з дебіторами (кредиторами) за відстрочену або прострочену заборгованість та вивчення причин недотримання договірної дисципліни; своєчасне визначення прийомів прискорення боргів та зменшення безнадійних боргів; забезпечення умов продажу, що гарантують надходження грошових коштів; прогноз надходжень грошових коштів від дебіторів на основі коефіцієнтів інкасації.

Список використаних джерел

1. Сабліна Н. В., Літовченко О. Ю. Моделювання процесу управління заборгованістю в системі адміністрування фінансової діяльності підприємства. *Комунальне господарство міст. Серія: економічні науки*. 2022. Вип. 169. С. 49–56.
2. Іванов С. В. Організаційні засади погодженого управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємства. *Культура народів Причорномор'я*. 2012. № 240. С. 46–49.

ЧЕРЕП А. В., д-р екон. наук., проф.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя,
ДЖАКИШЕВА У. К.,
Казахський національний
педагогічний університет ім. Абая,
м. Алмати, Казахстан,
ВАСИЛЕНКО Д. О.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ЦИФРОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ ВЕКТОР РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Невід'ємною частиною фінансового ринку є банківська система, яка є основою у забезпеченні ефективного функціонування процесів відтворення національної економіки, є головним джерелом формування капіталу в країні, крім того вона також виступає посередником залучення фінансових ресурсів у державу, підвищує стабільність фінансової системи, сприяє економічному зростанню, забезпечує грошовими коштами громадян країни, а також створює необхідні умови для формування сучасного конкурентоспроможного та високорозвиненого банківського сектора.

В умовах сучасного світу, де відбувається стрімкий розвиток інновацій, банківська система не залишається осторонь цих змін, а все більше трансформується і занурюється у цифрове середовище. Цифрова трансформація формує стратегічні вектори розвитку банків у довгостроковій перспективі, спонукаючи їх до інтеграції новітніх технологій, оптимізації бізнес-процесів та створення інноваційних продуктів.

Цифрова трансформація у банківській сфері – це процес впровадження цифрових технологій у всі сфери діяльності банку, задля покращення ефективності його діяльності, інноваційності та конкурентоспроможності на ринку [1]. Впровадження цифрових технологій зумовлює кардинальні зміни в бізнес-стратегіях банків, вимагає аналітичного та науково-методичного обґрунтування доцільності таких трансформацій.

Основними напрямками стратегії розвитку банку щодо цифрової трансформації є такі:

– сформувати стратегію, яка враховує всі бізнес-потреби банку тобто на цьому етапі важливо здійснити комплексний аналіз бізнес-моделей та ресурсів для визначення тих, які потребують вдосконалення та розвитку, а також визначити ті, які можуть ускладнити реалізацію стратегічних завдань цифрової трансформації;

– відмовитися від застарілих банківських технологій та замінити їх на новітні, цифрові. Оновлення застарілих технологій, які вже не здатні забезпечити підтримку цифрових продуктів і послуг, що користуються попитом на ринку банківських послуг, вимагає значних матеріальних ресурсів. Водночас, ці ресурси можна використовувати ефективніше для розробки цифрових технологій, які є зручними у використанні, підвищують якість банківського обслуговування клієнтів і сприяють формуванню позитивної ділової репутації [2];

– впровадити більш досконалі механізми щодо безпеки, захисту даних клієнтів;

– персоналізація клієнтського досвіду– використання аналітики даних для створення індивідуальних пропозицій, які відповідають потребам конкретного клієнта.

За допомогою цифрових технологій знижуються витрати, стимулюється розробка нових інноваційних продуктів, покращується точність даних, створюються нові можливості для збільшення клієнтської бази [3].

Отже, цифрова трансформація є ключовим стратегічним вектором розвитку банківської системи України у сучасних умовах, який визначає напрямки її модернізації та адаптації до новітніх технологічних тенденцій. Вона є одним з головних чинників у забезпеченні фінансової стабільності банків, завдяки їй вони вдосконалюють фінансові продукти та послуги, розвиваються, задовольняють потреби клієнтів шляхом покращення їх обслуговування, залишаються конкурентоспроможними. Саме інновації, високотехнічні рішення сприяють подальшому розвитку банківського сектору в Україні, відкриваючи нові можливості для підвищення ефективності, зростання та стабільності.

Список використаних джерел

1. Кретов Д. Ю., Міндова О. І. Цифровізація банківського сектору України: сучасний стан та перспективи розвитку. *Сталий розвиток економіки*. 2024. № 2 (49). URL: <https://doi.org/10.32782/2308-1988/2024-49-35> (дата звернення: 15.10.2024).

2. Кузнєцова Л. В. Стратегічне управління процесами цифрової трансформації в банках України. *Економіка, фінанси, банківська справа та освіта: актуальні питання розвитку, досягнення та інновації* : матеріали VI Між. наук.-практ. Інтернет-конф. Одеса, 2021. С. 52–54.

3. Данік Н., Торлопов А. Вплив цифрової трансформації на банківський сектор України. *International Science Journal of Management, Economics & Finance*. 2024. Вип. 3, № 3. С. 95–103.

ШКРЬОБКА К. Є.,
ЩЕБЛИКІНА І. О., канд. екон. наук, доц.,
ВАСИЛЬЄВА О. В.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Безупинні глобалізаційні процеси, потреба оптимізації витрат, підвищення ефективності та конкурентоспроможності підприємств, а також умови економічної нестабільності вимагають посилення ролі антикризового управління, задля ефективної діяльності підприємства. Зазначені фактори вимагають перебудови механізму управління підприємством, дієвість якого має гарантуватися не тільки шляхом трансформації внутрішньої організації виробничих процесів, але й його змогою вміло адаптуватися до актуальних умов господарської діяльності.

Багатоманітність і динамічність цієї системи підкреслюється наявністю чималої кількості трактувань та підходів до визначення самої сутності системи антикризового управління. Приміром, Діденко Є. О. та Фесюн А. С. називають це процесом, що полягає у використанні комплексу спеціальних методів та прийомів задля забезпечення сталих та економічно безпечних умов розвитку [1]. У свою чергу Череп А. В. та Павлеко А. І. зазначають, що система антикризового управління це система управлінських заходів і рішень з діагностики, попередження, нейтралізації та подолання кризових явищ і їх причин на всіх рівнях економіки [2]. Таким чином, можна дійти висновку, що, хоча різноманітні підходи акцентують увагу на різних аспектах (технологіях, людському факторі, економічних моделях), усі вони мають за мету вказати на кінцевий результат впровадження згаданої моделі управління – досягнення відповідного бажаного фінансового становища підприємства. В даному контексті питання удосконалення системи антикризового управління підприємством стає не лише раціональним підходом до його розвитку, а й критично важливою умовою уникнення та нейтралізації ознак кризи в господарській діяльності підприємств [3].

Тож, серед напрямків удосконалення системи антикризового управління підприємством варто виділити наступні категорії: впровадження сучасних методів стратегічного та тактичного планування; оптимізація структури капіталу для забезпечення стійкого фінансового становища підприємства; впровадження новітніх інформаційних технологій у процеси управління (приміром, інтеграція штучного інтелекту для збирання та аналізу даних) тощо.

Отже, задля створення ефективної та надійно функціональної системи антикризового управління підприємством має застосовуватись комплексний підхід, в якому безперервна модифікація внутрішніх організаційних процесів управління тісно пов'язана з швидким реагуванням на політичні та соціальні видозміни.

Список використаних джерел

1. Діденко Є. О. Теоретико-методичні засади антикризового управління підприємствами. *Економіка та держава*. 2018. № 11. С. 90–96.
2. Череп А. В., Павленко А. І. Формування стратегії антикризового управління підприємств машинобудування Запорізької області. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2018. № 1 (65). С. 161–173.
3. Болотнов Д. Г. Особливості антикризового управління вітчизняними підприємствами. *Innovation and Sustainability*. 2022. № 2. С. 171–176.

ЩЕБЛИКІНА І. О., канд. екон. наук, доц.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

РОЗВИТОК СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

Страховання відіграє важливу роль в економічному та соціальному житті суспільства. Воно забезпечує фінансову безпеку та стабільність, допомагаючи захистити людей і підприємства від різних ризиків. Страхові компанії в багатьох країнах є найважливішими інституційними інвесторами, що ефективно здійснюють розміщення коштів і управління активами. Страхові компанії володіють значним інвестиційним капіталом, який виконує роль світової подушки фінансової стабільності та безпеки економіки розвинених країн.

Страхові компанії на фінансовому ринку, незалежно від того, здійснює вона ризикове страхування чи страхування життя, включає певні елементи: статутний

капітал, гарантійний фонд, страхові резерви. Для страхових компаній характерне формування страхових резервів для забезпечення майбутніх виплат страхових сум і страхового відшкодування залежно від видів страхування (перестраховування) у тих валютах, в яких вони відповідають за зобов'язаннями.

Основною діяльністю страхових компаній на фінансовому ринку є надання страхових послуг як виду цивільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів громадян та юридичних осіб у разі настання страхових випадків, визначених угодою страхування або законодавством, за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати громадянами та юридичними особами страхових платежів (страхових внесків, страхових премій) та доходів від розміщення коштів цих фондів [1].

Розвиток страхового ринку України є важливим аспектом економічного зростання та стабільності країни. Концепція розвитку страхового ринку включає кілька ключових напрямків та стратегій, які спрямовані на підвищення ефективності, доступності та надійності страхових послуг. Основні елементи цієї концепції можуть бути викладені наступним чином: удосконалення законодавчої бази; посилення нагляду та контролю за діяльністю страхових компаній на фінансовому ринку; впровадження цифрових технологій для підвищення доступності та зручності страхових продуктів; розробка нових страхових продуктів та послуг, які відповідають сучасним потребам ринку; розробка та впровадження програм фінансової освіти для населення з метою підвищення обізнаності про важливість страхування та його переваги; надання консультаційних послуг для допомоги клієнтам у виборі страхових продуктів, відповідних їхнім потребам і фінансовим можливостям; розвиток страхового бізнесу та конкуренції; підвищення довіри до страхових компаній [2].

Фінансові послуги на страховому ринку відіграють ключову роль у забезпеченні економічної стабільності та захисту від ризиків. Інноваційні технології відкривають нові можливості для розвитку страхових продуктів та підвищення якості обслуговування клієнтів. Успішне впровадження цих технологій та подолання викликів сприятиме зростанню довіри до страхових компаній та підвищенню рівня страхового покриття в Україні.

Список використаних джерел

1. Пурий Г. М. Страховий ринок України: сучасний стан та проблеми розвитку. *Ефективна економіка*. 2018. № 10. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6609> (дата звернення: 06.10.2024).

2. Щебликіна І. О., Щебликіна З. В., Данилова О. А. Методологія оцінки фінансових ризиків страхових компаній України. *Фінансові стратегії інноваційного розвитку економіки*. 2021. № 4. С. 116–120.

ЩЕБЛИКІНА І. О., канд. екон. наук, доц.,
КОНОВАЛЕНКО О. Ю.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ОРГАНІЗАЦІЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Управління витратами орієнтоване на досягнення мети управління, тобто на практичний кінцевий результат підприємства – отримання прибутку. З тим щоб досягнути мети управління витратами необхідно: мінімізувати суми витрат, знижувати суми витрат, забезпечення перевищення суми доходів над витратами і зростання рівня віддачі від витрат. Досягнення мети управління витратами потребує вибору показників (методів, процедур оцінювання витрат, подання інформації по них у звітність, складання операційних, фінансових, інвестиційних бюджетів та ін.).

Організація процесу управління витратами включає виявлення учасників процесу й порядок їхньої взаємодії; опис тимчасової послідовності протікання процесу, обумовлений послідовною реалізацією функцій, визначення процедури взаємодії різних органів а осередків у процесі.

Витрати є головним оціночним показником діяльності підприємства. Тому об'єктивно необхідним є досконалий аналіз системи управління витратами з виокремленням й усуненням проблемних моментів. Управління витратами – це складний багатоаспектний процес, що включає управлінські дії, метою яких є досягнення високого економічного результату діяльності підприємства [1].

У сучасних умовах управління витратами означає створення єдиної, раціональної, чітко та безперебійно функціонуючої системи з певними цільовими установками та взаємопов'язаними елементами. Система управління витратами включає такі організаційні підсистеми, як: пошук і виявлення факторів економії ресурсів; планування витрат за видами; облік й аналіз витрат; стимулювання економіки ресурсів і зниження витрат. Такими підсистемами керують відповідні структурні одиниці підприємства. Кожен елемент системи виконує чітко поставлені завдання і спрямований на досягнення загальних цілей підприємства.

Так, організаційні підсистеми: нормування витрат, ресурсів, планування і прогнозування витрат за іншими видами, облік й аналіз, пошук і виявлення факторів економії ресурсів – вирішують проблеми в межах своїх обов'язків, а всі разом забезпечують конкурентоспроможність і ефективність діяльності як окремих підрозділів, так і підприємства в цілому [2].

Система управління витратами – це сукупність взаємопов'язаних елементів, методів і механізмів, що діють у межах функціональних обов'язків і утворюють певну цілісність. Система управління витратами спрямована на вирішення таких завдань: здійснення контролю за ходом господарської діяльності підприємства; виявлення тенденцій змін рівня, обсягу та структури витрат на обсяг виробництва та одиницю продукції; збір, аналіз інформації про витрати; нормування, планування витрат у розрізі елементів, виробничих підрозділів і видів продукції; пошук резервів економії ресурсів і оптимізації витрат тощо.

Список використаних джерел

1. Маркіна І. А., Вороніна В. Л., Рудич А. І. Теоретичні основи управління витратами підприємства. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2020. № 4. С. 140–147.
2. Шуміло О. С., Пакуліна А. А., Далудіна І. В. Теоретичні аспекти управління витратами на підприємстві. *Бізнес Інформ*. 2020. № 5. С. 306–311.

ЩЕБЛИКІНА І. О., канд. екон. наук, доц.,
РАСУЛОВ Є. О.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Ефективність господарської діяльності підприємства значною мірою залежить від рівня розвитку та вдосконалення системи управління активами. Управління активами суб'єктів господарювання тісно пов'язане із прийняттям управлінських рішень, оскільки їх величина і динаміка є важливими критеріями для встановлення їх оптимальності. Активи завжди є необхідним атрибутом господарської діяльності підприємства – з моменту його створення до ліквідації чи реорганізації. Водночас, управління активами передбачає вплив на їх обсяг і структуру, а також джерела

фінансування з метою підвищення ефективності їх використання та раціоналізації.

Налагоджений механізм управління активами передбачає, зокрема: чітку постановку цілей і завдань управління активами, а також контроль за їх дотриманням у плановому періоді; удосконалення методики визначення і економічного аналізу ефективності використання всіх видів активів; розроблення напрямів оптимізації процесу управління активами, а також їх аналізу і впровадження; використання у процесі управління активами економічних методів та моделей, зокрема під час аналізу і планування; розроблення методики оперативного управління високоліквідними обіговими активами; розроблення загальної стратегії управління активами; орієнтацію на використання внутрішніх важелів впливу на процес управління активами [1].

Розглядаючи сучасні методи управління активами підприємств, слід зазначити наступне. Управління активами підприємств може бути досліджене через різні наукові підходи: фінансовий, стратегічний, оптимізаційний. Кожен із зазначених підходів має власні методи управління активами.

Фінансовий підхід вивчає ефективність та рентабельність активів, засновуючись на фінансових показниках, які можна знайти у фінансовій звітності підприємства. Стратегічний підхід вимагає аналізу стратегічного плану підприємства та визначення, як активи сприяють досягненню поставлених цілей. Оптимізаційний підхід може включати математичні моделі для максимізації використання ресурсів та оптимального розподілу активів [2].

Під час розроблення фінансової політики підприємства потрібно вибрати таку структуру активів, яка при найнижчій вартості капіталу дасть можливість збільшити ринкову вартість економічної одиниці. Оптимальною є така структура активів, яка дасть змогу звести до мінімуму середньозважену вартість капіталу і, водночас, підтримати кредитну репутацію підприємства на рівні, що сприяє залученню додаткових фінансових ресурсів на прийнятних умовах.

Тобто, можна стверджувати, що управління активами підприємства в значній мірі є управлінням його капіталом, оскільки сформований капітал підприємства завжди інвестується надалі в його активи.

Список використаних джерел

1. Бабій О. М., Койнак В. В. Сучасні проблеми та перспективи управління активами підприємств. *Економіка та суспільство*. 2024. Вип. 59. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-59-27>.
2. Бурка О. Ефективне управління активами підприємства та їхній вплив на

структуру фінансових ресурсів підприємства. *Формування механізму зміцнення конкурентних позицій національних економічних систем у глобальному, регіональному та локальному вимірах* : матеріали V міжнар. наук.-практ. конф., м. Тернопіль, 30 жовт. 2020 р. Тернопіль, 2020. С. 31–33.

ЩЕБЛИКІНА І. О., канд. екон. наук, доц.,
ЧЕХОВСЬКА В. С.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ УКРАЇНИ У ПІСЛЯВОЄННИЙ ПЕРІОД

У післявоєнний період для України гостро постане питання відновлення цивільної та критичної інфраструктури. Відновити усе за власні кошти неможливо, тому питання залучення інвестицій стає актуальним вже зараз. Разом з фінансовими ресурсами Україна також отримає й досвід інших країн, їхні технології та розробки, методи та стратегії розвитку тих чи інших галузей.

Згідно з дослідженням Європейської бізнес асоціації, яке проводилося шляхом опитування 85 топ-менеджерів міжнародних та українських компаній, які входять до даної асоціації, індекс інвестиційної привабливості в Україні у 2023 році склав 2,44 з 5 можливих. За останні 10 років найбільший показник індексу сягав 3,15 у першій половині 2017 року. Серед опитаних респондентів 48% вважають, що інвестиційних клімат не зміниться у 2024 році, 38% очікують на погіршення клімату та 14% вважають, що ситуація покращиться; також 79% компаній готові долучитися до відбудови України [1].

Серед основних негативних факторів, які стримують надходження інвестицій в Україну зазначають військову агресію РФ проти України, корумпованість влади, слабкість судової системи, труднощі з логістикою та обмеження валютних операцій. Серед сприятливих факторів визначають набуття Україною статусу країни-кандидатки на вступ до ЄС, проведення дерегуляційних змін, цифровізація державних послуг, скасування мит і квот на український експорт, транспортний безвіз з ЄС.

Також варто відзначити наявність в Україні кваліфікованих та відносно дешевих спеціалістів. На думку В. Антоненко, Я. Ляшок, О. Попової, Л. Катранжи, Н. Ляшок перспективним галузями для прямих іноземних інвестицій є: проєкти, направлені на

подолання наслідків війни: розвиток оборонних технологій, розмінування територій, будівництво та відновлення інфраструктури, реабілітація ветеранів та постраждалих від війни цивільних; проєкти, спрямовані на розвиток конкурентних напрямів України, які пов'язані з: металургією, ІТ-галуззю, сільським господарством, фінтех-сектором; проєкти, в яких буде реалізований потенціал іноземних інвесторів: робототехніка та машинобудування, альтернативні джерела електричної енергії, фінансова та страхова діяльність, соціальні та екологічні проєкти [2].

Задля покращення інвестиційного середовища державна політика має орієнтуватися в першу чергу на: створення сприятливих умов та нових робочих місць для висококваліфікованих працівників аби попередити відтік цінних кадрів; підготовка плану розвитку перспективних галузей економіки країни; проведення податкової та судової реформ для підтримки та заохочення до інвестування, створення сприятливого бізнес середовища для інвесторів аби вони відчували себе захищеними; продовження підготовки країни до вступу в ЄС, що зробить правила та закони більш уніфікованими та зрозумілими для закордонних інвесторів.

Список використаних джерел

1. Кількість CEO, які вважають вигідними інвестиції в Україну зросла майже вдвічі з 2022 року. URL: <https://surl.li/hxuqrh> (дата звернення: 07.10.2024).
2. Антоненко, В., Ляшок, Я., Попова, О., Катранжи, Л., Ляшок, Н. Інвестиційна привабливість України в контексті її поствоєнного відновлення. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*. 2024. 4 (57), С. 363–380.

СЕКЦІЯ 4

МОДЕЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ ТА СИСТЕМ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

ЗАХАРОВА Н. Ю., канд. екон. наук, доц.,
Мелітопольський державний педагогічний університет
імені Богдана Хмельницького,
м. Запоріжжя

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Умови ведення бізнесу сьогодні характеризуються невизначеністю, що потребує постійного моніторингу факторів середовища, в якому вони функціонують. За даними НБУ бізнес продовжує підвищувати стримані прогнози своєї економічної діяльності на найближче майбутнє. У вересні індекс очікувань ділової активності (ІОДА) зріс до 48,7, порівняно з 48,4 у серпні. Позитивні прогнози демонструють підприємства в сферах торгівлі, промисловості та будівництва. У той же час, очікування підприємств сфери послуг залишаються нижче нейтрального рівня [1].

Однією з основних проблем для розвитку бізнесу є забезпечення доступу до фінансових ресурсів. Згідно з результатами опитування керівників підприємств, проведеного НБУ у другому кварталі 2024 року, 36,4% компаній планують брати кредити протягом наступних 12 місяців, що перевищує показник першого кварталу (34,9%). Більшість підприємств (81,6%) орієнтується на кредити в національній валюті. Основними причинами відмови від кредитування респонденти назвали високі процентні ставки (46,2%) і наявність інших джерел фінансування (41,1%). Додатково, 29,4% вказали на надмірні вимоги до застави, а 23,6% – на складність процедури оформлення кредиту. Також 21,7% опитаних сумніваються у своїй здатності погасити кредит. Найбільше зацікавлення у кредитах проявляють підприємства сільського господарства (51,1%), переробної промисловості (50,8%) і торгівлі (45%). У будівельній галузі лише 30% опитаних мають намір кредитуватися [2].

Таким чином, значна частина підприємств покладається лише на формування власних фінансових ресурсів. Тож одним з ключових завдань менеджменту при плануванні діяльності підприємства є здатність адекватно оцінювати його потенційні фінансові можливості та ефективно формувати фінансовий потенціал. При цьому потенційні фінансові можливості можна трактувати як здатність підприємства

збільшувати свої фінансові надходження за рахунок використання доступних ресурсів, реалізації запланованих заходів та ефективного застосування своїх знань, навичок і компетенцій. В той же час формування фінансового потенціалу підприємства полягає в акумулюванні всіх його фінансових ресурсів за умови раціонального використання доступних джерел. Вирішення цих завдань вимагає змін у підходах до управління, а саме переходу від традиційних методів до більш динамічних та проактивних, які враховують високий рівень невизначеності та постійну зміну умов функціонування.

Управління фінансовим потенціалом – це процес планування, організації та контролю фінансових ресурсів підприємства з метою досягнення певного рівня ефективності діяльності, належного рівня конкурентоспроможності та забезпечення фінансової стабільності та рівноваги. Він охоплює аналіз наявних фінансових ресурсів, визначення джерел їх поповнення, розподіл капіталу, управління витратами, інвестиційними проєктами та фінансовими ризиками.

Серед особливостей управління фінансовим потенціалом підприємства в умовах, що швидко змінюються, слід виділити такі.

Забезпечення гнучкості і адаптивності фінансової стратегії, що може бути реалізовано через альтернативні сценарії розвитку подій (оптимістичний, песимістичний та реалістичний) для швидкого реагування на можливі зміни.

Застосування ефективних методів управління фінансовими ризиками, проведення їх систематичного аналізу і моніторингу задля зменшення їх впливу на фінансові показники підприємства.

Впровадження заходів щодо оптимізації витрат і підвищення ефективності управління ресурсами на основі їх концентрації на ключових бізнес-процесах.

Диверсифікація джерел фінансування та зменшення залежності від одного джерела формування капіталу, використання альтернативних фінансових інструментів, які можуть забезпечити стабільність грошових потоків.

Системний підхід до прийняття рішень щодо управління фінансовим потенціалом, який повинен базуватися на глибокому аналізі з використанням сучасних інформаційних технологій та аналітичних інструментів для оцінки ринкових тенденцій і потенційних загроз.

Підвищення ролі фінансового контролінгу, що включає постійний моніторинг фінансових показників і оперативне коригування стратегій.

Забезпечення інформаційної прозорості та ефективних комунікацій з інвесторами, акціонерами та партнерами, що сприятиме зростанню довіри до компанії.

Ефективне управління фінансовим потенціалом підприємства дозволяє

підвищити рівень конкурентоспроможності підприємства, його інвестиційну привабливість, відкриваючи нові можливості для інвестування, сприяє раціональному стратегічному плануванню, зміцнюючи стійкість до ризиків та прийняттю обґрунтованих управлінських рішень, що є ключовим фактором для досягнення довгострокових цілей підприємства, забезпечення стабільності, адаптивності та виживання бізнесу.

Список використаних джерел

1. Щомісячні опитування підприємств України (вересень 2024 року). Департамент статистики та звітності Національного банку України. Випуск 60. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Business_survey_m_2024_09.pdf?v=9.
2. Ділові очікування підприємств України (II квартал 2024 року). Департамент статистики та звітності Національного банку України. Випуск 2 (74). URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/BOS_2024-Q2.pdf?v=9.

ЗАХАРОВА Н. Ю., канд. екон. наук., доц.,

СРЕМЕНКО О. О.,

Мелітопольський державний педагогічний університет

імені Богдана Хмельницького

м. Запоріжжя

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

В умовах сучасної економіки України, яка постраждала внаслідок повномасштабного вторгнення Росії, підприємства стикаються з численними викликами щодо свого розвитку. Ці виклики включають не лише економічну та соціальну нестабільність, але й такі фактори, як бойові дії, перебої з енергопостачанням, руйнування критичної інфраструктури та загальне падіння купівельної спроможності населення. Особливо гостро відчувається потреба в адаптації бізнес-моделей до нових умов, компанії змушені розробляти нові стратегії розвитку, щоб залишатися ефективними і конкурентоспроможними.

Одним із найбільш серйозних викликів є економічна нестабільність. Понад 38% українських підприємців очікують подальшого погіршення економічної ситуації в країні найближчим часом, що суттєво впливає на їх здатність планувати довгостроковий

розвиток [1].

Суттєвим фактором є також доступ до фінансових ресурсів. Згідно з дослідженнями, у 2023 році 59% підприємців зазначили, що банківські кредити стали майже недоступними для бізнесу, що обмежує можливості для розвитку та впровадження нових технологій, оскільки підприємства не мають змоги інвестувати в модернізацію виробничих процесів.

Крім того, ситуація з енергетичною інфраструктурою погіршилася внаслідок регулярних атак на енергетичні об'єкти. Понад 55% підприємств були змушені витратити додаткові кошти на закупівлю генераторів та інших засобів для забезпечення безперебійного енергопостачання, що знижує фінансову стійкість компаній.

Бізнес обережно оцінює свою ділову активність на наступні 12 місяців, згідно з опитуванням керівників понад 660 компаній у другому кварталі 2024 року. Індекс ділових очікувань підприємств знизився до 99,5% з 103,0% у першому кварталі 2024 року. Респонденти висловлювали слабкі очікування щодо кількості працівників та майбутнього фінансового стану своїх підприємств, але розраховували на зростання обсягів продажів і інвестицій у машини, обладнання та інвентар. Основними перешкодами для нарощування виробництва залишаються високі ціни на енергоносії, сировину, матеріали, валютні коливання та нестача кваліфікованих працівників [2].

Формування стратегії розвитку підприємства в умовах невизначеності є надзвичайно важливим для забезпечення його стійкості та успішного розвитку. У сучасному бізнес-середовищі, де зміни відбуваються постійно і швидко, підприємства змушені адаптуватися до нових умов, реагувати на зовнішні та внутрішні виклики, а також використовувати можливості, що виникають. Важливість стратегічного підходу полягає у здатності підприємства передбачати можливі ризики, вчасно їх ідентифікувати та мінімізувати, що дозволяє зменшити негативний вплив невизначеності на бізнес-процеси.

Розробка гнучкої та адаптивної стратегії допомагає підприємству залишатися конкурентоспроможним навіть у несприятливих умовах ринку. Це сприяє ефективнішому використанню ресурсів, дозволяє приймати більш обґрунтовані управлінські рішення та виявляти нові можливості для зростання. В умовах невизначеності стратегія розвитку стає орієнтиром для всіх рівнів управління, допомагаючи зберегти фокус на довгострокові цілі, навіть коли короткострокові обставини можуть змінюватися.

Завдяки ретельному плануванню та розробці можливих сценаріїв розвитку,

підприємство отримує можливість краще підготуватися до різних варіантів подій і швидше реагувати на зміни. Це забезпечує більшу стабільність і послідовність дій, навіть у періоди нестабільності та кризи. Такий підхід дозволяє підприємству не тільки виживати в умовах невизначеності, але й активно використовувати її для отримання нових конкурентних переваг.

Однією з важливих стратегій для бізнесу в умовах невизначеності є диверсифікація своєї діяльності. Підприємства активно шукають нові напрямки для розвитку, інвестують у нові продукти або послуги, а також відкривають нові ринки збуту. Це дозволяє компенсувати ризики, пов'язані з нестабільністю внутрішнього ринку. Особливу увагу підприємства звертають на пошук можливостей для експорту своєї продукції, що дозволяє залучити нові фінансові ресурси.

Таким чином, в умовах невизначеності підприємства мають демонструвати гнучкість, бути стійкими до економічних шоків, швидко адаптуватися до зовнішніх викликів, переглядати стратегії та зосереджуватися на інноваціях, щоб зберігати конкурентоспроможність.

Список використаних джерел

1. Прогноз економічного і соціального розвитку України на 2024-2026 роки від Міністерства економіки України. URL: <https://surl.li/jwzzpa>.
2. Ділові очікування підприємств України (II квартал 2024 року). Департамент статистики та звітності Національного банку України. Випуск 2 (74). URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/BOS_2024-Q2.pdf?v=9.

ЗАХАРОВА Н. Ю., канд. екон. наук., доц.,
САЖНЄВ М. М.,
Мелітопольський державний педагогічний університет
імені Богдана Хмельницького
м. Запоріжжя

ЗАСТОСУВАННЯ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

Тема штучного інтелекту (ШІ) все більше проникає у систему управління підприємствами в Україні. В умовах цифрової трансформації підприємства прагнуть підвищити ефективність своїх бізнес-процесів, оптимізувати операційні витрати та покращити конкурентоспроможність. Особливу увагу приділяють ШІ в таких ключових

аспектах, як управління виробництвом, маркетинг, персонал і аналітика даних.

Один з найбільш поширених напрямів застосування ШІ в Україні – це автоматизація виробничих і адміністративних процесів. Використання роботизованих систем, таких як виробничі лінії з автономним управлінням та автоматизовані склади, дозволяє зменшити витрати на робочу силу, збільшити швидкість і точність виробництва, що особливо важливо для підприємств, які працюють в умовах жорсткої конкуренції [1].

Також, технології штучного інтелекту активно використовуються для аналізу великих даних (Big Data). Завдяки їм компанії можуть ефективно обробляти значні обсяги інформації для прогнозування ринкових тенденцій, вивчення поведінки споживачів та оптимізації своїх операцій. Це сприяє прийняттю більш точних управлінських рішень у режимі реального часу, що підвищує ефективність та адаптивність бізнесу.

У сучасних умовах жорсткої конкуренції підприємства все частіше застосовують штучний інтелект для здобуття додаткових конкурентних переваг. Наприклад, впровадження персоналізованих маркетингових кампаній на основі ШІ дозволяє краще націлювати рекламу, покращувати взаємодію з клієнтами за допомогою чат-ботів та віртуальних асистентів, а також автоматизувати внутрішні бізнес-процеси. Це допомагає компаніям оперативніше реагувати на зміни ринку та вдосконалювати свої продукти й послуги.

Крім того, штучний інтелект активно використовується для оптимізації управління персоналом. Алгоритми ШІ можуть аналізувати резюме кандидатів, автоматизуючи процес підбору персоналу та підвищуючи швидкість і точність оцінки потенційних співробітників. Також ці технології допомагають підприємствам виявляти та розвивати навички співробітників, підтримуючи їх кар'єрний ріст і професійний розвиток.

Попри очевидні переваги, впровадження ШІ стикається з певними викликами, серед яких головними є висока вартість технологій та обмежений доступ до кваліфікованих фахівців у сфері ШІ. Також виникають питання регулювання таких технологій. У червні 2024 року Міністерство цифрової трансформації України представило «Білу книгу», яка визначає напрямки регулювання ШІ та його впровадження на підприємствах. Це дозволить запровадити стандарти для безпечного та ефективного використання ШІ на всіх рівнях [3].

Станом на 2023 рік кількість українських підприємств, які впроваджують ШІ, продовжує зростати. Наприклад, згідно з дослідженнями, більшість компаній

використовують ШІ в маркетингу та комунікаціях (близько 60%), тоді як у виробничих процесах його застосування складає понад 40% [2]. Очікується, що до 2025 року ця кількість значно збільшиться, оскільки підприємства продовжують інвестувати в нові технології для підвищення ефективності бізнесу [1].

Отже, впровадження штучного інтелекту в управління підприємствами є важливим кроком для модернізації бізнес-процесів і підвищення їх конкурентоспроможності. Хоча використання ШІ вимагає значних інвестицій та зусиль для інтеграції, його переваги, такі як покращена ефективність, швидкість прийняття рішень та автоматизація, роблять його ключовим елементом розвитку сучасних підприємств в Україні. Крім того, підтримка з боку держави у вигляді нормативно-правового регулювання сприятиме більш швидкому впровадженню ШІ на національному рівні.

Список використаних джерел

1. Смоляк Ю. Ю., Холодницька А. В. Штучний інтелект в управлінні підприємством: трансформація ролі менеджера в індустрії 4.0. *Проблеми сучасних трансформацій. Серія: економіка і управління*. 2024. № 11. URL: <https://reicst.com.ua/pmt/article/view/2024-11-04-12>.
2. Орехов Д. Застосування штучного інтелекту в управлінні сучасним підприємством. *Економіка та суспільство*. 2024. Вип. 64. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/4343>.
3. Біла книга регулювання ШІ в Україні: бачення Мінцифри. URL: <https://surl.li/vnxsex>.

ІВАНОВ С. М., д-р екон. наук, доц.,
ГНАТЮК Н. О.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

МОДЕЛЮВАННЯ СИСТЕМ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

В сучасній час цифрових технологій штучний інтелект стає невід'ємною частиною управління підприємства. Завдяки штучного інтелекту підприємства можуть підвищувати свою ефективність, приймати самостійно рішення, автоматизувати

процеси роботи, це все вони можуть роботи завдяки аналізу великих обсягів даних. Застосування штучного інтелекту на підприємстві дає конкурентні переваги та дозволяє оптимізувати витрати, що є надзвичайно важливим в умовах жорсткої конкуренції.

Проблеми в застосуванні штучного інтелекту на підприємстві досліджувалося багатьма вченими. Зокрема, Болквдзе Н. І., Братко О. С. та Мигаль О. Ф. в своїй роботі проаналізували особливості впровадження інструментів штучного інтелекту в діяльність компаній, на основі чого виділили методику інтеграції зазначених інструментів. Вчені з міста Суми Kubatko O. V., Ozims S. Ch. та Voronenko V. I. досліджували залежність точності бізнес-рішень від впровадження та використання штучного інтелекту, на базі чого дістали висновку, що прямого зв'язку між ними не має і для ґрунтовного аналізу точності управлінських рішень треба аналіз додаткових параметрів. Хмара М. П. та Гуменюк Я. М. розглядається вплив штучного інтелекту на корпоративні операції та на традиційні уявлення про співпрацю, конкурентоспроможність та інновації визначили провідну роль штучного інтелекту в розвитку нових конкурентних бізнес установ. Проте питанням моделювання систем штучного інтелекту в управлінні підприємством приділено недостатньо уваги.

Моделювання систем штучного інтелекту доцільно розглядати за трьома напрямками. Перший напрям це розробка адаптивних моделей прогнозування. Завдяки машинному навчанню можна створити систему, яка змогла би адаптуватися до нових даних, трендів на ринку, що дає змогу підвищити точність прогнозу. Другий напрям це інтеграція штучного інтелекту у систему управління ресурсами підприємства. Автоматизована обробка інформації, дозволить підприємству швидше реагувати на зміни, зменшити людський вплив на прийняття критичних рішень. Третій напрям це автоматизація управління персоналом. Застосування в управлінні персоналом, дає змогу оптимізувати навчання, оцінку, підбір кадрів.

Моделювання системи штучного інтелекту в управлінні підприємством є перспективним напрямком сучасного бізнесу. Підприємства проваджуючи штучний інтелект отримують можливість швидше та ефективніше знижувати витрати, приймати рішення, автоматизувати процеси. Подальші дослідження можуть бути спрямованні на технологічний розвиток, бізнес-системи на базі штучного інтелекту, а також створення етичних стандартів для використання штучного інтелекту в управлінні підприємством.

Список використаних джерел

1. Болквдзе Н. І., Братко О. С., Мигаль О. Ф. Впровадження штучного інтелекту

в бізнес-діяльність компанії. *Економіка та суспільство*. 2023. № 58. С. 1–8.

2. Oleksandr V. Kubatko, Stanley Ch. Ozims, Viacheslav I. Voronenko Influence of artificial intelligence on business decision-making. *Інноваційні процеси в економіці*. 2024. № 1 (103). С. 17–23.

3. Хмара М. П., Гуменюк Я. М., Аль-Хаялі Дарід Арбович. Впровадження штучного інтелекту в бізнес-практику. *Цифрова економіка та економічна безпека*. 2023. № 9 (09). С. 42–50.

ЛОСЬ В.О., канд. екон. наук, доц.,
КАСЬЯНЕНКО В. Є.,
Запорізький національний університет
м. Запоріжжя

АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА МІЖНАРОДНІ ЛОГІСТИЧНІ ПРОЦЕСИ

Міжнародна логістика є одним із ключових елементів сучасної глобальної економіки. Вона охоплює широкий спектр процесів, пов'язаних з плануванням, управлінням та контролем за рухом товарів, послуг та інформації через національні кордони. В умовах глобалізації економічних процесів та розширення міжнародної торгівлі, ефективність логістичних систем набуває вирішального значення для компаній та країн у цілому. Водночас на міжнародні логістичні процеси впливає безліч факторів, як внутрішніх, так і зовнішніх. Їх розуміння є ключовим для ефективного планування та управління логістичними операціями на міжнародному рівні [1].

До внутрішніх чинників впливу на міжнародні логістичні процеси відносяться такі фактори як, культура та цінність підприємства, організаційна структура та ресурси, бізнес-мета та стратегія, ІТ-інфраструктура та технології та людські ресурси. Зовнішні чинники включають ринкові тенденції та вимоги клієнтів, конкуренцію, економічні та політичні умови, екологічні та нормативні питання, технологічний прогрес та інновації, а також розвиток транспорту та інфраструктури. Фактори, які визначають ефективність і стабільність логістичних ланцюгів можна згрупувати у кілька основних груп: економічні, політичні, технологічні, екологічні та соціальні (рис. 1). Кожна з цих груп має свій специфічний вплив на міжнародні логістичні процеси. Економічні фактори мають ключовий вплив на міжнародні логістичні процеси, визначаючи їхню ефективність, швидкість і рентабельність. Глобалізація відкриває нові можливості для розвитку логістики, але також додає викликів, пов'язаних з економічною

нестабільністю, валютними коливаннями та зростанням вартості енергії.

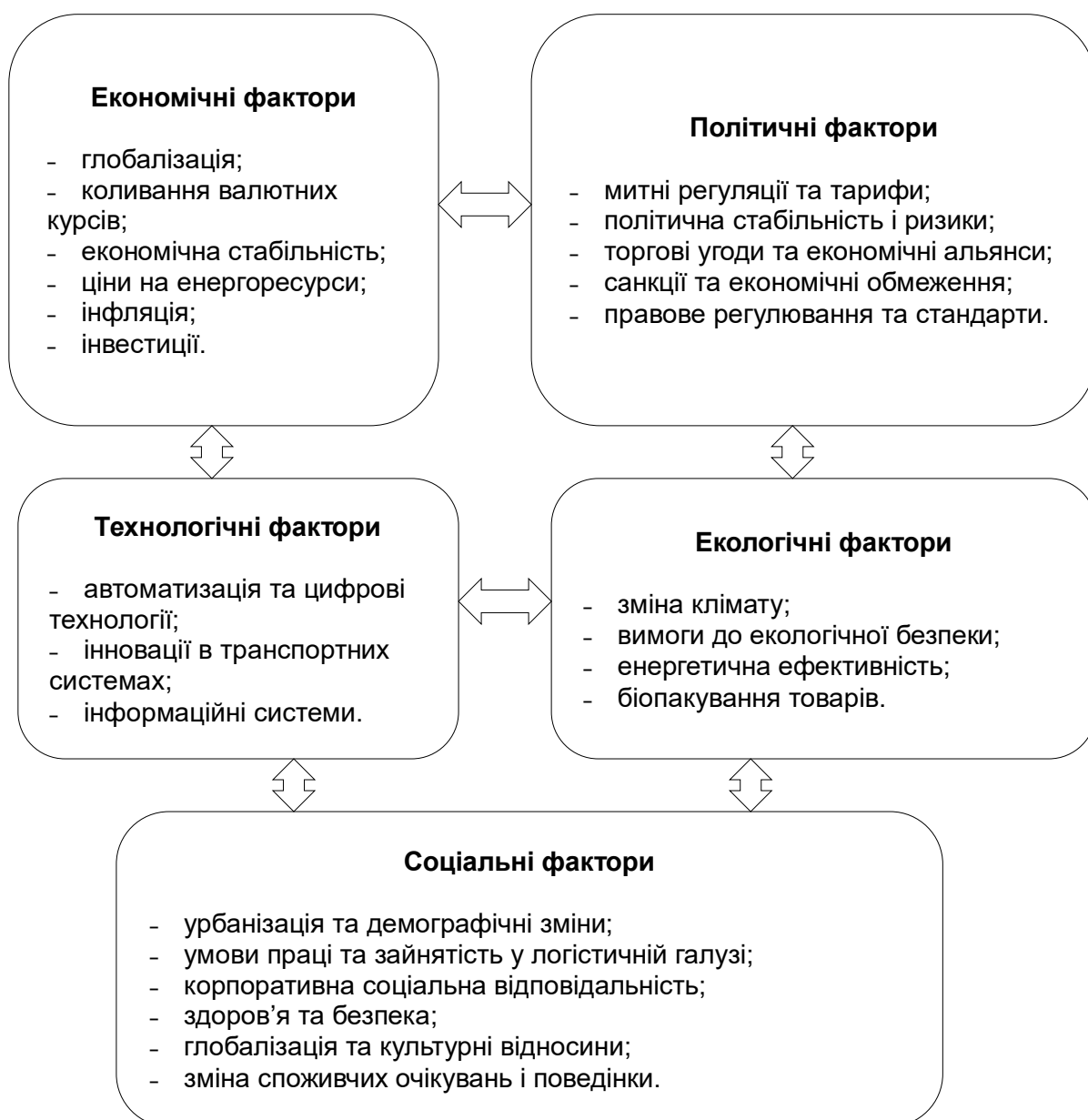


Рисунок 1 – Фактори впливу на міжнародні логістичні процеси [2]

Політичні фактори формують середовище, в якому працюють логістичні компанії. Відповідно, компанії повинні постійно адаптуватися до змін у політичному ландшафті для забезпечення безперервності логістичних операцій та мінімізації ризиків. Технологічні фактори сприяють оптимізації, підвищенню прозорості та зниженню витрат. Впровадження автоматизації, цифрових систем управління, інновацій у транспорті, а також використання IoT, блокчейну та Big Data дозволить компаніям залишатися конкурентоспроможними в умовах глобальної економіки. Сучасні технології роблять логістичні ланцюги більш гнучкими, ефективними та

стійкими до змін у зовнішньому середовищі. Екологічні фактори стають дедалі важливішими для міжнародної логістики, змінюючи традиційні підходи до транспортування і управління ланцюгами постачання. Виклики зміни клімату, необхідність скорочення викидів парникових газів, впровадження екологічних стандартів і енергоефективних технологій змушують компанії змінювати свої процеси та інвестувати в новітні технології, щоб відповідати сучасним екологічним вимогам. Соціальні фактори також відіграють важливу роль у формуванні міжнародних логістичних процесів. Вони впливають на функціонування ланцюгів постачання, характер попиту, робочу силу, умови праці та адаптацію компаній до змін у суспільстві.

Таким чином, на міжнародні логістичні процеси впливають численні фактори різної природи. Економічні, політичні, технологічні, екологічні та соціальні аспекти разом формують середовище, в якому логістичні компанії мають адаптуватися до змін і викликів. Ефективне управління цими факторами є запорукою успішної роботи в умовах глобальної конкуренції та постійної мінливості світових ринків.

Список використаних джерел

1. Городко М. В. Оцінка факторів впливу на функціонування логістичної системи молокопереробних підприємств. *Економіка та держава*. 2019. № 2. С. 124–129.
2. Холод Б. І., Зборовська О. М. Глобалізація як фактор впливу на процеси логістичного управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств. *Європейський вектор економічного розвитку*. 2014. № 2 (17). С. 261–270.
3. Куликова В. С. Міжнародна логістика : підручник. Київ : КНЕУ, 2020. 250 с.

НАМЛІЄВА Н. В., канд. екон. наук, доц.,
КАШНІКОВ М. В.,
Мелітопольський державний педагогічний
університет імені Богдана Хмельницького,
м. Запоріжжя

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНЮВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

На теперішній час багато підприємств України характеризуються низькими темпами зростання фінансових результатів їх діяльності, а деяким суб'єктам господарювання взагалі притаманна тенденція до зменшення їх доходів та прибутків.

Поряд з об'єктивними причинами цього явища, що обумовлені, зокрема, загальним станом вітчизняної економіки, негативні тренди фінансових результатів підприємств часто викликані відсутністю у їх власників та менеджерів належних знань та навичок стосовно оцінювання потенціалу економічного розвитку підприємств. Складність такого оцінювання обумовлена, серед іншого, тим, що при цьому необхідно виконувати детальне аналізування усіх сторін діяльності підприємства з урахуванням впливу зовнішнього середовища.

Тому важливо, щоб оцінювання потенціалу економічного розвитку підприємства здійснювалося із використанням дієвого інструментарію та наукового обґрунтованих моделей такого оцінювання.

Питання встановлення закономірностей економічного розвитку як на макрорівні, так і на рівні окремих підприємств розглядається у працях багатьох вчених. Особлива увага приділяється проблемі забезпечення інноваційного розвитку підприємств. Вагомі результати у вирішенні цієї проблеми досягнуто, зокрема, такими науковцями, як О. Амоша, В. Геєць, А. Завербний, О. Мельник, О. Мрихіна, В. Найдюк, Н. Подольчак, О. Пирог, А. Турило, Л. Федулова та ін. Оскільки економічний розвиток підприємств пов'язаний із зростанням їх економічного потенціалу, оцінювання цього потенціалу є необхідною умовою пошуку резервів економічного розвитку суб'єктів господарювання.

Виконане дослідження показало, що головною ознакою економічного розвитку будь-якого підприємства є зростання та реалізація його економічного потенціалу внаслідок певних стійких змін у внутрішньому середовищі підприємства. При цьому у процесі економічного розвитку підприємства відбуваються зміни його внутрішніх (конструктивних) властивостей, внаслідок чого змінюються функціональні властивості суб'єкта господарювання. З урахуванням цього, під економічним розвитком підприємства доцільно розуміти стійкі зміни внутрішніх властивостей суб'єкта господарювання, що зумовлюють такі зміни його функціональних властивостей, внаслідок яких відбувається зростання економічного потенціалу підприємства з подальшою реалізацією додатково набутих підприємством його економічних можливостей.

Також у роботі було проаналізовано існуючі у науковій літературі підходи до групування типів економічного розвитку підприємств та доповнено наявні способи групування такими: за швидкістю змін (одномоментний та поступовий розвиток); за необхідністю позбуватися у процесі розвитку частини внутрішніх властивостей підприємства; за способом інтенсифікації діяльності підприємства

(витратозберігаючий та продуктивний). Показано, що одномоментний економічний розвиток підприємства відбувається переважно завдяки покращенню інформаційного забезпечення управлінської діяльності.

Складність та багатогранність економічного розвитку підприємств обумовлює необхідність формування дієвого механізму його забезпечення. У роботі запропоновано таке тлумачення терміну «механізм забезпечення економічного розвитку підприємства»: це повна впорядкована сукупність взаємозв'язків між елементами організаційної структури управління економічним розвитком підприємства та між цими елементами та його зовнішнім середовищем, що здійснюються у вигляді інформаційних потоків, а також характеристика цих взаємозв'язків (стосовно їх змісту і способів розповсюдження) та процедур їх генерування, які базуються на праксеологічних закономірностях прийняття господарських рішень.

На засадах дослідження закономірностей функціонування механізмів забезпечення економічного розвитку підприємства в роботі було запропоновано узагальнену модель цих механізмів. Застосування цієї моделі у практиці діяльності підприємств дасть змогу провести упорядкування господарських процесів, що відбуваються на цих підприємствах, у просторі та часі, а також підвищити ступінь обґрунтованості господарських рішень, що ухвалюються.

Окрему увагу було приділено визначенню сутності потенціалу об'єктів. Встановлено, що потенціал будь-якого об'єкта можна тлумачити як сукупність його зовнішніх функціональних властивостей, які цей об'єкт проявляє або може проявляти за певного стану середовища, у якому він знаходиться. Оцінювання прогностичного рівня розвитку підприємства обумовлює необхідність вимірювання його стратегічного економічного потенціалу.

Своєю чергою, таке вимірювання потребує оцінювання динамічного потенціалу підприємства (потенціалу змін на ньому), важливою складовою якого є потенціал економічного розвитку підприємства. Потенціал економічного розвитку суб'єкта господарювання є однією із ланок, що пов'язує його наявний економічний потенціал із стратегічним.

Проведене дослідження показало, що у спрощеному розумінні потенціал економічного розвитку підприємства являє можливість зростання його наявного економічного потенціалу. За більш чіткого формулювання потенціал економічного розвитку підприємства можна тлумачити як сукупність додаткових зовнішніх функціональних властивостей, які це підприємство може набути за певного стану

середовища, у якому воно знаходиться, збільшивши при цьому величину свого наявного економічного потенціалу.

Розгляд особливостей формування потенціалу економічного розвитку підприємств надав можливість визначити основні чинники, які зумовлюють процес такого формування.

Зокрема, в процесі проведеного дослідження було виділено такі групи цих чинників для підприємств: 1) за місцем розташування відповідних чинників щодо підприємства: чинники, що характеризують або утворюють внутрішнє середовище підприємства; чинники, що характеризують або утворюють зовнішнє середовище підприємства; 2) за характером впливу на реалізацію потенціалу економічного розвитку підприємства: чинники, які позитивно впливають на процес реалізації потенціалу економічного розвитку підприємства; чинники, які негативно впливають на процес реалізації потенціалу економічного розвитку підприємства (бар'єри на шляху до такої реалізації); 3) за можливістю керування відповідними чинниками: керовані чинники; умовно керовані чинники; некеровані чинники; 4) за зміною (незмінністю) протягом певного періоду часу: статичні, рівень яких залишається незмінним протягом розрахункового періоду; динамічні; 5) за часом, необхідним для зміни (активізації) відповідних чинників на підприємствах: короткострокові; середньострокові; довгострокові; 6) за характеристикою взаємозв'язків між показниками діяльності підприємства: первинні; вторинні (похідні); 7) за місцем в ієрархії на підприємствах: чинники безпосереднього впливу; чинники опосередкованого впливу відповідного порядку (першого, другого тощо); базисні чинники; 8) залежно від виду економічного потенціалу підприємств, який зумовлюють відповідні чинники: чинники, які обумовлюють наявний економічний потенціал підприємства; чинники, які обумовлюють стратегічний економічний потенціал підприємства; 9) за способом оцінювання чинників на підприємствах: кількісні; якісні; 10) за видами економічного розвитку підприємства: чинники формування потенціалу людського розвитку підприємства; чинники формування потенціалу технічного розвитку підприємства; чинники формування потенціалу технологічного розвитку підприємства; чинники формування потенціалу продуктового розвитку підприємства; 11) за функціональними властивостями підприємства: чинники формування потенціалу економічного розвитку підприємства за його критеріальною функціональною властивістю; чинники формування потенціалу економічного розвитку підприємства за його частковою функціональною властивістю.

ОСИПЕНКО С. О., канд. екон. наук, доц.,
Мелітопольський державний педагогічний
університет імені Богдана Хмельницького,
м. Запоріжжя

МІЖНАРОДНЕ ПАРТНЕРСТВО ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

В умовах повномасштабної війни територіальні громади зіткнулись з рядом проблемних питань вирішити які самотійно дуже складно, а в де-яких випадках взагалі не можливо, оскільки громадам не вистачає фінансових та матеріальних ресурсів, досвіду тощо.

Таблиця 1 – Стан організації міжнародних партнерських відносин територіальних громад в розрізі регіонів за I півріччя 2024 р. [2]

Регіони	01.01.2024 р.		01.04.2024 р.		01.07.2024 р.	
	Кіл-ть міжнар-х партнерів	Кіл-ть країн	Кіл-ть міжнар-х партнерів	Кіл-ть країн	Кіл-ть міжнар-х партнерів	Кіл-ть країн
АР Крим	-	-	3	1	-	-
Вінницька	70	18	72	19	86	21
Волинська	105	15	108	14	133	17
Дніпропетровська	30	16	31	16	54	23
Донецька	30	12	30	12	37	15
Житомирська	68	20	68	20	79	21
Закарпатська	262	17	263	18	284	17
Запорізька	21	15	21	15	27	16
Івано-Франківська	96	21	96	21	112	22
Київ	39	28	39	28	39	29
Київська	91	25	92	25	132	34
Кіровоградська	7	5	7	5	14	8
Луганська	5	3	5	3	5	3
Львівська	239	27	239	27	283	28
Миколаївська	25	11	25	11	45	19
Одеська	109	34	110	34	127	36
Полтавська	33	12	33	12	54	20
Рівненська	40	12	57	13	64	12
Сумська	26	8	26	8	43	14
Тернопільська	73	10	73	10	107	22
Харківська	20	17	21	17	32	17
Херсонська	4	4	5	4	29	15
Хмельницька	48	18	50	18	95	26
Черкаська	33	10	33	10	59	20
Чернівецька	59	15	62	15	93	18
Чернігівська	37	12	37	12	52	14
Всього	1573	62	1606	62	2085	63

Одним із найефективніших шляхів подолання даних проблем може стати запровадження громадами міжнародних партнерських відносин, адже налагодження відносин такого рівня дозволить громадам: організувати економічну співпрацю з громадами інших країн; віднайти надійних бізнес-партнерів; отримати гуманітарну підтримку; обмін досвідом; налагодити взаємодію з громадянами України, які вимушено покинули територію країни рятуючись від війни і в майбутньому створити умови для їх повернення в країну; запровадити народну дипломатію; створити умови для євроінтеграції. Так станом на 01.07.2024 р. територіальним громадам України вдалось укласти 2085 міжнародних міжмуніципальних договорів, а партнерами територіальних громад України стали громади з 63 країн світу (табл. 1). Відповідно це свідчить про дуже позитивну тенденцію.

В подальшому міжнародна співпраця територіальних громад буде зростати, адже на законодавчому рівні створено більш якісне підґрунтя. Так 24.04.2024 р. набув чинності новий Закон України «Про міжнародне територіальне співробітництво України», який дав громадам і регіонам змогу в спрощеному та більш широкому форматі працювати з європейськими структурними фондами та залучати їх кошти.

Список використаних джерел

1. Про міжнародне територіальне співробітництво України : Закон України № 3668-IX від 24.04.2024 р. URL: <https://surl.li/edydyu> (дата звернення: 02.09.2024).
2. Моніторинг реформи місцевого самоврядування та територіальної організації влади. 01.07.2024 р. URL: <https://surl.li/txzokr> (дата звернення: 02.09.2024).

ОСИПЕНКО С. О., канд. екон. наук, доц.,
ІГНАТОВ Є. Є.,
Мелітопольський державний педагогічний
університет імені Богдана Хмельницького,
м. Запоріжжя

ЦИФРОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ РЕГІОНІВ ЯК ОСНОВА СУЧАСНОГО ПРОЄКТНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Цифрова трансформація регіонів є невід'ємною складовою процесів децентралізації влади в сучасному світі. Відповідно в рамках реалізації політики децентралізації влади в Україні активно відбувається цифрова трансформація, що

передбачає зробити більш зручними послуги та сервіси для мешканців територіальних громад, а також забезпечити розбудову дійсно ефективної та результативної системи управління територіальними громадами.

Крім того, саме завдяки цифровізації в умовах повномасштабної війни територіальні громади України мали змогу оптимізувати внутрішні процеси управління, налагоджувати та не втрачати зв'язок із мешканцями громади, бути більш ефективними в наданні послуг, захищати доступ до даних тощо. А найголовніше, що цифровізація має ключове значення при відбудові та відновленні територіальних громад постраждалих в наслідок бойових дій, адже забезпечить та гарантуватиме можливість розширити доступ територіальних громад до залучення альтернативних джерел фінансування.

На сьогоднішній день за сприяння Міністерства цифрової трансформації України було реалізовано понад 200 проєктів у регіонах, з них 30 – це корисні сервіси для громад, такі як е-кабінет ветерана, е-черга в ЦНАПАх, чат-боти для пошуку роботи, інструменти е-демократії [1].

При цьому слід зауважити, що розвиток проєктного менеджменту на рівні територіальних громад, залучення додаткового фінансування за рахунок проєктної діяльності, покращення якості надання суспільних та соціальних послуг в сучасних умовах набуває все більшої актуальності і ключовим інструментом реалізації проєктної діяльності є саме цифровізація. Тобто завдяки цифровій трансформації проєктна діяльність може стати більш розповсюдженою, спрощеною та зрозумілою як для представників органів місцевого самоврядування, так і для мешканців територіальних громад.

Відповідно з цією метою Міністерством цифрової трансформації України, Українською академією лідерства, EasyBusiness та Центром економічного відновлення за підтримки Проєкту USAID «ГОБЕРЛА» було створено та презентовано освітній серіал «Як створювати проєкти у громадах» [1]. Даний цифровий освітній продукт складається із 13 серій, що містять покроковий алгоритм дій, який допоможе активній молоді змінювати громади по всій Україні.

Так запровадження цифрових освітніх продуктів відповідного формату дозволяє активним та зацікавленим мешканцям територіальної громади здобувати важливі знання та навички, а саме: виявляти ключові проблеми та потреби до пошуку оптимальних рішень, ефективного планування й управління проєктами. Крім того, надається повна і стисла інформація, що дозволяє проаналізувати та систематизувати існуючі дані, проводити опитування, розробляти ефективні стратегії комунікації,

залучати стейкхолдерів та залучати кошти для ваших проєктів [2].

Отже цифровізація регіонів не лише дозволила покращити якість та зробити більш доступними соціальні послуги в межах територіальних громад, а й розширила можливості територіальних громад залучати додаткові фінансові та матеріальні ресурси необхідні для розвитку громади, залучати активних громадян до розвитку та відбудови громад, сприяти міжнародній співпраці територіальних громад тощо.

Список використаних джерел

1. Як створювати проєкти у громадах: новий серіал на Дія.Освіта. 15.02.2024. <https://decentralization.ua/news/17667> (дата звернення: 03.09.2024).

2. Основи проєктного менеджменту: як пройти шлях від бажання щось змінювати в громаді до реалізації успішного впливового проєкту. <https://osvita.diia.gov.ua/courses/how-to-create-projects-in-communities> (дата звернення: 03.09.2024).

ОСИПЕНКО С. О., канд. екон. наук, доц.,
ІГНАТОВА В. К.,
Мелітопольський державний педагогічний
університет імені Богдана Хмельницького,
м. Запоріжжя

КРАУДФАНДИНГ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

Однією з найгостріших проблем економіки України є невідповідність вільних фінансових ресурсів, що перебувають у власності великого бізнесу, який готовий вкладати дані ресурси в інноваційні розробки, існуючим потребам фінансування відповідних розробок. Дана проблема набула нового змістовного навантаження від початку повномасштабної війни, адже застарілий ВПК, запровадження і використання сучасних високотехнологічних інструментів ведення війни, масштабні руйнування об'єктів промислової та енергетичної інфраструктури, відтік іноземних інвестицій та капіталів потребують використання найсучасніших фінансових інструментів які б були здатні активізувати підприємницьку діяльність, а найголовніше забезпечити реалізацію інвестиційних проєктів пов'язаних з матеріально-технічним забезпечення Збройних сил України.

Відповідно до таких інструментів в першу чергу слід віднести краудфандинг. Краудфандинг (від англ. crowd – натовп і funding – фінансування, залучення коштів) – форма колективного інвестування, на базі якого вкладники, інвестори (фізичні або юридичні особи) надають грошову підтримку, спрямовану на фінансування певних проєктів [1].

В цілому краудфандинг відповідає цілям та сферам благодійної діяльності, визначеним у ст. 3 Закону України «Про благодійну діяльність та благодійні організації» № 5073-VI від 5 липня 2012 р., тобто він є інструментом для збору коштів на її фінансування. Так, ст. 7 Закону України № 5073-VI під публічним збором благодійних пожертв розуміє добровільний збір цільової допомоги у формі коштів або майна серед невизначеного кола осіб, зокрема з використанням засобів електронних комунікацій, у т. ч. благодійного електронно-комунікаційного повідомлення, для досягнення цілей [2].

Краудфандінг має ряд характерних відмінностей в порівнянні з іншими інструментами фінансування інвестиційних проєктів, які дуже часто використовуються для забезпечення потреб ЗСУ, а саме:

- на відміну від залучення кредитних ресурсів краудфандінг не має ризиків;
- відмінною рисою в порівнянні з інвестиціями є те, що крауд-проєкти не передбачають втручання акціонерів у технічні, технологічні, конструкторські або бізнес-процеси. До того ж не передбачають передачі частки компанії або перерахування відсотків від продажів майбутнього продукту;
- порівнюючи з грантовим фінансуванням реалізації інвестиційних проєктів краудфандінг забезпечує такі умови, що автором проєкту самостійно визначаються правила його реалізації, а також строки збору коштів на його реалізацію. До того відсутні будь-які грантові угоди з донорами;
- на відміну від благодійних пожертв краудфандинг допускає певну винагороду за внесок у проєкт, а мотивом надання спонсорами коштів є бажання підтримати перспективний і результативний проєкт.

При цьому слід зазначити, що застосування краудфандінгу в Україні з метою фінансування інвестиційних проєктів пов'язаних з матеріально-технічним забезпеченням ЗСУ має як низку переваг, так і низку недоліків.

До переваг можна віднести: кошти залучені за рахунок краудфандінгу є альтернативним джерелами фінансування потреб ЗСУ в умовах тотального дефіциту державного бюджету; відсутність географічних меж в рамках залучення коштів; посилення згуртованості громадян країни навколо спільної мети.

Щодо недоліків в застосуванні краудфандінгу в Україні, то недосконалість вітчизняного законодавства, а також існуючі та діючі міжнародні норми відносно закупівлі озброєння та деяких комплектуючих до них роблять даний інструмент дуже обмеженим в використанні.

Список використаних джерел

1. Манаєнко І. М., Діденко А. С. Краудфандинг як інноваційний інструмент розвитку бізнесу. *Актуальні проблеми економіки та управління*. 2017. № 11. С. 1–8.
2. Про благодійну діяльність та благодійні організації : Закон України №5073-VI від 5 липня 2012 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5073-17#Text>.

ОЧЕРЕТІН Д. В., канд. екон. наук, доц.,
ШЕВЧЕНКО І. А.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

РЕКУРЕНТНИЙ АНАЛІЗ ДИНАМІКИ КУРСУ АКЦІЙ ЛОГІСТИЧНИХ КОМПАНІЙ

Логістика – це невід’ємна частина сучасної економіки, що забезпечує ефективне управління потоками товарів, інформації та послуг від місця виробництва до кінцевого споживача. В умовах стрімкого розвитку технологій та глобалізації ринків, логістичні системи стикаються з низкою викликів, які потребують інноваційних рішень.

У роботі розглядається динаміка курсу акцій логістичних компаній, які є лідерами рейтингу Zen Score журналу Wall Street Journal [1] у 2024 р. Найбільшу капіталізацію мають американські компанії United Parcel Service, Inc. (NYSE:UPS, 123,56 млрд. доларів США) та FedEx Corp (NYSE:FDX, 65,90 млрд. доларів США). Динаміка вартості акцій NYSE:UPS та NYSE:FDX розглядалась за період з 01 січня 2018 р. по 28 березня 2024 р. (1570 щоденних спостережень) на основі даних Google Finance [2; 3]. На криптовалютному ринку у сфері логістики найбільшу капіталізацію має токен VeChain (VET) – це блокчейн-платформа для управління логістикою. Токен VeChain використовує технологію блокчейн для створення децентралізованих додатків, які дозволяють підприємствам відстежувати походження та історію товарів, перевіряти їх автентичність та забезпечувати безпеку та прозорість у всьому ланцюзі постачання. Динаміка вартості VeChain (VET) розглядалась за період з 01 січня 2018 р. по 28

березня 2024 р. (68 щомісячних спостережень) на основі даних CoinMarketCap [4].

Для дослідження часових рядів вартості акцій та токенів логістичних компаній в роботі використано методику аналізу особливостей динаміки фінансових інструментів фондового ринку засобами рекурентного аналізу, яка містить такі кроки:

- а) формування бази вхідних даних;
- б) аналіз поведінки досліджуваних часових рядів;
- в) визначення часу затримки, вкладеної розмірності часового ряду та побудова рекурентної діаграми;
- г) аналіз статистичних характеристик рекурентної діаграми (відсоток рекурентності (%REC), міра детермінізму (%DET), середня довжина діагональних ліній (ADL), максимальна довжина діагональних ліній (MDL).

Для визначення часу затримки часового ряду було використано інформаційну функцію Average Mutual Information (AMI). Показник AMI співпадає із показником часу затримки часового ряду G [5, 6]. Розрахунок оптимального часу затримки часового ряду здійснено у середовищі R з використанням бібліотеки `tseriesChaos`. Для визначення вкладеної розмірності часового ряду використано метод хибного найближчого сусіда (*false nearest neighbor*), наведений у роботі [7]. Результати розрахунків наведено у табл. 1.

Таблиця 1 – Характеристики фазового простору [2-4]

Назва активу	Затримка часового ряду (d)	Вкладена розмірність (m)
NYSE: UPS	41	5
NYSE: FDX	38	6
VeChain (VET)	13	5

Наступним кроком є побудова рекурентної діаграми на основі розрахованих параметрів розмірності та лагу, використовуючи бібліотеки мови R `tseriesChaos` та `fractal` (рис. 1-2).

Топологія рекурентних діаграм для акцій та токени логістичних компаній, що розглядаються, показує різкі зміни у динаміці системи, що обумовлює появу контрастних білих областей або смуг. Для акцій компанії United Parcel Service, Inc. спостерігається поступова зміна параметрів поведінки, виявлено дрейф атрактору (білі лівий верхній та правий нижній кути діаграми, діагональна лінія). Топологія рекурентної діаграми для акцій компанії FedEx Corp містить короткі діагональні смуги, що свідчить про стохастичність поведінки компанії на логістичному ринку та повернення траєкторії у одну й ту ж саму область фазового простору у різні періоди

часу.

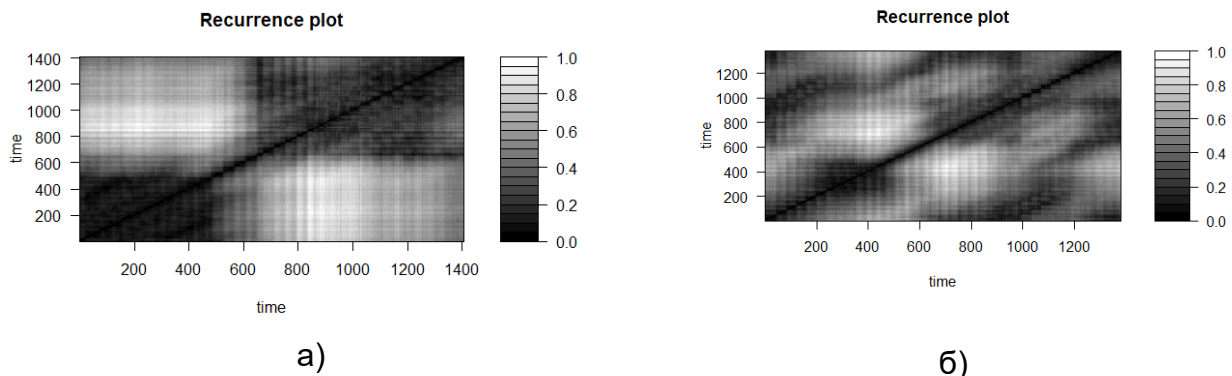


Рисунок 1 – Рекурентні діаграми вартості акцій логістичних компаній: а) NYSE: UPS, б) NYSE: FDX за період 2018-2024 рр. [2; 3]

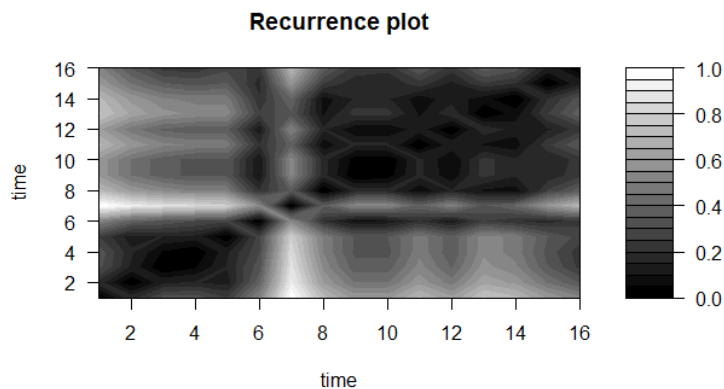


Рисунок 2 – Рекурентна діаграма вартості токєну VeChain (VET) у 2018-2024 рр. [4]

Топологія рекурентної діаграми токєну блочейн-платформи VeChain (VET) показує різкі зміни у динаміці системи, що обумовлює появу контрастних білих областей або смуг. Статистичні характеристики рекурентних діаграм представлено у табл. 2.

Таблиця 2 – Статистичні характеристики рекурентних діаграм [2-4]

Назва активу	%REC	%DET	ADL	MDL
NYSE: UPS	27,14	98,64	25,33	1405
NYSE: FDX	6,77	95,40	11,33	994
VeChain (VET)	1	99,21	8,76	15

Оскільки значення відсотку рекурентності (%REC) для діаграм курсу акцій NYSE: UPS та NYSE: FDX становить більше 5%, то можна зробити висновок про нерегулярність динаміки поведінки часових рядів акцій цих двох компаній. Відсоток

рекурентності для діаграми курсу акцій VeChain (VET) знаходиться близько 1%, що свідчить про чітко визначену динаміку часового ряду та відсутність шуму.

Така поведінка близька до синусоїди, але оскільки розглядалися місячні дані за чотири роки (68 значень), то питання потребує подальшого дослідження. Для акцій NYSE: UPS середнє значення проценту рекурентності відноситься до рівня high, для акцій NYSE: FDX – moderate, а для токenu VeChain (VET) – low.

Міра детермінізму (%DET), яка характеризує рівень передбачуваності часового ряду, для всіх трьох фінансових інструментів, що розглядаються, становить більше 90%. Середня довжина діагональних ліній (ADL) показує середній час передбачуваності часового ряду для часових рядів NYSE: UPS та NYSE: FDX у днях, а для токenu VeChain (VET) – у місяцях.

Максимальна довжина діагональних ліній (MDL) показує довжину тренду: найкоротша для часового ряду NYSE: FDX (994 пункти), а найдовша – NYSE: UPS (1405 пункти). Максимальна довжина діагональних ліній (MDL) для токenu VeChain (VET) складає 15 пунктів.

Список використаних джерел

1. Best Logistic Stocks to Buy Now (2024) – Top Freight Stocks. WallStreetZen. URL: <https://www.wallstreetzen.com/industries/best-logistic-stocks?t=1&p=1&f%5Biid%5D=102&s=mc&sd=desc> (дата звернення: 09.04.2024).
2. UPS Google Finance. URL: <https://www.google.com/finance/quote/UPS:NYSE> (дата звернення: 10.04.2024).
3. FDX Google Finance. <https://www.google.com/finance/quote/FDX:NYSE> (дата звернення: 10.04.2024).
4. VeChain price today, VET to USD live price, marketcap and chart. CoinMarketCap. URL: <https://coinmarketcap.com/currencies/vechain> (дата звернення: 10.04.2024).
5. H. Kucheroва, D. Ocheretin, V. Los, O. Bil'ska. Recurrence Analysis of the Economic Behavior of Agents of the Frequency of Online Exchange Rate in the Information Environment. Proceedings of the III International Scientific Congress Society of Ambient Intelligence 2020 (ISC-SAI 2020), 2020, 129: 279–288.
6. R. Hegger, H. Kantz, T. Schreiber, The TISEAN package. CHAOS. 1999, 9, 413–435.
7. M. B. Kennel, R. Brown, H. D. I. Determining embedding dimension for phase-space reconstruction using a geometrical construction. Phys Rev. 1992, 45(6), 3403–3411.

РИБАЛКО О. М., канд. екон. наук, проф.,
ГОЛУБЧЕНКО А. А.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ В УКРАЇНІ

В умовах війни управління людськими ресурсами стає однією з найбільш складних та критичних сфер діяльності організацій. В Україні, через введення воєнного стану, компанії змушені пристосовувати свої стратегії управління до нових умов. Військові дії, мобілізація працівників, логістичні труднощі, часткова втрата ринків – усе це створює нові виклики для HR-функцій. У таких умовах необхідно переглянути традиційні моделі управління персоналом та створити нові методи, що відповідають викликам сьогодення.

Воєнний стан в Україні суттєво вплинув на роботу підприємств, обмеживши свободу прийняття рішень через контроль з боку уряду та військових органів, що знижує оперативність менеджменту. Надзвичайні обставини, спричинені бойовими діями, призвели до проблем з логістикою, постачанням і транспортуванням товарів, що негативно позначається на прибутковості бізнесу та управлінні персоналом. Додатково, політична й економічна нестабільність посилила ризики безробіття, зниження інвестицій і уповільнення економічного розвитку.

Нові виклики для управління персоналом у воєнних умовах включають забезпечення фізичної та психологічної безпеки працівників, впровадження дистанційних методів управління з використанням хмарних сервісів і адаптацію комунікацій, а також гнучкість в організації праці, зокрема зміну графіків і форм зайнятості для збереження ефективності та підтримки працівників у складних умовах.

Сучасні методи управління персоналом під час війни включають забезпечення фізичної та психологічної безпеки працівників, адаптацію комунікацій через дистанційну роботу, впровадження гнучких графіків і підтримку емоційного стану команди. Прозорість у фінансових питаннях, моніторинг ринку праці, навчання та розвиток персоналу, а також залучення до волонтерської діяльності допомагають зміцнювати колектив і підтримувати ефективність в умовах кризи.

У кризових ситуаціях важливо адаптувати методи мотивації, поєднуючи матеріальні стимули, такі як підвищення зарплати та премії, з нематеріальними.

Ключову роль відіграє психологічна підтримка і командна робота, що знижують стрес і підтримують продуктивність. Також необхідні програми підтримки родин працівників, які можуть включати допомогу з продуктами, евакуацією та лікуванням.

Особливості управління людськими ресурсами в умовах воєнного стану полягають у необхідності швидкого та ефективного реагування на нові виклики. Фізична та психологічна безпека працівників, дистанційні методи управління, нові підходи до мотивації та організації роботи стають основними факторами, що впливають на успіх підприємств. У цій ситуації важливо не тільки зберегти ефективність роботи компанії, але й підтримувати моральний дух працівників, забезпечувати їхню безпеку і розвиток навіть в умовах кризи.

Список використаних джерел

1. Крамар І., Баранов К. Актуальні підходи до управління людськими ресурсами на вітчизняних підприємствах під час російсько-української війни. *Соціально-економічні проблеми і держава*. 2024. Вип. 1 (30). С. 140–151.
2. Савенко О. А., Шершенюк О. М., Бебешко М. А. Особливості управління персоналом підприємства в умовах воєнного стану. *Економічна наука. Інвестиції: практика та досвід*. 2024. № 4. С. 168–174.
3. Череп О., Калюжна Ю., Михайліченко Л. Особливості управління персоналом в умовах воєнного стану в Україні. *Економіка та суспільство*. 2023. № 48. С. 1–6.

ЧЕВЕРДА С. С., канд. екон. наук, доц.,
ДОЛГІЙ Б. Ю.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ІНТЕГРАЦІЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО АНАЛІЗУ ДАНИХ ТА ПРОЄКТНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ДЛЯ ПРОГНОЗУВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ АУТСОРСИНГОВИХ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ

Швидкий розвиток технологій та глобалізація бізнесу призводять до зростання обсягів даних, що виникають в бізнес-процесах. Ефективне використання цих даних є ключовим фактором для підвищення конкурентоспроможності компаній. Інтелектуальний аналіз даних (Data Mining) дозволяє виявляти приховані закономірності в масивах даних, що сприяє прийняттю більш обґрунтованих рішень.

Поєднання інтелектуального аналізу даних із проєктним менеджментом дозволяє передбачити ефективність управління аутсорсингом та приймати рішення на основі даних.

Інструменти інтелектуального аналізу даних інструменти полегшують виявлення прихованих закономірностей у великих масивах даних, що має вирішальне значення для оптимізації управління проєктами в умовах аутсорсингу. Інтеграція цих методів покращує процеси прийняття рішень, надаючи інформацію про ефективність проєкту та ринкові тенденції.

Швидке збільшення обсягів даних під час виконання ІТ-проєктів потребує інноваційних аналітичних технологій для виявлення прихованих взаємозв'язків [1].

Інструменти BI відіграють ключову роль у покращенні управління знаннями в організації, що дозволяє ефективно формувати корпоративні знання та вдосконалювати бізнес-процеси. Ці інструменти забезпечують збір, аналіз та візуалізацію даних з різних джерел, надаючи керівникам та співробітникам цінну інформацію для прийняття обґрунтованих рішень. Завдяки цьому, організації можуть краще розуміти свої процеси, виявляти приховані закономірності та оптимізувати свою діяльність на основі реальних даних.

На етапі ініціювання проєкту інструменти BI допомагають виявити вимоги на ранніх стадіях. Аналізуючи дані попередніх проєктів та ринкові тенденції, команда проєкту може більш точно визначити цілі, обсяг робіт та потенційні ризики. Це дозволяє створити міцну основу для подальшого планування та реалізації проєкту, зменшуючи ймовірність виникнення проблем на пізніших етапах.

Під час планування проєкту BI-інструменти значно підвищують точність оцінок часу та витрат. Аналізуючи дані попередніх проєктів, можна виявити типові терміни виконання завдань, фактичні витрати ресурсів та фактори, що впливають на успішність проєкту. Це дозволяє створювати більш реалістичні графіки, бюджети та плани розподілу ресурсів, що підвищує загальну ефективність управління проєктом [2].

На етапі виконання проєкту інструменти BI підтримують контроль якості шляхом постійного моніторингу ключових показників ефективності (KPI) та виявлення аномалій у процесі реалізації. Завдяки цьому, менеджери проєктів можуть швидко реагувати на відхилення від плану, вносити необхідні корективи та забезпечувати досягнення цілей проєкту. Крім того, аналіз даних у режимі реального часу дозволяє оптимізувати розподіл ресурсів та приймати обґрунтовані рішення щодо управління ризиками протягом усього життєвого циклу проєкту.

Використання цих інструментів дозволяє проводити детальний аналіз ефективності аутсорсингових процесів, що може включати в себе оцінку досягнутого результату в порівнянні з запланованим. Наприклад, за допомогою модифікованої шкали Гаррінгтона можна оцінити, наскільки ефективно реалізується аутсорсинг, зокрема, виявляючи невеликі відхилення, які можуть свідчити про необхідність коригувальних дій [3].

Інтеграція інтелектуального аналізу даних та проєктного менеджменту створює потужний інструментарій для прогнозування ефективності аутсорсингових бізнес-процесів. Використання інструментів BI та методів Data Mining дозволяє організаціям ефективно обробляти великі обсяги даних, виявляти приховані закономірності та оптимізувати процеси прийняття рішень. Це особливо важливо в умовах швидкого розвитку технологій та глобалізації бізнесу, де здатність оперативно аналізувати дані та реагувати на зміни стає ключовим фактором конкурентоспроможності. Застосування цих технологій на всіх етапах проєктного циклу – від ініціювання до виконання – забезпечує більш точне планування, ефективний контроль та своєчасне коригування проєктних дій.

Впровадження аналітичних інструментів у процес управління аутсорсинговими проєктами дозволяє не лише підвищити якість прийнятих рішень, але й значно покращити прогнозування ефективності бізнес-процесів. Така детальна аналітика, підкріплена постійним моніторингом KPI та виявленням аномалій, забезпечує організаціям можливість оперативно реагувати на зміни, оптимізувати розподіл ресурсів та ефективно управляти ризиками протягом усього життєвого циклу проєкту.

Таким чином, інтеграція інтелектуального аналізу даних та проєктного менеджменту стає невід'ємною частиною сучасного підходу до управління аутсорсинговими бізнес-процесами, забезпечуючи компаніям конкурентні переваги в динамічному бізнес-середовищі.

Список використаних джерел

1. Чеверда С., Янкін Д. Інтелектуальний аналіз даних та бізнес-аналітика при управлінні бізнес-процесами проєктного офісу аутсорсингової компанії. *Фінансові стратегії інноваційного розвитку економіки*. № 4 (60). 2024. С. 38–42.
2. Pondel J. Pondel. M. BI and Big Data solutions in project management. Wykorzystanie narzędzi klasy BI i systemów Big Data do zarządzania projektami. Informatyka. *Ekonomiczna*. URL: 10.15611/ie.2015.4.04.
3. Lyakhovich G., Horodysky M., Hrabchuk I., Vakun O. Effectiveness analysis of

ЧЕВЕРДА С. С., канд. екон. наук, доц.,
СПАСЬКА П. Р.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ ЯК КЛЮЧ ДО ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ПРОЄКТНИХ ОФІСІВ АУТСОРСИНГОВИХ КОМПАНІЙ

Цифрова трансформація проєктних офісів є стратегічним кроком для аутсорсингових компаній, що прагнуть досягти конкурентоспроможності на міжнародному ринку. Основною складовою цього процесу є впровадження інтелектуальних систем управління бізнес-процесами (BPM). Такі системи стають ключем до ефективної організації роботи проєктних офісів, особливо в умовах швидких змін та вимог адаптації до європейських стандартів в контексті євроінтеграції.

BPM-системи, завдяки своїй здатності до автоматизації рутинних операцій, аналізу даних та адаптації до змін, забезпечують значне підвищення ефективності проєктного управління. вони дозволяють [1]:

- оптимізувати ресурси: ефективніше планувати та розподіляти ресурси, мінімізувати простої та підвищити продуктивність;
- покращити якість прийняття рішень: забезпечити доступ до актуальної та достовірної інформації, що дозволяє ухвалювати обґрунтовані рішення на основі даних;
- підвищити прозорість процесів: забезпечити повну видимість усіх етапів проєкту для всіх зацікавлених сторін;
- сприяти інноваціям: створити середовище, що стимулює пошук нових рішень та впровадження передових технологій.

Інтелектуальні BPM-системи забезпечують покращення бізнес-процесів завдяки аналітичним інструментам, які допомагають проєктним офісам ухвалювати обґрунтовані рішення. Крім того, такі системи сприяють впровадженню гнучких методів управління, таких як Agile та Scrum, що дозволяє офісам швидко адаптуватися до змін ринкових умов і виконувати проєкти відповідно до очікувань замовників.

Особливо важливою є роль BPM для аутсорсингових компаній, які

зіштовхуються з конкуренцією на європейському ринку. Інтелектуальні системи управління бізнес-процесами дозволяють оптимізувати роботу з клієнтами за допомогою інтеграції з CRM– та ERP-системами, що покращує комунікацію та управління ресурсами [3]. Це надає компаніям можливість підтримувати високий рівень клієнтоорієнтованості, що є ключовим фактором їх успіху.

В умовах курсу на європейську інтеграцію важливо зазначити, що BPM-системи сприяють відповідності проєктних офісів українських компаній європейським стандартам, що відкриває для них доступ до нових ринків та інвестицій. Таким чином, інтелектуальні системи управління бізнес-процесами стають не лише інструментом оптимізації внутрішніх процесів, але й важливим фактором стратегії розвитку та масштабування бізнесу.

Інтелектуальні системи управління бізнес-процесами (BPM) є ключовим інструментом для забезпечення успішної цифрової трансформації проєктних офісів аутсорсингових компаній. Вони дозволяють підвищити ефективність роботи, забезпечити прозорість процесів та гнучкість, необхідну для швидкої адаптації. Інтеграція BPM-систем із сучасними моделями управління проєктами є важливим кроком на шляху до успішної євроінтеграції українських компаній та їхньої конкурентоспроможності на міжнародному ринку.

Список використаних джерел

1. Лазебник Л. Л., Войтенко В. О. Управління бізнес-процесами (BPM) підприємства в умовах цифрової трансформації економіки. *Економіка та держава*, № 5, 2020. С. 12–15.
2. Данченко О. Б., Бедрій Д. І., Семко О. В. Огляд інформаційних технологій управління бізнес-процесами в організаціях. *Системи обробки інформації*, № 1 (158). 2019. С. 45–50.
3. Дмитрик І. О., Загороднюк О. В. Роль BPM, CRM та ERP систем у цифровій трансформації українського бізнесу. *Бізнес Інформ*, № 2. 2021. С. 78–83.

СЕКЦІЯ 5
РОЗВИТОК ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ І МАРКЕТИНГОВІ ТЕХНОЛОГІЇ В УМОВАХ
ІННОВАЦІЙНИХ ЗМІН В ЕКОНОМІЦІ

АВРАМЕНКО М. О.,
ІВАНОВ М. М., д-р екон. наук, проф.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ВПРОВАДЖЕННЯ DIGITAL-МАРКЕТИНГУ
В ДІЯЛЬНОСТІ КОМПАНІЇ

Сучасна економіка переживає стрімкі зміни, викликані розвитком технологій та глобалізацією. Digital-маркетинг став ключовим елементом бізнес-стратегій, оскільки він дозволяє компаніям ефективно взаємодіяти з аудиторією, підвищувати впізнаваність бренду та збільшувати продажі. В умовах глобалізації та цифровізації бізнесу digital-маркетинг стає критично важливим для компаній, які прагнуть залишатися конкурентоспроможними.

Згідно з дослідженнями, близько 70% споживачів користуються Інтернетом для прийняття рішень про покупку. Цифрові технології не лише трансформують способи взаємодії між компаніями та споживачами, але й змінюють саму природу бізнесу. Digital-маркетинг дозволяє компаніям досягати глобальної аудиторії без значних витрат. Завдяки інтернет-рекламі, соціальним мережам та контент-маркетингу, бренди можуть швидко поширювати інформацію про свої продукти та послуги на світовому рівні.

Digital-маркетинг надає можливість малим і середнім підприємствам ефективно змагатися з великими корпораціями, використовуючи інноваційні підходи та креативність. Актуальність впровадження digital-маркетингу в діяльність компаній обумовлена необхідністю адаптації до нових умов ринку, змін у споживчих звичках, розвитком технологій та високим рівнем конкуренції. Компанії, які не враховують ці фактори, ризикують втратити свою позицію на ринку.

Для того щоб компанія була конкурентоспроможною, вона повинна впроваджувати digital-маркетинг у свою діяльність. Тому доцільно постійно аналізувати, які стратегії digital-маркетингу є найефективнішими для компаній, і як їх можна впроваджувати в діяльність організації.

Це дозволяє не лише підвищити видимість бренду, але й збільшити залученість цільової аудиторії [1].

Один із ключових аспектів успішного digital-маркетингу – це адаптивність. Ринок змінюється дуже швидко, тому компанії повинні бути готові коригувати свої стратегії відповідно до нових тенденцій та вподобань споживачів. Наприклад, зростання популярності соціальних мереж створює нові можливості для взаємодії з клієнтами через контент, який вони готові ділитися [3].

Також важливим елементом є аналіз даних. Використання аналітичних інструментів дозволяє компаніям отримувати цінну інформацію про поведінку споживачів, ефективність рекламних кампаній та ROI [2].

Це, у свою чергу, допомагає виявити слабкі місця та оптимізувати ресурси. Окрім того, варто звернути увагу на персоналізацію контенту.

Сучасні споживачі очікують індивідуального підходу та релевантних пропозицій. Використання технологій, таких як машинне навчання, може допомогти в створенні персоналізованого досвіду, що підвищує шанси на конверсію. Важливо також не забувати про інтеграцію різних каналів комунікації. Синергія між email-маркетингом, соціальними мережами та контент-маркетингом може значно посилити загальну стратегію. Тільки так можна досягти комплексного охоплення аудиторії та забезпечити сталість бренду в умах споживачів.

Таким чином, постійний аналіз та адаптація стратегій digital-маркетингу є запорукою успіху в умовах конкурентного середовища. Компанії, які ігнорують цю тенденцію, ризикують залишитися позаду, втрачаючи можливості для зростання та розвитку. Тому інвестиції в digital-маркетинг – це інвестиції в майбутнє.

Список використаних джерел

1. Котлер Ф., Келлер К. Маркетинг менеджмент. Додаток до видання. Київ : Економіка, 2016.
2. Смирнов А. Аналіз даних у digital-маркетингу. Київ : Видавництво «Манн, Іванов і Фербер», 2019.
3. Раян Д. Цифровий маркетинг : посібник для керівників. Київ : КМ-БУКС. 2017. 450 с.
4. Торопова Д. Д. Цифровий маркетинг як інструмент забезпечення сталого розвитку підприємств туристичної індустрії. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2022. № 78-79. С. 105–113.

БЕХТЕР Л. А., канд. екон. наук, доц.,
КРИШТАЛЬ Т. Ю.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ТЕХНОЛОГІЇ РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ

Сучасний світ характеризується високою динамічністю, яка є однією з ключових ознак нашого часу. Інтенсивний розвиток інформаційних технологій, глобалізаційні процеси, а також стрімкий прогрес науки та техніки значно прискорили ритм життя, у зв'язку з цим підвищились і вимоги до професійної кваліфікації працівників.

В умовах сучасного бізнесу, де швидкі зміни є постійною характеристикою, впровадження технологій розвитку персоналу стало важливою умовою для підтримання конкурентоспроможності компаній та набуло особливої значущості. Сучасний світ диктує необхідність впровадження компаніями гнучких стратегій управління людськими ресурсами, а також проактивного підходу до організації навчання та розвитку персоналу.

Туристична галузь, звісно, не є виключенням, де впровадження технологій розвитку персоналу відіграє надважливу роль, адже у XXI ст. гостро постало питання професіоналізації індустрії туризму [1]. Іншими словами, ринок праці почав висувати вимоги до фахівців сфери туризму, а саме до їх знань, умінь і навичок. Прийшло усвідомлення потреби «розвитку кваліфікованих, компетентних людей, здатних забезпечити високу якість запропонованої послуги гостинності» [2].

То що ж таке «професійний розвиток персоналу»? Існує багато визначень поняття «професійний розвиток персоналу». Ми вважаємо одним із найточніших визначення Донцової А. Ю. «Професійний розвиток персоналу – сукупність заходів, спрямованих на оновлення професійних знань, навичок, отримання нових знань, розвиток здібностей працівників до навчання та постійного підвищення кваліфікації для якісного виконання більш складних трудових завдань, підвищення ефективності діяльності підприємства, конкурентоспроможності продукції або послуг, що надаються споживачами» [3].

Повертаючись до сфери туризму згадаємо тезу Ради ВТО, що відсутність навчання і можливості професійно розвиватися у сфері туризму призводить до зниження якості обслуговування споживачів та стандартів [5]. Якщо посади у туризмі будуть займати низько кваліфіковані працівники, ненавчені чи без належного досвіду,

це негативно вплине на «ціни, прибутковість бізнесу, його конкурентоспроможність, бренд, інвестиції і зрештою на подальший розвиток» [4].

Аналізуючи різні джерела, статистичні дані та власний досвід, ми можемо виділити кілька найбільш ефективних практик професійного розвитку працівників у туристичній галузі:

- воркшопи та майстер-класи, тому що практичні навчальні заходи дають можливість персоналу отримати нові знання та навички в інтерактивному форматі, розвиваючи професійні компетенції в умовах реальних кейсів;

- бізнес-сніданки, road show, професійні конференції, презентації новинок і тд., адже такі заходи створюють платформу для обміну досвідом, сприяють налагодженню ділових контактів і обговоренню новітніх тенденцій у туризмі, дозволяють співробітникам бути в курсі останніх змін у галузі, дізнаватися про інноваційні рішення та створювати мережу партнерських зв'язків із лідерами ринку;

- навчальні заходи, що включають курси з теоретичними основами туризму, маркетингу та менеджменту, а також курси з ефективних продажів (для менеджерів з продажу), залишаються важливими для розвитку базових професійних знань;

- рекламні тури (ознайомчі тури), що є ефективним маркетинговим інструментом, що дозволяє працівникам безпосередньо ознайомитися з туристичними продуктами та напрямками, підвищуючи їх здатність пропонувати клієнтам найкращі варіанти відпочинку.

- опанування новітніх технологій, а саме постійне навчання використанню сучасних систем бронювання, CRM-систем, чат-ботів та інструментів для аналізу клієнтських даних, що підвищує ефективність роботи працівників і дозволяє їм краще відповідати на потреби сучасних туристів.

Професійний розвиток працівників у туристичній галузі є ключовим фактором успішності компаній в умовах сучасного швидкоплинного світу. Постійне навчання дозволяє співробітникам не тільки залишатися конкурентоспроможними, але й адаптуватися до нових технологій, тенденцій ринку та зростаючих очікувань клієнтів. Інвестиції у розвиток персоналу сприяють підвищенню якості обслуговування, посиленню клієнтоорієнтованості та зростанню лояльності клієнтів, що в результаті веде до зростання прибутковості компаній та їхньої стійкості на ринку.

Список використаних джерел

1. Thomas R., Thomas H. Hollow from the Start? Professional Associations and the Professionalization of Tourism. *The Service Industries Journal*. 2014. Vol. 34, No 1. P. 38–

55.

2. Lyons K. D., Young T., Hanley J., Stolk P. Professional Development Barriers and Benefits in a Tourism Knowledge Economy. *International Journal of Tourism Research*. 2015. Introduction. Wiley Online Library. URL: <https://doi.org/10.1002/jtr.2051>.

3. Донцова А. Ю. Професійний розвиток як умова зростання конкурентоспроможності персоналу. *Наукові праці Донецького національного технічного університету. Сер.: Економічна*. 2014. № 5. С. 71–78.

4. WTO Council World Travel and Tourism Council. *Report on Global Talent Trends and Issues for the Travel & Tourism Sector*. 2015. URL: <https://bit.ly/3lnzc9D>.

5. Бабушко С., Соловей М. Професійний розвиток фахівців туризму: кращі світові практики. *Grail of Science*. 2023. С. 369–374.

ЛУБЯНОВ Д. В.,
ТЕРЕНТ'ЄВА Н. В., канд. екон. наук, доц.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЗОРОСТІ РОБОТИ АДМІНІСТРАТИВНИХ УСТАНОВ В УКРАЇНІ ЯК ШЛЯХ ДО ЗБІЛЬШЕННЯ ДОВІРИ ГРОМАДЯН

В останні роки, в Україні відбувається активний розвиток цифрової трансформації всіх секторів економіки. Історично, найбільш розвинутою вважалась сфера надання фінансових онлайн-послуг [1], однак після створення Міністерства цифрової трансформації, країна має вагомі досягнення в сфері надання адміністративних послуг (яскравим прикладом є портал «Дія»).

Переваги такої стратегії дозволяють громадянам України: отримувати доступ до онлайн-послуг з будь-якого місця; підвищити рівень цифрової грамотності; ухвалювати рішення на основі достовірної інформації; мати прозору і оперативну комунікацію при взаємодії з державою [2].

Прозорість – це одна з ключових умов ефективного уряду і невід'ємний механізм для балансування влади між державою та громадянами. Цифрова прозорість часто розглядається як ефективний і недорогий спосіб отримати інформацію про урядові операції та рішення [3].

Яскравим прикладом інструменту прозорого руху бюджетних коштів є електронна система публічних закупівель Prozorro. Завдяки роботі цього сервісу

вдалося зупинити «сіру» схему визначення компанії, яка буде відбудовувати зруйновану ракетним ударом дитячу лікарню «Охматдит» [4].

Держава активно заохочує оптимізацію адміністративних процесів та покращення якості надання послуг у відповідних центрах (ЦНАП). Ефективним кроком є впровадження системи електронного документообігу, що дозволить: зменшити час на обробку документів; покращити контроль та прозорість інформаційних потоків; зменшити витрати на паперові ресурси; надійно зберігати та мати швидкий доступ до документації [5].

Таким чином, маючи доступ до електронного кабінету користувач може відслідкувати етап, на якому знаходиться запит і позбутися почуття невизначеності. До того ж, деталізований життєвий цикл запиту (наприклад, статуси «Зареєстровано», «Отримано», «У роботі», «На перевірці», «Направлено на підпис», «Виконано», «Відхилено», «Потребує уточнення») дозволить відслідковувати ефективність окремих відділів/спеціалістів (KPI), які відповідають за виконання задач на тому чи іншому етапі, мотивуючи їх на продуктивну працю.

Отже, побудова прозорості взаємодії між громадянами і адміністративними установами України приносить значні переваги обом сторонам цих відносин. Адже вона значно спрощує комунікацію, підвищує ефективність адміністративних процесів і збільшує рівень довіри споживачів послуг до держави для подальших повторних звернень.

Список використаних джерел

1. Цифрова економіка України. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/digital_economics_ukraine (дата звернення: 15.09.2024).
2. Бачення цифрової трансформації громад. URL: <https://hromada.gov.ua/database/transformation> (дата звернення: 15.09.2024).
3. Matheus R., Janssen M., Janowski T. Design principles for creating digital transparency in government. *Government Information Quarterly*. 2021. Vol. 38, Issue 1. P. 1–3.
4. Відбудова Охматдиту: що відомо про скандал. URL: <https://www.bbc.com/ukrainian/articles/cdr1508pv11o> (дата звернення: 18.09.2024).
5. ЦНАП. Нові можливості для підвищення ефективності адміністративних процесів. URL: <https://www.cnaprv.gov.ua/news/2024/tsnap> (дата звернення: 18.09.2024).

МАЛТИЗ В. В., канд. екон. наук, доц.,
Запорізький національний університет,
Таврійський державний агротехнологічний
університет імені Дмитра Моторного,
м. Запоріжжя

ВДОСКОНАЛЕННЯ КОМУНІКАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ЗА РАХУНОК ВПРОВАДЖЕННЯ RETENTION-МАРКЕТИНГУ

Наразі актуальним є пропозиції щодо актуалізації і удосконалення комунікаційної політики, адже існуючі стратегії вже не працюють і виникає проблема в залученні і утриманні клієнта.

Дослідження поведінки споживача доводить, що сьогодні зменшується кількість етапів прийняття рішення про придбання товару або замовлення послуги і в результаті шлях клієнта від зацікавленості продуктом до купівлі його. Сучасні споживачі відрізняються миттєвістю реакцій від систематичного ігнорування реклами до миттєвого бажання взаємодіяти з брендами на особистому рівні, споживачі швидко змінюють свої вподобання, реагуючи на тренди та вірусні явища, що робить важким довгострокове прогнозування їхньої поведінки. Також в період зростання кібербезпеки зростають обмежень на використання файлів cookie, змінені налаштування конфіденційності в мобільних додатках та соціальних мережах знижують можливості маркетологів точно відстежувати поведінку потенційного клієнта і, як результат, будувати дієві воронки.

Тобто основна актуальна проблема щодо залучення клієнтів – це пошук і зацікавлення аудиторії, також, слід зазначити, що залучення нового клієнту – це чи не найдорожчий бізнес-процес, тому сучасні маркетологи сьогодні замислюються над впровадженням Retention-маркетингу у комунікаційну політику компаній, адже утримувати споживачів, які провзаємодіяли з компанією-простіше, ніж шукати і доносити цінність абсолютно новій необізнаній аудиторії. Відтак виникає потреба в удосконаленні комунікаційної політики і впровадженні Retention-маркетингу.

Retention-маркетинг (маркетинг утримання) є стратегією, спрямованою на збереження існуючих клієнтів, збільшення їхньої лояльності та частоти покупок. Це важлива складова загальної маркетингової стратегії, оскільки зберігати клієнтів дешевше, ніж залучати нових.

Особливості впровадження Retention-маркетингу в просування включають

кілька ключових аспектів, що відображені у вигляді удосконаленої комунікаційної стратегії на рис. 1.

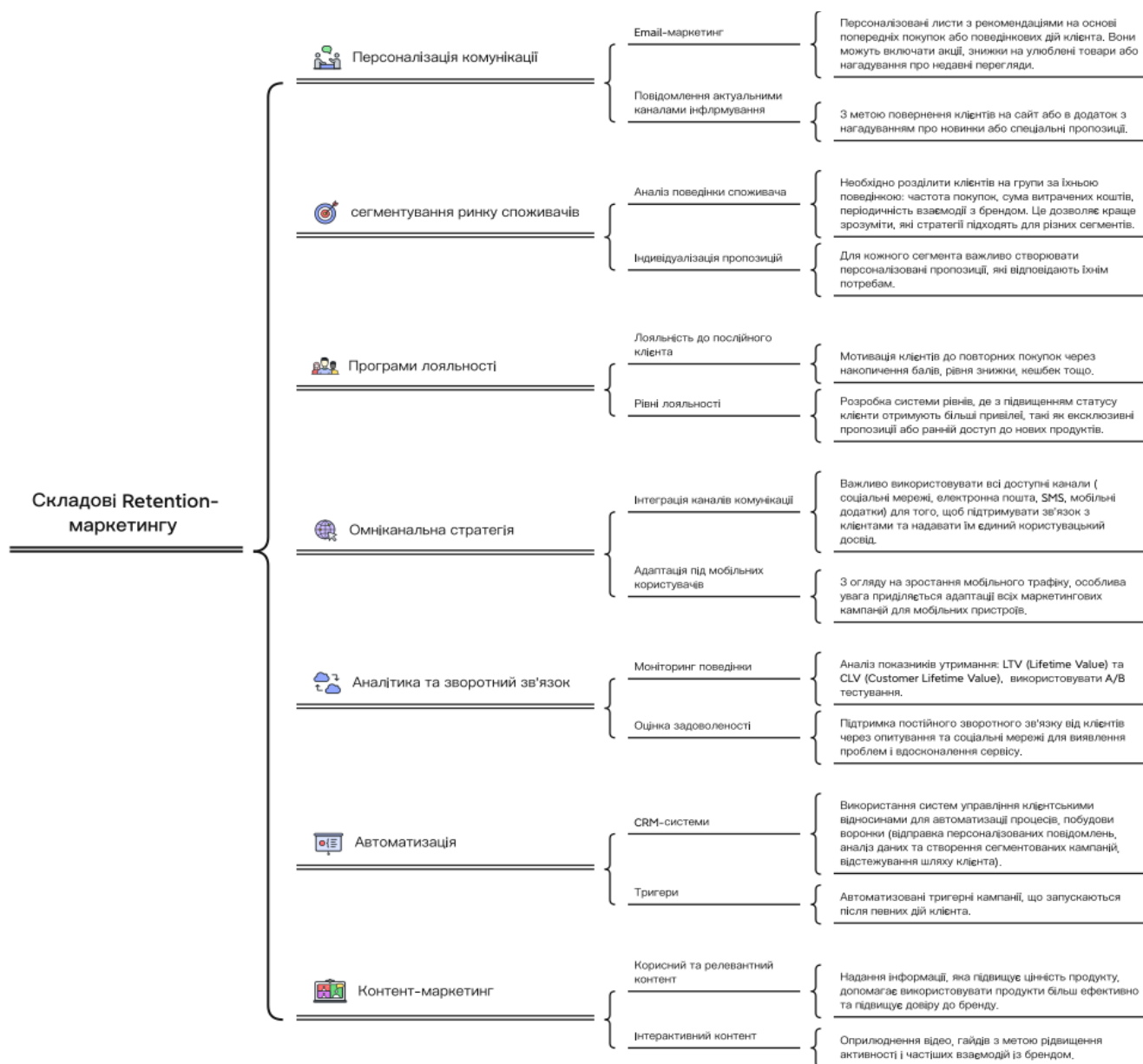


Рисунок 1 – Удосконалена комунікаційна стратегія за рахунок впровадження Retention-маркетингу [1; 2]

Впровадження Retention-маркетингу дозволяє удосконалити та актуалізувати комунікаційну політику побудувати довгострокові відносини з клієнтами, що не тільки підвищує їхню лояльність, але й збільшує дохід компанії через повторні покупки. Дієві стратегії Retention-маркетингу дають можливість компаніям утворити «гачки» для утримання і управління увагою клієнта, мотивувати його систематично проявляти цікавість до товару або послуги та, як результат, приносити стабільний дохід і

доводити економічну ефективність маркетингової політики.

Список використаних джерел

1. Князева Т., Казанська О. Інструменти емоційного маркетингу щодо сприйняття бренду в умовах цифрового ринку. *Науково-виробничий журнал «Бізнес-навігатор»*. Вип. 1 (74). 2024. URL: http://www.business-navigator.ks.ua/journals/2024/74_2024/6.pdf (дата звернення: 03.10.2024).
2. Березовська Л., Кириченко А. Цифровий маркетинг як інструмент підвищення ефективності комерційної діяльності підприємства під час війни. *Економіка та суспільство*, (51). 2023. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-51-47> (дата звернення: 01.10.2024).

ПРОКОФ'ЄВ І. С.,
САМОЙЛЕНКО В. О.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

РОЛЬ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ У РОЗВИТКУ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТА ІННОВАЦІЯХ В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Розвиток економіки після 2020 року, на тлі пандемії та прискореної цифровізації, потребує нових підходів до управління трудовим потенціалом. Корпоративна соціальна відповідальність (КСВ) є важливим компонентом сучасного управління персоналом і має позитивний вплив на залучення, мотивацію та утримання співробітників. Дослідження останніх років [1] показують, що компанії, які активно підтримують принципи соціальної відповідальності, здатні залучати та утримувати високоосвічених спеціалістів, оскільки соціальна відповідальність створює сприятливе робоче середовище та підвищує лояльність персоналу. Така організаційна культура сприяє емоційній стійкості співробітників і їхньому задоволенню роботою, що є важливим фактором у сучасних умовах економічної нестабільності.

Важливу роль у реалізації КСВ відіграють інновації в управлінні персоналом, зокрема використання цифрових технологій для аналізу потреб і задоволення працівників, які полегшують управління талантами та розвиток їхніх навичок. За даними Zhu та Zhang [2], автоматизовані системи управління персоналом та

корпоративні платформи для комунікацій дозволяють організаціям ефективніше управляти знаннями та проводити навчання, що особливо актуально в умовах гнучкої зайнятості та дистанційної роботи. Такий підхід не лише знижує плинність кадрів, але й забезпечує індивідуалізацію траєкторії розвитку працівників.

Корпоративна соціальна відповідальність також сприяє розвитку інноваційного потенціалу персоналу. Дослідження Chen та Chen [3] підтверджують, що працівники, які беруть участь у соціальних проєктах компанії, стають більш залученими, проактивними та демонструють креативність, необхідну для інноваційної діяльності. Це зменшує витрати на навчання нових співробітників та стимулює інновації, що сприяє стабільності організації. Працівники, залучені до проєктів соціальної відповідальності, не лише створюють кращий імідж компанії, але й активно сприяють зміцненню її конкурентоспроможності.

Поєднання КСВ і стратегічного управління персоналом створює синергетичний ефект, коли організація адаптується до ринкових змін і підтримує інноваційний розвиток, як зазначено в дослідженні Hossain та Alam [4]. Це дозволяє підприємствам гнучко реагувати на виклики ринку, залучати інноваційно орієнтованих працівників і зміцнювати довгострокові партнерські відносини з персоналом. Таким чином, інтеграція КСВ з інноваційними підходами в управлінні персоналом забезпечує стійкий розвиток трудового потенціалу та підвищує загальну ефективність організації в умовах сучасної економіки.

Список використаних джерел

1. Fan, D., Wong, C., & Zhang, Q. (2021). The Impact of Corporate Social Responsibility on Employee Engagement in the Context of COVID-19: Evidence from the Service Industry. *Journal of Business Research*, 136, 340–351.
2. Zhu, J., & Zhang, W. (2022). Digital Transformation in Human Resource Management and Its Effects on Employee Retention. *International Journal of Human Resource Studies*, 12(4), 245–261.
3. Chen, Y., & Chen, M. (2021). Corporate Social Responsibility and Innovative Work Behavior: The Role of Engagement and Ethical Culture. *Business Ethics: A European Review*, 30(3), 423–437.
4. Hossain, M., & Alam, A. (2023). Strategic Human Resource Management and Corporate Social Responsibility in a Changing Economic Landscape. *Journal of Corporate Responsibility and Leadership*, 15(1), 78–90.

РИБАЛКО О. М., канд. екон. наук, проф.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя,
БЕКОВА Р. Ж., д-р PhD, доц.,
Університет Туран,
м. Алмати, Казахстан,
КОРНАУХОВ Є. В.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

РОЗВИТОК ТА ВИКОРИСТАННЯ ЗАСОБІВ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ В ЕКОНОМІЦІ

Штучний інтелект (ШІ) стрімко трансформує різноманітні сфери людської діяльності, і економіка не є винятком. Впровадження ШІ відкриває нові перспективи для підвищення ефективності й інноваційності, водночас породжуючи виклики ризику, які потребують уваги та вирішення. Одне з важливих застосувань ШІ в економіці – автоматизація рутинних завдань і процесів. Це дозволяє спрямувати людські ресурси на більш творчу та стратегічну діяльність, зменшити витрати та підвищити якість продуктів і послуг. Штучний інтелект вже активно використовується в таких сферах, як виробництво, логістика, фінанси, маркетинг та обслуговування клієнтів.

Згідно з дослідженням, впровадження штучного інтелекту на рівні програмного забезпечення може принести економічну вигоду від \$2,6 до \$4,4 трлн. на рік, що становить 4,4% усієї світової економіки. Найбільше виграють такі сектори, як високі технології, роздрібна торгівля, банківська справа, туризм, логістика, сучасне виробництво та охорона здоров'я [1].

Штучний інтелект також відіграє важливу роль у прийнятті рішень на основі аналізу великих обсягів даних. Алгоритми машинного навчання допомагають виявляти приховані закономірності, прогнозувати тенденції та оптимізувати бізнес-процеси. Це особливо актуально в сучасній цифровій економіці, де кількість інформації зростає в геометричній прогресії. Ще один перспективний напрямок – використання ШІ у створенні нових продуктів і послуг; ШІ може допомогти компаніям краще розуміти потреби клієнтів, персоналізувати пропозиції та створювати інноваційні рішення. Це створює можливості для розвитку нових ринків і бізнес-моделей.

Розвиток і використання штучного інтелекту в економіці несе з собою певні виклики та ризики. Один із них – потенційна втрата робочих місць через

автоматизацію. Важливо розробити стратегії перекваліфікації робочої сили та її адаптації до нових умов. Іншим важливим питанням є етичні та соціальні наслідки ШІ. Необхідно забезпечити прозорість і підзвітність алгоритмів ШІ, запобігти дискримінації та захистити конфіденційність даних. Розвиток і використання ШІ в економіці – складний і багатогранний процес, який потребує комплексного підходу: важливо створювати сприятливі умови для розвитку ШІ, інвестувати в дослідження та освіту, розробляти відповідні регуляторні механізми.

Штучний інтелект має великий потенціал для трансформації економік і створення нових можливостей для зростання та розвитку; ефективне використання ШІ може сприяти підвищенню конкурентоспроможності, поліпшенню якості життя та вирішенню глобальних проблем. Однак реалізація цього потенціалу вимагає забезпечення відповідального та етичного підходу до розробки та використання ШІ з урахуванням інтересів усіх зацікавлених сторін.

Список використаних джерел

1. Баловсяк Н. Розвиток штучного інтелекту принесе світовій економіці понад \$4,4 трлн. Інтернет Свобода. URL: <https://netfreedom.org.ua/article/rozvitok-shtuchnogo-intelektu-prinese-svitovij-ekonomici-ponad-44-trln> (дата звернення: 25.09.2024).

РИБАЛКО О. М. канд. екон. наук, проф.,

Запорізький національний університет,

м. Запоріжжя,

ТАБАЧНИКОВ С. І., д-р мед. наук, проф.,

Національна академія наук вищої освіти України,

м. Київ,

ОСМАКОВСЬКА К. Ю.,

Запорізький національний університет,

м. Запоріжжя

ВПЛИВ ЕМОЦІЙНОГО ІНТЕЛЕКТУ КЕРІВНИКІВ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ РОБОТИ КОМАНДИ

У сучасному динамічному бізнес-середовищі, де швидкість змін і конкурентоспроможність досягають рекордних показників, ефективність команд стає ключовим фактором успіху організацій. Одним із важливих елементів, що впливають

на результати роботи команди, є емоційний інтелект керівників. Емоційний інтелект (EI) визначає здатність осіб усвідомлювати та управляти власними емоціями, а також розуміти емоції інших, що суттєво впливає на міжособистісні стосунки та робочий клімат у колективі.

Емоційний інтелект можна розглядати через кілька ключових компонентів.

Самосвідомість – здатність керівника розуміти свої емоції та їхній вплив на роботу. Керівники з високим рівнем самосвідомості краще контролюють стресові ситуації, що сприяє ефективнішому прийняттю рішень.

Саморегуляція – вміння керувати своїми емоціями та імпульсами. Це важливо для лідера, оскільки стабільна поведінка підвищує рівень довіри з боку команди.

Емпатія – здатність розуміти емоційний стан інших людей. Керівник, який здатен співчувати своїм співробітникам, може краще їх мотивувати і створювати сприятливу атмосферу в колективі.

Соціальні навички – вміння будувати і підтримувати стосунки з іншими членами команди. Керівник з розвиненими соціальними навичками забезпечує ефективну комунікацію та взаємодію в команді [1].

Керівники з високим рівнем емоційного інтелекту можуть ефективніше взаємодіяти зі своїми підлеглими, створюючи більш сприятливе середовище для праці. Дослідження показують [2], що команди, очолювані керівниками з високим EI, демонструють покращену комунікацію, бо керівники з розвиненими соціальними навичками встановлюють ефективну двосторонню комунікацію, що допомагає працівникам краще розуміти завдання та вимоги.

Емпатія та саморегуляція дозволяють керівникам уникати емоційних вибухів та сприяти мирному врегулюванню конфліктів, що підвищує довіру в колективі. Лідери, що вміють мотивувати, надихають команду до досягнення кращих результатів, що напряму впливає на продуктивність. Завдяки емпатії та самосвідомості, керівники можуть створювати більш підтримуючу та сприятливу атмосферу, що знижує рівень стресу у колективі та сприяє зростанню задоволеності роботою.

Отже, емоційний інтелект керівників є ключовим чинником, який визначає ефективність роботи команди. Керівники з високим рівнем EI створюють умови для продуктивної та гармонійної роботи колективу, мінімізують конфлікти, покращують комунікацію і мотивують своїх підлеглих на досягнення високих результатів. Тому розвиток емоційного інтелекту має бути одним із пріоритетних завдань сучасних лідерів.

Список використаних джерел

1. Емоційний інтелект як ключовий софт-скіл співробітника в умовах невизначеності. Cases. URL: <https://cases.media/en/article/emociinii-intelekt-yak-klyuchovii-soft-skil-spivrobitnika-v-umovakh-neviznachenosti> (дата звернення: 29.09.2024).
2. Вплив емоційного інтелекту на ефективність роботи працівників. Indigo. URL: <https://indigo.co.ua/ua/blog/vpliv-emociynogo-intelektu-na-efektivnist-roboti-pracivnikiv> (дата звернення: 29.09.2024).

РИБАЛКО О. М., канд. екон. наук, проф.,
ОСТАХ С. С.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

РЕСУРСНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

Ефективне управління персоналом, як і будь-якою іншою системою, неможливе без належного ресурсного забезпечення. Це включає в себе комплекс різних ресурсів, які можна розділити на такі складові: нормативно-правове забезпечення, науково-методичне забезпечення, інформаційне забезпечення, кадрове забезпечення, а також матеріально-технічне та фінансове забезпечення.

Нормативно-правове забезпечення є фундаментом системи управління персоналом, оскільки включає в себе комплекс законодавчих та нормативно-правових актів, які регулюють трудову діяльність [1]. Ці документи створюють правову основу для взаємодії роботодавця та працівника, визначають їх права та обов'язки. До законодавчої бази належать Конституція України, Кодекс законів про працю України, закони «Про зайнятість населення», «Про оплату праці», та «Про охорону праці». Внутрішньо-фірмова система документів включає колективний договір, правила внутрішнього трудового розпорядку, посадові інструкції тощо. Ці документи конкретизують та доповнюють законодавчі норми стосовно специфіки конкретного підприємства. Нормативно-правове забезпечення відіграє важливу роль у забезпеченні законності та ефективності кадрових рішень, захисті прав працівників та інтересів роботодавця.

Інформаційне забезпечення є критично важливим для прийняття обґрунтованих управлінських рішень у сфері персоналу. Воно охоплює збір, обробку, зберігання та

аналіз різноманітної кадрової інформації: особисті дані працівників, відомості про їх освіту, кваліфікацію, досвід роботи, результати атестації, рівень заробітної плати тощо.

В умовах сучасного інформаційного суспільства ефективне управління персоналом неможливе без використання сучасних інформаційних технологій та систем. Вони дозволяють автоматизувати кадрові процеси, забезпечити швидкий доступ до необхідної інформації, проводити аналіз та прогнозування кадрових потреб підприємств.

Матеріально-технічне забезпечення включає технічні засоби та обладнання, необхідні для роботи кадрової служби. Це комп'ютери, оргтехніка, засоби зв'язку, спеціалізоване програмне забезпечення для кадрового обліку та управління. Сучасне матеріально-технічне забезпечення сприяє підвищенню продуктивності та ефективності кадрових процесів, дозволяє автоматизувати рутинні операції, забезпечує швидкий доступ до інформації та комунікацію між співробітниками.

Фінансове забезпечення є необхідною умовою для реалізації кадрової політики підприємства. Воно включає витрати на оплату праці, премії, соціальні виплати, навчання та розвиток персоналу, охорону праці тощо. Ефективне фінансове забезпечення вимагає ретельного планування та контролю, врахування фінансових можливостей підприємства та потреб персоналу.

Всі види ресурсного забезпечення тісно пов'язані між собою та впливають один на одного. Наприклад, недосконала нормативно-правова база може призвести до неефективних кадрових рішень, а недостатнє фінансове забезпечення може обмежити можливості розвитку персоналу. Тому комплексний підхід до формування та використання ресурсної бази є запорукою успішного управління персоналом підприємств.

В умовах швидких змін у зовнішньому середовищі та зростання конкуренції на ринку праці необхідно постійно моніторити та оптимізувати ресурсну базу системи управління персоналом. Це дозволить підприємству своєчасно реагувати на виклики часу, забезпечувати ефективне використання персоналу та досягати своїх стратегічних цілей.

Список використаних джерел

1. Комарова К. В. Управління персоналом як система. Публічна служба : навч. посіб. Дніпро : ГРАНІ, 2018. С. 134–142.

РИБАЛКО О. М., канд. екон. наук, проф.,
ПЕСТРЕЦОВА Р. Я.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ІННОВАЦІЙНЕ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ У ВСЕСВІТНІХ КОРПОРАЦІЯХ

Грамотне управління персоналом на підприємстві – ключ до успіху компанії, адже людський ресурс є найважливішим фактором у роботі підприємства. На сучасному міжнародному ринку активно використовуються традиційні підходи в управлінні персоналом, такі як матеріальне стимулювання працівників, методи, засновані на дисципліні й відповідальності, а також мотивація шляхом задоволення матеріальних потреб [1].

Ці методи є базою в управлінні, проте зараз міжнародні корпорації віддають перевагу інноваційним методам в управлінні персоналом, таким як створення курсів підвищення кваліфікації для робітників, фінансування волонтерської діяльності, підбір персоналу шляхом моделювання психологічного портрету майбутнього робітника, надання можливостей реалізації творчих потреб та інноваційних рішень та ін.

До прикладу, компанія «Microsoft» (США) використовує спеціальні додатки для працівників, у яких вони можуть самостійно обирати собі дні відпусток, тренінги, волонтерські воркшопи і т. д., що дозволяє оцінювати активність того чи іншого працівника і виявляти таланти [2].

Унікальну систему в підборі персоналу також використовує компанія «Apple» (США). Вона включає в себе 3-4 раунди співбесід, де оцінюється положення тіла потенційного працівника, жести, проходження психологічного тесту та в минулому співбесіду зі Стівом Джобсом [3].

Компанія «Lenovo» використовує адаптивний підхід роботи для працівників. У компанії існує гібридний формат роботи, що дозволяє робітникам самостійно обирати працювати з офісу чи онлайн, для цього створений спеціальний Lenovo VPN, який захищає конфіденційну інформацію в якому куточку світу не знаходився б працівник. Це зменшує імовірність «вигорання» на роботі й підтримує так званий «work-life balance» для працівників.

Так як компанія транснаціональна, то активно проводяться тренінги з неконфліктного спілкування з представниками різних національностей, створюються тематичні вечірки для підтримання позитивної атмосфери в колективі, тим самим

додатково заохочуючи залишатися в компанії. В Lenovo також активно підтримують волонтерську діяльність, працівники можуть долучатися до годування безхатніх тварин, еко-толок, будівництва притулків і т. д. Компанія оплачує витрачений на волонтерство час, а зароблені гроші є можливість відправити в благодійні фонди.

Загалом, головною фішкою в управлінні персоналом в Lenovo є заохочення студентів з усього світу приїжджати стажерами, здобувати перший корпоративний досвід й вносити свої інноваційні рішення. Це допомагає зберігати середній молодий вік працівників, відшукати талановиті кадри й заохотити залишатися й працювати на компанію й надалі.

Список використаних джерел

1. Управління персоналом : підручник / В. М. Данюк, А. М. Колот, Г. С. Суков та ін. ; за заг. та наук. ред. В. М. Данюка. Київ : КНЕУ ; Краматорськ : НКМЗ, 2013. 666 с.
2. Microsoft Corporation (2008) Human Resources Management Self Service Suite. URL: <https://mbs.microsoft.com/downloads/public/BP10Docs/HRMCanadianRelease.pdf> (дата звернення: 18.09.2024).
3. Recruitment and selection. Apple. URL: <http://applecorporate.weebly.com/recruitment-and-selection.html> (дата звернення: 18.09.2024).

РИБАЛКО О. М., канд. екон. наук, проф.,
ЦУКАНОВА А. О.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Сучасний менеджмент зазнає значних змін, спричинених глобалізацією, цифровізацією та швидкими технологічними інноваціями. Ці фактори створюють нові виклики для організацій, що потребують адаптації стратегій управління. Основні проблеми сучасного менеджменту можна класифікувати за кількома напрямками.

Менеджмент – це діяльність, яка відповідно до цілей та завдань бізнесу розробляє плани, визначає не лише, що і коли робити, але й як і хто буде виконувати те, що намітили, формує робочі процедури по всіх стадіях управління та здійснює контроль.

Цифрові технології змінюють правила гри в бізнесі. Компанії змушені впроваджувати нові цифрові рішення, проте не всі працівники готові до таких змін. Це створює прогалини в знаннях і навичках, що ускладнює процес управління. Важливо забезпечити належне навчання та підтримку співробітників під час переходу на нові технології.

Глобалізація призводить до зростання конкуренції, але також ускладнює управління різноманітними командами та культурними відмінностями. Менеджери повинні розуміти міжнародні ринки і адаптувати свої стратегії до специфіки кожного регіону. Це вимагає нових підходів до комунікації і управління різноманітністю.

Сучасні споживачі стають більш вибагливими і свідомими. Вони очікують високої якості обслуговування, персоналізації продуктів і послуг, а також відповідальності компаній щодо екології та соціальної справедливості. Менеджерам потрібно вміти аналізувати та реагувати на зміни в поведінці споживачів, що потребує нових стратегій маркетингу та продажу.

Зміни в організаціях є невід'ємною частиною сучасного менеджменту. Однак не всі зміни проходять успішно. Однією з причин є опір з боку співробітників. Менеджери повинні навчитися ефективно комунікувати зміни, залучати працівників до процесу та підтримувати їх під час переходу, що вимагає розвитку навичок лідерства та управління змінами.

Емоційне вигорання та стрес стали поширеними явищами в сучасному робочому середовищі. Менеджери повинні приділяти увагу добробуту своїх співробітників, створюючи здорову атмосферу в колективі. Це включає в себе підтримку балансу між роботою і особистим життям, а також розвиток програм психологічної підтримки.

Управління на основі даних є важливим аспектом сучасного менеджменту. Однак багато компаній не використовують дані ефективно, що призводить до помилкових рішень. Менеджери повинні навчитися аналізувати великі обсяги інформації та використовувати отримані дані для прийняття стратегічних рішень.

Отже, проблеми сучасного менеджменту є складними і багатограними. Для успішного подолання цих викликів необхідно впроваджувати нові підходи, зосереджуючись на навчанні, розвитку культурних навичок, адаптації до змін і підтримці психоемоційного клімату в колективі. Лише гнучкий та інноваційний менеджмент може забезпечити стабільний розвиток організації в умовах сучасних викликів.

Список використаних джерел

1. Мосійчук І. В. Сучасні проблеми розвитку менеджменту в Україні. URL: http://eprints.zu.edu.ua/24671/1/%D1%82%D0%B5%D0%B7%D0%B8_%D0%9C%D0%BE%D1%81%D1%96%D0%B9%D1%87%D1%83%D0%BA_%D0%86.%D0%92._%D0%9E%D0%B4%D0%B5%D1%81%D0%B0_2016.PDF (дата звернення: 30.09.2024).
2. Ковальчук І. І. Сучасні проблеми менеджменту. URL: http://www.rusnauka.com/35_PWMN_2008/Economics/38615.doc.htm (дата звернення: 30.09.2024).
3. Михайлович П. Основні проблеми менеджменту на підприємстві та шляхи їх усунення. URL: <http://www.spilnota.net.ua/ua/article/id-1947/> (дата звернення: 30.09.2024).

РИБАЛКО О. М., канд. екон. наук, проф.,
ЧЕРКАСОВА Є. О.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

СУЧАСНІ МЕТОДИ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ

Мотивація персоналу є важливим чинником, який впливає на ефективність будь-якого підприємства. Мотивовані співробітники є рушійною силою будь-якого бізнесу, оскільки вони працюють з більшою віддачею, ентузіазмом та ефективністю, сприяють появі нових ідей та рішень, є лояльними до компанії і створюють позитивну атмосферу в колективі. Все це, в кінцевому рахунку, призводить до підвищення продуктивності та прибутковості компанії.

На сьогоднішній день заробітна плата все ще залишається найважливішим засобом мотивації, однак, керівники намагаються застосовувати більш різноманітні та індивідуальні підходи до мотивації працівників. Це пов'язано з тим, що змінилися цінності працівників, їхні очікування від роботи. Сучасні працівники хочуть не тільки заробляти гроші, але й розвиватися, реалізовувати свій потенціал, відчувати причетність до спільного результату. Тому сучасні компанії використовують широкий спектр інструментів для мотивації персоналу, включаючи як матеріальні (премії, бонуси, соціальні пакети), так і нематеріальні (можливості для професійного розвитку, гнучкий графік роботи, визнання заслуг, цікаві проекти).

Одним із прикладів сучасних методів мотивації персоналу є створення

підприємствами системи навчання та розвитку. Цей метод полягає у створенні можливостей для персоналу в отриманні навчальних матеріалів, проходженні онлайн-курсів, менторської підтримки [1]. У бухгалтерській сфері, до прикладу, застосовується практика сприяння отримання працівником спеціальних кваліфікаційних сертифікатів. Такий метод у своїй роботі активно застосовує консалтингова фірма Baker Tilly та корпорація Johnson&Johnson [2].

Надання можливості роботи на відстані та гнучких графіків роботи сприяє залученню найбільш талановитих працівників, незважаючи на регіон та навіть країну проживання. Надання працівникам гнучкого графіка роботи та створення умов для балансу між професійним та особистим життям є ефективним інструментом для підвищення задоволеності персоналу.

Така гнучкість дозволяє кожному співробітнику самостійно планувати свій робочий час, що сприяє поліпшенню настрою, підвищенню ефективності та, як наслідок, збільшенню лояльності до компанії [1]. Однак, варто зауважити, що такий метод мотивації не підходить для підприємств, де знаходження працівника на робочому місці є необхідністю.

Сучасні нематеріальні методи мотивації працівників можуть бути корисними для підприємств, у яких спостерігається обмеженість фінансових ресурсів, що спричиняє складність встановлення високих заробітних плат.

Отже, використання сучасних методів мотивації персоналу є важливим завданням для керівників. Такі методи сприяють збільшенню ефективності робочого персоналу, розвивають корпоративну культуру компанії, яка спрямована на постійний розвиток та задоволення від трудового процесу. Проте, матеріальна мотивація працівників в більшості випадків має вирішальну роль, і менш важливою є лише для працівників великих корпорацій, які вже мають високий рівень оплати праці, та хочуть зосередитися на розвитку та самореалізації.

Список використаних джерел

1. Назаренко С. А., Малиновський А. І. Інноваційні методи мотивації на сучасному торговому підприємстві. *Економіка та суспільство*. 2023. № 57. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-57-39> (дата звернення: 26.09.2024).
2. Бондар Т. В., Краснонос А. С. Сучасні методи мотивації персоналу. *Економіка та суспільство*. 2023. № 57. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-57-114> (дата звернення: 26.09.2024).

РИБАЛКО О. М., канд. екон. наук, проф.,
ЯКИМЕНКО В. А.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

СУЧАСНІ ВИКЛИКИ У СФЕРІ ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ ТА СЕЛЕКЦІЇ РОБОЧИХ КАДРІВ

Епоха, коли працівник більшу частину своєї кар'єри проводив в одній організації, минула. Згідно з дослідження, опублікованим у 2023 році Вашингтонським інститутом досліджень виплат працівникам, середньостатистичний працівник утримується на одній посаді 5 років [1]. А експерт із працевлаштування Zipria звітує про розрив у цьому показнику між поколіннями: у той час, як люди віком 55-64 років залишаються на одному робочому місці протягом приблизно 10 років, молоді працівники віком від 25 до 34 років змінюють робоче місце, в середньому, ще не пробувши на ньому і 3 років [2]. Така різниця свідчить не лише про вікову розбіжність, а й про різницю в сприйнятті працевлаштування між поколіннями.

Для організацій у сфері найму та утримання працівників така мобільність є серйозним викликом, особливо в умовах пандемії COVID-19. За результатами опитування, проведеного Інститутом Angus Reid, у Квебеку, 41% респондентів, які на той момент працювали, повідомили, що активно шукають нову роботу або будуть це робити протягом наступного року, коли ситуація стане більш сприятливою [3]. Серед аспектів, які вони шукають на новому робочому місці, можна виділити наступні: самореалізація; відчуття приналежності до організації; визнання з боку роботодавця; надання відповідальності (обов'язки, які їм доручають); продуктивні відносини з колегами та безпосереднім керівником; більша заробітна плата.

Як ніколи раніше, організаціям необхідно вирішувати завдання сприяння професійній реалізації своїх працівників, які дедалі більше схильні до регулярної зміни роботи, і підтримувати управлінську філософію, що заохочує професійне благополуччя. Налаштування цих умов може починатися вже на етапі відбору нового працівника.

Потенціал людини відображає її здатність розвиватися для зайняття нових або складніших посад в організації. Важливо не плутати потенціал працівника з його поточною ефективністю на посаді. Оцінка ефективності дозволяє виміряти здатність працівника виконувати свої поточні обов'язки, але зазвичай надає мало інформації про

його здатність обіймати інші або складніші посади. Потенціал розвитку працівника в організації залежить від трьох основних факторів [3].

Відповідність між працівником і організацією: цінності працівника збігаються з цінностями компанії. Людина, яка природно допитлива, автономна та прагне викликів, буде схильна розвиватися в компанії, яка пропагує культуру інновацій та відповідальності. Легкість навчання: наш світ швидко змінюється, і здатність інтегрувати нові знання сприяє гнучкості, авторитету та здатності людини адаптуватися. Особисті якості: автономність, амбіції, лідерські якості, вміння розставляти пріоритети, інтереси та управління стресом – це лише кілька прикладів особистих рис, які можуть визначити, які обов'язки та функції працівник здатен виконувати в організації.

Список використаних джерел

1. Trends in Employee Tenure, 1983-2022. Employee Benefit Research Institute. URL: <https://www.ebri.org/content/trends-in-employee-tenure-1983-2022> (дата звернення: 01.10.2024).

2. How long do millennials stay at a job? Zippia. URL: <https://www.zipppia.com/answers/how-long-do-millennials-stay-at-a-job/> (дата звернення: 30.09.2024).

3. Le développement de potentiel pour la rétention de la main-d'œuvre. Raymond Chabot Grant Thornton. URL: <https://www.rcgt.com/fr/conseils/avis-d-experts/developpement-potentiel-retention-main-doeuvre/> (дата звернення: 30.09.2024).

ТЕРЕНТ'ЄВА Н. В., канд. екон. наук, доц.,

ДЯЧЕНКО О. А.,

Запорізький національний університет,

м. Запоріжжя

ПЕРСОНАЛІЗАЦІЯ У МАРКЕТИНГУ: ЯК ШТУЧНИЙ ІНТЕЛЕКТ І ВЕЛИКІ ДАНІ ЗМІНЮЮТЬ ВЗАЄМОДІЮ З КЛІЄНТАМИ

Сучасний світ регулярно змінюється та технології не стоять на місці. З кожним роком маркетинг покращує себе та виходить на новий рівень, впроваджуючи щось нове. Одним із нового є штучний інтелект. Він змінює підходи до персоналізації в маркетингу та адаптує майже всі процеси, роблять їх автоматизованими.

Штучний інтелект – це нова технологія, яка пришвидшує та автоматизує збір даних про користувачів та клієнтів, допомагаючи адаптувати функції, товари та послуги під їх потреби.

Компанія Nike використовує штучний інтелект для збирання даних про фізичну активність користувачів (Nike+ App – збирає дані про тренування, кількість кроків, кількість калорій, тривалість тренувань), та на цій основі ставить рекомендації, щодо покупок взяття, спортивного одягу та іншого, що може зацікавити користувача.

Компанія Amazon збирає дані про історію покупок. На цій основі рекомендує користувачам ті продукти, які можуть їх зацікавити, тим самим збільшуючи свої продажі, та задовольняючи потреби покупців. Також штучний інтелект допомагає компанії адаптувати ціни на основі конкурентів, попиту товару та інших важливих факторів.

ШІ в компаніях: Проводить прогноз попиту по всім товарам, цим самим зменшує шанси на надлишок та дефіцит товарів. Автоматизує керування маркетинговими кампаніями та розповсюдженням реклами, тим самим зосереджуючись на стратегії та креативі. Робить збір відгуків, на основі яких виявляє свої слабкі та сильні місця, що дає компанії швидко реагувати на негативні сторони зі сторони користувачів. Адаптує маршрути, під час послуги доставки товарів та їх перевезень, що дає зменшувати витрати компанії та пришвидшувати процеси. Штучний інтелект також допомагає компаніям збирати дані CRM-систем, та аналізувати великі дані для точнішої сегментації. CRM маркетинг – це бізнес-підхід, який передбачає аналіз, контроль та покращення взаємовідносин з клієнтами. Така робота потребує використання CRM-системи – програмного забезпечення для автоматизації взаємодії з користувачами [1].

AI значно покращує можливості CRM-систем, підвищує їх функціональність та ефективність. Алгоритми нейромережі аналізують та збирають великі обсяги даних (соціальні мережі, історія покупок, дії на вебсайтах). Аналізує патерни клієнтів та створює точні профілі клієнтів. Створює сегменти, на основі аналізу вподобань, поведінки та інших характеристик. Враховує потреби клієнтів, створюючи більш точні таргетовані реклами. Генерують персональні рекомендації та пропозиції під кожного клієнта. Прогнозує майбутню поведінку клієнта. Аналізує відгуки клієнта та допомагає виявляти настрої клієнтів.

Найбільші платформи CRM-систем які базуються на базу штучного інтелекту, являються HubSpot та Salesforce. HubSpot – використовує штучний інтелект для збирання даних аби створювати більш точні маркетингові кампанії та автоматизацію різних завдань. Salesforce – застосовую штучний інтелект для аналізу даних, аби в

подальшому створювати персональні пропозиції, робити прогнозування та автоматизувати різні маркетингові завдання. Інтеграція AI в маркетинг дозволяє компаніям розуміти своїх клієнтів, що безумовно дає можливість підвищувати свою ефективність, ставати більш конкурентоспроможними та покращувати свою стратегію розвитку.

Список використаних джерел

1. CRM маркетинг. URL: <https://sendpulse.ua/support/glossary/crm-marketing> (дата звернення: 13.09.2024).

ТИМОШИК В. Ю.,

МОМОТОК А. О.,

Запорізький національний університет,

м. Запоріжжя

ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕРІВНОВАГИ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В УКРАЇНІ

Розвиток трудового потенціалу суспільства залежить від рівня життя. Підвищення рівня життя населення сприяє поліпшенню в цілому якості життя, а також має великий вплив саме на відтворення робочої сили, розвиток трудового потенціалу, зростанню продуктивності та ефективності праці. Якість життя характеризується в першу чергу насамперед рівнем споживання товарів і послуг. Доходи економічно активного населення, яке забезпечує створювання матеріальних та соціальних благ суспільства охоплюють три основні джерела: заробітна плата, доходи від підприємницької діяльності та соціальні трансферти. Причому основним джерелом для більшості працюючих громадян нашої країни залишається заробітна плата.

Враховуючи тенденції постійного зростання цін в Україні та світі за останні три роки, фахівці помічають великий розрив між заробітною платою та цінами на продуктовий кошик. Звертаючи увагу на минулі роки та на сьогодні, помітний великий розрив в оплаті праці та стрімкому зростанні ціни на споживчий кошик.

Так, основним ризиком в Україні стало все, що оточує людей котрі проживають у державі, розпочинаючи від комунальних платежів та їжі закінчуючи орендою житла. Звертаючи увагу на таку нестабільну і небезпечну ситуацію, було проведено статистичний огляд країн Європи таких як Італія та Румунії.

Оглядання даних було проведено по критеріях: ВВП країни, кількість населення

в регіоні та продуктивний кошик. Так станом на 01.2021 рік кількість людей склала в Дніпропетровській області склала 3142,0 тис. чол. коли в тому ж році в Неаполі Італія склала 3054,9 тис. чол. так само і на території Румунія Craiova 2341,40 тис. чол.

Таблиця 1 – Розмір ВВП (тис. USD) 2021-2024 рр.

Країна	2021 р.	2024 р.	Відхилення
Італія	36 449,26	38 330	+1880,74
Румунія	14 946,62	15 890	+943,38
Україна	4 827,85	5 070	+242,15

Так у 2021 році середня зарплата італійських працівників, зайнятих у приватному секторі становила в Неаполі – 1369,58 євро, а мінімальна заробітна плата становила 623 євро. В Румунії на 2021 рік середня заробітна плата становила 5380 лейв (1047,78 євро), коли мінімальна заробітна плата склала 2350 лейв (457.67 євро).

В Україні на 2021 рік середню зарплату в Дніпропетровську на червень місяць 13832 грн. (436.8 євро), сама мінімальна заробітна плата становила 6000 грн. (189.51 євро). Що ж ми маємо на день сьогоднішній коли ми пройшли COVID та попри війну в країні знайшли собі друзів пів світу. Так у 2024 році середня валова зарплата італійських працівників, зайнятих у приватному секторі становила в Неаполі – 3024 євро або 2327,5 в місяць, а мінімальна заробітна плата в Неаполі була встановлена в погодинній оплаті в розмірі 9 євро не менше, а по всій країні мінімальна оплата становить з січня 9-12,41 євро залежно від сфери та регіону роботи за годину або від 800 до 1100 євро. В Румунії на 2024 рік середня заробітна плата становила 7567 лейв (1521,19 євро), коли мінімальна заробітна плата склала 3700 лейв (743,81 євро). В Україні на 2024 рік середню зарплату в Дніпропетровську на червень місяць 22500 грн (489.14 євро), сама мінімальна заробітна плата становила 8000 грн (173.92 євро).

Отже, з одержаних даних ми можемо вивести процент відношення по продуктового кошика та оплати праці. Продуктовий кошик в Італії на 2021 склала на 300-590 євро коли на 2024 рік вона 360-600 євро залежно від регіону. Хліб в Італії на 2021 коштував 1,5-3,37 євро та зріс о 2024 до 4,24 євро. Продуктовий кошик в Румунії на 2021 склала на 110-400 лейв (21.42-77,90 євро) коли на 2024 рік вона 503,40-700 лейв (95.22-132.25 євро) залежно від регіону. Хліб в Румунії на 2021 коштував 89 пенні до 5,5 лейв (0,19-1 євро) та о 2024 від 3 лейв до 9 лейв (0,57-1,7 євро). Продуктовий кошик в Україні на 2024 склав в середньому 1724-2200 грн (54.15-69.10 євро) коли на 2024 рік вона складає 2190-5000 грн (48.67-111.13 євро).

Хліб в Україні на 2021 рік коштував 19,94-29,75 грн (0.62-0.94 євро) та зріс о 2024

23,98-46,46 грн. (0,53-1,04 євро). Підводячи висновок бачимо процентне відношення як ВВП та інших показників. Основна валюта в підрахунку була євро так курс валюти на 2021 та 2024 рік. Так ВВП країн зросло: Італія – 1,05%, Румунія – 1,06%, Україна – 1,05%. Заробітна плата та продуктивний кошик має такий% показник. Італія: Середня заробітна плата Неаполя 2024 року склала 2675,75 євро в середньому, а це на 1,95% більше ніж 2021 року. Мінімальна заробітна плата на 2024 склала 1440 євро вона зросла на 2,31%. Румунія: 2024 рік середня заробітна плата 1521,19 євро це на 1,45% більше ніж о 2021 році. Мінімальна заробітна плата на 2024 склала 743,81 євро вона зросла на 1,62%. Так в Україні ми бачимо такі цифри на 2024 рік середня заробітна плата склала 489.14 євро збільшилась 1,11% коли мінімальна 173,92 євро склала на 1,08% більше ніж 2021 року. Таку саму тенденцію ми бачимо і в продуктивних кошиках: Італія зросла 1,6%:Румунії зросла на 2,29% Україна: 1,29%.

Список використаних джерел

1. Pagina non trovata. URL: https://www.tuttitalia.it/statistiche/censimento-2021/https://ro.wikipedia.org/wiki/Rom%C3%A2nia#cite_note-recensamantromania_2021-4 (дата звернення: 18.10.2024).
2. Українські дані. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/reference/people/2021> (дата звернення: 18.10.2024).
3. Salariul. URL: <https://mmuncii.ro/j33/index.php/ro/comunicare/comunicate-de-presa/6196-salariul-de-baza-minim-brut,-majorat-la-2-300-lei-%C3%AEn-anul-2021> (дата звернення: 18.10.2024).

ЩЕБЛИКІНА З. В., старш. викладач,
ПІДГАЄЦЬКА Т. О.,
Мелітопольський державний педагогічний
університет імені Богдана Хмельницького,
м. Запоріжжя

УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ ЯК КЛЮЧОВИЙ АСПЕКТ СУЧАСНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙ

Управління людськими ресурсами є одним із найважливіших аспектів сучасного менеджменту, особливо в контексті стрімкого розвитку інноваційних технологій. Людські ресурси виступають головним стратегічним активом компаній, від якості та

компетенцій яких залежить їх здатність адаптуватися до змін і впроваджувати інновації. Глобалізація та цифровізація ставлять перед компаніями нові виклики, що вимагають гнучких підходів до управління персоналом, спрямованих на формування умов для розвитку творчого потенціалу, здатності до навчання та освоєння нових технологій

Сучасний менеджмент орієнтований на інновації. Інноваційна методологія пов'язана з науковим підтвердженням та методологією практичного застосування щодо інноваційних відносин та процесів з підтвердженням закономірностей і з встановленням причинно-наслідкових зв'язків. [2].

Принцип управління в сучасному менеджменті полягає в тому, що рішення мають відповідати рівню розвитку компанії, її стратегічним цілям та вимогам інноваційного середовища. Управління людськими ресурсами повинно зосереджуватися на комплексних управлінських рішеннях щодо підбору, навчання, адаптації та розвитку персоналу.

Механізми управління людськими ресурсами повинні реалізовувати управлінські рішення через такі інструменти, як планування персоналу, організація праці, мотивація і контроль результатів. В умовах інновацій ці механізми повинні стимулювати розвиток працівників, їхній творчий підхід і ініціативність, що є вирішальним для впровадження нових технологій і підтримки інноваційного зростання компанії.

Одним із найважливіших аспектів сучасного управління є розвиток людського капіталу, зокрема створення сприятливого корпоративного середовища, яке мотивує співробітників до вдосконалення та активної участі в процесах інновацій. Інвестиції в навчальні програми, новітні технології та розвиток експертів є критично важливими для підтримки конкурентоспроможності компанії в умовах інновацій [1].

Таким чином, управління людськими ресурсами в умовах інновацій виступає ключовим фактором успішного розвитку компанії. Це більше не лише управління кадрами, а стратегічний підхід, який зосереджується на розвитку людського капіталу, здатності до навчання, творчості та адаптації до нових технологій. Компанії, які ефективно впроваджують інноваційні методи управління персоналом, створюють умови для розвитку творчого потенціалу співробітників, мотивації до постійного вдосконалення та професійного зростання.

Формування сучасної корпоративної культури, що підтримує інновації та співпрацю, а також впровадження систем навчання і мотивації, спрямованих на розвиток креативності та ініціативності, стає необхідністю для збереження

конкурентних позицій на ринку. Відтак, управління людськими ресурсами в умовах інновацій дозволяє компаніям досягати стратегічних цілей, забезпечуючи довгостроковий успіх і стійке зростання в умовах постійних змін та технологічного прогресу.

Список використаних джерел

1. Семикіна М. В., Сікорака В. І., Сікорака І. О. Інноваційні зміни у змісті праці та зайнятості в умовах діджиталізації та руху в ЄС. *Науковий вісник Льотної академії. Серія : Економіка, менеджмент та право*. 2023. Вип. 8. С. 29–40.

2. Щебликіна З. В., Щебликіна І. О., Ярема Л. В. Об'єктивна необхідність впровадження інноваційних технологій управління в діяльність закладів освіти *Науковий вісник Мелітопольського державного педагогічного університету Серія: Педагогіка*. 2022. Вип. 2 (29). С. 41–52.

ЯРОЩУК І. О.,
ЛИНЕНКО А. В., канд. екон. наук, доц.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ВПРОВАДЖЕННЯ ІНСТРУМЕНТІВ ДИРЕКТ-МАРКЕТИНГУ В БАНКІВСЬКУ ДІЯЛЬНІСТЬ АТ «УКРСИББАНК»

З позицій маркетингу, прямий маркетинг (англ. direct marketing) – це інтерактивна маркетингова система просування товарів, яка використовує різні засоби безпосереднього зв'язку з потенційними споживачами з метою здійснення угоди для задоволення потреб споживачів.

Маркетинг в банківській сфері почав активно розвиватися у 1990 роках, коли країна стала незалежною. Тоді, після реформи банківського сектора, банківські установи зрозуміли, що вже присутня конкуренція, та почали боротися за увагу клієнтів, залучали нових клієнтів, та утримували вже наявних [1].

UKRSIBBANK BNP Paribas Group – один з найбільших та найстаріших банків України, який розпочав свою діяльність у 1990 році. За свою 30-річну історію банк пройшов шлях від невеликого комерційного банку до міжнародної фінансової установи з мільйонами клієнтів та широкою мережею відділень по всій країні. Банк у своїй діяльності використовує певні принципи: індивідуальний підхід до роботи з кожним

клієнтом, постійний пошук нових банківських технологій, розширення спектру фінансових послуг високої якості.

Як застосовується директ-маркетинг в АТ «УКРСИББАНК». Персоналізовані пропозиції: Аналіз історії транзакцій клієнта допомагає максимально задовільнити потреби, пропонуючи саме ті послуги, які можуть його зацікавити. Наприклад, клієнтам, які часто здійснюють міжнародні перекази, може бути запропоновано спеціальну дебетову картку з кешбеком за валютні операції. Нагадування по SMS: клієнти будуть отримувати повідомлення про дату погашення кредиту, низький баланс рахунку. Електронна розсилка новин та акцій: банк регулярно надсилає інформацію про зміну тарифів, спеціальні пропозиції та акції. Друкована реклама: Для інформування про нові послуги або проведення маркетингових кампаній банк використовує листівки, брошури. Соціальні мережі: АТ «УКРСИББАНК» активний користувач соціальних мереж. Цей канал комунікації банк використовує для спілкування з клієнтами, анонсування нових продуктів або акційних пропозицій, проведення еко-проектів [2].

Із можливостей для розвитку можна запропонувати такі заходи. Розвиток мобільного додатку, бо необхідно зробити додаток більш сучасним, модернізованим, що залучить більш молоду аудиторію. Розвиток чат-ботів та впровадження в нього штучного інтелекту. Необхідно впровадити штучний інтелект, тоді комунікація буде проходити значно швидше. Станом на зараз після запиту, необхідно довго очікувати менеджера, чого можна уникнути, якщо спілкування буде автоматизоване. В онлайн-банкінг можна додати нові функції, які полегшують діяльність та розширюють функціонал. Можна інтегрувати калькулятор для планування бюджету, або відеоконсультації у складних випадках. Розвиток соціальних мереж. Впровадження нових цікавих, різноманітних акцій, наприклад додати функцію переказу коштів через соціальні мережі.

Необхідно постійно проводити аналіз ефективності директ-маркетингу бо саме він допомагає оптимізувати маркетингову діяльність та зрозуміти, як зробити так, щоб всі завдання та цілі були виконані. Зараз, кожна маркетингова компанія повинна бути максимально вдалою, тому необхідно чітко розуміти, що працює на потрібну аудиторію, що ні, які витрати є доцільні, а які є марними. АТ «УКРСИББАНК» має високий потенціал для майбутнього розвитку і його досвід може бути прикладом.

Список використаних джерел

1. Попова Н. В., Катаєв А. В., Базалієва Л. В. Маркетингові комунікації : підручник. URL: <https://www.researchgate.net/profile/Nadezhda-Popova->

5/publication/347491691_MARKETINGOVI_KOMUNIKACII_pidrucnik/links/5ff5ef4d92851c13fef16125/MARKETINGOVI-KOMUNIKACII-pidrucnik.pdf (дата звернення: 21.10.2024).

2. Офіційний сайт АТ «УКРСИББАНК». URL: <https://ukrsibbank.com> (дата звернення: 22.10.2024).

СЕКЦІЯ 6
УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ РЕГІОНІВ ТА ДЕРЖАВИ ЯК
СКЛАДОВА НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

КОРОТАЄВА О. В.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ВДОСКОНАЛЕННЯ КОНЦЕПТУАЛЬНОГО ПІДХОДУ ДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА
ПІДВИЩЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Удосконалений концептуальний підхід охоплює перелік блоків та етапів, реалізація яких спрямована на формування, управління, забезпечення та підвищення інноваційної активності підприємства, а саме: аналітичний блок; цільовий блок; організаційний блок; управлінський блок; блок моніторингу, контролю та оцінки результатів; блок засобів забезпечення та підвищення інноваційної активності (механізми, інструменти, підходи) (рис. 1).

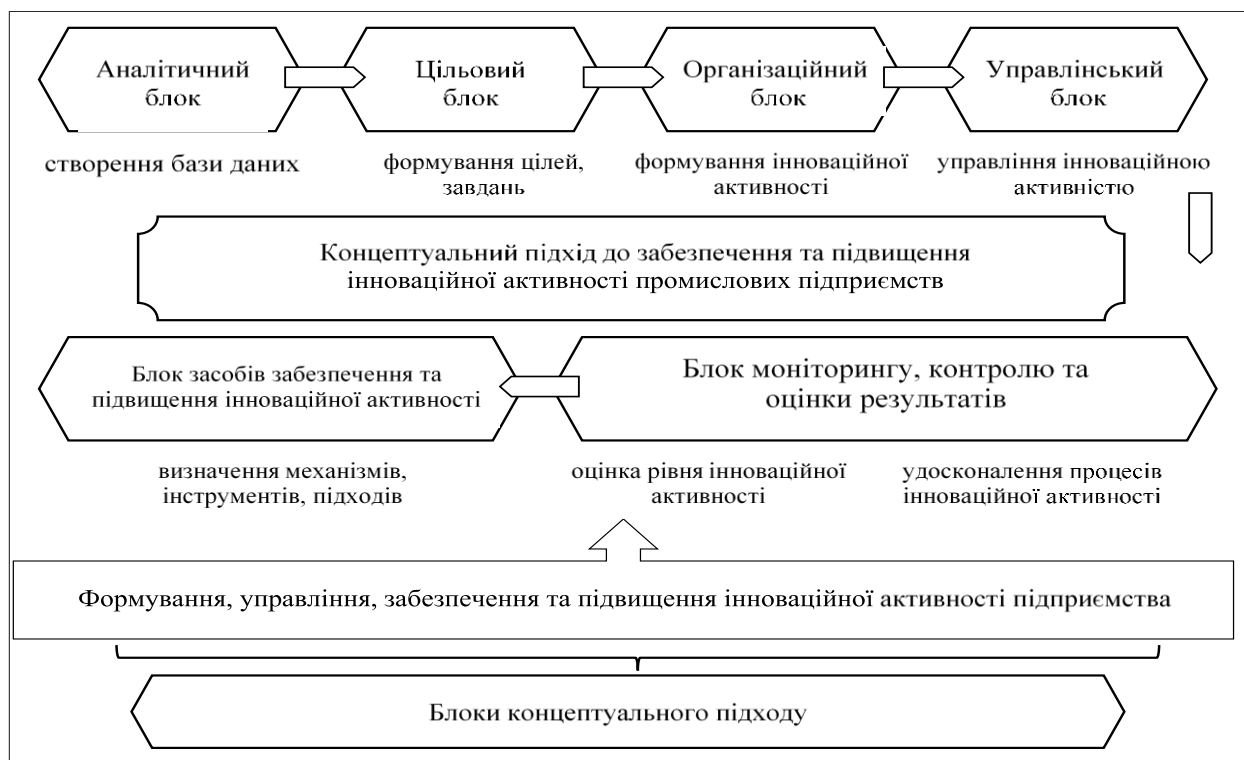


Рисунок 1 – Блоки концептуального підходу до забезпечення та підвищення інноваційної активності промислових підприємств [1-6]

Першим є аналітичний блок, який відіграє ключову роль у структурі концептуального підходу та дозволяє провести збір, обробку, аналіз інформації щодо поточного стану підприємства, визначення забезпеченості інноваційними, фінансовими, кадровими, технічними ресурсами, виявлення внутрішніх та зовнішніх загроз для інноваційної активності, рівня сформованості цифрових компетентностей персоналу, пріоритетних напрямів інноваційної політики.

Наступним є цільовий блок, який відіграє стратегічне значення у подальшому формуванні інноваційної активності підприємства, адже дозволяє узгодити цілі, завдання, ресурси та очікувані результати, а також є основою для формування організаційного та управлінського блоків. Поряд з цим, в цільовому блоці враховується створена база даних за результатами аналітичного блоку.

Третім є організаційний блок, що має забезпечити формування інноваційної активності промислового підприємства та відповідно відіграє ключову роль саме у процесі формування, дозволяє визначити структуру, необхідне ресурсне забезпечення.

Четвертим є управлінський блок, що має забезпечити реалізацію процесу управління інноваційною активністю з метою реалізації, моніторингу, удосконалення інноваційної діяльності.

П'ятим є блок моніторингу, контролю та оцінки результатів, який призначений для постійного спостереження за формуванням, управлінням інноваційною активністю, здійснення оцінки та визначення ефективності, розробки шляхів удосконалення інноваційної діяльності, процесів інноваційного розвитку.

Шостий блок формування засобів забезпечення та підвищення інноваційної активності підприємства відіграє допоміжну роль у використанні інноваційного потенціалу, підвищенні інноваційної діяльності, впровадженні інновацій, налагодженні інноваційних процесів.

Список використаних джерел

1. Огренич Ю. О. Особливості формування та використання механізму управління інвестиційно-інноваційною діяльністю промислових підприємств. *Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка*. 2022. Вип. 13. С. 123–134.

2. Постова В. В. Оцінка ефективності інноваційної діяльності підприємств ресторанного бізнесу. *Економіка та суспільство*. 2021. Вип. 24. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/192> (дата звернення: 17.10.2024).

3. Пушкар Т. А., Соболева Г. Г. Славута О. І. Цифровізація як фактор забезпечення конкурентоспроможності підприємства. *Сталий розвиток економіки*. 2023. № 2 (47). С. 165–170.

4. Савченко М., Сторожук О. Концепція інноваційної активності в системі стратегічного менеджменту діяльності підприємств електроенергетики. *Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічна науки*. 2023. № 4. С. 40–48.

5. Череп О. Г. Розвиток стратегії формування економічного механізму інноваційної діяльності підприємств машинобудування : автореф. дис. ... д-ра. екон. наук : 08.00.04 / Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя. Тернопіль, 2018. 43 с.

6. Череп А. В., Чеберко Л. В. Інноваційна активність як основа забезпечення життєдіяльності підприємств АПК. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2017. Вип. 15, Ч. 2. С. 161–165.

ЛЕПЬОХІН О. В., канд. екон. наук, доц.,
ЛИСЕНКО Д. М.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Зростання складності фінансових операцій, ризиків, пов'язаних із валютними коливаннями, кібератаками та кризовими явищами, потребує застосування інноваційних підходів до управління ризиками.

Інноваційні підходи до управління фінансовими ризиками базуються на використанні сучасних технологій, концепцій та інструментів, що дозволяють не лише реагувати на виклики, але й прогнозувати їхній вплив, адаптуючи управлінські рішення в реальному часі. Основні інструменти цих підходів включають цифрові платформи, штучний інтелект (AI), аналітику великих даних (Big Data), блокчейн та рішення з кібербезпеки [1].

Ці підходи передбачають інтеграцію цифрових рішень, аналітичних систем та стратегій у загальну систему управління підприємством. Активне використання

цифрових платформ, таких як ERP-системи (SAP, Oracle), забезпечує автоматизацію процесів моніторингу, аналізу та прогнозування ризиків. Штучний інтелект забезпечує можливість аналізувати великі обсяги даних, ідентифікувати приховані ризики, прогнозувати фінансові кризи та моделювати потенційні сценарії розвитку подій [2].

Big Data дозволяє підприємствам знаходити зв'язки між різними факторами, які впливають на фінансові ризики. Завдяки цьому можна прогнозувати коливання на ринках, виявляти ризикові зони в діяльності компанії та оптимізувати процес прийняття рішень.

Блокчейн забезпечує прозорість і надійність фінансових операцій, дозволяє зменшити ризики шахрайства, автоматизувати процеси через смарт-контракти та знизити витрати на посередників. У сфері міжнародних розрахунків блокчейн сприяє мінімізації валютних ризиків і підвищує ефективність транзакцій [3].

У сучасному світі фінансові ризики пов'язані не лише з економічними факторами, але й із загрозами кібербезпеки. Використання інноваційних технологій для виявлення та запобігання кіберзагрозам (наприклад, системи захисту даних, двофакторна автентифікація) є важливим елементом інноваційних підходів [1].

Інноваційні підходи до управління ризиками включають використання сучасних методів моделювання, які дозволяють створювати кілька сценаріїв розвитку подій та їхнього впливу на фінансову діяльність. Це дозволяє підприємствам бути готовими до різних сценаріїв розвитку економічних чи ринкових умов.

Використання хмарних технологій для глобального обміну інформацією дозволяє підприємствам інтегрувати фінансові операції в міжнародному середовищі, підвищуючи прозорість і зменшуючи ризики, пов'язані з географічним розподілом активів.

Інноваційні підходи мають інтегруватися в загальну стратегію підприємства та поєднуватися з традиційними методами управління ризиками (хеджування, страхування, диверсифікація активів).

До переваг інноваційних підходів слід віднести підвищення точності прогнозів фінансових ризиків; автоматизація процесів і зменшення людського фактору; зниження витрат на управління ризиками; збільшення прозорості та довіри до фінансових операцій; швидке реагування на зміни в умовах кризових ситуацій.

Інноваційні підходи до управління фінансовими ризиками є необхідним інструментом для адаптації підприємств до умов невизначеності та забезпечення їхньої фінансової стійкості. Використання цифрових технологій, таких як штучний інтелект, Big Data та блокчейн, дозволяє підприємствам ефективно ідентифікувати,

оцінювати та мінімізувати ризики, підтримуючи їхню конкурентоспроможність у глобальній економіці.

Список використаних джерел

1. Розвиток ринку фінансових послуг в умовах становлення цифрової економіки : колективна монографія / за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. М. В. Дубини. Чернігів : НУ «Чернігівська політехніка», 2022. 290 с.

2. Дерба В. С. Штучний інтелект як інструмент вдосконалення ключових бізнес-процесів підприємства. *Здобутки економіки: перспективи та інновації*. 2024. № 8. URL: <https://econp.com.ua/index.php/journal/article/view/93/73>.

3. Кишакевич Б. Ю., Лучаківський А. О., Зварич Б. Я., Следзь С. Ю. Інноваційні підходи до управління ризиками в ЗЕД: використання технологій блокчейн та штучного інтелекту. *Здобутки економіки: перспективи та інновації*. 2024. № 8. URL: <https://econp.com.ua/index.php/journal/article/view/43/35>.

ЛЕПЬОХІН О. В., канд. екон. наук, доц.,
ПИЛЯВСЬКИЙ О. О.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ШЛЯХИ ВІДНОВЛЕННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ЗАДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Важливим завданням організації роботи підприємства є забезпечення його фінансової безпеки. Здатність підприємства стабільно розвиватися та здійснювати господарську діяльність визначається міцністю його фінансового стану, ефективністю фінансової діяльності, а також стійкістю до впливу будь-яких негативних факторів, що в цілому характеризують рівень його фінансової безпеки. У свою чергу, стабілізація фінансового стану та відновлення платоспроможності будь-якого підприємства передбачає розробку відповідної стратегії.

Найбільш поширеною й економічно обґрунтованою стратегією відновлення платоспроможності підприємства є стратегія диверсифікації джерел фінансування, що підвищує гнучкість підприємства у мінливому економічному середовищі. У зв'язку з цим, у світовій практиці визначилися такі основні шляхи оптимізації структури капіталу [1].

Метод оптимізації структури капіталу за критерієм максимізації рівня прогнозованої фінансової рентабельності. Цей метод ґрунтується на багатоваріантних розрахунках рівня фінансової рентабельності при різній структурі капіталу. Остання відображається через такий показник, як ефект фінансового важеля (левериджу).

Метод оптимізації структури капіталу за критерієм мінімізації вартості. Метод ґрунтується на попередній оцінці власного та позикового капіталів за різних умов їх формування, обслуговування та здійснення багатоваріантних розрахунків середньозваженої вартості капіталу і пошуку найбільш реальної ринкової вартості.

Метод оптимізації структури капіталу за критерієм фінансових ризиків. Він пов'язаний із процесом диференційованого вибору джерел фінансування різних складових частин активів підприємства: необоротних активів, оборотних активів.

Вважається, що найбільш раціональним може бути метод, який ґрунтується на одночасній максимізації зростання рентабельності власного капіталу та мінімізації середньозваженої вартості капіталу, тому необхідно розрахувати таку структуру капіталу, при якій середньозважена вартість капіталу та величина фінансового левериджу будуть найоптимальнішими.

Крім того, для відновлення платоспроможності підприємства важливими є заходи, що пов'язані з використанням внутрішніх механізмів фінансової стабілізації. Оперативний механізм фінансової стабілізації являє собою систему заходів, спрямовану, з одного боку, на зменшення розміру поточних зовнішніх і внутрішніх фінансових зобов'язань підприємства в короткостроковому періоді, а з іншого боку, на збільшення суми грошових активів, що забезпечують термінове погашення цих зобов'язань. Принцип «відсікання зайвого», що лежить в основі цього механізму, визначає необхідність скорочення розмірів як поточних потреб, так і окремих видів активів (з метою їх термінової конверсії в грошову форму) [2].

Таким чином, підприємство мусить постійно забезпечувати високу ефективність свого виробництва й управляти своєю платоспроможністю, якій належить суттєва роль у забезпеченні фінансової безпеки.

Список використаних джерел

1. Домбровська Л. В. Зміцнення фінансової стійкості підприємства шляхом оптимізації структури капіталу. *Ефективна економіка*. 2014. № 2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2731> (дата звернення: 02.10.2024).
2. Ткаченко А. М., Резніков О. Л. Оцінка рівня економічної безпеки підприємства. *Вісник економічної науки України*. 2010. № 1. С. 101–106.

ЛЕПЬОХІН О. В., канд. екон. наук, доц.,
ЧЕПІГА В. М.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

АКТУАЛЬНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ПЛИННІСТЮ ПЕРСОНАЛУ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ КАДРОВОЇ БЕЗПЕКИ

Однією з важливих складових економічної безпеки підприємства вважають кадрову безпеку, яка визначає здатність підприємства протистояти внутрішнім і зовнішнім загрозам, пов'язаним з персоналом. Основою забезпечення кадрової безпеки підприємства є процес управління персоналом, одним із результативних показників ефективності якого є рівень плинності кадрів. Загально прийнятим фактом є те, що стабільний кадровий склад є запорукою ефективної діяльності кожного підприємства.

Плинність кадрів – це результат звільнення одних працівників і прийняття інших на роботу в організацію. Плинність виражається додатковими неефективними витратами: витрати на соціальну безпеку та допомогу по безробіттю; виплату проміжних відпусток, допомоги; простоювання машин та обладнання; витрати на добір персоналу; адміністративні витрати; зниження продуктивності праці. Ці витрати пояснюються необхідністю мати час для адаптації нових працівників і досягнення ними рівня продуктивності праці звільнених працівників. Негативними наслідками плинності персоналу може бути демотивація працівників, що залишилися, їх недовіра до керівників, зниження продуктивності праці, порушення кадрової безпеки.

Основними факторами та мотивами плинності кадрів є [1]: низька заробітна плата окремих груп працівників у зв'язку з поганою організацією праці; невідповідність виконуваних робіт рівню кваліфікації і основній професії; невизначеність перспектив професійного просування; погані умови праці; погані взаємини в колективі між працівниками, працівниками та керівництвом; незадоволення професією.

Як свідчать фахівці, найбільш суттєвим фактором плинності є така причина, як «низька заробітна плата» (63%), на другому місці «погані відносини з керівництвом» (23%), на третьому – «у зв'язку із власними обставинами» (20%), на четвертому – «відсутність перспектив росту» (19%), п'ятому – «незручне місцезнаходження роботи» (18%), шостому – «незручний графік роботи» (16%) відповідно [2].

Саме від умов праці та вміння зацікавити працівників та знайти для них

мотивацію і можливість для реалізації особистісного потенціалу залежить ефективна кадрова робота на підприємстві. Тобто для зниження плинності кадрів та забезпечення кадрової безпеки потрібно удосконалювати організацію оплати праці. Крім того, для зниження плинності кадрів необхідно використовувати заходи нематеріальної мотивації персоналу, до яких належать: створення сприятливого клімату в колективі; відчуття дбайливості, турботи, необхідності; надання можливості освіти та розвитку кар'єри; творча атмосфера на підприємстві; збереження здоров'я працівників та членів їх родин тощо.

Таким чином, з метою зниження плинності кадрів і забезпечення кадрової безпеки підприємства необхідно використовувати заходи, що спрямовані на попередження причин звільнень (в першу чергу, пов'язаних з незадоволеністю працівників умовами праці й побуту). Тобто забезпечення кадрової безпеки потребує управління плинністю кадрів, що починається на етапі підбору працівників і триває безперервно на всіх стадіях управління персоналом.

Список використаних джерел

1. Гудзь М., Аталай А. Шляхи розв'язання проблеми плинності кадрів на промисловому підприємстві. *European Journal of Economics and Management*. 2015. № 5. С. 156–163.
2. Грищенко В. Ф., Коваленко Л. Ю. Методичні підходи до стабілізації трудових колективів підприємств у ринкових умовах. URL: <http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/17213/1/18.pdf> (дата звернення: 29.09.2024).

НАМЛІЄВА Н. В., канд. екон. наук, доц.,
Мелітопольський державний педагогічний
університет імені Богдана Хмельницького,
м. Запоріжжя

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ КОМУНІКАЦІЙ В ЗАКЛАДІ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Більш, ніж 30 років в Україні роль комунікації в суспільстві має тенденцію до зростання. Комунікація стала чи не одним із трендових компонентів процесу управління, що є провайдером у створенні особистісного комунікативного комфорту як для члена колективу, так і установи вищої освіти. Саме тому вагомого значення

набуває роль комунікацій в закладах вищої освіти та підвищення ефективності. Але, перш, як перейдемо до дослідження питання підвищення ефективності комунікацій в закладі вищої освіти – підійдемо до авторського визначення даної дефініції. Опираючись на дослідження О. Сакалюк – саме тому, що обмін інформацією входить до всіх видів управлінської діяльності, комунікацію називають процесом, який поєднує частини організації в єдине ціле [1].

А саме, в своїй науковій праці «Організація ефективної комунікації в сучасних закладах освіти» дослідниця дає детальні характеристики: 1) комунікація є однією з основних умов існування і розвитку організації; 2) комунікація здійснює взаємодію із зовнішнім середовищем, визначаючи рівень і якість прийняття управлінських рішень; 3) комунікації характеризують стан внутрішнього середовища організації шляхом забезпечення функціонування і взаємодії особистостей, структури, цілей, технології та завдань організації; 4) комунікація створює неформальну структуру в процесі функціонування організації і сприяє зближенню з нею формальної структури [1].

Ми поділяємо думку О. Сакалюк, основними критеріями стійкого розвитку є підвищення ефективності діяльності всього закладу освіти, його структурних підрозділів та окремих членів колективу багато в чому залежить від надійності комунікацій.

Комунікаційна активність є найбільш вагомим чинником сталого розвитку як окремих територій, так і структурованих підприємств та організацій.

Погоджуємось із науковими розвідками І. Грищенко [2], стверджуємо, що конкуренція сучасного ринкового середовища підвищує вимоги до управління закладів вищої освіти на основі оцінки ефективності діяльності суб'єктів ринку. Сучасна парадигма управління закладів вищої освіти, яка зорієнтована на ринок, потребує комунікації та швидкої адаптації до вимог високодинамічного зовнішнього середовища. Дослідженням проблем сутності, природи, оцінки комунікаційної діяльності, в т.ч. і у сфері вищої освіти, займались провідні закордонні та вітчизняні вчені: Г. Армстронг, В.О. Бахарєв, Н.В. Василенко, Ф. Котлер [2].

За твердженнями Ф. Котлера, з розвитком суспільних відносин, науково-технічного прогресу, глобалізаційних процесів об'єктивно звужуються можливості управляти продуктом чи ринком виключно технологічними та економічними важелями. Тому в сучасних умовах комунікаційний аспект маркетингової діяльності виходить на перший план.

Сьогодні недостатньо мати у закладі вищої освіти якісні освітні послуги. Для формування контингенту студентів, збільшення обсягів фінансових надходжень та

забезпечення розвитку, потрібно донести до свідомості споживачів вигоди від використання таких послуг, саме конкретного навчального закладу. Комунікації дозволяють зробити послуги освітнього закладу привабливими для цільової аудиторії, шляхом передачі повідомлень роботодавцям, абітурієнтам, їх батькам, всьому суспільству [4].

Також варто взяти до уваги твердження визначного науковця про типові комунікаційні завдання, з якими має справу заклад вищої освіти, які американський маркетинголог узагальнив таким чином: підтримувати або зміцнювати імідж навчального закладу; вибудувати лояльність та підтримку випускників; привабити донорів; надавати інформацію щодо пропозиції навчального закладу; залучити потенційних студентів, заохотити їх до подання вступних заяв та до вступу у навчальний заклад; виправити некоректну або неповну інформацію про навчальний заклад.

Головними складовими підвищення ефективності комунікацій в закладі вищої освіти в руслі сучасних тенденцій, повинна охоплювати процес оволодіння ним інноваційними технологіями навчання, спеціальними знаннями, вміннями для повноцінного здійснення ним науково-педагогічної діяльності; навичками прийомів комунікативної компетентності до змісту та структури професійної діяльності; підвищення індивідуального потенціалу та креативних можливостей. Це вимагає змін у процесі фахової підготовки викладачів та наукових співробітників в цілому та інноваційної парадигми формування їхньої комунікативної компетентності у відповідності із сучасними вимогами суспільства, зокрема.

Отже, виходячи з проблематики стверджуємо, що сучасна парадигма управління закладом вищої освіти, яка зорієнтована на ринок, потребує комунікації та швидкої адаптації до вимог високодинамічного зовнішнього середовища, адже динамічне, суперечливе, складне і багатогранне XXI століття є століттям комунікації. Глобалізаційні процеси, що супроводжуються зростанням інтенсивності обсягів інформаційних потоків, актуалізували роль комунікації і комунікаційних аспектів як стратегічного ресурсу та системоутворювального фактору в розвитку національної правової системи, ефективного механізму взаємодії і конструктивного діалогу держави і громадянськості [4].

Під впливом трансформацій культурних комунікацій в умовах розвитку національної правової системи підвищується роль комунікативної компетентності здобувачів вищої освіти як невід'ємної, центральної складової готовності до професійної діяльності.

Список використаних джерел

1. Сакалюк О. О. Організація ефективної комунікації в сучасних закладах освіти. *Наука і освіта*. 2014. № 6. С. 198–206.
2. Грищенко І. М. Ефективність комунікаційної діяльності вищих навчальних закладів. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2013. № 4. С. 204–218.
3. Котлер Ф. Стратегічний маркетинг для навчальних закладів. Київ : УАМ, вид. Хімджест, 2011. 580 с.
4. Часнікова О. В. Компетентнісний підхід в освіті як основа її реформування. *Народна освіта. Електронне наукове фахове видання*. Вип. 3 (24). 2014. URL: https://www.narodnaosvita.kiev.ua/?page_id=2607.

РИБАЛКО О. М., канд. екон. наук, проф.,
БЕСПАЛОВА С. С.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ В УМОВАХ ВІЙНИ

З початку війни в Україні у 2022 році багато українських компаній та їхніх співробітників опинилися в умовах, які важко було передбачати або до яких підготуватися. В умовах постійної загрози, нестабільності та невизначеності українські підприємства змушені не лише продовжувати свою діяльність, а й шукати способи підтримувати моральний дух та мотивацію своїх працівників. Психологічний та емоційний стан людей став ключовим фактором виживання як окремих особистостей, так і цілих організацій. Підтримка співробітників, створення умов їхньої внутрішньої стійкості і залучення грають критично важливу роль у забезпеченні роботи бізнесу та його здатності адаптуватися до екстремальних умов.

Це завдання вимагає від керівників не лише фінансових та організаційних рішень, а й глибокого розуміння того, як допомогти людям зберегти душевну рівновагу та мотивацію у такі важкі часи [1].

Перше на що треба звернути увагу – це, звісно ж, безпека працівників. В залежності від місця підприємства: релокація до безпечнішого місця або ж з наявністю надійного укриття, переїзд з зони бойових дій, допомога фінансова працівникам з виїзду з «гарячих» населених пунктів. Умови праці: розробити чіткий план дій працівників під час оголошення повітряної тривоги, складання графіку для віддаленої

роботи, дотримання правил безпеки.

Якщо підприємство знаходиться на віддаленій відстані від зони бойових дій, це не звільняє від відповідальності забезпечувати безпеку робочих місць, наявність укриттів, можливість оперативної евакуації та надання чітких інструкцій щодо дій під час повітряних тривог. Робота в умовах потенційної загрози ракетних ударів є серйозним порушенням вимог безпеки праці. Крім того, працівники почуваються спокійніше, більш зосередженими та мотивованими, коли знають, що керівництво турбується про їхню безпеку.

Фізичний комфорт також відіграє вагомий роль. Через масовані атаки на енергетичні об'єкти, підприємствам слід придбати генератори для комфортної роботи без перебоїв, зробити запаси води для колективу. Покращення житлових умов: закупівля консерв, круп, павербанків, надання тимчасового житла або допомога з наслідками ракетних ударів, які сталися поблизу житла працівника. Запас їжі, комфортних меблів, води, генераторів в укриття підприємства, якщо воно є [2].

Психологічний комфорт найважливіший. Бо через нестабільний психологічний стан люди дуже нервові, більше схильні до конфліктів, нервових зривів, вигорання та ін. Із запровадженням воєнного стану було скасовано додаткові вихідні дні, коли вихідні та святкові дні збігалися. З огляду на зовнішні умови, ця зміна є зрозумілою, але «працювати більше» не обов'язково означає «працювати краще». Якщо умови праці у вашій компанії дозволяють працівникам коригувати свій графік, щоб передбачити більше вихідних або коротший робочий день, вони повинні це робити.

Після пандемії коронавірусу багато компаній перейшли на віддалену роботу. Однак у сучасних умовах деяким працівникам може бути зручніше працювати в офісі, наприклад, там, де є потужний генератор на випадок відключення електроенергії або де вони можуть працювати в безпечному, добре обладнаному укритті. Компромісом може стати «гібридний» графік роботи, коли кожен працівник щотижня обирає, де він працюватиме наступного тижня, виходячи з особистих потреб.

В Україні навряд чи знайдеться компанія, яка б не мала волонтерської програми. Чому б не об'єднати зусилля? Оберіть кілька сфер волонтерства, в яких ви можете працювати разом. Заплануйте міні-зустріч, щоб обговорити результати та плани на майбутнє. Таким чином ви зміцните довіру, покращите внутрішню комунікацію та об'єднаєте команду заради дуже важливої справи.

Отже, компанії зіткнулися з неочікуваними викликами та необхідністю адаптуватися до нових умов. Ключовим завданням було забезпечення фізичної та психологічної безпеки працівників, включаючи організацію укриттів, планів евакуації та

інструкцій щодо дій у разі загрози. Особливу увагу слід приділити умовам праці, в тому числі віддаленій роботі, а також поліпшенню робочого середовища, включаючи генератори та водопостачання. Важливо також враховувати психологічний стан працівників, оскільки нервове напруження може призвести до вигорання та конфліктів. Волонтерські програми стали ще одним способом об'єднання команд і побудови довіри в середині компаній.

Список використаних джерел

1. Монєтова-Федорова О. Як мотивувати працівника в умовах війни. URL: <https://eba.com.ua/yak-motyvuvaty-pratsivnyka-v-umovah-vijny> (дата звернення: 22.09.2024).
2. Доник К. М., Обелець Т. В. Особливості мотивації персоналу під час війни. *Моделювання та прогнозування економічних процесів* : зб. тез доп. XVII Міжнар. наук.-практ. конф., м. Київ, 7 груд. Київ : КПП ім. Ігоря Сікорського, Вид-во «Політехніка», 2023. С. 154–156.

Наукове видання
ЗБІРНИК МАТЕРІАЛІВ
XIX Міжнародної науково-практичної конференції
«ВИКЛИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ НОВОЇ ЕКОНОМІКИ
НА СВІТОВОМУ, ДЕРЖАВНОМУ ТА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНЯХ»

Комп'ютерна верстка

Будько Д. З.

Технічний редактор

Линенко А. В.

Редактор

Череп А. В.

Підп. до друку 14.11.2024. Формат 60х90/16.

Папір офсетний. Друк цифровий.

Тираж: 150 прим.

Запорізький національний університет
69011, Запорізька обл., м. Запоріжжя,
вул. Університетська, 66