

Міністерство освіти і науки України
Поліський національний університет

«НАУКОВІ ЧИТАННЯ – 2024»

збірник наукових праць за результатами
науково-практичної конференції науково-педагогічних
працівників, докторантів, аспірантів та молодих
вчених НІІ менеджменту, бізнесу і права,
присвячений Дню науки в Україні

Житомир
2024

Рекомендовано до видання Вченою радою Поліського національного університету (Протокол №11 від 24.06.2024 р.)

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

Скидан О. В.	доктор економічних наук, професор
Куцмус Н. М.	доктор економічних наук, професор
Валінкевич Н. В.	доктор економічних наук, професор
Віленчук О. М.	доктор економічних наук, професор
Данкевич В. Є.	доктор економічних наук, професор
Дема Д. І.	кандидат економічних наук, професор
Журавльова Л. П.	доктор психологічних наук, професор
Зінчук Т. О.	доктор економічних наук, професор
Ковальчук О. Д.	кандидат економічних наук, доцент
Кравчук І. І.	доктор економічних наук, професор
Кубрак С. В.	кандидат педагогічних наук, доцент
Ляшенко Р. Д.	кандидат юридичних наук, доцент
Малюга Н. М.	доктор економічних наук, професор
Муляр В. І.	доктор філософських наук, професор
Недільська Л. В.	кандидат економічних наук, доцент
Николок О. М.	доктор економічних наук, професор
Опалов О. А.	кандидат економічних наук, доцент
Плотнікова М. Ф.	кандидат економічних наук, доцент
Присяжнюк О. Ф.	кандидат економічних наук, доцент
Тарасович Л. В.	кандидат економічних наук, доцент
Ткачук В. І.	доктор економічних наук, професор
Якобчук В. П.	кандидат економічних наук, професор

Наукові читання – 2024: зб. наукових праць працівників, докторантів, аспірантів та молодих вчених ННІ менеджменту, бізнесу і права Поліського національного університету. Житомир: Поліський національний університет, 2024. 252 с.

У збірнику представлені наукові праці за результатами науково-практичної конференції науково-педагогічних працівників, докторантів, аспірантів та молодих вчених ННІ менеджменту, бізнесу і права Поліського національного університету «Наукові читання – 2024».

Матеріали публікуються в авторській редакції. Відповідальність за зміст, добір, викладення фактів та оформлення публікації несуть автори. Редакційна колегія не завжди поділяє позицію авторів публікацій. Передрукування матеріалів, опублікованих у виданні, дозволено тільки зі згоди автора та редакційної колегії.

ЗМІСТ

<i>Бездітко О. Є., Лукиша Я. Б.</i> <i>УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ</i> <i>ТОВ «СІТІ-ДОКТОР»</i>	9
<i>Булуй О. Г., Аліксійчук К. О.</i> <i>ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ТА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ОСНОВИ</i> <i>РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ</i> <i>ЕКОНОМІКИ</i>	12
<i>Бучинська А. Й., Лобанова Д.</i> <i>ЧИ Є ВІЙНА ДОКАЗОМ НЕЕФЕКТИВНОСТІ МІЖНАРОДНОГО</i> <i>ГУМАНІТАРНОГО ПРАВА</i>	16
<i>Василенко Л. П., Лобанова Н. І.</i> <i>ПРАВА ЛЮДИНИ ЯК ЮРИДИЧНА ЦІННІСТЬ У СУЧАСНОМУ СВІТІ</i>	21
<i>Грабчук І. Ф., Коваль К. О.</i> <i>ТЕРИТОРІАЛЬНА ГРОМАДА – ОСНОВА МІСЦЕВОГО</i> <i>САМОВРЯДУВАННЯ В УКРАЇНІ</i>	24
<i>Зелінська А. М., Гнітецький М. Є.</i> <i>ЕВОЛЮЦІЯ РОЗВИТКУ ПОНЯТТЯ «МОТИВАЦІЯ ПРАЦІ»</i>	28
<i>Ковальчук М. О.</i> <i>КОМП'ЮТЕРНІ ІГРИ ТА СИМУЛЯЦІЇ В ОСВІТІ</i>	31
<i>Кравчук І. І., Мельник Б.</i> <i>МЕТОДОЛОГІЯ ЛОГІСТИЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ЗАКЛАДІВ</i> <i>ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я</i>	35
<i>Кравчук І. І.</i> <i>АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ МОБІЛІЗАЦІЇ ЖІНОК В УКРАЇНІ</i> <i>ТА ГЕНДЕРНА РІВНІСТЬ В ЛАВАХ ЗБРОЙНИХ СИЛ УКРАЇНИ</i>	39
<i>Куцмус Н. М.</i> <i>ВИКЛИКИ МЕНЕДЖМЕНТУ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ: ВІЗІЯ XXI СТ.</i> .43	
<i>Liashenko R.</i> <i>CONSTITUTIONAL RESPONSIBILITY OF PARLIAMENT:</i> <i>EXPERIENCE OF THE EU AND THE USA</i>	47
<i>Лавриненко С. О., Лазарева Я. М.</i> <i>СТРАТЕГІЧНІ ЧИННИКИ УСПІХУ ПІДПРИЄМСТВА</i> <i>В КОНКУРЕНТНОМУ СЕРЕДОВИЩІ</i>	50

<i>Лесь А. В., Боровик Є. С.</i> <i>ПОКАЗНИКИ ДЛЯ ОЦІНКИ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ</i> <i>ПЕРСОНАЛУ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА</i>	<i>53</i>
<i>Можжаровська Т. В., Григоришина М. О.</i> <i>ЧИННИКИ РОЗВИТКУ ЕМПАТІЇ У ПІДЛІТКОВОМУ ВІЦІ</i>	<i>57</i>
<i>Недільська Л.</i> <i>ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФОНДОВИХ БІРЖ</i> <i>В УКРАЇНІ ПІД ЧАС ВОЄННОГО СТАНУ.....</i>	<i>61</i>
<i>Опалов О. А., Панченко О. В.</i> <i>ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ДОСЛІДЖЕНЬ ЯК ОДИН ТРЕНДІВ</i> <i>МІЖНАРОДНОГО НАУКОВО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО</i> <i>СПІВРОБІТНИЦТВА В МЕДИЧНІЙ СФЕРІ</i>	<i>64</i>
<i>Паламарчук Т. М.</i> <i>ПСИХОЛОГІЯ ДІЛОВОГО СПІЛКУВАННЯ У МІЖНАРОДНОМУ</i> <i>СЕРЕДОВИЩІ: ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ.....</i>	<i>67</i>
<i>Плотнікова М. Ф., Назімов І. Г., Коваль Н.</i> <i>ПРОЄКТНИЙ АНАЛІЗ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА УДОСКОНАЛЕННЯ</i> <i>ЗБУТОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ</i>	<i>70</i>
<i>Присяжнюк О. Ф., Ковальчук Н. Р.</i> <i>ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ</i> <i>ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ.....</i>	<i>74</i>
<i>Прокопчук О. А.</i> <i>ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ ТА МІЖНАРОДНА БЕЗПЕКА: ЛОГІКА</i> <i>ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ТА ВИКЛИКИ</i>	<i>76</i>
<i>Раценко А., Складанівський А.</i> <i>УДОСКОНАЛЕННЯ АВТОМАТИЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЇ ЛОГІСТИКИ</i> <i>ЕЛЕВАТОРІВ.....</i>	<i>80</i>
<i>Русак О. П., Микитюк В. М.</i> <i>АНАЛІТИКА РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ ВІЙНИ... </i>	<i>83</i>
<i>Суліменко Л., Цегельник Н.</i> <i>ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНКИ РЕЗУЛЬТАТІВ</i> <i>ВИКОНАННЯ БЮДЖЕТНИХ ПРОГРАМ В ОТГ</i>	<i>87</i>
<i>Тарасович Л. В., П'ятак Ю.</i> <i>СТАЛЕ УПРАВЛІННЯ ЯК ІМПЕРАТИВ СТРАТЕГІЧНОГО</i> <i>РОЗВИТКУ ЛІСОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ</i>	<i>94</i>

<i>Ткачук В. І., Лайчук К. О.</i> <i>ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ТА ПРАВОВІ ЗАСАДИ</i> <i>ФУНКЦІОНУВАННЯ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД:</i> <i>СУТНІСТЬ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ</i>	<i>97</i>
<i>Циганчук Н.</i> <i>ТРУДОВА ПОВИННІСТЬ ТА СУСПІЛЬНО КОРИСНІ РОБОТИ</i> <i>В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ.....</i>	<i>99</i>
<i>Яремova М. І., Гура Д.</i> <i>СТАЛИЙ РОЗВИТОК БІЗНЕСУ ТА ESG-СТРАТЕГІЇ В УМОВАХ ВІЙНИ ...</i>	<i>103</i>
<i>СТОРІНКА МОЛОДОГО ВЧЕНОГО.....</i>	<i>107</i>
<i>Асмолов А. В.</i> <i>ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ</i> <i>ПІДПРИЄМСТВА.....</i>	<i>107</i>
<i>Бігун О.</i> <i>РОЛЬ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ ТА НЕУРЯДОВИХ</i> <i>ОРГАНІЗАЦІЙ У ГЛОБАЛЬНОМУ ВІЙСЬКОВО-ТЕХНІЧНОМУ</i> <i>СПІВРОБІТНИЦТВІ.....</i>	<i>110</i>
<i>Борисенко Я. В.</i> <i>КЛЮЧОВІ АСПЕКТИ ТЕОРІЙ РОЗВИТКУ.....</i>	<i>112</i>
<i>Босюк М.</i> <i>СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ УПРАВЛІННЯ ПРОДАЖАМИ</i> <i>ТА УПРАВЛІННЯ ТОРГОВИМИ ПЕРСОНАЛОМ'.....</i>	<i>116</i>
<i>Будяківський І.</i> <i>УПРАВЛІННЯ ПЕРЕВЕЗЕННЯМИ ВАНТАЖІВ NEW AGE EXPRESS INC ..</i>	<i>119</i>
<i>Букача С.</i> <i>КРАЇНИ G-7 В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ.....</i>	<i>122</i>
<i>Вишнівський А. Ю.</i> <i>ТЕХНІЧНИЙ АНАЛІЗ БІРЖОВОГО РИНКУ.....</i>	<i>126</i>
<i>Герасимчук М. Х.</i> <i>ІТ-СТАРТАПИ УКРАЇНИ НА СВІТОВОМУ РИНКУ</i> <i>ІНФОРМАЦІЙНИХ ПОСЛУГ.....</i>	<i>128</i>
<i>Голуб О. А.</i> <i>ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ</i> <i>ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЙОГО ПОЛІПШЕННЯ.....</i>	<i>131</i>

<i>Грабовська Т. І.</i> <i>ВПЛИВ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНИХ ЧИННИКІВ</i> <i>НА ТРИВОЖНІСТЬ ОСОБИСТОСТІ.....</i>	<i>135</i>
<i>Желєзніков О., Ковальчук В.</i> <i>ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ ДИЗАЙН СИСТЕМИ ДИСТРИБУТИВНОГО</i> <i>МАРКЕТИНГУ В АГРОБІЗНЕСІ</i>	<i>138</i>
<i>Зайцева Є. Р.</i> <i>АДМІНІСТРАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ В СФЕРІ ОБОРОНИ...142</i>	
<i>Іщенко І.</i> <i>ДИНАМІКА ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ</i>	<i>146</i>
<i>Іщук Ж. В.</i> <i>ПСИХОЛОГІЧНЕ БЛАГОПОЛУЧЧЯ ПОДРУЖЖЯ З РІЗНИМ</i> <i>ДОСВІДОМ ТРИВАЛОСТІ ШЛЮБНОГО ЖИТТЯ.....</i>	<i>150</i>
<i>Ковальчук А. В., Дем'янчук В. С.</i> <i>ВИДИ МІЖНАРОДНИХ СТРАТЕГІЙ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ.....</i>	<i>153</i>
<i>Коритко К. В., Коханівська Ю. О.</i> <i>ВПЛИВ КОРУПЦІЇ НА СУСПІЛЬНО-ПОЛІТИЧНІ ТА ЕКОНОМІЧНІ</i> <i>ПРОЦЕСИ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ.....</i>	<i>156</i>
<i>Коцюбок О. В.</i> <i>ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ПРИБУТКУ ТА СТРАТЕГІЇ ЙОГО</i> <i>ЗРОСТАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ</i>	<i>160</i>
<i>Кравченко В.</i> <i>СТРАТЕГІЧНІ ПЕРСПЕКТИВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗБУТОВОЇ</i> <i>ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ЕКО-ПЕЛ».....</i>	<i>165</i>
<i>Кулик А.</i> <i>ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ</i> <i>ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ.....</i>	<i>168</i>
<i>Куликівська А.</i> <i>ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЛІСОГОСПОДАРСЬКОГО</i> <i>КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ</i>	<i>172</i>
<i>Лавренюк Д. В.</i> <i>ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ</i> <i>ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ</i>	<i>175</i>
<i>Левик Д.</i> <i>ПЛАНУВАННЯ СИСТЕМИ РОЗПОДІЛУ ТОВАРІВ</i>	<i>180</i>

<i>Ляшенко Р. В.</i> <i>СТРАТЕГІЧНІ АСПЕКТИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ</i> <i>РЕГІОНАЛЬНИХ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ АГРОБІЗНЕСОМ</i>	182
<i>Маєвська Н.</i> <i>СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КЛАСТЕРНИХ ОБ'ЄДНАНЬ</i> <i>В УКРАЇНІ</i>	185
<i>Маслюківська М. М.</i> <i>УДОСКОНАЛЕННЯ МОТИВАЦІЙНОГО ЧИННИКА ПІДВИЩЕННЯ</i> <i>ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ</i>	189
<i>Невмержицька О.</i> <i>АДАПТАЦІЯ ПСИХОТЕРАПЕВТИЧНИХ МЕТОДИК ЛІКУВАННЯ</i> <i>РОЗЛАДІВ СПРИЙНЯТТЯ ТІЛА ДО ЗАСТОСУВАННЯ</i> <i>У ВІРТУАЛЬНІЙ ТА ДОПОВНЕНІЙ РЕАЛЬНОСТІ</i>	193
<i>Окрушко К. В.</i> <i>ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В УМОВАХ</i> <i>ВИРОБНИЦТВА</i>	198
<i>Пивовар Д.</i> <i>ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ СТАВКИ НБУ</i>	203
<i>Піменов В.</i> <i>ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ ОСВІТНИХ КОМЕРЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ</i>	206
<i>Пожарко А.</i> <i>ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ПІДВИЩЕННЯ</i> <i>ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ</i>	210
<i>Решетник А. В.</i> <i>ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ЛОГІСТИКИ ЯК ГАЛУЗИ</i> <i>ДІЯЛЬНОСТІ</i>	213
<i>Рибалко В. І.</i> <i>ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕФЕКТИВНОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ</i> <i>ДІЯЛЬНОСТІ ТА НАПРЯМИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ</i>	217
<i>Сикало А. С.</i> <i>ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ</i> <i>ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ВІЙНИ НА ПРИКЛАДІ</i> <i>ТОВ «ЖИТОМИРСЬКИЙ М'ЯСОКОМБІНАТ»</i>	221
<i>Сіваковська А. А.</i> <i>ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОЇ СТРАТЕГІЇ</i> ..	224

<i>Стогодюк М. В.</i> <i>ОСОБЛИВОСТІ ОПЛАТИ ПРАЦІ ПРАЦІВНИКІВ ЛІСОВОГО</i> <i>ГОСПОДАРСТВА</i>	226
<i>Ткачук О.</i> <i>РИЗИК ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ: СУТНІСТЬ, ФУНКЦІЇ</i> <i>ТА МЕТОДИКИ ОЦІНКИ</i>	229
<i>Українець В.</i> <i>ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ ЗМІШАНОЇ РЕАЛЬНОСТІ</i> <i>У ДИСТАНЦІЙНІЙ ОСВІТІ</i>	233
<i>Фіщук Я. М.</i> <i>ПЕРСПЕКТИВИ ЧЛЕНСТВА УКРАЇНИ В ЄВРОАТЛАНТИЧНОМУ</i> <i>АЛЬЯНСІ</i>	235
<i>Франчук О. В.</i> <i>АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ</i>	237
<i>Чайковський І.</i> <i>ШЛЯХИ ВПРОВАДЖЕННЯ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ</i> <i>ХЛИБОПЕКАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ</i>	240
<i>Чамор Є. В.</i> <i>АЛЬТЕРНАТИВНІ ПЕРЕВАГИ ЗАСТОСУВАННЯ СТРАТЕГІЇ</i> <i>ЗНИЖЕННЯ ВИТРАТИ НА ВИРОБНИЦТВО ПРОДУКЦІЇ У</i> <i>СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ</i>	244
<i>Шевчук А.</i> <i>ТЕХНОЛОГІЧНІ ЧИННИКИ ІНТЕГРАЦІЇ У ФОРМУВАННІ</i> <i>СИСТЕМ ПРОЄКТНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ</i>	248

*Бездітко О. С., к. е. н., доцент,
кафедра менеджменту та маркетингу,
Лукиша Я. Б., здобувач першого (бакалаврського)
рівня вищої освіти спеціальності «Менеджмент»*

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ ТОВ «СІТІ-ДОКТОР»

Ключові слова: організаційна структура, управління, стратегія.

У сучасному динамічному світі, де швидкість змін відіграє ключову роль у конкурентній боротьбі, постійне удосконалення організаційної структури стає невід'ємною складовою успішної діяльності будь-якої компанії. Так само, як технологічні інновації змінюють способи, якими ми працюємо, ефективна організаційна структура може стати стратегічним інструментом, що дозволить досягти визначених цілей та відповісти на виклики сучасного бізнес-середовища. У цьому контексті вирішальне значення має не лише сам факт удосконалення організаційної структури, але і стратегічне планування цього процесу. Невдалий підхід до оновлення структури може призвести до збитків у продуктивності, неефективного використання ресурсів та втрати конкурентоспроможності. Тому, в цьому контексті ТОВ "Сіті-Доктор" звертає увагу на необхідність систематичного планування і керування процесом змін в організаційній структурі.

Організація забезпечує впровадження стратегічного підходу до реформування своєї структури, враховуючи стратегічні цілі, потреби бізнесу та вимоги ринку. Перед кожним кроком удосконалення структури проводиться докладний аналіз і оцінка можливих наслідків для бізнесу. Крім того, залучаються внутрішні та зовнішні експерти для забезпечення об'єктивності та ефективності рішень [2].

Стратегічне планування оновлення організаційної структури дозволяє ТОВ "Сіті-Доктор" уникати негативних наслідків невдалих змін, забезпечуючи плавний перехід до нової структури і підвищення загальної ефективності діяльності. Цей підхід дозволяє зберегти та зміцнити позиції компанії на ринку, забезпечуючи їй стабільний розвиток та конкурентні переваги у майбутньому. Розробка стратегії удосконалення організаційної структури ТОВ "Сіті-Доктор" передбачає проведення кількох ключових кроків для досягнення успішного впровадження змін. Початковий етап включає детальний аналіз поточної структури, що оцінює ефективність комунікації, процесу прийняття рішень та розподіл обов'язків. Після цього визначаються чіткі цілі, спрямовані на покращення комунікації, ефективності та зниження витрат [1].

Далі вивчаються різні моделі організаційних структур, з метою вибору оптимального варіанту для досягнення поставлених цілей. Після цього розробляється докладний план впровадження змін, який включає графік, розподіл ресурсів та відповідальності за виконання завдань.

Важливим етапом є активна комунікація з персоналом, щодо змін в структурі компанії та їх залучення до процесу змін. Після впровадження нової структури проводиться систематична оцінка її ефективності, з метою внесення необхідних коректив. Успіх стратегії удосконалення структури залежить від того, наскільки вона враховує потреби компанії та як ефективно вона впроваджується та підтримується [3].

Розроблення стратегії удосконалення організаційної структури ТОВ "Сіті-Доктор" є ключовим етапом у забезпеченні стійкого розвитку компанії в умовах змінного бізнес-середовища. Аналіз поточної ситуації, визначення цілей, розробка плану впровадження та активна комунікація з персоналом – це важливі складові успішного процесу оновлення.

Важливою перевагою впровадження стратегії є можливість відповідати на сучасні виклики, підвищуючи ефективність роботи та забезпечуючи конкурентоспроможність компанії. Розуміння важливості стратегічного підходу до удосконалення структури дозволить ТОВ "Сіті-Доктор" досягти нових висот в своєму розвитку [4]. В табл. 1 представлена послідовність ключових кроків стратегії удосконалення організаційної структури ТОВ "Сіті-Доктор". Кожен крок спрямований на досягнення певних цілей і включає докладний аналіз, планування та впровадження змін з метою підвищення ефективності та конкурентоспроможності компанії.

Таблиця 1

Аналіз стратегії удосконалення організаційної структури ТОВ "Сіті-Доктор"

№	Крок у стратегії удосконалення	Опис
1.	Детальний аналіз поточної структури	Оцінка ефективності комунікації, процесів прийняття рішень та розподілу обов'язків в організації.
2.	Визначення чітких цілей	Встановлення цілей, спрямованих на покращення комунікації, підвищення ефективності та зниження витрат.
3.	Вивчення різних моделей оргструктур	Аналіз різних моделей організаційних структур з метою вибору оптимального варіанту для досягнення цілей.
4.	Розробка плану впровадження змін	Створення докладного плану з графіком, розподілом ресурсів та визначенням відповідальності за завдання.
5.	Активна комунікація з персоналом	Забезпечення ефективної комунікації з персоналом щодо змін в оргструктурі та їх залучення до процесу змін.
6.	Систематична оцінка ефективності	Проведення систематичної оцінки нової структури з метою внесення необхідних коректив і покращень.

Джерело: адаптовано за [3].

Завдяки послідовному та системному підходу до стратегічного удосконалення організаційної структури, ТОВ "Сіті-Доктор" відкриває нові перспективи для свого розвитку та зміцнення своїх позицій на ринку. Ретельний аналіз, визначення чітких цілей, дослідження різних моделей та активна комунікація з персоналом створюють основу для успішного впровадження змін. Цей процес не лише сприятиме підвищенню ефективності діяльності компанії, але й забезпечить її конкурентоспроможність у швидкозмінному бізнес-середовищі. Такий підхід дозволить компанії пристосуватися до сучасних викликів й створить базу для сталого розвитку та успіху у майбутньому.

Отже, удосконалення організаційної структури є стратегічним інструментом для підприємства ТОВ «Сіті-Доктор», спрямованим на підвищення ефективності, конкурентоспроможності та забезпечення сталого розвитку. Послідовність ключових кроків, включаючи детальний аналіз, визначення цілей, вивчення моделей, розробку плану змін, активну комунікацію з персоналом та систематичну оцінку ефективності, створюють надійну основу для успішного впровадження змін. Цей процес не лише допоможе підприємству адаптуватися до сучасних викликів, а й забезпечить його здатність до ефективного функціонування та розвитку у майбутньому.

Список використаних джерел

1. Данько В. В. Удосконалення системи управління закладами охорони здоров'я на інноваційних засадах. *Вчені записки Таврійського нац. ун-ту ім. В. І. Вернадського*. № 3. 2019. С.102–110.
2. Черниш І. В., Школьна О. С. Проектування організаційної структури управління підприємством в умовах конкурентного середовища. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2014. Випуск 5. С. 121–124.
3. Шевченко В. А. Особливості функціонування системи закладів охорони здоров'я України в умовах їх інноваційного розвитку. *Управління розвитком*. 2016. № 3. С. 41–48.
4. Яремко С.А. Впровадження інформаційних систем в організаційно управлінські структури медичних закладів. *Вісник Хмельницького національного університету*. Економічні науки. 2019. № 1. С. 237–241

*Будуй О. Г., к. е. н., доцент,
кафедра економіки, підприємництва та туризму,
Алексійчук К. О., магістрант спеціальності «Економіка», АТ КБ Приват
Банк – ПФК корпоративних клієнтів середнього бізнесу, м. Житомир*

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ТА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Ключові слова: територіальна громада, організація, децентралізація, цифровізація, устрій.

Територіальна громада нашої держави – України – це замкнута територія, яка об'єднує її населення для вирішення спільних проблем і потреб розвитку регіону. Охарактеризувати територіальні громади можна з різних позицій:

1. Територіальні межі: це певна територія, на якій проживає певна кількість людей. Сюди можуть входити один або більше регіонів (село, селище міського типу) і прилеглі регіони. Територіальні межі місцевих органів влади визначаються географічними та адміністративними характеристиками даної території. Вони охоплюють певну територію, на якій проживають жителі, і можуть включати один або декілька населених пунктів (сіл, міст, сіл), а також прилеглі до них землі. Територіальні межі можна визначити на основі багатьох різних критеріїв, таких як географічні межі, населення, адміністративно-територіальний устрій тощо. Зазвичай вони встановлюються законом і управляються місцевими органами влади. Територіальні межі територіальної громади можуть бути статичними або динамічними, залежно від обставин і змінних потреб складу та розміру території цієї громади. Основною метою визначення територіальних меж є забезпечення організації та управління даною територією для забезпечення розвитку, добробуту та задоволення потреб її мешканців.

2. Мешканці: Територіальна громада об'єднує населення, яке проживає на певній території. Це можуть бути жителі сіл, міст, селищ, сільської, міської місцевості та прилеглих до них територій. Населення може бути різноманітним з різними культурними, соціальними, економічними та етнічними характеристиками та особливостями. Мешканці місцевої влади можуть бути різного віку, статі, професій, соціального статусу та національності. Представники місцевого самоврядування є ключовими суб'єктами місцевого самоврядування та беруть активну участь у прийнятті рішень, які впливають на життя та розвиток свого населеного пункту. Мешканці територіальної громади можуть об'єднуватися за різними обцинними принципами, наприклад, за сімейними, професійними інтересами, культурними зв'язками чи спільною зацікавленістю у розвитку

своєї території. Вони є важливим джерелом інформації для органів місцевого самоврядування та відіграють ключову роль у формуванні та реалізації стратегій розвитку своїх громад.

3. Самоврядування: Місцеві громади мають самоврядні організації, які відповідають за вирішення місцевих проблем і прийняття рішень щодо розвитку території, соціальних послуг, інфраструктури та інших аспектів. Цей процес передбачає надання людям права обирати своїх представників до виборних органів, відповідальних за управління суспільством і брати участь у вирішенні питань, що стосуються їхнього життя та діяльності. Основні принципи автономії включають:

– Демократизм: Мешканці територіальної громади мають право вільно обирати своїх представників до органів місцевого самоврядування шляхом свободи та чесності виборів.

– Автономія: Територіальні громади мають право самостійно вирішувати питання свого розвитку та управління в межах закону.

– Місцева відповідальність: Мешканці місцевих органів влади відповідають за управління та розвиток своєї території та за прийняття рішень, які впливають на їх життя.

– Участь громади: Самоврядування включає активну участь мешканців у вирішенні питань, що стосуються громади, шляхом участі у громадських обговореннях, громадських слуханнях, референдумах та інших формах участі громадянськості.

Самоврядування відіграє надважливу роль у забезпеченні демократичних принципів управління, розвитку місцевих громад та задоволенні потреб людей. Це ключовий елемент сучасного процесу децентралізації влади та розвитку місцевого самоврядування.

4. Розвиток і ініціативи: Місцеві громади беруть активну участь у розвитку своєї території шляхом реалізації проектів благоустрою, соціального розвитку, економічного зростання та інших напрямків. Розвиток та інновації є важливими аспектами життя місцевого самоврядування. Ось деякі ключові аспекти ініціатив та розвитку територіальних громад: – Розвиток інфраструктури: Це включає будівництво та модернізацію доріг, комунікацій, енергетичних мереж, водопостачання та іншої важливої інфраструктури для економічного та соціального розвитку громади.

– Соціальні програми: Включає заходи щодо покращення освіти, охорони здоров'я, культури, спорту та соціального забезпечення населення. Ці програми спрямовані на покращення якості життя та надання соціальної підтримки людям.

– Економічний розвиток: Включає заходи щодо залучення інвестицій, підтримки стартапів та розвитку малого та середнього підприємництва, створення робочих місць та розвитку місцевого бізнесу.

– Екологічні ініціативи: Це включає заходи щодо захисту навколишнього середовища, впровадження енергозберігаючих технологій, відновлення природних ресурсів і збереження природного середовища для майбутніх поколінь гібрид.

– Культурно-мистецькі програми: Включає заходи щодо підтримки культурної спадщини, розвитку творчості та мистецтва, організації культурних заходів і фестивалів для мешканців громади.

Розвиток та ініціативи територіальної громади відіграють важливу роль у створенні стабільного та заможного середовища для її жителів. Це сприяє підвищенню якості життя, забезпеченню соціально-економічного розвитку та створенню умов для задоволення індивідуальних і колективних потреб у добробуті.

5. Участь у децентралізації: Територіальні громади в Україні є важливим елементом децентралізації влади та розвитку місцевої автономії, що передбачає передачу повноважень та ресурсів з центрального на місцевий рівень. Цей процес потребує участі жителів громади в управлінні та розвитку своїх територій, розширення повноважень місцевої влади та забезпечення її самостійності у вирішенні місцевих проблем. Децентралізована участь включає:

– Активну участь громадян: Це включає участь органів державної влади, житлових асоціацій, підприємців та інших зацікавлених сторін у прийнятті рішень щодо місцевого розвитку та управління громадою.

– Участь у прийнятті рішень: Мешканці мають право брати участь у громадських обговореннях, консультаціях та слуханнях з питань, що стосуються їхнього життя та майбутнього громади.

– Створення місцевого самоврядування: Це передбачає обрання жителями територіальної громади представників для здійснення функцій місцевого самоврядування та прийняття рішень щодо розвитку та управління громадою.

– Автономія та незалежність: Це передбачає надання місцевим органам влади повноважень самостійно розпоряджатися місцевими ресурсами, бюджетами та розвитком громади відповідно до місцевих потреб та пріоритетів.

Децентралізована участь дозволяє мешканцям територіальної громади брати активну участь у вирішенні проблем, пов'язаних з життям та розвитком їхньої громади. Це сприяє покращенню демократії, ефективного управління та задоволення потреб людей на місцевому рівні. Важливо зазначити, що в Україні місцева влада відіграє дуже важливу роль у реалізації стратегій регіонального розвитку та забезпеченні мешканців комфортними та ефективними умовами проживання.

Список використаних джерел

1. Місцеве самоврядування в Україні: сучасний стан та основні напрями модернізації: наук. доп. / ред.кол.: Ю.В. Ковбасюк, К.О. Ващенко, В.В. Толкованов та ін.; Національна академія державного управління при Президентові України. Київ. 2014. 128 с

2. RN-134 (RN134-I/RM). Development platform for RN-131 module URL: http://www.microchip.com/rn/products/RN_134_RN134_I_RM.html

3. Територіальна громада України URL: http://uk.wikipedia.org/wiki/Тери_т_оріальна_громада_України

4. Уманець Т.В. Стимулювання соціально-економічного розвитку регіонів України на засадах фінансової децентралізації. *Економічний вісник Донбасу*. 2019. № 3(57). С. 83–88.

5. Децентралізація управління: переваги і ризики в умовах України. URL: <http://www.novageografia.com/vogels139-1.html> (дата звернення: 16.11.2020).

6. Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні: Розпорядження Кабінету міністрів України від 1 квітня 2014 р. № 333-р URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80#Text> (дата звернення: 15.11.2020).

7. Про співробітництво територіальних громад: Закон України від 17.06.2014 р. № 1508-VII / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1508-18#Text> (дата звернення: 15.11.2020).

8. Про добровільне об'єднання територіальних громад: Закон України від 14.05.2020 р. № 157-VIII / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/157-19#Text> (дата звернення: 15.11.2020).

9. Про військово-цивільні адміністрації : Закон України від 24.02.2018 р. № 141-VIII / Верховна Рада України. URL: zakon.rada.gov.ua/laws/show/141-19#Text (дата звернення: 15.11.2020). 10. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин: Закон України від 01.01.2017 р. № 79-VIII / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/79-19#Text> (дата звернення: 15.11.2020).

*Бучинська А. Й., к. юр. н., доцент,
кафедра правознавства,
Лобанова Д., здобувач першого (бакалаврського)
рівня вищої освіти спеціальності «Право»*

ЧИ Є ВІЙНА ДОКАЗОМ НЕЕФЕКТИВНОСТІ МІЖНАРОДНОГО ГУМАНІТАРНОГО ПРАВА

Ключові слова: збройний конфлікт, війна, гібридна війна, кібервійна, міжнародні договори, міжнародне гуманітарне право, цивільне населення, завдання міжнародного гуманітарного права.

Термін «війна» в сучасних реаліях широко застосовується в повсякденному житті, проте законодавчо закріпленого поняття не існує. Війна – це соціально-політичне явище, що є способом розв’язання непорозумінь чи суперечок між державами за допомогою збройного насилля. Є найвищою точкою загострення стосунків між країнами, результатом є вирішення всіх питань за допомогою армії та зброї.

Гібридна війна – це різновид розв’язку конфліктів, що властивий двадцять першому століттю і поєднує в собі традиційні та не традиційні стратегії ведення війни, застосування різних новітніх ресурсів, засобів та способів з метою досягнення певних політичних цілей. Прикладом такої війни є збройна агресія російської федерації проти України, яка розпочалася у 2014 році з окупації АР Крим та частини Донецької та Луганської областей. Повномасштабна війна, що почалася 24 лютого 2022 року, довела, що гібридна війна може використовуватись для пошуку слабких місць в захисті іншої сторони задля майбутнього відкритого нападу [1].

Кібервійна – це систематичні атаки ворога на урядові та військові інтернет ресурси з метою порушення їх роботи, неможливості використання та дискредитації в очах суспільства.

Кібератака є значно вужчою за значенням, адже є лише системою засобів та методів боротьби проти країни, а кібертероризм – це політично мотивований напад на інформаційний інтернет простір іншої держави з метою посіяти паніку в суспільстві та спричинити порушення в роботі інформаційних та інших ресурсів. Кібервійна може відбуватися в різних формах та за допомогою різних тактик. Так існує кібервійна, що базується на підриві економічної складової країни, в них хакери зосереджені на виведенні з ладу банкових, платіжних та біржових систем. Інший вид має на меті дискредитацію влади в очах суспільства та змусити населення перейти на бік ворога шляхом злісної пропаганди, неправдивої або перебільшеної інформації [2].

Поняття «війна» та «воюючі сторони» було згадано у Гаазькій конвенції 1907 року. У другій половині ХХ століття через неспроможність охопити поняттям «війна» всі види конфліктів його починає витісняти термін «збройний конфлікт» [3, с. 188]. Варто зазначити, що в міжнародному праві «війна» не має чіткого визначення, адже є лише різновидом збройного конфлікту. Згідно з визначенням, що було надане Міжнародним комітетом червоного хреста збройний конфлікт – це боротьба між двома державами або між урядом та організованим збройним угрупованням, що здійснюється з використанням зброї.

Після II Світової процедура оголошення війни стала менш поширеною і протистояння між країнами все частіше стали називати збройним конфліктом. Відповідно до норм МГП він може бути міжнародним та неміжнародним та не передбачає формального проголошення війни. Він виникає відразу після того, як одна країна застосовує проти іншої свої військові сили, при цьому не має значення, було проголошено війну чи ні, скільки триває конфлікт, визнаний він в світі чи ні, важлива лише наявність воєнного наміру однієї держави до іншої втіленого через збройні сили. В такому разі має місце застосування норм міжнародного гуманітарного права, адже ця галузь регламентує правила ведення війни. МГП не забороняє збройний конфлікт, не оцінює його правомірність і однаково застосовується як до жертви, так і до агресора. Повномасштабне вторгнення російської федерації на територію України є новим етапом міжнародного збройного конфлікту, що розпочався у 2014 році захопленням АР Крим та міста Севастополь [4].

Міжнародне гуманітарне право це система норм права, що ґрунтуються на загальнолюдських принципах та нормах моралі, що використовуються під час збройних конфліктів. Цей зв'язок між правовими та моральними нормами демонструється у декларації Мартенса, яка відсилає нас до загальнолюдських принципів, щоб заповнити неврегульовану позитивними нормами поведінку суб'єктів збройного конфлікту. За своєю суттю норми МГП це спроба знайти компроміс між двома протилежностями: військовою необхідністю та гуманністю. Військова необхідність дозволяє заподіювати шкоду для досягнення законних цілей війни, а гуманність перешкоджає заподіянно страждань та завданню шкоди без необхідності для досягнення мети конфлікту [5, с.13].

Війна – це не доказ неефективності, це явище, яке існувало, існує та існуватиме не залежно від розвитку міжнародного права. Так як війни не можливо позбутися повністю, то МГП й спрямоване на те, щоб захистити цивільне населення, обмежити методи ведення воєнних дій, мінімізувати наслідки воєнних дій, керуючись одним із головних принципів міжнародного права – принципом гуманності.

Основною метою діяльності міжнародного гуманітарного права є захист жертв війни. Цивільні особи потребують захисту у двох ситуаціях. Перша, коли вони перебувають у зоні бойових дій під час активної фази боротьби. Друга, коли вони опиняються на території ворога, якщо їх перемістили в іншу країну або територія, на якій вони проживали, потрапила під окупацію. У першому випадку застосовуються принципи розрізнення (між цивільними та комбатантами) та сумірності (жодні військові переваги не повинні перевищувати завдану шкоди). В іншому ж випадку застосовуються норми четвертої Женевської конвенції, що захищає осіб, що за будь-яких обставин опинились на території сторони конфлікту або окупаційної держави, громадянами якої вони не є.

Конвенція містить загальні правила, що стосуються осіб, які є під захистом МПП, такі як евакуація, санітарні та безпечні зони, медична допомога та інше, а також містить норми, що забезпечують право осіб, які вимушено знаходяться на території супротивника, залишити цю територію.

Особлива увага під час воєнних конфліктів має бути приділена захисту жінок і дітей. На жаль, часті порушення під час війни включають гендерно обумовлене насильство – зґвалтування та інші види сексуального насильства щодо жінок. Вони мають користуватися особливою повагою та бути захищеними від будь-яких форм сексуального насильства, примусу до проституції та інших непристойних посягань. Сторони конфлікту мають робити все можливе, щоб уникнути винесення смертних вироків за правопорушення, пов'язані зі збройним конфліктом, щодо вагітних жінок або матерів малолітніх дітей, від яких такі діти залежать. Смертний вирок не виконується у відношенні до цих жінок.

Діти, зокрема, потребують особливого захисту, з урахуванням їхнього віку та будь-яких інших причин. Важливо зробити все можливе, щоб діти віком до 15 років не залучалися безпосередньо до бойових дій. Діти, які втратили батьків або були відокремлені від родини через війну, не можуть бути залишені без догляду; їм необхідно забезпечити проживання, освіту і можливість вільно сповідувати свою релігію. У разі арешту дітей їх необхідно утримувати в окремих приміщеннях, відокремлених від приміщень для дорослих, за винятком випадків, коли всі члени сім'ї перебувають разом. Смертний вирок не може бути виконаний до осіб, які на момент правопорушення ще не досягли 18 років [6].

Сьогодні Україна веде боротьбу із потужним ворогом – державою, яка серйозно порушує МПП, та під впливом цих масштабних порушень зростає і засудження дій РФ, зростає й підтримка інших держав щодо України. Наприклад, наразі працює велика кількість організацій, які надають гуманітарну допомогу – це і місцеві організації, і фонди, і міжнародні агентства; створюються пункти для прийому біженців. Задля подолання гуманітарної кризи залучено Управління з координації гуманітарних питань

ООН, Дитячий фонд ООН, Європейський механізм цивільного захисту та інші механізми щодо реагування на катастрофи на міжнародному рівні [7].

Порушення норм МГП – це не доказ його неефективності, це доказ того, що держава-агресор опускає себе на нецивілізований рівень, що за такі порушення вона обов'язково нестиме відповідальність і міжнародні організації цьому сприятимуть. Наприклад, Комісія ООН презентувала свою доповідь, у якій йдеться про задокументовані російські злочини, порушення міжнародного права, серед яких атака на торговий центр у Кременчуці, драмтеатр Маріуполя, атаки, що здійсненні на енергетичну інфраструктуру [8] та інші невивіркові та непропорційні атаки, що безперечно є воєнними злочинами та злочинами проти людства, недотриманням МГП за що порушники будуть покарані. В історії міжнародного гуманітарного права є яскраві приклади притягнення до відповідальності за такі злочини. Наприклад, після Другої світової війни було проведено Нюрнберзький і Токійський процеси, було винесено вирок японським воєнним злочинцям і воєнним злочинцям нацистської Німеччини, яких було або засуджено до страти, або до довічного ув'язнення.

Завдяки МГП врятовано багато тисяч життів, а злочинці – покарані, але увагу завжди привертають саме його порушення. Щоб міжнародне право стало ще ефективнішим, необхідно більше висвітлювати воєнні злочини країн-терористів у ЗМІ, у медіа рекламі, на бил-бордах вулиць різних країн, показувати як міжнародні агентства допомагають потерпілим від війни. Це допоможе розповсюдити інформацію про жакливі дії держав-порушниць і навіть ті, хто не цікавиться новинами і не слідкують за подіями у світі, мали змогу дізнатися про злочини. Це об'єднало би світ у боротьбі із воєнними злочинцями, разом з тим заохочувало б й інших брати участь у допомозі постраждалим та розумінні їх ситуації.

Отже, завданнями міжнародного гуманітарного права є обмеження методів війни і сама війна не є доказом його неефективності. У міжнародних договорах, зокрема Женевських конвенціях, регламентуються правила ведення збройного конфлікту, що й обмежує насильство під час війни. А міжнародні організації, фонди, агентства допомагають в евакуаціях, доставці гуманітарної допомоги тощо. І головне, що як і будь-які правові норми, норми МГП порушуються, але це не доказ їх недосконалості, адже це тягне собою відповідальність, приклади якої ми бачимо з історії.

Список використаних джерел

1. Горбатенко В. П. Гібридна війна // Велика українська енциклопедія. URL: [https://vue.gov.ua/Гібридна війна](https://vue.gov.ua/Гібридна_війна) (дата звернення: 14.05.2024).

2. Що таке кібервійна: визначення, види та приклади. FutureNow. URL: <https://futurenow.com.ua/shho-take-kibervijna-vyznachennya-vydy-ta-ptyklady/> (дата звернення: 14.05.2024).

3. Кузьмін Е. Е. Поняття збройного конфлікту: первісні роздуми. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Сер.: Юриспруденція : зб. наук. пр. Одеса, 2014. № 12, т. 2. С. 187–190.
4. Війна та збройний конфлікт – одне й те ж?. Товариство Червоного Хреста України. URL: <https://redcross.org.ua/news/2023/02/45317/> (дата звернення: 14.05.2024).
5. Міжнародне гуманітарне право : посібник / О. О. Войтенко та ін. ; ред. Т. Р. Короткого. Київ-Одеса : Укр. гельс. спілка з прав людини, Фенікс, 2017. 145 с. URL: https://www.helsinki.org.ua/wp-content/uploads/2018/07/WEB_01.pdf (дата звернення: 14.05.2024).
6. Додатковий протокол до Женевських конвенцій від 12 серпня 1949 року, що стосується захисту жертв міжнародних збройних конфліктів (Протокол I), від 8 червня 1977 року: Протокол Орг. Об'єдн. Націй від 08.06.1977 р.: станом на 8 груд. 2005 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_199#Text (дата звернення: 14.05.2024).
7. Міжнародна гуманітарна допомога для України. URL: https://lb.ua/blog/oleksandra_vasylenko/525144_mizhnarodna_gumanitarna_dopomoga.html (дата звернення: 14.05.2024).
8. Фіксація і документування російських злочинів: важливий крок до виявлення винних та їх покарання. Укрінформ – актуальні новини України та світу. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-ato/3684075-fiksacia-i-dokumentuвання-rosijskih-zlociniv-vazlivij-krok-do-viavlenna-vinnih-ta-ih-pokaranna.html> (дата звернення: 14.05.2024).

*Василенко Л. П., к. ю. н., доцент,
кафедра правознавства,
Лобанова Н. І., здобувач першого (бакалаврського)
рівня вищої освіти спеціальності «Право»*

ПРАВА ЛЮДИНИ ЯК ЮРИДИЧНА ЦІННІСТЬ У СУЧАСНОМУ СВІТІ

Ключові слова: право, юридичні цінність, інтереси дітей, аліменти, ухилення.

У сучасному світі концепцію прав людини визнають однією з фундаментальних правових цінностей, яка становить основу для розвитку громадянського суспільства та встановлення справедливого правового порядку. Права людини є неодмінною складовою будь-якої демократичної правової системи, оскільки вони визнаються найвищим правовим принципом, який має перевагу перед іншими нормами. Вони встановлюють межі влади держави та обов'язки держави перед своїми громадянами, забезпечуючи захист особистої гідності, свобод та прав. Вони визнаються не лише національними законами, але й як суб'єкти міжнародного права, підкреслюючи їх універсальність та неподільність. Російсько-українська війна визначається не тільки політичними та військовими аспектами, але й серйозною загрозою правам людини.

Права людини, як правова цінність, ґрунтуються на принципах гідності, рівності та неподільності [1]. Ці основи не лише визначають відносини між державою та її громадянами, але й створюють невід'ємну платформу для розвитку особистості та суспільства. Процес визначення та захисту прав людини стає ключовим аспектом будь-якої правової системи, що регулює відносини між громадянами та державою.

Важливо встановити, що права людини є універсальними, що означає їх загальне значення для всіх осіб, незалежно від їх походження, релігії, соціального статусу чи інших характеристик. Наприклад, право на свободу думки та висловлення є універсальним і не повинно бути обмеженим жодними факторами. Неподільність прав людини означає, що їх не можна позбавляти або обмежувати без надмірних підстав, а будь-які обмеження повинні відповідати фундаментальним принципам справедливості та необхідності [2].

Універсальність прав людини виявляється у визнанні основних принципів гідності та рівності перед законом навіть у країнах з різними культурними та релігійними традиціями. Особисті свободи та права охоплюють широкий спектр гарантій, спрямованих на захист осіб від втручання держави. Наприклад, право на особисту недоторканність, а також гарантія права на справедливий суд та національну безпеку. Ці права

становлять основу для створення умов, в яких кожна людина має можливість реалізувати свій потенціал та жити з гідністю.

У зв'язку з нападом росії на Україну, права людини не лише стають об'єктом агресії, але й виходять на передній план як важлива правова цінність, яку необхідно ефективно захищати та вдосконалювати. У контексті війни виникають значні проблеми, пов'язані з порушенням прав осіб у тимчасово окупованих територіях. Це потребує ретельного аналізу порушень прав людини в тимчасово окупованих територіях та розробки ефективних механізмів їх захисту від впливу збройного конфлікту. Гуманітарна ситуація стає однією з найбільш актуальних проблем, що впливає на права на життя та безпеку громадян. Вивчення впливу війни на гуманітарну ситуацію вимагає як виявлення проблем так і дослідження можливостей захисту цих прав в умовах конфлікту.

Однією з ключових функцій прав людини є забезпечення соціальної справедливості та рівності в суспільстві. Захист прав на освіту, працю, свободу висловлення та інших соціальних прав сприяє створенню умов для повного розвитку кожної особи та її активної участі в громадському житті. Захист права на освіту допомагає забезпечити рівні можливості для всіх громадян, незалежно від їх соціального походження. Наприклад, програми соціальної підтримки можуть зменшувати нерівність у доступі до освіти. Права людини служать не тільки гарантією від втручання держави, але й інструментом для будівництва справедливого та гармонійного суспільства, де кожна особа має можливість реалізувати свій потенціал [3, С. 136].

У контексті прав людини важливо враховувати як особисті свободи так і соціальні права та економічні свободи. Права на житло та охорону здоров'я визнаються так само важливими, оскільки вони утворюють основу для повноцінного життя та особистого розвитку. Забезпечення соціальних та економічних прав визначає рівність можливостей та подолання соціальних нерівностей.

Міжнародні організації, такі як ООН, Рада Європи та інші, відіграють ключову роль у захисті та просуванні прав людини. Механізми міжнародного контролю та моніторингу допомагають виявляти порушення та впливати на держави для дотримання міжнародних стандартів. Діяльність ООН та інших міжнародних організацій у сфері прав людини проявляється у судовому переслідуванні осіб за воєнні злочини чи порушення прав людини, що демонструє глобальний підхід до захисту цих прав. Такий підхід сприяє формуванню єдиного глобального простору, де права людини визнаються та захищаються, а порушення цих прав стають предметом глобальної турботи [4, с. 254]. Роль правозахисних організацій у контексті війни є вирішальною для забезпечення захисту прав людини. Вивчення їх функцій та взаємодії з міжнародними організаціями допомагає зрозуміти, як ці організації можуть

впливати на забезпечення справедливості та захист прав громадян в умовах збройного конфлікту.

Незважаючи на значний прогрес у визнанні та захисті прав людини, існують виклики, які вимагають подальших зусиль. Розширення спектру прав, захист меншин, і відповідальність за порушення прав залишаються актуальними завданнями. Зростаюча кількість кібератак та порушень конфіденційності в цифровому середовищі загрожує праву на приватність. Сучасні технології створюють необхідність внесення змін до законодавства для захисту особистих даних в онлайн середовищі.

Підсумовуючи, можна стверджувати, що права людини служать фундаментальною правовою цінністю, що утворює основу сучасних правових систем. Їх універсальність та неподільність підкреслюють їх важливість у будь-якому суспільстві. Як ключова правова цінність, права людини стають основою для будівництва справедливого, рівноправного та гармонійного суспільства. Вони є необхідними для особистісного розвитку та сприяють соціальній справедливості. Російсько-українська війна ставить перед науковою спільнотою завдання розробки та впровадження інноваційних правових підходів для ефективного захисту та підтримки прав людини. Міжнародний аспект прав людини відкриває можливості для глобального співробітництва та будівництва єдиної правової системи, яка гарантує захист прав та свобод кожної особи на планеті. Тільки шляхом поваги до прав людини та забезпечення їх реального захисту можна досягти справжнього розвитку, справедливості та гармонії в сучасному світі.

Список використаних джерел

1. Права і свободи усіх людей – це найвища суспільна цінність. Профспілка працівників освіти і науки України. URL: <https://pon.org.ua/povupny/2813-prava-i-svobodi-usix-lyudej-ce-najvishha-suspilna.html> (дата звернення: 20.04.2024).
2. Право на свободу висловлення думки та інформацію. Фундація медичного права та біоетики України. URL: <http://medicallaw.org.ua/index.php?id=278> (дата звернення: 20.04.2024).
3. Тertiшник В. М. Права і свободи людини. Київ : Алерта, 2022. 432 с.
4. Волченко А. Політична енциклопедія / ред.: Ю. Левенець, Ю. Шаповал. Київ : Парлам. вид-во, 2011. 808 с.

*Грabcук І. Ф., к. е. н., доцент,
кафедра економіки, підприємництва та туризму,
Коваль К. О., магістрант спеціальності «Економіка»*

ТЕРИТОРІАЛЬНА ГРОМАДА – ОСНОВА МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В УКРАЇНІ

Ключові слова: територіальна громада, самоврядування, принципи, власність, організація.

Право місцевого самоврядування, яке надається територіальним громадам для керування своїми територіями, є невід'ємною ознакою справжньої демократії в будь-якій країні, яке закріплене та гарантоване конституцією та законами.

Україна визнає та забезпечує місцеве самоврядування як один із фундаментальних принципів, спираючись на нього у побудові громадянського суспільства та демократичної правової держави. Це означає пріоритет прав людини, верховенство права та розподіл влади.

Основу місцевого самоврядування в кожній країні світу складають національні теорії, оскільки процес його становлення в конституційно-правовому контексті відрізняється в кожній державі, і навіть в межах адміністративно-територіальних одиниць. Юридична наука сформулювала ряд теоретичних підходів до розуміння місцевого самоврядування. Серед таких підходів можна виділити державницьку, громадянську та змішану теорії, які спробують розкрити сутність та особливості цього інституту в різних країнах [1].

Багато сучасних українських письменників, наприклад В. Б. Авер'янов, А. А. Коваленко, В. В. Кравченко, М. Ф. Ожиг, М. Ф. Плотнікова, М. В. Піцик, В. О. Сєрьогін, С. О. Телешун, В. М. Шаповал, О. Н. Ярмиш. Інші відстоюють ідею «теорії муніципального дуалізму». Вони розглядають повноваження місцевого самоврядування як частину системи публічної влади, яка має певні державні можливості. Вони вважають, що ця теорія є причиною конституційно-правової концепції місцевого самоврядування в Україні [2].

Статтею 6 Конституції України визначено, що влада в країні здійснюється законодавчою, виконавчою та судовою. Проте стаття 7 основного закону країни говорить, що місцеве самоврядування є головним і визнається в Україні. Але частина 2 статті 19 Конституції України визначає, що для органів державної влади та органів місцевого самоврядування встановлено єдине правило: вони повинні діяти лише відповідно до Конституції та законів України. Крім того, норми Конституції України, а також закони України про місцеве самоврядування, які були видані 21 травня

1997 року, і про місцеві державні адміністрації, який був виданий 9 квітня 1999 року, містять норми щодо делегування повноважень влади місцевим органам влади та організаціям [2]. Щоб зрозуміти сутність поняття місцевої громади, можна виділити такі характеристики:

1. Місцева громада займає особливе місце в суспільстві та національній системі управління. Вона є незалежною формою публічної влади, і її правова природа не підлягає обмеженням національних механізмів влади.

2. Об'єктом управління влади місцевого самоврядування є питання місцевого значення, які визначені законодавством як предмети відання даного рівня влади.

3. Однією з першочергових тем місцевого самоврядування є територіальна громада. Суть полягає в тому, що на місцевому рівні громади регіону стають учасниками управління, а не суб'єктами. У зв'язку з цим самоуправління вважається першорядним щодо впливу системи управління на себе.

4. Місцеве самоврядування має організаційну, матеріально-фінансову самостійність, яка гарантована Конституцією та законами України [4].

Основні принципи місцевого самоврядування проявляються у вимогах об'єктивності та спрямованості розвитку місцевого самоврядування, які мають такі властивості:

1. Побудова та діяльність органів місцевого самоврядування є першим показником конституційних засад місцевого самоврядування.

2. Конституційні принципи виступають як критерій оцінки системи місцевого самоврядування, визначаючи її відповідність засадам та ідеям, закріпленим у цих принципах.

3. Вони сприяють збереженню правонаступництва держави та сприяють розвитку інституцій місцевого самоврядування, ці інституції репрезентують задіяний тип управління.

4. Конституційні принципи місцевої автономії в основному відповідають принципам Європейської хартії місцевого самоврядування, яка формує правову основу місцевого права в державах-членах Ради Європи.

Отже, конституційні принципи місцевої автономії включають систему основних ідей, які визначають організацію та діяльність органів місцевого самоврядування, а також інститутів, які регулюють справи місцевого самоврядування в інтересах місцевих жителів, і які відповідають Конституції від змісту законів України [4].

Система місцевого самоврядування включає наступні складові:

1) Територіальну громаду, яка є основним суб'єктом місцевого самоврядування та об'єднує жителів села, селища, міста, що мають статус самостійних адміністративно-територіальних одиниць або добровільно об'єднані жителів декількох сіл з єдиним адміністративним центром.

2) Сільську, селищну, міську раду, яка є представницьким органом місцевого самоврядування та відображає інтереси територіальної громади.

3) сільські, селищні та міські голови, які є головними представниками та головами своїх територіальних громад.

4) Виконавчі органи сільських, селищних та міських рад. Забезпечують виконання рішень парламенту та керують адміністративно-господарською діяльністю на місцевому рівні.

5) Районні та обласні ради. Вони представляють спільні інтереси громади в селах, селищах, містах і відповідають за координацію діяльності органів місцевого самоврядування на належному рівні.

6) Самоорганізація мешканців, забезпечення участі мешканців у прийнятті рішень та розвитку місцевого самоврядування [3].

Основу місцевого самоврядування складають різні ресурси, включаючи рухоме та нерухоме майно, доходи місцевих бюджетів, інші фінансові ресурси, землю, природні ресурси, які є спільними для всіх громад на території, а також гроші. Крім того, до цього фонду входять об'єкти спільного користування, які перебувають у власності районної та обласної рад. Права суб'єкта комунальної власності здійснюються від імені та в інтересах територіальних громад відповідними радами. Такі ради відповідають за управління та розпорядження майном територіальної громади, включаючи вирішення питань щодо його використання, передачі, продажу та інших операцій [3].

Україна встановила курс на будівництво суверенної, незалежної, демократичної, соціальної та правової держави, а також на розвиток громадянського суспільства. Для досягнення цих цілей необхідно системне вирішення політичних, соціальних, правових, ідеологічних та економічних питань, а також систематична реформа у всіх сферах суспільного життя. Місцеве самоврядування вважається важливим елементом життєдіяльності та розвитку держави і суспільства. Реалізація конституційних принципів місцевого самоврядування вважається значним кроком у напрямку будівництва правової держави та громадянського суспільства [5].

Місцеве самоврядування-це право територіальної спільноти безпосередньо приймати рішення з питань, які мають місцеве значення, згідно з Конституцією та законами України. З моменту встановлення права на місцеве самоврядування в Україні необхідність реформування системи стала очевидною. Однак деякі випадки порушення права на місцеве самоврядування, зокрема в столиці України, пропонують необхідність додаткових зусиль для сприяння дотриманню цього принципу та вдосконалення законодавства [5].

Список використаних джерел

1. Батанов О. Розвиток конституційного законодавства про статус територіальних громад в Україні: доктринальні та прикладні аспекти. *Віче*. 2015. №12.
2. Про асоціації органів місцевого самоврядування: Закон України від 16 квіт. 2009 р. Відомості Верховної Ради України. 2017. № 38. Ст. 534.
3. Ярмиш О. Н. Державне будівництво та місцеве самоврядування в Україні: [навч. посіб.] / О. Н. Ярмиш, В. О. Серьогін ; за заг. ред. Ю. М. Тодици. Х. : Нац. ун-т внут. справ, 2020. 672 с.
4. Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади України: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 1 квітня 2014 р. № 333-р.: URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-p>
5. Андрієвський Т. Децентралізація – запорука процвітання. *Вісник міністерства доходів і зборів України*. 2014. №36. С.46–47,

*Зелінська А. М., к. е. н., доцент,
кафедра менеджменту та маркетингу,
Гнітецький М. Є., здобувач першого (бакалаврського)
рівня вищої освіти спеціальності «Менеджмент»*

ЕВОЛЮЦІЯ РОЗВИТКУ ПОНЯТТЯ «МОТИВАЦІЯ ПРАЦІ»

Ключові слова: менеджмент, мотивація, еволюція, теорія, поняття.

Одним із найбільш складних моментів у теорії та практиці менеджменту є правильний вибір методів управління персоналом, які включені до грамотно вибудованої системи мотивації та стимулювання. За допомогою цієї системи можна дізнатися про основні мотиви людини, що спонукають її до трудової діяльності. Мотивація праці тісно пов'язані з потребами будь-якого індивіда, є однією із головних умов включення тієї чи іншої людини у виробничу діяльність, і навіть одним з найкращих способів вирішення соціальних проблем. Проблеми підвищення трудової мотивації та стимулювання працівників є найважливішим завданням керівника будь-якого виробництва. Без їх вирішення навряд чи можливе реальне покращення якості продукції, а також підвищення ефективності діяльності виробництва та галузі в цілому на основі раціонального використання фінансових, матеріальних та кадрових ресурсів.

Метою дослідження є виявлення та оцінка факторів мотивації та стимулювання праці персоналу підприємства.

Вперше поняття «мотивація» вжив А. Шопенгауер у своїй статті «Чотири принципи достатньої причини». Потім цей термін закріпився у психологічних дослідженнях для пояснення причин поведінки людини. За період дослідження цієї проблеми відбулася значна трансформації поняття «мотивація». Розглянемо докладніше еволюцію поглядів вчених щодо сутності поняття «мотивація» (табл. 1).

Таблиця 1

Еволюція поглядів на сутність поняття «мотивація»

Автор	Період	Основні відмінності
1	2	3
У. Мак-Дугал У. Джеймс	1871-1958 рр. 1842-1910 рр.	- Поведінка мотивують інстинктивні бажання - людські бажання багатогранні - теорія людських бажань
Ф. Тейлор	1856-1915 рр.	- максимальність прибутку роботодавця у поєднанні з підвищенням добробуту його працівників; - забезпечення таких умов праці, за яких працівник був би зацікавлений працювати якісніше та швидше;
Г. Гант	1861-1919 гг.	- методики преміальної оплати; - розвиток теорії лідерства; - соціальна відповідальність бізнесу та менеджменту

Продовження таблиці 1

1	2	3
М. П. Фоллет	1868-1933 р.р.	Філософія менеджменту на основі індивідуальної мотивації
Ел. Мейо	1880-1949 р.р.	- наявність у людей потреби належати своїй робочій групі («Теорія людських відносин»); - на виробництві існують різні формальні та неформальні групи, засновані на дружніх взаєминах та спільних інтересах; будь-яку неформальну групу можна використовувати на користь підприємства, впливаючи на всю групу через одного працівника, тим самим збільшуючи продуктивність праці
Б.Ф. Скіннер	1904-1990 р.р.	- Мотивація – циклічний процес, у якому наслідки поведінки у минулому впливають на наступні дії людини;- поведінка може бути уточнена, змінена та керована, завдяки певним змінам у системі покарань та заохочень
Д. Макгрегор	1906-1964 гг.	- «теорія Х» - авторитарний стиль управління для працівників, що ґрунтується на постійному контролі, і лише під примусом; - «теорія Y» – тип працівників, які самі мотивують себе потреба працювати і знаходять внутрішнє задоволення у праці, якщо для цього створено необхідні умови
А. Маслоу	1908-1970 гг.	Ієрархія потреб: якщо задоволені потреби нижчих рівнів, то мотивувати співробітника до праці треба активізувавши наступний, вищий рівень потреб
Ф. Герцберг	1925-2000 рр.	«Психологічна теорія мотивації»: на робочому місці, поряд з певними факторами, що викликають задоволення від роботи, водночас існують окремі набори факторів, що викликають незадоволеність від роботи
В. Врум	1932 – 2023рр.	Мотивація поведінки співробітника визначається факторами: - силою впевненості у тому, що конкретні дії призведуть до конкретного результату; - силою впевненості у тому, що конкретний результат призведе до конкретної винагороди

Джерело: складено автором.

У літературі немає єдиного визначення сутності поняття «мотивація», це поняття з різних ракурсів розглядається психологами, економістами, соціологами. У широкому сенсі цей термін трактується як спонукання, здатне викликати активність організму та визначити його спрямованість. У вузькому сенсі – це певний процес задоволення працівниками своїх потреб та очікувань у ході виконання трудової діяльності, який здійснюється за допомогою реалізації власних цілей, безпосередньо узгоджених з цілями та завданнями організації, та водночас – комплекс заходів, що застосовуються з боку суб'єкта управління для підвищення ефективності праці співробітників. Окремо виділяють мотивацію трудової діяльності, зміст якої полягає у задоволенні своїх потреб у вигляді здійснення трудової діяльності.

Таким чином, можна сказати, що мотивація трудової діяльності – це прагнення працівників задовольняти свої потреби у певних благах за допомогою праці, яка безпосередньо спрямована на досягнення цілей тієї чи іншої організації.

Список використаних джерел

1. Антонюк О. Мотивація персоналу як чинник підвищення ефективності діяльності підприємства. *Економіка та суспільство*. 2019. №22. С. 566–571.
2. Балабанова Л., Сардак О. Мотивація персоналу: теоретичні аспекти та практичні рекомендації. *Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики*. 2019. № 2 (46). С. 134–142.
3. Білоус В. С. Мотивація персоналу в системі управління підприємством: сутність, структура, механізм дії. *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки та практики*. 2019. № 9. С. 12–18.

*Ковальчук М. О., к. п. н., доцент,
кафедра комп'ютерних технологій і моделювання систем*

КОМП'ЮТЕРНІ ІГРИ ТА СИМУЛЯЦІЇ В ОСВІТІ

Ключові слова: навчання, мотивація, інтерактивність, симуляція, освіта, гейміфікація.

Зростання популярності комп'ютерних ігор в основному обумовлене стрімкими темпами розвитку ігрової індустрії. Комп'ютерні ігри стають все доступнішими завдяки широкому розповсюдженню смартфонів, планшетів та інших пристроїв, що також призводить до зростання їхньої популярності. Щодо потенціалу використання комп'ютерних ігор в освіті, вони можуть відігравати ключову роль у створенні інтерактивного та захоплюючого середовища для навчання. Про що свідчать праці як українських (Д. Вербовецький [1], Н. Білінець, М. Іванова [2], О. Крабін [3]) так і зарубіжних вчених (С. Ekin, Е. Polat, S. Норсан [4], N. Partlan, Е. Kleinman, J. Howe [5]) у яких вчені акцентують увагу на позитивному досвіді використання ігор у навчанні. Граючи в ігри, учасники освітнього процесу можуть навчатися різним навичкам, таким як проблемне мислення, стратегічне планування, та співпраця з іншими учасниками. Крім того, ігри можуть бути ефективними засобами для вивчення складних тем та підвищення мотивації до навчання.

У зв'язку з обмеженнями покладеними на освітній процес та необхідністю дистанційного навчання, у часи COVID та повномасштабного військового вторгнення, вчителі та освітні заклади шукають нові та цікаві шляхи залучення учнів до навчання. Гейміфікація надає можливість створювати захоплюючі та інтерактивні навчальні середовища, які стимулюють учнів до активної участі та залучення до навчального процесу, навіть у віддаленому форматі.

Головна мета публікації полягає в огляді переваг та недоліків використання комп'ютерних ігор та симуляцій у закладах вищої освіти.

У цьому контексті розглянемо деякі ігрові платформи, які вже успішно використовуються в навчальних програмах.

Foldit – це онлайн-гра, яка дозволяє користувачам досліджувати та проектувати структуру білків [6]. Гра використовує гейміфікацію, щоб зробити складний процес згортання білків більш доступним та захоплюючим для широкої аудиторії. Цей інноваційний підхід до навчання біології та хімії стимулює студентів активно вивчати матеріал та розвивати свої навички.

Kerbal Space Program – ця симуляція космічної програми дозволяє студентам інженерії та фізики проектувати, будувати та запускати ракети, вивчаючи закони фізики та принципи космічних польотів [7]. Природне поєднання теорії та практики стимулює інтерес до науки та технології.

Europa Universalis IV – це глобальна стратегічна гра, яка може використовуватися на курсах з історії, міжнародних відносин та політології [8]. Її детально пророблені історичні події та сценарії надають студентам можливість вивчати та розуміти складні політичні процеси.

Minecraft Education Edition – це освітня версія популярної гри Minecraft використовується на різних курсах, включаючи математику, мови, науку та технології [9]. Світ Minecraft створює невичерпні можливості для творчості та навчання, стимулюючи учнів до активного вивчення.

GoVenture – це онлайн-симулятор бізнесу, який дозволяє користувачам створювати та керувати власними віртуальними компаніями [10]. Він дозволяє студентам практикувати навички ведення переговорів, прийняття рішень та управління ресурсами. Ігровий формат сприяє розвитку ключових навичок для успішної кар'єри та бізнесу.

SimStadt: Green City це мобільна гра-симулятор міста, розроблена компанією Electronic Arts [11]. У ній гравці беруть на себе роль мера міста та повинні планувати, будувати та керувати його розвитком. Вона дозволяє студентам досліджувати стійкість та екологічні проблеми міст. Використання ігрових симуляцій сприяє зрозумінню складних взаємозв'язків у міському плануванні.

XPlane 11 – цей симулятор польоту використовується для навчання пілотів та авіадиспетчерів, а також для досліджень в галузі авіації [12]. Реалістичні сценарії та віртуальне середовище дозволяють студентам отримати практичний досвід у польотах.

Industry 4.0 Game – цей симулятор використовується на курсах з інженерії та виробництва для вивчення принципів Індустрії 4.0 та цифрової трансформації [13].

Keisoku – безкоштовний онлайн-ресурс від японської телерадіомовної компанії NHK, який пропонує різноманітні навчальні матеріали для дітей віком від 3 до 20 років [14]. Ігровий підхід до навчання допомагає розвивати аналітичні та проблемні навички.

Розглянуті ігрові платформи, представляють широкий спектр можливостей для інтеграції ігор у навчальні програми на різних рівнях освіти. Окреслимо їх більш чітко.

До беззаперечних переваг використання комп'ютерних ігор та симуляцій у системі освіти можна віднести:

- підвищення мотивації та зацікавленості – ігри роблять навчання більш цікавим та захоплюючим, що може призвести до кращого засвоєння матеріалу;

- інтерактивність та динамічність – ігри дозволяють досліджувати та експериментувати з різними концепціями та ідеями в безпечному та захоплюючому середовищі;

– персоналізація навчання – ігри можуть бути персоналізовані відповідно до потреб та індивідуальних темпів навчання кожного учня;

– розвиток навичок – ігри можуть допомогти розвинути важливі навички, такі як критичне мислення, вирішення проблем, співпраця та комунікація;

– підготовка до реального життя – симуляції можуть допомогти підготуватися до складних ситуацій, з якими вони можуть зіткнутися в реальному житті.

Однак, комп'ютерні ігри та симуляції в освіті – це не панацея. Їх використання може мати суттєві переваги, але важливо усвідомлювати й можливі недоліки:

– ігри можуть відволікати від основних тем та цілей навчання;

– використання ігор та симуляцій може потребувати значних ресурсів та технічного оснащення;

– не всі ігри та симуляції розроблені для освітніх цілей, тому важливо ретельно обирати їх;

– занадто багато часу, проведеного за комп'ютерними іграми, може призвести до залежності та негативних наслідків для здоров'я та соціального життя.

Підводячи підсумок, варто зазначити, що комп'ютерні ігри та симуляції є потужним інструментом для освіти, проте їхня ефективність та вплив можуть бути обмеженими у залежності від конкретного контексту використання. Варто розглядати їх лише як один із освітніх інструментів, що не повинен виключати інші підходи до навчання, забезпечуючи баланс між цифровим та традиційним навчанням.

Список використаних джерел

1. Вербовецький, Д. В. Аналіз досвіду впровадження гейміфікації в освітній процес. *Цифровий репозитарій Українського державного університету імені Михайла Драгоманова*. 2023. Вип. 43 (1–3). URL. <http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/40529>

2. Резніченко, В. А., Захарова, О. В., & Захарова, Є. Г. Електронні бібліотеки: інформаційні ресурси та сервіси. *Проблеми програмування*. 2005. №4. С. 60–72.

3. Карабін О. Й. Гейміфікація в освітньому процесі як засіб розвитку молодших школярів. *Педагогіка формування творчої особистості у вищій і загальноосвітній школах*: зб. наук. праць. Запоріжжя, 2019. № 67, Т. 1. С. 44–47.

4. Ekin, C. C., Polat, E., & Hopcan, S. Drawing the big picture of games in education: A topic modeling-based review of past 55 years. *Computers & Education*, 2023. Vol. 194. Is. 104700. <https://doi.org/10.1016/j.compedu.2022.104700>

5. Partlan N, Soto L, Howe J, Shrivastava S, Seif El-Nasr M and Marsella S. *EvolvingBehavior: Towards Co-Creative Evolution of Behavior Trees for Game NPCs*. Proceedings of the 17th International Conference on the Foundations of Digital Games. (1-13). <https://doi.org/10.1145/3555858.3555896>
6. Foldit: Protein Folding Game. (2024, 15 травня). Отримано з <https://www.cs.washington.edu/research/foldit-protein-folding-game>
7. Kerbal Space Program. (n.d.). Отримано з <https://www.kerbalspaceprogram.com/>
8. Europa Universalis IV Forum. (n.d.). Отримано з <https://forum.paradoxplaza.com/forum/forums/europa-universalis-iv.731/>
9. Minecraft: Education Edition. (n.d.). Get Started. Отримано з <https://education.minecraft.net/en-us/get-started/download>
10. GoVenture. (n.d.). Отримано з <https://www.goventure.com/>
11. SimCity BuildIt. (n.d.). Отримано з <https://www.ea.com/games/simcity/simcity-buildit>
12. X-Plane. (n.d.). Отримано з <https://www.x-plane.com/>
13. Fraunhofer IIS. (n.d.). Industrie 4.0: Technische Anwendung. Отримано з <https://www.iis.fraunhofer.de/en/magazin/series/serie-industrie40-mittelstand-digitalisierte-wertschoepfung/industrie40-technische-anwendung.html>
14. NHK School. (n.d.). Отримано з <https://www.nhk.or.jp/school/>

*Кравчук І. І., д. е. н., професор,
кафедра менеджменту та маркетингу
Мельник Б., аспірант спеціальності «Менеджмент»*

МЕТОДОЛОГІЯ ЛОГІСТИЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ЗАКЛАДІВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

Ключові слова: логістичний менеджмент, методологія логістики, переваги логістизації закладів охорони здоров'я, види логістики.

Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень. Сучасна теорія логістики в концептуальному плані базується на формуванні логістичного підходу до управління бізнесом, що сприяє ефективному розвитку підприємств. Питання логістизації комерційних видів діяльності постає актуальним у розрізі стратегій сталого розвитку та умов сучасних викликів, що обґрунтували у своїх працях такі науковці, як І. Г. Смирнов, О. О. Любіцева, О. М. Сумець, З. Ю. Гребенюк, Н. І. Чухрай, Н. В. Поліщук, Н. Б. Пукіш та інші, проте впровадження логістичного підходу до управління ресурсами підприємства медичної галузі потребує додаткового розгляду питань методології логістичного менеджменту.

Основний зміст. Методологія – це вчення про структуру логічної організації, методи та засоби діяльності [3]. Методологія логістичного менеджменту на основі принципів наукових досліджень сприяє визначенню цілей і можливих засобів їх досягнення, удосконаленню технології виробничих і організаційних структур, виявленню прямих і зворотних зв'язків в межах системи, вдосконаленню процесів управління. Основними дисциплінами, що складають наукову базу логістики є математика, дослідження операцій, технічна та економічна кібернетика, економіка, а також такі наукові методи дослідження, як теорія інформації, теорія ігор, теорія рішень, системний аналіз, методи імітаційного моделювання та економічного прогнозування, топологія тощо.

Методичний комплекс оцінювання логістичної діяльності підприємства включає різні методики, зокрема: методику оцінки показників ефективності логістичної діяльності підприємства, методику оцінки показників результативності логістичної діяльності підприємства, а також методичний підхід до формування системи оцінних показників логістичної діяльності, аспекти визначення загальних поточних логістичних витрат підприємства [4, с. 45].

Логістичний менеджмент закладів охорони здоров'я включає комплекс напрямів логістики, які у відповідному поєднанні формують позитивний синергетичний ефект: розподільча логістика, збутова логістика, складська логістика, торгівельна логістика, інформаційна логістика, виробнича

логістика, транспортна логістика, фінансова та інші види організаційно-управлінських та виробничо-технологічних процесів для ефективного забезпечення організації руху матеріальних та супутніх потоків у межах закладів охорони здоров'я (рис. 1).

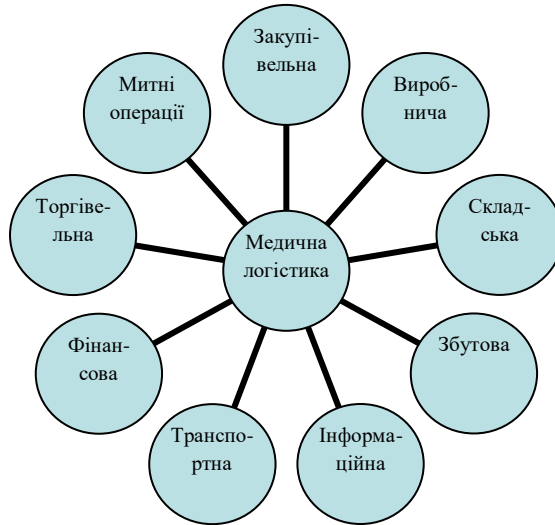


Рис. 1. Види підсистем логістики медичної галузі

Джерело: сформовано автором.

Формування методології логістичної діяльності на підприємствах медичної галузі передбачає наявність логістичної системи, яка включає логістику закупівель, виробництва, розподілу й збуту, а також системи інформаційного, фінансового, маркетингового забезпечення управління матеріальними та супутніми потоками. Системний підхід у логістичному менеджменті закладів охорони здоров'я за допомогою представлення об'єктів дослідження як систем, а також проведення їх структуризації і подальшого аналізу дозволить виявити невирішені проблеми, розробити моделі для прорахунку можливих варіантів дій, визначити послідовність виконання завдань для досягнення поставлених цілей, обґрунтувати стратегічні і тактичні рішення щодо розвитку досліджуваної системи. Використання програмно-цільового методу передбачає вирішення складних проблем за допомогою залучення функціональних підсистем підприємств, наукових організацій, органів державного управління. Для ефективного пошуку методичного інструментарію вирішення проблемних завдань слід розглянути логістичні функції та підсистеми медичної галузі (рис. 2).



Рис. 2. Логістичні функції та підсистеми медичної галузі

Джерело: на основі [1, с. 82; 2].

Базовими перевагами від використання підходів логістичного менеджменту закладів охорони здоров'я є:

1. Скорочення рівня витрат внаслідок впровадження ефективних лікувально-діагностичних процесів.

2. Здатність формувати передумови ефективного менеджменту медичних закладів.

3. Підвищення рівня якості логістичного обслуговування надасть можливість скорочувати час обслуговування та підвищити оборотність капіталу медичних закладів.

4. Можливості раціонального розподілу ресурсів між закладами медичного профілю у відповідності до їхніх потреб та можливостей.

5. Розробка структурно-логічної схеми мережі медичних закладів, яка задовольнятиме потреби клієнтів.

6. Формування оптимальної системи фінансування діяльності медичних закладів з метою полегшення доступу до медичних послуг найбільш вразливих верств населення.

Висновки. Інструментарій методології логістичного менеджменту закладів охорони здоров'я має широкі функціональні можливості для дослідження мультидисциплінарних наукових проблем. Саме тому у відповідності до інтеграції України до світового ринку медичних засобів та послуг передбачається потреба в адаптації національного медичного сектору до міжнародного конкурентного середовища, яке з кожним роком стає

напруженішим і вимогливішим до операторів відповідного ринку. Впровадження логістичного менеджменту у заклади охорони здоров'я, а також використання методичних підходів з метою збільшення продажу якісних медичних засобів та послуг посилить конкурентоспроможність галузі, зокрема і на міжнародних ринках.

Список використаних джерел

1. Белікова І. В. Застосування принципів логістики як основи для оптимізації інформаційно-аналітичної системи охорони здоров'я України. *Вісник ВДНЗУ «Українська медична стоматологічна академія»*. 2015. Т. 15, Вип. 3 (51). С. 81–84.
2. Михальчук В. М., Коломоєць А. В., Толстанов О. К., Гбур З. В. Концептуальні засади логістики нового часу в сучасній українській медицині. *Вісник соціальної гігієни та організації охорони здоров'я України*. 2020. № 3 (85). DOI 10.11603/1681-2786.2020.3.11625
3. Методологічні основи логістичного менеджменту. URL: https://elib.lntu.edu.ua/sites/default/files/elib_upload/ (дата звергнення 23.04.2024 р.).
4. Сумець О. М. Теоретико-методологічні засади логістичної діяльності підприємств агропродовольчого комплексу: моногр. Харків: КП «Міська друкарня». 2015. 543 с.

*Кравчук І. І., к. юр. н, доцент,
кафедра правознавства*

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ МОБІЛІЗАЦІЇ ЖІНОК В УКРАЇНІ ТА ГЕНДЕРНА РІВНІСТЬ В ЛАВАХ ЗБРОЙНИХ СИЛ УКРАЇНИ

Ключові слова: правове регулювання, суспільно-політичні відносини, військовий конфлікт, мобілізація жінок, нормативно-правове регулювання.

У відповідності до чинного законодавства захист Вітчизни, незалежності та територіальної цілісності України є конституційним обов'язком кожного громадянина України, у тому числі і для жінок [1]. Тобто, у разі загрози національній безпеці або воєнного стану може бути оголошена мобілізація, яка охоплює і чоловіків, і жінок. Загалом, тема військового обов'язку для жінок в Україні – це досить актуальне і складне питання, особливо в контексті сучасних соціальних, культурних та політичних змін. Чи мають жінки брати участь у військових діях і чи повинні вони служити в армії – це питання, що викликає різноманітні думки та дискусії.

На сьогоднішній день у відповідності до Конституції України, ЗУ «Про військовий обов'язок і військову службу», ЗУ «Про мобілізаційну підготовку та мобілізацію» жінки можуть добровільно вступати на військову службу до лав Збройних Сил України (далі – ЗСУ), при цьому, маючи рівні права та можливість брати участь у захисті країни разом із чоловіками [1–3]. До того ж, законодавство не передбачає примусового військового обов'язку для жінок. Вони можуть служити в армії за власним бажанням.

Новий закон про мобілізацію в Україні, який набуде чинності 18 травня 2024 року, фактично не містить суттєвих змін щодо призову жінок на службу, але визначає деякі категорії, які все таки можуть бути призвані до армії лише за їхньою добровільною згодою [4]. Останнє повністю виключає примусову мобілізацію жінок, на чому хотілося б зацентувати увагу.

Жінки у віці від вісімнадцяти і до шестидесяти років, які визнані придатними до військової служби за станом здоров'я та мають медичну або фармацевтичну спеціальність, підлягають обов'язковому взяттю на військовий облік в ТЦК (це потрібно було зробити ще з 1 жовтня 2023 року). Окрім них, добровільно стати на військовий облік можуть жінки з професіями або спеціальностями, споріднені з військово-обліковими, які визначені в переліку Міністерства оборони України, наприклад, облік і оподаткування, маркетинг, підприємництво, економіка, фінанси, банківська справа та страхування, психологія, соціальна робота, соціальне забезпечення та інші [5]. Потрібно усвідомлювати, що це правило – не є мобілізацією, а лише об'єктивною необхідністю узагальнення даних про резерв медиків в Україні і власне діє ця норма ще з 1992 року.

У воєнний час, жінки, які знаходяться на військовому обліку, можуть бути призвані до армії або залучені до оборонних заходів України тільки за їх добровільною згодою. У мирний період також лише за власним бажанням вони можуть укладати контракти на військову службу або перебувати у військовому резерві. Деякі ЗМІ повідомляли про можливість примусової мобілізації жінок в Україні. Однак Центр протидії дезінформації при Раді національної безпеки і оборони зазначив, що це не відповідає дійсності. Ніякий закон про мобілізацію не передбачає такої дії стосовно жінок. Це питання наразі не є актуальним і не обговорюється у владних структурах. Відзначено, що жінки можуть вступати до лав ЗСУ тільки на добровільній основі, інші сценарії не розглядаються.

Варто наголосити, що жінки-медики, які стали на військовий облік в якості військовозобов'язаних, не можуть бути призвані за мобілізацією, якщо вони мають медичні обмеження за станом здоров'я строком до 6 місяців або якщо вони заброньовані на підприємстві, установі, організації. Навіть за згодою на мобілізацію, певні категорії жінок-медиків не підлягають призову до армії, якщо вони мають трьох і більше дітей віком до 18 років; мають дитину з інвалідністю; усиновили дитину віком до 18 років; самостійно виховують дитину (дітей) до 18 років або зайняті постійним доглядом за ними та за наявності інших обставин.

Розібравшись в питаннях мобілізації і постановлення на військовий облік жінок, хотілося б ще зупинитися і на питаннях гендерної рівності під час служби в армії. У цьому контексті необхідно зазначити, що на сьогоднішній день ЗУ «Про внесення змін до деяких законів України щодо забезпечення рівних прав і можливостей жінок і чоловіків під час проходження військової служби у Збройних Силах України та інших військових формуваннях» від 6 вересня 2018 року № 2523-VIII суттєво зрівняв права чоловіків і жінок в армії. Це включає встановлення рівних можливостей при укладенні контракту на проходження військової служби, скасування обмежень щодо зарахування жінок до запасу, встановлення однакових принципів призначення у наряд і проходження військових зборів, направлення у відрядження та притягнення до відповідальності за порушення військової дисципліни, як для чоловіків, так і для жінок [6].

У Міністерстві Оборони України відзначають позитивні зміни у напрямку гендерної рівності у війську протягом останніх років. Серед них – скасування офіційних обмежень щодо доступу військовослужбовців до всіх посад. Жінки зараз займають 11% керівних посад у Збройних Силах, але лише три з них мають генеральські звання. Усього доступно жінкам бойові професії, такі як гранатометниця, снайперка, артилеристка і інші, що раніше були відкриті переважно для чоловіків. Однак існують обмеження для жінок на прийом на деякі посади офіцерського складу, пов'язані з використанням бойових патронів та виконанням водолазних робіт. Також є обмеження на

посади на підводних човнах і надводних кораблях, у керівництві бригадами надводних кораблів, у підрозділах пожежогасіння, де необхідне непряме гасіння пожеж, а також в підрозділах тилового забезпечення, де передбачене використання вибухонебезпечних реактивів. На додаток, у військових частинах спеціального призначення немає жіночих посад. До того ж, з 2019 року уряд відкрив дівчатам доступ до всіх рівнів військової освіти, дозволивши вступати до військових ліцеїв.

На нашу думку, залучення жінок до військової служби може сприяти збільшенню чисельності військовослужбовців та значному підвищенню обороноздатності України, а також сприятиме зміні упереджень та стереотипів щодо ролі жінки в армії. У контексті повномасштабного вторгнення РФ на територію України загальне ставлення суспільства до всіх категорій осіб, які в даний час служать у Збройних Силах України, включаючи і жінок, переважно позитивне. Також існує переконання про відсутність дискримінації під час військової служби у складі ЗСУ. Ті, хто вважають, що жінки можуть стикатися з дискримінацією у Збройних Силах, зазвичай мають необ'єктивне уявлення про їх службу в армії.

В умовах сьогодення забезпечується можливість жінок командувати бойовими підрозділами, але водночас їм складніше будувати кар'єру в армії, ніж чоловікам. До того ж, існуючі умови військової служби враховують потреби жінок-військовослужбовиць, але щодо побутових потреб (форма, взуття, засоби гігієни тощо) ситуація трохи поліпшилася завдяки зусиллям волонтерів та фондів. Додатковим позитивним аспектом є відсутність гендерної дискримінації у сфері заробітної плати в Збройних Силах, оскільки система тарифікації ґрунтується на званні та стажі служби, що гарантує рівні умови фінансового забезпечення військовослужбовців.

Натомість, самі жінки-військовослужбовиці найчастіше скаржаться на відсутність спеціальної жіночої форми, взуття, касок та бронезилетів, що є важливими для забезпечення комфорту та безпеки. Крім того, вони вказують на проблеми, які виникають у військових умовах, зокрема, на відсутність зручностей для особистої гігієни. Такі побутові труднощі можуть впливати на загальний комфорт та здоров'я жінок-військовослужбовиць, тому вирішення цих проблем є важливим кроком у поліпшенні умов їхньої служби.

Справді, війна виявилася сильним стимулом у розвитку гендерної рівності в армії, оскільки кожен, незалежно від статі, вносить великий внесок у захист країни. З кожним роком кількість жінок з бойовим досвідом зростає, що свідчить про прогрес у цьому напрямку з початку війни в 2014 році. Проте гендерна нерівність в Збройних Силах України залишається серйозною проблемою. Її вирішення залежить як від підтримки командування, яке повинне активно сприяти участі жінок у військовій службі, так і від самих жінок-військовослужбовиць, які мають брати на себе ініціативу у захисті своїх прав та можливостей.

Список використаних джерел

1. Конституція України: Верховна Рада України; Конституція України, Конституція, Закон від 28.06.1996 № 254к/96-ВР.
2. Про військовий обов'язок і військову службу: Закон України від 25 березня 1992 року № 2232-ХІІ. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2232-12#Text> (дата звернення: 10.05.2024).
3. Про мобілізаційну підготовку та мобілізацію: Закон України від 21 жовтня 1993 року № 3543-ХІІ. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3543-12#Text> (дата звернення: 10.05.2024).
4. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо окремих питань проходження військової служби, мобілізації та військового обліку: Закон України від 11 квітня 2024 року № 3633-ІХ. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3633-20#Text> (дата звернення: 10.05.2024).
5. Про затвердження Переліку спеціальностей та/або професій, споріднених з відповідними військово-обліковими спеціальностями, після одержання яких жінки беруться на військовий облік військовозобов'язаних та Переліку спеціальностей та/або професій, споріднених з відповідними військово-обліковими спеціальностями: Наказ Міністерства Оборони України від 11 жовтня 2021 року № 313. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/RE37188?an=1> (дата звернення: 10.05.2024).
6. Про внесення змін до деяких законів України щодо забезпечення рівних прав і можливостей жінок і чоловіків під час проходження військової служби у Збройних Силах України та інших військових формуваннях: Закон України від 06 вересня 2018 р. № 2523-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2523-19#Text> (дата звернення: 10.05.2024).

*Куцмус Н. М., д. е. н., професор
кафедра міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції*

ВИКЛИКИ МЕНЕДЖМЕНТУ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ: ВІЗІЯ XXI СТ.

Ключові слова: менеджмент, міжнародний бізнес, глобалізація, виклики.

Зміна параметрів відкритості глобального ринку та постійні еволюційні перетворення міжнародного бізнес-середовища формують нову карту відносин між економічними суб'єктами, незалежно від їхнього географічного розташування. У цьому динамічному і мінливому контексті з'являються нові економічні та соціальні потреби, політичні та релігійні амбіції, які змінюють цінності та впливають на економічні, комерційні та фінансові відносини. Вони вимагають врахування культурної гетерогенності, яка стосується не лише економічних суб'єктів, але й соціальних груп та окремих осіб. В підсумку, утворюються нові виклики для менеджменту міжнародного бізнесу, які можуть ускладнювати стратегії його ведення.

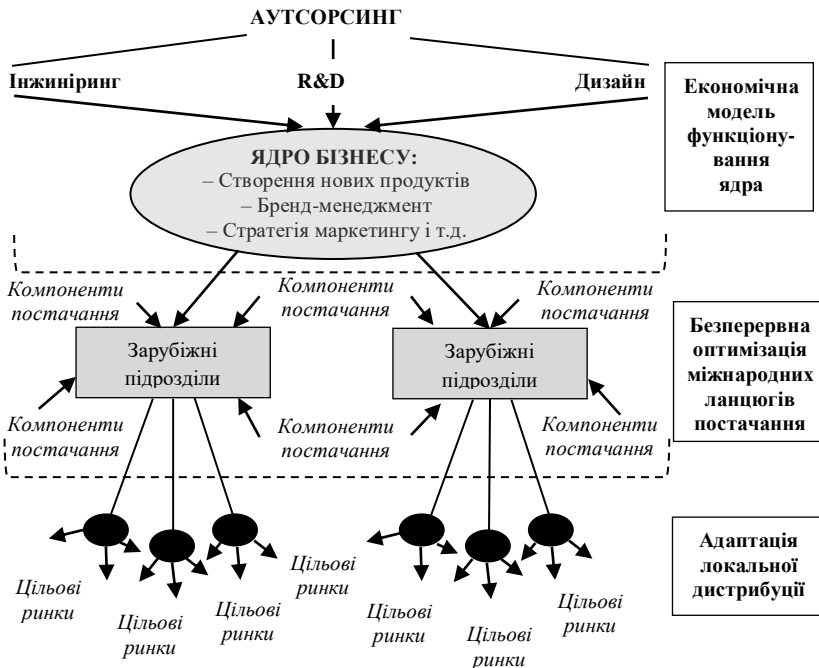
Дослідження сучасних моделей розвитку міжнародного бізнесу та процесів, пов'язаних з його управлінням [5], дозволяють виокремити чотири ключові сфери потенційних викликів для менеджменту міжнародних компаній:

- інтеграція нової логіки діагностики та прийняття рішень;
- поява та прийняття нових типів зацікавлених сторін;
- зміна балансу сил між економічними територіями та гравцями;
- посилення взаємозв'язку між міжкультурною еволюцією та трансформацією організаційних планів.

Виклики для менеджменту міжнародного бізнесу виникають на перетині елементів двох середовища його ведення – внутрішнього корпоративного (ядро бізнесу, корпоративні складові локальних й міжнародних ланцюгів дистрибуції і постачання – рис. 1) та зовнішнього (процеси диджиталізації, сприйняття національної приналежності, інновації, ресурси тощо).

Диджиталізація. В еру стрімкої диджиталізації та розширення можливостей штучного інтелекту цифрові технології змінюють менеджмент міжнародних компаній як на операційному, так і на стратегічному рівнях. Такі технології не лише сприяють зниженню витрат у бізнесі, що виходить за межі національних кордонів, але й уможливають появу нових типів продуктів та бізнес-моделей. Компанії, які працюють на міжнародному рівні, вимушені розробляти цифрові бізнес-стратегії, які корелюють зі стратегіями інтернаціоналізації. При цьому вони повинні враховувати відмінності в національних контекстах, включаючи неформальні й формальні інститути та ресурсне забезпечення. Так, Мейер К., Броузерс К. та ін. [3] зосереджуються

на трьох типах цифрових стратегій для адаптації міжнародного бізнесу до умов диджиталізованого ділового середовища: володіння цифровими платформами; участь у цифрових платформах; трансформація традиційного бізнесу для цифрового світу.



**Рис. 1. Модель розвитку міжнародних компаній
(адаптована концепція глобального виробництва Баклі-Гаурі)**

Джерело: побудовано на основі [5].

Стратегічний підхід до використання цифрових технологій в менеджменті міжнародних компаній є безальтернативними: вони сприяють деінтермедіації процесів та забезпечують їх пришвидшенню, здешевленню та зростанню гнучкості у реагуванні на мінливі потреби. На зовнішньому рівні зміни в урядових законах і нормативних актах, посилення уваги до соціальних проблем і зміни в купівельній поведінці (нещодавно спричинені кризою COVID-19) створюють нові можливості для впровадження рішень на основі цифрових технологій для закупівель, виробництва, маркетингу, логістики та комунікацій за межами національних кордонів. Таким чином, компанії розробляють цифрові стратегії для створення нових бізнес-моделей і переносять витрати та діяльність з власної фірми на партнерів, клієнтів та інші зацікавлені сторони в країні та за кордоном.

Національна приналежність. Практики міжнародного менеджменту на сучасному етапі переосмислення ролі та перспектив глобалізації як екзистенційної філософії розвитку людства стикаються з новітніми, непрогнозованими раніше викликами. Частина з них постають перед міжнародними компаніями через відсутність єдиного "громадянства" і залежність від впливу різних національних, правових і культурних особливостей як у своїй країні, так і за її межами, частина ж (як Brexit, кампанія «Америка понад усе», війна росії проти України або дедалі напруженіші відносини між Китаєм і США) є поза сферою їх контролю та призводять до зростання занепокоєння щодо перспективності прямих іноземних інвестицій. Транснаціональні компанії змушені виходити з окремих країн і реорганізовувати глобальні ланцюги доданої вартості. Довготривала впевненість у тому, що «національність» не має значення для транснаціональних компаній у глобалізованій економіці розвіялася [2], а приналежність продукту/бренду до тієї чи іншої країни впевнено зберігає свою значимість та змушує бізнесу адаптуватися до вимог інституційного середовища.

Інновації. Міжнародні компанії відіграють унікальну роль як ініціатори інновацій, провідники нових знань та, водночас, і самі є бенефіціарами завдяки власним можливостям рекомбінації. Такий дуальний характер взаємозв'язку між міжнародним бізнесом та інноваціями процес вимагає використання міждисциплінарного підходу у вивченні інновацій та розвитку. Інновації не обмежуються лише технологічною діяльністю, але й включають організаційні та транзакційні вдосконалення, і значною мірою є процесом рекомбінації місцевих та імпортованих знань, що поширюються через різноманітні форми співпраці у міжнародному бізнесі [4]. Ці питання ускладнюються соціально-політичними аргументами, забарвленими наявністю економічних, соціальних і політичних груп інтересів, а тому політикам необхідно розвивати відповідні інституції, необхідні для підтримки НДДКР, навчання, стандартів та координації знань.

Імператив зростання та ресурсозалежність. Одним з завдань сучасних систем менеджменту міжнародних компаній виступає пошук динамічних можливостей («dynamic capabilities») зростання, які формують траєкторію розвитку бізнесу та конфігуруються для підтримки його диверсифікації – пов'язаної або непов'язаної. Динамічні можливості розвитку бізнесу формуються через 3 послідовні кроки: виявлення можливостей → використання можливостей → трансформацію ресурсів. У свою чергу трансформація ресурсів означає їх структурування, оновлення потенціалу (для непов'язаної диверсифікації) або вдосконалення потенціалу (для пов'язаної диверсифікації), повну реалізацію потенціалу [1]. Проте ресурси міжнародного бізнесу є результатом поєднання на лише внутрішніх

можливостей компаній, а й здатності їх залучення із зовнішнього середовища. Такий коєволюційний взаємозв'язок зі зовнішніми джерелами ресурсів визначає перманентний ризик залежності від постачальників, нівелювання якого має бути пріоритетом менеджменту.

Отже, аналіз викликів для менеджменту міжнародного бізнесу охоплює різні сфери організаційного розвитку у міжнародному середовищі, проте, він не може мати вичерпний характер через постійну змінність параметрів середовища та зростаючу вразливість від нього міжнародних бізнес-гравців. Внаслідок цього менеджменту сучасних міжнародних компаній властиві наскрізні підходи до аналізу навколишнього середовища та системні – до здійснення інтернаціоналізації, врахування організаційних і культурних вимірів міжнародного розвитку задля протидії можливим викликам.

Список використаних джерел

1. Altintas G., Ambrosini V., Gudergan S. (2022). MNE dynamic capabilities in (un)related diversification. *Journal of international management*. Vol. 28. Iss. 1. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S1075425321000685>.
2. Reckendrees A., Gehlen B., Marx C. (2023). International business, multinational enterprises and nationality of the company: a constructive review of literature. In: *International Business, Multi-Nationals, and the Nationality of the Company*. Routledge. 1st edition. 212 p.
3. Meyer K., Li J., Brouthers K., Jean R.-J. (2023). International business in the digital age: Global strategies in a world of national institutions. *Journal of international business study*. Vol. 54(4). P. 577–598.
4. Anand J., McDermott G., Mudambi R. et al. (2021). Innovation in and from emerging economies: New insights and lessons for international business research. *Journal of international business study*. Vol. 52. P. 545–559.
5. Lemaire J., Mayrhofer U., Milliot E. (2012). Challenges of International Management on the Dawn of the 21st Century. 38th Annual EIBA (European International Business Academy) Conference, Dec 2012, Brighton, United Kingdom. P. 1–23.

*Liashenko R., PhD in Law, Associate Professor,
Head of the Department of Law*

CONSTITUTIONAL RESPONSIBILITY OF PARLIAMENT: EXPERIENCE OF THE EU AND THE USA

Key words: constitutional responsibility, parliamentarian, sanctions, international experience, professionalism of parliamentarians, parliamentarian integrity.

In order to prevent and eliminate deviant and destructive relations in the sphere of the legislative power, which arise as a result of the constitutional-legal violations committed by the deputies of the People's Deputies, the institute of responsibility (constitutional and legal) of the people operates.

The general responsibility of a parliamentarian is endowed with common features that are inherent in all types of legal liability. Constitutional responsibility is endowed with special features that are caused by violation of constitutional law. By subject composition, it can be collective (solidarity) and individual (personal).

The constitutional individual responsibility of a parliamentarian implies the application of the sanctions provided for by the constitutional legal norms that enshrine the constitutional responsibility of parliamentarians.

It should be noted that the constitutional legislation of Ukraine is currently lacking a clear list of valid reasons for the absence of a Member of Parliament at the sessions of parliament and committees. It is the lack of effective sanctions for not attending the meetings that are the key reasons for the popular practice of absenteeism in the Verkhovna Rada by MPs.

In France, the following sanctions are applied against MPs: a call to order; a call to keep to the protocol; sentencing; sentencing with temporary exclusion – the deputy is forbidden to attend the sessions of the Chamber for one month (Rule 71 of Chapter XIV of the “Rules of Procedure of the National Assembly”). The use of the mechanism of early termination of the parliamentary term as a disciplinary measure is envisaged, in particular, in the USA, Great Britain, Canada, Portugal, Brazil, and India. This extreme measure can be applied, including if the deputy is accused of unethical behavior or if he has not been involved in parliament for a long time. In Portugal (where absenteeism is determined by the Assembly's rules), a deputy loses his or her mandate if he or she has not been able to take his seat in parliament before his fourth sitting or has been absent from four plenary sessions. There are only five days to submit an explanation regarding the absence of a deputy. The decision to exclude a deputy is taken by the relevant committee and the Bureau of Parliament. If the decision is challenged by the deputy within 10 days, a secret ballot of the Assembly on this issue will be held. In India, the maximum absenteeism period for MPs is 60 days (excluding days between

sessions or Parliament's interruptions during a session if such a break lasts more than four days) [1, p. 5].

In the US, congressional chambers have considerable autonomy to determine the causes, nature, term, and procedures of so-called "expulsion" of their members (in this country, the "expulsion" and "exclusion" of MPs are distinguished). According to paragraph 2 of section 5 article 1 of the US Constitution, a member of Congress may be "expelled" from the Senate (if he is a Senator) or from the House of Representatives (if he is a Congressman) after the approval of such a resolution by two-thirds of the total number of members of that House. The aforementioned article of the Constitution states: "Each chamber may lay down rules of procedure and punish its members for violations of public conduct, and, with the support of two thirds, exclude members from its membership". Expulsion in the United States is regarded as an independent parliamentary disciplinary tool necessary for the integrity, capacity and preservation of the authority of this institution of state power. Although the expulsion procedure itself has been used rarely in US history, some congressmen have voluntarily resigned, fearing that this disciplinary measure may be used against them. However, the very existence of such a provision is of a preventive nature, as it restrains MPs from violating the rules of parliamentary ethics and discipline [1, p. 5–6].

Therefore, examining international experience in the field of ensuring the effectiveness of parliament is important and relevant, in particular, the establishment of special bodies to monitor the observance of the rules of ethics by the deputies and the rules that more clearly establish the types of constitutional offenses and sanctions for their violation. Being that so, it is equally important to maintain the balance between imposing or even increasing sanctions on the People's Deputy on the one hand, and ensuring guarantees of parliamentary integrity on the other hand.

The main factors that determine effectiveness of the legislature are: professionalism of parliamentarians; existence and factual adherence of the deputies to the provisions of the Code of Parliamentary Ethics; prohibition of an imperative mandate as the latter is contrary to the principles of democracy, legal certainty and freedom of political activity; parliamentary immunity (which can be restricted but not removed); trust in parliament, openness and accountability.

These are only individual factors that influence effectiveness of the parliament, but ultimately have a significant impact on the quality of legislation and effectiveness of its implementation, will be the normative basis for the functioning of the mechanism of the state. These problems require scientific reflection and resolution. The main thing is to create the conditions under which the people's deputies will develop a stable belief in the need for conscientious fulfillment of their duties, demonstrating professionalism, objectivity, a high degree of legal consciousness, political and legal culture.

References

1. Kogut A., Savchuk O. Ethical and Legal Regulation of the Behavior of Parliamentarians: International Experience and Proposals for Ukraine. URL: <https://euinfocenter.rada.gov.ua/uploads/documents/28800.pdf> (date of application: 12.05.2024).

*Лавриненко С. О., к. е. н., доцент,
кафедра менеджменту та маркетингу,
Лазарева Я. М., здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
спеціальності «Менеджмент»*

СТРАТЕГІЧНІ ЧИННИКИ УСПІХУ ПІДПРИЄМСТВА В КОНКУРЕНТНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

Ключові слова: менеджмент, підприємство, стратегія, розвиток.

Світовий досвід підтверджує, що стратегічне управління, як процес, що здійснюється вищим керівництвом для ефективного управління підприємством у конкурентному бізнес-середовищі є найважливішою складовою успішного розвитку сучасних компаній. Фактори, які сприяють високим досягненням на підприємстві, зазвичай асоціюються з поняттям стратегічних чинників успіху. Концепція формування чинників успіху відповідає конкурентним перевагам підприємства.

Сучасні швейцарські та німецькі економісти пропонують дві групи ключових чинників формування факторів успіху. Перша група – стратегічні фактори успіху – включає реалізовані фактори успіху, які мають ринкове походження і безпосередньо сприймаються клієнтом [2]. Прикладами таких факторів можуть бути якість продукції, додаткові послуги та ціна, які надають споживачам додаткову користь.

Друга група, відома як ключові компетенції, включає в себе набір інструментів і технологій, що ґрунтуються на експліцитних та імпліцитних знаннях. Вони сприяють формуванню цінностей у системі клієнтів, є унікальною у порівнянні з конкурентами та відкриває доступ до нових ринків. Ці компетенції важко імітувати та передати. Ресурси компанії перетворюються на ключові компетенції, коли їх відбір та поєднання відбувається більш оригінальним чином та швидше, ніж у конкурентів. Важливо, щоб ключові компетенції стабільно забезпечували конкурентні та ресурсну переваги порівняно з іншими учасниками ринку. Можливість підприємств реплікувати ключові компетенції призводить до їх депреціації по відношенню до конкурентів.

Розділення стратегічних чинників успіху на дві групи – ринкові фактори та ключові компетенції допомагає краще зрозуміти, як підприємство може стати успішним на ринку за допомогою своїх конкурентних переваг.

Ринкові фактори успіху визначають, як продукція або послуги підприємства сприймаються на ринку та як вони відповідають потребам клієнтів. Оскільки ці фактори включають якість продукції, ціну, обслуговування та інші аспекти, вони можуть вплинути на вибір споживачів.

Розуміння цих факторів дозволяє підприємству адаптувати свою стратегію до вимог ринку та ефективно конкурувати з іншими учасниками.

Ключові компетенції, з іншого боку, визначають, що саме робить підприємство унікальним та як воно відрізняється від конкурентів. Ці компетенції можуть включати в себе навички, технології, знання та інші ресурси, які дозволяють підприємству створювати цінність для клієнтів та забезпечувати стійку конкурентну перевагу. На рисунку 1 зображено узагальнені чинники успіху підприємства, що розглядаються та аналізуються сучасними експертами з області стратегічного управління та вивчаються в рамках академічних досліджень у галузі менеджменту та бізнесу.

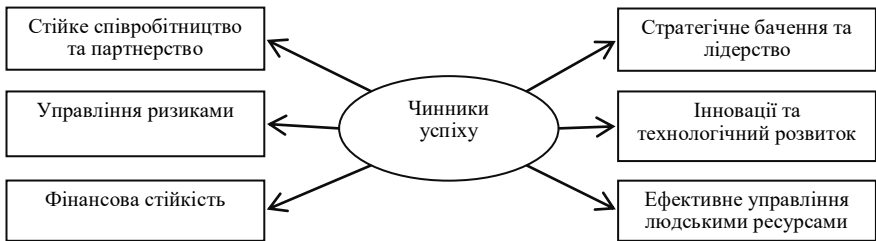


Рис. 1 Стратегічні чинники успіху підприємства в конкурентному середовищі

Згідно поданого рисунку до таких чинників успіху належать:

1. Стратегічне бачення та лідерство: один з ключових чинників успіху, оскільки чітке бачення та ефективне лідерство визначають напрямок розвитку підприємства та забезпечують адаптацію до змін у стратегічному середовищі.

2. Інновації та технологічний розвиток: підприємства, які активно інвестують у дослідження та розвиток, розробляють та впроваджують нові технології, частіше за все мають конкурентну перевагу на ринку.

3. Конкурентна стратегія: здатність розробити та реалізувати ефективну конкурентну стратегію, яка відповідає унікальним перевагам підприємства і вимогам ринку, є вирішальним фактором успіху.

4. Управління ризиками: підприємства, які ефективно управляють ризиками та вміють адаптуватися до них, зазвичай мають більшу стійкість до стратегічних змін у середовищі.

5. Ефективне управління людськими ресурсами: підприємства, які мають компетентний та мотивований персонал, здатний адаптуватися до змін та інновацій, зазвичай досягають більшого успіху.

6. Фінансова стійкість: здатність залучати фінансові ресурси та ефективно управляти ними є важливим аспектом у стратегічному середовищі, де зміни можуть відбуватися дуже швидко.

7. Стійке співробітництво та партнерство: розвинені стосунки з партнерами, постачальниками та клієнтами можуть стати ключовим фактором успіху, особливо у складних індустріях та глобальних ринкових умовах.

Стратегічні чинники успіху підприємства є важливими для досягнення конкурентних переваг та успішного функціонування підприємства в сучасних стратегічних умовах. Їх розуміння та правильне управління дозволяють підприємствам адаптуватися до змін у середовищі, розробляти ефективні конкурентні стратегії та досягати успіху на ринку.

Список використаних джерел

1. Куденко Н.В. Стратегічний маркетинг: навч. посібник. К.: Вид-во КНЕУ, 2017. 341 с.
2. Пасічник В.Г. Конкурентоспроможність фірми: навч. посібник. К.: Центр навчальної літератури, 2005. 161 с.

*Лесь А. В., к. е. н., доцент,
кафедра менеджменту та маркетингу,
Боровик Є. С., здобувач першого (бакалаврського) рівня
вищої освіти спеціальності «Менеджмент»*

ПОКАЗНИКИ ДЛЯ ОЦІНКИ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА

Ключові слова: менеджмент, праця, продуктивність, управління.

Постановка проблеми. Важливе значення має оцінка трудових показників у бізнес-середовищі. В аналізі ефективності трудових ресурсів індекс продуктивності праці відіграє вирішальну роль. Ефективне використання персоналу є запорукою та ключовим фактором підвищення прибутковості підприємства. Збільшуючи продуктивність праці, знижуються витрати на виробництво, підвищуються конкурентоспроможність. Ці фактори підкреслюють важливість теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень. У вирішенні питання визначення продуктивності праці підприємницьких структур значний внесок зробили В. Б. Васюта та Т. В. Чечіль [1], Н. Г. Гончаренко [2], К. В. Ковальська та А. В. Приходько [3], Л. С. Новіченко [4], Л. А. Юсипчук [5] та інші дослідники.

Мета дослідження. Проаналізувати показники для визначення продуктивності праці виробничого підприємства.

Основний матеріал. Під час планування економічного та соціального розвитку підприємств важливо аналізувати трудові показники, оскільки вони безпосередньо впливають на загальну результативність діяльності підприємства [1]. У сучасному світі продуктивність праці виділяється як основний економічний показник, що відображає ефективність діяльності виробничих підприємств [2, с. 223]. Виступаючи в якості універсального показника, розрахунки продуктивності праці дозволяють оцінити використання трудових ресурсів і визначити внесок кожного працівника в результативність підприємства [4, с. 22].

Продуктивність праці на підприємстві є життєво важливим показником ефективності використання трудових ресурсів, вирішальним для аналізу та планування як короткострокового, так і довгострокового розвитку підприємства [5, с. 113]. Точна оцінка та аналіз продуктивності праці зумовлює необхідність застосування відповідних методів вимірювання. Кінцева мета вимірювання продуктивності полягає у визначенні напрямків для її покращення, точному визначенні факторів, що впливають на її коливання [3]. Вимірювання продуктивності праці може проводитися вартісним, натуральним або трудовим методами з використанням прямого та оберненого розрахунків [2, с. 224]. Спираючись на дослідження в джерелах

[1–5], пропонується системний підхід для розрахунку показників продуктивності праці у виробничому секторі.

Початковий етап аналізу продуктивності праці на підприємстві вимагає ретельного вивчення показників продуктивності та трудомісткості. На цьому етапі проводиться ретельна оцінка рівня та траєкторії цих показників, а також аналізується коливання обсягу продукції на одиницю робочого часу та на одного працівника. Досліджуючи динаміку цих показників, можна визначити загальну тенденцію зміни продуктивності праці.

Проводячи факторний аналіз трудомісткості продукції, можна оцінити вплив різних факторів, таких як кількість робочих днів на одного працівника, середня тривалість робочого дня, виробіток за годину або день на одного працівника, середня чисельність працівників. і результативний показник – трудомісткість продукції. Результати цього аналізу потім можна використати для визначення напрямків, де можна внести покращення, щоб зменшити трудомісткість продукції (виділяючи негативні відхилення на основі аналізу). Основними напрямками зниження трудомісткості виробництва є зміцнення виробничих основних засобів, впровадження прогресивних методів організації праці та використання трудових ресурсів, мінімізація простоїв обладнання та неефективного використання робочого часу, вирішення питань трудової дисципліни, що призводять до втрат робочого часу.

На другому етапі проводиться поглиблене вивчення показників, що стосуються продуктивності праці. Ці показники охоплюють кількість виробленої продукції за певний проміжок часу та відповідні витрати праці, необхідні для виробництва однієї одиниці продукції. Аналізуючи рівень і динаміку продуктивності праці, можна виділити основні фактори, що сприяють зниженню ефективності використання праці персоналу. Цей аналіз також полегшує створення орієнтовних планів, що окреслюють оптимальний розподіл трудових ресурсів на підприємстві.

Забезпечення стабільності роботи підприємства та отримання прогнозованого прибутку залежить від ефективного виконання виробничої програми за обсягом і темпами. Оцінка впливу продуктивності праці на виконання виробничої програми і плану виробництва передбачає оцінку дотримання норм виробітку, порівняння фактичних обсягів виробництва із запланованими. Прямий вплив продуктивності праці на показники виконання виробничої програми істотно впливає на рентабельність і здатність підприємства залишатися конкурентоспроможними, а також на рівень задоволеності споживачів.

Завдяки використанню факторного аналізу можна оцінити вплив різних факторів, таких як автоматизація виробничих процесів, коливання вартості основних засобів, зміни в структурі працівників, зміни робочого часу, коливання індивідуальної продукції, та інші відповідні чинники на коливання продуктивності праці. Отримані в результаті цього аналізу дані, дозволяють

формулювати та реалізовувати оптимальні управлінські рішення щодо комплектування кваліфікованих трудових ресурсів та ідентифікувати ключові напрямки для підвищення ефективності їх використання. Встановлюючи за результатами факторного аналізу основні напрями вдосконалення, підприємства можуть визначити ключові можливості для підвищення продуктивності праці. Процес аналізу резервів продуктивності праці у виробництві складається з кількох етапів. По-перше, досліджуємо рівень і зміни показників продуктивності праці, а саме кількості продукції, виробленої на одного працівника. Далі визначаємо, як продуктивність праці впливає на виконання виробничого плану. Крім того, ми визначаємо ключові фактори, що сприяють зростанню продуктивності праці. Нарешті, розробляємо механізм управління резервами продуктивності праці.

На третьому етапі аналізу вважаємо доцільним провести кореляційно-регресійний аналіз. Це передбачає створення системи рівнянь регресії, які демонструють взаємозв'язок між бажаною характеристикою та одним або декількома факторами впливу, що дозволяє нам оцінити силу зв'язку. Використовуючи кореляційно-регресійний аналіз, ми можемо встановити рівень залежності між продуктивністю праці та різними факторами, такими як мотивація, демографічний склад працівників, плинність кадрів, заробітна плата та умови праці. Цей аналіз також допомагає нам зрозуміти щільність цих зв'язків. За результатами кореляційно-регресійного аналізу управлінський персонал може приймати обґрунтовані рішення щодо коригування та зміни системи управління працею з урахуванням впливу цих факторів та загального зв'язку між ними та продуктивністю праці.

Висновки. На початковому етапі дослідження продуктивності праці на виробничому підприємстві вкрай важливо приділити значну увагу дослідженню показників виробництва та інтенсивності праці. Далі, на другому етапі, проводиться ретельна перевірка показників продуктивності праці, що охоплює вимірювання виробітку за одиницю відпрацьованого часу і витрати робочого часу на виробництво однієї одиниці продукції. Нарешті, на третьому етапі аналізу продуктивності праці рекомендується провести кореляційно-регресійний аналіз.

Використовуючи різні методи для вимірювання продуктивності праці, стає можливим отримати чіткі дані, які відповідають вимогам планування виробничої програми та оцінки трудових витрат, а також оцінки використання персоналу. За допомогою розрахунку продуктивності праці стає можливим визначити кількість продукції, вироблену одним працівником за певну одиницю часу. З іншого боку, трудомісткість функціонує як зворотний показник продуктивності праці, і її обчислення дозволяє визначити тривалість робочого часу, затраченого працівником на виробництво однієї одиниці продукції.

Список використаних джерел

1. Василюта В.Б., Чечіль Т.В. Сучасна система трудових показників на підприємстві. *Ефективна економіка*. 2014. №12. URL: <http://www.economy.наука.com.ua/?op=1&z=3663>
2. Гончаренко Н. Г. Теоретико-методологічні питання визначення рівня продуктивності праці. *Вісник ХНАУ. Серія: Економічні науки*. 2017. № 2. С. 223–230.
3. Ковальська К. В., Приходько А. В. Особливості розробки збалансованої системи показників для реалізації стратегії управління персоналом інноваційного підприємства. *Ефективна економіка*. 2019. № 5. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2019_5_36
4. Новіченко Л. С. Продуктивність праці: аналіз показників та резерви підвищення. *Міжнародний науковий журнал "Інтернаука". Серія: Економічні науки*. 2022. № 3. С. 21–28.
5. Юсипчук Л. А. Дослідження продуктивності праці на промисловому підприємстві. *Причорноморські економічні студії*. 2016. Вип. 2. С. 112–117.

*Можаровська Т. В., к. психол. н., доцент,
кафедра психології,
Григорішина М. О., магістрант спеціальності «Психологія»*

ЧИННИКИ РОЗВИТКУ ЕМПАТІЇ У ПІДЛІТКОВОМУ ВІЦІ

Ключові слова: психологія, підлітки, розвиток, соціальні навички.

Підлітковий вік – це період значних змін, як фізичних, так і емоційних. Це також час, коли емоційний розвиток стає все більш складним. Одним з ключових аспектів емоційного розвитку є емпатія – здатність розуміти та розділяти емоції, думки та почуття іншої людини.

Здатність до емпатії виступає основою моральної поведінки особистості та дуже важливою рисою. Розвиток емпатійного співчуття, співпереживання розглядається як один із способів контролю та обмеження людиною своєї агресивності, особливо це стосується дітей підліткового віку [1].

Існує багато чинників, які впливають на розвиток емпатії у підлітковому віці. Можна виділити зовнішні, так і внутрішні фактори впливу. До внутрішніх особистісних характеристики, власний досвід. А до зовнішніх факторів можна віднести сім'ю, однолітки, шкільне середовище, соціум в цілому. Рівень когнітивного розвитку впливає на здатність підлітка розуміти емоції інших людей і має суттєвий вплив на рівень його емпатії.

Першим можна виділити розвиток розуму. З віком підлітки краще розуміють емоції інших людей, включаючи складні та змішані емоції. Краще розуміють те, що інші люди можуть мати різні думки, почуття та мотиви, ніж вони самі. З'являється розуміння того, як емоційний стан може впливати на думки та поведінку людей. Важливим чинником є розвиток мови, особливо емоційний словниковий запас. З віком підлітки розширюють свій емоційний словниковий запас, що дозволяє їм краще описувати та розуміти емоції. Покращується розуміння нюансів мови, таких як сарказм, іронія та метафори, що може допомогти їм краще розуміти емоції інших людей.

Розвиток логічного мислення дає можливість провести аналіз ситуацій та встановити причинно – наслідкові зв'язки. Проводячи аналіз ситуацій, підлітки можуть зрозуміти, що викликає у людей певні емоції. Підлітки стають кращими в розумінні причинно-наслідкових зв'язків між емоціями, поведінкою, етичних та моральних аспектів емпатії.

Значним чинником є розвиток самосвідомості у підлітковому віці. Самосвідомість включає в себе емоційну складову, рефлексію та емпатію до себе. В процесі дорослішання, підлітки стають кращими в розумінні своїх власних емоцій. Проявляється рефлексія над своїми думками та почуттями, що може допомогти їм краще розуміти емоції інших людей. Підлітки стають більш емпатичними до себе, що може допомогти їм розвивати емпатію до

інших. Важливо зазначити, що когнітивний розвиток не є єдиним фактором, що впливає на емпатію. Інші фактори, такі як емоційний інтелект, особистий досвід та соціальне середовище, також відіграють важливу роль. Однак когнітивний розвиток дає підліткам необхідні інструменти для розуміння емоцій інших людей, що є основою для розвитку емпатії.

Здатність розуміти та регулювати власні емоції, а також емоції інших людей називають емоційним інтелектом. Термін "емоційний інтелект" (Emotional Intelligence, EQ) був введений Пітером Саловеем та Джоном Майером в кінці 1980-х – початку 1990-х років. Вони обидва провели значну кількість досліджень щодо цього поняття та його впливу на життя та успіх людини. Науковці вперше висвітлили ідею, що успішність у житті людини залежить не тільки від її когнітивних здібностей (IQ), але і від її здатності розуміти, управляти та виражати свої емоції, а також розуміти емоції інших людей. Такі навички допомагають людині взаємодіяти з іншими та досягати успіху у різних сферах життя. Таким чином можна стверджувати, що підлітки з високим емоційним інтелектом мають більше шансів бути емпатичними [8].

Моральні цінності також впливають на розвиток емпатії. Підлітки, які цінують доброту, співчуття та справедливість, з більшою ймовірністю будуть емпатичними. Важливим фактором впливу є власний досвід. Саме переживання власних складних ситуацій може допомогти підліткам розвинути емпатію, адже вони вчаться розуміти та співпереживати іншим, які переживають подібні труднощі.

Сім'я – це справжній «тренувальний майданчик» із розвитку стосунків на різних етапах. Він навчає подоланню кризових періодів, підтримки одне одного та сприяє розвитку емпатії. Саме за допомогою батьків дитина вчиться взаємодіяти зі світом. Спостерігаючи за ними, помічаючи їхні реакції і потім самостійно опробує різні моделі поведінки.

Саме сім'я має значний вплив на особистість підлітка, даже коли дитина перебуває на відстані від родини. Дитина отримує свій перший соціальний досвід, який обробляється та сприяє індивідуалізації підлітка. В процесі дорослішання, підліток проявляє власну активність. Осмислює себе в сім'ї, свою роль, поведінку та формує світогляд. Характер відносин підлітка в сім'ї залежить від багатьох чинників: індивідуально – особові властивостей дитини, сімейних чинників та психологічної атмосфери загалом.

Дітям притаманне наслідування поведінки оточуючих, з якими вони часто контактують. Частково це неусвідомлене копіювання, але у більшості випадків це свідомо поведінка, яка формується на прикладі інших. Таким чином відбувається ідентифікація себе з іншими [7].

На етапі активного набування соціальних навичок дорослої людини, підлітку необхідна допомога сім'ї, а саме пояснення, порада, допомога, підтримка. Але реалії сьогодення такі, що дитина може зіткнутися із

байдужістю батьків, жорстокістю, авторитарністю, для яких байдуже почуття, думки, бажання та мрії дитини. Такі відносини між батьками і підлітками вносять дисонанс у психологічний розвиток та формування гармонійної особистості. Крім батьків, важливим є досвід спілкування з братами та сестрами. Таке спілкування дає можливість навчитися співпереживати, дбати, ділитися та вирішувати конфлікти.

Як вище було зазначено, що суттєвий вплив на розвиток емпатії у підлітків має спілкування з однолітками. Дружба дає підліткам можливість практикувати емпатію в реальних ситуаціях. Груповий досвід може допомогти підліткам навчитися співпереживати іншим та розуміти різні точки зору. Невід'ємним досвідом у спілкуванні підлітків є конфлікти. Дуже важливим для підлітка є оволодіння навичками вирішувати конфлікти мирним шляхом, через діалог та взаємне розуміння. У такому віці на перше місце виходять підтримка та прийняття, а це може дати група. Група може дати підлітку відчуття приналежності та підтримки, що може допомогти йому відчувати себе більш впевненим та емоційно стійким. Групова робота над спільними проектами дає можливість підліткам вчитися співпрацювати, йти на компроміси та поважати думки інших.

Група може допомогти підлітку прийняти себе та інших такими, якими вони є, з усіма їхніми особливостями та недоліками. Деякі групові заняття дають можливість підліткам проявити свої лідерські якості, навчитися мотивувати та надихати інших.

Важливу роль у розвитку емпатії у підлітків відіграє школа, пропонуючи їм різноманітні можливості для спілкування з однолітками. Через співпрацю та взаємодію підлітки вчать ся йти на компроміси та поважати думки інших. Шкільне життя може допомогти підліткам навчитися вирішувати конфлікти мирним шляхом, через діалог та взаємне розуміння. Завдяки наданню підліткам можливостей для спілкування, навчання емпатії, створенню безпечного середовища та заохоченню до волонтерства, школи можуть допомогти їм стати більш емпатичними та співчутливими людьми [4].

З розвитком сучасних інформаційних технологій, суттєвий вплив на розвиток емпатії мають ЗМІ та інтернет. З однієї сторони підліток може отримувати позитивну інформацію яка буде сприяти емоційному збагаченню, але з другої сторони розповсюдженість жорстокості, сцен насилля та іншого негативу, може спрямувати емоційний розвиток до деградації.

Висновок. Розвиток емпатії – це тривалий процес, який потребує часу та зусиль зі сторони батьків, родини, близького оточення, школи. Таким чином ми можемо зробити висновок, що становлення емпатії у підлітковому віці відбувається в тісному взаємозв'язку із навколишнім середовищем, а також з'ясовані механізми впливу зовнішніх та внутрішніх чинників на її рівень. Це дає нам підстави стверджувати, що емпатія у підлітковому віці стає більш емоційною, когнітивною, децентралізованою, альтруїстичною.

Список використаних джерел

1. Балинська М.В. Емоційні бар'єри та емпатія в процесі міжособистісного спілкування підлітків з різного соціального оточення. М.В. Балинська, *Молодий вчений*. № 11 (14), 2014. С. 227
2. Виговська Л. П. Формування у молодших школярів емпатійного ставлення до однокласників, Л. П. Виговська, *Психологія : Респ. наук.-метод. зб. К.: Рад. шк 1992. ВИП. 38. С. 80-89*
3. Емпатійний розвиток дитини. Упоряд.: С.Максименко, К.Максименко, О.Главник. К.: Мікрос–СВС, 2003. С. 60-61, 182
4. Емпатія у вихованні та розвитку особистості дитини – сенс, актуальність. Роль батьків, педагогів, соціуму: URL: <http://school19.zp.ua/wpcontent/uploads/2020/01/Leshhenko-A.M.pdf>
5. Журавльова Л.П. Ж91 Психологія емпатії: Монографія. Житомир: Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2007. С. 328.
6. Навички емпатії: URL: <http://lit.multycourse.com.ua/ua/page/22/98>
7. Нова українська школа. Концептуальні засади реформування середньої школи. 2016. Концепція нової української школи. Документ пройшов громадські обговорення і ухвалений рішенням колегії МОН 27/10/2016. URL: <http://mon.gov.ua/activity/education/zagalna-serednya/uasch2016/konczepczya.html>.
8. Емоційний інтелект. Вікіпедія. URL: www.uk.wikipedia.org.

*Недільська Л., к. е. н., доцент,
кафедра фінансів і кредиту*

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФОНДОВИХ БІРЖ В УКРАЇНІ ПІД ЧАС ВОЄННОГО СТАНУ

Ключові слова: ринок капіталу, фондовий ринок, фондова біржа, оператор організованого фондового ринку, фінансові інструменти.

Фондовий ринок, який виступає вагомим складовою фінансового ринку, слугує ефективним інструментом розвитку економіки загалом. Саме фондовий ринок з усіма його інфраструктурними утвореннями та складними специфічними відносинами дозволяє швидко мобілізувати ресурси і раціонально розподіляти їх між сферами та галузями, регіонами та країнами, забезпечуючи безперервний потік капіталів у пріоритетні й стратегічно привабливі напрями.

Сформована у довоєнний період Стратегія розвитку фінансового сектору України до 2025 р. визначала розвиток фондового ринку одним із ключових елементів фінансової екосистеми у групі елементів «Інфраструктура та технології». Зокрема, серед заходів забезпечення стійкості фінансового ринку до викликів було визначено необхідність «підвищення вимог до стійкості професійних учасників фондового ринку» [1].

У воєнний період фондовий ринок України зазнав значного впливу загальної сукупності об'єктивних кризових процесів, однак зумів модифікуватись і, завдяки переорієнтації на військові облигації, створив умови оперативного наповнення державного бюджету. Від початку повномасштабного вторгнення РФ на територію України було суттєво обмежено діяльність операторів фондового ринку і здійснення переважної більшості операцій з цінними паперами і деривативами (за винятком державних цінних паперів військового призначення). Із серпня 2022 р. Національним банком України та Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку було знято більшість обмежень.

Поряд з цим, у 2023 р. в Україні була сформована оновлена Стратегія розвитку фінансового сектору України [2], сфокусована на спротив російській агресії та відновленні країни. У цьому контексті, основні інфраструктурні елементи фондового ринку – фондові біржі постали перед додатковими викликами.

Створення фондових бірж в Україні розпочалось у 1991 р. з отриманням державою незалежності. Поступове нарощення обсягів біржових операцій та розвиток усього фондового ринку сприяв створенню нових бірж, яких у 2004-2015 рр. в Україні налічувалось уже 10 (рис. 1). З 2016 р. очищення банківської системи та фінансового ринку спричинило поступове зникнення з

ринку деяких не ефективних і проблемних біржових організацій, що призвело до того, що у 2019-2022 рр. функціонувало 4 біржі, а в 2023 – лише 3 (ФБ ПФТС, ФБ «Перспектива» та Українська біржа).

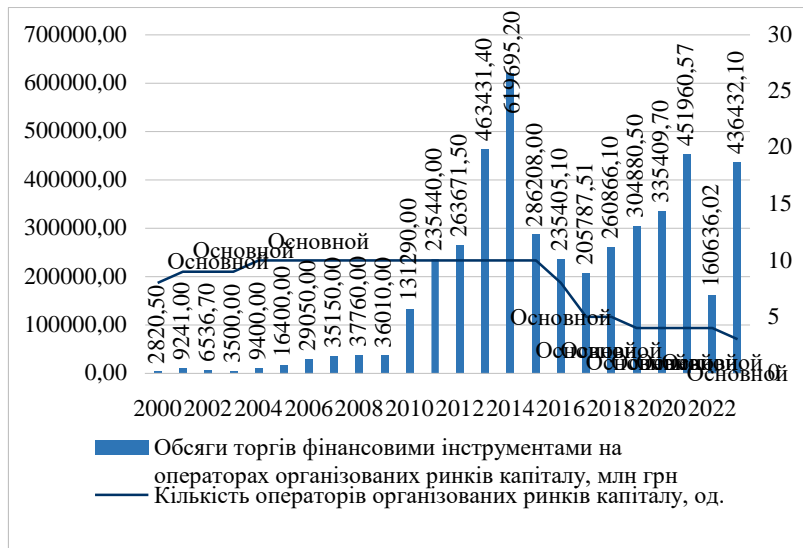


Рис. 1. Кількість фондових бірж та обсяги торгів на них в Україні у 2000-2023 рр.

Джерело: побудовано за даними НКЦПФР.

Фондовий ринок справедливо вважається надзвичайно чутливим до зовнішніх загроз і внутрішніх викликів. У 2015 р. нарощений попередньо середньорічний обсяг операцій у 620 млрд грн був скорочений удвічі до 286 млрд грн. Процеси очищення і врегулювання діяльності операторів фондового ринку, які відбувались у 2015-2017 рр. призвели до згортання організованого фондового ринку аж до 206 млрд грн. Однак, в наступні 2018-2021 рр. спостерігалась ситуація відновлення і нарощення темпів розвитку фондових операцій, що сприяло забезпеченню капіталізації біржового ринку України (4 організатори торгів) обсягом 452 млрд грн у 2021 р.

У 2022 р., під час повномасштабного вторгнення рф, в Україні відбулось критичне згортання фондового ринку – обсяги торгів скоротились втричі і становили лише 1/3 обсягів попереднього року. Ключовим організатором торгів фондовими інструментами виступила ФБ ПФТС, яка у 2022 р. охопила 53 % загального обсягу біржових операцій, а у 2023 р. – 63 %. Саме ПФТС була найпотужнішим фондовим майданчиком «за кількістю випусків цінних паперів та кількістю професійних учасників торгів, які укладали біржові

контракти» [3]. Мажоритарним акціонером ПФТС з 2020 р. «була найбільша товарна біржа Китаю BOCE (Hong Kong) Co. Limited – 49,9% акцій» [4]. Проте регулятивні вимоги НКЦПФР України зумовили процеси припинення діяльності цієї біржі, а також ФБ «Перспектива», у складі акціонерів якої є «підсанкційна особа та Міністерство фінансів країни-агресора» [4].

Таким чином, на фондовому ринку України відтепер залишається лише 1 організатор торгів – це Українська біржа, частка ринку якої донедавна становила менше ніж 3,4 %. За таких умов експерти стверджують, що вітчизняному фондовому ринку загрожують серйозні проблеми, зокрема, призупинення надання окремих послуг фінансовими установами, які обслуговують фондовий ринок, обмеження обслуговування Розрахунковим центром, скорочення обсягів торгівлі ОВДП з відповідним зниженням їх ліквідності й інвестиційної привабливості.

Отже, фондовий ринок України потерпає від гострої потреби недостатності капіталів. Недостатня розвиненість інфраструктури фондового ринку здатна призвести до порушення налагоджених механізмів біржових торгів, обмеженості активності на ринку та стрімкого зниження капіталізації. В наслідок такого сценарію економіка держави потерпатиме від надзвичайно гострої недостатності капіталу і не матиме можливості забезпечувати фінансування усіх галузей економіки.

Список використаних джерел

1. Стратегія розвитку фінансового сектору України до 2025 року. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Strategy_FS_2025.pdf?v=4
2. Стратегія розвитку фінансового сектору України. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Strategy_finsector_NBU.pdf?v=7
3. Максимчук М. Найстаріша фондова біржа України здає ліцензії: що сталося. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2024/05/10/713514/>
4. Біржі ПФТС анулюють ліцензії. URL: <https://finclub.net/ua/news/birzhi-pfts-anuliuiut-litsenzii.html>

*Опалов О. А., к. е. н., доцент,
кафедра міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції,
Панченко О. В., здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
спеціальності «Менеджмент»*

ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ДОСЛІДЖЕНЬ ЯК ОДИН ТРЕНДІВ МІЖНАРОДНОГО НАУКОВО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА В МЕДИЧНІЙ СФЕРІ

Ключові слова: менеджмент, торгівля, охорона здоров'я, витрати.

Сучасні тенденції міжнародного науково-технологічного співробітництва в медичній сфері включають: глобалізацію досліджень і спільні клінічні випробування; управління медичною інформацією; інноваційні моделі фінансування; використання штучного інтелекту (ШІ); етичні стандарти і регулювання; розвиток медичного туризму та навчання і обмін досвідом [1–3]. Ці тенденції відображають сучасний підхід до міжнародного науково-технологічного співробітництва в медичній сфері, спрямований на підвищення ефективності медичних досліджень і покращення якості медичних послуг на глобальному рівні. Розглянемо деякі із зазначених трендів детальніше.

Співпраця між країнами в галузі медичних досліджень стає все більш глобальною. Як свідчать дані звіту Об'єднаного дослідницького центру (JRC) служби науки та знань Європейської комісії, компанії, що базуються в ЄС, інвестували 192,8 мільярда євро в дослідження та розробки, що на 8,9% більше, ніж у 2020 році (рис. 1).

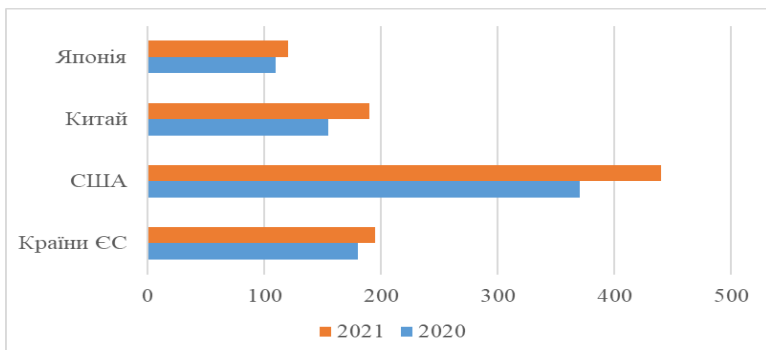


Рис. 1. Інвестиції в дослідження та розробки та темпи зростання за регіонами/країнами, 2020-2021 рр., млрд €

Джерело: побудовано автором на основі [5].

Як і в попередні роки, найбільше зростання витрат на дослідження та розробки у сфері медицини показали компанії зі штаб-квартирами в США та Китаї (16,5% і 24,9% відповідно). Японські компанії також збільшили НДДКР, але скромніше, ніж їхні конкуренти (6,6%). При цьому, інвестиції в НДДКР дедалі більше зосереджуються в чотирьох основних секторах, на які припадає 77,8% від загального обсягу НДДКР у 2021 році порівняно з 73% у 2012 році. Ці сектори включають виробників ІКТ (22,6%), галузі охорони здоров'я (21,5%), ІКТ послуг (19,8%) та автомобільну промисловість (13,9%). Загальний тренд на збільшення витрат на науково-дослідні розробки в медичній сфері демонструють дані рис. 2.

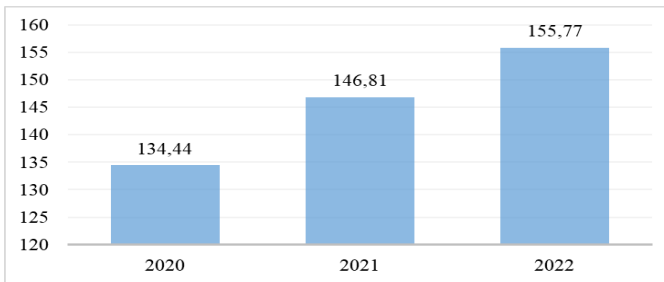


Рис. 2. Загальні витрати на дослідження та розробки 100 провідних компаній у сфері охорони здоров'я, млрд \$

Джерело: побудовано автором на основі [4].

На графіку наведено обсяги витрати в сфері охорони здоров'я, охоплюючи компанії, що займаються фармацевтикою, біотехнологіями та медичними приладами. Дослідники стверджують, що складність досліджень зростає швидше, ніж продуктивність науково-дослідних організацій, тому їм потрібно інвестувати більше коштів у навчання та підготовку дослідників, щоб досягти потрібних результатів. Цю динаміку підтверджує той факт, що збільшення інвестицій у дослідження та розробки в останні десятиліття не супроводжується подібним збільшенням кількості патентів [4]. Відтак, в глобальному світі існує чіткий тренд на збільшення обсягів фінансування досліджень у медичній сфері. Більше того, компанії та країни зацікавлені у залученні різноманітних науково-дослідних інститутів, університетів та медичних закладів з усього світу до спільних досліджень та наукових розробок. Це сприяє обміну знаннями та досвідом, що дозволяє швидше досягати наукових проривів. Крім того, зростає кількість міжнародних клінічних досліджень, у яких беруть участь пацієнти з різних країн. Це дозволяє отримувати більш репрезентативні дані про ефективність та безпеку нових ліків і медичних технологій.

Список використаних джерел

1. Bates DW, Singh H. Two Decades Since To Err Is Human: An Assessment Of Progress And Emerging Priorities In Patient Safety. Health Aff (Millwood). 2018 Nov;37(11):1736-1743. doi: 10.1377/hlthaff.2018.0738.
2. Manolio TA, Abramowicz M and others. Global implementation of genomic medicine: We are not alone. Sci Transl Med. 2015 Jun 3;7(290):290ps13. doi: 10.1126/scitranslmed.aab0194.
3. NICE National Institute for Health and Care Excellence URL: <https://www.nice.org.uk/about/what-we-do> (дата звернення: 10.01.2024).
4. Gobal innovation leaders 2022 URL: <https://www.fdiintelligence.com/content/feature/global-innovation-leaders-2022-edition-82527> (дата звернення: 10.01.2024).
5. The 2022 EU Industrial R&D Investment Scoreboard, European Commission, JRC/DG R&I

*Паламарчук Т. М., к. е. н., доцент,
кафедра міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції*

ПСИХОЛОГІЯ ДІЛОВОГО СПІЛКУВАННЯ У МІЖНАРОДНОМУ СЕРЕДОВИЩІ: ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ

*Ключові слова: ділове спілкування, міжнародні економічні відносини,
міжнародне співробітництво, міжнародний бізнес, психологія, теорія.*

Ділове спілкування з іноземними партнерами з метою встановлення міцних довгострокових економічних відносин є суттєвим чинником, який забезпечує ефективність міжнародної співпраці. Знання психологічних аспектів ділового спілкування дозволяють не лише налагодити ефективну ділову міжнародну комунікацію, але й професійно займатися міжнародною соціально-економічною медіацією та сприяти успішному розвитку міжнародного бізнесу.

Діяльність вітчизняних компаній на світовому ринку виокреслює необхідність розробки та впровадження дієвих механізмів адаптації до динамічних змін зовнішнього середовища з урахуванням викликів та особливостей розвитку національної економіки. Незважаючи на значну кількість існуючих розробок зарубіжних та українських науковців, залишаються невирішеними питання щодо теоретичних засад психології ділового спілкування в міжнародному середовищі та їх узагальнення, що вимагає проведення подальших досліджень.

Наразі в наукових публікаціях є декілька підходів щодо розуміння ділового спілкування, як економічної дефініції. Так, на думку Палехи Ю. І. спілкування – це самостійна та особлива форма активної діяльності особистості з метою побудови відносин з іншими людьми, одержання інформації, для досягнення взаєморозуміння чи вирішення ділових проблем [6, с. 102]. Інші дослідники вважають, що ділове спілкування відноситься до специфічної форми активності людей, яка містить прямі та опосередковані контакти між учасниками ділових відносин, забезпечує реакцію та відповідний вплив на інформацію, дію інших осіб, містить взаємне сприймання [2]. В процесі ділового спілкування значно легше встановлюється взаємодія між людьми, коли вони спілкуються «однією мовою» та спрямовують взаємні зусилля до продуктивного співробітництва.

У діловому спілкуванні в залежності від змісту, предмету спілкування розрізняють певні взаємозв'язані види: приятельське, товариське, професійне, робоче, формально-поверхове, випадкове [2]. Важливе значення у діловому спілкуванні є не лише його зміст, що визначає вид спілкування, але й відповідна поведінка сторін, в основі якої є уникнення приниження та образ партнера.

Ділові переговори слід розглядати як процес обговорення бізнес-партнерами з метою досягнення згоди чи здійснення пошуку компромісу з певної проблеми [5]. Бізнес-партнери при цьому можуть мати як спільні інтереси, так і протилежні позиції. Виходячи із зазначеного, завданням ділових переговорів є пошук вирішення проблемних питань, що вимагає певної аргументації позицій, здійснення комунікативних навичок та вміння контролювати власні емоції та поведінку [4, с. 76]. Узагальнюючи праці науковців щодо сутності ділового спілкування та виокремлюючи його особливості, слід виділити наступні підходи (рис. 1).

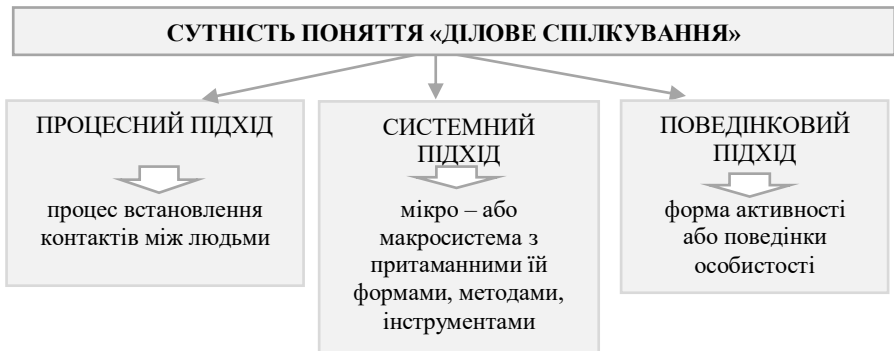


Рис. 1. Теоретичні підходи щодо сутності поняття «ділове спілкування»
Джерело: побудовано на основі [1, с. 9].

Так, процесний підхід передбачає розгляд ділового спілкування з позицій процесу становлення та налагодження бізнес-контактів між партнерами, виходячи з цілей чи завдань їхнього розвитку. В основі системного підходу покладено розуміння ділового спілкування як системи певних дій чи рішень щодо досягнення цілей на мікро – та макрорівнях. Поведінковий підхід містить розуміння ділового спілкування з позицій поведінки окремої особистості, особливостей характеру, специфіки підсвідомості, поведінки тощо. Розуміння ділового спілкування у контексті психологічних досліджень повинно розглядатися як складовий елемент системи міжнародних економічних відносин [1, с. 9–10].

Виокремлення сфери ділового спілкування в об'єкт психологічного дослідження відбулося внаслідок не лише розвитку економічних зв'язків між суб'єктами господарювання, але й посиленням розуміння важливості психології в цих процесах. Наукові дослідження сфери ділового спілкування в міжнародному співробітництві пов'язані з актуалізацією та впливовістю процесів глобалізації на зовнішньоекономічну діяльність не лише країн, але й окремих економічних суб'єктів. До головних особливостей ділового спілкування, в т. ч. у сфері зовнішньоекономічних відносин, слід віднести:

- існування офіційного статусу певного об'єкту;
- дотримання загальновизнаним та загальноприйнятим правилам;
- передбачуваний характер міжнародних ділових контактів, що попередньо обговорюються та плануються, при цьому обов'язково визначається мета, зміст та очікувані наслідки;
- конструктивний характер ділових взаємовідносин, спрямованість для розв'язку конкретних завдань, досягнення цілей, при цьому, не виходячи за межі певного кола питань, що обговорюються;
- значимість кожного ділового партнера як особистості;
- взаємоузгодженість ділових рішень, домовленостей, подальша співпраця та взаємодія партнерів;
- спрямований характер щодо встановлення взаємовигідних контрактів та підтримка зв'язків [3, с. 14].

Важливим у міжнародній співпраці є однакове розуміння не тільки значень і змісту слів (знання мови), але й врахування психологічного стану співрозмовника, знання традицій та культури. Ефективне ділове спілкування у міжнародній сфері – це не стільки обмін інформацією, знаннями, скільки обмін думками, ідеями, які ведуть до взаємодії, взаємозалежності та взаємовигоди; це завжди пошук спільного рішення.

Таким чином, ділове спілкування у міжнародному середовищі характеризується трансграничним характером взаємодії економічних суб'єктів та визначає необхідність володіння теоретичними знаннями та практичними навичками з психології ділового спілкування.

Список використаних джерел

1. Бестужева С. В. Концептуальні підходи до визначення сутності ділового спілкування у сфері міжнародного бізнесу: аналітичний аспект. *Науково-виробничий журнал Бізнес-навігатор*. 2020. Вип. 1 (57). С. 7–11.
2. Винославська О. В. Функції та структура спілкування. Психологія: навч. посіб. К. : ІНКОС, 2005. 352 с.
3. Дорохов О. В., Бестужева С. В., Бестужев В. О. Теоретичні аспекти розвитку ділового спілкування у сфері міжнародного бізнесу. *Приморські економічні студії*. 2018. Вип. 35. С. 10–14.
4. Лисиця Н. М., Ястремська О. О., Вдовічена О. Г. Стратегії ведення ділових переговорів в українському бізнес-середовищі. *Актуальні питання у сучасній економіці*. 2023. № 9 (15). С. 74–82.
5. Крисько Ж. Роль ділових комунікацій в управлінні організацією. *Економіка та суспільство*. 2021. № 24. С. 1–6.
6. Палеха Ю. І. Етика ділових відносин: навч. посіб. Київ: Кондор, 2008. 356 с.

*Плотнікова М. Ф., к. е. н., доцент,
кафедра економіки, підприємництва та туризму,
Назімов І. Г., магістр спеціальності «Підприємництво, торгівля та біржова
діяльність», Коваль Н., здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої
освіти спеціальності «Підприємництво та торгівля»*

ПРОЄКТНИЙ АНАЛІЗ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА УДОСКОНАЛЕННЯ ЗБУТОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ

Ключові слова: управління проєктами, аналіз, управління, збут.

Збутова діяльність заводу організована таким чином, щоб максимально задовольнити потреби споживачів та забезпечити ефективне розповсюдження продукції. Для цього використовуються різноманітні канали дистрибуції: від прямих продажів до роботи з дистриб'юторами та роздрібними торговельними мережами. Маркетингова стратегія заводу включає активну рекламну кампанію, участь у виставках та ярмарках, а також роботу з соціальними мережами. Все це сприяє підвищенню впізнаваності бренду та залученню нових клієнтів. Логістична система заводу налаштована на швидке та якісне обслуговування замовлень. Складські запаси оптимізовані для забезпечення неперервності поставок, а транспортні ланцюги ефективно розроблені для зниження витрат на доставку.

Організація збутової діяльності є ключовим аспектом успішного функціонування будь-якого підприємства. Вона включає в себе ряд стратегічних та тактичних завдань, спрямованих на ефективне розподілення товарів та послуг до кінцевого споживача. На стратегічному рівні підприємства повинні визначити свої цільові ринки, сегменти споживачів та канали збуту. Важливо розробити чітку цінову політику та стратегію просування, яка б враховувала особливості продукції та поведінку споживачів. На тактичному рівні організація збуту включає управління логістикою, запасами, замовленнями та відносинами з клієнтами. Ефективність цих процесів безпосередньо впливає на задоволеність клієнтів та фінансові результати підприємства. Проблеми, з якими стикаються підприємства-виробники лікєро-горілчаної продукції, є різноманітними та включають:

1. Конкуренція на ринку. Гостра конкурентна боротьба між виробниками може призводити до зниження цін та маржі, особливо в умовах насиченого ринку.

2. Податковий тиск. Збільшення ставок акцизного податку на алкогольні напої може негативно впливати на виробництво та прибутковість.

3. Якість та безпека продукції. Вимоги до якості та безпечності алкогольної продукції мають бути під постійним контролем, що вимагає додаткових витрат та ресурсів.

4. Державне регулювання. Специфіка державного регулювання в Україні може створювати додаткові бар'єри для розвитку галузі.

5. Економічні тенденції. Негативні економічні тенденції, такі як спад ділової активності та зниження конкурентоспроможності, можуть ускладнювати розвиток підприємств [1]. Ці проблеми вимагають від підприємств гнучкості, інноваційного підходу до виробництва та маркетингу, а також ефективного управління витратами для підтримки стабільного розвитку та конкурентоспроможності на ринку. Щоб вирішити проблеми розвитку підприємств-виробників лікєро-горілочної продукції, можна розглянути наступні напрями:

1. Інновації та модернізація. Впровадження новітніх технологій у виробництво та удосконалення процесів може підвищити ефективність та якість продукції.

2. Маркетингові стратегії. Розробка та використання сучасних методів маркетингу, зокрема цифрового маркетингу, для залучення нових клієнтів та збільшення продажів.

3. Оптимізація логістики. Покращення логістичних процесів може знизити витрати та скоротити час доставки продукції до споживачів.

4. Диверсифікація продукції. Розширення асортименту та введення нових продуктів може допомогти підприємствам відкрити нові ринки та зменшити залежність від одного виду продукції.

5. Підвищення якості продукції. Сертифікація продукції та дотримання міжнародних стандартів можуть підвищити довіру до бренду та збільшити конкурентоспроможність.

6. Соціально-етичний маркетинг. Використання патріотичних мотивів та наголос на національній свідомості може підсилити вплив на цільові аудиторії та покращити імідж бренду [2–3]. Ці напрями можуть допомогти підприємствам адаптуватися до змінних умов ринку, підвищити ефективність та забезпечити сталий розвиток у галузі лікєро-горілочної продукції.

В умовах зростаючої конкуренції та змін у споживчих перевагах, вдосконалення планування та реалізації рекламної діяльності є ключовим для забезпечення сталого розвитку підприємства (рис. 1). Державне підприємство «Житомирський лікєро-горілочний завод» є одним з провідних виробників алкогольної продукції в Україні. Завод має багаторічну історію та традиції, що дозволяють йому займати стабільні позиції на ринку. Сучасні технології надають підприємствам нові можливості для оптимізації збутової діяльності. Цифровізація дозволяє автоматизувати багато процесів, використовувати дані для аналізу поведінки споживачів та прогнозування попиту.

1. Аналіз цільової аудиторії. Першочерговим завданням є глибокий аналіз цільової аудиторії. Важливо зрозуміти потреби та вподобання споживачів, щоб рекламні кампанії були максимально ефективними. Це включає в себе вивчення вікових категорій, соціально-економічного статусу, а також культурних особливостей.

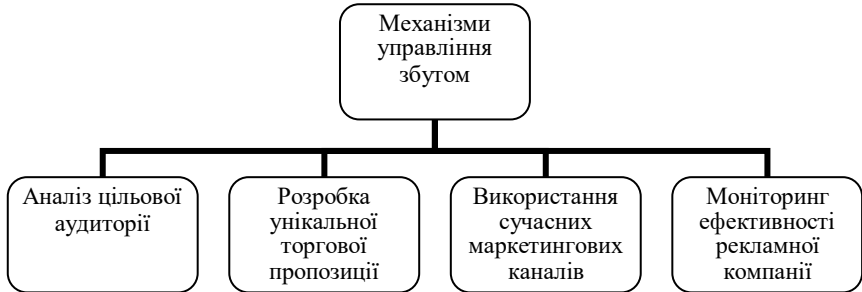


Рис. 1. Механізми управління реалізацією та збутом підприємств
Джерело: сформовано на основі [1–3].

2. Розробка унікальної торгової пропозиції. Вона повинна чітко відображати переваги продукції «Житомирського лікєро-горілочного заводу». Це може бути унікальність рецептури, висока якість сировини, екологічність виробництва або ж історична спадщина бренду.

3. Використання сучасних маркетингових каналів. Соціальні мережі, інтернет-маркетинг, інфлюенсери – сучасний світ надає безліч можливостей для реклами. Важливо використовувати ці канали для залучення нових клієнтів та підтримки інтересу постійних споживачів.

4. Моніторинг ефективності рекламних кампаній. Регулярний аналіз результатів рекламних кампаній дозволить вчасно вносити корективи та оптимізувати рекламний бюджет. Використання KPIs та CRM-систем сприятиме кращому розумінню впливу реклами на продажі.

Для удосконалення рекламної діяльності ДП «Житомирський лікєро-горілочний завод» можна визначити наступні напрями:

1. Цифрова трансформація рекламних каналів – зосередитися на цифрових платформах, таких як соціальні мережі, пошукові системи та мобільні додатки, для збільшення охоплення та залучення аудиторії.

2. Контент-маркетинг – створення цікавого та корисного контенту, який би розповідав історії бренду, його цінності та переваги продукції, щоб стимулювати інтерес та лояльність споживачів.

3. Персоналізація реклами – використання даних про споживачів для створення персоналізованих рекламних повідомлень, які більш точно відповідають їхнім інтересам та потребам.

4. Інтерактивність та гейміфікація – впровадження інтерактивних елементів та ігрових механік у рекламні кампанії для підвищення залученості та взаємодії з брендом.

5. Співпраця з інфлюенсерами – партнерство з впливовими особистостями, які мають авторитет серед цільової аудиторії, для розширення охоплення та підвищення довіри до бренду.

6. Екологічний маркетинг – підкреслення екологічності виробництва та соціальної відповідальності бренду як частини рекламного послання.

7. Аналітика та моніторинг – використання сучасних аналітичних інструментів для вимірювання ефективності рекламних кампаній та оптимізації рекламного бюджету. Ці напрями допоможуть підприємству адаптуватися до сучасних трендів ринку, збільшити впізнаваність бренду та покращити взаємодію зі споживачами.

Отже, ДП «Житомирський лікєро-горілчаний завод» успішно справляється з викликами сучасного ринку завдяки добре організованій збутовій діяльності, що дозволяє підтримувати високу якість обслуговування клієнтів та ефективно розширення ринку збуту. Організація збутової діяльності вимагає комплексного підходу та постійного аналізу ринкових умов. Підприємства, які ефективно управляють своїми збутовими процесами, здатні швидко адаптуватися до змін у попиті та конкурентному середовищі, забезпечуючи стабільний розвиток та прибутковість.

ДП «Житомирський лікєро-горілчаний завод» має всі шанси зміцнити свої позиції на ринку, використовуючи стратегічний підхід до планування та реалізації рекламної діяльності. Важливо постійно аналізувати ринок, вивчати потреби споживачів та бути відкритими до інновацій у сфері маркетингу.

Список використаних джерел

1. Бондар Т. Л. Тенденції сучасного ринку лікєро-горілчаної продукції. *Економіка і суспільство*. 2018. № 18. С. 102–106. URL: https://economyand society.in.ua/journals/18_ukr/15.pdf

2. Бутнік-Сіверський О., Шматкова Г., Маринченко Л. Інноваційний шлях розвитку промисловості та проблеми становлення ринку спирту і лікєро-горілчаної продукції в Україні. *Харчова і переробна промисловість*. 2003. №12. С. 4–6.

3. Мороз Л. А., Косар Н. С., Кузьо Н. Є. Дослідження українського ринку горілчаної продукції та удосконалення маркетингової комунікаційної політики її регіональних виробників. *Ефективна економіка*. 2016. №3. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?op=1&z=4838>

*Присяжнюк О. Ф., к. е. н., доцент,
кафедра менеджменту та маркетингу,
Ковальчук Н. Р., здобувач першого (бакалаврського)
рівня вищої освіти спеціальності «Менеджмент»*

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ

Ключові слова: маркетинг, управління, комплексна система управління підприємством, маркетингові аспекти, маркетингові дослідження.

Постановка проблеми. Сьогодні в Україні існує велика кількість підприємств готельного та ресторанного господарства. Однією з важливих сфер їх діяльності є маркетинг, оскільки забезпечує спрямованість на задоволення потреб клієнтів. Управління маркетинговою діяльністю безпосередньо впливає на репутацію та, у свою чергу, на рівень прибутковості бізнесу. В умовах ринкової економіки та в динамічному, невизначеному та нестабільному середовищі актуальним є питання успішного функціонування підприємств готельного господарства та забезпечення стійкого їх розвитку.

Результати дослідження: Управління маркетинговою діяльністю підприємства – це комплекс стратегічних і тактичних заходів, які зосереджені на досягненні ефектів від здійснення господарської діяльності, задоволення потреб споживачів у якісних товарах і послугах, забезпечення підвищення рівня прибутковості. Роль маркетингу у готельному бізнесі полягає в тому, щоб його діяльність відповідала потребам ринку, а зусилля фахівців з маркетингу були спрямовані на створення такого рівня послуг, який відповідає сучасним потребам [3].

Важливу роль в управлінні маркетингом у сфері готельного бізнесу відіграє його забезпеченість професіоналами на всіх рівнях. Фахівці з управління повинні володіти ґрунтовними фундаментальними знаннями та інноваційними трендами в галузі сучасного готельного менеджменту та маркетингу. Вони повинні розуміти складність та багатофункціональність готельного бізнесу, основні його завдання та види діяльності в галузі. Готельні послуги, які надає індустрія, можуть задовольнити потреби розваг і привернути увагу людей, придбати, використовувати або спожити. Менеджери всіх готельних підприємств повинні зацікавити споживачів, яким вони хочуть продати свої послуги, дослідити їх потреби, а потім створити або удосконалити послуги щоб максимально повно задовольнити всі запити ринку. Суб'єкти готельного бізнесу використовують три базові етапи організації маркетингових служб. Перший підхід передбачає управління маркетинговою стратегією, просування послуг готелю, тому пов'язаний зі створенням наступних відділів: відділ продажів, відділ умов експлуатації та ціл, відділ реклами.

За проходження другого етапу, в системі управлінських служб, безпосередньо підпорядкованій вищому керівництву, виділяється окрема маркетингова ланка, відповідальна за вирішення питань реклами, проведення комплексних ринкових досліджень, прогнозування ринкової і цінової кон'юнктури, формування комплексної маркетингової політики тощо [2].

На третьому етапі організація маркетингової діяльності розширюється і ускладнюється. Відділ маркетингу відіграє ключову роль в управлінні і включає як відділ прямого маркетингу, так відділ продажів. Маркетингова діяльність у сучасному готельному господарстві організована по-різному, проте в організації та роботі маркетингових, збутових служб і підрозділів дотримуються єдиних прийомів та методів, найпоширенішою формою яких є функціональна організація. При її застосуванні фахівці працюють з закріпленими за ними конкретними видами діяльності. Менеджмент всіх напрямів маркетингу здійснюють спеціалісти з продажу, реклами, маркетингових досліджень тощо.

У малих готелях, як правило, немає повноцінного відділу маркетингу, а частину його функцій виконує менеджер, відповідальний за маркетингову стратегію просування готельних послуг. Його основною функцією є стимулювання попиту і збільшення заповнюваності номерів. До проведення досліджень ринку і рекламних заходів залучаються фахівці рекламних агентств [1]. Отже управління маркетинговою діяльністю підприємств готельного бізнесу має особливі риси, що залежать насамперед від розміру готелю, його розташування, вимог цільового сегменту споживачів, комплексу пропонованих послуг.

Висновки. Удосконалення процесу управління маркетинговою діяльністю є дуже важливим. Це обґрунтовано підвищенням вимог клієнтів до обслуговування, змінами їх смаків та вподобань. Запорукою підвищення конкурентоспроможності є впровадження інновацій, збереження лідируючі позиції в галузі, що можна досягти, зокрема, завдяки ефективній маркетинговій діяльності. Перспективи розвитку готельної індустрії – постійне впровадження інновацій, залучення інвестицій, високий рівень маркетингової діяльності.

Список використаних джерел

1. Балабанова Л. В. Маркетинг підприємства. URL: http://pidruchniki.ws/15840720/marketing/marketing_pidpriyemstva_-_balabanova_lv
2. Будя О.П., Вертелева О.В. Інноваційні напрямки розвитку маркетингу в сфері туризму і гостинності. *Зовнішня торгівля: право та економіка*. 2008. №6. С. 142–149.
3. Чорна І. В. Діагностика діяльності підприємств готельного господарства. URL: http://knowledge.allbest.ru/sport/2c0b65625b3ac68b4d43b88421206d37_1.html

*Прокопчук О. А., к. е. н., доцент,
кафедра міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції*

ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ ТА МІЖНАРОДНА БЕЗПЕКА: ЛОГІКА ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ТА ВИКЛИКИ

Ключові слова: інтернаціоналізація, міжнародна безпека, міжнародна співпраця.

В сучасному світі панівними принципами розвитку суспільства є гуманізм та рівність, соціоцентризм та екологічна відповідальність. Однак, навіть пропагування цих ідей на національному та глобальному рівнях не стримує розвитку міжнаціональних та міжкраїнових збройних конфліктів, що в умовах глобалізації за своїм впливом виходять за локальні межі, набуваючи світових масштабів. 2022 р. ознаменувався загостренням збройних конфліктів на Близькому Сході та між РФ та Україною (що вже визнаний світовою спільнотою наймасштабнішим і найбільш жорстоким конфліктом в Європі за останнє століття). Ці конфлікти засвідчили недосконалість діючої системи міжнародної безпеки, порушивши її стійкість. У відповідь та загострення безпекових викликів країни, навіть непрямі учасників конфліктів, активізують захисні механізми – прогнозують наслідки конфлікту для власних національних інтересів, формують альянси у протидії агресії та підтримці країн, що постраждали.

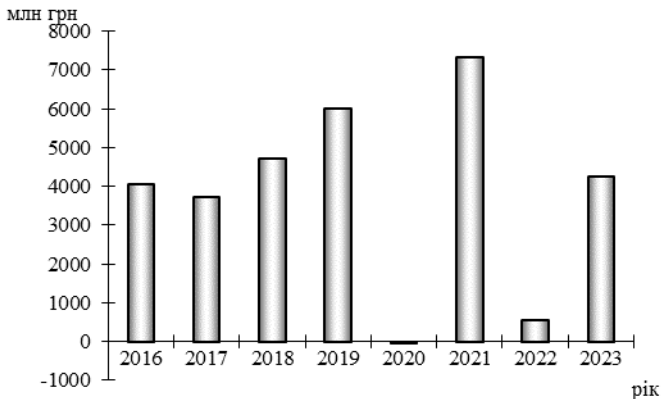
Порушення безпекової стійкості вносить корективи у вектори та пріоритети зовнішньої політики держав, змінюють умови діяльності окремих суб'єктів на національному та міжнародному рівнях. Світові масштаби безпекових викликів першочергово ускладнюють реалізацію міжнародних активностей – інтернаціоналізації. В класичному розумінні інтернаціоналізація являє собою процес виходу певної діяльності за національні кордони. Нині вона є умовою та джерелом розвитку суспільства. Активними суб'єктами інтернаціоналізації є кожен індивід та світова спільнота в цілому, окремі суб'єкти суспільної (економічної, політичної та ін.) діяльності та цілі держави. Ефективність та інтенсивність інтернаціоналізації визначається можливостями здійснення транснаціональних та транскордонних акцій, що об'єктивно ускладнюються в умовах загострення безпекових викликів. Доказом цього факту є російсько-українська війна.

У 2022 р. агресивна воєнна експансія на території України стала критичним чинником для реалізації міжнародних ініціатив за участю українських суб'єктів. Порушення роками вибудованих ланцюгів та комунікацій призвело до шоків амплітудних змін у міжнародній діяльності. Однак одним із наслідків воєнного конфлікту стало повернення уваги світової спільноти до України, переосмислення її ролі у системі

геополітичних та гео економічних відносин, що у подальшому стимулювало зворотній ефект – активізацію процесів інтернаціоналізації у всіх сферах.

Найбільші зміни щодо активності та напрямів інтернаціоналізації фіксувалися в економіці України. Масштабні руйнування виробничих потужностей, масова міграція робочої сили закордон, порушення логістичних ланцюгів призвели до загострення кризових тенденцій у національній економіці та деактивації зовнішньоекономічних процесів. Незважаючи на значні дипломатичні досягнення щодо преференційного режиму для українського експорту зі сторони ряду країн, вартість товарного експорту мала стійку тенденцію до зниження. У 2023 р. вартість товарного експорту скоротилася до рівня 36 млрд дол. США, що складає лише 52,5 % довоєнного рівня. У структурі експорту традиційно переважала аграрна продукція (60,6 %), що обумовлено стійким попитом на світовому ринку та обмеженістю інфраструктурних потужностей щодо зберігання продукції.

Ефективною формою економічної інтернаціоналізації є використання іноземного капіталу. Прямий воєнний конфлікт став критичним чинником зниження привабливості економіки України для іноземних інвесторів. Гіпервисокий рівень ризиків та невизначеності у 2022 р. призвів до зниження інтересу іноземних інвесторів до України. Однак вже у 2023 р. переоцінка потенціалу України та її ролі у гео економічній системі зміцнили позиції країни на світовому ринку капіталу. Іноземні інвестиції спрямовувалися в економіку сфокусовано і переважно у формі реінвестицій (3,2 млрд дол. США) у релокацію та відбудову бізнес-потужностей, реалізацію соціальних проєктів. Вартість залученого капіталу досягла рівня 4,3 млрд дол. США, що складало лише близько 30 % запланованого обсягу (рис. 1.).



■ Вартість прямих іноземних інвестицій в економіку України, млн дол. США

Рис. 1. Динаміка вартості прямих іноземних інвестицій в економіку України

Джерело: за даними [1].

Основними інвесторами переважно є корпорації, що вже мали бізнес-активи на території України у довоєнний період (Carlsberg, Kronospan, Nestle, Phillip Morris та ін.). Активними також є інвестиційні процеси українських компаній, зорієнтованих на міжнародні ринки на зразок «ОККО», «МХП» чи «Нова Пошта». Інтерес нових та діючих іноземних інвесторів нині є сфокусованим на сферах:

- венчурний бізнес – стартапи та інноваційні компанії з орієнтацією на міжнародні ринки;
- оборонна промисловість (BAE Systems, Baykar, Rheinmetall) [1];
- будівництво (Rolls-Royce, Chicago Atlantic, Wasatch Group) [1].

На думку експертів фокус іноземних інвесторів на Україні визначається першочергово не економічними інтересами, а прагненням підтримати народ, що є частиною їх ESG-стратегій.

Одним із небагатьох позитивних наслідків збройного конфлікту на території України стала активізація інтернаціоналізації у сфері державного та публічного управління через міжнародну співпрацю урядових структур та локальних територіальних громад. Зміцнення фокусу уваги світової спільноти на Україні стимулювало дипломатичну співпрацю з державними та міжнародними інституціями, урядовими та неурядовими фондами у сферах підтримки експортної спроможності України, розбудови громадянського суспільства, транспорту (Connecting Europe Facility – 82 млн євро), залізничного сполучення (RELINC – 50 млн дол. США), відбудови житлової інфраструктури (проект HOPE – 232 млн дол. США) [4]. Пріоритетним сектором співпраці є соціальний – відбудова житла та закладів соціальної інфраструктури.

Однією із найактивніших сфер інтернаціоналізації останніх десятиліть є освіта та наука. З перших днів повномасштабного воєнного вторгнення на територію України світова академічна спільнота одноголосно виступила за підтримку України. Поштовхом до подальшої активної співпраці стали конкретні дієві заходи, зокрема в рамках програм ЄС Еразмус+ та «Горизонт Європа». Результатом збільшення обсягів фінансування для України в рамках Еразмус+ Жан Моне програмного періоду 2021–2027 рр. лише протягом 2021–2022 рр. для фінансування було відібрано 131 проєкт (у 2014–2020 рр. за участі українських освітньо-наукових організацій реалізовано 121 проєкт) [2]. У червні 2022 р. вступила в дію Угода про приєднання України до Програми ЄС із досліджень та інновацій «Горизонт Європа» (2021–2027), а також до Програми «Євратом» із досліджень і навчання (2021–2025). В рамках програм суб'єкти з України можуть отримувати фінансування на рівних умовах із організаціями з країн ЄС. Окрім цього преференції будуть надаватися для науковців та установ, що постраждали від воєнних дій. Україна також тимчасово звільняється від здійснення фінансових внесків для

участі в Програмах «Горизонт Європа» (2021-2027) та «Євратом». З метою підтримки українських науковців запроваджено також ряд спеціальних додаткових ініціатив на зразок MSCA4Ukraine (25 млн євро – стипендії для дослідників, які були переміщені з України в ЄС та асоційовані країни); EIC4Ukraine (20 млн євро – фінансова підтримка та консультації для стартапів у сфері deep tech); ERC4Ukraine (понад 500 вакансій, пов'язаних із грантами ERC); Місія ЄС у справах міст (5 млн євро); Human Frontier Science Program та ін. [3].

Таким чином однозначним є висновок про прямий вплив міжнародного безпекового середовища на активність процесів інтернаціоналізації. Порушення безпекової стійкості виступає стримуючим чинником міжнародної діяльності, однак дає поштовх для міжнародної співпраці в рамках підтримки країн та її населення у формі грантової підтримки та диференційованої системи преференцій.

Список використаних джерел

1. Війна – не перешкода. Інвестиції в Україну зростають, але для відновлення замало. Що треба зробити владі? 2024. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2024/04/25/712862/>
2. Національний офіс Еразмус+ в Україні. 2024. URL: <https://erasmusplus.org.ua/news/ukrayinski-universityty-otrymayut-finansuvannya-92-proyektiv-z-yevrointegracziyi-za-napryamom-zhan-mone-v-mezhah-programy-yes-erazmus/>
3. Офіс Горизонт Європа в Україні. 2024. URL: <https://horizon-europe.org.ua/uk/about-he/support-for-ukraine/>
4. Юрченко А. 2024. У 2023 році у співпраці з партнерами нами започатковано велику кількість нових стратегічно важливих інфраструктурних проєктів. URL: <https://mtu.gov.ua/news/35065.html>

*Ращенко А., к. е. н., доцент,
кафедра менеджменту та маркетингу,
Складанівський А., здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
спеціальності «Менеджмент»*

УДОСКОНАЛЕННЯ АВТОМАТИЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЇ ЛОГІСТИКИ ЕЛЕВАТОРІВ

Ключові слова: автоматизація, управління, логістика, програми.

Логістика, як ключовий елемент управління ланцюгом постачання, надзвичайно важлива для оптимізації процесів на підприємстві. За останні десятиліття суттєві зміни у цій галузі відбулися завдяки впровадженню інноваційних технологій. Інноваційні технології стали важливим інструментом для підвищення ефективності, зниження витрат та покращення рівня обслуговування клієнтів.

В контексті логістики інноваційні технології охоплюють широкий спектр рішень, від автоматизованих систем управління та моніторингу до застосування штучного інтелекту та розумних аналітичних платформ. Ці технології можуть значно покращити управління запасами, виробничі процеси, транспортні маршрути та інші аспекти логістичного ланцюга.

Розглянемо можливі способи ідентифікації інноваційних технологій для оптимізації логістики на прикладі ТОВ “Бердичів-зерно”. З цією метою доцільно проводити аналіз різноманітних технологій та вибір тих, які найбільш ефективно відповідають потребам і особливостям конкретного підприємства. Розглянемо детальніше цей процес:

1. Розгляд широкого спектру інноваційних технологій:

– автоматизовані системи управління запасами: ці системи дозволяють автоматизувати процеси контролю та управління запасами, що дозволяє оптимізувати запаси, зменшити витрати та підвищити швидкість реагування на попит.

– системи моніторингу транспорту: впровадження систем моніторингу транспортних засобів за допомогою GPS або IoT датчиків дозволяє забезпечити реальний час відстеження руху товарів та оптимізацію маршрутів доставки.

– штучний інтелект та аналітика: використання алгоритмів машинного навчання та аналізу даних дозволяє прогнозувати попит, оптимізувати маршрути та робити стратегічне планування.

– розумні складські рішення: впровадження автоматизованих складських систем, які використовують роботизовані процеси для оптимізації внутрішніх операцій та зменшення часу на обробку товарів [1].

2. Вибір технологій, що відповідають запитам компанії:

– аналіз специфічних потреб та особливостей логістичних процесів на підприємстві ТОВ “Бердичів-зерно”.

– порівняння характеристик інноваційних технологій з потребами підприємства, включаючи вартість, складність впровадження та очікувані переваги.

– вибір технологій, які найбільш ефективно відповідають потребам підприємства та мають потенціал підвищити ефективність логістичних процесів.

Такий підхід до ідентифікації та вибору інноваційних технологій допоможе ТОВ “Бердичів-зерно” зробити обдумані рішення, спрямовані на покращення логістичних процесів та досягнення стратегічних цілей підприємства. В табл. 1 наведено приклади технологій та програм, які були відібрані, з використанням алгоритму, наведеного вище. Всі наведені програмні продукти можна успішно впровадити для оптимізації логістики на підприємстві ТОВ “Бердичів-зерно”. Кожна з цих технологій має свої унікальні функціональні можливості та переваги, які спрямовані на підвищення ефективності, зниження витрат та покращення рівня обслуговування клієнтів.

Таблиця 1

**Рекомендовані технології та програми
для автоматизації логістики ТОВ “Бердичів-зерно”**

Приклад програми	Функціональність	Переваги
Системи управління запасами (WMS)		
SAP Extended Warehouse Management (EWM)	EWM дозволяє автоматизувати управління всіма аспектами складських операцій, включаючи приймання, зберігання, підготовку замовлень та відвантаження товарів.	Підвищення точності і ефективності складських операцій, зменшення часу обробки замовлень, підвищення рівня обслуговування клієнтів
Системи маршрутизації транспорту		
Route4Me	Route4Me дозволяє оптимізувати маршрути транспортних засобів, враховуючи різні фактори, такі як трафік, обмеження розряду, пріоритетність доставки тощо.	Зменшення витрат на паливе, зниження часу доставки, оптимізація використання транспортних засобів
Системи моніторингу та відстеження вантажу (IoT)		
Samsara	Samsara надає власникам вантажів реальний час доступу до інформації про місцезнаходження вантажів, стану температури, вологості та інших параметрів.	Підвищення безпеки вантажів, зменшення ризику втрати чи пошкодження товарів, покращення відстеження та контролю над поставками
Аналітичні платформи та системи прогнозування попиту		
Blue Yonder (раніше JDA Software)	Blue Yonder використовує алгоритми машинного навчання для аналізу даних та прогнозування попиту на	Підвищення точності прогнозів, зниження витрат на запаси, покращення стратегій

товари	планування поставок
--------	---------------------

Вибір конкретних технологій та програм для впровадження на підприємстві повинен враховувати специфіку логістичних процесів, потреби підприємства та можливості інтеграції з існуючими системами. За допомогою цих інноваційних рішень, підприємство може досягти більшої конкурентоспроможності, забезпечити оптимальний рівень сервісу для клієнтів та зробити свої логістичні процеси більш ефективними та прозорими.

Таким чином, впровадження інноваційних технологій у логістику на підприємстві ТОВ “Бердичів-зерно” виявляється ключовим стратегічним кроком для покращення всіх аспектів бізнесу. Очікувані переваги, які надають ці технології, необхідні для забезпечення високої ефективності та конкурентоспроможності компанії в сучасному ринковому середовищі.

Відтак, автоматизація та оптимізація логістичних процесів за допомогою інноваційних технологій сприяє зниженню витрат, підвищенню ефективності та покращенню обслуговування клієнтів. Ці переваги дозволяють забезпечити елеватори конкурентними перевагами на ринку та адаптуватися до умов, що швидко змінюються та вимог споживачів. Зазначені переваги підтримують ідею, що інвестиції в інноваційні технології для логістики є важливою стратегічною ініціативою для досягнення успіху та стійкого росту підприємств. Ретельне планування, вивчення відповідних ринкових рішень та впровадження відповідних програм допоможуть забезпечити максимальний користь від інноваційних технологій у логістиці.

Список використаних джерел

1. Яременко О.Ф. Особливості логістики за умови глобалізації конкурентного середовища *Вісник Хмельницького національного університету* 2018, № 3 Том 1. URL: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/pdfbase/2018/2018_3_1/jrn/pdf/47.pdf

Русак О. П., к. е. н., доцент,
Микитюк В. М., д. е. н., професор,
кафедра бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту

АНАЛІТИКА РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ ВІЙНИ

Ключові слова: бізнес-середовище, війна, загрози, можливості, стійкість, витривалість, інвестиції, грантові програми, функціональність.

Багато викликів сьогодення створюють перешкоди для ведення бізнесу в Україні. Реформи, економічна криза, пандемія змінили стереотип щодо основних негативних чинників формування підприємницького середовища. Найбільш нищівного удару зазнали підприємства внаслідок російського вторгнення в Україну, неконтрольованої небезпеки повномасштабної війни. Збитки малого та середнього бізнесу становили 83 млрд. доларів [1] тобто зазнали критичної межі, активізувалися внутрішні та зовнішні міграційні процеси, близько 10 мільйонів осіб змінили місце проживання. Такі умови з однієї сторони ввели бізнес в режим виживання, з іншої – змусили компанії пристосуватися до нових ризиків та знайти шляхи їх подолання.

Сільське господарство, маркетинг, консалтинг, дизайн, виробництво, переробка, Ногеса – це ті індустрії які не лише утрималися на ринку, а й за рахунок релокації, диверсифікації та залучення інвестицій продовжують повноцінно працювати, створюючи додаткові робочі місця (рис. 1).

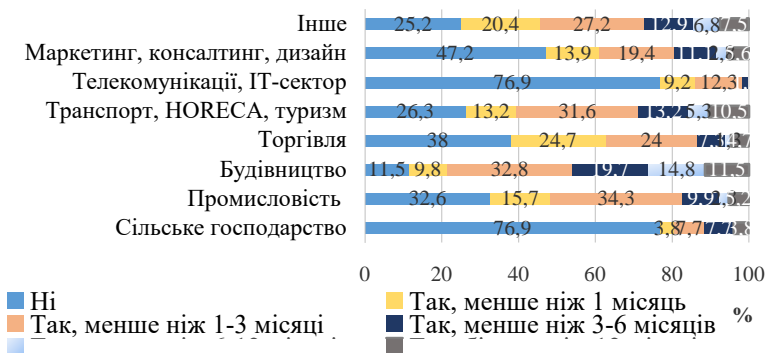


Рис. 1. Індустріальний зріз щодо припинення діяльності в умовах війни
Джерело: побудовано за даними опитування 696 респондентів 696 [2].

ІТ-сектор виявився найбільш витривалішим в умовах війни. Швидкий темп розробки нових та збереження старих проектів дали можливість отримати додаткове фінансування і зайняти належну нішу на вітчизняному та міжнародному ринках. Слід відмітити регіональну структуру ІТ-сфери, яка

внаслідок повномасштабного вторгнення змінила географію лідерів ІТ-кластерів, перемістивши їх з Києва та Харкова до м. Львів. 70% внутрішньо переміщених ІТ-компаній зберегли результативність, наростили свої обсяги, сприяли підвищенню показників ринку праці.

В умовах війни ключова роль у формуванні бізнес-середовища та підвищенні економічного стану в країні відведена малим та середнім підприємствам. Своєрідним маркером їх успішності став показник осені 2023 р. – 2 мільйони ФОПів [2]. Стабільно позитивною динаміка була в період 2015 – 2021 рр., коли частка малих підприємств становила більше 95%, середніх – близько 5%. За відомих причин у 2022 р. відбувся різкий спад загальної чисельності підприємств – із 370834 од. у 2021 р. до 261924 у 2022 р. (тобто на 108910 од. або на 29%) (рис. 2).

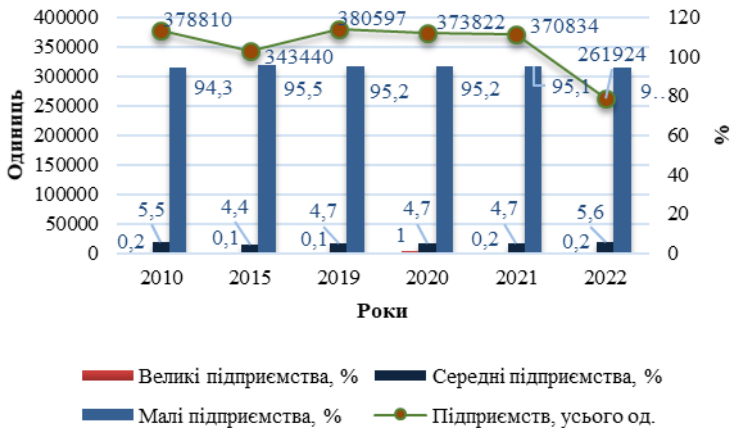


Рис. 2. Динаміка формування структури великих, середніх і малих підприємств

Джерело: побудовано за даними державної служби статистики [3].

Слід відмітити, що новосформоване безпекове мислення бізнесу допомагає протистояти безперервному потоку нових ризиків, сприяє адаптації до нових викликів. Підтримка держави, кредитування, залучення грантових коштів дозволило в кінці 2023 р. зареєструватися в середньому протягом місяця близько 25000 новим бізнес-компаніям [1]. На думку більшості аналітиків пріоритетне місце в нових стартапах, в контексті відновлення економіки, відведено ветеранському бізнесу, жінкам-підприємцям та ВПО. Головними нішами їх діяльності наразі є та в подальшому можуть стати: галузь харчування і кав'ярні, аграрна сфера, виробництво та переробка продукції.

Натомість тривожним є сигнал закриття близько 17 тисяч бізнес-структур у 2023 р. За даними forbes.ua головними причинами цьому слугували: процес мобілізації працівників (39%), блеаут внаслідок відключення електропостачання (32%), нестача кваліфікованого персоналу (27%) та інші [5]. Як наслідок, третина бізнесу скоротили горизонт планування власної діяльності, перейшовши від довгострокового до короткострокового (квартального) планування помірному розвитку з-за умови постійного моніторингу ринку. Проведений SWOT-аналіз сприяв деталізації сильних і слабких сторін бізнесу, його можливостей і загроз, пов'язаних з війною (рис. 3).

		КОРИСНО для досягнення цілей	ШКОДИТЬ досягненню мети
Внутрішні власності бізнесу	Сильні сторони	<ul style="list-style-type: none"> - швидка адаптація бізнесу; - стійкість та інноваційність бізнес-процесів; - підвищення кваліфікації працівників; - забезпеченість та захист співробітників; - диверсифікаційна діяльність. 	<ul style="list-style-type: none"> - низька платоспроможність клієнтів; - проблеми з логістикою; - зниження індексу ділової активності; - здоров'я та психологічний стан працівників; - брак оборотних коштів.
	Можливості	<ul style="list-style-type: none"> - релокація; - адаптація продукції та послуг до сучасних потреб; - навчальні проекти; - грантова підтримка; - консалтингові послуги; - цифровізація; - кредитування на пільгових умовах. 	<ul style="list-style-type: none"> - знищення бізнес-активів внаслідок ракетних ударів; - тиск з боку державних органів управління; - відтік кадрів, їх міграція; - дефіцит ринку збуту; - збій роботи об'єктів критичної інфраструктури.
Зовнішні власності бізнесу		<div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">S</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">W</div>	Загрози
		<div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">O</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">T</div>	

Рис. 3. SWOT-аналіз розвитку вітчизняного бізнесу в умовах війни
Джерело: власна розробка

Безумовно виявлені слабкості в бізнесі можна звести до мінімуму, а в подальшому перетворити в сильні сторони компанії за допомогою адаптивності, наполегливості, стійкості та винахідливості. Значно складнішим і довготривалішим може стати процес перевірення загроз на нові можливості, адже наслідки нищівних ракетних атак, збій роботи об'єктів

критичної інфраструктури заповдіюють величезних збитків бізнес-структурам, сповільнюють їх функціональність та життєдіяльність.

Зважаючи на зазначене, оптимістичність у прогнозах дохідної частини більшістю представників бізнес-спільноти може бути підірвана низькою вірогідністю. Тому в основу майбутньої стратегії цілісного розвитку вітчизняного бізнесу першочергово мають бути закладені: стабільна державна політика, зменшення тиску з боку держустанов, припинення війни. Як наслідок, на тлі довготривалої війни, саме бізнес може державі надати необхідний імпульс і стати одним із головних орієнтирів у виборі правильного напрямку щодо відродження української економіки.

Список використаних джерел

1. Український бізнес під час війни: реальна аналітика та перспективи на майбутнє у 2024 році. URL: <https://finstream.ua/ukrayinskyj-biznes-pid-chas-vijny-analityka/>
2. Дослідження стану бізнесу в Україні. Грудень 2023-січень 2024. URL: <https://business.dii.gov.ua/cases/novini/doslidzenna-stanu-ta-potreb-biznesu-v-umovah-vijni-rezultati-opituvannya-v-grudni-2023-sicni-2024-roku>.
3. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікро підприємництва. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Щомісячні опитування підприємств України. Серпень 2023. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Business_survey_m_2023_08.pdf?v=4
5. Ризики, очікування та завантаженість. Опитування Gradus Research про роботу бізнесу під час війни. URL: <https://forbes.ua/news/riziki-ochikuvannya-ta-zavantazhenist-opituvannya-gradus-research-pro-robotu-biznesu-pid-chas-vijni-17102023-16734>

*Суліменко Л., к. е. н., професор,
Цегельник Н., к. е. н., доцент,
кафедра бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту*

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНКИ РЕЗУЛЬТАТІВ ВИКОНАННЯ БЮДЖЕТНИХ ПРОГРАМ В ОТГ

Ключові слова: інформація, бухгалтерський облік, територіальні громади, бюджетна праграма.

Надзвичайно важливими завданнями в умовах повномасштабної російської агресії в Україні є забезпечення належного оперативного, безперервного контролю за виконанням місцевих бюджетів з метою прийняття ефективних управлінських рішень. Одним із дієвих способів контролю за ефективним та раціональним використанням бюджетних коштів, важливим етапом прийняття управлінського рішення щодо подальшого розвитку бюджетної організації та установи є облік, контроль а також аналіз виконання кошторису доходів та видатків.

Основним завданням бюджетної політики у сфері видатків бюджету є оптимізація та економія їх обсягу, підвищення ефективності і результативності їх використання. Для інформаційного забезпечення оперативного контролю за цільовим та раціональним використанням бюджетних коштів органів місцевого самоврядування важливе значення має достовірна облікова інформація, яку отримують за допомогою належної організації бухгалтерського обліку з метою забезпечення ефективного управління та виконання його контрольної функції. Бухгалтерський облік у бюджетних установах спрямований на виконання інформаційної, управлінської та контрольної функцій. Основними завданнями бухгалтерського обліку бюджетних установ є організація бухгалтерського обліку для законного відображення господарських операцій та забезпечення ефективного та цільового використання бюджетних коштів (рис. 1). Особливості використання бюджетних коштів органами місцевого самоврядування на прикладі Тетерівської територіальної громади представлені в табл. 1., звідки видно відповідні бюджетні програми, що дозволяють забезпечувати діяльність територіальної громади та якісного надання державних послуг. Інформацію про формування та використання коштів відповідних бюджетних програм одержують на підставі даних рахунків бюджетних установ.

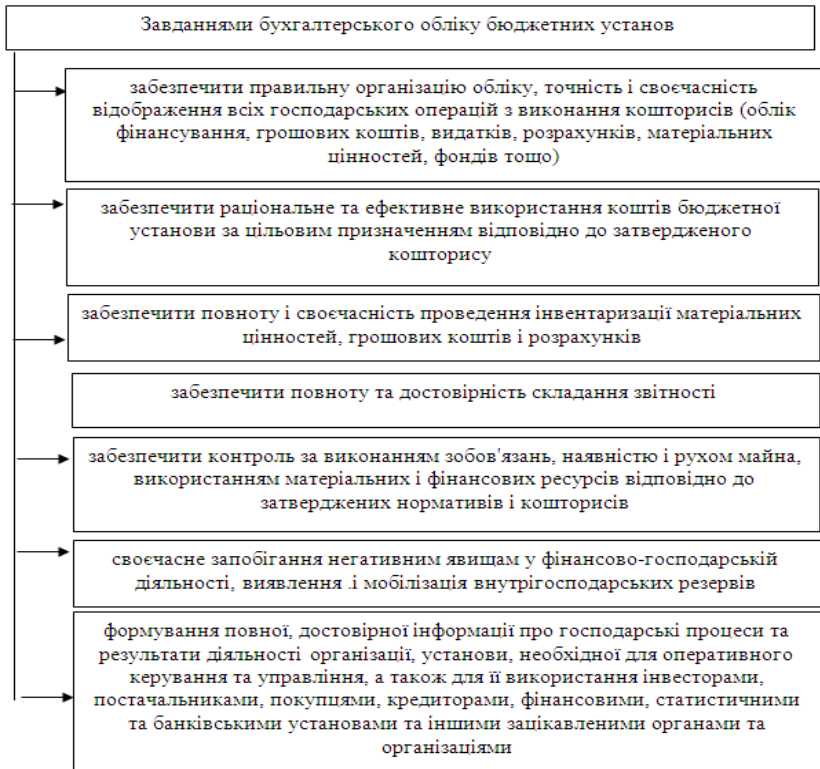


Рис. 1. Завданнями бухгалтерського обліку бюджетних установ

Джерело: узагальнено авторами

Таблиця 1

Характеристика основних бюджетних програм Тетерівської територіальної громади Житомирського району за 2022 рік

Назва бюджетної програми	Завдання	Сума, грн
1	2	3
Організаційне, інформаційно-аналітичне та матеріально-технічне забезпечення діяльності обласної ради, районної ради, районної у місті ради (у разі її створення), міської, селищної, сільської рад	Забезпечення виконання наданих законодавством повноважень	10768693
Первинна медична допомога населенню, що надається центрами первинної медичної (медико-санітарної) допомоги	Зміцнення та поліпшення здоров'я населення шляхом забезпечення потреб населення у первинній медичній допомозі. Збереження здоров'я жителів громади та забезпечення доступності, якості та своєчасності первинної медико-санітарної допомоги	397756

Продовження таблиці 1

1	2	3
Інші програми та заходи у сфері охорони здоров'я	Забезпечення відшкодування вартості медичних препаратів по пільгових рецептах	30000
Пільгове медичне обслуговування осіб, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи	Надання пільг на безоплатне придбання ліків за рецептами лікарів, безоплатне зубопротезування та забезпечення продуктами харчування громадян, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастроф	5100
Забезпечення соціальними послугами за місцем проживання громадян, які не здатні до самообслуговування у зв'язку з похилим віком, хворобою, інвалідністю	Надання соціальних послуг, зокрема стаціонарного догляду, догляду вдома, денного догляду, громадянам похилого віку, інвалідам та дітям-інвалідам в установах соціального обслуговування системи органів праці та соціального захисту населення	2227385
Надання пільг населенню (крім ветеранів війни і праці, військової служби, органів внутрішніх справ та громадян, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи), на оплату житлово-комунальних послуг	Забезпечення надання пільг населенню (крім ветеранів війни і праці, працівників військової служби, органів внутрішніх справ та громадян, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи) на оплату житлово-комунальних послуг	15000
Організація благоустрою населених пунктів	Утримання об'єктів благоустрою Тетерівської громади в належному стані та підвищення рівня комфортності для проживання та впорядкування території села	3397356
Здійснення заходів із землеустрою	Забезпечення сталого розвитку земельного господарства	7446
Внески до статутного капіталу суб'єктів господарювання	Здійснення внеску до статутного капіталу КП "Тетерів 2017" Тетерівської сільської ради	305850
Охорона та раціональне використання природних ресурсів	Поліпшення стану довкілля, збереження унікальних природних особливостей ТГ, зменшення техногенних забруднень	56302

Джерело: узагальнено авторами на основі даних [3].

З даних табл. 1 видно, що основними бюджетними програмами, на які було профінансовано найбільший обсяг коштів загального фонду є:

- організаційне, інформаційно-аналітичне та матеріально-технічне забезпечення діяльності селищної та сільської рад – 1 0768693 грн;
- первинна медична допомога населенню та інші заходи у сфері охорони здоров'я – 397756 грн;
- забезпечення соціальних послуг громадян, які не здатні до самообслуговування у зв'язку з похилим віком, хворобою, інвалідністю – 2 227385 грн;
- організація благоустрою населених пунктів – 3 397356 грн.

Важливими об'єктами бухгалтерського обліку в бюджетних установах є доходи, видатки бюджетних програм в розрізі загального та спеціального фондів та результати виконання кошторису. Фінансування бюджетних програм в розрізі фондів розглянемо на прикладі Тетерівської територіальної громади Житомирського району (рис. 2).

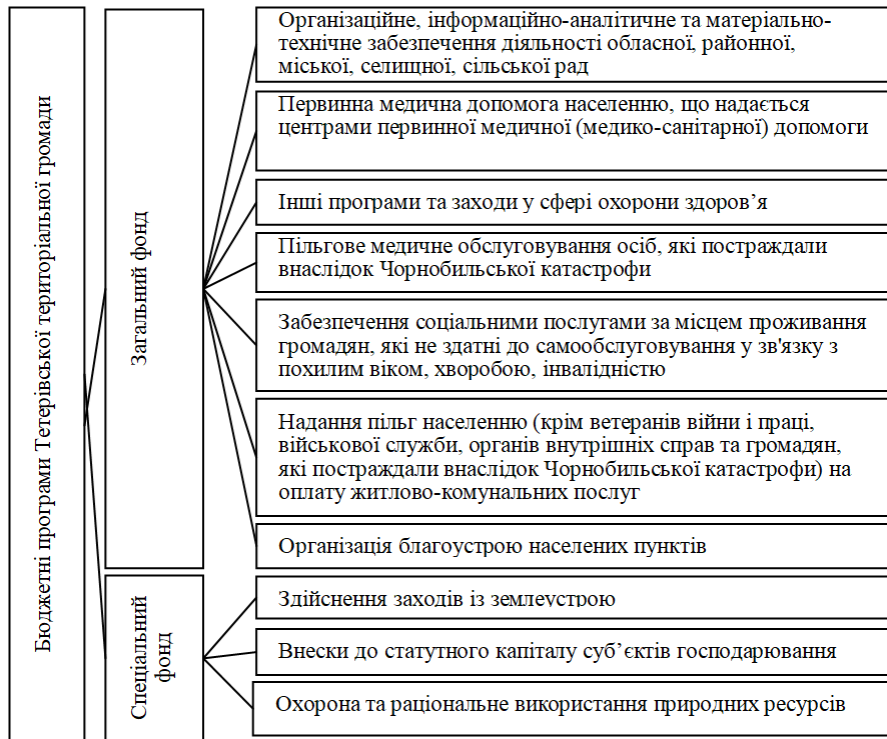


Рис. 2. Фінансування бюджетних програм Тетерівської територіальної громади Житомирського району за спеціальним та загальним фондами
Джерело: узагальнено авторами на основі даних [3].

Бюджетний механізм реалізується через бюджетний процес шляхом використання бюджетних методів, інструментів і важелів, за допомогою яких визначаються оптимальні обсяги формування фінансових ресурсів бюджетів різних рівнів та ефективність їх використання для якісного виконання функцій державних органів, діяльності бюджетних установ, забезпечення соціально-економічного розвитку як окремих громад, так і держави в цілому [4]. Ефективне управління бюджетними коштами передбачає наявність таких процесів як планування, контроль, результати. Досягнення цілей державної

політики та забезпечення збалансованого розвитку країни неможливе без раціональної організації бюджетного процесу. Важливу роль у цьому відіграють: середньострокове бюджетне планування (дозволяє заздалегідь визначити пріоритетні напрямки розвитку та розподілити бюджетні кошти максимально ефективно), вдосконалення системи державного фінансового контролю (сприяє запобіганню неефективному використанню бюджетних коштів та гарантує відповідальність учасників бюджетного процесу), зміцнення фінансової основи місцевих бюджетів (створює умови для самостійного розвитку регіонів та підвищення рівня життя громадян).

Одним із ключових інструментів бюджетного планування є програмно-цільовий метод. Він передбачає визначення чітких цілей та завдань бюджетних програм, а також вимірювання їх ефективності. Для оцінки ефективності бюджетних програм використовуються результативні показники. Це індикатори, які демонструють, наскільки успішно реалізовані цілі та завдання програми. Результативні показники повинні бути: характерними (мають чітко відображати суть програми та її очікувані результати), вимірюваними (їх значення можна визначити кількісно або якісно), досяжними (мають бути реальними та здійсненними), релевантними (мають відповідати цілям та завданням програми). В українській практиці найчастіше використовуються чотири групи результативних показників: кількісні показники (вимірюють обсяг виконаних робіт або наданих послуг), якісні показники (оцінюють рівень якості виконаних робіт або наданих послуг), економічні показники (визначають економічну ефективність програми), соціальні показники (оцінюють соціальний вплив програми). Використання результативних показників дозволяє: оцінити ефективність використання бюджетних коштів, визначити сильні та слабкі сторони бюджетних програм, вчасно внести корективи до програм, якщо це необхідно, підвищити прозорість бюджетного процесу. Раціональне бюджетне планування та ефективна система оцінки результативності бюджетних програм – це гарантія того, що бюджетні кошти будуть використані максимально ефективно для досягнення цілей державної політики, характеристика яких наведена у табл. 2.

Розробка та застосування результативних показників програм – це багатоступінний процес, який не закінчується на визначенні самих показників. Підсумковим кроком є використання цієї інформації у процесі прийняття управлінських рішень. Результативні показники дають об'єктивну оцінку ефективності бюджетних програм. На основі цієї оцінки можна приймати обґрунтовані рішення щодо: перерозподілу бюджетних коштів, вдосконалення програм, скасування неефективних програм. Використання результативних показників сприяє підвищенню прозорості бюджетного процесу та підзвітності державних органів. Бюджетний кодекс України – це основний нормативно-правовий акт, який визначає правові засади

функціонування бюджетної системи та основи бюджетного процесу. Згідно з Бюджетним кодексом, бюджетний процес – це регламентований бюджетним законодавством процес: складання, розгляду, затвердження, виконання й звітування про виконання бюджетів, контролю за дотриманням бюджетного законодавства. Використання результативних показників в рамках бюджетного процесу дозволяє: підвищити ефективність використання бюджетних коштів, досягти цілей державної політики, забезпечити збалансований розвиток країни [1].

Таблиця 2

Інформаційні потреби користувачів для визначення результативних показників виконання бюджетних програм

Назва показника	Інформаційні потреби користувачів інформації у програмі
Показник затрат	<p>Для чіткого розуміння функціонування та ефективності бюджетної програми необхідна інформація про обсяги ресурсів (які ресурси задіяні для виконання програми? Це можуть бути фінансові кошти, персонал, обладнання, нерухомість та інші матеріально-технічні ресурси), структуру ресурсів (як розподілені ці ресурси між різними складовими програми? Це може стосуватися штатної структури, структури управлінських ланок, розподілу повноважень та відповідальності), виробництво послуг (яким чином використовуються ресурси для надання послуг в рамках програми? Це може стосуватися використання потужностей, будівель, споруд та інших матеріально-технічних засобів). Детальний опис ресурсів бюджетної програми дає можливість: оцінити обґрунтованість виділених бюджетних коштів, проаналізувати ефективність використання ресурсів, визначити потенційні ризики та проблеми в реалізації програми, вдосконалити систему управління бюджетною програмою. Одиниці виміру подаються в абсолютному вираженні – шт. од., од., м. кв., м.куб.</p>
Показник продукту	<p>Для оцінки того, чи досягнуто поставленої мети бюджетної програми, потрібна інформація про: кінцеві результати (обсяг виробленої продукції – скільки продукції було вироблено в рамках програми, надані послуги – які послуги було надано, виконані роботи – які роботи було виконано, кількість користувачів – скільки людей скористалися товарами, роботами або послугами, наданими в рамках програми), цільову аудиторію (контингент споживачів послуг– хто є основними споживачами послуг, що надаються в рамках програми, географічне охоплення – де проживають споживачі послуг, соціальні характеристики – які соціальні характеристики споживачів послуг), ефективність використання ресурсів (обсяг виконаних робіт за послугами – скільки ресурсів було витрачено на надання кожної послуги, якість виконаних робіт – яким чином оцінюється якість наданих послуг, економічна ефективність – чи є програма економічно вигідною). Ця інформація дає змогу оцінити: ступінь досягнення поставлених цілей (чи дійсно програма дає очікувані результати), ефективність використання бюджетних коштів (чи використовуються бюджетні кошти раціонально), вплив програми на цільову аудиторію (чи дійсно програма покращує життя людей). Важливо, щоб інформація для оцінки досягнення мети бюджетної програми була зрозумілою, доступною та актуальною. Це забезпечить прозорість та підзвітність у бюджетному процесі. Одиниці виміру в абсолютному вираженні – осіб, учнів, м. куб., м. кв., ліжко-днів.</p>

Назва показника	Інформаційні потреби користувачів інформації у програмі
Показник ефективності	Для оцінки ефективності бюджетних програм використовуються різні показники. Вибір показників залежить від конкретних завдань, які виконує програма. Ось декілька прикладів: витрати ресурсів на одиницю продукції (показник ілюструє скільки ресурсів (коштів, часу, матеріалів) витрачається на виробництво одного товару, виконання однієї роботи або надання однієї послуги), продуктивність (вимірює, скільки товарів, робіт, послуг може бути вироблено, виконано, надано з визначеного обсягу фінансових ресурсів), результативність (оцінює, чи вдалося досягти запланованого результату).. Використання показників ефективності дозволяє: оцінити, наскільки ефективно використовується бюджет програми, визначити, які аспекти програми працюють добре, а які потребують вдосконалення, прийняти обґрунтовані рішення щодо розподілу бюджетних коштів, підвищити прозорість та підвітність бюджетного процесу. Одиниця виміру виражена у відносних величинах – грн. /л-день, шт. од. вчителів / 1 учня (навантаження), грн / м. кв. ремонту.
Показник якості	Інформація, що характеризує досягнуті результати якості створеного продукту, що задовольняють споживача відповідно до реалізації бюджетної програми. Одиницею виміру є відносні величини – % зниження захворюваності, темп зростання показника порівняно з іншим періодом, динаміка отриманих листів, звернень, заяв, скарг порівняно з минулим роком тощо.

Джерело: узагальнено авторами за [1].

Слід зазначити, що завдяки налагодженій системі управлінського обліку, контролю й аналізу є можливим своєчасно виявляти недоліки та ризики, які можуть мати негативний вплив на фінансування та результати діяльності територіальної громади, оперативно приймати управлінські рішення щодо бюджетних процесів та забезпечувати недопущення неекономічних витрат чи нецільового використання коштів. При цьому інформаційна, контрольна та аналітична функції управління мають прямиий вплив на кінцеві результати діяльності установ.

Отже, в системі управління бюджетною системою важлива роль належить належному інформаційному забезпеченню не тільки визначення показників оцінки результатів виконання бюджетних програм, а також обліково-аналітичного забезпечення управління доходами та витратами бюджетів, управління бюджетним процесом на всіх його етапах, системою регулювання міжбюджетних відносин, управління державними і муніципальними кредитними відносинами.

Список використаних джерел

1. Бюджетний кодекс України : Закон України від 8 липня 2010 року № 2456-VI. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
2. Про оцінку ефективності бюджетних програм державного бюджету. Наказ Міністерство фінансів України від 19.05.2020р., № 223. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0646-20#Text>
3. Офіційний сайт Тетерівської територіальної громади Житомирського району. URL: <https://teterivska-gromada.gov.ua/>
4. Суліменко Л.А., Цегельник Н.І. Обліково-аналітичне забезпечення виконання бюджетних програм. *Ефективна економіка*. № 5. 2023. С. 1–29. URL: <https://www.nayka.com.ua/index.php/ee/article/view/1586/1595>

*Тарасович Л. В., к. е. н., доцент,
кафедра менеджменту та маркетингу,
П'ятак Ю., здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти*

СТАЛЕ УПРАВЛІННЯ ЯК ІМПЕРАТИВ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ЛІСОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

*Ключові слова: стале управління, сталий бізнес, стратегічний розвиток,
лісогосподарські підприємства.*

Євроінтеграційний вектор розвитку України додає переваг у вибудовуванні траєкторії стратегічного розвитку вітчизняних лісогосподарських підприємств на засадах сталості. Сталий розвиток (англ. *sustainable development*) – це «загальна концепція щодо необхідності встановлення балансу між задоволенням сучасних потреб людства і захистом інтересів майбутніх поколінь, включаючи їх потребу в безпечному і здоровому довкіллі» [6]. В ЄС розроблено і прийнято Європейською Комісією нову Лісову Стратегію ЄС до 2030 року [3], яка пропонує заходи захисту лісів ЄС, передбачає збільшення площі, біорізноманіття, а також поліпшення екологічної ситуації. Стратегією передбачається скороченню викидів парникових газів щонайменше на 55% до 2030 р. та мінімізації зміни клімату в країнах-членах ЄС до 2050 р. Лісова Стратегія чітко відповідає флагманській ініціативі Європейського зеленого курсу [2]. Стратегією визначено дві базові ніші реалізації: а) охорона, відновлення та стале управління лісами; б) забезпечення багатofункціональності лісів.

Україна також позиціонує концепцію сталого розвитку як пріоритетну. Дотримуючись директив Угоди про асоціацію з ЄС [7], наша держава поступово імплементує реформи у лісовій галузі, когерентні вимогам ЄС. Для сучасної вітчизняної галузі лісового господарства характерною є трансформація пострадянської системи лісгоспів у нову європейську модель – усі лісові господарства поступово набувають статусу філії ДП «Ліси України» (Указ Президента України від 07.06.2021 р. «Про деякі заходи щодо збереження і відтворення лісів» [4]).

ДП «Малинський лісгосп АПК» утворено у 2000 р. на базі лісів колективних земель Малинського району. До його структури належить 4 лісництва – Привітнянське, Ворсівське, Барвінківське та Недашківське [5]. Загальна площа лісового фонду складає 24,9 тис. га, у т. ч. вкриті лісовою рослинністю землі – 22,3 тис. га (89,6%), з яких 8,6 тис. га (38,6%) штучно створені ліси. Площі, не вкриті лісовою рослинністю, становлять 1,7 тис. га (6,7 %) [1].

Малинський лісгосп АПК – це сучасне лісогосподарське підприємство, яке веде свою діяльність на території Житомирської області. Загальна площа

лісових угідь лісгоспу становить 24 000 га, з яких: лісові культури: 839,3 га (3,5%), зруби: 357,6 га (1,5%), біогалявини: 184,3 га (0,8%) [5]. Лісгосп володіє власним модернізованим автопарком, столярним цехом. Важливим напрямком діяльності лісгоспу є створення та розширення площ лісів природоохоронного призначення. Наразі на території лісгоспу розташовані такі ландшафтні заказники місцевого значення: Кам'янський, Бензюкове (Недашківське лісництво), Багно, Гамарня (частина території), Ворсівський, Лумлянський (Ворсівське лісництво). Для підтвердження відповідності ведення лісового господарства міжнародним стандартам, Малинський лісгосп АПК має сертифікат FSC. Це означає, що лісгосп: зберігає ліси високої природоохоронної цінності, дбає про збереження біотичного різноманіття, застосовує екологічно орієнтовані методи ведення лісового господарства, мінімізує негативний вплив на довкілля, забезпечує невиснажливе, безперервне і постійне лісокористування. Малинський лісгосп АПК – це відповідальний лісокористувач, який дбає про збереження та примноження лісових ресурсів для майбутніх поколінь [1]. ДП «Малинський лісгосп АПК» є суб'єктом діяльності, якому і дотепер вдалося утримати достатній рівень ефективності господарювання (табл. 1).

Таблиця 1

**Основні показники господарської діяльності
ДП «Малинський лісгосп АПК»**

Показник	Рік			2023 р. до 2021 р., %
	2021	2022	2023	
Дохід, тис. грн	147807,4	121833,5	141687,4	95,6
Активи, тис. грн	62524,4	53158,1	52580,9	84,1
Зобов'язання, тис. грн	26780,0	13893,0	11574,0	2,3 раза
Чистий прибуток, тис. грн	18467,8	7040,3	2107,8	8,8 раза
Кількість працівників, осіб	168	180	152	90,5
Продуктивність праці, тис. грн	879,8	676,9	932,2	106,0

Джерело: розраховано за даними офіційного сайту підприємства [1].

У рейтингу лісгоспів Житомирської області у 2023 р. за класом «Лісівництво та інша діяльність у лісовому господарстві» та найбільшим доходом лісгосп посів 4 місце (141687,4 тис. грн). Упродовж 2021–2023 рр. обсяги виручки від реалізації продукції скоротилися на 4,4% (відносний приріст виручки за рік (до попереднього) у 2023 р. складав 21%). Активи підприємства упродовж досліджуваного періоду скоротилися на 15,9% до рівня 52580,9 тис. грн у 2023 р. Зобов'язання також мали тенденцію до скорочення: у 2023 р. склали 11574,0 тис. грн, що у 2,3 раза менше, ніж у 2021 р. Обсяги чистого прибутку, на жаль, мають тенденцію до скорочення.

Відтак, у 2023 р. підприємство отримало 2107,8 тис. грн чистого прибутку, що у 8,8 раза менше, ніж у 2021 р., коли цей показник становив 18467,8 тис. грн. Щодо кількості працівників, то варто зазначити, що

упродовж 2021–2023 рр. має місце певне коливання цього показника. У 2023 р. в лісгоспі працювало 152 працівника, що на 9,5 % менше, ніж у 2021 р. При цьому, у 2022 р. зафіксовано певне зростання чисельності працюючих – 180 осіб. Нині підприємство забезпечене кваліфікованими кадрами: 50 % фахівців мають вищу освіту за спеціальністю, решта – середню спеціальну. За даними офіційного сайту підприємства за три квартали 2023 р. лісгоспом залучено 106858,7 тис. грн власних коштів; до бюджету всіх рівнів і цільових фондів сплачено 2429,6 тис. грн. Середньомісячна заробітна плата одного працівника за три квартали 2023 р. становила 23919,3 грн [1].

Отже, стає управління слід розглядати як імператив стратегічного розвитку лісгосподарських підприємств. Стає управління стає можливим через розвиток економічної, екологічної та соціальної компонент. Збалансована діяльність поєднує комплекс заходів щодо користування, відтворення, формування, охорони та захисту лісів, тобто, усі бізнес-процеси у межах підприємства як відкритої соціально-економічної системи. При цьому економічна діяльність лісгосподарського підприємства має бути стабільною та ефективною. ДП «Малинський лісгосп АПК» є прибутковим суб'єктом бізнесу, що підтверджує можливості сталого ведення бізнесу та його масштабування.

Список використаних джерел

1. ДП «Малинський лісгосп АПК»: офіційний сайт. URL: <https://malinapk.net/>. (дата зв.: 13.03.2024).
2. Європейський Зелений курс. URL: <https://ecoaction.org.ua/ievropejskyj-zelenyj-kurs.html>. (дата зв.: 20.04.2024).
3. Лісова Стратегія Європейського Союзу до 2030 року. URL: https://ligno.com.ua/uk/news/67_eu-forest-strategy-for-2030.html. (дата зв.: 20.04.2024).
4. Про деякі заходи щодо збереження і відтворення лісів: Указ Президента України від 07.06.2021 р. URL: <http://surl.li/nayme>. (дата зв.: 10.04.2024).
5. Сертифікація лісів. URL: <http://surl.li/nhzjr>. (дата зв.: 20.04.2024).
6. Сталий розвиток. Вікіпедія. URL: <http://surl.li/alddz>. (дата зв.: 20.04.2024).
7. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони. URL: <http://surl.li/hwks>. (дата зв.: 20.04.2024).

*Ткачук В. І., д. е. н., професор,
кафедра економіки, підприємництва та туризму,
Лайчук К. О., магістрант спеціальності «Економіка»*

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ТА ПРАВОВІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД: СУТНІСТЬ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Ключові слова: територіальна громада, розвиток, економіка, ознаки, функції та характеристика територіальних громад.

Територіальна громада – це жителі, які постійно проживають у межах села, селища, міста або добровільно об'єдналися з кількох таких населених пунктів, створюючи спільний адміністративний центр [1]. Це визначено Законом України «Про місцеве самоврядування». Відповідно до статті 140 Конституції України, територіальна громада включає жителів одного села, селища, міста або добровільне об'єднання жителів кількох сіл у сільську громаду [2]. Ознаки територіальної громади:

1) Спільна територія: мешканці проживають у межах однієї адміністративно-територіальної одиниці або об'єднуються з кількох населених пунктів.

2) Спільні інтереси: члени громади мають спільні потреби та прагнення щодо розвитку свого населеного пункту.

3) Соціальна взаємодія: члени громади співпрацюють для вирішення спільних проблем та досягнення спільних цілей.

4) Психологічна самоідентифікація: члени громади відчують себе частиною однієї спільноти.

5) Спільна комунальна власність: громада володіє майном для задоволення потреб своїх членів.

6) Сплата податків: члени громади сплачують податки, які використовуються для фінансування місцевих потреб [3].

Згідно з Законом України «Про добровільне об'єднання територіальних громад», у населених пунктах, які не є адміністративними центрами, обирають старосту на строк повноважень місцевої ради (5 років). Староста є посадовою особою місцевого самоврядування і керується у своїй діяльності Положенням про старосту. Функції територіальної громади:

1) інституційні: формування правил та норм життя в громаді.

2) адміністративні: розробка та впровадження політики на місцевому рівні.

3) економічні: розвиток економіки та забезпечення добробуту членів громади.

4) організаційні: створення та управління інфраструктурою громади.

5) демографічні: забезпечення умов для відтворення та розвитку населення.

6) територіальні: використання та збереження природних ресурсів.

Основні характеристики територіальної громади:

1) Правовий статус. Територіальна громада має юридичний статус, що визначений Конституцією України та законами, зокрема Законом України "Про місцеве самоврядування в Україні". Громада має право володіти, користуватися і розпоряджатися майном, приймати власні нормативні акти, зокрема рішення місцевих рад.

2) Органи місцевого самоврядування. До органів місцевого самоврядування відносяться сільські, селищні та міські ради, а також їх виконавчі органи. Головою громади є відповідний сільський, селищний або міський голова, який обирається на місцевих виборах. Депутатський корпус громади складається з обраних жителів, які представляють інтереси своїх виборців у місцевій раді.

3) Компетенція та повноваження. Територіальні громади мають право управляти місцевими бюджетами, розробляти та реалізовувати місцеві програми соціально-економічного розвитку, забезпечувати надання комунальних послуг, здійснювати контроль за дотриманням законодавства на своїй території. Вони також відповідають за благоустрій, планування та забудову території, організацію медичних та освітніх закладів, а також культурних установ.

4) Фінансування та ресурси. Основними джерелами доходів територіальних громад є місцеві податки та збори, трансферти з державного бюджету, доходи від управління комунальним майном. Громади мають право залучати інвестиції та кошти міжнародних донорів для реалізації місцевих проєктів.

5) Реформа децентралізації. Починаючи з 2014 р., в Україні проводиться реформа децентралізації, метою якої є передача значних повноважень і ресурсів від центральних органів влади до місцевих громад.

В межах реформи здійснюється об'єднання територіальних громад з метою створення більш потужних і спроможних адміністративних одиниць, що здатні ефективно забезпечувати життєві потреби місцевого населення [4].

Отже, територіальна громада в Україні є основою місцевого самоврядування, що забезпечує реалізацію прав і інтересів місцевих жителів та сприяє розвитку місцевої демократії і громадянського суспільства. Разом з тим, важливо знати, що існує 1469 територіальних громад в Україні, з них 409 міських, 435 селищних та 625 сільських. У населених пунктах, які не є адміністративними центрами, обирається староста на 5 років.

Список використаних джерел

1. Закон України від 21 травня 1997 року № 280/97-ВР «Про місцеве самоврядування в Україні»

2. Рішення Конституційного Суду України у справі за конституційним поданням 45 народних депутатів України щодо офіційного тлумачення положень частини першої статті 140 Конституції України (справа про об'єднання територіальних громад).

3. Мороз О. Територіальна громада: сутність, становлення та сучасні українські реалії. Науковий вісник. 2008. Вип. 2.

4. Постанова Верховної Ради України «Про утворення та ліквідацію районів».

*Циганчук Н., к. юр. н., доцент,
кафедри правознавства*

ТРУДОВА ПОВИННІСТЬ ТА СУСПІЛЬНО КОРИСНІ РОБОТИ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

Ключові слова: трудова повинність, суспільно корисні роботи, строковий трудовий договір, оплата праці.

Війна росії проти України призвела до необхідності переведення економіки нашої держави на воєнні рейки. Це відразу вплинуло на роботу підприємств, установ, організацій різних форм власності та господарювання, а також на фізичних осіб – приватних підприємців, які використовують найману працю. Для регулювання трудових відносин під час дії воєнного стану 15.03.2022 року було прийнято Закон України «Про організацію трудових відносин в умовах воєнного стану» [1], яким главу XIX «Прикінцеві положення» Кодексу законів про працю України (КЗпП) було доповнено пунктом 2, згідно якого у період дії воєнного стану норми законодавства про працю не застосовуються у частині відносин, які були врегульовані вищевказаним спеціальним Законом [2]. Положеннями даного Закону передбачено залучення громадян України до суспільно корисних робіт, а також застосування трудової повинності. Проте, при реалізації вказаних норм права, на практиці виникає багато порушень, що спонукає появу трудових спорів.

Наразі трудова повинність та суспільно корисні роботи у воєнний стан в Україні ґрунтуються на кількох ключових нормативно-правових актах: 1) Закон України «Про організацію трудових відносин в умовах воєнного стану» визначає основні принципи та умови залучення громадян до трудової повинності; 2) Закон України «Про правовий режим воєнного стану» [7] встановлює правові засади введення та дії воєнного стану, в тому числі можливість запровадження трудової повинності; 3) Закон України «Про зайнятість населення» [7] визначає механізми реєстрації безробітних та організації їх участі у суспільно корисних роботах. Постанова Кабінету Міністрів України (КМУ) від 13.07.2011 року № 753 «Про затвердження Порядку залучення працездатних осіб до суспільно корисних робіт в умовах воєнного стану» (зі змінами та доповненнями) [7] деталізує процедуру залучення до трудової повинності, визначає перелік робіт, встановлює оплату праці та гарантує дотримання прав працівників. Постанова КМУ від 30 березня 2023 року № 446 «Про затвердження Порядку реєстрації, перереєстрації зареєстрованих безробітних та ведення обліку осіб, які шукають роботу» [7] визначає порядок реєстрації та обліку осіб, які можуть бути залучені до трудової повинності.

Важливо зазначити, що законодавство щодо трудової повинності постійно оновлюється та доповнюється. Тому для отримання найактуальнішої інформації рекомендується звертатися до офіційних джерел, таких як веб-сайти Верховної Ради України, Кабінету Міністрів України та Міністерства оборони України. Аналіз вищезазначених актів права вказує на те, що поняття «трудова повинність» та «суспільно корисні роботи» є різними як за значенням, так і за порядком залучення громадян до таких робіт і до їх правових наслідків. І хоч тривалість виконання таких видів робіт, укладення договорів і їх оплата має регулюватися нормами чинного трудового законодавства України, але спеціальними нормами, які у даному випадку є підзаконними нормативно-правовими актами, встановлені певні обмеження, які стосуються оплати таких робіт, тобто є невідповідність нормативно-правового акту нижчого рівня, законодавчому акту вищого рівня, зокрема КЗпП та Закону України «Про оплату праці».

Порядок залучення працездатних осіб до суспільно корисних робіт в умовах воєнного стану затверджений Постановою КМУ від 13.07.2011 року № 753 (далі – Порядок). Як вказано у п. 1 Порядку залучення працездатних осіб до суспільно корисних робіт в умовах воєнного стану можливе шляхом реалізації короткострокового трудового обов'язку з виконання робіт для оборони країни, який має статус трудової повинності, під якою розуміється усунення наслідків надзвичайних ситуацій різної природи, у тому числі воєнного, природного й техногенного характеру або ліквідації їх наслідків, якщо вони виникли під час дії воєнного стану. Залучення працівників до виконання таких робіт не потребує їх згоди [3].

В Переліку зазначено коло осіб, які не можуть залучатися до суспільно корисних робіт, а також перераховані ті категорії працездатних, які можуть виконувати такі роботи. Зокрема, до суспільно-корисних робіт можуть залучатися безробітні, які перебувають на обліку в центрах зайнятості, незайняті особи, в тому числі й внутрішньо переміщені особи, працюючі в особистих селянських господарствах, студенти, працівники підприємств, установ, організацій, що не відносяться до оборонного сектору та критичної інфраструктури. З кожним укладається строковий трудовий договір. Отже, залучення працівників до виконання суспільно-корисних робіт у період воєнного стану можливе лише за умови запровадження трудової повинності, з метою виконання робіт, які мають безпековий характер, а також орієнтовані на ліквідацію надзвичайних ситуацій різного походження, зокрема воєнного, техногенного чи природного характеру, та їх наслідки у цей період. Під трудовою повинністю розуміється короткостроковий трудовий обов'язок особи [4].

Резолюція щодо призначення трудової повинності та залучення працездатних осіб до суспільно корисних робіт приймається колегіально, за участю: військового командування (їх роль полягає у визначенні потреби в трудовій повинності та обсягу необхідних робіт), Ради міністрів Автономної Республіки Крим (вона узгоджує рішення з урахуванням специфіки регіону),

місцевих органів виконавчої влади (забезпечують організаційну та практичну реалізацію рішення), органів місцевого самоврядування (їх участь дозволяє врахувати потреби та можливості територіальних громад). В умовах, коли погодження з вищезазначеними органами неможливе, військоове командування має право прийняти рішення самостійно. Рішення про трудову повинність ґрунтується на принципах необхідності, пропорційності та законності. Залучені до трудової повинності особи мають право на належні умови праці та захист своїх прав.

Інформація щодо впровадження трудової повинності й залучення до суспільно корисних робіт здійснюється серед населення засобами масової інформації: телебачення, радіо, друковані ЗМІ, інтернет-ресурси. Важливо знати, що за працівниками, залученими до суспільно корисних робіт: виплачується мінімальна заробітна плата (МЗП), зберігається попереднє місце роботи (посада), зберігається право на мінімальну відпустку, а також час відпочинку між змінами, застосовується максимальний робочий час, враховується стан здоров'я особи, застосовуються вимоги законодавства у сферах удосконалення трудових відносин, загальнообов'язкового державного соціального страхування, охорони праці [5]. У разі потреби особам, які долучені до участі у сфері суспільно корисних робіт регіону, компенсується проїзд (доїзд й повернення) до місця виконання робіт, забезпечується харчування та житло.

Джерелами фінансування суспільно корисних робіт можуть бути: кошти замовника (підприємства, організації або фізичні особи, які ініціюють та організують виконання суспільно корисних робіт), національний, регіональний та місцеві бюджети (державні органи та структурні органи місцевого самоврядування на місцях можуть виділяти кошти з бюджетів своїх територій на фінансування суспільно корисних робіт), благодійні внески та пожертви (фізичні та юридичні особи можуть добровільно надавати кошти на підтримку суспільно корисних робіт), інші джерела (дозволені законодавством України джерела фінансування, такі як гранти міжнародних організацій, кошти соціальних фондів тощо). Проте, оскільки працівник перебуває у трудових відносинах із конкретним роботодавцем, то саме той має направляти його на суспільно корисні роботи в установленому трудовим законодавством порядку. Тобто, це потребує видання наказу про переведення працівника на іншу роботу в зв'язку з виробничою необхідністю. Оскільки такі працівники перебувають у трудових відносинах, то із ними замовник таких робіт не може укласти строковий трудовий договір. Крім того, оплата виконаних суспільно корисних робіт таким працівникам не може бути нижчою від розміру середньої заробітної плати за основним місцем роботи.

Отже, строкові трудові договори можуть укладатися лише із працездатними особами, які не перебувають у трудових відносинах та у зв'язку з трудовою повинністю залучені до реалізації суспільно корисних робіт. Оплата праці для таких осіб має здійснюватися згідно встановлених

норм та умов оплати праці, визначених професією (посадою), яка була вказана у строковому трудовому договорі. У разі виконання норми виробітку розмір такої оплати за в повному обсязі виконану нормативну (місячну /годинну) норму праці, не повинен бути нижчим МЗП, встановленої законодавством станом на дату нарахування згідно положень Законі України «Про оплату праці», «Про організацію трудових відносин в умовах воєнного стану». 27 жовтня 2023 року Постановою КМУ від № 1119 було внесено зміни до Порядку та передбачено обмеження по виплатам при виконанні суспільно корисних робіт. Виплата основної й додаткової заробітної плати за здійснення робіт після внесення змін відповідно до законодавства не повинно перевищувати півтора мінімальних оклади, визначених станом на дату нарахування. Відповідно до ст. 8 Закону України «Про Державний бюджет України на 2024 рік» з 01.01.2024 р. встановлено МЗП 7100 грн на місяць, у погодинному 42,6 гривні [6]. Враховуючи, що виплата додаткової й основної заробітної плати за реалізацію особою суспільно корисних робіт фактично не може перевищувати 10 650 грн. Це вказує не лише на порушення норм Кодексу законів про працю України, Законів України «Про організацію трудових відносин в умовах воєнного стану», «Про оплату праці», але й ілюструє, що підзаконний нормативно-правовий акт фактично має більшу юридичну силу, чим закон. Це призводить до порушень прав працівників та виникнення трудових спорів. З огляду на вищезазначене, вважаємо, що постанова Кабінету Міністрів України 27 жовтня 2023 року № 1119 має бути приведена у відповідність до норм законів України, які регулюють дане питання.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про організацію трудових відносин в умовах воєнного стану» від 15.03.2022 № 2136-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2136-20>
2. Кодекс законів про працю Української РСР від 10 грудня 1971 року // Відомості Верховної Ради Української РСР. – 1971. – № 50. – Ст. 375.
3. Постанова Кабінету Міністрів України від 13 липня 2011 року № 753 «Про затвердження Порядку залучення працездатних осіб до суспільно корисних робіт в умовах воєнного стану». URL: www.kmu.gov.ua
4. Закон України «Про правовий режим воєнного стану» від 12 травня 2015 року // Відомості Верховної Ради (ВВР), 2015, № 28, ст.250.
5. Постанова Кабінету Міністрів України від 27.10.2023 року № 1119 «Про внесення змін до Порядку залучення працездатних осіб до суспільно корисних робіт в умовах воєнного стану». URL: www.kmu.gov.ua
6. Закону України «Про Державний бюджет України на 2024 рік» від 09 листопада 2023 року. URL: <https://zakon.rada.gov>.
7. Верховна Рада України. Офіційний вебпортал парламенту України. URL: <https://www.rada.gov.ua/>

*Ярмова М. І., к. е. н., доцент,
кафедра економіки, підприємництва та туризму,
Гура Д., здобувач першого (бакалаврського)
рівня вищої освіти спеціальності «Економіка»*

СТАЛИЙ РОЗВИТОК БІЗНЕСУ ТА ESG-СТРАТЕГІЇ В УМОВАХ ВІЙНИ

Ключові слова: сталий розвиток, соціальний добробут, екологічна відповідальність, економічне зростання, ESG-стратегії.

Інклюзивний підхід до генерації соціально-економічного зростання спрямований на переосмислення базових засад ведення господарської діяльності, що актуалізується в умовах посилення викликів, пов'язаних з кліматичними змінами, постковідною адаптацією, військовими подіями тощо. Досягнення цільових орієнтирів реалізується завдяки освоєно технологій ощадливого виробництва, раціональному використанню сировинних ресурсів, налагодженню партнерських взаємовідносин у процесі розбудови соціально відповідального бізнес-середовища. Разом з тим, в умовах українсько-російської війни окреслені питання є досить дискусійними, оскільки ключова увага має бути сфокусована на більш нагальних потребах, включаючи заходи безпеки та гуманітарну допомогу. Однак, сталий розвиток бізнесу та імплементація ESG-стратегій відображають стратегічний підхід для ведення ділової активності, що враховує не лише фінансові результати, а й вплив на довкілля, взаємовідносини між співробітниками та якість корпоративного управління. Зазначене обґрунтовує необхідність дослідження сталого розвитку бізнесу та принципів реалізації ESG-стратегій в умовах війни.

У класичному розумінні сталий розвиток базується на взаємодії трьох елементів: економічний добробут, соціальний прогрес та відповідальність за навколишнє середовище. Відповідно, економічне зростання розглядається крізь призму впровадження інновацій для ефективного управління ризиками та ресурсощадного виробництва. Досягнення соціального прогресу базується на дотриманні прав людини та посиленні інвестування у некомерційні організації та активізацію соціального підприємництва. Екологічна відповідальність включає заходи зі збереження чистого повітря і води, мінімізацію промислових та побутових відходів, посилення екологічного правосуддя.

Усі елементи тісно взаємопов'язані між собою таким чином, що у результаті поєднання економічного розвитку та соціального прогресу створюються умови для «чесного світу», який характеризується високою зайнятістю населення, підвищенням кваліфікації працівників та достатнім

рівнем бізнес-етики. Економічний розвиток у взаємодії з екологічною відповідальністю формують «насичений світ», у якому діють принципи раціонального використання ресурсів, відповідального ведення бізнесу, а також ефективного управління життєвим циклом товарів. Внаслідок поєднання соціального прогресу з відповідальним ставленням до навколишнього середовища утворюється «Придатний для життя світ», що передбачає максимальний захист здоров'я, моніторинг передумов зміни клімату та збереження біорізноманіття. В цілому, поєднання складових визначає єдину концепцію сталого розвитку, в основі якої лежить економічний добробут, підвищення якості життя та мінімізація негативного деструктивного впливу на довкілля.

З позиції бізнес-середовища окреслена концепція ґрунтується на ідеї збалансованого розвитку, який можливо досягнути через реалізацію принципів ESG-стратегії. У цьому контексті ключовим аспектом є розуміння відмінностей між дефініціями «сталий розвиток» та «ESG-стратегії». Відтак, «ESG» походить від великих літер «Environmental», «Social», «Governance», які перекладаються як «Довкілля», «Суспільство» та «Корпоративне управління», що має вужче значення, аніж «сталий розвиток», оскільки проглядається кризь призму фінансової результативності бізнесу та можливих ризиків від господарської діяльності на довкілля та суспільство. Разом з тим, поєднання «ESG» зі «стратегією» визначає те, наскільки позитивним буде прямий або непрямий вплив компанії через якість корпоративного управління на навколишнє середовище та суспільство. Отож, впровадження ESG-стратегій дає можливість компаніям забезпечити сталість власної діяльності, а збалансоване урахування усіх ESG-принципів дозволяє мінімізувати ризики, підвищити ефективність функціонування підприємства та активізувати привабливість господарської діяльності для інвесторів.

ESG-стратегії як ключові імперативи сталого розвитку набувають особливого значення в умовах війни в Україні. Нарощення соціальних викликів, зокрема від'ємний природний приріст, міграція населення, загострення проблем безпеки та зниження якості життя, обумовлює необхідність посилення соціальної відповідальності на шляху до об'єднання зусиль бізнесу, держави та суспільства заради підтримки країни та населення зокрема. Катастрофічні екологічні наслідки мають довготривалий негативний ефект для природи, здоров'я людей і економіки не тільки регіону, а й країни в цілому. Знищення об'єктів інфраструктури та втрата діючого бізнесу призвели до значних збитків, внаслідок чого спостерігається уповільнення економічного зростання, підвищення рівня інфляції, що призводить до зниження купівельної спроможності та девальвації грошової валюти.

Вцілому збитки, які понесла Україна внаслідок війни, станом на січень 2024 року складають майже 155 млрд дол. США, з яких 55,9 млрд – житловий фонд і 36,6 млрд – сфера інфраструктури. Втрати українського

бізнесу складають 13 млрд дол. США, з них 9 млрд – частка великих та середніх підприємств. Зокрема, найбільш постраждалими від збройної агресії є суб'єкти господарювання у Київській та Донецькій області, відповідно по 17% від загальної їх кількості в Україні, а також у Запорізькій області – 14%. Незважаючи на значні втрати, бізнес намагається відновлюватися та працювати заради еремоги. Так, за підсумками 2023 р. на території України зареєстровано на 7 % більше ФОП, аніж у 2021 р. (до війни) – понад 304 тис. ФОП, що пояснюється активізацією громадських та благодійних організацій, переважно, на території Дніпропетровської та Київської областей. Водночас, спостерігається тенденція до зменшення зареєстрованих юридичних осіб, оскільки у 2023 р. їх кількість налічувалася понад 37 тис., що менше на 33,72 % у порівнянні з 2021 р., тобто періодом до війни.

Для відбудови країни, за підрахунками експертів, знадобиться щонайменше 411 млрд дол. США, зокрема відновлення діяльності постраждалих суб'єктів господарювання потребує більше 27 млрд дол. США. Окрім того, національні товаровиробники в умовах необхідності подолання кризового періоду намагаються встановити нові цільові орієнтири. Так, у результаті соціологічного дослідження виявлено, що, суб'єкти господарювання досить швидко адаптували наявний асортимент товарів і послуг до потреб національного ринку. Разом з тим, необхідність відновлення бізнесу зумовило розширення клієнтської бази через залучення як національної, так і міжнародної цільової аудиторії. Більшість підприємців зорієнтовані на пошук можливостей фінансування серед закордонних інвесторів, які ще задовго до війни почали деталізовано розглядати українські компанії на предмет їх діяльності через ESG-критерії, оскільки увага міжнародних партнерів сфокусована на фундаментальній перебудові економіки крізь реалізацію довгострокового функціонування сталого бізнес-середовища. У зазначених умовах посилюється актуальність здійснення господарської діяльності за сталими принципами, що активізує інвестиційну привабливість українського бізнесу, оскільки сприйняття ESG-стратегій дає можливість не тільки подолати фінансові труднощі, пов'язані з веденням бізнесу на території України, а й забезпечити довгострокову конкурентну перевагу на міжнародному ринку. Відтак, суб'єкти господарювання мають можливість активно залучатися до грантових програм в рамках пропагування ідеї сталого зростання, спрямовані на покращення соціальних умов, дотримання екологічних вимог та збереження природних ресурсів.

Таким чином, сталий розвиток бізнесу та ESG-стратегії є не тільки етичними зобов'язаннями, але й ключовими чинниками успішної та стійкої діяльності бізнесу, особливо в умовах війни. Діючим суб'єктам господарювання варто посилити увагу на реалізації базових принципів сталого зростання, а також встановити цільові орієнтири за критеріями ESG, оскільки пропагування культури соціальної відповідальності та

корпоративного управління дасть можливість активізувати інвестиційну привабливість українського бізнесу та сприятиме формування сталого бізнес-середовища у післявоєнний період.

Список використаних джерел

1. Maksimiv, Yu., Yakubov, V., Pylypiv, N., Hryhoruk, I., Pyatnychuk, I., & Popadynets, N. (2021). Strategic challenges for the sustainable management of the bioeconomy: Preventing conflict between the Central Banks. *Sustainable Economic Development*, 13(15), article number 8308. Available at [https://doi:10.3390/su13158308](https://doi.org/10.3390/su13158308). Retrieved 18 April 2024.

2. Yareмова, М., Tarasovych, L., Kilnitska, O., Buluy, O., & Kravchuk, N. (2024). Global trends in the development of a sustainable bioeconomy for rural growth in Ukraine. *Scientific Horizons*, 27(3), 117-129. Available at <https://doi.org/10.48077/scihor3.2024.117>. Retrieved 18 April 2024.

СТОРІНКА МОЛОДОГО ВЧЕНОГО

Асмолов А. В. , магістрант спеціальності «Підприємництво,
торгівля та біржова діяльність»*

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

*Ключові слова: інвестиції, стратегії, підприємство, підприємництво,
каталізатори росту та розвитку.*

Постановка проблеми. Каталізатором економічних процесів і ключовим чинником досягнення збалансованого розвитку в бізнесі, безперечно, є інвестиції. Різні теорії встановили чіткий зв'язок між економічним зростанням та інвестиціями, підкреслюючи вирішальну роль, яку вони відіграють. Нині активізація інвестиційних процесів є високоефективним механізмом рушійної сили соціально-економічних перетворень. Інвестиції відіграють вирішальну роль у забезпеченні ефективності діяльності підприємства, оскільки вони безпосередньо впливають на потенціал довгострокового економічного зростання.

Інвестиційні стратегії досліджували О. Л. Горяча, О. М. Данкєєва, Л.В. Добриніна, С.І. Карпін, М.І. Кісіль, К. М. Крамаренко, Л.В. П'ята, М.Ф. Кропивко, А. О. Поночовна, С. І. Самайчук, Г. Є. Ямненко та інші.

Основний матеріал. Одним із найефективніших методів сприяння розвитку ринкової економіки є процес активізації інвестиційної діяльності. Стратегічні інвестиційні рішення визнаються все більшою кількістю підприємств, які розуміють важливість продуманого та науково обґрунтованого управління інвестиційною діяльністю. При стратегічному підході необхідно враховувати умови зовнішнього інвестиційного середовища, що постійно змінюються. Тому, підприємства можуть використовувати потужний інструмент, відомий як інвестиційна стратегія [1, с. 30]. Інвестиційна стратегія охоплює набір довгострокових цілей, які спрямовують інвестиційну діяльність підприємства, узгоджуючи його загальні цілі розвитку та інвестиційну філософію. Крім того, стратегія передбачає визначення найбільш ефективних підходів для досягнення інвестиційних цілей [2, с. 47].

Інвестиційна стратегія підприємства передбачає розподіл коштів на конкретні активи з метою отримання додаткового доходу або впливу [3, с. 80]. У довгостроковій перспективі інвестиційна стратегія організації визначає: послідовність і етапи досягнення довгострокових інвестиційних

*Науковий керівник – Плотнікова М.Ф., к. е. н., доцент.

цілей, орієнтири інвестиційної діяльності, джерела інвестиційних ресурсів, оптимальний підхід до інвестиційної діяльності на основі різних форм, первинні сфери інвестиційної діяльності, а також набір стандартизованих критеріїв здійснення та оцінки інвестиційної діяльності.

Створення інвестиційної стратегії – це трудомісткий і складний процес, який потребує залучення висококваліфікованих фахівців [4, с. 78]. При формуванні комплексної інвестиційної стратегії розвитку можна виділити три основні категорії суб'єктів: загальна інвестиційна діяльність підприємства, інвестиційна діяльність стратегічної зони економіки та інвестиційна діяльність центру стратегічного інвестування. У цьому контексті підприємство функціонує як складна відкрита система, що охоплює всі аспекти та форми інвестиційної діяльності. Стратегічна бізнес-зона являє собою окремих і самодостатній сегмент усередині компанії, який працює в різних галузях, поділяючи спільний попит, сировину або технології. Центр стратегічного інвестування, з іншого боку, виступає як самостійний структурний підрозділ підприємства, що спеціалізується на виконанні окремих напрямків інвестиційної діяльності, що ефективно забезпечує господарську діяльність окремих стратегічних економічних зон.

Для того, щоб ефективно орієнтуватися в тонкощах створення інвестиційної стратегії, для бізнесу вкрай важливо виділити спеціалізований підрозділ у своїй організаційній структурі або звернутися за керівництвом до консалтингових фірм [4, с. 78].

Дослідження літературних джерел [1–4] вказують на те, що розробка інвестиційної стратегії є послідовним процесом, який охоплює різні етапи. Проводячи ретроспективний аналіз показників інвестиційної діяльності, враховуючи як внутрішні, так і зовнішні фактори, можна отримати уявлення про тенденції розвитку. Першим кроком у формуванні інвестиційної стратегії є встановлення конкретної кількісної мети інвестиційної діяльності підприємства. Після цього розраховуються бажані та можливі тенденції для окремих показників інвестиційної діяльності, які сприятимуть досягненню основної мети. Також важливо визначити потенційні негативні тенденції, які можуть перешкодити досягненню основної мети. Крім того, слід враховувати будь-які обмеження, які можуть вплинути на бажані результати організації. Для підтримки основної мети слід сформулювати і включити в інвестиційну стратегію набір допоміжних цілей із закріпленням запланованих показників у конкретних кількісних значеннях. Побудова «дерева цілей» для інвестиційної стратегії підприємства є вирішальним кроком візуалізації загального плану. Нарешті, важливо ретельно переглянути та перевірити точність цілей інвестиційної стратегії організації. Підсумовуючи, розробка інвестиційної стратегії дозволяє приймати ефективні рішення в управлінні компанією. зростання в умовах зміни внутрішніх і зовнішніх факторів.

Висновки. Розробка інвестиційної стратегії дозволяє приймати ефективні рішення в управлінні компанією, пов'язані з її розвитком, в умовах зміни зовнішніх та внутрішніх факторів, що визначають цей розвиток.

Список використаних джерел

1. Горяча О. Л., Федоренко Ю. І. Етапи розробки інвестиційної стратегії підприємства. Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. 2020. № 2. С. 28–35.
2. Данкеєва О. М. Окремі концептуальні аспекти щодо формування інвестиційної стратегії підприємств. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2020. Вип. 29. С. 46–50.
3. Добриніна Л. В. Підприємство як учасник фінансового ринку, його інвестиційні стратегії. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2019. Вип. 23(1). С. 80–83.
4. П'ята Л. В. Базовий підхід до стратегічного планування інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання аграрного сектору. Інноваційна економіка. 2020. № 3–4. С. 78–83.

Бігун О., здобувач першого (бакалаврського) рівня
вищої освіти спеціальності «Міжнародні економічні відносини»*

РОЛЬ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ ТА НЕУРЯДОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ У ГЛОБАЛЬНОМУ ВІЙСЬКОВО-ТЕХНІЧНОМУ СПІВРОБІТНИЦТВІ

*Ключові слова: корпорація, неурядова організація, партнерство,
співробітництво.*

Традиційна модель військово-технічного співробітництва, де основними гравцями були лише держави, вже не відповідає сучасним реаліям глобалізованого світу. Глобалізаційні процеси продовжують змінювати геополітичний ландшафт, разом з цим зростає роль нових учасників у сфері військово-технічного співробітництва – транснаціональних корпорацій та неурядових організацій. ТНК, що не залежать від держав і можуть діяти в будь-якій країні, значно впливають на міжнародну безпеку та оборону. Вони мають вплив не лише в економіці, але й у військовій сфері, співпрацюючи з різними країнами у виробництві зброї та розробці стратегій оборони.

За оцінками Stockholm International Peace Research Institute (SIPRI) у 2022 р. світовий ринок озброєнь становив 614 млрд дол. США, а світові витрати на оборону – 2,4 трлн дол. США. ТНК, які займаються виробництвом зброї та наданням військових послуг, відіграють дедалі більшу роль у військово-технічному співробітництві. Значні ресурси, передові технології та глобальна мережа роблять їх потужними гравцями на світовому ринку озброєнь. Найбільшими у світі, станом на 2024 рік є: Lockheed Martin (США, лідер світового ринку оборонної промисловості, що виробляє літаки, ракети, бойові кораблі та інші системи озброєння); Raytheon Technologies (США, виробник ракет, систем протиракетної оборони, бойових машин та інших систем озброєння); Thales (Франція, виробник електроніки, радіолокаційних систем, систем кібербезпеки та інших оборонних технологій). Ці ТНК володіють значними технологічними можливостями, фінансовими ресурсами та глобальними мережами постачання, що дає їм конкурентні переваги на ринку озброєнь. Вони також приймають участь у розробці нових військових технологій та просуванні інновацій у цій сфері, можуть розробляти та виробляти передові оборонні системи, надавати послуги з навчання та підготовки військовослужбовців, а також приймати участь у миротворчих операціях. З іншого боку, ТНК, які прагнуть до максимізації прибутку, можуть бути схильними до розробки та продажу озброєнь без належного контролю з боку урядів, що може призвести до поширення небезпечних технологій, таких як ядерна зброя або автономні системи озброєння, до

*Науковий керівник – Прокопчук О. А., к. е. н., доцент.

нестабільних держав або терористичних груп. Так за оцінками проекту Small Arms Survey, у 2021 р. близько 25% зброї, що використовується недержавними збройними групами та терористичними організаціями, походило з США. Сьогодні більшість держав не в змозі повністю контролювати й регулювати діяльність ТНК у рамках національного права. Хоча існують певні винятки, міжнародне право досі не має чіткого визначення ТНК, а також не визначено принципів їх діяльності та регулювання, в той час, як вони впевнено стають впливовими політичними акторами, формуючи нову архітектуру світового порядку [1, с. 80].

Неурядові організації також відіграють дедалі більшу роль у військово-технічному співробітництві, але роблять це в основному в рамках контролю над озброєннями та роззброєнням. Проводять дослідження, лобіюють уряди та підвищують обізнаність про проблеми, пов'язані з військово-технічним співробітництвом. Вони також можуть брати участь у переговорах з питань контролю над озброєннями та надавати допомогу жертвам збройних конфліктів. Останні події в міжнародних відносинах підкреслюють вирішальну роль неурядових організацій у впливі на військово-технічне співробітництво. Здатні швидко мобілізувати ресурси та досвід, вони зуміли заповнити прогалини, які не охоплювалися традиційними дипломатичними каналами. Це зробило їх ключовими гравцями у формуванні міжнародних планів.

Зростання ролі нових суб'єктів військово-технічного співробітництва має значні наслідки для міжнародної безпеки. ТНК та неурядові організації можуть допомогти покращити ефективність військово-технічного співробітництва та сприяти миру та безпеці. Наприклад, допомогти розробити нові технології, які будуть використані для запобігання конфліктам або для більш ефективного ведення миротворчих операцій. Неурядові організації допомагають підвищити прозорість військово-технічного співробітництва та сприяти дотриманню міжнародного права.

Таким чином, визнання впливу неурядових організацій, ТНК та інших відповідних учасників військово-технічного співробітництва має важливе значення для створення всеосяжних і стійких міжнародних структур. Однак зростання присутності ТНК також викликає занепокоєння щодо погіршення навколишнього середовища, експлуатації праці та нерівного розподілу ресурсів. Рухаючись вперед, для урядів, неурядових організацій і транснаціональних корпорацій вкрай важливо працювати разом, щоб подолати ці виклики та забезпечити сталий і справедливий глобальний розвиток.

Список використаних джерел

1. Ситник Г.П. (2023). Виклики національній безпеці у контексті формування нового світового порядку: курс лекцій. К.: ТОВ «САК Лтд».

*Борисенко Я. В.**, аспірант, асистент кафедри комп'ютерних
технологій та моделювання систем

КЛЮЧОВІ АСПЕКТИ ТЕОРІЙ РОЗВИТКУ

Ключові слова: органічне виробництво, традиційне виробництво, теорія, економічна система, ресурси, розвиток.

Теорії розвитку формуються у результаті наукових узагальнень під впливом процесу поступових змін світової економіки. Для теоретичного обґрунтування бізнес-процесів розвитку органічного виробництва спочатку необхідно дослідити існуючі теорії розвитку, а саме: теорії структурних трансформацій; ендогенного зростання; структурних змін; неокласичну модель вільного ринку; теорія синергетики; модель сталого розвитку, теорія бифуркації; модель лінійних стадій розвитку, а також ресурсна теорія конкурентних переваг (табл. 1).

Згідно характеристики В. Ростоу, можна зробити висновок, що успішний розвиток органічного виробництва вимагає відповідних умов, а саме: підтримки державної політики, розвитку інфраструктури, обізнаності серед споживачів, що дозволить реалізувати прорив і здійснити прискорене економічне зростання. Розглядаючи теорію структурних трансформацій А. Льюїса доцільно зазначити, що у контексті органічного виробництва – це перехід традиційних методів ведення сільського господарства до інноваційних методів органічного виробництва, які уможливають досягнення достатнього рівня продуктивності ресурсів без використання традиційних екологічно деструктивних засобів виробництва.

Щодо неокласичної моделі вільного ринку можна стверджувати, що сучасний розвиток органічного виробництва потребує зовнішньої відкритості, приватизації власності та інституційної перебудови. Ці елементи можуть бути використані для досягнення стійкого та ефективного економічного розвитку. Відповідно до теорії ендогенного зростання, орієнтованість на внутрішні чинники і механізми розвитку є ключовою для забезпечення стабільного та збалансованого органічного виробництва. Відмінною рисою цієї теорії є її акцент на внутрішніх ресурсах та потенціалі країни. Важливо наголосити, що в основі розвитку органічного виробництва лежать внутрішні ресурси виробника, зокрема земля, оборотні засоби та технології. Ці ресурси відіграють ключову роль у створенні екологічно чистої продукції. Г. Хамел та К. Прахалад зазначили, що визначальну роль у формуванні рівня конкурентоспроможності суб'єкта бізнесу відіграє

*Науковий керівник – Николук О. М., д. е. н., професор.

здатність об'єднувати розрізнені у його межах ресурси та трансформувати їх у ключові компетенції [9, с. 32–34].

Таблиця 1

Характеристика теорій розвитку

Теорія	Ключові характеристики
Теорія структурних трансформацій	Процес переходу від сільського господарства з низькою продуктивністю праці до промислової діяльності з високою продуктивністю праці (А. Льюїс) [1]
Неокласична модель вільного ринку	Необхідність лібералізації економіки, її зовнішньої відкритості, приватизації власності, інституційної перебудови [2, с. 218]
Модель лінійних стадій розвитку	Будь-яка економічна система в процесі свого розвитку має пройти певні етапи (традиційне суспільство, передумови змін, зліт, рух до зрілості, масове споживання), за умови включення її в світову систему взаємозв'язків (В. Ростоу)
Модель сталого розвитку	Сукупність ідей, концепцій та положень різних наук, спрямованих на досягнення балансу між задоволенням сучасних потреб людства та захистом інтересів майбутніх поколінь з урахуванням їхніх потреб у безпечному навколишньому середовищі, а також розширенням можливостей економічного зростання [3, с. 3]
Теорія біфуркацій	Якісні зміни в поведінці динамічної системи коли параметр у системі змінюється. Ці зміни часто характеризуються раптовою появою або зникнення певних типів рішень, таких як точки рівноваги або періодичності орбіти [4].
Теорія ендогенного зростання	Орієнтованість на внутрішні чинники та механізми господарського розвитку. Залучення в господарський оборот внутрішніх ресурсів, які здатні забезпечити необхідні стартові умови економічного зростання та підтримання його оптимальних темпів у довгостроковій перспективі [5, с. 2]
Теорія структурних змін	Визначає готовність економіки до структурних змін через значний рівень заощадження та нагромадження капіталу, наявність постійного інноваційного розвитку та участь держави у реалізації економічних реформ (Й. Шумпетер) [6]
Теорія синергетики	Основний вектор самоорганізації системи полягає в нерівноважному фазовому переході, тобто зміні значення керуючого параметра [7]
Ресурсна теорія конкурентних переваг	Використання внутрішніх факторів для створення конкурентних переваг шляхом унікального поєднання матеріальних та нематеріальних ресурсів та їх ефективне управління [8, с. 88]

Джерело: узагальнено [1-8].

У зв'язку з тим, що у процесі органічного виробництва не застосовуються засоби хімізації і рівень урожайності може бути нижчим, порівняно з традиційним виробництвом, забезпечити прийнятний рівень урожайності

можливо саме за рахунок внутрішніх ресурсів, а саме: оборотних та основних засобів, а також сучасних технологічних рішень та технології виробництва.

Відповідно до теорії структурних змін, використання економічних ресурсів та інновацій сприяє розвитку органічного виробництва, що приносить користь не лише в економічному аспекті, а також покращує екологічний стан та соціальний добробут. В свою чергу Й. Шумпетер у своїй роботі «Теорія економічного розвитку» вперше визначив інновацію як «нову комбінацію», що відображає іншу якість засобів виробництва та досягається не шляхом дрібних поліпшень старого устаткування чи наявної організаційної схеми, а введенням нових засобів виробництва та систем його організації [10, с. 327]. Саме він запровадив поняття «інновація», пояснюючи його не просто нововведенням, а зміною технології виробництва, що зумовлює вдосконалення технології, її перехід на новий, вищий ступінь розвитку.

Засновником синергетики Г. Хакеном, введено це поняття у фізику під час вивчення теорії динамічної поведінки систем особливого роду. Він довів, що за певних умов є можливість появи узгодженої поведінки окремих їх частин, що призводить до якісних змін у цілій системі. Згідно із результатами дослідження Г. Хакена синергетика досліджує взаємодію значної кількості підсистем, яка проявляється як самоорганізація [7]. У контексті розвитку органічного виробництва теорія синергетики може бути застосована для формалізації процесів взаємодії для створення стійкої системи, в яку можна включити взаємодію рослин, ґрунту, технологій, методів, засобів виробництва, тварин, екосистеми, за допомогою яких формується сільськогосподарська система, що не застосовує засоби хімізації та яка є основою органічного виробництва.

Модель сталого розвитку базується на принципі забезпечення економічного зростання, соціальної справедливості та захисті навколишнього середовища. У свою чергу, виробництво органічної продукції відповідає основним принципам сталого розвитку і тому важливо чітко визначити потенційні не лише економічні, але й соціальні та екологічні ефекти від розвитку органічного виробництва, як невід'ємні складові процесу сталого розвитку сільського господарства. Згідно із положеннями теорії бифуркацій, навіть незначні зміни в управлінні сільськогосподарським виробництвом можуть призвести до значних змін у виробництві. Наприклад, перехід від традиційного виробництва до органічного має позитивний вплив на навколишнє середовище, якість та родючість ґрунту, за рахунок відмови від засобів хімізації.

Отже, розвиток є тісно пов'язаним із виробництвом, оскільки часто взаємодіють та мають вплив один на одного. У широкому розумінні, розвиток забезпечує економічне зростання, інновації та соціальні зміни. В свою чергу, виробництво є одним з головних чинників даного процесу.

Список використаних джерел

1. The Lewis Model and Development Theory. https://personalpages.manchester.ac.uk/staff/nicholas.j.weaver/ECON20321/Leeson_LEWIS.pdf.
2. Штулер І. Еволюція теорій економічного розвитку у сучасному вимірі знань. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. № 9.
3. Keiner M. History, definition(s) and models of sustainable development. Eidgenössische Technische Hochschule Zürich Institut für Raum und Landschaftsentwicklung. 2005. URL: <https://doi.org/10.3929/ethz-a-004995678>.
4. Elaydi S. N, Oliveira H, Ferreira J.M. and Alves J.F. Discrete Dynamics and Difference Equations, Word scientific Publishing Co. Pte. Lid., 2010.
5. Pack H. Endogenous Growth Theory: Intellectual Appeal and Empirical Shortcomings. *Journal of economic perspectives*. 1994. Vol. 8, no. 1. P. 55–72. URL: <https://pubs.aeaweb.org/doi/pdfplus/10.1257/jep.8.1.55>.
6. Schumpeter J. A. The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle (Social Science Classics Series). 1982.
7. Hermann H. Advanced Synergetics: Instability Hierarchies of Self-Organizing Systems and Devices (Springer Series in Synergetics, 20) Softcover reprint of the original 1st ed. 1983 Edition.
8. Ревуцька Н. Ресурсне забезпечення конкурентних переваг підприємства в сучасних умовах. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка*. 2013. С. 88–93. URL: http://bulletin-econom.univ.kiev.ua/wp-content/uploads/2015/11/151_19.pdf.
9. Хамел Г., Прахалад К.. Конкуруючи за майбутнє. Створення ринків завтрашнього дня / пер. з англ. К.: АТ «Олімп-Бізнес», 2002. 288 с.
10. Міждисциплінарний словник з менеджменту : навч. посіб. / ред.: О. І. Жилінська, Д. М. Черваньова. Київ : Нічлава, 2011. 624 с.

Босюк М., здобувач першого (бакалаврського)
рівня вищої освіти спеціальності «Підприємництво та торгівля»*

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ УПРАВЛІННЯ ПРОДАЖАМИ ТА УПРАВЛІННЯ ТОРГОВИМИ ПЕРСОНАЛОМ*

*Ключові слова: торгівля, продаж, торговий персонал, управління,
підприємництво.*

Серед актуальних тенденцій в управлінні продажами можна виділити клієнтоорієнтованість, використання аналізу даних для прийняття рішень, використання інноваційних технологій для автоматизації процесів, інтеграцію соціальних медіа та електронних комунікацій для підвищення ефективності взаємодії з клієнтами, а також розвиток екосистеми партнерства та онлайн-продажів.

1. Персоналізація: індивідуалізація пропозицій та комунікації з клієнтами на основі аналізу їхніх потреб та попередніх взаємодій.

2. Використання даних: використання аналітики даних та штучного інтелекту для прийняття стратегічних рішень у продажах.

3. Мультиканальність: розвиток продажів через різноманітні канали, включаючи онлайн-магазини, соціальні мережі, мобільні додатки та традиційні точки продажу.

4. Омніканальність: інтеграція різних каналів продажів для створення послуги безперервного досвіду для клієнтів.

5. Зосередження на клієнтах: посилення фокусу на задоволенні потреб та очікувань клієнтів, підвищення рівня їхньої задоволеності.

6. Електронна комерція: зростання обсягів продажів через інтернет та електронну торгівлю.

7. Мобільні продажі: розвиток мобільних додатків та платформ для зручних та доступних для клієнтів мобільних покупок.

8. Сталість розвитку: врахування питань сталого розвитку та екологічної відповідальності в стратегіях продажів.

9. Співпраця з партнерами: розвиток екосистеми партнерів та мережевих продажів для підвищення охоплення ринку та ефективності продажів.

10. Особистий підхід: збільшення уваги до індивідуального підходу до кожного клієнта та підвищення рівня залучення.

11. Соціальні медіа: використання соціальних медіа як інструменту для залучення нових клієнтів та збереження існуючих.

12. Креативні стратегії: розвиток нестандартних та креативних підходів до продажу продуктів та послуг.

*Науковий керівник – Плотнікова М. Ф., к. е. н., доцент.

13. Емоційний маркетинг: використання емоційного маркетингу для підвищення відданості та лояльності клієнтів.

14. Обслуговування після продажу: забезпечення якісного обслуговування після покупки для підтримання довгострокових відносин з клієнтами.

15. Адаптація до змін: гнучкість та здатність швидко адаптуватися до змін у ринкових умовах та вимог клієнтів.

Управління продажами – це процес планування, організації, управління та контролю за діяльністю групи працівників, відповідальних за продаж товарів або послуг. Його головна мета – забезпечити ефективну роботу продавців, досягти цілей продажів і задовольнити потреби клієнтів. Ключові аспекти управління продажами включають навчання та розвиток, мотивацію, планування та організацію роботи, моніторинг продажів, а також спілкування та підтримку співробітників.

1. Ретельний відбір кваліфікованих кандидатів для позицій в торговому відділі.

2. Систематичне навчання та тренування персоналу для підвищення їхніх навичок продажу.

3. Розробка чітких цілей продажу та ключових показників продуктивності для персоналу.

4. Забезпечення мотивації персоналу за допомогою системи стимулювання, включаючи премії та бонуси.

5. Створення ефективної системи звітності, що дозволяє відстежувати результати та вчасно реагувати на відхилення.

6. Забезпечення належних умов праці для персоналу, що включає комфортне робоче середовище та рівний доступ до ресурсів.

7. Розвиток лідерських якостей у керівництва для ефективного керування командою та мотивації персоналу.

8. Проведення регулярних ефективних тренінгів та семінарів для підвищення навичок продажу та обслуговування клієнтів.

9. Створення сприятливої корпоративної культури, що підтримує співпрацю, взаємодопомогу та досягнення спільних цілей.

10. Використання сучасних технологій, таких як CRM-системи та POS-термінали, для підвищення ефективності роботи персоналу.

11. Регулярний аудит та оцінка потреб у навчанні персоналу з метою актуалізації програм навчання та тренінгів.

12. Стимулювання творчого підходу до вирішення проблем та підвищення рівня інноваційності серед персоналу.

13. Систематичний аналіз ринкових тенденцій та конкурентної ситуації для адаптації стратегій продажу.

14. Створення програми наставництва для нових працівників з метою їхньої інтеграції та ефективного відбору.

15. Регулярні зустрічі та консультації з персоналом для вирішення проблем та надання підтримки.

16. Створення програми розвитку кар'єри та можливостей для зростання у компанії.

17. Підтримка робочого балансу між професійним та особистим життям персоналу.

18. Забезпечення доступності інформації та документації, необхідної для виконання робочих обов'язків.

19. Аналіз ефективності рекламних та маркетингових заходів для підвищення усвідомленості та популярності продуктів серед клієнтів.

20. Здійснення постійного моніторингу ринку та конкурентів з метою розробки стратегій продажу та підвищення конкурентоспроможності компанії.

Сучасні тенденції в управлінні продажами та управлінні продажами взаємопов'язані та працюють разом для досягнення одного головного завдання – забезпечення успіху бізнесу та досягнення цільових показників продажів завдяки ефективній командній роботі. Обидва напрямки відображають стратегічний підхід до управління людськими ресурсами та максимізації доходів компанії.

Сучасні тенденції в управлінні продажами включають персоналізацію, використання даних і аналітики, розробку багато – та багатоканальних стратегій, а також активне використання технологій та інновацій. Управління відділом продажів зосереджується на мотивації команди, навчанні та розвитку, плануванні та організації роботи та створенні гарного робочого середовища. Обидва напрямки управління доповнюють один одного і працюють разом для досягнення успіху компанії на ринку.

Список використаних джерел

1. Белкін І.В. Особливості вірусного маркетингу, бенчмаркінгу та соціально відповідального маркетингу як перспективних напрямків на ринку. *Економіка та суспільство*. 2022. Вип. 37. С. 195-202

2. Колобердянко І.І., Бражник Д.Г. Сучасні тенденції у сфері управління персоналом. *Економіка і суспільство*. 2018. №9. С. 867–873. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-19-131>

Будяківський І., здобувач першого (бакалаврського) рівня
вищої освіти спеціальності «Менеджмент»*

УПРАВЛІННЯ ПЕРЕВЕЗЕННЯМИ ВАНТАЖІВ NEW AGE EXPRESS INC

Ключові слова: логістика, управління логістикою, автомобільні перевезення, транспорт.

Постановка проблеми. Автомобільні перевезення вантажів, як «ланка» логістичної діяльності, шукали, шукають і будуть шукати нові рішення для забезпечення розвитку. Сучасна потреба розвитку, яка передбачає необхідність переміщення вантажів, визначає важливість управління автомобільними перевезеннями вантажів. Оптимальна та комплексна дія в цій сфері буде результатом послідовної діяльності, її постійного контролю та прийняття відповідних управлінських рішень. Саме управління покликане знайти ряд рішень для вдосконалення логістичної діяльності, крім того, слід зазначити, що інновації в рішеннях дозволять автотранспортній компанії отримати конкурентну перевагу на ринку.

Мета дослідження. Дослідити основні аспекти управління перевезеннями вантажів New Age Express INC.

Основний матеріал. Серед видів транспорту, доступних у світі, автомобільні перевезення вантажів стає все більш популярним. Суть автомобільного транспортування вантажів полягає в «подоланні простору за допомогою відповідних засобів транспортної інфраструктури». Однак основним завданням вищезазначеного виду транспорту є перевезення вантажів від місця відправлення до місця призначення. Додатково можна вказати, що це має відбуватися за допомогою доступних і специфічних засобів транспорту [2].

Аналіз наукової літератури в цій галузі [1–3] показав, що автомобільні перевезення вантажів характеризуються такими ознаками: великий вибір різноманітних видів транспорту; висока транспортна швидкість; дуже висока доступність основних засобів праці; можливість транспортування автопарку в будь-яке місце; можливість транспортування вантажів на короткі та середні відстані; своєчасність і пунктуальність надання послуг.

Зростаючий попит на автомобільні перевезення вантажів зумовлений, серед іншого, прогресом цивілізації та зростанням споживання. Такий розвиток значною мірою зумовлений наявними на даний момент можливостями. Чим кращі умови та більше клієнтів, тим більше буде кількість новостворених транспортних компаній. Слід зазначити, що на

*Науковий керівник – Тарасович Л. В., к. е. н., доцент.

попит на автомобільні перевезення вантажів значною мірою впливають такі галузі, як промисловість, сільське господарство, торгівля, зв'язок і будівництво.

Перевагами автомобільних перевезень вантажів можна вважати максимально ефективну доставку, найвигідніші рішення для ринків постачання та збуту, можливість перевезення вантажів різної транспортабельності завдяки спеціалізованому рухомому складу, найкраща просторова доступність. Слід згадати, що існує також ряд недоліків: залежність від погодних умов, викиди вихлопних газів, незадовільний технічний стан дорожньої інфраструктури, високі транспортні витрати тощо.

Однією з основ функціонування вантажних автомобільних перевезень є транспортна компанія, яку можна визначити як суб'єкт господарювання, що здійснює організовану діяльність з надання послуг переважно з транспортною метою. New Age Express INC є українським логістичним оператором, який наразі займається внутрішніми та міжнародними автомобільними перевезеннями вантажів різного обсягу.

Діяльність New Age Express INC на національному рівні включає три високорозвинені продукти, тобто внутрішні перевезення повних вантажівок, внутрішні часткові перевезення та національну мережу розподілу збірних вантажів. Однак на міжнародному рівні пропонує клієнтам перевезення нейтральних і небезпечних вантажів, які вимагають відповідної температури, а також експрес-відправлення та негабаритні вантажі. Від інших, що існують на ринку, його відрізняє прозора пропозиція, низький коефіцієнт збитковості, своєчасність доставки, гнучкість і регулярність, а також контроль даної доставки відповідною особою для обслуговування конкретного клієнта.

Організація автомобільних перевезень вантажів New Age Express INC залежить від типу вантажу та маршруту його перевезення. Техніко-експлуатаційні властивості транспортних засобів зазвичай визначають вартість, якість і своєчасність. Управлінські заходи New Age Express INC включають планування маршруту транспортування та оформлення транспортних документів, управління комерційною діяльністю, яка стосується питань, пов'язаних з фінансами, тобто платою за перевезення товарів. Повний транспортний процес New Age Express INC, який складається з організаційної, виконавчої та комерційної діяльності, можна визначити як «ряд специфічних взаємоузгоджених заходів, у результаті яких вантаж буде доставлено одержувачу».

Успіх бізнесу New Age Express INC є результатом не тільки підходу до клієнта як до ділового, довгострокового партнера, але особливо через його конкретну місію, яка полягає в підвищенні основної ефективності кожного з них. На постійній основі надаються передові логістичні рішення, які «підганяються» під переваги отримувачів послуг. Багато співробітників New

Age Express INC з багаторічним професійним досвідом, це люди, які роками будували ринкову перевагу в галузі ТЕЛ (транспорт, експедиція, логістика).

Крім того, у своєму менеджменті New Age Express INC приділяє значну увагу самій думці клієнтів, яка може бути виражена в кейсах, створених після впровадження конкретного інтегрованого ланцюжка поставок. New Age Express INC завдяки моніторингу ринку та своїй гнучкості адаптується до умов, що динамічно змінюються.

Висновки. Автомобільні вантажні перевезення можна вважати одним із найбільш затребуваних видів транспорту завдяки своїй дальності та гнучкості. Сьогодні перевізник може дістатися практично будь-куди завдяки зростаючій щільності доріг і сполучень. Автомобільні перевезення вантажів у New Age Express INC відбуваються завдяки інтегрованому ланцюгу поставок, використання якого повністю вимірюється в результаті синергії логістичних послуг та елементів планування та координації. Визначення обсягів виробництва, маршрутів транспортування, свідоме фінансове управління, визначення частоти та способу доставки дозволяють New Age Express INC створювати вигідні та необхідні рішення, очікувані сучасними клієнтами.

Список використаних джерел

1. Константинов Д. В., Устименко А. В. Удосконалення організації вантажних перевезень шляхом прискорення просування вантажопотоків. *Збірник наукових праць Українського державного університету залізничного транспорту*. 2017. Вип. 169. С. 161–163.
2. Лютий Д. Г., Грінько І. М. Особливості розвитку міжнародних перевезень засобами вантажного автотранспорту між Україною та країнами-членами ЄС. *Економічний простір*. 2023. № 188. С. 21–27.
3. Малахова О. А., Онішко К. М., Попов М. Д. Аналіз ключових показників ефективності при організації вантажних перевезень. *Інформаційно-керуючі системи на залізничному транспорті*. 2023. № 3. С. 29–30.

Букача С. , здобувач першого (бакалаврського) рівня
вищої освіти спеціальності «Міжнародні економічні відносини»*

КРАЇНИ G-7 В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

Ключові слова : імпорт ,експорт ,торговий баланс, торгівля.

Обсяги експорту та імпорту товарів і послуг свідчать про рівень інтеграції країн у глобальну економіку та їхній вплив на світові торговельні потоки. Статистика експорту товарів та послуг для країн G-7 демонструє їхню експортну потужність та конкурентоспроможність на світових ринках. Наприклад, у 2021 р. обсяг експорту товарів і послуг із США становив \$2,5 трильйона, з Німеччини – \$1,8 трильйона, з Японії - \$0,9 трильйона. Ці показники відображають сильні позиції цих країн у секторах високих технологій, автомобілебудування, фармацевтики та інших галузях, де їхня продукція користується попитом у всьому світі.

Статистика імпорту товарів та послуг також є важливим показником для країн G-7. Обсяги імпорту відображають потреби їхніх внутрішніх ринків, забезпечуючи доступ до різноманітних товарів та послуг з інших країн. У 2021 році обсяг імпорту товарів і послуг до США становив 3,3 трлн. дол США, до Великобританії – 0,9 трлн. дол США, до Італії - 0,6 трлн. дол США. Ці цифри свідчать про значний попит на імпортні товари та послуги в цих країнах [1, с. 333–369].

Торговий баланс є ключовим показником для аналізу міжнародної торгівлі країн G-7. Наприклад, у 2021 році Німеччина мала позитивне торговельне сальдо у 273 млрд. дол США, що підкреслює її експортний потенціал та сильні позиції на світових ринках. У 2021 р. США мали дефіцит торговельного балансу в розмірі 1 трлн. дол США. Хоча це може вказувати на певні проблеми в окремих секторах, для великої відкритої економіки США це не є критичним показником, оскільки дефіцит може бути профінансований за рахунок інших джерел надходжень, таких як прямі іноземні інвестиції або експорт послуг.

Основними торговельними партнерами для країн G-7 є як країни-члени самої групи, так і інші провідні економіки світу. Наприклад, для США найбільшими торговельними партнерами за експортом у 2021 році були Канада, Мексика, Китай та Японія. Для Німеччини – США, Франція, Китай та Нідерланди. Для Великобританії – США, Німеччина, Нідерланди та Франція. Ці дані свідчать про тісні торговельні зв'язки як усередині G-7, так і з іншими потужними економіками.

*Науковий керівник – Куцмус Н. М., д. е. н., професор.

Розподіл експорту та імпорту за регіонами світу демонструє диверсифікацію торговельних потоків країн G-7. У 2021 році значна частка експорту США припадала на Азію (28%), Європу (22%) та Північну Америку (22%). Для Німеччини основними регіонами експорту були Європа (59%), Азія (15%) та Північна Америка (11%). Великобританія також активно експортувала до Європи (47%), Азії (18%) та Північної Америки (17%).

Структура імпорту країн G-7 також відображає їхню взаємозалежність з різними регіонами світу. США імпортували товари переважно з Азії (38%), Північної Америки (26%) та Європи (18%). Для Німеччини основними регіонами імпорту були Європа (60%), Азія (18%) та Північна Америка (7%). Великобританія імпортувала товари здебільшого з Європи (51%), Азії (23%) та Північної Америки (11%) [2]. Такий географічний розподіл торгівлі ілюструє тісні економічні зв'язки між країнами G-7 та їхню інтеграцію у глобальні ланцюги постачання. Міцні торговельні відносини з країнами Азії, Північної Америки та Європи дозволяють країнам G-7 забезпечувати доступ до різноманітних товарів та ресурсів, необхідних для підтримки їхньої економічної діяльності.

Таблиця 1

Географічна структура експорту товарів країн G-7 у 2021 році

Країна	Експорт товарів за регіонами (%)			
	Європа	Азія	Північна Америка	Інші регіони
США	19,1	31,5	25,3	24,1
Німеччина	57,3	15,4	10,2	17,1
Франція	54,1	14,0	6,9	25,0
Італія	52,5	10,2	9,3	28,0
Великобританія	45,1	17,0	16,6	21,3
Канада	52,7	14,1	23,8	9,4
Японія	10,6	38,5	18,2	32,7

Джерела: [2; 3]

Для більшості країн G-7 Європа є найбільшим регіоном як для експорту, так і для імпорту товарів. Наприклад, для Німеччини 57,3% експорту та 61,4% імпорту товарів припадало на Європу. Ця тенденція спостерігається і для Франції, Італії, Великобританії та Канади, що свідчить про тісні економічні зв'язки між європейськими країнами. Азія також є важливим торговельним партнером для країн G-7, особливо для експорту. США експортували 31,5% своїх товарів до Азії, а Японія – 38,5%. Для імпорту товарів Азія також займає провідні позиції, особливо для США (38,9%) та Японії (40,3%).

Північна Америка, представлена здебільшого США та Канадою, є значним торговельним партнером для більшості країн G-7. Для США 25,3% експорту та 25,7% імпорту товарів припадало на Північну Америку, для

Канади – 23,8% експорту та 22,6% імпорту. Інші регіони світу, такі як Латинська Америка, Африка та Близький Схід, також є частиною географічної структури торгівлі країн G-7, хоча їхня частка є меншою, ніж для основних регіонів.

Таблиця 2

Географічна структура імпорту товарів країн G-7, 2021 р.

Країна	Імпорт товарів за регіонами (%)			
	Європа	Азія	Північна Америка	Інші регіони
США	20,6	38,9	25,7	14,8
Німеччина	61,4	17,8	6,8	14
Франція	57,1	21,9	7,3	13,7
Італія	53	19,1	5,2	22,7
Великобританія	47,8	26,2	10,3	15,7
Канада	53,4	18,1	22,6	5,9
Японія	11,3	40,3	17,7	30,7

Джерела: [2; 3]

Усі країни G-7 є членами Всесвітньої торговельної організації (СОТ), яка встановлює правила міжнародної торгівлі та слугує платформою для багатосторонніх переговорів. Участь у СОТ забезпечує доступ країн G-7 до глобальних ринків, а також захист їхніх торговельних інтересів. Багатосторонні угоди, такі як Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ) та Угода про сільське господарство, сприяють лібералізації торгівлі, усуненню бар'єрів та створенню сприятливого середовища для економічного зростання [3]. Регіональні торговельні блоки, до яких входять країни G-7, також відіграють важливу роль у формуванні торговельної політики. Європейський Союз (ЄС), до якого входять Німеччина, Франція, Італія та Великобританія, є одним з найбільших торговельних блоків у світі. ЄС забезпечує вільний рух товарів, послуг, капіталу та робочої сили між країнами-членами, а також веде переговори про торговельні угоди від імені всіх держав-членів.

Угода між США, Мексикою та Канадою про вільну торгівлю (USMCA) є ще одним прикладом регіонального торговельного блоку за участю країн G-7. Ця угода замінила Північноамериканську угоду про вільну торгівлю (НАФТА) та спрямована на поглиблення економічної інтеграції між трьома країнами, усунення торговельних бар'єрів та модернізацію правил торгівлі. Хоча країни G-7 прагнуть до лібералізації торгівлі через укладання торговельних угод, вони також використовують торгові бар'єри та регулювання для захисту своїх економічних інтересів. Ці заходи можуть сприяти розвитку окремих галузей промисловості, але можуть також призводити до торговельних конфліктів та негативно впливати на глобальну торгівлю та економічне зростання. Тому пошук балансу між вільною

торгівлею та захистом національних інтересів залишається ключовим викликом для країн G-7 у формуванні своєї торговельної політики.

Отже, проведений аналіз макроекономічних показників та тенденцій економічного зростання країн G-7 продемонстрував їхній значний вплив на функціонування світової економіки та глобальні економічні процеси. Країни "Великої сімки" формують близько половини світового ВВП, є лідерами в галузі інновацій, визначають напрямки розвитку технологій та стандарти ведення бізнесу. Також визначили місце та значення країн "Великої сімки" в системі міжнародної торгівлі. Було досліджено структуру їхнього експорту та імпорту, особливості торговельних відносин з іншими учасниками світового ринку. Країни G-7 відіграють провідну роль у формуванні глобальної торговельної політики, укладаючи багатосторонні, двосторонні та регіональні торговельні угоди.

Список використаних джерел:

1. Economic Forecasts from the World's Leading Economists. GDP in Japan. URL: <https://www.focus-economics.com/countryindicator/japan/gdp-usd-bn>. (date of access: 13.06.2024).
2. Rohatynska N. Z. CRIMINALITY IN FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY. *Scientific notes of Taurida National V.I. Vernadsky University. Series: Juridical Sciences*. 2019. Vol. 6. P. 136–143. URL: <https://doi.org/10.32838/2707-0581/2019.6/26> (date of access: 13.06.2024).
3. Stephens G. Information and Communication: G8 Institutionalization and Compliance in the DOT Force. *Making Global Governance Effective: Hard and Soft Law Institutions in a Crowded World* / (Eds.) J. J. Kirton, M. Larionova, M. Savona., Aldershot : Ashgate.

Вишнівський А. Ю. , магістрант спеціальності «Підприємництво,
торгівля та біржова діяльність»*

ТЕХНІЧНИЙ АНАЛІЗ БІРЖОВОГО РИНКУ

Ключові слова: Біржовий ринок, технічний аналіз, інструменти технічного аналізу.

Вступ. Існує два методи аналізу та прогнозування цін активів. Перший метод фундаментальний, базується на дослідженні економічних та макроекономічних даних. Другий технічний який заснований на припущенні що ціна вже враховує всю необхідну інформацію для прийняття того чи іншого рішення.

Основна частина. Поняття технічного аналізу введено інвесторами та трейдерами у XVIII-XIX століттях. Вважається, що одним з перших, хто активно використовував методи технічного аналізу, був японський рисовий торговець Хонма Мунехіза в XVIII столітті. Він вперше розробив та застосував свічкові графіки для аналізу цін на ринку рису. Згодом ідеї технічного аналізу були розвинуті та систематизовані іншими відомими трейдерами, такими як Чарльз Дау, Генрі Прудхом та Ральф Нельсон Елліотт [1]. Їх роботи дали поштовх до розвитку більш складних технік аналізу ринків, які використовуються сьогодні. Таким чином, технічний аналіз є продуктом розвитку та еволюції фінансових ринків і став важливим інструментом для багатьох інвесторів та трейдерів.

Інструментарій який містить технічний аналіз на даний момент дуже широкий, це зумовлено тим що сам по собі цей вид аналізу є досить суб'єктивним, через те, що різні трейдери та інвестори можуть по різному сприймати одну й ту саму інформацію. В цілому можна розділити інструменти технічного аналізу на такі види:

1. Технічні індикатори використовують математичні обчислення, для виявлення оптимальних діапазонів входу, змін тенденцій, та в цілому стан ринку. Їх теж можна розділити на підгрупи

1.1 Трендові індикатори

1.2 Осцилятори (RSI, стохастик тощо)

1.3 Об'ємні (до прикладу On-Balance Volume)

2. Графічні патерни являють собою часто повторювані, так звані *фігури* на графіку, завдяки їм трейдери можуть знайти оптимальні точки входу в ту чи іншу позицію [2].

Важливо розуміти що будь-який індикатор чи патерн не може 100% гарантувати тей чи інший рух ціни тому до цього варто ставитись обережно

*Науковий керівник – Швець Т. В., к. е. н., доцент.

та спиратись на статистику відпрацювання, адже технічний аналіз базується на, тому що було в минулому.

Перевагами технічного аналізу спокійно можна вважати швидкість укладання угод, та відносну простоту аналізу, бо на відміну від фундаментального аналізу не потрібно мати великі знання макро та мікро економік для того, щоб аналізувати та приймати ті чи інші рішення. Також варто зазначити універсальність даного виду аналізу, адже він підходить для будь-яких ринків від звичайного валютного так і до криптовалютного. З недоліків варто виділити суб'єктивність сприйняття інформації що в деяких випадках може перешкоджати прийняттю рішень. Також слід зазначити що актуальність аналізу в деяких випадках вкрай коротка, тому потрібно швидко реагувати та приймати рішення, відповідно й оперативно діяти [3].

Висновок. Отже, аналізуючи вищезазначену інформацію, можна зрозуміти, що технічний аналіз відіграє важливу роль в аналізі та прогнозуванні цін активів на фінансових ринках. Заснований на історичних даних та математичних обчисленнях, він надає інвесторам та трейдерам можливість швидко аналізувати ринки та приймати торговельні рішення. Важливо враховувати, що будь-який інструмент технічного аналізу має свої обмеження і не може гарантувати успішність у всіх випадках. Тим не менш, він залишається універсальним інструментом, який може бути застосований на різних ринках та в різних умовах. І, не дивлячись на його суб'єктивність та короткочасність ефективності в деяких випадках, технічний аналіз залишається невід'ємною частиною стратегій інвестування та торгівлі для багатьох учасників ринку.

Список використаних джерел

1. Пластун О. Л., Пластун В. Л. Роль і місце технічного аналізу в сучасній методології прогнозування цін на фінансових ринках. *Економіка та держава*. 2014. №9. С. 38–43.
2. Самелюк О. Технічний аналіз у трейдингу: основи та принципи. *Trading.biz*. 2023. 13 липня. URL: <https://trading.biz/ua/posts/tehnicheskij-analiz-v-trejdinge>
3. Пертахія В. Технічний та фундаментальний аналіз – Що це таке? *Fondexx*. 2023. 6 листопада. URL: <https://fondexx.com.ua/blog/tekhnichniy-ta-fundamentalniy-analiz-scho-ce-take>

Герасимчук М. Х. , здобувач першого (бакалаврського)
рівня вищої освіти спеціальності «Міжнародні економічні відносини»*

ІТ-СТАРТАПИ УКРАЇНИ НА СВІТОВОМУ РИНКУ ІНФОРМАЦІЙНИХ ПОСЛУГ

Ключові слова: стартапи, інформаційні технології, світовий ринок, ІТ.

До вторгнення росії в лютому 2022 р. Україна була важливим хостом для одного із найшвидше зростаючих ІТ-центрів у світі. Високоосвічені кадри в країні у поєднанні з доступною вартістю життя роблять її ідеальним середовищем для стартапів. За останні роки нові компанії та інвестори сформували жваве технологічне середовище в Києві, що призводило до зростання технологічного сектора на 26% з року в рік [2]. Наразі обсяг підтримки, що спрямовується в Україну, допомагає підтримувати інформаційну систему в життєвому стані. Наприклад, Google в Україні надав 25 стартапам гранти з метою допомогти їм продовжувати функціонувати та розвиватися. Український уряд в свою чергу робить усе можливе, щоб підтримати наші стартапи, незважаючи на те, що він змушений здійснювати менеджмент воєнною економікою та стикається з пошкодженням і руйнуванням важливої інфраструктури [1]. Ряд безповоротних грантів та іншої підтримки запропоновано підприємствам у технологічному та ключових секторах. Нижче розглянуто найвідоміші українські стартапи на світовому ринку за версією Startup Network Europe:

1. Preply. Заснована в 2013 р., Preply об'єднує репетиторів мови зі студентами по всьому світу. Платформа дозволяє їх перевіреним викладачам створювати плани уроків і встановлювати власний розклад. У той же час слухачі мають доступ до інтерактивних засобів навчання, які дозволяють їм відстежувати свій прогрес і практикувати свій словниковий запас у позаурочний час. У 2015 р. на платформі було 3000 викладачів, якими керували 15 співробітників. До 2018 р. команда зросла до 120 співробітників, які відповідають за понад 100 тис. викладачів. І завдяки фінансуванню серії В у розмірі 35 млн дол. США, затвердженому в 2021 р., вони обов'язково збільшать свою частку ринку в майбутньому [3].

2. RefaceAI. За словами київських засновників, початковий успіх RefaceAI був повною випадковістю – під час експериментування з моделями машинного навчання та технологією штучного інтелекту, розробники натрапили на миттєвий, дуже точний метод заміни обличчя. Вони отримали фінансування серії А для зміни обличчя фотографій, потім перейшли до відео, перш ніж, нарешті, приземлитися на платформу для створення

*Науковий керівник – Ковальчук О. Д., к. е. н., доцент.

соціального контенту RefaceAI, яку всі знають сьогодні. Після суттєвого успіху у США, команда RefaceAI навіть не подала заявку на фінансування серії В – воно само прийшло до них. Додаток було завантажено 100 млн менше ніж за рік, і його схвалив Ілон Маск. Крім того, його назвали «Додатком року» в Google Play і займали перше місце в App Store США.

3. Grammarly. Понад 30 млн людей використовують Grammarly, щоб покращити своє письмо, але більшість навіть не підозрюють, що програму заснували в Україні троє киян: Алекс Шевченко, Макс Литвин і Дмитро Лідер. Безкоштовна версія Grammarly, яка доступна й сьогодні, була запущена в 2015 р. На відміну від конкуруючих проєктів, які зосереджувалися на орфографії та граматиці, Grammarly мав на меті надати стилістичний аналіз і поради щодо вибору слів. Після того, як група компаній венчурного капіталу надала 400 млн дол. США серії В, компанія зазнала значного розширення. Зараз у Grammarly працює 240 людей, а їхнє програмне забезпечення доступне через розширення браузера, інструмент веб-редактора та мобільний додаток.

4. Petcube. Місія Petcube – надати Інтернет домашнім тваринам. Саме так, компанія розробляє як апаратне, так і інше забезпечення, яке дозволяє клієнтам взаємодіяти зі своїми улюбленицями онлайн. Їхнім першим результатом був пристрій камери у поєднанні з простим алгоритмом, що забезпечив уявлення про поведінку вашого вихованця. Після того, як продажі Petcube Сам перевищили всі очікування, компанія розробила додаткові продукти. Petcube Lite містить динамік і мікрофон, що дозволяє вам говорити зі своїм вихованцем. Petcube Play, розроблений для котів, має функцію лазерної указки. Petcube Bites, остання модель, має резервуар для ласощів, який дозволяє кидати собаці перекус із телефону.

5. People.AI. Як впливає з назви, People.AI – це стартап з штучним інтелектом, що зосереджений на корпоративних послугах. Його перевага криється у поєднанні можливостей технології штучного інтелекту та конкретних рішень для управління даними. Результатом є основа, яка розширює можливості бізнесу, підвищуючи ефективність менеджменту та робочого процесу для великих команд. People.AI також нещодавно представив PeopleGlass, додаток, який спрощує керування Salesforce на рівні підприємства. Продавці можуть витрачати менше часу на виконання адміністративної роботи та більше часу на збільшення доходу.

6. MacPaw. До того, як з'явилися спеціалізовані програми для очищення смартфонів, які, здавалося, уповільнюють роботу телефону, був CleanMyMac від MacPaw. Стартап пройшов довгий шлях після запуску бета-версії в 2008 році, але його штаб-квартира все ще знаходиться в Києві, Україна. CleanMyMac нещодавно досяг 5 мільйонів користувачів у всьому світі [3]. Решта інструментів MacPaw, зокрема зашифрований месенджер та програма архівування, зробили його великим гравцем на ринку Mac.

7. Netpeak. За плечима Netpeak є понад 3000 успішних проєктів, що зробило її однією з важливих європейських компаній діджитал маркетингу. Досягнення фірми в управлінні PPC, SEO та SMM принесли їй 24 галузеві нагороди. Netpeak в певній мірі завдячує своїм успіхом підходу до формування ціноутворення на основі рентабельності інвестицій. Фірма була створена в Одесі українськими підприємцями Артемом Бородятюком, Дмитром Піскарьовим та Андрієм Чумаченком у 2006 році.

8. Ajax Systems. Найбільший український постачальник систем сигналізації, Ajax Systems, залишається головним офісом в Україні, навіть після того, як у 2021 р. було досягнуто 1 000 000 охоронюваних об'єктів нерухомості [2]. Насправді є додаткові офіси в Харкові та Вінниці, окрім міжнародних науково-дослідних центрів у Дубаї. Ajax Systems прагне зберегти все всередині компанії.

9. Zeeks. Zeeks – це український стартап, що заснований у 2018 р. та знаходиться в Києві. Компанія працює в ІТ-секторі та надає послуги підприємствам, які працюють на західних ринках. Конкретні послуги, які пропонує компанія, стосуються створення та просування ігрових інформаційних порталів. У міру того, як ігри стрімко зростають на все більшому ринку, стартапи, пов'язані з іграми, також стають сильнішими. З моменту заснування бізнес пройшов один раунд фінансування стартапу, причому цей раунд відбувся в червні 2019 р., коли компанія залучила певну суму фінансування від інвестицій Netsolid [1].

10. Gitlab. Перспективна платформа DevOps Gitlab була запущена в 2012 р. Дмитром Запорожцем і Валерієм Сізовим. Gitlab, створений розробниками для споживачів, – це рішення для удосконалення управління проєктами та зростання їх продуктивності. Незважаючи на те, що клієнти мають доступ до безкоштовної спрощеної версії програмного забезпечення, платні підписки зросли до мільйонів.

Таким чином, ці приклади не лише доводять, що інформаційна галузь України має великий потенціал для виходу на світовий ринок, але й демонструють потенціал системи для досягнення міжнародних комерційних успіхів.

Список використаних джерел

1. Fybish A. Top Ukrainian Startups To Watch in 2024. URL: <https://startupst.ash.com/ukrainian-startups/>
4. Top 5 most successful Ukrainian startups on Kickstarter. URL: <https://ucucfe.com.ua/en/top-5-najuspishnishyh-ukrayinskyh-startapiv-na-kickstarter/>
3. Ukrainian Startups You Should Know About. URL: <https://startupnetwork.eu/startup-stories/10-ukrainian-startups-you-should-know-about/>

*Голуб О. А. *, здобувач першого (бакалаврського) рівня
вищої освіти спеціальності «Економіка»*

ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЙОГО ПОЛІПШЕННЯ

*Ключові слова: діагностика, економіка, фінансовий стан, напрями
підвищення ефективності.*

Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень. Ключовим елементом успіху сучасного підприємства є використання передових методів, стратегій та інструментів у його управлінні. Досягнення мети підприємства стає можливим лише за своєчасного та оперативного аналізу фінансово-економічного стану. Оскільки неефективне управління фінансовими ресурсами та кризова ситуація в економіці вимагають від підприємства постійного моніторингу фінансово-економічного стану, проблема ефективної його діагностики наразі є надзвичайно актуальною.

Результати останніх досліджень та публікацій є свідченням того, що вчені економісти, такі як: Т.А. Городня, Ю.С. Копчак, І.П. Мойсеєнко, О.Є. Найденко, О.М. Підхонний пропонують вирішення даної проблеми. Проте, наразі виникає необхідність у вивченні широкого спектру підходів до діагностики фінансово-економічного стану підприємства, представлених різними вітчизняними та зарубіжними вченими.

Мета дослідження полягає у систематизації концепції «діагностика фінансово-економічного стану підприємства», визначенні методів проведення такої діагностики для нейтралізації форс-мажорних та кризових ситуацій, виявленні їх причин та наслідків, а також розгляді різних способів покращення фінансового стану підприємства для забезпечення його економічної безпеки.

Основний матеріал. Сучасні умови, зумовлені економічними трансформаціями та нестабільністю у політичній та економічній сферах, нарощують вимоги до підприємств щодо досягнення їх цілей та завдань. Це вимагає об'єктивного аналізу фінансово-економічного стану, який є ключовим етапом у реалізації даних завдань. Фінансово-економічна діагностика, визначається як складова економічного аналізу, спрямована на виявлення порушень у ході економічних процесів на підприємстві [1, с. 115]. Однак, варто підкреслити більш глибоке значення даного поняття, яке охоплює систему цільового фінансового аналізу, який спрямований на виявлення причин фінансової неспроможності підприємства, а також вибір оптимальних рішень для вирішення виникаючих економічних проблем.

*Науковий керівник – Грабчук І. Ф., к. е. н., доцент.

Головною метою фінансово-економічної діагностики є проведення всебічного аналізу діяльності підприємства, визначення його ефективності та стабільності функціонування.

Основні показники, які характеризують фінансово-економічне положення підприємства, включають показники ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості, ділової активності, рентабельності та інші. Розуміння таких показників для українських підприємств допомагає впроваджувати заходи, спрямовані на швидке підвищення платоспроможності, забезпечення стійкого фінансового стану, прибутковості та розвитку фінансово-економічного потенціалу. Платоспроможність, як головний аспект фінансового стану, визначається здатністю підприємства вчасно виплачувати свої зобов'язання. Під час фінансової діагностики використовуються різноманітні підходи та методи, що дозволяють вчасно реагувати на зміни у зовнішньому та внутрішньому середовищі, зменшувати ризики, пов'язані з невизначеністю господарської ситуації, та приймати обґрунтовані управлінські рішення [3, с. 25].

Оцінка діяльності підприємства, або аналіз показників, що визначають ефективність його функціонування у відповідності до стратегічних цілей; проведення експрес-діагностики фінансово-економічного стану, яка включає аналіз взаємопов'язаних показників для оцінки загальної ситуації; контроль фінансово-економічних показників, що визначають наслідки господарської діяльності з метою нейтралізації негативних тенденцій – все це складає суть фінансово-економічної діагностики підприємства. Такий процес передбачає систематичну та комплексну оцінку діяльності суб'єкта господарювання і використання різноманітних методів аналізу. Методи фінансово-економічної діагностики можна поділити на формалізовані, які базуються на науковому підґрунті та визначаються об'єктивністю, і є неформалізованими, що ґрунтуються на аналітичних процедурах, логічному рівні та мають суб'єктивний характер через використання знань, досвіду та інтуїції аналітика.

Діагностика фінансово-економічного стану суб'єкта господарювання має значний вплив і виконує кілька важливих завдань. Розглянемо основні з них: встановлення поточного стану діяльності підприємства; прогнозування фінансово-економічного стану на майбутнє; ідентифікація факторів, що впливають або можуть вплинути на фінансові і економічні показники суб'єкта господарювання; виявлення можливих шляхів покращення або відновлення стану функціонування підприємства; скорочення розриву в інформаційній зв'язаності між особами, відповідальними за фінансові рішення, та об'єктом управління.

Аналізуючи дані завдання, можна визначити мету фінансово-економічної діагностики, яка полягає у забезпеченні управлінських рішень необхідною, своєчасною та відповідною інформацією, враховуючи можливості підприємства згенерувати грошові потоки в майбутньому, бути прибутковим

і виявити слабкі сторони або додаткові перспективи. Таким чином, мета фінансово-економічного діагностування полягає в оцінці тенденцій стану діяльності підприємства, виявленні шляхів підвищення рентабельності та створенні передумов для стабільної його функціонування. Процес фінансово-економічної діагностики є складним і тривалим, включаючи порівняння звітної інформації суб'єкта господарювання з попереднім періодом. Він включає такі етапи: аналіз динаміки прибутку та рентабельності, фінансової стійкості, ліквідності та платоспроможності, використання майна, структурний аналіз капіталу та самоокупності підприємства.

Фінансово-економічний стан підприємства формується під час його виробничої та господарської діяльності, тому важливо проводити діагностику з урахуванням всіх аспектів, щоб дати повну оцінку господарського стану підприємства. Приймаючи управлінські рішення, спрямовані на підвищення ефективності, конкурентоспроможності та прибутковості підприємства, необхідно застосовувати системний підхід до аналізу його фінансово-економічного стану. Сучасна економічна ситуація характеризується нестабільним курсом валют, непередбачуваними змінами в оподаткуванні, жорсткою конкуренцією, інноваціями та технологічними змінами виробництва, загальною комп'ютеризацією обліку інформації тощо. Такі умови породжують численні питання у керівників, на які може відповісти фінансово-економічна діагностика, що є ключовим інструментом дослідження ринку та забезпечення конкурентоспроможності підприємства, допомагаючи здійснити раціональний розподіл матеріальних і фінансових ресурсів. Важливим елементом успішного управління підприємством є аналіз та системне вивчення його фінансово-економічного стану, факторів, що впливають на нього, а також прогнозування рівня прибутковості капіталу.

Головним аспектом успішного підприємства є його стабільний фінансово-економічний стан, який відображає його конкурентоздатність. Керівники підприємств завжди шукають способи поліпшення фінансово-економічного стану, що є ключовим для зміцнення його позицій, забезпечення перспективного розвитку та ефективного використання ресурсів. Основні напрямки для досягнення таких цілей включають: збалансоване співвідношення власного та позикового капіталу, мінімізацію внутрішніх резервів, удосконалення продукту та системи його реалізації, оптимізацію рекламної діяльності, зниження собівартості, раціональний вибір обладнання, збереження кваліфікованих кадрів, зменшення відсотка дебіторської заборгованості, розширення ринків збуту, а також можливість здачі в оренду або продажу окремих об'єктів основних фондів. Ці заходи допоможуть оптимізувати витрати, поліпшити організаційну та виробничу структуру, запобігти кризовій ситуації та оновити стан підприємства в цілому. Однак існує кілька перешкод, які можуть ускладнити їх впровадження, такі як дії окремих осіб чи об'єктивні обставини, такі як

фінансова кон'юнктура, наукові відкриття, форс-мажорні обставини тощо. Щоб уникнути таких проблем і покращити фінансово-економічний стан, необхідно ретельно проаналізувати потенційні ризики та оцінити результати діяльності підприємства, щоб забезпечити його економічну стабільність.

Висновки та пропозиції. Отже, фінансово-економічна діагностика дозволяє виявляти недоліки та проблемні аспекти у функціонуванні підприємства, а через системний аналіз фінансів можна чітко визначити діагноз та виявити причини будь-яких позитивних або негативних економічних показників. Для раціонального та ефективного управління й досягнення усіх мет та завдань підприємства необхідно систематично проводити фінансово-економічну діагностику. Отже, ефективність діагностики фінансово-економічного стану залежить від своєчасності та об'єктивності аналізу, що є важливим для прийняття управлінських рішень, спрямованих на вирішення завдань, пов'язаних з обранням стратегії розвитку, поліпшенням ефективності, конкурентоспроможності та прибутковості підприємства.

Список використаних джерел

1. Городня Т.А., Мойсеєнко І.П. Економічна та фінансова діагностика: навч. посіб. Львів: Магнолія, 2017. 282 с. 4.
2. Підхонний О.М. Діагностика фінансового стану підприємства. *Економічні науки. Серія «Облік і фінанси»*. 2017. Вип. 23. С. 234–237.
3. Копчак Ю.С. Проблеми діагностики фінансового стану і стійкості функціонування підприємства. *Вісник СумДУ*. 2018. № 9(68). С. 23–34.
4. Найденко О.Є. Методика діагностики стану внутрішнього середовища підприємства. *Вісник Східноукраїнського нац. ун-ту ім. В. Даля*. 2019. № 2(84). С. 162–170.

Грбовська Т. І., магістрант спеціальності «Психологія»

ВПЛИВ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНИХ ЧИННИКІВ НА ТРИВОЖНІСТЬ ОСОБИСТОСТІ

Ключові слова: психологія, соціально-психологічний, чинники, тривожність, особистість.

На сьогодні все більше уваги приділяється проблемі тривожності, яка є наслідком змін в економічній та соціальній сферах, швидкого темпу життя та впливу правового режиму воєнного часу, який діє з 2022 року. Тривожність особистості може бути спричинена різними факторами, включаючи соціально-психологічні. У розвитку тривожності особистості в Україні відіграють значну роль соціально-психологічні чинники [1]. Дослідження факторів тривожності зосереджено на вивченні сукупності психологічних детермінантів, які спричиняють виникнення стану тривожності та його перетворення на стійку рису особистості.

Існує багато чинників, які можуть сприяти розвитку тривожності, а саме: біологічні та соціально-психологічні. Детальніше охарактеризуємо соціально-психологічні чинники, які відіграють важливу роль у формуванні та прояві тривожності. Тривожність є емоційним станом, який характеризується почуттям занепокоєння, нервозності та очікуванням небезпеки. Вона може бути короткочасною реакцією на стрес і стійкою рисою особистості, адаптивною та дезадаптивною. Адаптивна тривожність допомагає нам мобілізуватися та впоратися з загрозами. Дезадаптивна ж тривожність може бути надмірною та безпричинною, що призводить до значного дискомфорту та порушення повсякденного життя [2–3].

На сучасному етапі в Україні найактуальнішими, із соціально-психологічних чинників, є війна та політична нестабільність. Охарактеризуємо детальніше соціально-психологічні чинники, які впливають на появу тривожності.

Соціальні фактори. Військова російська агресія призвела до загострення політичної та соціальної напруги, що може викликати почуття страху, безпеки і невизначеності. Почуття обурення, розчарування та втрати можуть призвести до зростання тривожності та невпевненості в майбутньому. Це призводить до хронічного стресу, що негативно впливає на психоемоційний стан батьків дошкільнят, провокуючи тривожність, депресію, панічні атаки тощо. Водночас, сучасне суспільство ставить перед людьми багато вимог: досягти успіху в кар'єрі, створити міцну сім'ю, мати гарний зовнішній вигляд тощо. Нездатність відповідати цим вимогам може призвести до почуття сорому, провини та тривожності.

Економічна нестабільність та низький рівень життя є серйозними джерелами тривоги українських сімей. Зростання вартості товарів та послуг створюють негативне економічне середовище, що впливає на психологічний стан особистості, зокрема батьків дітей дошкільного віку. Соціальний захист батьків дітей часто не відповідає їхнім потребам та витратам на життя, що призводить до стресу та тривоги.

Особистість є соціальною істотою, якій для емоційного благополуччя необхідні близькі стосунки з іншими людьми. Відсутність соціальної підтримки може призвести до почуття самотності, безпорадності та тривожності.

Сімейні фактори. Несприятливий сімейний клімат, наявність конфліктів або насильства в сім'ї, негативні думки, катастрофізація, нездатність переносити невизначеність також може бути фактором ризику. Недостатня емоційна підтримка з боку членів сім'ї може зробити людину більш схильною до тривожності.

Психологічні фактори. Низька самооцінка, перфекціонізм, нездатність контролювати свої емоції та думки можуть зробити людину більш схильною до тривожності [4].

Наслідками завжди є негативний вплив на життя людини, що може призвести до:

- проблем з психічним здоров'ям: тривожність може бути супутнім фактором депресії, розладів харчової поведінки, зловживання психоактивними речовинами.

- фізичних проблем: тривожність може викликати такі фізичні симптоми, як втома, головний біль, м'язова напруга, порушення сну та проблеми з травленням.

- соціальних проблем: Тривожність може ускладнювати спілкування з іншими людьми, будувати стосунки та брати участь у соціальній активності.

- проблем у навчанні та роботі: тривожність може негативно впливати на концентрацію уваги, пам'ять та здатність виконувати завдання.

Таким чином тривожність може мати значний вплив на життя людини, погіршуючи її самопочуття, працездатність та соціальні стосунки. Соціально-психологічні чинники є важливими факторами, що впливають на тривожність особистості. Їх врахування та корекція можуть значно покращити стан людини та покращити її якість життя. Існують певні фактори, які можуть допомогти знизити ризик тривожності. До них можна віднести такі поради:

- шукайте підтримки від інших людей, наприклад, друзів, родини чи групи підтримки;

- навчіться добре відчувати свої дії перед обличчям небезпеки;

- створіть стратегію реагування, так званий план Б;

- вчіться заспокоюватися та діяти, незважаючи на страх.

Аби знати, чи є в людини схильність до тривожності, потрібно звертати увагу на симптоми. Відчуваєте що щось не так – звертайтеся до фахівця.

Список використаних джерел

1. Можаровська Т.В. (2021). Психологічна безпека як ключовий концепт сімейного благополуччя у свідомості українців. Причорноморський науково-дослідний інститутом економіки та інновацій. Габітус. № 27. С. 141-145. <http://habitus.od.ua/journals/2021/27-2021/26.pdf>
2. American Psychiatric Association. (2013). Diagnostic and statistical manual of mental disorders (5th ed.). Arlington, VA: Author.
3. Barlow, D. H., & Hofmann, S. G. (2019). The anxious mind: How to work with worry, panic, and overthinking. New York, NY: Guilford Press.
4. World Health Organization. (2016). Depression and other mental disorders. Retrieved from <https://www.who.int/news-room/>

*Желєзніков О., Ковальчук В.**, аспіранти спеціальності «Менеджмент»

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ ДИЗАЙН СИСТЕМИ ДИСТРИБУТИВНОГО МАРКЕТИНГУ В АГРОБІЗНЕСІ

Ключові слова: організаційний дизайн, маркетинг, агробізнес, дистрибуція, системна організаційна взаємодія.

Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень. Зростання ступеню невизначеності бізнес-середовища, посилення ризиків при досягненні ефективного бізнес-результату зумовили потребу формування оптимальних дизайнів бізнесу вітчизняних підприємств, а менеджмент фірм започаткував здійснення аналізу їх потенціалу, створення фірмових баз даних, залучення експертів-професіоналів до розробки й створення організаційних моделей що сформувало сучасні системи організаційних дизайнів, зокрема – в агробізнесі. Наразі функціонал організаційного дизайну в агробізнесі України стрімко розвивається, а використання діджитал-комунікацій у діловому середовищі та міжфірмовій взаємодії сприяє зростанню інтелектуального потенціалу управління та організації агробізнесу. Проблеми розвитку ефективного маркетингу у вітчизняному агробізнесі стосуються інформаційного забезпечення професійних комунікативних мереж, формування та використання спеціальних баз даних з можливістю залучення до процесу дрібних та середніх фермерів.

Питання організації маркетингових ланцюгів постачання в агробізнесі досліджуються М. Багоркою, Дж. Бечаді, С. Болілою, С. Герчанівською, А. Гуменюк, О. Деркачем, О. Єранкіним, О. Замолою, Т. Льченко, Ф. Карілло, О. Шубравською, Л. Яремою та багатьма іншими. Потребують спеціальних досліджень проблеми організації мереж агробізнесу та його інфраструктури в системні утворення, що забезпечують формування цілісних координаційних ланцюжків.

Метою дослідження є обґрунтування організаційного дизайну системи дистрибутивного маркетингу в агробізнесі.

Результати досліджень. Організація, як основна функція менеджменту, забезпечує функціонал будь-яких операцій, дій, технологій, формує організаційну структуру фірми, як основу координацій, а порядок взаємовідносин в процесі досягнення цілей фірми ототожнюється з організаційним дизайном. Інтерес дослідників до організаційного дизайну зумовлений його структурними властивостями – створення або трансформації структури та процесів в організації з метою досягнення її стратегічних цілей. У забезпеченні основи для розробки ефективних систем

*Науковий керівник – Кравчук І. І., д. е. н., професор.

управління, визначення ролей та відповідальності працівників, оптимізації робочих процесів, підвищення продуктивності, стимулювання інновацій та адаптації до змін в економічному та соціальному середовищі організаційний дизайн вбачається структуро формуючим чинником організаційної культури [4–5]. Розвиток дистрибутивного маркетингу в агробізнесі України характеризується широким спектром організацій, які надають послуги в різноманітних сферах – реалізація добрив, засобів захисту рослин, логістика, та ін. Залежно від організаційно-правової форми діяльності, бізнес-потенціалу дистрибуторські організації в агробізнесі України забезпечують традиційні види маркетингових каналів доведення продукції до споживача (рис. 1).

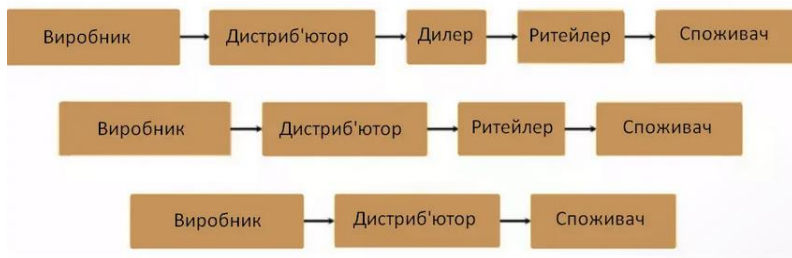


Рис. 1. Варіанти організації дистрибуції в агробізнесі

Основним актив-функціоналом дистрибутивного маркетингу є: створення власної торгової марки; створенні b2b онлайн-продажів; посилення логістики і будівництво власних терміналів. В останні роки організаційний дизайн дистрибуторських фірм в агробізнесі характеризується створенням онлайн-активного просування із потужними комунікативних забезпеченням. Зокрема, у сегменті просування насінневих матеріалів, дистрибуторська мережа Corteva пропонує, разом із постачанням насіння, інформаційне забезпечення щодо прийняття фінансових рішень з вибору засобів захисту рослин та розробки систем організації їх внесення [1; 3].

Моделювання організаційного дизайну в системі дистрибутивного маркетингу в сегменті засобів захисту рослин компанії BASF здійснюється за моделлю класичного різноформатного дизайну організаційних систем із покроковою передачею управління бізнес-сегментами (рис. 2). Схематичне зображення комунікативних зв'язків між дистрибуторськими та субдистрибуторськими активами засвідчує існування чинників, що дозволяють моделювати організаційний дизайн системи дистрибутивного маркетингу фірми, з урахуванням можливостей, зокрема, за допомогою встановлення нових контрактаций між учасниками, або – залученням нових учасників. В цьому сенсі спрацьовує «ефект мультиплікатора мережі», коли зростання чи зміна в одній частині системи чи мережі спричиняє збільшення

або зміну впливу усієї системи або мережі. Це може статися через поширення інформації, інновацій, або ресурсів через взаємозв'язки в дистрибуційній мережі та демонструвати силу взаємодії та взаємозалежності в субмережах, підкреслюючи, як фірмові елементи взаємодії мереж (варіантні комунікації) можуть взаємодіяти, щоб створити колективний вплив, який перевищує їх поодинокі внесок.

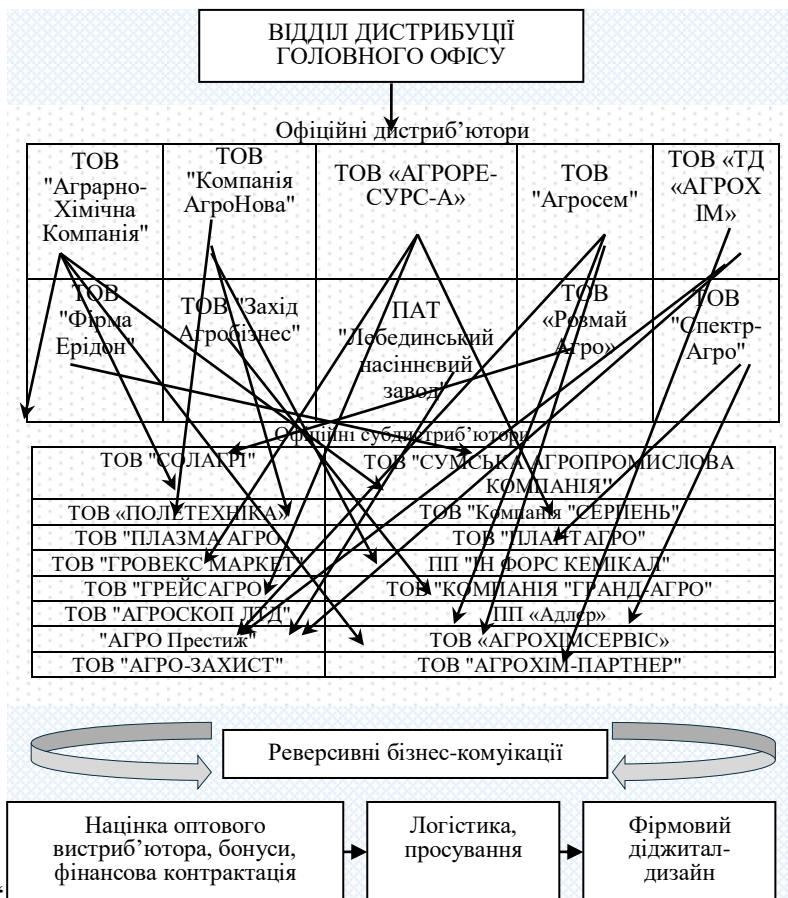


Рис. 2. Моделювання організаційного дизайну в системі дистрибутивного маркетингу (на прикладі компанії BASF)
Джерело: сформовано на основі [2–3].

Висновки та пропозиції. Потенціал формування організаційного дизайну системи дистрибутивного маркетингу в агробізнесі формується завдяки орга-

нізованій взаємодії учасників, може відтворюватися, або видозмінюватися на засадах управлінських рішень керуючих систем та використання фірмового діджитал-дизайну.

Список використаних джерел

1. Встигнути за сервісом: як розвивається український ринок дистрибуції (інфографіка). URL: <https://rau.ua/novyni/distribution/> (дата звернення: 29.05.2024).
2. Дистрибуція як бізнес. Як стати дистриб'ютором? URL: <https://remo.nline.ua/blog/distributing/> (дата звернення: 25.04.2024).
3. Офіційні дистриб'ютори 2023-24. URL: <https://www.corteva.com.ua/contacts/our-distributors.html> (дата звернення 28.04.2024).
4. Hron J., Macak T. Synergistic effect in the management of agricultural production. *Agric. Econ. Czech.* 2013. 59 (11). P. 489-495. URL: <http://surl.li/pjppq> (дата звернення 14.05.2024).
5. Jones J.W. Brief history of agricultural systems modeling. *Agricultural systems.* 2017. Iss. 155. P. 240–254.

Зайцева Є. Р. , здобувач першого (бакалаврського)
рівня вищої освіти спеціальності «Право»*

АДМІНІСТРАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ В СФЕРІ ОБОРОНИ

Ключові слова: право, адміністрування, безпека та оборона, понятійний апарат.

У сучасних умовах постійних змін і політичної нестабільності питання адміністративного регулювання та правового контролю набуває надважливого значення. Адже ефективна нормативно-правова база впливає на всі сфери життя суспільства. Тож лише за допомогою правових норм, закріплених у відповідних законодавчих актах, адміністративні органи можуть не лише функціонувати в межах закону, а й «ефективно» розв'язувати поставлені перед ними завдання.

Важливим аспектом адміністративно-правового регулювання у сфері оборони є впровадження сучасних технологій та методів управління, що сприяють ефективному використанню ресурсів та забезпечують високий рівень готовності та реагування на потенційні загрози. Крім того, необхідно враховувати міжнародний аспект управління оборонною сферою, співпрацюючи з іншими країнами та міжнародними організаціями для забезпечення міжнародної безпеки та стабільності. Адміністративно-правове регулювання у сфері оборони є складним та багатограним процесом, який потребує постійного аналізу та удосконалення для забезпечення національної безпеки та захисту прав громадян.

Адміністративно-правові режими, в тому числі правовий режим воєнного стану, є своєрідною складовою і передумовою життєдіяльності суспільства, а їх положення слід розглядати як складову елемент державного управління. Основою для їх створення є принципи, методи та форми державного управління в галузі публічного адміністрування та політичної діяльності і є одним із основних його елементів. Проте адміністративно-правові режими також мають свої особливості, які залежать головним чином від характеру місій і функцій держави щодо забезпечення громадської безпеки, системи відповідних інститутів і змісту їхньої владної публічної діяльності.

Адміністративно-правовий режим обумовлений переважно існуванням різного роду небезпек і загроз. У ситуації, що склалася, в умовах війни Україна стоїть перед необхідністю докладати зусиль для забезпечення зовнішньої безпеки, а також вживати заходів внутрішньої безпеки для створення належних умов щодо запобігання певним видам підривної та

*Науковий керівник – Бучинська А. Й., к. юр. н., доцент.

злочинної діяльності. Правове регулювання визначається зрілістю і стабільністю суспільних відносин, станом економічного розвитку суспільства і загальним рівнем правової культури населення.

Водночас, уточнюючи зміст поняття «правове регулювання», я вважаю, що воно характеризується тим, що: 1) є одним із видів соціального регулювання, тобто регулювання, яке існує в суспільстві та пов'язане з упорядкуванням суспільних відносин; 2) ґрунтується на державному регулюванні, оскільки фактичне право ухвалюється або затверджується державою, а тому ґрунтується, а отже, є державним регулюванням суспільних відносин; 3) чинить певний вплив на суспільні відносини; 4) реалізується за допомогою норм матеріального права та інших правових засобів; норми права та інші правові засоби у сукупності з іншими правовими засобами [5, с. 353].

Кожна держава повинна прагнути забезпечити безпеку всіх своїх громадян, а також захищати свою незалежність і суверенітет – не тільки в мирний час, але також, коли ці цінності знаходяться під загрозою. У випадку порушення суверенітету нашої держави, що загрожує втратою незалежності, відповідно до статті 17 Конституції України [1], можливе запровадження воєнного стану, який оголошується на території України або на окремих її частинах в разі нападу іноземної держави, нищівного діяння збройних формувань, внутрішньої або міжнародної агресії або загрози саме зазначених подій. Під час воєнного або надзвичайного стану можуть встановлюватися конкретні обмеження прав і свобод з визначенням строку їх чинності. В Україні воєнний стан визначається як особливий правовий режим, що запроваджується в разі загрози нападу. Введення воєнного стану пропонується Радою національної безпеки і оборони та затверджується президентом і Верховною Радою України.

Правовою основою введення воєнного стану в Україні є Конституція України, Закон України «Про правовий режим воєнного стану» [3], та Указ Президента України про введення воєнного стану [2]. ЗУ «Про правовий режим воєнного стану» [3], регламентує порядок оголошення воєнного стану та процедури, пов'язані з його введенням. Цей Закон визначає повноваження Президента України стосовно введення воєнного стану та уряду щодо управління країною в період дії цього режиму. Також, даний Закон містить визначення прав і обов'язків громадян та органів влади під час введення воєнного стану, включаючи обмеження прав та свобод громадян в інтересах національної безпеки (може обмежуватися свобода пересування, недоторканність житла, таємниця листування, телефонних розмов та інші.) Важливою частиною є механізм надання допомоги та захисту цивільного населення під час дії даного стану (наприклад, починаючи з 01.11.2023 допомога призначається члену сім'ї, який вперше звернувся за допомогою, протягом 6 місяців і виплачується щомісяця 1 людині в сім'ї в наступному

розмірі: для осіб з інвалідністю та дітей – 3000 гривень; для решти – 2000 гривень).

Отже, Закон розкриває важливі аспекти процедур та відповідальності введення воєнного стану, а також права та обов'язки громадян та органів влади під час його дії відповідно до чинного законодавства України. Цей Закон також визначає права та обов'язки осіб під час воєнного стану і механізми, що гарантують захист прав та свобод громадян. З метою проведення аналізу нормативно-правової бази з питань регулювання воєнного стану, необхідно дослідити положення Закону України «Про оборону України», який визначає загальні принципи і норми, пов'язані із забезпеченням безпеки та оборони країни, також містить положення про організацію та функціонування Збройних Сил, визначення повноважень органів управління обороною, забезпечення оборони країни в разі загрози або нападу, а також питання забезпечення обороноздатності та військово-технічного розвитку. Відповідно до ст. 2 ЗУ «Про оборону України», оборона України ґрунтується на готовності та здатності органів влади, всіх відомств безпеки і оборони, органи місцевого самоврядування, єдина державна система цивільного захисту та складові національної економіки до переходу, у випадку потреби, від мирного режиму до воєнного стану [4]. Це також передбачає відповідь на збройну агресію, ліквідацію збройного конфлікту та готовність населення та території держави до оборони країни. На підставі ст. 4 ЗУ «Про правовий режим воєнного стану» у разі запровадження воєнного стану, структура органів місцевого самоврядування зазнає певних змін. Утворюються військові адміністрації населених пунктів, начальник військової адміністрації населеного пункту (населених пунктів) призначається та звільняється Президентом України за поданням Генерального штабу Збройних Сил України або відповідної обласної державної адміністрації.

Висновок. Основним і найважливішим аспектом адміністративно-правового режиму є запобігання або ускладнення вчинення злочинів та інших протиправних діянь у сфері державної та національної безпеки. Характерною рисою системи адміністративного права в умовах воєнного стану є обмеження певних демократичних процедур, посилення ієрархії та одноманітності влади. Запровадження воєнного стану передбачає не лише усунення загрози державі, а й наділення відповідних органів публічної влади, військового командування необхідними повноваженнями для відвернення загрози, стримування збройної агресії та забезпечення національної безпеки. Отже, запровадження воєнного стану в Україні призвело до нинішніх викликів, серед іншого до покладання на органи публічної влади нових обов'язків і вирішення питань які потребують швидкого реагування щодо вирішення питань, які виникають під час війни.

Список використаних джерел

1. Конституція України. URL:<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення 04.05.2024)
2. Указ Президента України №64/2022 Про введення воєнного стану в Україні. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/64/2022#Text> (дата звернення 04.05.2024)
3. Про правовий режим воєнного стану. Закон України URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/389-19#Text> (дата звернення 04.05.2024)
4. Про оборону України. Закон України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1932-12#Text> (дата звернення 04.05.2024)
5. Годованик Є. В. Ефективність конституційно-правових норм: теоретико-методологічні аспекти: монографія. Одеса: Фенікс, 2019. 355 с.

Ищенко І., здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»*

ДИНАМІКА ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ

Ключові слова: фінанси, капітал, банківський капітал, фонди, резерви.

Постановка проблеми. В сучасних умовах воєнного стану банківська система держави має бути надійною для забезпечення її ефективного функціонування. Значення банківської системи в розвитку економіки України у високій мірі залежить від її фінансової стійкості. Основним показником, який характеризує фінансову стійкість окремих комерційних банків та банківської системи в цілому, є банківський капітал.

Власний капітал комерційного банку є одним з найважливіших складових його фінансової структури. Він відображає фінансовий вклад власників (акціонерів) та накопичені прибутки, які можуть бути використані для оплати збитків або розширення бізнесу. Власний капітал є головним джерелом стійкості для банку. Він забезпечує буфер для покриття можливих збитків, що виникають у зв'язку з кредитними ризиками, змінами у валютних курсах, погіршенням ринкових умов тощо. Це дозволяє банку залишатися функціонуючим навіть у непевних економічних умовах. Власний капітал є ключовим фактором у виконанні регуляторних вимог, які стосуються фінансової стійкості та забезпечення захисту клієнтів. Регулятори встановлюють мінімальні стандарти власного капіталу для забезпечення безпеки та стабільності фінансової системи.

Високий рівень власного капіталу вказує на фінансову міцність банку, що сприяє підвищенню довіри клієнтів, депозитаріїв та інших учасників ринку. Позитивна репутація банку як надійного і стабільного фінансового інституту може привертати нових клієнтів та інвесторів. Власний капітал може використовуватися для фінансування нових ініціатив, розширення галузей діяльності, розвитку нових продуктів та послуг, а також для збільшення обсягів кредитування. Це дозволяє банку зберігати конкурентоспроможність на ринку та реагувати на зміни в економічному середовищі.

Аналіз останніх досліджень. Питання формування власного капіталу комерційних банків вивчали науковці: Лисенок О. [1], Слобода Л., Коваль-Ігнатишина В. [2], Третяк Д., Трубніков Д. [4], Чиж Н., Урбан О., Дзямучич М. [5] та інші, але досліджень щодо формування власного капіталу комерційних банків в період воєнного стану вкрай мало.

*Науковий керівник – Сус Л. В., к. е. н., доцент.

Мета дослідження. Метою дослідження є визначення сутності та аналіз динаміки власного капіталу комерційних банків.

Основний матеріал. Власний капітал комерційного банку – це окремий об'єкт управління в системі фінансів банківської установи, який складається з спеціальних фондів і резервів, з власних коштів акціонерів банку, та забезпечує здійснення фінансово-економічних операцій з метою одержання прибутку [1, с. 26]. Власний капітал комерційного банку – це виражені у грошовій формі частки матеріальних, нематеріальних і фінансових активів, що перебувають у розпорядженні комерційному банку та використовуються ним для виконання операцій з розміщення коштів та надання послуг з метою одержання прибутку [2, с. 197]. Під власним капіталом комерційного банку можна розуміти всі ті елементи, які відображаються в пасиві балансу банку та є джерелами фінансування активів, накопичених у банку [4, с. 109]. Власний капітал – це сукупність коштів власників (тобто акціонерного капіталу), різного роду резервів та нерозподіленого прибутку, інколи й інших елементи згідно з нормативно-правовою базою країни [5, с. 310]. Простіше кажучи, власний капітал складається з грошей, отриманих банком від акціонерів та інших інвесторів, з спеціальних фондів і резервів, отриманих банком прибутків, які не були виплачені у вигляді дивідендів. Проаналізуємо динаміку власного капіталу комерційних банків України за 2011–2024 роки (станом на початок року) в табл. 1.

Таблиця 1

Динаміка власного капіталу банків України за 2011-2024 роки

Станом на	Пасиви, млн. грн	Власний капітал, млн. грн	У % до пасивів	Статутний капітал, млн. грн	У % до пасивів
01.01.2011	942088	137725	14,6	145857	15,5
01.01.2012	1054280	155487	14,7	171865	16,3
01.01.2013	1127192	169320	15,0	175204	15,5
01.01.2014	1278095	192599	15,1	185239	14,5
01.01.2015	1316852	148023	11,2	180150	13,7
01.01.2016	1254385	103713	8,3	222170	17,7
01.01.2017	1256299	123784	9,9	414668	33,0
01.01.2018	1336358	163597	12,2	495377	37,1
01.01.2019	1360764	155650	11,4	465532	34,2
01.01.2020	1494460	200854	13,4	470712	31,5
01.01.2021	1822814	210640	11,6	479932	26,3
01.01.2022	2053928	255678	12,4	481535	23,4
01.01.2023	2353592	218549	9,3	407021	17,3
01.01.2024	2942806	296797	10,1	404751	13,8

Джерело: розраховано за даними [3].

Наявність власного капіталу є однією з умов безпеки та доброго стану банку. Комерційні банки щоденно ризикують у своїй діяльності. Щоб захистити вклади своїх клієнтів, банк повинен бути в змозі покрити збитки від ризиків та продовжувати нормально працювати, незалежно від ринкових умов. Для цього їй потрібен власний капітал. Власний капітал комерційного банку є фінансовим буфером від збитків. Наприклад, якщо позичальники раптом масово перестануть виплачувати кредити або якщо зроблені інвестиції раптово втраять свою вартість, комерційний банк зазнає збитків, а якщо у нього не буде такого буфера, він може навіть збанкрутувати. Якщо комерційний банк має потужну базу капіталу, він використовуватиме його для покриття збитків і зможе продовжувати роботу та надавати послуги клієнтам. Станом на 01.01.2024 року сума власного капіталу комерційних банків була рівна 296797 млн. грн (10,1 % від всіх пасивів), що більше від даного показника станом на 01.01.2011 р. на 159072 млн. грн чи в 2,2 рази. Проаналізуємо динаміку власного капіталу комерційних банків України за 2023 рік в табл. 2.

Таблиця 2

Динаміка власного капіталу банків України за 2023 рік

Станом на	Пасиви, млн.грн	Власний капітал, млн.грн	У % до пасивів	Статутний капітал, млн.грн	У % до пасивів
01.01.2023	2353592	218549	9,3	407021	17,3
01.02.2023	2367835	232139	9,8	407021	17,2
01.03.2023	2403035	236623	9,8	405108	16,9
01.04.2023	2427669	249612	10,3	405108	16,7
01.05.2023	2492315	238091	9,6	405358	16,3
01.06.2023	2494853	251046	10,1	405358	16,2
01.07.2023	2562123	267687	10,4	405358	15,8
01.08.2023	2620291	283366	10,8	404920	15,5
01.09.2023	2621025	297007	11,3	404920	15,4
01.10.2023	2647624	310824	11,7	404719	15,3
01.11.2023	2679459	325643	12,2	404751	15,1
01.12.2023	2748813	337407	12,3	404751	14,7
01.01.2024	2942806	296797	10,1	404751	13,8

Джерело: розраховано за даними [3].

Питома вага власного капіталу комерційних банків в структурі пасивів з 9,8 % на початку 2023 року зросла до 10,1 % на кінець року, а вартість власного капіталу виросла на 78248млн. грн чи 35,8 %.

Висновки. Отже, власний капітал є критичним елементом для забезпечення фінансової стійкості, довіри ринку та можливостей розвитку комерційних банків. Його належна управління та збільшення допомагають зміцнювати позиції банку на ринку та забезпечувати його успішну діяльність

в умовах змін. Під власним капіталом комерційного банку розуміємо власні кошти акціонерів банку, отримані ним прибутки після виплати дивідендів, а також спеціально утворені фонди і резерви, які призначені для забезпечення економічної стабільності банку та покриття можливих ризиків втрати активів, що перебувають у користуванні комерційного банку. За 2023 рік відмітимо незначне зростання капіталізації банківської системи – що є головною передумовою широкомасштабної участі українських банків у зменшенні падіння економіки України в період воєнного стану.

Список використаних джерел

1. Лисенок О. В. Удосконалення сутності та класифікації власного капіталу банку. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2020. № 1. С. 24–31.
2. Слобода Л. Я., Коваль-Ігнатишина В. М. Виклики та пріоритети управління власним капіталом банків України в період воєнного стану. *Бізнес Інформ*. 2022. № 11. С. 195–204.
3. Сумарні пасиви українських комерційних банків. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/banks/stat> (дата звернення 20.03.2024)
4. Третяк Д. Д., Трубніков Д. О. Напрями підвищення ефективності управління власним капіталом банку. *Економіка та держава*. 2022. № 6. С. 107–114.
5. Чиж Н. М., Урбан О. А., Дзямулич М. І. Управління власним капіталом банку: проблеми та перспективи. *Економічний форум*. 2016. № 2. С. 310–314.

Іщук Ж. В. , магістрант спеціальності «Психологія»*

ПСИХОЛОГІЧНЕ БЛАГОПОЛУЧЧЯ ПОДРУЖЖА З РІЗНИМ ДОСВІДОМ ТРИВАЛОСТІ ШЛЮБНОГО ЖИТТЯ

Ключові слова: шлюб, сім'я, психологічне благополуччя, задоволеність / незадоволеність шлюбом.

Українське суспільство продовжує вбудовуватись у європейське середовище, в якому відбуваються значущі зміни у сімейних структурах, стереотипах та ролях. Традиційні концепції сім'ї переосмислюються, культуральні погляди поступово змінюються і важливо розуміти, як ці зміни впливають на психологічне благополуччя подружжя з різним досвідом тривалості шлюбного життя.

У контексті сучасних викликів, таких як стрес, викликаний воєнними подіями, економічна нестабільність та зміни в підходах до розуміння концепцій сім'ї, вивчення психологічного благополуччя подружжя на різних етапах шлюбного життя набуває особливої актуальності для адаптації та підтримки пар у нових реаліях сучасного життя.

Психологічне благополуччя – це загальний стан психічного здоров'я, який включає в себе емоційний, психологічний та соціальний аспекти життя, компонентами якого є суб'єктивне відчуття балансу позитивного і негативного афектів, наявність життєвих цілей, прийняття себе та компетентність у стосунках з оточенням [1].

Так як психологічне благополуччя включає усі аспекти життя людини, то неможливо його розглядати без урахування взаємовідносин у сім'ї і задоволеності шлюбом, тобто варто говорити про феномен психологічного благополуччя подружжя.

Психологічне благополуччя подружжя є важливим фактором для створення щасливих та стійких відносин між партнерами, а також впливає на загальне емоційне та психічне здоров'я кожного з них.

У процесі планування емпіричного дослідження були розроблені методика збору даних, визначені критерії оцінки психологічного благополуччя та обрані стратегії аналізу результатів. Дослідження включало тестування та асоціативний експеримент з подружжям, які перебували на різних етапах тривалості шлюбного життя. Ці методи дозволили отримати картину психологічного стану подружжя та зрозуміти вплив різних чинників на його благополуччя. У дослідженні було висунуто припущення про те, що психологічне благополуччя подружжя визначається тривалістю шлюбного

*Науковий керівник – Кулаковський Т. Ю., к. психол. н, доцент.

життя, зокрема, чим тривалішими є шлюбні відносини, тим вищим буде рівень психологічного благополуччя.

Досліджуючи особливості задоволеності шлюбом за методикою В.В. Століна, Г.П. Бутенко, Т.Л. Романової, подружні пари були розподілені за кількістю отриманих балів на 4 категорії: неблагополучна, скоріш благополучна, благополучна та абсолютно благополучна сім'я. Абсолютно неблагополучних, скоріш неблагополучних та перехідних сімей серед наших досліджуваних виявлено не було. Разом з тим, переважна кількість досліджуваних сімей (60%) належала до групи «благополучні», що свідчить про високий рівень задоволеності шлюбом. При цьому, по 10% мають у своєму складі групи сімей, які є «скоріш благополучними» та «абсолютно благополучними», що також свідчить про високу задоволеність шлюбом.

Благополучна сім'я характеризується позитивним впливом на формування особистості дітей у сім'ї, емоційним комфортом у сім'ї, у такій сім'ї панує взаєморозуміння, високий рівень злагодженості, взаємоповаги між усіма її членами тощо, позитивна моральна атмосфера, спільні погляди на більшість сфер духовного життя, врахування інтересів кожного, психологічна взаємопідтримка, трудова спільність, почуття власної гідності, самовдоволення, взаємодовіра, доброзичливість, чуйність, раціональні шляхи вирішення всіх сімейних проблем, розуміння завдань виховання дітей у сім'ї тощо. Саме такими сім'ями є більшість з досліджуваних сімей, що стало зрозумілим за певними показниками, які ми отримали в ході дослідження та подальшого асоціативного експерименту.

Абсолютно благополучні сім'ї в у нашій вибірці – це сім'ї з тривалим шлюбним стажем, наявністю дорослих дітей і стабільною, постійною роботою. До неблагополучних належать сім'ї, які з будь-яких причин повністю або частково втратили свої виховні можливості. Це створює об'єктивно чи суб'єктивно несприятливі умови для існування подружньої пари в таких сім'ях. До таких сімей передусім належать сім'ї, в яких подружжя зловживають алкогольними напоями, ведуть аморальний спосіб життя та суперечать моральним і правовим нормам суспільства. У таких сім'ях благополуччя проявляється на людях, а насправді може траплятись насильство над жінками чи дітьми. У таких сім'ях допускаються серйозні помилки у створенні емоційно стабільної атмосфери спілкування, можливі сварки та конфлікти.

Провівши «асоціативний експеримент» до слів-стимулів «шлюб», «сім'я», «подружжя», було визначено, що подружжя, які належать до неблагополучних сімей, в основному, надавали асоціації негативного забарвлення, і навпаки, благополучні сім'ї характеризували означені поняття у позитивному ключі. Асоціації чоловіка і жінки з неблагополучних сімей значно відрізнялися, що може бути причиною конфліктів та незадоволеність шлюбом.

При визначенні того, наскільки асоціації у парі узгоджені між собою, було визначено, що незалежно від терміну тривалості шлюбу асоціації у подружніх парах у більшості випадків (80%) збігались. Найбільша схожість (80%) була у благополучних сім'ях. Тобто, можна засвідчити, що чим вищий рівень задоволеності шлюбом, тим більш позитивно забарвленими та узгодженими між подружжям є асоціації та очікування один від одного.

Провівши кореляційний аналіз Пірсона між параметрами «рівень задоволеності шлюбом» та «термін перебування у шлюбі», було визначено, що чим тривалішими є шлюбні відносини, тим вищим є рівень психологічного благополуччя у подружньої пари.

Отже, проведене кореляційне дослідження, підтвердило висунуту нами гіпотезу про те, що чим тривалішими є шлюбні відносини, тим вищим є рівень психологічного благополуччя у подружньої пари.

Список використаних джерел

1. Котлова Л., Ковтун В. Теоретичні основи психологічного благополуччя на різних етапах онтогенезу. *Психологічні дослідження: наукові праці викладачів та студентів соціально-психологічного факультету*. Житомир: ЖДУ імені Івана Франка, 2017. С. 53–56.

Ковальчук А. В., Дем'янчук В. С. , здобувачі першого (бакалаврського)
рівня вищої освіти спеціальності «Економіка»*

ВИДИ МІЖНАРОДНИХ СТРАТЕГІЙ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ

Ключові слова: торгівля, міжнародні економічні відносини, стратегія, конкуренція, перевага.

Глобалізація посилює конкуренцію, роблячи дослідження конкурентоспроможності та розробку глобальних стратегій для підприємств вкрай необхідними. Транснаціональні корпорації (ТНК) та цілі галузі (телекомунікації, електроніка, автомобілебудування, авіація) активно використовують глобальні конкурентні стратегії, стимульовані розвитком ІТ та лібералізацією ринків. Виробникам необхідно максимально задовольняти потреби цільових ринків, використовуючи різні конкурентні переваги.

Модель конкурентних сил Майкла Портера стверджує, що стратегія будь-якої компанії ґрунтується на розумінні структури галузі та її динаміки. Конкуренція в будь-якій галузі (внутрішній чи зовнішній ринок) визначається п'ятьма силами: 1) загроза появи нових конкурентів: знижує прибутковість, адже вони вносять нові потужності та борються за частку ринку; 2) сила торгу покупців: потужні покупці тиснуть на ціни та знижують прибуток; 3) сила торгу постачальників: можуть диктувати вищі ціни та умови, знижуючи рентабельність; 4) наявність продуктів-замінників: загроза з боку альтернативних товарів/послуг, що змушує знижувати ціни та обмежує прибуток; 5) внутрішньогалузева конкуренція: ынтенсивна конкуренція змушує йти на витрати (реклама, збут, R&D), знижуючи прибуток.

Використання моделі передбачає такі етапи: бар'єри входження (високі бар'єри захищають існуючих гравців, але й ускладнюють новим входження), аналіз галузі (допомагає зрозуміти правила конкуренції та доступні стратегії), стратегічне планування (фокусується на позиціонуванні, ціноутворенні та зниженні собівартості щодо конкурентів). Модель Портера можна доповнити врахуванням факторів, не охоплених п'ятьма силами, наприклад, вплив уряду (можуть впливати на конкурентоспроможність регулювання, податки, субсидії), роль технологій (швидкі інновації можуть змінити структуру галузі та створити нові можливості), вплив соціально-економічних факторів (зміна демографії, смаків та потреб споживачів може вплинути на попит) [1, 4]. Модель п'яти сил Портера – це цінний інструмент для розробки стратегії та аналізу конкурентоспроможності. Її можна доповнити й іншими факторами, щоб отримати більш комплексне розуміння конкурентного середовища.

*Науковий керівник – Зінчук Т. О., д. е. н., професор.

Модель внутрішньої ефективності. У відповідності до постулатів моделі внутрішньої ефективності, підприємство досягає довготривалої конкурентної переваги за рахунок посилення внутрішніх компетенцій – продуктивності та результативності; специфічних активів, визначальних внутрішню структуру підприємства – систему збуту, технології виробництва, методику «ділової» (науково-методичної) розвідки.

Сутність моделі внутрішньої ефективності проста: підприємство має перейти від уявлення про саме себе як про набір кінцевих продуктів та послуг до усвідомлення себе як центру ключових компетенцій, від їх зародження до подальшого втілення у кінцевий продукт. В результаті конкуренція зміщується з площини «товар проти товару» до більш багатогранного простору «підприємство проти підприємства» та «підприємство проти довкілля» [2]. Концепція динамічних можливостей. Є поєднанням першої та другої моделей. Її основний сенс у тому, що підприємство, яке досягло високої організаційної та технологічної зрілості, може конкурувати на будь-яких ринках. Оскільки ключові компетенції впливають на успіх всього ряду товарів чи послуг, то перемога чи поразка у боротьбі за лідерство у цих ключових компетенціях означає для майбутнього зростання підприємства набагато більше, ніж успіх чи провал будь-якого окремого товару чи послуги. Таким чином, модель динамічних можливостей передбачає переважну орієнтацію на досконалість бізнес-процесів та інтегрований розвиток всього комплексу внутрішніх та зовнішніх компетенцій [3, 5].

Варто зазначити, що не існує універсальної конкурентної стратегії. Її успішність залежить від конкретних умов галузі, наукового потенціалу та капіталу компанії. Сьогодні стратегічний розвиток підприємств має бути багатогранним. Він має бути спрямований на: подолання невизначеності в бізнес-середовищі, максимальне зниження витрат, збільшення вартості інновацій, досягнення оперативної гнучкості, вихід на міжнародні ринки. З цією метою компаніям необхідно розробити стратегії формування конкурентних переваг.

В сучасному конкурентному середовищі все більшої популярності набуває стратегія айкідо. Її суть полягає в переході від жорсткої конкуренції до співпраці з іншими гравцями ринку. Це досягається шляхом узгодження інтересів та укладення стратегічних альянсів. Перевагами стратегії айкідо визначено економію ресурсів (замість того, щоб витратити сили на протистояння, компанії об'єднують зусилля, економлячи ресурси та підвищуючи ефективність), використання сильних сторін (стратегія айкідо вчить використовувати сильні сторони конкурентів на свою користь), баланс та рівновага (створюється фізичний та ментальний баланс, рівновага місії, стратегії та організації, що відкриває широкі можливості для зростання), протистояння неспровокованим атакам (стратегія айкідо навчає передбачати дії конкурентів та протистояти неспровокованим атакам), відсутність егоїзму

та героїзму (стратегія не сприймає егоїзму та героїзму), фокус на досвіді (замість того, щоб концентруватися на перемогах та поразках, айкідо робить акцент на досвіді, який робляє компанію кращою та зміцнює її репутацію).

Присутність ТНК на внутрішніх ринках стимулює зростання якості продуктів та послуг місцевих компаній. Також з'являється можливість використовувати досвід та стратегії розвитку іноземних компаній. Тому стратегія айкідо може бути ефективним інструментом для досягнення успіху в конкурентному середовищі. Її використання може призвести до економії ресурсів, збільшення ефективності та зростання компанії.

Список вкористаних джерел

1. Porter M. Competitive strategy. Techniques for Analyzing Industries and Competitors. New York: The Free Press, 1998. 422 p.

2. Бондаренко С.М., Свірінюк О.В. Аналіз сучасних стратегій конкуренції. URL: https://knutd.edu.ua/publications/pdf/Ukrainian_editions/Bondarenko2015060407.pdf

3. Kotler P., Armstrong G. Principles of marketing. Englewood Cliffs, Prentice Hall, New York, 1989. 482 p.

4. Porter M. Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. N.-Y.: Free Press, 1985. 592 p.

5. Пащук Л.В., Свищук І.Л. Вибір конкурентних стратегій на міжнародних ринках одягу. *Економіка та суспільство*. 2023. №53. С. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/2674/2590>

6. Борисова Т.М. Конкурентна стратегія на міжнародному ринку: сутність, основні характеристики та види. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2010, № 2, Т. 1. С. 156–160. URL: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2010_2_1/pdf/156-160.pdf

Коритко К. В., Коханівська Ю. О. , здобувачі першого (бакалаврського)
рівня вищої освіти спеціальності «Право»*

ВПЛИВ КОРУПЦІЇ НА СУСПІЛЬНО-ПОЛІТИЧНІ ТА ЕКОНОМІЧНІ ПРОЦЕСИ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

Ключові слова: право, корупція, політика та економіка, вплив.

Від 24 лютого 2022 року українці забули про спокій і безтурботність. Наші люди не знають ані чого чекати від завтрашнього дня, ані коли це закінчиться, ані жодної ймовірної варіації майбутнього. Внаслідок постійної непередбачуваності власних шляхів, страху за набуте тяжкою, довгою і наполегливою працею майно і зв'язки ми всі відкладаємо життя до перемоги. На жаль, саме це несе великий і непоправно негативний вплив на економіку нашої держави.

Неймовірна кількість українців виїхали за кордон, відкладають будівництва та покупку нерухомого майна, до того ж, ще й відсутність окупованих територій і їх внеску в нашу економіку призвели до жаклихивих наслідків. В умовах воєнного стану особливо важливо підіймати довіру населення до суб'єктів публічного управління та доводити до відома громадян інформацію про економічні процеси і їх вплив на суспільне життя.

Воєнний стан – це надзвичайний правовий режим, який запроваджується в Україні або в окремих її регіонах у разі: збройної агресії проти України, загрози нападу на Україну, безпеки для державної незалежності України, загрози для територіальної цілісності України. Метою воєнного стану є відвернення загрози для України, відсіч збройної агресії, забезпечення національної безпеки, усунення загрози для державної незалежності та територіальної цілісності України. Державним органам, військовому командуванню, військовим адміністраціям та органам місцевого самоврядування надаються надзвичайні повноваження. Ці повноваження необхідні для захисту України від загроз. Під час воєнного стану деякі конституційні права і свободи людини і громадянина можуть бути тимчасово обмежені. Обмеження прав і свобод чітко визначені в законодавстві та мають бути пропорційними загрозам. Строк дії обмежень прав і свобод чітко визначений [1, ст. 1].

Воєнний стан не має чітких часових обмежень в його дії і може бути впроваджений на будь-який період зазначений в Указі Президента. Цікавим також є факт того, що введення Президентом воєнного стану є його правом, а не обов'язком, отже він може діяти на власний розсуд і не зобов'язаний вводити даний правовий режим. Варто також зазначити, що у випадку

*Науковий керівник – Бучинська А. Й., к. юр. н., доцент.

воєнного стану контроль над ситуацією разом з іншими суб'єктами реалізують військові адміністрації.

• На превеликий жаль, навіть у такі жакливі для нашої країни часи існують випадки, коли суб'єкти публічного адміністрування зловживають наданими їм можливостями та користуються ними задля власної наживи. Такі особи користуються можливістю обмеження прав та свобод фізичних і юридичних осіб задля прикриття власних неправомірних діянь. Перш, ніж характеризувати вплив корупції на суспільно-політичні та економічні процеси варто дати визначення її поняттю. Корупція – це зловживання службовим становищем або пов'язаними з ним можливостями з метою: отримання неправомірної вигоди для себе чи інших, прийняття такої вигоди або обіцянки її отримання для себе чи інших, надання неправомірної вигоди або обіцянки її надати іншій особі, спонукання іншої особи до незаконного використання її службового становища або пов'язаних з ним можливостей. Простими словами, корупція – це використання влади для отримання особистої вигоди, а не для виконання службових обов'язків. Прикладами корупції є хабарництво (отримання або надання грошей, подарунків чи інших вигод за вчинення або невиконання службових обов'язків), кумівство (використання службового становища для просування на роботі або надання інших переваг родичам, друзям або знайомим), зловживання службовим становищем (використання службового становища для отримання особистої вигоди всупереч закону або службовим інструкціям). Наслідками корупції стали підрив довіри до влади та державних інституцій, гальмування економічного розвитку, зростання нерівності, поширення злочинності. Боротьба з корупцією передбачає дотримання таких принципів як забезпечення верховенства права, підвищення прозорості та підзвітності влади, залучення громадськості до боротьби з корупцією, жорстке покарання корупціонерів [2, ст. 3].

Корупція – протиправна діяльність, що полягає у використанні посадовими особами своїх прав і можливостей з метою одержання особистої вигоди. З точки зору морального стану, корупція означає підкупність та продажність посадових осіб [3, с. 10]. Визначень поняттю «корупція» у правовій літературі існує безліч, проте краще викоринити це негативне явище, яке є однією із найбільших проблем сьогодення, з усіх сфер суспільного життя. Корупція не лише становить загрозу розвитку держави, стабільності й безпеці суспільства та економічному добробуту населення, а й сприяє підриву її демократичних інститутів та цінностей в суспільстві. Як і слід було очікувати, на думку більшості вчених, корупція впливає на економіку найнегативнішим чином [4, с. 11].

Негативний вплив корупції на економіку вбачається у:

- збільшенні видатків державного бюджету та скороченні його доходів;
- збільшенні нерівності у доходах населення;

- спотворенні ринків та негативному впливі на розподіл ресурсів;
- зниженні якості суспільних послуг (держава незадовільно виконує свою роль в економічній політиці, освітній, медичній сферах тощо);
- спотворенні стимулів для господарської діяльності;
- руйнуванні права власності [4, с. 12].

Вплив корупції на економіку є особливо небезпечним. Корупція нівелює економічну політику держави, створює підґрунтя для збільшення тіньової економіки, як наслідок – порушення податкового законодавства, правил підприємницької діяльності [5, с. 40].

Загальновідомо, що корупційні прояви призводять до уповільнення темпів економічного розвитку, збільшення дотаційної частини бюджету, нестабільності у соціально-політичній сфері [6, с. 155].

В нашій державі спостерігається досить низький рівень довіри громадян до органів державної влади, органів місцевого самоврядування, а також до їх посадових осіб. Значна частина українців впевнені, що їх голос нічого не вирішить і що цим світом керують лише кошти. І без того складну ситуацію щоразу погіршують факти скоєння корупційних діянь, інформацію про які ми мало не щодня бачимо в новинах. Від цього страждає не лише довіра людей, а й бюджети територіальних громад, міст та, навіть, державний бюджет, що значно сповільнює розвиток нашої країни, суспільства, погіршує наше становище на політичній арені.

Корупція: камінь спотикання на шляху до процвітання. Існує думка, що між рівнем економічного розвитку та рівнем корумпованості державного апарату простежується виразна негативна кореляція. Тобто, чим вища корумпованість, тим гірше розвинена економіка. Вона веде до неефективного використання ресурсів (корупціонери часто привласнюють собі кошти, які могли б бути інвестовані в розвиток економіки), створює нерівні умови для ведення бізнесу (чесним підприємцям складно конкурувати з тими, хто дає хабарі), гальмує інновації (корупціонери не зацікавлені в розвитку нових технологій, адже це може поставити під загрозу їхні незаконні схеми), шкодить іміджу країни й відлякує іноземних інвесторів та туристів [6, с. 157]. Також корупція робить людей бідними: вона призводить до зростання цін (корупціонери завищують вартість державних закупівель, що перекладається на плечі звичайних людей, погіршує якість державних послуг (корупціонери не зацікавлені в наданні якісних послуг, адже це не приносить їм хабарів), обмежує доступ до освіти та охорони здоров'я (бідні люди не можуть дозволити собі отримати якісну освіту та медичне обслуговування, що заважає їм вирватися з кола бідності) [5, с. 44].

Отже, в умовах дії адміністративно-правового режиму надзвичайного стану особливо необхідним є розуміти вплив корупційних діянь органів державної влади, органів місцевого самоврядування, їх посадових осіб, та будь-яких громадян на наше суспільство, наш економічний стан, місце в

міжнародній спільноті та життя в цілому. Обов'язковими є заходи запобігання корупції та припинення корупційних діянь, і не можна не радіти тому факту, що майже на кожному підприємстві, установі, організації, різних закладах ці способи активно застосовуються, а про успіхи у даній сфері звітують на офіційних сайтах. Хоч нам і є куди прагнути, але на даному етапі ми робимо неймовірні кроки до успіху, чим зумовлюємо пришвидшення розвитку нашої країни в усіх напрямках.

Список використаних джерел

1. Про режим воєнного стану: Закон України від 12.05.2015 р. № 389-VIII. Відомості Верховної Ради України (ВВР). 2015. № 28. ст. 250
2. Про запобігання корупції: Закон України від 14.10.2014 р. № 1700-VII. Відомості Верховної Ради України (ВВР). 2014. № 49. ст. 2056
3. Литвиненко В.І., Лісовська Ю.П., Лісовський П.М. Антикоруційне право: навч. посіб. К.: ВД «Кондор», 2018. 240 с.
4. Мазярчук В., Федько І. Вплив корупції на економічне зростання. Офіс з фінансового та економічного аналізу у Верховній Раді України, 2016. URL: https://ti-ukraine.org/wp-content/uploads/2016/12/feao_corruption_economy_a5_short_final.pdf (дата звернення: 08.05.2024)
5. Висоцька І. Б., Висоцький В. М. Корупція в Україні: сутність і наслідки для економіки. *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. серія економічна*. 2017. Вип. 1. С. 37–46. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvldu_e_2017_1_7. (дата звернення: 09.05.2024)
6. Береза О. Д. Економічні наслідки корупції в державному управлінні. *Наук. зап. Ін-ту законодавства Верхов. Ради України*, (1), 154–158. URL: <https://www.academia.edu/download/63361436/31-58-PB20200519-80044-137i0q8.pdf#page=154> (дата звернення: 09.05.2024)

Коцюбок О. В., здобувач першого (бакалаврського) рівня
вищої освіти спеціальності «Економіка»*

ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ПРИБУТКУ ТА СТРАТЕГІЇ ЙОГО ЗРОСТАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Ключові слова: прибуток, економіка, суть поняття, стратегія розвитку.

Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень. У ринковій економіці найсуттєвішим показником ефективності діяльності підприємства є його прибуток, і збільшення прибутковості стає його головною метою. Прибуток безпосередньо відображає фінальну результативність підприємства, що визначається зміною доходів, рівнем витрат та ефективним використанням ресурсів у виробничому процесі. Вибір стратегії збільшення прибутковості має бути підпорядкованим місії, цілям, завданням, можливостям та наявному потенціалі підприємства. Отже, важливо врахувати всі внутрішні та зовнішні фактори, які можуть вплинути на зміни прибутку у майбутньому, що підкреслює актуальність зростання прибутковості підприємства. Проблемами зростання прибутку на підприємстві та обґрунтування стратегій на довгострокову перспективу економічного розвитку суб'єктів господарювання присвячені численні наукові праці Н. Богацької, І. Бурлакова, К. Богомолова, Т. Васильєвої, В. Дикань, І. Сотник, Л. Таранюка, Л. Мельник, А. Каринцевої, Б. Ковальова, Г. Рябчик, Г. Швiндiної, О. Яворської та інших. Водночас, в умовах розвитку ринкових відносин виникають різні чинники, які визначають економічний розвиток підприємства. За таких умов, сутність прибутку та обґрунтування стратегії його зростання на підприємстві набувають актуальності.

Метою статті є узагальнення економічного змісту прибутку та обґрунтування стратегії його зростання на підприємстві.

Основний матеріал. Головною ціллю підприємницької діяльності є досягнення прибутку, який у ринкових умовах є формою додаткової вартості. Облік прибутку дозволяє оцінити ефективність господарювання, відображаючи чистий дохід, що генерується у процесі виробництва. Використання факторів виробництва та корисної діяльності суб'єктів призводить до створення готової продукції, яка стає товаром через її реалізацію споживачеві. У контексті ринкових умов, підприємство має орієнтуватися на досягнення максимального прибутку або, принаймні, до такого рівня прибутку, що дозволить не лише зберегти свої позиції на ринку продукції, але й забезпечити динамічний розвиток виробництва в умовах конкуренції. Це передбачає розуміння джерел формування прибутку та

*Науковий керівник – Грабчук І. Ф., к. е. н., доцент.

використання методів для їх оптимального використання. У практичному плані прибуток служить узагальненим показником результатів господарської діяльності підприємств будь-якої форми власності.

Прибуток від реалізації продукції характеризує чистий дохід підприємства і визначається як різниця між вииторгом від продажу продукції і витратами на її виробництво і реалізацію. Як ключова категорія ринкових відносин, прибуток виконує різні функції, включаючи оцінку ефективності діяльності та стимулювання розвитку виробництва. Чистий прибуток, який залишається у розпорядженні підприємства, є джерелом фінансування для розширення виробництва, науково-технічного і соціального розвитку, а також сплачується у вигляді податків, що стає джерелом формування різних рівнів бюджетів. Розрізняють два види прибутку: бухгалтерський (що визначається як різниця між загальною виручкою від реалізації продукції, робіт та послуг та зовнішніми витратами) та економічний (що відображає різницю між виручкою від реалізації продукції, робіт та послуг і усіма витратами виробництва, як зовнішніми, так і внутрішніми). Розвиток підприємства нерозривно пов'язаний із формуванням, збільшенням і розподілом прибутку, а також з виробленням і реалізацією стратегії та тактики управління цим процесом [1, с. 35].

Зростанню прибутку підприємства сприяє врахування трьох головних чинників, які визначають його рентабельність: 1) прискоренням товарообороту; 2) скороченням витрат; 3) підвищенням норми прибутку за рахунок збільшення цін. Ціль розвитку підприємства тісно пов'язана з факторами, які її визначають. Якщо метою є накопичення для виробничого розвитку, ключовими факторами є структура продажів, рівень торговельних надбавок, ціни, обсяг та ефективність використання ресурсів, а також розмір прибутку. Забезпечення стійкого економічного становища підприємства досягається через підтримку стабільних відносин з контрагентами і забезпечення достатнього рівня прибутку [1, с. 35]. У тому разі коли метою є задоволення інтересів власника майна, то вирішальними є обсяг власних та залучених оборотних коштів і їхня ефективність використання, а також розмір прибутку. Якщо підприємство ставить перед собою завдання забезпечення соціального споживання і розвитку колективу, то головними факторами стають витрати, чисельність та якість використовуваних ресурсів, норми державного регулювання та розмір прибутку. Усі ці цілі та фактори знаходяться в тісному взаємозв'язку та взаємозалежності.

Стратегія визначає курс розвитку та визначає, які кроки підприємство буде робити. У практиці використовуються різні підходи до розробки стратегії, такі як аналіз прибутковості галузі, конкурентне позиціонування, визначення базових виробничих можливостей, ресурсів, стратегічних намірів і розробка майбутніх сценаріїв. Процес розробки стратегії включає використання різних методів аналізу, етапи проведення якого, охоплюють ключові аспекти розвитку стратегії підприємства [7, с. 92].

Перший етап, є аналізом прибутковості галузі на даний час та у майбутньому. Такий етап важливий з декількох причин. По-перше, успіх функціонування підприємства залежить від його прибутковості в порівнянні з іншими гравцями у галузі. Наприклад, у сільськогосподарських підприємствах 15-20% прибутковості вважалося успіхом, тоді як у фармацевтиці – низькою ефективністю [1, с. 33]. По-друге, аналіз галузі допомагає менеджерам зрозуміти фактори прибутковості та їх можливі зміни у майбутньому. По-третє, різні сегменти галузі можуть мати різну прибутковість. По-четверте, поточні показники середньої прибутковості не завжди відображають потенціал для поліпшення. Відтак, підприємства можуть мати можливості для покращення структури галузі або запобігання подальшого її погіршення. Нарешті, аналіз галузі є важливим для перевірки адекватності нового стратегічного підходу. Нерідко різниці в прибутковості галузі можуть пояснити ефективність нових стратегій розвитку підприємства.

Другий етап – визначення позиціонування як джерела конкурентної переваги. Аналіз позиціонування має виявити, різницю прибутковості підприємств у порівнянні з середньою у галузі. Висока рентабельність вказує на те, що компанія має стійку конкурентну перевагу і інвестує у розвиток виробничих можливостей, що дозволить зберегти цю перевагу у майбутньому. Існують наступні фактори, а саме: які підвищують корисну цінність продукції і послуг для споживачів та диференціація їх якості та низька ціна. В обох випадках джерелом конкурентної переваги суб'єкта господарювання є його здатність запропонувати споживачам щось більш якісніше та цінніше у порівнянні з конкурентами. Додавання споживчої цінності продукції виникає найчастіше за застосування інноваційних виробничих процесів, які підсилюють та, або підкреслюють споживчі переваги продукції, або послуг. Для аналізу позиціонування конкурентних переваг продукції часто використовуються діаграми, такі як «вартісний ланцюжок продукції» або «виробнича схема продукції», на яких відображені всі етапи діяльності суб'єкта господарювання, включаючи етапи, від постачання сировини до післяпродажного обслуговування, досліджень і розробок, адміністративних витрат та інше. Такі діаграми в умовах підприємства допомагають з'ясувати, як кожен з декількох видів діяльності впливає на вартість продукту та його диференціацію. Їх також можна використовувати для виявлення важливих проміжних або додаткових виробничих процесів, які передбачають співпрацю з постачальниками сировини та матеріалів.

Третій етап передбачає ретроспективний аналіз діяльності конкурентів і прогнозування її на майбутнє. Керівники підприємств повинні використовувати стратегічний аналіз не лише для розуміння ситуації, але й для пошуку шляхів змін у майбутньому. Значущим є перегляд рівня розвитку бізнесу та джерела конкурентної переваги. За допомогою відкритих джерел і відгуків постачальників і клієнтів можна отримати чітке уявлення про наміри

конкурентів на перспективу. Для цього необхідно побудувати уявний профіль конкурента, але ні в якому разі не перевантажуватися збором даних. Після розуміння того, що потрібно робити досягнення конкурентних переваг підприємству доцільно оцінити прийняті рішення.

Четвертий етап вказує на аналіз положення підприємства на ринку, тобто дає оцінку її відносної економічної сили і стабільності. Оцінка конкурентної позиції підприємства в галузі поєднує результати аналізу галузі, положення суб'єкта господарювання і його конкурентів. Важливо чітко визначити поточне положення суб'єкта господарювання в галузі, оцінюючи як його фінансово-економічні результати, так і розроблену стратегію на перспективу. Результати етапів стратегічного аналізу підприємства можуть дати повне та нове уявлення про фінансово-економічний стан суб'єкта господарювання в порівнянні з іншими учасниками-конкурентами галузевого ринку. Доцільно виділити наступні джерела загроз економічному розвитку підприємства: імітація продукції іншими компаніями, перехід споживачів на аналогічні продукти, відтік прибутку через постачальників або споживачів і зростання витрат на заробітну плату або розподіл доходів між партнерами.

П'ятий етап – це аналіз можливостей суб'єкта господарювання, який передбачає огляд нових груп споживачів і напрямків його економічного розвитку. Зміни, які часто розглядаються як загроза прибутковості для суб'єкта господарювання, можуть бути і джерелом нових можливостей. Стратегічний аналіз діяльності підприємства допомагає виявити нових споживачів та їх запити, розширити канали збуту продукції, обґрунтувати перспективні технології та загалом, встановити нові конкурентні позиції підприємства. Для виявлення таких варіантів розвитку суб'єкта господарювання потрібно проявити підприємницьке креативне мислення, дивлячись на галузеві пріоритети у майбутньому як сторонній споживач і відкидаючи усталені уявлення про правила і прийоми конкуренції. Необхідно визначити якомога ширший перелік дійсно інноваційних стратегій розвитку суб'єкта господарювання. Доцільно зазначити, що вони ніколи не були очевидними. З одного боку, для їх формування потрібні не тільки аналіз ситуації, яка склалася в галузі, але й натхнення та відкритість. З іншого боку, натхнення і відкритість можуть принести результат лише за глибокого знання галузі, споживачів, конкурентів і потенційних можливостей власної компанії.

Шостий етап є оцінкою майбутніх можливостей суб'єкта господарювання. Майбутній успіх у вирішальній мірі залежить від наявного економічного потенціалу суб'єкта господарювання. Для реалізації нових стратегічних альтернатив потрібні додаткові виробничі можливості підприємства, які не можна створити за один день і які не так легко ліквідувати. Тому вкладення в них виявляються, принаймні частково, необоротними. Тому варто розглядати альтернативні варіанти розвитку з точки зору майбутніх потреб у виробничих можливостях. Варто зазначити, що для створення цих можливостей потрібні інвестиції. Сьомий етап – вибір

стратегії, який вимагає позиціонування, відкидання альтернативних варіантів та узгодження обраних напрямків. Джерелами конкурентної переваги є різноманітність: задоволення різних потреб, різних сегментів споживачів або різних географічних ринків, виробництво інших продуктів або у різних цінових сегментах.

Висновки та пропозиції. Таким чином, кожен з розглянутих стратегічних напрямків ставить свої вимоги до розвитку потенціалу суб'єкта господарювання та зростання прибутку, оскільки кожне джерело конкурентної переваги потребує своєї власної конфігурації виробничих можливостей. Для всіх варіантів розвитку потрібно ретельно оцінити взаємозв'язок між необхідними інвестиціями та потенційними вигодами. Важливо знайти спосіб створення споживчої цінності, яку клієнт не отримає від інших виробників. Частою помилкою при виборі стратегії є її імітація. Успішна стратегія не полягає у повторенні ходів конкурентів. Оцінка стратегії полягає не лише в оцінці окремих результатів, а в досягненні стійких позицій, тож, наприклад, висока прибутковість інвестицій сама по собі не є достатнім критерієм успіху.

Список використаних джерел

1. Богацька Н. М. Прибуток підприємства: його роль, формування та резерви збільшення в умовах ринкової економіки. *Ефективна економіка*. 2019. № 9. DOI: 10.32702/2307-2105-2019. С. 30–38.
2. Бурлакова І. М., Богомолова К. В. Шляхи підвищення прибутковості підприємств. *Економічні проблеми сталого розвитку*: матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. студ., аспірантів і молодих учених «Економічні проблеми сталого розвитку», присвяченої пам'яті професора О. Балацького (Суми, 23–27 квітня 2018 р.) / за заг. ред.: Т.А. Васильєвої, Г.О. Швіндіної. Суми: СумДУ, 2018. С. 51–52.
3. Дикань В.Л. та ін. Стратегічне управління: навч. посіб. К.: ЦУЛ, 2019. 272 с.
4. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність: підручник / за заг. ред. д.е.н., проф. І. М. Сотник, д.е.н., проф. Л. М. Таранюка. Суми : ВТД «Університетська книга», 2018. 572 с.
5. Проривні технології в економіці і бізнесі (досвід ЄС та практика України у світлі III, IV і V промислових революцій): навч. посіб. / Л. Мельник, Б. Ковальов, Ю. Завдов'єва та ін.; за ред. Л. Мельника, Б. Ковальова. Суми: СумДУ, 2020. 180 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/79621>.
6. Рябик Г. Є., Яворська О. Б. Стратегія управління конкурентоздатністю підприємства. Інвестиції: практика та досвід. 2019. № 24. С. 61–66.
7. Економіка та бізнес: підручник / під ред. проф. Л. Мельника, доц. А. Каринцевої. Суми: Університетська книга, 2018. 608 с.

Кравченко В., здобувач першого (бакалаврського)
рівня вищої освіти спеціальності «Економіка»*

СТРАТЕГІЧНІ ПЕРСПЕКТИВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ЕКО-ПЕЛ»

Ключові слова: збутова політика, екологічна продукція, канали збуту, цінова стратегія, ефективність збуту.

У сучасних умовах зростаючої конкуренції формування збутової політики є ключовим елементом успішної діяльності будь-якого підприємства. Ефективна збутова стратегія дозволяє утримувати передові позиції на ринку та активно розвиватися на перспективу. Зазначене є особливо актуальним для підприємств, що займаються виробництвом екологічно чистих продуктів, зокрема паливних гранул. Тому метою дослідження є розробка теоретико-методичних аспектів ефективної збутової політики в умовах ТОВ «ЕКО-ПЕЛ».

ТОВ «ЕКО-ПЕЛ» було засновано у 2010 р. з метою виробництва екологічно чистих паливних гранул (пелет). За роки існування компанія пройшла шлях від невеликого підприємства до одного з провідних виробників пелет в Україні. ТОВ «ЕКО-ПЕЛ» має чітко структуровану організаційну структуру, яка включає виробничий відділ, відділ збуту, логістики та маркетинговий відділ. Компанія володіє сучасними виробничими потужностями та висококваліфікованим персоналом, що дозволяє забезпечувати високу якість продукції та ефективне управління виробничими процесами. Підприємство використовує інноваційні технології для виробництва паливних гранул з деревних відходів, сільськогосподарських залишків та інших біоресурсів. Продукція відрізняється високою калорійністю та низьким рівнем викидів шкідливих речовин при згорянні, що робить її привабливою для споживачів, які дбають про довкілля.

Ринок паливних гранул активно розвивається як в Україні, так і у світі. Зростаюча увага до екологічних питань та потреба в альтернативних джерелах енергії сприяють зростанню попиту на пелети. В Україні ринок пелет знаходиться на етапі формування, але вже демонструє позитивну динаміку до зростання. Основними споживачами пелет є країни Європейського Союзу, особливо Німеччина, Італія та Швеція. На українському ринку ТОВ «ЕКО-ПЕЛ» конкурує з такими компаніями, як ТОВ «Біоенергетика», ТОВ «Грін Енерджі» та іншими. Кожна з цих компаній має власну збутову стратегію, яка включає як прямі продажі кінцевим споживачам, так і співпрацю з дистриб'юторами. Основними конкурентними

*Науковий керівник – Яремова М. І., к. е. н., доцент.

перевагами ТОВ «ЕКО-ПЕЛ» є якість продукції, доступна цінова політика та наявність ефективної системи логістики.

Цільовими ринками для ТОВ «ЕКО-ПЕЛ» є як внутрішній ринок України, так і експортні ринки, зокрема країни Європейського Союзу. На внутрішньому ринку основними споживачами є приватні домогосподарства, що споживають пелети для опалення; комунальні підприємства та організації; промислові підприємства, які використовують пелети як паливо для котлів та інших виробничих потреб. Кожен з цих сегментів має власні особливості та потреби, що необхідно враховувати при розробці збутової політики.

Організація збуту ТОВ «ЕКО-ПЕЛ» обумовлює застосування як прямих, так і непрямих методів збуту. Прямі методи включають продаж продукції безпосередньо кінцевим споживачам через власні торгові точки або інтернет-магазин. Непрямі методи включають співпрацю з дистриб'юторами, оптовими покупцями та іншими посередниками. Цінова стратегія ТОВ «ЕКО-ПЕЛ» базується на аналізі ринку, цінової конкурентоспроможності та визначені собівартості продукції. ТОВ «ЕКО-ПЕЛ» пропонує гнучку систему цін, зберігаючи при цьому високу якість продукції. Можливі різні підходи до ціноутворення для окремих сегментів споживачів, зокрема диференціація цін залежно від обсягу замовлення та умов оплати. Для просування продукції ТОВ «ЕКО-ПЕЛ» використовує різні інструменти маркетингових комунікацій, зокрема рекламні кампанії в інтернеті, участь у спеціалізованих виставках, проведення акцій та знижок для постійних клієнтів. Важливу роль відіграє також PR-діяльність, спрямована на формування позитивного іміджу.

ТОВ «ЕКО-ПЕЛ» приділяє велику увагу організації логістичних процесів, включаючи зберігання продукції, транспортування та доставку клієнтам. Своєчасна доставка та дотримання умов поставок є важливими умовами для задоволення потреб споживачів та підвищення їх лояльності. Проведений аналіз збутової діяльності ТОВ «ЕКО-ПЕЛ», дає можливість виокремити базові проблеми на ринку біопалива, зокрема висока конкуренція; нестабільність цін на сировину; логістичні труднощі; недостатня поінформованість потенційних клієнтів про переваги продукції компанії тощо. В умовах ТОВ «ЕКО-ПЕЛ» для їх вирішення пропонується підвищити якість продукції та сервісу; оптимізувати логістичні процеси; активізувати рекламну діяльність та розширити канали збуту; розробити програму лояльності для клієнтів. Разом з тим, перспективи розвитку збутової політики ТОВ «ЕКО-ПЕЛ» пов'язані з розширенням асортименту продукції, виходом на нові ринки, впровадженням інноваційних технологій у виробництво та логістику. Рекомендації для покращення збутової політики включають постійний моніторинг ринку, активну роботу з клієнтами та адаптацію стратегії до змін у зовнішньому середовищі.

Таким чином, дослідження показало, що ТОВ «ЕКО-ПЕЛ» має значний потенціал для розвитку збутової політики. Важливим є комплексний підхід

до аналізу ринку та потреб споживачів, а також адаптація стратегії до змін у зовнішньому середовищі. Для покращення збутової політики ТОВ «ЕКО-ПЕЛ» рекомендується розширювати асортимент продукції, активно використовувати різні канали збуту, підвищувати якість продукції та сервісу, активно працювати з відгуками споживачів та зворотним зв'язком. ТОВ «ЕКО-ПЕЛ» має всі шанси стати лідером на ринку паливних гранул в Україні та за її межами, що обумовлює необхідність удосконалення збутової політики та швидкого реагування на виклики конкурентного ринку.

Список використаних джерел

1. Спаський Г.В. Стан, проблеми та шляхи підвищення конкурентоспро – можності аграрних підприємств в умовах євроінтеграції. *Економіка АПК*. 2017. № 9. С. 49–59.
2. Багорка М.О., Квасова Л.С., Кравець О.В. Формування маркетингової системи збуту продукції аграрного підприємства. *Приазовський економічний вісник*. 2023. № 1(33). С. 14–21. DOI: <https://doi.org/10.32782/2522-4263/2023-1-3>.
3. Багорка М.О., Юрченко Н.І. Розробка шляхів адаптації сільськогосподарських підприємств до змін у маркетинговому конкурентному середовищі. *Економіка та суспільство*. 2023. № 48. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-48-69>.

*Кулик А. *, здобувач першого (бакалаврського)
рівня вищої освіти спеціальності «Менеджмент»*

ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ

Ключові слова: якість продукції, підприємство, вдосконалення, якість, проблеми.

Під якість продукції розуміють сукупність властивостей, що визначають її здатність задовольняти певні потреби споживачів відповідно до її призначення. Кожен продукт має свої специфічні властивості, які відображають його корисність і здатність задовольняти потреби людини. Корисність конкретного товару відображає його споживчу цінність, тобто його слід оцінювати за показниками якості.

Українські фахівці в галузі управління якістю забезпечують якість продукції як вартість, цінність, придатність чого-небудь для використання за призначенням або як сукупність характеристик послуг чи їх здатність задовольняти встановлені та передбачувані потреби споживачів.

Питання вдосконалення системи управління якістю продукції безпосередньо пов'язане з питанням необхідності пропонування заходів, що впливають на покращення системи якості. У свою чергу, висока якість продукції, яка залежить від ефективності системи управління якістю продукції на підприємствах хлібопекарської галузі, є важливим фактором, що підвищує рівень конкурентоспроможності продукції та підприємств.

Політика у сфері якості визначає діяльність підприємства в галузі управління якістю продукції, обґрунтовує цілі та обирає методи їх досягнення, забезпечуючи таким чином виробництво високоякісної продукції.

Основна спрямованість політики у сфері якості полягає в максимальному використанні внутрішніх резервів для досягнення високого рівня якості продукції на підприємстві та пошуку рішень щодо зниження витрат без погіршення якості [1].

Тому доцільно виокремити такі процеси, пов'язані із забезпеченням якості в маркетингу Формування потреб та очікувань споживачів щодо певного асортименту продукції та додаткових послуг; вивчення діяльності конкурентів та рівня якості їх продукції; аналіз законодавства та відповідних національних і міжнародних стандартів і норм; дослідження та вивчення вимог споживачів, даних про продажі та контрактної інформації (відповідне

*Науковий керівник – Бездітко О. Є., к. е. н., доцент.

узагальнення проаналізованої інформації повинно бути (Це має бути доведено до відома персоналу).

Якість продукту або послуги залежить насамперед від якості його дизайну. Якщо якість не обґрунтована і не визначена в проекті, її неможливо досягти в процесі виробництва.

Проекти з виробництва продукції можна розділити на дві категорії відповідно до обсягу та мети роботи [2]:

1. Невеликі, короткострокові проекти, що здійснюються для вирішення виробничих проблем або задоволення скарг споживачів, наприклад, удосконалення традиційного продукту

2. Більші проекти, такі як розробка нового продукту, або контрактні проекти, що виконуються за дорученням замовника.

Процес проектування готового продукту включає в себе короткий опис специфікацій продукту і специфікацій контролю якості, що відображають специфікації організації виробництва відповідно до цілей економічної політики та оптимізації виробничих витрат. Технічні характеристики продукту визначають характер продукту, статті калькуляції витрат і деталі технічного процесу, тоді як технічні умови контролю якості встановлюють, як слід оцінювати і контролювати характеристики продукту і процесу.

Добре розроблені технічні умови та умови контролю якості підвищують ефективність управління кожним виробничим процесом і гарантують, що готовий продукт відповідає технічним вимогам і вимогам до якості та повністю задовольняє потреби клієнтів.

Під виробничим процесом розуміється виробнича діяльність з моменту отримання підприємством матеріальних ресурсів до моменту продажу готової продукції споживачеві. Виробництво високоякісної продукції можуть гарантувати лише сучасні виробничі процеси, які відповідають сучасному рівню науково-технічних досягнень, забезпечують підвищення продуктивності праці, поліпшення якості продукції та послуг, зниження трудових і матеріальних витрат на їх здійснення та зменшення шкідливого впливу на людину і навколишнє природне середовище.

Якість і технічна робота технічних засобів, обладнання, інструментів і засобів контролю безпосередньо впливають на якість продукції, в той час як її собівартість і споживчі характеристики формуються матеріалами, сировиною і напівфабрикатами, які компанія отримує від своїх постачальників [3].

Тому досить важливим завданням для компанії є забезпечення того, щоб матеріали, які постачаються ззовні, відповідали вимогам як компанії, так і замовника.

На всі виробничі процеси мають вплив різноманітні фактори, які можуть призвести до відхилення процесу від заданих значень. Контроль процесу необхідний для запобігання або пом'якшення наслідків таких змін.

Низький рівень контролю виробничих процесів може призвести до виробництва продукції низької якості, значних збитків, зриву виробничих графіків та втрати клієнтів. Тому важливим напрямком управлінської діяльності для промислових підприємств є розробка ефективних систем управління та контролю якості продукції, здатних своєчасно виявляти відхилення на ранній стадії виробництва та впроваджувати коригувальні дії для запобігання випуску неякісної продукції.

Підвищення якості продукції має базуватися на розробці комплексної та взаємопов'язаної системи технічних, організаційних, економічних, соціальних і мотиваційних заходів для забезпечення необхідного рівня якості на всіх стадіях виробництва та споживання. Важливою умовою її формування є досягнення "економічного ефекту" за рахунок зниження собівартості продукції. Тому до основних шляхів удосконалення управління якістю продукції можна віднести:

- використання науково-технічних досягнень в процесі проектування продукції;
- впровадження новітніх технологій виробництва та суворе дотримання технологічної дисципліни
- забезпечення відповідного технологічного оснащення виробництва;
- удосконалення стандартів і технічних умов, що застосовуються;
- удосконалення стандартизації як основного засобу фіксації та забезпечення певного рівня якості, оскільки стандарти і технічні умови відображають сучасні вимоги споживачів аж до технічного рівня;
- збільшення обсягів виробництва сертифікованої продукції; поліпшення окремих показників якості продукції, що випускається на підприємствах;
- збалансування цін на продукцію, прийнятних для виробників і споживачів;
- ефективна мотивація праці всіх працівників підприємства, що є одним з головних чинників підвищення якості продукції;
- загальна активізація людського фактору та реалізація кадрової політики, адаптованої до ринкового середовища.

Запропоновані шляхи дозволяють поєднати стратегічні та тактичні цілі, завдання, засоби їх досягнення та наявні ресурси компанії, вирішуючи таким чином завдання підвищення рівня якості продукції та посилення її ефективності в майбутньому.

Проблема пошуку ефективних шляхів удосконалення управління якістю продукції є актуальною в контексті розвитку науки і практики, тим більше, що екологічна ситуація в країні сьогодні є актуальною для всіх громадян і поширення генетично модифікованих організмів набуло широкого розповсюдження. Тільки завдяки комплексному управлінню підприємства можуть раціонально здійснювати виробництво і випускати якісну продукцію, що відповідає вимогам споживачів. Тому сьогодні управління якістю

продукції є важливим питанням для вітчизняних підприємств, а вирішення проблем якості продукції стало невід'ємною частиною стратегії розвитку сучасних підприємств.

Список використаних джерел

1. Безродна С. М. Управління якістю: навч. посіб. для студентів економ. спец. Чернівці: ПВКФ «Технодрук», 2021. 174 с.
2. Єрмошенко М. М., Гольцев Д. Г. Система управління якістю як чинник підвищення конкурентоспроможності підприємства. Держава та регіони. 2017. № 1. С. 89–92.
3. Траченко Л. А. Важливі аспекти формування систем управління якістю в контексті вимог міжнародного стандарту ISO 9001:2015. Ефективна економіка. 2018. № 4.

*Куликівська А. *, здобувач першого (бакалаврського)
рівня вищої освіти спеціальності «Міжнародні економічні відносини»*

ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЛІСОГОСПОДАРСЬКОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

Ключові слова: експорт, лісогосподарський комплекс, ефективність функціонування.

В умовах воєнного вторгнення РФ здатність України протистояти агресії та гібридним загрозам значною мірою залежить від ефективності та конкурентоспроможності національної економіки, її позицій у світовій економічній системі. Однією із пріоритетних сфер національної економіки України є лісогосподарська галузь. Її вагомість визначається першочергово не часткою у ВВП країни (близько 3%) чи структурі занятих (4,5%), а природоохоронними функціями. В умовах війни значення галузі також полягає у забезпеченні значних податкових надходжень та підтримці ЗСУ.

Передумовою розвитку лісогосподарського комплексу України є потужний ресурсний потенціал – лісовкрита площа країни досягає 9,6 млн га [1]. За площею лісу та запасом деревини Україна займає 10 і 6 місце в Європі відповідно. Лісистість території країни є досить неоднорідною: найвищий показник фіксується у Закарпатській (51%), Івано-Франківській (41%), Рівненській (36%) та Житомирській (33%) областях. Водночас Миколаївська, Херсонська, Запорізька області мають рівень лісистості території менше 5% [1].

Потужний ресурсний потенціал та сформована матеріально-технічна база забезпечують відносно стабільні показники функціонування галузі, які незначною мірою корелювали з впливом covid-19 на національну економіку (табл. 1). Навіть в умовах воєнного вторгнення лісогосподарський комплекс продовжував виконувати свої природоохоронні та економічні функції. Зокрема вартість реалізованої продукції лісового господарства у 2023 р. досягла 23,4 млрд грн, що на 8,5 % більше рівня попереднього року і майже у 2 рази більше 2019 р. Нині лісогосподарський комплекс перебуває на стадії активного реформування. Тенденції його розвитку визначаються результатами впровадження реформи та впливом воєнних дій на території України.

В результаті реформи понад 150 держлісгоспів України було об'єднано в єдину державну компанію «Ліси України» (рис. 1), змінено умови реалізації продукції на внутрішньому (через аукціони) та зовнішньому (через біржові торги) ринках. Внаслідок зміни неефективної системи управління та мінімізації можливостей для корупції у 2023 р. компанією було отримано рекордний прибуток понад 3 млрд грн [2].

*Науковий керівник – Прокопчук О. А., к. е. н., доцент.

Таблиця 1

Показники функціонування лісгосподарського комплексу України

Показник	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.	2023 р.	2023 р. до 2019 р., %
Площа лісу, га	1117,1	1118,5	1119,1	1123,2	1123,1	100,5
Площа відтворення лісів, га	48837	44798	49355	36852	41208	84,4
Заготівля деревини, тис. м ³	20869,6	17826,2	17649,4	15934,3	15693,9	75,2
Кількість реалізованої лісової продукції, тис.м ³	14806,0	15124,0	15360,1	13067,6	14246,0	96,2
Вартість реалізованої лісової продукції, млн грн	12847,0	12366,7	20476,0	21583,4	23407,6	182,2
Середня ціна реалізації одиниці лісової продукції, грн/м ³	867,7	817,7	1333,1	1651,7	1643,1	189,4

Джерело: за даними [3].



Рис. 1. Айдентика ДП «Ліси України»

Джерело: за даними [4].

Лісове господарство України є експортоорієнтованою галуззю. Воєнне вторгнення на територію країни спричинило негативний вплив на експортні потоки деревини через руйнування вибудованих логістичних маршрутів. Однак, галузь відносно швидко адаптувалася до нових викликів і поступово відновлює тенденції та показники зовнішньоекономічної діяльності (рис. 2). Підсумовуючи слід зазначити, що лісгосподарська галузь в Україні має потужний ресурсний та економічний потенціал. Подальший її розвиток буде визначатися сукупністю чинників глобального та національного рівня.

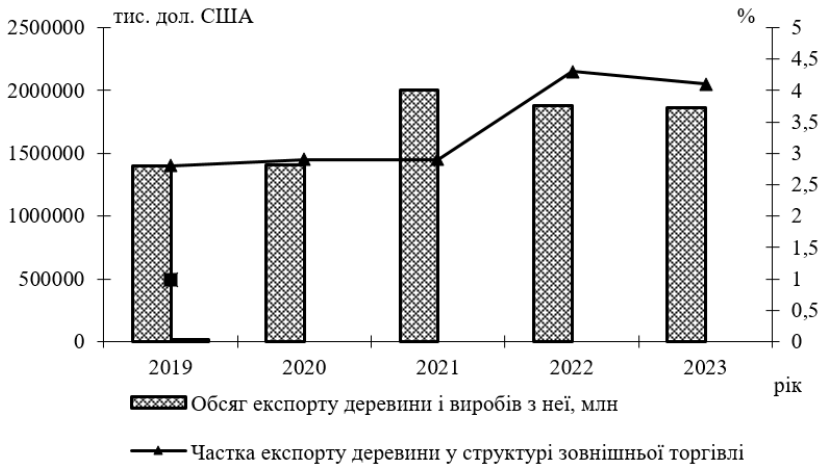


Рис. 2. Динаміка експорту деревини та виробів з деревини

Джерело: за даними [3].

В системі глобальних чинників пріоритетними є волатильність та кон'юнктура світового ринку деревини (рівень конкуренції, зростання попиту на натуральну сировину та продукцію). Натомість на національному рівні визначальними чинниками будуть результати подальшого реформування галузі, наслідки та тривалість бойових дій на території України.

Список використаних джерел

1. Загальна характеристика лісів України. 2024. Державне агентство лісових ресурсів України. URL: <https://forest.gov.ua/napryamki-diyalnosti/lisi-ukrayini/zagalna-harakteristika-lisiv-ukrayini>
2. Як проходить реформа лісового господарства в Україні під час війни – інтерв'ю з генеральним директором ДП "Ліси України" Юрієм Болоховцем. 2024. URL: https://biz.ligazakon.net/interview/224665_yak-prokhodit-reforma-lsovogo-gospodarstva-v-ukran-pd-chas-vyni---ntervyu-z-generalnim-direktorom-dp-lsi-ukrani-yurm-bolokhovtsem
3. Офіційний сайт державної служби статистики України. 2024. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/>
4. ДП "Ліси України": охорона, захист, догляд, відновлення державних угідь. 2024. URL: <https://e-forest.gov.ua/>

Лавренюк Д. В. , здобувач першого (бакалаврського) рівня
вищої освіти спеціальності «Економіка»*

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, економіка, глобалізація управління.

Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень. Успішне включення України у глобальну економічну систему в значній мірі залежить від якості управління в сфері зовнішньоекономічної діяльності. Ефективне управління зовнішньоекономічною діяльністю (ЗЕД) підприємства є ключовим чинником його економічного зростання, особливо в умовах зростаючої ролі міжнародних торговельних відносин у зв'язку з процесами міжнародної економічної інтеграції, транснаціоналізації та глобалізації світового господарства. Проблемам управління ЗЕД підприємства в умовах глобалізації економіки присвячено дослідження цілої низки відомих вітчизняних та іноземних науковців, серед яких: І Думанська, А. Зінченко, Н. Кондратенко, Т. Колесник, І. Тернова., Л. Хромушина.

Мета дослідження полягає в обґрунтуванні особливостей управління ЗЕД підприємства в умовах глобалізації економіки.

Основний матеріал. Узагальнення теоретичних знань щодо міжнародного бізнесу в історичному контексті розкриває три основні етапи еволюції підходів до управління ЗЕД: класичні описові концепції міжнародної торгівлі (до XIX ст.); регулятивні теорії розвитку ЗЕД (середина 70-х років XX ст.; сучасні концепції системного підходу до управління міжнародним бізнесом (кін. XX ст.) [1, с. 59]. Поміж чітко визначеними часовими рамками, специфікою кожного етапу є різноманітне відношення між концепціями міжнародної торгівлі та міжнародного менеджменту. На початковому етапі менеджмент мав обмежений вплив, оскільки сама концепція почала формуватися лише наприкінці XIX ст. У цей період розвитку економічної теорії (представленої, наприклад, творчістю А. Сміта та Д. Рікардо) відстежувався на два століття раніше, ніж теорія менеджменту (з робітма Ф. Тейлора, А. Файоля та інших). Більш того, на початковому етапі не виникала необхідність використання менеджменту для міжнародних торгових операцій, оскільки практичний досвід, традиції та звичаї були основними інструментами, що регулювали невеликий обсяг міжнародної торгівлі. Другий етап характеризувався активним втручанням держав у міжнародні ділові операції. Це було обумовлено двома світовими війнами та розколом світу на дві протилежні соціально-економічні системи. Кожна з систем використала державу як інструмент реалізації власних інтересів у

*Науковий керівник – Грабчук І. Ф., к. е. н., доцент.

міжнародному бізнесі, що підвищило їх роль та призвело до ретельного планування міжнародних ділових операцій.

Міжнародні ділові операції, подібно до внутрішніх на підприємстві, є результатом конкретних управлінських дій керівників та спеціалістів, щодо прогнозування, планування, організації, мотивації, керівництва, контролю і інші. Зрозуміло, що наведені функції менеджменту в зовнішньоекономічній сфері мають свої особливості. Відтак, під час планування ЗЕД важливо враховувати міжнародні відносини, які впливають на вибір партнерів. Маркетингові процеси ЗЕД підприємства базуються на постійному моніторингу міжнародних ринків продукції та послуг із врахуванням потреб іноземних споживачів. Крім того, просування товарів і послуг на міжнародні ринки враховує традиції різних країн та народів і численні обмеження. Інша специфіка має функція організації в зовнішньоекономічній сфері. Тобто підприємствам, які виходять на міжнародні ринки, доводиться розглядати питання: створювати власні підрозділи за кордоном або працювати з місцевими посередниками. Така специфіка організації ЗЕД, оскільки організувати внутрішні операції є набагато простішою і менш ризикованою. Подібні проблеми виникають і в інших аспектах управління ЗЕД. Це призводить до того, що при збільшенні обсягу міжнародних операцій управління ЗЕД відокремлюється від загальної системи управління та стає окремою підсистемою (рис. 1), що включає застосування загальних принципів та концепцій менеджменту у всіх аспектах ЗЕД (експорті, імпорті товарів і послуг, лізингу, прямому інвестуванні тощо) [2, с. 170].

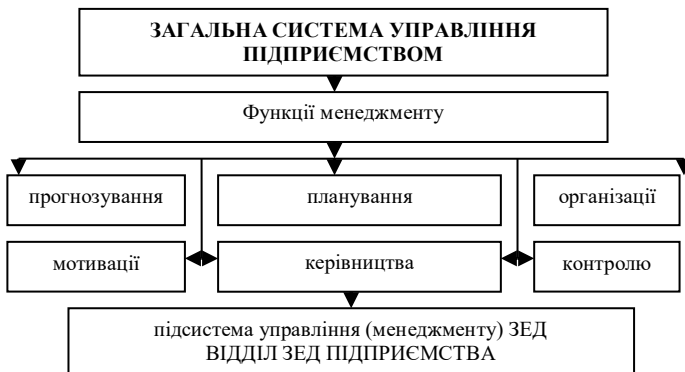


Рис. 1. Підсистема управління ЗЕД на підприємстві

Суть управління ЗЕД полягає в комплексному аналізі та моделюванні міжнародного середовища, поєднанні з ефективною взаємодією всіх структурних підрозділів і персоналу підприємства з метою успішного втілення зовнішньоекономічних стратегій. Розглянемо три ключові аспекти. По-перше, управління ЗЕД – це чіткий процес, що передбачає вивчення та проектування складових міжнародного середовища: зовнішніх партнерів,

цінових рівнів, митних правил, міжнародних стандартів і звичаїв тощо. У даному аспекті акцент не лише на аналізі та оцінці майбутніх міжнародних операцій, але й на проектуванні взаємовідносин з урахуванням встановлених процедур. Такий елемент менеджменту є ключовим для успіху в міжнародному бізнесі. По-друге, ефективна взаємодія необхідна не лише між працівниками відділів ЗЕД, але й між усіма службами підприємства, що визначає успіх на міжнародних ринках. Тому управління ЗЕД включає зусилля всіх працівників у просуванні товарів фірми на зовнішні ринки [2–3]. Відтак, відділ технічного контролю, розробляючи систему перевірки експортного товару згідно з умовами зовнішньоторговельного контракту, відіграє ключову роль у функції контролю в управлінні ЗЕД. У разі успіху на міжнародному ринку керівник відповідного відділу контролю повинен бути відзначений так само, як і працівники ЗЕД. По-третє, важливо забезпечити продуктивне досягнення вибраних зовнішньоекономічних цілей всією організацією. Тому успіх управління ЗЕД оцінюється не лише самим фактом досягнення цілей, але і витратами ресурсів та продуктивністю [5, с. 138].

Управління ЗЕД тісно взаємопов'язане з міжнародним менеджментом. Останній, по суті, полягає у керівництві транснаціональними компаніями. Зважаючи на те, що ЗЕД передбачає взаємодію як національних, так і транснаціональних компаній, вона включає співробітництво з зовнішньоекономічними відділами міжнародних філій багатонаціональних корпорацій. Для таких корпорацій надзвичайно важливим є універсальний міжнародний підхід, а їхні дії в кожній країні є результатом цього підходу. ЗЕД має суперечливий характер: вона є репрезентацією внутрішньо-національних операцій компанії, а міжнародна діяльність впливає з успіху на внутрішньо-національному рівні. Щодо міжнародних аспектів, таких як фінанси, логістика, право і т. д., кожен з них має свої власні функціональні особливості і закономірності, причому міжнародні аспекти відіграють важливу роль. Зовнішньоекономічна діяльність будь-якого підприємства не може ігнорувати принципи кожної з цих функцій міжнародного бізнесу: фінансів, логістики, права, кадрового управління тощо. Тому управління ЗЕД базується на функціональних аспектах міжнародного бізнесу в тій самій мірі, в якій це стосується конкретних операцій певного підприємства [3–4].

Теоретичні концепції управління зовнішньоекономічною діяльністю – це симбіоз управлінських ідей та теорій міжнародної торгівлі та бізнесу. Їх спільна мета – оптимізувати дії менеджерів у сфері міжнародного бізнесу та максимізувати ефективність інвестицій в цю галузь. Протягом багаторічної історії міжнародної торгівлі та бізнесу загалом погляди на цю діяльність зазнавали змін. З'явилося чимало ідей щодо міжнародного бізнесу, які зберегли свою актуальність і досі. Основні віхи еволюції: меркантилізм (фокус на максимізації експорту та мінімізації імпорту для накопичення золота та інших цінних ресурсів), класична теорія міжнародної торгівлі (пояснення переваг міжнародної торгівлі на основі принципів порівняльної переваги та абсолютної переваги), неокласична теорія міжнародної торгівлі (акцент на ролі факторів виробництва, технологічних інновацій та економії

масштабу в міжнародній торгівлі), теорія транснаціональних корпорацій (дослідження ролі ТНК у міжнародній економіці та їх впливу на глобалізацію), сучасні теорії (розгляд впливу культури, інституцій та управлінських практик на міжнародний бізнес). Важливість розуміння еволюції теорій пов'язують зі знанням історії дає глибше розуміння сучасних теорій управління міжнародним бізнесом. Різні теорії пропонують різні підходи до прийняття рішень у цій сфері. Вміння обирати та використовувати найбільш підходящі теорії – ключ до успіху в міжнародному бізнесі. Теоретичні концепції управління зовнішньоекономічною діяльністю – це динамічно розвиваюча сфера знань, яка допомагає менеджерам ефективно орієнтуватися в складному світі міжнародного бізнесу.

В останні роки економічна інтеграція країн стала надзвичайно потужною, неспрямованою раніше. Долі експорту та імпорту у внутрішньому продукті більшості розвинених країн досягли рекордних показників, тоді як обсяги зарубіжних інвестицій і міжнародного кредитування збільшувалися ще швидше, ніж обсяги світової торгівлі. Такі тісні економічні взаємозв'язки, як правило, є вигідними для торговельних партнерів, оскільки вони дозволяють виробникам у кожній країні скористатися перевагами спеціалізації та масштабного виробництва. Крім того, жителі певної країни можуть мати доступ до більшого розмаїття товарів за менші витрати, порівняно з ситуацією, коли немає міжнародної торгівлі. Проте на практиці все не так просто. Навіть при всій очевидній вигоді розвитку міжнародної торгівлі, в більшості країн, особливо в розвинених, зростають тенденції до протекціонізму, особливо в періоди економічних криз, коли зростає безробіття. Крім того, уряди країн, які розвиваються, часто сприймають систему вільної торгівлі, яку розвинені країни часто пропагандують як пріоритетну, як деструктивну для свого розвитку. Вони аргументують, що протягом ХХ століття ціни на експортні товари з країн, що розвиваються, зросли набагато повільніше, ніж ціни на їх імпортовані товари.

Сучасна економічна взаємозалежність, хоч і відкриває нові можливості, не позбавлена проблем. Вона може мати нерівномірний вплив на різні сектори економіки всередині країн. Зміни економічних умов та торговельної політики в одних країнах відчуваються на бізнесі, робочій силі, інвесторах та споживачах в інших. Глобалізація потребує міжнародної співпраці для вирішення цих проблем. Історичний досвід тоталітарних економік, де держава прагнула до монополії в зовнішньоекономічній діяльності (ЗЕД), свідчить про негативні наслідки такого підходу. Занепад зовнішньоекономічних зв'язків – ось результат такої політики. Ефективна роль держави в ЗЕД полягає в двох ключових напрямках: 1) пряма участь у ЗЕД через укладення угод з іноземними партнерами, 2) регулювання економічної кон'юнктури та адміністративних правил ЗЕД, 3) суб'єктом ЗЕД може бути не лише держава, а й фірма, що змінює її правовий статус (на фірму поширюється юрисдикція іноземної законодавчої системи, її діяльність регламентується міжнародними договірними нормами та правилами міжнародної торгівлі). Важливо підкреслити, що, незважаючи на участь у

ЗЕД, фірма залишається частиною національного відтворювального комплексу своєї країни.

Висновки та пропозиції. Отже, ключову роль у менеджменті ЗЕД грає також наявність виробничих, управлінських та організаційних передумов, необхідних для успішного міжнародного бізнесу. Ці передумови включають в себе наявність висококваліфікованих спеціалістів, знання кон'юнктури закордонних ринків (включаючи природно-географічні, економічні, політичні, національні, релігійні та культурні особливості), наявність достатніх фінансових ресурсів, в тому числі валютних, та доступ до сучасних засобів оперативного міжнародного зв'язку. За кількістю угод, які фірма укладає з іншими компаніями, можна судити про те, наскільки ймовірно втратить вона контроль над процесом прийняття рішень, що може вплинути на оптимізацію її глобальної діяльності. Це включає в себе такі питання, як розміщення виробництва, освоєння нових видів продукції та забезпечення якості. Угоди з зовнішніми організаціями також передбачають розподіл прибутків, що має велике значення для підприємств з високим потенційним прибутком. Деякі експерти вважають, що втрата контролю над гнучкістю бізнесу, прибутками та поведінкою в конкурентному середовищі є основною змінною, яка впливає на вибір режиму міжнародних операцій.

Одним із методів розподілу ризику є розташування операцій у декількох країнах. Для компаній, які не мають великого досвіду у міжнародних операціях, такий підхід може допомогти мінімізувати витрати власних ресурсів та прискорити виходження на нові ринки. Проте ці підходи можуть бути менш привабливими для компаній з великим досвідом у міжнародній діяльності або для тих, хто має достатньо ресурсів для самостійного проведення операцій за кордоном.

Список використаних джерел

1. Думанська І. Оцінка якості бізнес-стратегії у міжнародній торгівлі: показники і параметри. *Балтійський журнал економічних досліджень*. 2021. Том. 7 № 2. С. 57–64.
2. Зінченко А.В. Сучасні проблеми та перспективи розвитку зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств. *Бізнес, інновації, менеджмент: проблеми та перспективи*. 2021. № 5. С. 168–172.
3. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України № 959-ХІІ від 16 квітня 1991 року. URL: https://zakononline.com.ua/documents/show/155633__600119.
4. Кондратенко Н.О., Тернова І.А., Колесник Т.М. Теоретико-методичні аспекти управління зовнішньоекономічною діяльністю господарюючих суб'єктів України. *Бізнес-інформ*. 2021. № 2. С. 21–27.
5. Хромушина Л.А. Аналіз зовнішнього середовища в процесі менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємства. *Економічний простір*. 2020. № 154. С. 137–143.

*Левик Д. *, здобувач першого (бакалаврського)
рівня вищої освіти спеціальності «Підприємництво та торгівля»*

ПЛАНУВАННЯ СИСТЕМИ РОЗПОДІЛУ ТОВАРІВ

Ключові слова: управління, продаж, планування, розподіл, товар.

Планування системи розподілу товарів – це процес розроблення стратегій та методів, за допомогою яких товари будуть розподілятися між виробником і кінцевим споживачем. Основні етапи планування включають визначення цільової аудиторії, вибір каналів розподілу, визначення логістики та складської системи, а також встановлення системи контролю та звітності.

Основні особливості планування системи розподілу товарів:

1. Цільова аудиторія: визначення хто є цільовою аудиторією для продукту або послуги, їх потреб і переваги.

2. Канали розподілу: вибір оптимальних каналів розподілу, таких як прямі продажі, оптові та роздрібні торгові точки, інтернет-магазини, дистриб'ютори тощо.

3. Логістика: встановлення оптимальної системи логістики для доставки товарів від виробника до кінцевого споживача, включаючи вибір транспортних засобів, складського обладнання та управління запасами.

4. Складська система: розроблення ефективної системи складування товарів з урахуванням їхніх особливостей та вимог ринку.

5. Контроль та звітність: встановлення механізмів контролю за розподілом товарів та відстеження їхнього руху від виробника до кінцевого споживача, а також ведення звітності про результати.

Особливостями, які допомагають підготувати ефективну та ефективну систему розподілу товарів, що задовольняє потреби як виробника, так і його клієнтів є такі.

1. Цільова аудиторія: аналіз та визначення цільової аудиторії, їхніх потреб та переваг для точного спрямування товарів.

2. Канали розподілу: вибір та розробка оптимальних каналів розподілу, враховуючи географічні, демографічні та психографічні характеристики цільової аудиторії.

3. Стратегія розподілу: розроблення стратегії розподілу, включаючи вибір між прямими та опосередкованими каналами, а також комбіновані підходи.

4. Транспорт та логістика: організація транспорту та логістики для ефективної доставки товарів від виробника до кінцевих споживачів.

*Науковий керівник – Булуй О. Г., к. е. н., доцент.

5. Складське управління: встановлення оптимальної системи управління складами для забезпечення ефективного зберігання та розподілу товарів.

6. Управління запасами: визначення оптимального рівня запасів для забезпечення покриття попиту та мінімізації витрат.

7. Маркетингові стратегії: використання маркетингових стратегій для просування товарів через обрані канали розподілу.

8. Система звітності: встановлення системи звітності для відстеження та оцінки ефективності розподілу товарів.

9. Технологічні інновації: використання сучасних технологій, таких як інтернет-технології та автоматизація процесів, для покращення системи розподілу товарів.

10. Ризик-менеджмент: визначення потенційних ризиків та розробка стратегій їх управління для забезпечення стабільності системи розподілу.

11. Аналіз конкуренції: Проведення аналізу конкурентів та ринкових умов для розроблення конкурентоспроможних стратегій розподілу товарів.

12. Гнучкість та адаптація: здатність до швидкого реагування на зміни в зовнішньому середовищі та адаптація стратегій розподілу відповідно до нових умов.

13. Сталість та надійність: Забезпечення сталості та надійності системи розподілу для забезпечення постійного доступу товарів до споживачів.

14. Екологічна відповідальність: Врахування принципів розвитку та екологічної відповідальності при плануванні системи розподілу товарів.

15. Задоволення клієнтів: Орієнтація на задоволення потреб та очікувань клієнтів через оптимальну систему розподілу та обслуговування.

Ідеями щодо покращення системи планування розподілу товарів можна визначити такі:

1. Автоматизація процесу замовлення: розробка системи автоматичного замовлення, яка буде аналізувати дані про попит та інші фактори, щоб автоматично створювати замовлення на товари.

2. Оптимізація маршрутів доставки: використання алгоритмів маршрутизації для зменшення часу доставки та витрат на транспорт.

3. Прогнозування попиту: використання аналітики та алгоритмів машинного навчання для прогнозування попиту на товари, що дозволить планувати запаси та розподіляти їх ефективно.

4. Реактивне управління запасами: розробка системи, яка автоматично змінює обсяги запасів відповідно до змін попиту та інших факторів.

5. Інтеграція з системами аналітики: використання даних про продажі, попит, тренди ринку та інші фактори для більш точного планування розподілу товарів.

Список використаних джерел

1. Жегус О.В., Парцирна Т.М. Маркетингові дослідження: навч. посіб. ФОП Іванченко І.С. Харків: 2016. 237 с.

*Ляшенко Р. В.**, аспірантка спеціальності «Менеджмент»

СТРАТЕГІЧНІ АСПЕКТИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ АГРОБІЗНЕСОМ

Ключові слова: стратегічний розвиток, інноваційні системи управління агробізнесом, регіональні інституційні координації, локальні системи агробізнесу, креативні компетентності, механізми адміністрування.

Основна частина. Дослідження аспектів розвитку систем управління локальним агробізнесом в контексті становлення комплексного адміністрування на регіональному рівні, вимагає стрімкого розвитку ефективних комунікацій в організації взаємодії суб'єктів системи регіонального агробізнесу. Наразі стрімкі зміни геополітичних процесів вимагають модифікації теорій ефективного управління економікою.

Розглядаючи менеджмент в агробізнесі як один з основних інструментів забезпечення сталого розвитку ринкової економіки аграрного сектору, необхідно враховувати тенденції розвитку менеджменту в агробізнесі України на фоні світової нестабільності та постійно змінюваних політичних та економічних процесів і явищ української економіки.

Ефективне управління, наразі, обумовлюється необхідністю швидкої адаптації правового та економічного регулювання до швидкозмінних факторів зовнішнього впливу. Така потреба особливо актуальна для українських агровиробників в останні роки. Досягнення високого рівня швидкої адаптації може бути забезпечено завдяки використанню алгоритму системного менеджменту агробізнесу, який вбудовується у механізми адміністрування на регіональному рівні й дозволяє забезпечити синергетичний ефект координованої взаємодії керівників фермерських господарств, представників територіальних громад. Застосування управлінської синергетики агробізнесу та регіональних влад на одному рівні допомагає усунути проблеми неузгодженості координацій, сприяє налагодженню збутових каналів та може впливати на підвищення рівня доступності до фінансових та консалтингових послуг, прозорості надання державної та регіональної підтримки. Вказані чинники зумовлюють необхідність формування дієвих механізмів управління агробізнесом на рівні регіону.

На національному рівні уніфікаційні аспекти системного менеджменту агробізнесу стосуються сприятливого законодавства та створення системи тотальної діджиталізації середовища агробізнесу [1]. Аграрний бізнес формується з системи складних взаємовідносин, в результаті функціонування якої формується ланцюжок створення доданої вартості агропродукції, в

*Науковий керівник – Тарасович Л. В., к. е. н., доцент.

якому агровиробники зумовлюють виникнення імпульсів модифікації такого ланцюжка, а інші учасники – формують його можливості та інноваційну реципієнтоспроможність. Формування стійких систем управління агробізнесом, у т.ч., й з виокремленням особливостей їх розвитку, залежно від ресурсного потенціалу учасників визначається їх ресурсоспроможністю до організації ефективних бізнес-операцій, що потребує компетентностей, навичок і вмій стратегічної координації моделювання бізнес-процесів з орієнтацією на продукування інноваційних організаційних рішень.

Світова практика формування систем управління агробізнесом характеризується формуванням механізмів управління ними для координації процесів участі в агропродовольчих ланцюжках доданої вартості. Сучасні тенденції формування систем управління агробізнесом передбачають застосування механізмів зовнішньої підтримки, а саме – регіональних інституційних координацій, консультативного супроводу, організаційно-інституційного забезпечення. Такі аспекти підтверджуються європейською практикою формування приватно-партнерських інвестиційних фондів, підвищенням обсягів державного інвестування малих ферм та інноваційних проектів і програм розвитку сільських територій, покращенням можливостей доступу агровиробників до всіх складових аграрного капіталу, реалізацією політики «Зеленого курсу» у розвитку аграрного сектору, заснованого на агроекологічних принципах управління, посиленням тенденцій щодо створення альянсів та розвитком міжрегіональної та міжконтинентальної агрооперації для створення додаткових робочих місць, залученням інвестицій та нарощуванням обсягів виробництва агропродукції поза межами території ЄС (країни Африки, Азії, Латинської Америки) [2, с. 16; 3, с. 14;].

Вітчизняні регіональні системи управління агробізнесом характеризуються переважним застосуванням механізму «низхідного регулювання». При цьому, їх характерними негативними факторами є відсутність (низький рівень розвиненості) функцій бізнес-консультування, прогнозування результатів та моніторингу й оцінки ризиків, що призводить до проблем з ефективністю роботи діючих ланцюгів створення доданої вартості агропродукції.

Аналіз експертної оцінки потенційних факторів впливу на економічний стан малих і середніх сільськогосподарських підприємств Житомирської області свідчить, що високий рівень організації виробництва і збуту продукції, впровадження інновацій та креативних підходів в управлінні є мотивуючим чинником для здійснення агробізнесу, розвитку підприємництва на сільських територіях.

Для реалізації стратегій інноваційного розвитку інтелектуальних систем управління агробізнесом доцільно використовувати алгоритм формування системного менеджменту агробізнесу у механізмах адміністрування на регіональному рівні, який забезпечуватиме синергетичний ефект формування

потенціалу відтворення системи ланцюгів агробізнесу на локальному рівні. При цьому залучення до адміністрування координованої взаємодії менеджерів агропідприємств та представників територіальних громад створить передумови розвитку креативних професійно-компетентісних систем управління інноваційним розвитком агробізнесу на регіональному рівні.

Список використаних джерел

1. Діджіталізація – запорука успіху сучасного агробізнесу. URL: <http://shels.com.ua/digitization.htm?sl=UA>.

2. Крюкова І. О. Пріоритети розвитку інвестиційної діяльності в аграрному секторі України у контексті сучасних європейських тенденцій. *Інноваційна економіка*. № 1-2. 2021. С. 12-19.

3. Цюлковська С. І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств агробізнесу: автореф. дис. ... к. е. н. : 08.00.04 – Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності). Львівський національний аграрний університет. 2019. 50 с. URL: <http://www.irbis-nbuv.gov.ua/aref/0419U003577>.

4. Multifunctional Agriculture: Agriculture Renewal as a Modern Paradigm for Agriculture and Rural Development. URL: https://ijamad.rasht.iau.ir/article_541180.html.

Маєвська Н., аспірантка спеціальності «Менеджмент»*

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КЛАСТЕРНИХ ОБ'ЄДНАНЬ В УКРАЇНІ

Ключові слова: кластер, конкурентоспроможність, конкурентна перевага, інновація, додана цінність.

Постановка проблеми. В умовах нескінченних змагань за ринкову частку та прибуток, більшість учасників агропродо-вольчого ринку фокусуються на створенні тимчасових конкурентних переваг, ігноруючи перспективу. Поп-культура масового споживання «тут і зараз» має значний вплив не лише на свідомість покупця, але й значною мірою впливає на виробника, який часто формує попит, створюючи товари та послуги, яких раніше не існувало. Створення нових продуктів та послуг, або вдосконалення вже існуючих з метою «відбудови» від конкурентів яких з кожним днем стає все більше, потребує значних фінансових інвестицій та витрат часу, а також передбачає наявність потужного людського капіталу. Такі форми об'єднань агровиробників як кластери покликані полегшити доступ до інноваційної діяльності через об'єднання зусиль щодо створення інновацій, адже учасники кластеру розділяють такі витрати між собою та разом створюють продукти та послуги, що не мають аналогів. У Європі та світі економічна ефективність кластерів вже є доведеною, натомість в Україні в умовах повномасштабних військових дій, не лише не виникає нових кластерних об'єднань, але й зникають ті, що були створені 7-10 років тому через відсутність фінансової підтримки з боку держави та донорських організацій та значні зміни умов ведення бізнесу, або припинення діяльності учасників кластерного об'єднання, що негативно впливає на динаміку галузі в цілому.

Аналіз останніх досліджень. Актуальність дослідження сільськогосподарських кластерних ініціатив в Україні полягає у тому, що така форма об'єднання дозволяє створювати довгострокові конкурентні переваги та додану вартість у коротші строки та із меншими витратами, порівняно із традиційним підходом організації господарської діяльності, де виробник самостійно приймає на себе всі витрати та ризики, що пов'язані із інноваційною діяльністю. Феномен кластерних об'єднань досліджували західні вчені, серед яких, Т. Барт, М. Енрайт, І. Караяніс, Г. Ецковіц, Д. Кемпбел, М. Портер, І. Ффоукс-Вільямс та вітчизняні вчені серед яких А. Карнаушенко, М. Кропивко, Л. Лук'янчук, О. Нечипоренко, Ю. Носенко, В. Петренко, Я. Сидоров, О. Соколюк, О. Федорчук та багато інших. Проблема загострення конкурентної боротьби через глобалізацію та постійний пошук

*Науковий керівник – Кудцус Н. М., д. е. н., професор.

джерел підвищення конкурентоспроможності гостро постали не лише для України, але й для усього світу. У високій динаміці зовнішнього середовища, участь у кластерних утвореннях підвищує стійкість до викликів, що особливо актуально для українського контексту.

Основний зміст. Досвід ряду європейських країн свідчить про ефективність співпраці організацій та установ у кластерах за принципами здорової конкуренції та співпраці (coopetition). Центральне місце у ефективних сільськогосподарських кластерах посідає спільна діяльність із досліджень та розвитку бізнесу, що покликана до створення інновацій не лише у матеріальному сенсі (удосконалення технології виробництва та продукту), але й у сфері створення цінності для стейкхолдерів, у способі організації бізнесу та комунікаціях. Спільна інноваційна діяльність – це ознака, що відрізняє кластерну організацію від іншого типу об'єднання бізнесу. Згідно до методології М. Портера, кластерне об'єднання передбачає співпрацю між локальним бізнесом, владою та науково-дослідними установами (Triple Helix Model). Згідно до методології запропонованої І. Караяннісом, Д. Кемпбеллом та Т. Барто, у кластері також мають бути представлені інтереси місцевої громади та враховані можливості, що надає природне середовище регіону, де розташований кластер (The Quintuple Helix innovation model). Схематично модель кластерної організації зображено на рис 1. В сучасному контексті в Україні є низка підприємств та організацій, що позиціонують себе як сільськогосподарські та агропродовольчі кластери. Проте, більшість із них лише позиціонують себе як кластери із певних причин. Згідно досліджень М. Портера та І. Фоукс-Вільямса, об'єднання організацій та підприємств, які не є кластерами це консорціуми та альянси; галузеві, торговельні, професійні асоціації; технологічні та наукові парки; хаби; бізнес-інкубатори; ланцюжки постачання (Supply Chains); зони вільної торгівлі, митні експортні зони, спеціальні економічні зони, тощо.

Бум кластерного руху в Україні припадає на 2017 рік, що було пов'язано із європейськими донорськими програмами, які мали на меті популяризувати сільськогосподарські кластери, а також надавали фінансову підтримку у перші 2 роки існування кластерної ініціативи, що була офіційно зареєстрована (програми COSME). У результаті, за даними Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань, налічувалось 12 кластерів пов'язаних із сільськогосподарською діяльністю, а також налічувалось близько 100 неформальних кластерних об'єднань (дані ГО «АгроЛьвів Консалт»).

Проведене навесні 2024 р. дослідження відкритих джерел де згадуються організації та підприємства, що працюють у галузі сільського господарства України та назви яких містять слово «кластер» (складає 54 організації), доводить, що лише 22,2% із них є реальними агро-кластерами згідно до загальноприйнятої методології, натомість інші організації є консорціумами та

альянсами виробників – 27,8%; галузевими, торговельними та професійним асоціаціями – 11,1%; технологічними та науковими парками – 5,6%; ланцюжкам постачання – 35,3%.

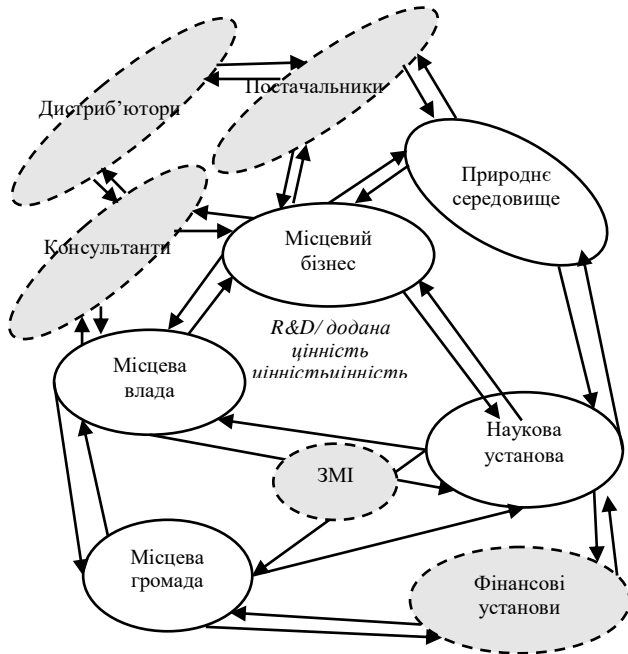


Рис. 1. Дизайн-модель кластеру

Джерело: побудовано за даними [1; 3].

Дане дослідження показало, що в контексті повномасштабних військових дій в Україні відсутні кластери, що відповідають сучасній 5-факторній кластерній моделі, зображеній на рис. 1. Різноманітні об'єднання підприємств та організацій у більшості випадків позиціонують себе як кластери з метою просування продукції та сервісів, що пропонують такі об'єднання, залучення донорських коштів, участі у навчальних програмах, програмах регіонального розвитку, тощо. Порівняно із 2017 р., коли відбувався так званий «кластерний бум» в Україні, ситуація у даний час є критичною.

Висновки та пропозиції. Підводячи підсумки щодо викладеного вище, важливо наголосити, що у військовому контексті кластерні ініціативи, які успішно розвивались до 2022 р. призупинили свою діяльність з певних причин. Існуючі нині кластерні об'єднання утворюються та функціонують в основному із метою просування певного регіону, або продукції учасників такого об'єднання. Негативна динаміка кластерного руху в Україні не сприяє

стимулюванню інноваційної діяльності та створенню доданої цінності. У повоєнні роки відновлення та розвиток сільськогосподарських кластерів сприятиме залученню інвестицій у регіони, де є осередки кластерів вже зараз.

Список використаних джерел

1. Carayannis E. G., Campbell D. F., Barth T. D. The Quintuple Helix innovation model: global warming as a challenge and driver for innovation. *International Journal of Social Ecology and Sustainable Development*. 2012. DOI: <https://doi.org/10.4018/jsesd.2010010105>

2. Ffowcs-Williams I. Chapter 10: Clusters and regional transformation: establishing actionable forward agendas. Olayele F. *Regional Economic Systems after COVID-19*. Monograph Book. Ottawa, Canada: Edward Elgar Publishing, 2023. 268 p. DOI: <https://doi.org/10.4337/9781802208214> (дата звернення 25.11.2023).

3. Електронний журнал «Пропозиція». <https://propozitsiya.com/ua/agro-klaster-nova-dlya-ukrayini-forma-spivpraci-ta-uspihu> (дата звернення 14.05.2024).

Маслюківська М. М. , здобувач першого (бакалаврського)
рівня вищої освіти спеціальності «Економіка»*

УДОСКОНАЛЕННЯ МОТИВАЦІЙНОГО ЧИННИКА ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Ключові слова: мотивація, трудовий потенціал, соціальні чинники, економічні чинники, нематеріальні чинники.

Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень. У сучасному світі велика увага зосереджується на розвитку та ефективному використанні людського потенціалу, спрямованому на покращення якості робочої сили. Результати досліджень відомих учених підтверджують зростання важливості людського фактору у сучасному виробництві. Інвестиції в розвиток людських ресурсів та підвищення їх ефективності стають ключовими факторами для довгострокової конкурентоспроможності підприємств. Вчені, теоретики та практики, такі як: О.П. Білінська, Л.Д. Глушенко, Н.В. Кириченко, Н.О. Коваль, Морозова М.Е., Т.М. Пілявоз, Г.В. Жосан, Т.М. Хлебнікова та інші, займаються дослідженнями управління персоналом підприємства в умовах нестабільної економічної ситуації. Водночас, через складність та багатогранність даної економічної проблеми потрібні подальші дослідження для удосконалення мотиваційного чинника підвищення продуктивності праці персоналу на підприємстві.

Метою дослідження є удосконалення мотиваційного чинника підвищення продуктивності праці персоналу на підприємстві.

Основний матеріал. Управління персоналом в умовах нестабільної економічної ситуації в країні є складним завданням та суттєво впливає на всі аспекти життя населення і функціонування підприємств. Нестабільність у політичній та економічній сферах може спричинити зменшення інвестицій та зниження умов для розвитку бізнесу, що негативно впливає на якість управління підприємствами, зокрема й на управління персоналом. Умови економічної нестабільності змушують працівників працювати більше, але отримувати менше за свою працю. Це призводить до зростання тривожності у населення щодо майбутнього. Менеджери з персоналу стикаються з масовими викликами, такими як ефективне спілкування з працівниками, виявлення їх мотивацій, створення психологічно сприятливого середовища для зниження стресостійкості та підвищення продуктивності. Важливо підкреслити значення емоційного стану працівників, їх задоволення від виконаної роботи. Керівникам підрозділів доцільно розробити чіткі орієнтири щодо переваг корпоративних цінностей та мотиваційних чинників

*Науковий керівник – Грабчук І. Ф., к. е. н., доцент.

у контексті підвищення продуктивності праці персоналу. З поміж пріоритетних завдань управління персоналом в умовах нестабільної економічної ситуації в Україні можна виділити: збереження робочих місць, введення гнучкого робочого графіка, зниження рівня стресу серед працівників, контроль за продуктивністю праці та якістю наданих послуг або виробленої продукції.

В умовах нових викликів керівникам підрозділів бізнесу очевидно, хто з працівників може виконати багатопланові завдання та досягти високих результатів. Якщо ефективність праці персоналу на підприємстві залежить від мотиваційної системи, важливо розробити новий підхід до мотивації, який буде ефективним, зрозумілим та простим для сприйняття працівників.

В умовах нестабільної економічної ситуації Морозова М. вказує на такі методи мотивації: матеріальне та моральне стимулювання, індивідуальний підхід до працівника, стимулювання через організацію роботи та управління, вплив через інформування та корпоративну культуру [4]. Крім того, при розробці нової мотиваційної системи необхідно врахувати умови праці, оплату праці, лояльність, довіру, ставлення працівників до керівництва та співробітників. Ефективність системи управління персоналом значною мірою залежить від її структури стратегії розвитку підприємства та її цілей. Висловлюємо згоду з науковцями, такими як Глущенко Л. Д., Пілявоз Т. М. та Коваль Н. О., щодо структуризації цілей системи управління персоналом. Сутність такої системи полягає в обґрунтуванні [1]:

- основного рівня, який досягається у формуванні потужної бази співробітників, забезпечує їх ефективне функціонування, підвищену продуктивність праці та сприяння творчій активності та професійному зростанню персоналу;

- стратегічного рівня, який включає розробку стратегії управління персоналом з урахуванням економічно нестійкої ситуації в країні; прогнозування та планування складу робочих ресурсів; створення ефективної системи мотивації; формування корпоративної культури;

- тактичного рівня, який охоплює оцінку нових вимог до працівників і робочих місць; аналіз потреб у нових фахівцях; діагностику професійного, соціального та особистісного розвитку персоналу; аналіз трудових процесів.

У зв'язку зі змінами у трудовому законодавстві України, викликаними воєнною, ефективність управління персоналом має не лише умови, які відповідають у часі воєнного стану, але й відповідати чинним вимогам законодавства. Згідно зі статтею 2 Закону України «Про організацію трудових відносин в умовах воєнного стану», у період дії воєнного стану сторони можуть за згодою застосувати форму трудового договору [3]. При цьому умова про випробування працівника під час прийняття на роботу може бути встановлена для будь-якої категорії працівників. Це сприяє оперативному залученню нових працівників до виконання роботи та

розв'язанню проблемного кадрового дефіциту та браку робочої сили, які можуть виникнути внаслідок різних матеріалів, пов'язаних із станом.

У період воєнного стану в Україні було припинено механізм, за яким працівники, які не використовувалися щорічно основною відпусткою на попередньому місці роботи, могли бути переведені на інше місце роботи без виплати їм невикористаної частини відпустки. При цьому новий роботодавець не має жодних зобов'язань щодо попередніх трудових умов працівника. При звільненні працівник повинен провести повний і остаточний розрахунок, а в разі наявності підстави – виплату грошової компенсації за невикористані дні відпусток відповідно до законодавства. Зміни у законодавчих актах спрямовані на забезпечення зайнятості населення [5].

Для вироблення коректного підходу до праці на підприємстві важливо створити умови, які стимулюють персонал бачити свою працю як свідому діяльність, що є джерелом саморозвитку та основою професійного зростання. Таким чином, удосконалення мотиваційного чинника підвищення продуктивності праці на підприємстві є важливим кроком, який передбачає комплекс заходів, що активізує окремого працівника або всю робочу групу з метою досягнення як особистих, так і загальних цілей підприємства (рис. 1).

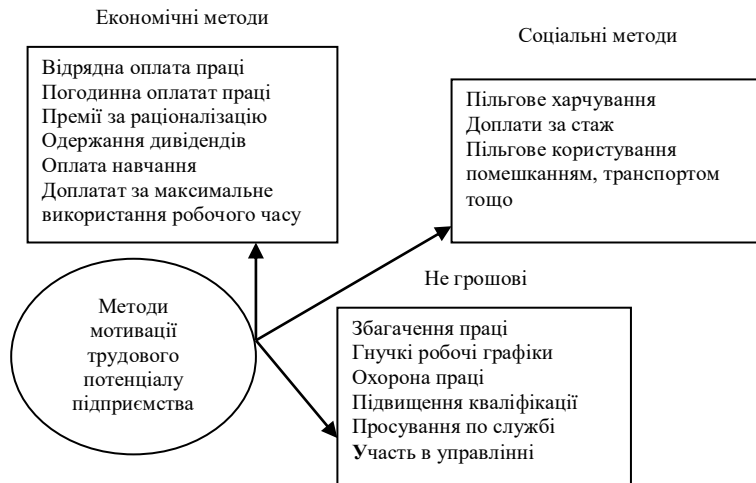


Рис. 1. Методи мотивації трудового потенціалу

Джерело: узагальнено автором.

Мотиваційна система на рівні підприємства повинна відповідати певним вимогам:

– забезпечення рівних можливостей у трудовій діяльності та кар'єрному зростанні на основі результативності праці;

- відповідність рівня оплати праці досягненням та визнання внеску кожного працівника у загальний обсяг виробництва;
- створення умов для розвитку професійної майстерності, навчання та перепідготовки;
- формування сприятливого психологічного середовища в колективі, де панує взаємне довір'я та адекватні відносини між керівництвом і персоналом.

Висновки та пропозиції. В цілому, система управління персоналом повинна мати гнучкість і здатність швидко адаптуватися до змін у зовнішніх умовах. Стабільність та невизначеність вимагають від персоналу високого рівня стресостійкості та нових підходів у взаємодії з керівництвом. Це сприяє підсиленню відносин у колективі, розвитку командної роботи, лідерства та збільшенню продуктивності. Надання можливостей для навчання та перепідготовки персоналу набуває особливого значення в умовах невизначеності. Розширення професійних навичок працівників сприяє підвищенню якісних показників роботи, що позитивно впливає на конкурентоспроможність підприємства. Вдосконалення системи мотивації праці має бути позитивним, забезпечуючи психологічну підтримку та допомагаючи працівникам у боротьбі з тривожністю та стресом.

Отже, в умовах економічної нестабільності в країні підприємствам необхідно вдосконалювати систему управління персоналом для створення комфортних психологічних умов для працівників.

Список використаних джерел

1. Глущенко Л. Д., Пілявко Т. М., Коваль Н. О. Управління персоналом у сучасній структурі управління підприємством. *Економіка та суспільство*. 2022. № 35. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-35-41>.
2. Жосан Г. В., Кириченко Н.В. Менеджмент персоналу в умовах постпандемії та воєнного стану в Україні. *Таврійський науковий вісник*. 2022. № 12. С. 46–51.
3. Про організацію трудових відносин в умовах воєнного стану. Закон України від 15.03.2022 № 2136-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2136-20#Text>
4. Морозова М. Особливості управління персоналом. *Економічний аналіз*. 2022. № 3 (Т 32). С. 47–53.
5. Трудові відносини в умовах воєнного стану: дайджест змін. *Ligazakon*. 2022. URL: https://biz.ligazakon.net/news/212674_trudov-vdnosini-v-umovakh-vonnogo-stanu-daydzhest-zmn Випуск # 52 / 2023 Е

*Невмержицька О. *, магістрант спеціальності «Психологія»*

АДАПТАЦІЯ ПСИХОТЕРАПЕВТИЧНИХ МЕТОДИК ЛІКУВАННЯ РОЗЛАДІВ СПРИЙНЯТТЯ ТІЛА ДО ЗАСТОСУВАННЯ У ВІРТУАЛЬНІЙ ТА ДОПОВНЕНІЙ РЕАЛЬНОСТІ

Ключові слова: когнітивно-поведінкова терапія (КПТ); терапія прийняття та зосередженості (АСТ); міжособистісна терапія (МТ); психоаналітична терапія; групові терапія.

Розлади сприйняття тіла (РСТ) є однією з найпоширеніших проблем психічного здоров'я, що впливають на людей всіх віків, статей та культур. За даними Всесвітньої організації охорони здоров'я, РСТ залишаються одними з найменш діагностованих і недооцінених психічних захворювань.

Згідно з мета аналізом [1] 2022 року, 2,4% людей у всьому світі протягом життя страждають на ДРТ, причому найвищі показники спостерігаються серед підлітків та молодих людей. В Україні, близько 1,4% студентів університетів протягом життя страждають від дисморфічного розладу тіла (ДРТ), одного з найважчих видів РСТ.

Лікування дисморфічного розладу тіла – складний процес, який потребує комплексного підходу [2]. Під час якого, необхідно враховувати, насупні моменти: люди з ДРТ зазвичай переконані, що їхні вади реальні, що може ускладнювати їх залучення до лікування; часто супроводжується іншими психічними розладами, такими як депресія, тривога та розлади харчової поведінки; може проявлятися по-різному у чоловіків і жінок, а також мати специфічні особливості, такі як м'язова дисморфія.

Важливо чітко пояснювати людям з ДРТ природу їхнього розладу та ризики косметичних процедур. У попередніх дослідженнях зазначали, що розвиток інформаційних технологій відкриває вагомий потенціал програмних середовищ із застосуванням віртуальної (ВР) та доповненої реальності (ДР), як доповнення до традиційних методів лікування, щоб забезпечити більш комплексне та індивідуальне лікування пацієнтів з розладами сприйняття тіла. Однак, розробка такого середовища має ґрунтуватися на глибокому аналізі існуючих психотерапевтичних методик лікування розладів сприйняття тіла та їх адаптації до використання унікальних можливостей ВР/ДР. Саме тому, розглянемо основні терапевтичні методики у досліджуваній предметній області.

Когнітивно-поведінкова терапія [3] (КПТ) є одним з найефективніших методів лікування розладів сприйняття тіла. КПТ фокусується на тому, щоб допомогти пацієнтам розпізнати та змінити негативні думки та поведінку, які

*Науковий керівник – Можаровська Т. В., к. психол. н., доцент.

сприяють їхньому розладу. Виходячи з цього, вбачаємо декілька способів адаптувати КПП до терапевтичного програмного середовища ВР/ДР:

1. Експозиційна терапія:

- Пацієнти можуть віртуально піддавати себе ситуаціям, яких вони бояться або уникають, пов'язаних з їхнім образом тіла.
- Наприклад, пацієнт з дисморфічним розладом тіла (ДРТ) може віртуально дивитися в дзеркало або спілкуватися з іншими людьми, не відчуваючи при цьому тривоги.
- ВР/ДР може зробити експозиційну терапію більш безпечною та контрольованою, що може допомогти пацієнтам поступово долати свої страхи.

2. Когнітивна реструктуризація:

- Пацієнти можуть навчатися ідентифікувати та кидати виклик негативним думкам про своє тіло в безпечному та контрольованому віртуальному середовищі.
- Наприклад, пацієнт з ДРТ може віртуально спілкуватися з терапевтом, який допоможе йому розпізнати негативні думки, такі як "Я потворний" або "Ніхто мене не полюбить", і кинути їм виклик.
- ВР/ДР може зробити когнітивну реструктуризацію більш захоплюючою та інтерактивною, що може допомогти пацієнтам краще засвоїти матеріал.

3. Тренування з навичок подолання:

- Пацієнти можуть практикувати навички подолання стресу та тривоги, які можуть допомогти їм впоратися з симптомами розладу сприйняття тіла.
- Наприклад, пацієнт з ДРТ може віртуально практикувати техніки релаксації, такі як глибоке дихання або медитація.
- ВР/ДР може зробити тренування з навичок подолання більш реалістичним, що може допомогти пацієнтам краще використовувати ці навички в реальному житті.

Міжособистісна терапія [4] (МТ) – це психотерапевтичний метод, який фокусується на ролі міжособистісних стосунків у розвитку та підтримці психічних розладів, включаючи розлади сприйняття тіла. МТ може бути ефективно адаптована до програмного середовища ВР/ДР, щоб створити більш захоплюючий, інтерактивний та індивідуальний досвід для пацієнтів.

Ось кілька способів, якими МТ може бути адаптована до ВР/ДР:

Віртуальні рольові ігри – пацієнти можуть віртуально взаємодіяти з іншими персонажами, щоб практикувати навички спілкування, ствердження себе та вирішення конфліктів. Ці віртуальні взаємодії можуть бути персоналізованими, щоб відповідати конкретним проблемам пацієнта з міжособистісними стосунками.

Аналіз міжособистісних патернів – ВР/ДР середовище може допомогти пацієнтам виявити та зрозуміти негативні міжособистісні патерни, які

сприяють їхньому розладу сприйняття тіла. Це може бути зроблено за допомогою візуалізацій, інтерактивних вправ та зворотного зв'язку від віртуальних персонажів або терапевта.

Розвиток емпатії – ВР/ДР може допомогти пацієнтам розвинути емпатію до себе та інших, що може бути корисним для подолання негативних думок про себе та покращення міжособистісних стосунків. Це може бути зроблено за допомогою віртуальних симуляцій, які дозволяють пацієнтам побачити світ з точки зору інших людей.

Терапія прийняття та зосередженості [5] (АСТ) – це психотерапевтичний підхід, який допомагає людям прийняти свої думки та почуття, нехай навіть негативні, і зосередитися на теперішньому моменті з усвідомленістю та прийняттям. АСТ може бути ефективним методом лікування розладів сприйняття тіла, таких як дисморфічний розлад тіла (ДРТ), завдяки своїй здатності допомогти людям: зменшити негативні думки про себе (АСТ може допомогти людям з ДРТ розірвати коло негативних думок про своє тіло); збільшити усвідомленість тіла (АСТ може допомогти людям зосередитися на теперішньому моменті та відчуттях у своєму тілі без осуду); розвинути ціннісні дії (АСТ заохочує людей діяти відповідно до своїх цінностей, навіть якщо це складно або страшно). ВР/ДР може запропонувати унікальні можливості для адаптації АСТ та зробити її ще більш ефективною для лікування розладів сприйняття тіла. Ось кілька прикладів:

Віртуальні середовища з можливістю створення свого аватара – пацієнт перебуваючи у безпечному та контрольованому середовищі може створювати власні аватари, які відображають їхнє сприйняття свого тіла. Це може допомогти їм дослідити та кинути виклик негативним думкам про себе.

Інтерактивні вправи – пацієнти можуть брати участь в інтерактивних вправах, які навчають їх усвідомленості тіла, прийняття себе та ціннісних дій.

Групова терапія [6] – це ефективний метод лікування психічних розладів, включаючи розлади сприйняття тіла (ДРТ). Цей метод передбачає участь декількох пацієнтів, які мають схожі проблеми, під керівництвом фахівця з психічного здоров'я. Групова терапія може допомогти пацієнтам: знизити почуття ізоляції та стигматизації (багато людей з ДРТ відчувають себе самотніми та ізольованими, а такий вид терепії може допомогти їм налагодити зв'язок з іншими людьми, які розуміють, через що вони проходять); отримати підтримку та заохочення (пацієнти можуть ділитися своїм досвідом та отримувати підтримку та заохочення від інших членів групи); навчитися навичкам подолання (може допомогти пацієнтам навчитися навичкам подолання стресу, тривоги та інших симптомів ДРТ); поліпшити самооцінку (може допомогти пацієнтам розвинути більш позитивний образ себе). Розглянемо кілька прикладів того, як ВР/ДР може бути використано для адаптації групової терапії до віртуального середовища:

Віртуальні кімнати для груп – пацієнти можуть збиратися у віртуальних кімнатах, щоб проводити групові терапії з фасилітатором, тобто брати участь у груповій терапії з будь-якого місця, де є доступ до Інтернету та пристрою, сумісного з ВР/ДР. Це може бути особливо корисно для пацієнтів, які живуть у віддалених районах або мають труднощі з відвідуванням традиційних груп терапії.

Підтримка спілкування – ВР/ДР може використовуватися для полегшення спілкування між пацієнтами, наприклад, за допомогою чату або голосового спілкування.

Інтерактивні вправ – ВР/ДР може використовуватися для створення інтерактивних вправ, які можуть допомогти пацієнтам навчатися та практикувати навички подолання, такі як експозиційна терапія та когнітивна реструктуризація.

Отже, віртуальна та доповнена реальність пропонує нові можливості для розробки ефективних методів лікування розладів сприйняття тіла, доповнюючи традиційні методи. Сформуємо основні вимоги до використання розглянутих методик у терапевтичному програмному середовищі з ВР/ДР:

1) програмне середовище має використовуватися як доповнення до традиційних методів лікування, а не замість них;

2) має бути розроблено з урахуванням безпеки та етики, включаючи мінімізацію ризиків, пов'язаних з використанням ВР/ДР, та забезпечення згоди пацієнтів.

3) має бути адаптованим до потреб кожного окремого пацієнта, включаючи персоналізацію віртуального середовища, налаштування складності завдань та надання персоналізованого зворотного зв'язку.

Подальші дослідження та розробка в цьому напрямі можуть значно покращити результати лікування пацієнтів з РСТ та допомогти їм жити більш повноцінним та якісним життям.

Список використаних джерел

1. Rajabi S, Kamran L, Joukar KamalAbadi M. Epidemiology of body dysmorphic disorder among adolescents: A study of their cognitive functions. *Brain Behav.* 2022. URL: <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC9015000/>

2. Castle, Davida; Beilharz, Francescab; Phillips, Katharine A.c; Brakoulias, Vlasiosd; Drummond, Lynne M.e; Hollander, Ericf; Ioannidis, Konstantinosg; Pallanti, Stefanof,h; Chamberlain, Samuel R.i.,j,,k.,l; Rossell, Susan L.m; Veale, Davidn; Wilhelm, Sabineo; Van Ameringen, Michaelp; Dell'Osso, Bernardoq; Menchon, Jose M.r; Fineberg, Naomi A.s. Body dysmorphic disorder: a treatment synthesis and consensus on behalf of the International College of Obsessive-Compulsive Spectrum Disorders and the Obsessive Compulsive and Related Disorders Network of the European College of Neuropsychopharmacology.

International Clinical Psychopharmacology 36(2):p 61-75, March 2021. DOI: 10.1097/YIC.0000000000000342

3. Chiang KJ, Tsai JC, Liu D. Efficacy of cognitive-behavioral therapy in patients with bipolar disorder: A meta-analysis of randomized controlled trials. PLoS One. 2017; 12(5). <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC5417606/>

4. American Psychological Association. (n.d.). Body Dysmorphic Disorder. Psychology Today. Retrieved from <https://www.psychologytoday.com/us/conditions/body-dysmorphic-disorder>

5. Flett, G., Harrison, A., & Stevens, V. A. (2018). Effectiveness of acceptance and commitment therapy in improving interpersonal problems, quality of life, and worry in patients with body dysmorphic disorder. Behavior Therapy, 49(4), 512-523.] https://www.researchgate.net/publication/326409712_Effectiveness_of_acceptance_and_commitment_therapy_in_improving_interpersonal_problems_quality_of_life_and_worry_in_patients_with_body_dysmorphic_disorder

6. Phillips, K. A., & Rogers, J. (2011). Cognitive-behavioral therapy for youth with body dysmorphic disorder: Current status and future directions. Child and Adolescent Psychiatric Clinics of North America, 20(2), 287-304. <https://doi.org/10.1016/j.chc.2011.01.004>

*Окрушко К. В. *, здобувач першого (бакалаврського)
рівня вищої освіти спеціальності «Економіка»*

ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В УМОВАХ ВИРОБНИЦТВА

*Ключові слова: економіка, основні засоби, організація виробництва,
формування основного капіталу.*

Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень. В сучасних умовах економіки, де відзначається обмеженість фінансових ресурсів, загроза банкрутства та ліквідації підприємств, а також високий рівень фізичного та морального зносу техніки й обладнання, виникає проблема більш раціонального й ефективного використання основних активів у підприємстві. Отже, наразі є актуальним визначення ефективності використання основних засобів виробництва з поточною оцінкою їх технічного стану, визначення умов та термінів експлуатації, а також ідентифікації напрямів та обґрунтування відповідних резервів на підприємстві. На вирішення даного завдання важливо звернути увагу на визначення найбільш суттєвих чинників, що впливають на рівень ефективності використання основних активів суб'єктами господарювання.

Проблема оптимального використання основних активів у підприємствах займає провідне місце у наукових дослідженнях вітчизняних економістів, зокрема П.Й. Атамас, О.О. Бідюк, С.М. Гончарук, І.І. Коваль, О.В. Коваль, Н.Л. Правдюк, С. В. Приймак, С. М. Романів, І.С. Соколова-Гонтаренко, С. Ю. Шара. Проте, економічні умови функціонування підприємств постійно змінюються, зокрема спостерігається покращення інноваційно-інвестиційного клімату, капіталізація суб'єктів господарювання, доступніші та дешевші умови отримання кредитних ресурсів від вітчизняних комерційних банків та участь у фінансових програмах уряду України. Впровадження інноваційних основних засобів у вітчизняне виробництво значно покращує якість продукції та підвищує ефективність її виробництва, що призводить до зменшення витрат ресурсів та підвищення конкурентоспроможності підприємства. Це викликало необхідність проведення даного дослідження.

Мета дослідження – обґрунтування доцільності впровадження Інноваційних засобів виробництва продукції, що призводить до зниження її собівартості та підвищення конкурентоспроможності продукції підприємства.

Основний матеріал. У процесі продукування матеріальних благ на підприємстві беруть участь три основні виробничі фактори: засоби праці,

*Науковий керівник – Грабчук І. Ф., к. е. н., доцент.

робоча сила та предмети праці. Засоби праці та предмети праці формують засоби виробництва, які становлять матеріальну основу виробничих засобів підприємства. Виробничі засоби, в свою чергу, є основою виробництва. У цьому зв'язку засоби праці та предмети праці подібні [3, с. 112].

Однак вони також мають значні відмінності. Засоби праці суб'єкта господарювання беруть участь у формуванні продукції протягом кількох виробничих циклів та втрачають лише частину загальної їх вартості, але при цьому, зберігають споживну вартість та речову форму [2, с. 211]. Предмети ж праці, відміну від засобів праці на підприємстві, в умовах виробництва, повністю втрачаються вартість протягом одного виробничого циклу. Іншими словами, засоби праці представлені приміщеннями, транспортними засобами, технологічними лініями та механізмами, тощо – за допомогою яких виготовляється продукція і надаються послуги. Предмети праці, натомість, це все на що спрямована людська праця у процесі продукування продукції з метою пристосування предметів праці до особистого використання і виробничого обладнання та механізмів. Тобто, це ті матеріали, з яких виготовляється продукція (сировина, запасні частини, паливно-мастильні матеріали та інше).

Засоби праці знаходять відображення в основних засобах суб'єкта господарювання, тоді як предмети праці – в оборотних. Втім, важливо зауважити, що основні засоби праці та оборотні стають складовими виробничими засобами суб'єкта, який виготовляє продукцію, лише у випадках, коли вони беруть участь у формуванні собівартості та ціни продукції. Отже, засоби виробництва складаються як з основних засобів, так і оборотних та, загалом, формують виробничі засоби [3, с. 168].

Основні засоби – це засоби праці, які виявляються у формі матеріальних активів, і використовуються підприємством для виробничих цілей. Ці активи мають очікуваний термін корисного використання більше одного року і не зазнають змін у своїй фізичній формі або розмірах. Їхня вартість, яка не менша за законодавчо встановлену суму, поступово переносяться на виготовлену продукцію через амортизаційні відрахування. Різні дослідники мають відмінні погляди на трактування основних фондів, що робить це питання неоднозначним.

Отже, видно, що ці визначення різняться, але вони не протистоять одне одному, але скоріше доповнюють одне одного. Правдюк Н. Л., Коваль Л. В., Коваль О. В. розширюють поняття основних фондів, вважаючи їх матеріальними активами, які використовуються підприємством не лише для виробництва, а й для постачання товарів, надання послуг, оренди іншим особам, а також для виконання адміністративних та соціальних функцій [3, с. 175]. Шара С. Ю., Бідюк О. О., Соколова-Гонтаренко І. С. також доповнюють це поняття, вважаючи, що основні засоби – це частина засобів виробництва, які беруть участь у виробничому процесі тривалий час, зберігаючи свою

натуральну форму та властивості, та переносять свою вартість на готовий продукт у вигляді амортизаційних відрахувань [4, с. 106].

Засоби і предмети праці, що виражені у вартісній формі, разом з грошовими ресурсами, які обслуговують процес виробництва, утворюють поняття виробничих фондів. Залежно від їх обороту та функціональної ролі в процесі створення нової вартості, засоби виробництва поділяються на основні та оборотні засоби, або основний та оборотний капітал субєкта господарювання. Основні виробничі засоби підприємства безпосередньо беруть участь у процесі виробництва та формуванні собівартості і ціни продукції. На них припадає більша частина основних засобів підприємств (85–0%) будь якої галузі.

Основні засоби, з економічної точки зору, представляють собою засоби праці, які перебувають у вартісній формі, використовуються у виробництві повторно, не зазнаючи змін у своїй природній формі, виконують однакові функції протягом кількох виробничих циклів і поступово переносять свою вартість на створюваний продукт частинами. Такі засоби включають в себе обладнання, будівлі, споруди, продуктивну та робочу худобу та інше.

Як вже зазначалося, основні виробничі засоби суб'єкта господарювання приймають активну участь у процесах виробництва та формуванні витрат і ціни продукції. До них припадає значна частина основних засобів підприємств – від 85% до 90%. З іншого боку, основні невикористані засоби не беруть участі у виробничому процесі та формують соціальні умови життя людей, що впливає на результати виробничої діяльності опосередковано. Серед цих засобів можна виділити фонди житлово-комунального господарства, організації культури, освіти, охорони здоров'я, фізичної культури та соціального забезпечення.

Процес формування основних засобів на підприємстві є складним і залежить від різноманітних чинників, таких як специфіка галузі, особливості виробництва та інші фактори. Основні засоби підприємства формуються через внески у формі грошей та матеріальних ресурсів від засновників; доходи від продажу продукції та інших видів господарської діяльності; надходження від операцій з цінними паперами; отримання кредитів від банків та інших кредиторів; капітальні інвестиції та дотації з різних бюджетів; доходи від приватизації та роздержавлення майна; придбання активів інших підприємств або організацій; безоплатні або благодійні внески та пожертвування від організацій, підприємств та громадян; інші джерела, які не суперечать законодавству України.

У ході виробництва основні виробничі засоби піддаються фізичному (матеріальному) та економічному (моральному) зношенню. Існують дві форми фізичного та морального зношення. Перше стосується засобів праці, які втрачають свої якості через тертя та пошкодження під час експлуатації. Друге пов'язане з недовикористанням, коли механізми та устаткування

піддаються природним та часовим впливам, що призводить до їхнього старіння. Ці види зношення знижують продуктивність засобів праці, зрештою роблячи їх непридатними для подальшого використання. Моральне зношення першого типу виникає, коли зростає продуктивність праці в промисловості, що призводить до зниження вартості виробництва засобів праці. Таким чином, засоби праці, придбані раніше за вищими цінами, поступово втрачають частину своєї вартості, що може вплинути на цінову політику їхніх власників. Другий тип морального зношення виникає, коли промисловість починає постачати нові, більш продуктивні засоби праці, що робить використання старих економічно не вигідним. Це може призвести до заміни засобів праці до завершення їхнього природного терміну використання, що призводить до втрати суспільного багатства, але водночас стимулює впровадження новітніх засобів праці.

Зношення виробничих засобів призводить до втрати їхньої вартості та корисності. Це призводить до потреби їхнього відновлення. Під зносом основних фондів розуміється втрата їхніх споживчих властивостей та вартості під час експлуатації. Інтенсивність зношення залежить від умов експлуатації та інших факторів.

Відтворення основних засобів – це складний процес, який включає їх використання виробничих, зношування, амортизацію, а також здійснення ремонтів та відновлення в їхній робочій формі. Амортизація є ключовим аспектом в цьому процесі, оскільки вона впливає як на виробничі витрати, включені у собівартість продукції, так і на забезпечення коштів для ремонту або заміни основних засобів. Амортизація – це економічний процес, який відображає втрату вартості основних засобів, яка поступово переноситься на створений продукт протягом їхнього природного терміну служби. Вона базується на первісній або оціненій вартості основного засобу, за винятком його ліквідаційної вартості. Амортизація виконує регулюючу і відтворювальну функції, залежно від методу нарахування, строку служби та способу використання амортизаційних відрахувань. Вона регулює темпи формування грошових потоків, що впливає на процес відтворення основних засобів.

Висновки та пропозиції. Основні засоби праці і оборотні, які мають вартісну оцінку, разом з грошовими ресурсами, які обслуговують процес виробництва, утворюють поняття виробничих засобів суб'єкта господарювання. Залежно від обороту у виробничих процесах та функціональної ролі в процесі створення нових споживчих вартостей, засоби виробництва поділяються на основний та оборотний капітал, який використовується виробниками продукції. Основні виробничі засоби безпосередньо беруть участь у процесі виробництва та формуванні собівартості і вартості продукції. Зношення основних виробничих засобів

призводить до втрати їхньої вартості та корисності, тому виникає необхідність їх оновлення за рахунок інноваційних основних засобів.

Список використаних джерел

1. Атамас П. Й. Фінансовий облік: Навч. посіб. К.: ЦНЛ, 2019. 356 с.
2. Бухгалтерський облік, аналіз та аудит: навч. посібник / С. М. Романів, С. В. Приймак, С. М. Гончарук та інші. Львів : ЛНУ ім. Івана Франка, 2017. 772 с.
3. Правдюк Н. Л., Коваль Л. В., Коваль О. В. Облікова політика підприємств : Навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2020. 648 с
4. Шара С. Ю., Бідюк О. О., Соколова-Гонтаренко І. С. : Бухгалтерський фінансовий і податковий облік: Навчальний посібник. К.: Центр навчальної літератури, 2019. 424 с.

Пивовар Д. , здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»*

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ СТАВКИ НБУ

Ключові слова: облікова ставка НБУ, глобалізація, прогнози, механізм, грошова маса.

Вступ. У світлі постійних змін в економіці та фінансовому секторі, облікова ставка Національного Банку України (НБУ) стає критично важливим інструментом для досягнення макроекономічної стабільності. Облікова ставка визначає основний відсотковий рівень, за яким Національний Банк України (НБУ) надає кредити комерційним банкам та іншим учасникам фінансового ринку. Ця ставка є ключовим елементом грошово-кредитної політики та визначає загальний рівень вартості грошей у країні.

Результат дослідження. Важливо розглянути, як облікова ставка впливає на економічні процеси. Зниження облікової ставки може стимулювати економічну активність, збільшуючи доступність кредитів і знижуючи вартість позичкового капіталу. З іншого боку, підвищення ставки може бути використано для стримування інфляції та зменшення ризиків перегріву економіки. Формування облікової ставки є складним процесом, і воно залежить від ряду факторів. Серед них ключові аспекти, такі як інфляція, обсяг грошового обігу, та зовнішнє економічне середовище. Аналіз впливу цих факторів на рішення НБУ щодо облікової ставки дозволяє зрозуміти, яким чином центральний банк враховує внутрішні та зовнішні фактори для досягнення своїх цілей. Процес формування облікової ставки не обмежується тільки економічними факторами. Важливо враховувати також соціально-економічний контекст та міжнародні зв'язки. Особливу увагу слід звернути на можливий вплив політичних рішень, які можуть впливати на економічну стабільність.

Важливим є розуміння того, як облікова ставка взаємодіє з економічним середовищем, і як це впливає на економічні агенти, включаючи підприємства, домогосподарства та фінансові установи. Аналіз ролі облікової ставки у грошово-кредитній політиці сприяє глибшому розумінню механізмів, що лежать в основі керування економікою країни. В період 2010–2024 років середньозважене значення облікової ставки НБУ складало 13,22 %. (табл. 1).

Аналізуючи дану таблицю бачимо, що в період 2010–2024 роках максимальний відсоток був в 2015 році 26,59 %, а найнижчий в 2013 році 3,25 %. Окрім цього в 2011 році були відсутні зміни в ставці і вона лишилась 7,75 %, як і на 10.08.2010 року, але починаючи з 2015 року зміни ставки

*Науковий керівник – Сус Л. В., к. е. н., доцент.

відбуваються 1 раз на 1-2 місяці, що вказує на постійні фінансові коливання, відповідно до зменшення який НБУ вводить ліміти.

Механізми регулювання грошової маси є ключовим елементом, який впливає на формування облікової ставки. НБУ використовує різні Інструменти, такі як обов'язкові резерви, відкритий ринок та операції з репо, для впливу на грошовий обіг у країні. Аналіз того, як ці інструменти взаємодіють, допомагає зрозуміти, як НБУ вирішує контролювати грошову масу для досягнення своїх макроекономічних цілей. Важливим аспектом є розгляд ефективності кожного інструменту та його вплив на ринкові ставки. Зміни в резервних вимогах можуть впливати на ліквідність банків, тоді як операції на відкритому ринку можуть визначати загальний рівень процентних ставок на фінансовому ринку. Розуміння цих механізмів стає критичним для ефективного використання грошово-кредитної політики. Вплив міжнародного фінансового ринку

Таблиця 1

Динаміка середньорічної ставки НБУ в 2010–2024 роках, %

Рік	Ставка, %	Відхилення до попереднього року, %	
		абсолютне	відносне
2010	8,58	-	-
2011	7,75	-0,83	90
2012	7,50	-0,25	97
2013	3,25	-4,25	43
2014	7,33	4,08	226
2015	26,59	19,26	363
2016	17,33	-9,26	65
2017	13,56	-3,78	78
2018	17,50	3,94	129
2019	16,69	-0,81	95
2020	7,38	-9,31	44
2021	7,69	0,31	104
2022	20,71	13,03	269
2023	21,63	0,91	104
2024	14,75	-6,88	68
В середньому облікова ставка за 2010–2024 роки			13,22

Джерело: розраховано автором за даними НБУ [4].

Глобалізація економіки підкреслює важливість розгляду впливу міжнародних фінансових ринків на облікову ставку. Зміни у світових фінансових умовах, такі як зміни у рівні міжнародних процентних ставок чи коливання валютних курсів, можуть впливати на внутрішню економіку. Аналіз цих взаємодій дозволяє зрозуміти, як НБУ адаптує свою грошово-кредитну політику до змін на міжнародних ринках.

Особлива увага приділяється співставленню внутрішніх та зовнішніх факторів, таких як стан торговельного балансу та зовнішні інвестиції. Аналіз взаємодії між національним фінансовим ринком і світовою економікою надає

можливість прогнозувати можливі виклики та враховувати їх у стратегії грошово-кредитного регулювання.

Висновок. У висновку важливо підкреслити, що ретельне дослідження теоретичних аспектів та механізмів формування облікової ставки допомагає не лише зрозуміти сам процес, а й надає інструменти для ефективного використання цього інструменту у сучасних умовах. Грошово-кредитна політика повинна бути адаптована до внутрішніх та зовнішніх викликів, щоб забезпечити стабільність та розвиток економіки. Наше дослідження надає поглиблене розуміння важливості облікової ставки у фінансовому управлінні та допомагає розкрити складність механізмів, які визначають цей ключовий інструмент грошово-кредитної політики.

Список використаних джерел

1. Про Національний банк України: Закон України від 20.05.1999 р. № 679-XIV. Законодавство України: сайт. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/679-14#Text>.
2. Гончарова А.В., Вядрова І.М. Банківська процентна політика: сучасний стан та перспективи розвитку. *Класичний приватний університет*. 2019. № 5 (16). С. 248–253.
3. Майстренко С.О. Сутність і принципи формування облікової ставки Центрального банку. *Банківська справа*. 2022. № 1 (53). С. 54–59.
4. Облікова ставка НБУ. *Національний банк України*. URL: <https://bank.gov.ua/ua/monetary/archive-rish> (дата звернення 13.04.2024).
5. Онишко К. В. Облікова ставка НБУ як інструмент валютного регулювання. Україна і світ: гуманітарно-технічна еліта та соціальний прогрес : матеріали міжнар. наук.-теорет. конф. студ. і аспірантів, 8–9 квітня 2020 р. Харків : НТУ «ХПІ», 2020. С. 200–201.

*Пімнов В. *, аспірант спеціальності «Менеджмент»*

ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ ОСВІТНІХ КОМЕРЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ

Ключові слова: діджиталізація, комерція, цифрова освіта, залученість.

Діджиталізація, як процес впровадження інформації у цифровому форматі, дедалі більше стає невід’ємною частиною нашого життя. Цифрові технології і гаджети супроводжують людину ХХІ ст. практично усюди, стираючи відстані і кордони у спілкуванні, дозволяючи швидко та ефективно знаходити інформацію і ділитися нею. Швидкий обмін актуальною інформацією є самою суттю нового цифрового світу, що прямо зараз перебуває на стадії його активного формування. Відповідно, що освіта, соціальний інститут, самою ціллю існування якого є надавати інформацію тим, хто її потребує – стала одною з перших сфер діяльності, яка зазнала на собі впливу цифровізації. Україна також активно долучається до загальносвітових тенденцій цифрової трансформації в освітній галузі. Інструментом у формуванні необхідних знань, умінь і навичок повинна стати мобільна, легкодоступна будь-де і повсякчас, освіта. Можна з упевненістю стверджувати, що на сучасному етапі спостерігається тенденція злиття освітніх і інформаційних прийомів та формування на цій основі принципово нових інтегрованих способів навчання, заснованих на впровадженні онлайн-технологій в освітній процес [1].

Характер діджиталізації української освіти склався під впливом двох процесів, паралельних одне одному, а саме:

по-перше, українські освітні організації рухаються у руслі світових трендів в галузі дистанційної освіти. Стрімкі зміни, притаманні сучасному світові, постійна поява нових знань і технологій веде до практично миттєвої втрати актуальності та новизни класичної професійної освіти, примушуючи спеціаліста, задля збереження компетенції, вчитися протягом усього життя. Організувати ж безперервну освіту без відриву від роботи і повсякденного життя – найпростіше у онлайн-форматі, особливо, враховуючи високу мобільність сучасної людини. Багато спеціалістів завдяки Інтернетові не прив’язані до конкретної географічної точки, маючи можливість працювати з будь-якого кінця земної кулі. Тому логічно, що й набувати нових кваліфікацій вони воліли б дистанційно за допомогою Інтернет-ресурсів;

по-друге, швидкий розвиток онлайн-освіти в Україні став відповіддю на руйнівні події оточуючого світу: пандемія COVID-19, повномасштабна війна, пов’язана з нападом РФ, екологічні загрози, ризики третьої світової війни тощо, що, потребує такого формату навчання, який би дозволяв здобувати освіту не покидаючи безпечного простору. Сюди ж додалися і декілька мільйонів біженців та вимушено переміщених осіб, а також громадяни, які, перебуваючи в окупації, не бажали б переривати відносин з українськими освітніми установами.

*Науковий керівник – Зінчук Т. О., д. е. н., професор.

Серед найперших представників вітчизняних платформ цифрової освіти були WebPromoExperts і Hillel IT School, які створені у період 2012–2013 рр. Метою їх була пришвидшена підготовка спеціалістів у новітніх на той момент галузях веб-дизайну, SEO-оптимізації, веб-аналітики, Інтернет-маркетингу, які відчували гострий дефіцит компетентних кадрів. Підключення України до глобальних інтеграційних процесів, поглиблення співпраці держави та бізнесу із закордонними партнерами сприяли не тільки збільшенню популярності світових онлайн-платформ для навчання (Coursera, Udemy, EDX, LinkedIn Learning, FutureLearn), але й подальшому розвитку вітчизняного сегменту. Провідні українські онлайн-школи – Prometheus, Projector, G0IT, Laba, Genius та ін. – на додачу до курсів, створених власними викладачами (серед яких є представники відомих українських компаній, експерти-практики, що досягли високого професійного успіху), надають своїм студентам доступ до записів лекцій викладачів престижних українських і світових університетів, засновників, керівників і провідних спеціалістів топових міжнародних компаній. Ці онлайн-школи активно співпрацюють з державою у рамках програм фахової перепідготовки, а після початку широкомасштабної війни відкрили до багатьох своїх курсів безкоштовний доступ усім бажаючим. Закономірним наслідком постійного підвищення якості і доступності онлайн-освіти в Україні є зростання популярності онлайн-навчання серед громадян країни (рис. 1).



Рис. 1. Поширеність різних форм додаткового навчання серед населення України, 2020 р.

Джерело: побудовано за даними [2].

Ще до початку пандемії COVID-2019 74% українців хоча б раз у житті користувалися послугами дистанційних освітніх платформ, причому кожен

третій з них звертався до платних курсів [2]. Важливим напрямом отримання знань є додаткова освіта, яка серед респондентів також набуває популярності, особливо серед жінок та категорії населення у віці від 18 до 44 років, причому найбільша частка потенційно працездатного населення припадає на вікову категорію від 18 до 29 років (рис. 2).

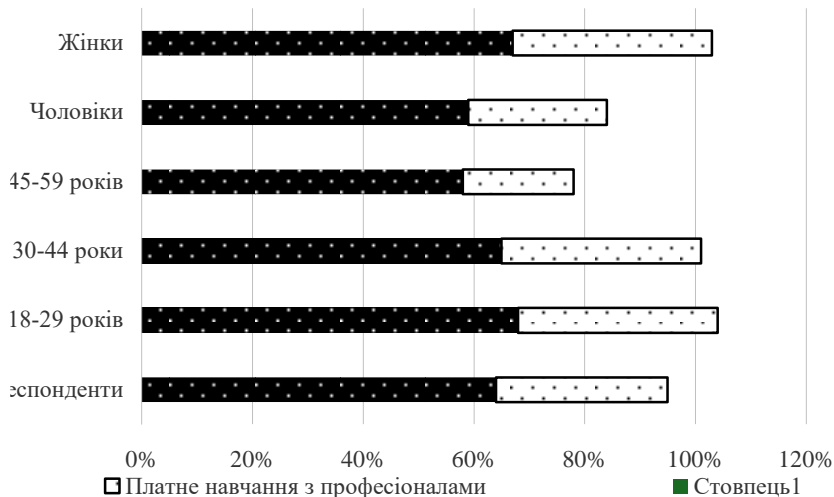


Рис 2. Залученість населення України до додаткової освіти, 2020 р.
Джерело: побудовано за даними [2].

Пандемія COVID-2019, згодом повномасштабна війна різко підвищили попит населення України на онлайн-курси [3–5]. Так, кількість нових користувачів та реєстрацій на курси на українській платформі для онлайн-навчання Prometheus, починаючи з 2020 р. зросло майже вдвічі (табл. 1) [6].

Таблиця 1

Динаміка реєстрацій нових користувачів на освітній онлайн-платформі Prometheus за 2014-2023 рр., осіб

Рік	Нові користувачі на платформі	Кількість реєстрацій на курси	Кількість завершених курсів
2014	34 286	49 749	2 396
2015	120 968	296 239	20 740
2016	133 573	371 429	34 487
2017	183 798	453 874	56 161
2018	194 348	476 535	81 778
2019	261 323	622 598	180 883
2020	419 635	1 144 622	429 685
2021	319 089	855 212	317 537
2022	460 270	1 118 481	395 992
2023	526 280	1 485 684	685 746

Джерело: побудовано за даними [6].

Катастрофічні події сучасної історії України стали головним двигуном діджиталізації комерційної фахової освіти, але це ніяким чином не означає, що з їх закінченням актуальність онлайн-освіти піде на спад. Натомість, можна констатувати, що теперішня ситуація відкриває для України перспективи перетворити викликані війною труднощі на підрунтя для майбутнього успіху в побудові сучасної динамічної інноваційної економіки. Фундаментом якої буде ефективна система онлайн-освіти, яка дозволить українським спеціалістам підтримувати свою компетенцію на належному рівні та не відстати від актуальних освітніх світових трендів.

Список використаних джерел

1. Москаленко В. В., Толяренко, Н. І. Діджиталізація освіти в сучасних умовах. 2021 URL: <https://api.dspace.khadi.kharkov.ua/server/api/core/bitstreams/5c34ba6d-b338-45ec-b8fd-31ddd40781a1/content> (дата звернення – 20.04.2024 р.)
2. Перевізник Н. В Україні бум різноманітних курсів. Ось дослідження ефектів та нюансів такої освіти. PLATFORMA. URL: <https://www.platfor.ma/topic/v-ukrayini-bum-riznomanitnyh-kursiv-os-doslidzhennya-efektiv-ta-nyuansiv-takoyi-osvity/>. (дата звернення – 20.04.2024 р.)
3. Хмільєвська В. На фоні зниження якості освіти все більшої популярності набирають онлайн-курси. ZN.UA. URL: <https://zn.ua/ukr/WORLD/na-foni-znizhennja-jakosti-osviti-vse-bilshoji-populjarnosti-nabirajut-onlajn-kursi.html> (дата звернення – 20.04.2024 р.)
4. Дивогляд. «За час війни серед українців стали популярними онлайн-курси – опитування». 5UA. URL: <https://www.5.ua/dv/life/288425>. (дата звернення – 21.04.2024 р.)
5. Примаченко І. Повномасштабна війна збільшила попит на онлайн-курси – експерт. УКРІНФОРМ. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-society/3781918-povnomasstabna-vijna-zbilsila-popit-na-onlajnkursi-ekspert.html>. (дата звернення – 21.04.2024 р.)
6. Сабадишина Ю. Лише третина учасників завершує безплатні курси, найбільше слухачів – віком 30+. Prometheus про онлайн-навчання українців». DOUDAY. URL: <https://dou.ua/lenta/news/prometheus-in-2023/> (дата звернення – 21.04.2024 р.)
7. Лабенко О. В., Вакерич М. М., Усата О. Ю. Діджиталізація та диверсифікація сучасного освітнього простору. *Академічні візії*. 2023. №15. URL: <https://www.academy-vision.org/index.php/av/article/view/100/92> (дата звернення – 21.04.2024 р.)

*Пожарко А. *, здобувач першого (бакалаврського)
рівня вищої освіти спеціальності «Економіка»*

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ

Ключові слова: економіка, ефект, інформаційна безпека, комплексність.

Теоретико-методологічні засади підвищення економічної ефективності інформаційної безпеки ґрунтуються на низці важливих аспектів, серед яких аналіз теоретичних концепцій, методологічних підходів та практичних методів забезпечення безпеки інформаційних ресурсів. Інформаційна безпека є ключовим елементом будь-якої організаційної стратегії, спрямованої на захист даних та інформаційних систем від загроз та атак для збереження конкурентоспроможності та економічної стабільності суб'єктів господарювання.

В умовах необхідності підтримки економічної ефективності інформаційної безпеки виокремлюють три основні цілі інформаційної безпеки, зокрема конфіденційність, цілісність та доступність. Конфіденційність забезпечує доступ до інформації лише авторизованим користувачам та гарантує збереження конфіденційності інформації. Цілісність передбачає захист даних від несанкціонованих змін і забезпечення цілісності інформаційних ресурсів. Доступність гарантує, що інформація буде доступна тоді, коли виникає необхідність, без будь-яких перешкод.

Для економічно ефективного захисту інформації пропонується кілька основних дієвих інструментів. Перший – ідентифікація та оцінка ризиків, що передбачає визначення вразливостей та пріоритетних сфер для інвестицій у інформаційну безпеку. Окреслені вкладення гарантуватимуть, що зусилля будуть зосереджені на найбільш критичних точках, а ресурси – розподілені ефективно. Другий – розробка політики, що передбачає регулювання доступу до даних, їх обробки та зберігання. Організаційний механізм політики захисту інформації повинен бути динамічним з швидким реагуванням до нових загроз та адаптацією до технологічних змін. Третій інструмент – використання сучасних технологічних рішень, зокрема системи багатофакторної автентифікації, що підвищує безпеку доступу до інформації, забезпечуючи додатковий рівень її захисту. Інструменти шифрування даних захищають дані під час передачі та зберігання, мінімізуючи ризик їх втрати або крадіжки. Хмарні рішення для резервного копіювання допомагають забезпечити безпеку даних у надзвичайних ситуаціях та уможливають доступ до них і їх відновлення у разі потреби. Четвертим інструментом є

*Науковий керівник – Яремова М. І., к. е. н., доцент.

розбудова кадрового потенціалу шляхом регулярного навчання та підвищення кваліфікації працівників з метою освоєння сучасних практик інформаційної безпеки, що є ключовим елементом успішного впровадження політики її захисту. Окрім того, дотримання інформаційної безпеки може значно підвищити загальний рівень захисту компанії та допомогти знизити ризики, пов'язані з людським фактором.

Практичні способи забезпечення інформаційної безпеки включають постійний аналіз ризиків, інвестиції в новітні технології та оптимізацію бізнес-процесів. Аналіз ризиків передбачає постійний моніторинг та оцінку потенційних загроз і своєчасне вжиття контрзаходів. Інвестиції в новітні технології допомагають мінімізувати ризик витоку або втрати даних і гарантують, що заходи безпеки будуть сучасними та ефективними. Оптимізація бізнес-процесів дає можливість зменшити вплив людського фактору шляхом впровадження автоматизованих систем та підвищення ефективності, що також є важливими аспектами інформаційної безпеки.

Таким чином, теоретико-методологічна основа підвищення економічної ефективності інформаційної безпеки базується на комплексному підході, який включає аналіз ризиків, розробку політики, впровадження новітніх технологій та навчання персоналу, що дозволяє компаніям не тільки забезпечити надійний захист інформаційних ресурсів, а й підвищити загальну економічну ефективність власної діяльності, усунути наслідки можливих інформаційних інцидентів і знизити витрати на забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання.

Важливим аспектом є інтеграція інформаційної безпеки в загальну стратегію управління компанією, що має враховувати необхідність узгодження заходів інформаційної безпеки з бізнес-цілями та процесами для забезпечення максимальної ефективності та результативності. Сучасні технології, такі як штучний інтелект і машинне навчання, можуть значно покращити здатність виявляти і реагувати на загрози та забезпечити вищий рівень захисту. Зазначене підтверджує той факт, що економічно ефективна інформаційна безпека вимагає системного підходу, який охоплює різні елементи, такі як управління, технології та людські ресурси. Комплексне поєднання цих елементів дозволить забезпечити високий рівень захисту інформаційних ресурсів та сталий розвиток організації в умовах зростаючих загроз та викликів інформаційній безпеці. Інтеграція інформаційної безпеки в бізнес-стратегію компанії забезпечить узгодженість дій та максимальну економічну ефективність заходів безпеки, що дозволить організаціям дбати про захист власної інформації, підвищуючи при цьому загальну економічну ефективність шляхом мінімізації витрат, та підвищувати конкурентоспроможність організації як на внутрішньому, так і міжнародних ринках.

Список використаних джерел

1. Desouza K. C., Ahmad A., Naseer H., Sharma M. Weaponizing Information Systems for Political Disruption: The Actor, Lever, Effects, and Response Taxonomy (Alert). *Computers & Security*. 2020. P. 101-606.
2. Азарова А., Дьогтева І., Шиян А. Система підтримки прийняття рішень щодо підвищення рівня інформаційної безпеки підприємства. *ІТКІ*. 2022. Вип. 53 (1). С. 12–18.
3. Яровенко, Г. М. Інформаційна безпека як драйвер розвитку національної економіки: дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.03. Суми, 2021. 590 с.

Решетник А. В., здобувач першого (бакалаврського)
рівня вищої освіти спеціальності «Економіка»*

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ЛОГІСТИКИ ЯК ГАЛУЗІ ДІЯЛЬНОСТІ

Ключові слова: економіка, логістика, ефективність, економічна суть.

Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень. На сучасному етапі прискорення виробничих та економічних процесів взаємозв'язки між різними сферами діяльності стають ще більш щільнішими, і тому логістика є однією з найбільш важливих та ефективних форм удосконалення управління на підприємстві. Досвід показує, що підприємства, які використовують логістичне управління, мають краще конкурентне положення завдяки прискоренню обороту обігових коштів, покращенню результатів у сфері реалізації та зменшенню запасів матеріалів в ланцюгах постачання. Цей ефект досягається за рахунок скорочення розриву між виробництвом і постачанням та зниження витрат на закупівлю та зберігання запасів сировини і матеріалів. У сучасних підприємствах все частіше використовується автоматизоване та механізоване управління рухом матеріальних ресурсів, що робить управління більш точним і чітким, а в разі потреби – гнучким і різноманітним.

Велика кількість наукових праць вітчизняних та зарубіжних дослідників присвячена вивченню проблем логістики, які охоплюють як розвиток загальних принципів, завдань і функцій логістики, так і вдосконалення цілісних систем управління логістичною діяльністю з практичною спрямованістю. Серед відомих вітчизняних науковців, які займаються цими дослідженнями, можна відзначити таких як Є.В. Крикавський, Н.І. Чухрай, К.В. Чернописька, О.П. Величко, А.Г. Кальченко та інші.

Основний матеріал. Умови конкуренції, розвиток технологій у виробництві та інші фактори змушують підприємства переходити на використання більш ефективних методів управління, що ґрунтуються на принципах логістики. З огляду на ці обставини, дослідження можливостей вдосконалення управління логістичною діяльністю сучасних підприємств стає особливо актуальним і цікавим напрямом в наш час.

Управління логістикою має на меті забезпечення широкого спектру завдань через інтеграцію різноманітних процесів. Ці завдання включають такі аспекти як: ефективне складування продукції та напівфабрикатів у спеціально призначені контейнери та їх ручне упакування, оптимізоване переміщення продукції за допомогою спеціалізованих транспортних засобів,

*Науковий керівник – Грабчук І. Ф., к. е. н., доцент.

збереження та захист продукції завдяки використанню сучасних складських приміщень, обробка та трансформація інформації про різноманітні логістичні процеси є ключовим аспектом управління будь-якими підприємствами.

На кожному етапі функціонування підприємства відбувається багато різноманітних процесів. Збірка цих логістичних процесів формує ланцюг постачання, що допомагає підприємству не лише краще зрозуміти кожен етап своєї діяльності, а й зменшити ризики, пов'язані з його функціонуванням. Це досягається шляхом ефективного збору та обробки інформації, що надходить до логістичної системи управління. Важливим аспектом є забезпечення цілісності та доступності цієї інформації на всіх етапах логістичного ланцюга. Такий підхід дозволяє підприємству підвищити свою конкурентоспроможність, оскільки інформація залишається в межах компанії, а також забезпечується її ефективне використання.

Ураховуючи те, що будь-яке підприємство функціонує як відкрита система, воно має потребу в обміні інформацією, однак також важливо забезпечити збереження комерційної таємниці стосовно певних аспектів своєї діяльності. Ще одним ключовим аспектом підвищення ефективності є створення логістичної інфраструктури, яка дозволяє підприємству безперервно та без збоїв функціонувати як добре налагоджений механізм. При формуванні логістичної системи необхідно враховувати потребу в створенні ефективного механізму управління нею. Цей механізм управління логістичною системою дозволяє підприємству та його персоналу докладно розуміти всі компоненти системи та забезпечує виконання поставлених завдань з високою технічною точністю та координацією.

Об'єктом логістичної системи є її компоненти, а саме логістичні процеси. Отже, для успішного створення та управління логістичною системою необхідно маємо чітке розуміння кожного з її компонентів, окремих функціональних галузей логістики, які використовуються на підприємстві. Тільки за умови чіткого розуміння, детального вивчення галузей логістики, ретельного планування та чіткої постановки завдань працівникам підприємства буде можливість створити надійну та ефективну логістичну систему, а також ефективний механізм її управління, що, в свою чергу, підніме підприємство на новий рівень управління та сприятиме підвищенню ефективності його діяльності.

Отже, роль і значення логістики постійно зростає, і підприємства, які використовують її можливості, мають кращі перспективи, отримуючи конкурентні переваги та стабільні економічні позиції. Зрозуміло, що ці конкурентні переваги випливають із значних внутрішньогосподарських досягнень, що ґрунтуються на чітко визначеній системі внутрішніх відносин та інтеграції зовнішніх факторів, таких як партнери та споживачі.

Управління логістикою може бути успішним лише в тому випадку, якщо всі етапи виробництва або, принаймні, більша їх частина, задіяні у

логістичному процесі. Це сприяє досягненню синергетичного ефекту від системної взаємодії всіх елементів управління, створюючи продуктивний механізм організації логістичного управління, в якому кожен елемент системи займає своє місце.

У плануванні логістичної організації важливо чітко визначити всі параметри методики та процедури, які необхідні та доцільні для розвитку та удосконалення конкретного організаційно-господарського механізму. Загалом, організацію логістичного управління можна розглядати як засіб удосконалення існуючої структури або розробки нової. Ключовою метою логістичного управління є формування корпоративної стратегії підприємства з мінімальними ресурсами та забезпечення системної стійкості підприємства за рахунок координованої діяльності внутрішніх підрозділів на різних рівнях, а також оптимізації взаємовідносин з партнерами, логістичними посередниками та споживачами на різних рівнях.

Ефективне управління логістичною діяльністю підприємства визначається як ключовий етап організації логістики. В широкому розумінні, логістичне управління – це керування потоками матеріалів у сферах постачання, транспортування, виробництва та збуту. Воно є певною філософією управління, яка суттєво відрізняється від традиційних систем.

У традиційних системах керування кожен вузол має свою власну систему управління, спрямовану на його функціонування та ефективність. Такий підхід призводить до того, що кожен вузол працює переважно на користь своїх власних інтересів, а результати є сумою незалежних дій, що можуть бути випадковими та непередбачуваними.

У логістичній організації кожен вузол виробничо-господарської діяльності є складовою частиною ланцюга з попередньо встановленими параметрами, де вихідні дані одного вузла є входними для наступного. Таким чином, всі вузли ланцюга працюють як частини єдиної системи. З цим підходом кінцевий результат діяльності всього ланцюга може бути передбачений заздалегідь, а вихідні параметри чітко прогнозовані та узгоджені з первинними цілями.

Логістичне управління, враховуючи концепцію логістичної організації, не втручається безпосередньо в виробничо-господарський процес, але накладає управлінські функції на існуючий технологічний ланцюг, де відбувається перетворення матеріального потоку. Таким чином, логістичне управління забезпечує управлінський вплив на виробничо-господарський процес для підтримки його руху в потрібному напрямку, що робить його ключовою складовою системи постановки цілей.

Логістичне управління забезпечує цілеспрямований управлінський вплив на елементи системи з метою зміни їх стану та досягнення синергетичного ефекту. Загалом, логістичне управління є процесом формування стратегії, планування, забезпечення та контролю, що забезпечує рух матеріальних

потоків від джерела до отримувача, включаючи партнерів, логістичні посередники та споживачів.

Висновки та пропозиції. Логістичне управління можна розглядати як процес забезпечення всіх складових управлінської системи необхідними ресурсами для виконання поставлених завдань з метою задоволення вимог і очікувань споживачів. Це управління операційними аспектами здійснюється через систематизацію всіх залучених підрозділів і ресурсів та їхнє взаємозв'язання в єдину інтеграційну систему. Воно прагне досягнути мінімальних витрат за рахунок якісних та кваліфікованих розрахунків, урізноманітнених інтегрованих підходів. В кінцевому підсумку, логістичне управління створює синергетичний ефект, який перевершує традиційні підходи за рівнем творчого потенціалу та ефективності в практичному використанні.

Список використаних джерел

1. Голошубов О. В. Визначальні фактори ефективності збутової діяльності. *Вісник КНЕУ*. 2018. №3. с. 51–59.
2. Ковтун К.М. Основи логістики: [навч.-метод. посіб. для самост. вивчення дисципліни] / Ковтун К.М., Шеремет Н.Ю.; Нац. гірн. ун-т. Д., 2018. 117 с.
3. Косарева Т.В. Аграрна логістика: сутність та багатоаспектність. *Економіка АПК*. 2016. № 10. – С. 37–43.

*Рибалко В. І.**, здобувач першого (бакалаврського)
рівня вищої освіти спеціальності «Економіка»

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕФЕКТИВНОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА НАПРЯМИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ

Ключові слова: економіка, маркетингова діяльність, ефективність, капітал.

Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень. Сучасні світові компанії розуміють, що втілення своїх цілей і стратегій неможливе без продуманого маркетингового плану. Ефективність стає ключовою характеристикою для всіх аспектів діяльності підприємства, і маркетингова діяльність не є винятком. Маркетинг – це не просто реклама, це стратегічний інструмент, який допомагає досягти цілей власників, акціонерів та персоналу компанії. В умовах загострення кризових явищ на світовому та вітчизняному ринках важливість оцінки ефективності маркетингової діяльності стає ще більш очевидною. Ефективний маркетинг допомагає компаніям вижити в конкурентному середовищі. Він дозволяє оптимізувати витрати та максимізувати віддачу від інвестицій, сприяє зростанню продажів та прибутку, допомагає збудувати сильний бренд та завоювати лояльність клієнтів. Існує багато методів оцінки ефективності маркетингу, кожен з яких має свої переваги та недоліки. Найпоширеніші методи – це аналіз обсягу продажів, вимірювання частки ринку, аналіз рентабельності інвестицій у маркетинг (ROI), вивчення поведінки споживачів, оцінка впізнаваності бренду. Важливо розуміти, що не існує єдиного універсального методу оцінки ефективності маркетингу. Вибір методу залежить від цілей компанії, специфіки ринку та доступних ресурсів. Оцінка ефективності маркетингової діяльності – це необхідна умова для успіху будь-якої компанії. Вона дозволяє приймати обґрунтовані рішення, оптимізувати маркетингові бюджети та досягати поставлених цілей.

Проблеми ефективності маркетингової діяльності на підприємстві відображені у наукових працях: Л. Балабанової, О. Богоявленського, Г. Дорошенка, Ф. Котлера, Г. Катарджая, І. Сетьяван, О. Сенишин, О. Кривешко, В. Щербань та інших.

Метою дослідження є обґрунтування теоретичних основ ефективності маркетингової діяльності на підприємстві.

Основний матеріал. Розгляд ефективності маркетингової діяльності передбачає розкриття сутності терміну «ефективність маркетингу», що визначено у Вікіпедії – як показник оптимальності маркетингових заходів у

*Науковий керівник – Грабчук І. Ф., к. е. н., доцент.

зменшенні витрат та досягненні результатів у короткостроковій та довгостроковій перспективі. Проблема визначення економічної ефективності маркетингової діяльності має дві цілі: перша – обґрунтування ефективності на етапі розробки або ухвалення рішення, включаючи вибір оптимального варіанту; друга – визначення кінцевої ефективності після завершення певного періоду, ґрунтуючись на фактично досягнутих результатах.

Існує різноманіття підходів та методів до оцінки маркетингової діяльності підприємства. Визначити ефективність маркетингової діяльності (ЕМД) на підприємстві є відносно складним завданням, оскільки не завжди можливо чітко виразити кількісний вплив від маркетингових заходів [4–7]. Ефективність діяльності будь-якого підприємства визначається роботою маркетингової системи. Працівники відділу маркетингу не створюють продукцію, проте вони відіграють важливу роль у подальшому розвитку товару через організаційну та комерційну діяльність, забезпечуючи товарну інфраструктуру. Окремі дослідники, вважають, що ЕМД ідентична маркетинговій активності підприємства. Для оцінки маркетингової діяльності підприємство в першу чергу проводить загальний аналіз.

Наразі існує різноманіття методів для оцінки ефективності маркетингу, проте найбільш доцільними є кількісні та якісні методи, а також соціологічні, бальні та інформаційні підходи. Якісні методи передбачають проведення маркетингового аудиту, що включає аналіз цілей, стратегій та результатів діяльності підприємства для виявлення проблем та розробки ефективного маркетингового плану. Кількісні методи включають порівняння витрат на маркетинг з валовим прибутком та витрат на рекламу з обсягом продажу, що дозволяє оцінити фінансові результати діяльності підприємства. Соціологічні методи оцінки маркетингу включають проведення маркетингових досліджень, опитування фахівців та аналіз маркетингових комунікацій для оцінки ефективності реклами, PR та інших маркетингових заходів. Інформаційні методи використовують спеціальні комп'ютерні програми та аналітичні методи, такі як GAP-аналіз, SWOT-аналіз, STEP-аналіз та інші, для оцінки маркетингової діяльності [1–10].

Ефективність маркетингового планування значною мірою залежить від організації відділу маркетингу, поставлених завдань та розподілу обов'язків на підприємстві. Важливо також відповісти на питання про реальні витрати на кожен з маркетингових проєктів, їх ефективність та співвідношення з маркетинговою стратегією та стратегією продажу. Українські компанії використовують оцінку різних фінансових та виробничих показників для вимірювання ефективності маркетингу, а також оцінки нематеріальних активів і підбору кадрів. Проте цей підхід розвинутий не настільки повно, оскільки вимірювання цих аспектів складніше через обмежену кількість доступних даних, що призводить до використання суб'єктивних оцінок. Також важливо звернути увагу на якість маркетингового планування, яке

визначається характеристиками, що впливають на процес планування, метою якого є створення плану, який при його повному виконанні допоможе досягти визначених цілей.

Показники, такі як витрати на збут продукції, утримання клієнтів та вартість клієнта, надають можливість провести глибокий аналіз, проте вони не завжди надають достовірної інформації для прийняття ключових маркетингових рішень. Дослідження Accenture показало, що чотири показники найчастіше використовуються для оцінки ефективності маркетингових планів: показник реакції (78%), який вимірює, наскільки активно аудиторія реагує на маркетингові кампанії (це може бути кількість кліків, переглядів, завантажень або замовлень), генерація надходжень (79%) вимірює, скільки грошей приносять маркетингові кампанії (це може бути прямий продаж або збільшення продажів у довгостроковій перспективі), утримання клієнтів (69% – цей показник вимірює, як довго клієнти залишаються з компанією, оскільки утримати клієнта дешевше, ніж залучити нового), генерація прибутку (66% – показник вимірює, скільки чистого прибутку генерують маркетингові кампанії та показує, чи окупаються інвестиції в маркетинг). Важливо зазначити, що не всі показники однаково важливі для всіх компаній. Вибір показників залежить від цілей компанії, специфіки ринку та доступних ресурсів. Додаткові показники, які можуть використовуватися, це частка ринку, впізнаваність бренду, лояльність клієнтів, задоволеність клієнтів.

Оцінка ефективності маркетингових планів – це необхідна умова для успіху будь-якої компанії. Вона дозволяє приймати обґрунтовані рішення, оптимізувати маркетингові бюджети та досягати поставлених цілей. Ефективне управління маркетинговим бюджетом визначає не лише результати відділу маркетингу, але і загальний успіх підприємства. Акціонери очікують збільшення прибутку, щоб отримати більші дивіденди, тому підприємство максимізує прибуток за рахунок збільшення доходів, мінімізації витрат і розумного інвестування, враховуючи ризики та очікувані прибутки.

Висновки та пропозиції. Таким чином, термін «ефективність маркетингу», як показник вказує на оптимальності маркетингових заходів у зменшенні витрат та досягненні результатів у короткостроковій та довгостроковій перспективі. Проблема визначення економічної ефективності маркетингової діяльності має дві цілі: перша – обґрунтування ефективності на етапі розробки або ухвалення рішення, включаючи вибір оптимального варіанту; друга – визначення кінцевої ефективності після завершення певного періоду, ґрунтуючись на фактично досягнутих результатах. Ефективне управління маркетинговим бюджетом визначає не лише результати відділу маркетингу, але і загальний успіх підприємства.

Список використаних джерел

1. Балабанова Л.В. Маркетинг: підручн. вид. 3-тє, перероб. і допов. К.: КНЕУ, 2015. 543 с.

2. Котлер Ф. Основи маркетингу / Ф. Котлер, Г. Армстронг. 5-е вид. К.: Діалектика, 2020. 880 с.
3. Котлер Ф., Катарджая Г., Сетьяван І. Маркетинг 4.0. Від традиційного до цифрового. К.: Вид. група КМ-БУКС, 2018. 208 с.
4. Маркетинг: навч. посіб. / І. М. Абрамова, О. В. Богоявленський, Г.О. Дорошенко та ін. / за заг. ред. Г.О.Дорошенко. Харків: ТОВ «Тім Пабліш Груп», 2016. – 412 с.
5. Петруня Ю. Є., Петруня В.Ю. Маркетинг: навчальний посібник. 3-тє вид., переробл. і доповн. Дніпро: Університет митної справи та фінансів, 2016. 362 с.
6. Сенишин О. С., Кривешко О.В. Маркетинг: навч. посібник. Львів: Львівський національний університет імені Івана Франка, 2020. 347 с.
7. Щербань В.М. Маркетинг: навч. посіб. К.: ЦНЛ, 2016. 208 с.
8. Старостіна А. Український маркетинг: становлення та перспективи розвитку. *Маркетинг в Україні*. 2017. № 1. С. 4–10.
9. Українська Асоціація Маркетингу. URL: <http://www.uam.in.ua>.
10. Реклама, маркетинг, PR, SEO URL: <http://www.proreklamu.com/>.

Сикало А. С. , здобувач першого (бакалаврського)
рівня вищої освіти спеціальності «Менеджмент»*

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ВІЙНИ НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ЖИТОМИРСЬКИЙ М'ЯСОКОМБІНАТ»

Ключові слова: менеджмент, підприємство, стратегія, розвиток.

Постановка проблеми. Фінансове забезпечення є однією з ключових складових успіху будь-якого підприємства, особливо в умовах війни чи інших складних геополітичних обставинах. У військових чи політично нестабільних умовах може бути складно забезпечити постачання сировини, запасів, а також здійснювати реалізацію продукції. Фінансове забезпечення дозволяє підприємству мати достатній оборотний капітал для вирішення цих проблем. В умовах війни підприємства часто стикаються зі збільшеним ризиком для бізнесу, таким як втрати через знищення майна, переривання постачань та іншими не менш складними проблемами. Фінансове забезпечення може допомогти зменшити ці ризики через страхування, диверсифікацію джерел постачання, резервування фінансових ресурсів. Під час воєнного стану від підприємства вимагають збільшення інвестицій в безпеку праці та майна. Це може включати в себе створення запасів, оновлення систем безпеки, навчання персоналу тощо. Фінансове забезпечення дозволяє виробнику проводити ці заходи без значного впливу на фінансову стабільність. Умови війни часто призводять до змін в економічному середовищі, включаючи зміни в попиті, цінах на ресурси та інші економічні параметри. Проблематику цього питання буде розглянуто на прикладі підприємства ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат».

Основний зміст. ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» – один із перших, згідно з всеукраїнським рейтингом підприємств з виготовлення продукції із якісної м'ясної сировини, у вигляді великого асортименту ковбасних виробів. Від початку повномасштабного вторгнення ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» продовжує свою діяльність на безперервній основі, але з меншими показниками економічної діяльності. Для повного розуміння важливості фінансового забезпечення для підприємства, слід більш детально розглянути власну виробничу та фінансову ефективність діяльності підприємства (табл. 1). Дані таблиці свідчать про те, що показники виробничої діяльності підприємства за 2023 рр. в порівнянні з 2021 рр. у відсотковому відношенні збільшилися. Особливо сума товарообігу (105,1%) та витрати на виробництво (94,1%).

*Науковий керівник – Бездітко О. Є., к. е. н., доцент.

Таблиця 1

Показники виробничої діяльності ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат»

Показник	2021 р.	2022 р.	2023 р.	2023 р. до 2021 р., %
Вартість валової продукції, тис.грн.	383508	503952	558518	68,6
Сума товарообігу, тис.грн.	1047812	1200794	996711	105,1
Витрати на виробництво, тис.грн.	1464072	1689591	1557236	94,1
Середньорічна вартість ОВФ, тис.грн.	993891	1054629	1157489	85,9
Середньорічна вартість оборотних засобів, тис.грн.	690116	742376	975324	70,7
Середньорічна чисельність працівників, чоловік	1628	1796	1737	93,7
Фонд оплати праці, тис.грн.	107720	140505	144865	74,3

Джерело: фінансова звітність підприємства

Ще одним з важливих факторів для оцінки розміру фінансового забезпечення підприємства є його сукупний дохід (табл. 2). Сукупний дохід відображає загальний обсяг продукції або послуг, які підприємство виробляє та реалізує. Це дозволяє оцінити масштаби його діяльності і визначити потреби в ресурсах для подальшого розвитку. Сукупний дохід є одним із показників фінансового стану підприємства. Величина доходу вказує на його здатність генерувати прибуток та покривати витрати, в тому числі й фінансові зобов'язання. Розмір сукупного доходу впливає на можливості отримання фінансування. Чим вищий дохід, тим більше можливостей для залучення зовнішніх джерел фінансування, зокрема кредити, інвестиції тощо.

Таблиця 2

Структура доходів ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат»

Види доходів	Роки					
	2021		2022		2023	
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%
Дохід від реалізації продукції	1423130	95,5	1704746	98,9	1555229	98,9
Операційні доходи	64271	4,3	18189	1,1	12313	0,8
Інші фінансові доходи	-	-	-	-	-	-
Інші доходи від звичайної діяльності	1744	0,1	294	0,02	3679	0,2
Всього доходів	1489145	-	1723229	-	1571221	-

Джерело: фінансова звітність підприємства

Основним видом отримання доходів на підприємстві є саме реалізація продукції. З даних таблиці видно, що три роки поспіль (2021–2023) дохід саме від реалізації продукції становив основний відсоток доходів підприємства (95,5%; 98,9%; 98,9%) відповідно.

Проаналізувавши за даними табл. 2 фінансові можливості підприємства ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» можна побачити, що на даний період підприємство не потребує фінансового забезпечення та має стабільний дохід та достатню ефективність для забезпечення власних потреб.

Висновок. Отже в умовах війни фінансове забезпечення є важливим елементом допомоги передовим підприємствам для розвитку економіки в країні. ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» є прикладом підприємства, яке в навіть таких складних умовах, здатне своїми силами забезпечувати власні фінансові потреби та покривати витрати. Але нажаль є і ті підприємства, які зазнали серйозних ушкоджень та втрат. Вони потребують невідкладного фінансового забезпечення для відновлення ефективності виробничої діяльності, реконструкції та розвитку. Така підтримка може стати ключовим фактором в збереженні робочих місць, відновленні економічної стабільності та сприянні загальному розвитку країни.

Список використаних джерел

1. Джейн Доу. Фінансове управління в умовах війни: стратегії для підприємств. *Журнал Фінансового Управління*. 2020. Том 25. № 3. С. 45–60.
2. Іваненко О.В. Фінансове забезпечення підприємств в умовах кризи та військових конфліктів. Монографія, КНУ, 2018.
3. Фінансова звітність підприємства ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» за 2021–2023 рр. URL: <https://zhmk.com.ua/pro-kompaniyu/finansova-zvitnist>

Сіваковська А. А. , здобувач першого (бакалаврського)
рівня вищої освіти спеціальності «Менеджмент»*

ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОЇ СТРАТЕГІЇ

Ключові слова: менеджмент, підприємство, стратегія, розвиток.

У сучасних дослідженнях поняття конкурентоспроможності підприємства в основному розглядається з урахуванням його фінансової стійкості, здатності задовольняти потреби споживачів, здійснювати розширення або зберігання певної частки ринку, характеристик виробленого товару, а також економічної переваги у порівнянні з конкурентами. Чинники конкурентоспроможності підприємства – це різноманітні елементи та складові, які впливають на різні аспекти виробничо-господарської діяльності та соціуму в цілому. Ці чинники взаємодіють між собою та взаємопов'язані, що доповнює систему їх виявлення (табл. 1).

Таблиця 1

Чинники конкурентоспроможності продукції

Кваліфікаційна ознака	Чинники та їх характеристика	
	Макроекономічні	Мікроекономічні
Сфера дії	Впливають на державному та галузевих рівнях	Діють безпосередньо на рівні підприємства та послуг
Походження	Штучні	Природні
	Створення наукових центрів для виробництва та навчання кадрів, а також обмін інформацією.	Фактори, які впливають на економічну сферу: природні ресурси, кліматичні умови та географічне положення
Спеціалізація	Загальні	Специфічні
	Вплив на різноманітні сфери діяльності: мережа комунальних та транспортних послуг, наявність висококваліфікованих працівників	Фактори, що впливають на окремі галузі: наявність спеціалізованих кадрів та інфраструктури, що обслуговує конкретну галузь
Етапи життєвого циклу	Виробничі	Збутові
	Визначення якості та ціни продукції, управлінські рішення.	Фактори, що впливають на конкурентоспроможність: відповідність нової продукції наявному асортименту, реклама, умови оплати з постачальниками, надійність постачання та логістика.
	Сервісні	Ринкові
Соціально-економічне середовище	Ресурси	Інфраструктура
	Трудові, матеріальні, наукові, грошові, ресурси.	Транспортна система, охорона здоров'я, освіта, житлові умови та соціально-культурні установи.

Джерело: [2].

*Науковий керівник – Лавриненко С. О., к. е. н., доцент.

Вони призводять до змін у витратах на виробництво та впливають на загальний статус і рівень конкурентоспроможності підприємства. Більшість науковців схиляється до думки, що ключові чинники конкурентоспроможності підприємства – собівартість, ціна, якість продукції, гнучкість. Їхнє поєднання допомагає зміцнити позиції на ринку. Проте, важливо також враховувати інші фактори, які включають маркетинг, дослідження та розвиток ринку, управління ланцюгом постачання тощо.

Дослідження та аналіз ринку є необхідними складовими формування конкурентоспроможності підприємства, це дозволяє підприємствам зрозуміти потреби споживачів, діяти з урахуванням тенденцій ринку та уникати конкуренції.

Отже, розглядаючи чинники формування конкурентоспроможності підприємства, слід враховувати їхню взаємодію та рівень впливу. Гнучкість та адаптивність до змін у середовищі, управління якістю продукції, ціновою складовою є ключовими чинниками, що впливають на формування конкурентних переваг підприємства. Їхнє правильне поєднання та інтеграція сприяє не лише забезпеченню конкурентоспроможності, а й зміцненню його позицій на ринку.

Список використаних джерел

1. Іванов Ю. Б. Стратегія формування конкурентних переваг підприємства в умовах інтенсивної конкурентної боротьби. *Проблеми економіки*. 2012. №4. С.28–32 с.

2. Бельюков Є. А. Конкурентна стратегія підприємства: сутність та формування на основі оцінки рівня конкурентоспроможності. *Економіка: реалії часу*. 2014. №2. С. 67–72 с.

*Стогодюк М. В.**, здобувач першого (бакалаврського)
рівня вищої освіти спеціальності «Економіка»

ОСОБЛИВОСТІ ОПЛАТИ ПРАЦІ ПРАЦІВНИКІВ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА

Ключові слова: економіка, оплата праці, лісове господарство, праця.

Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень. Праця людей є ключовим фактором успіху будь-якої діяльності, включаючи лісове господарство. Основною категорією працівників підприємств лісового господарства, які беруть участь у виробничому процесі, є робітники, зайняті у допоміжному виробництві, такі як лісники, робітники з обробки деревини та інші фахівці. У сучасних умовах економічної нестабільності підприємства лісового господарства не можуть собі дозволити неефективне використання робочого часу та утримання персоналу, який не повністю завантажений. Щоб досягти ефективного використання робочого часу, необхідно приділяти особливу увагу продуктивності праці та впроваджувати прогресивні системи оплати праці.

Основний матеріал. На будь-якому підприємстві лісового господарства оплата праці є ефективним важелем організації роботи персоналу. Оплата праці – це система відносин, пов'язаних із забезпеченням виплат працівникам за їх трудову діяльність відповідно до законів, актів, колективних договорів, угод та трудових договорів. У лісовому господарстві найбільш поширені дві форми оплати праці залежно від вимірювача витрат праці: відрядна та погодинна. При відрядній формі оплати праці заробітна плата нараховується як встановлена розцінка за одиницю виконаної роботи, що стимулює працівника до підвищення продуктивності праці. При погодинній оплаті праці заробітна плата залежить від відпрацьованого часу і визначається множенням годинної тарифної ставки на відпрацьований час.

У сучасних умовах методи нормування праці стали застосовуватися і для робітників, які отримують погодинну заробітну плату, що надає погодинній оплаті багато рис відрядного заробітку. Така тенденція зближення двох форм оплати праці простежується в її новітніх системах.

При формуванні оплати праці працівників лісового господарства використовуються погодинна та відрядна форми. Погодинна форма оплати праці реалізується, як правило, у вигляді погодинно-преміальної системи оплати праці, яка сприяє збільшенню кількості виконуваних робіт та є досить простою при нарахуванні заробітної плати. Недоліками застосування погодинно-преміальної заробітної плати є те, що вона не стимулює

*Науковий керівник – Ткачук В. І., д. е. н., професор.

достатньою мірою зростання продуктивності праці через скорочення чисельності працівників і не зацікавлює їх у виконанні додаткових завдань, оскільки значна частина заробітної плати, розрахована за тарифом, не залежить від фактичного обсягу виконаної роботи. Найбільш поширеною системою оплати є непряма відрядна система з встановленням розцінки за одиницю виконаної роботи (наприклад, за кубометр обробленої деревини) або за день роботи, або за годину роботи. Крім того, при нарахуванні заробітної плати широкого розповсюдження набуло преміювання.

Премії можуть нараховуватися за фактично відпрацьований час, враховуючи режим роботи; за ефективне виконання робіт з обслуговування та ремонту лісового обладнання; за оперативне та якісне виконання завдань. Раніше для робітників переважала індивідуальна відрядна оплата праці, але останнім часом більш поширеною стала колективна оплата праці, яка розраховується за кінцевими результатами роботи. Винагорода за труд нараховується бригаді в цілому і розподіляється пропорційно до відпрацьованого часу та кваліфікації робітника.

Деякі підприємства застосовують систему індивідуального стимулювання, засновану на оцінці особистого внеску кожного робітника у виробничий процес. У останнє десятиліття набула поширення безтарифна система, при якій існує тісний зв'язок між трудом працівника і фондом заробітної плати, нарахованої колективу за результатами його роботи. Розмір винагороди залежить від кваліфікації працівника, за якою нараховується відповідний коефіцієнт. Сьогодні набуває популярності диференціація праці всіх категорій працівників за допомогою кваліфікаційних коефіцієнтів, на основі яких встановлюється фіксована заробітна плата.

Організація мотиваційного процесу є важливим аспектом ефективної трудової діяльності працівників. Існує дисбаланс між працівниками лісового господарства та роботодавцем. Для роботодавців заробітна плата працівників представляє собою витрати виробництва, які вони прагнуть мінімізувати, а для працівників – це основне джерело доходу, яке вони хочуть максимізувати. Для досягнення взаєморозуміння між ними необхідно використовувати матеріальні стимули в поєднанні з політикою, спрямованою на гуманізацію трудових відносин, оскільки важливим елементом у мотивації праці є потреба кожного працівника у визнанні та самовираженні.

Для будь-якого працівника дуже важливо, як оцінюється його особистий трудовий внесок, тобто кількість і якість виконаної ним роботи, його частка в результатах колективної праці. Вклад працівника повинен оцінюватися за шкалою, встановленою на підприємстві, і враховуватися індивідуально для кожного працівника у вигляді коефіцієнтів при нарахуванні заробітної плати.

Важливим умовою є використання особистого стимулювання, яке передбачає винагороду за кінцеві результати трудової діяльності у вигляді премій, бонусів та інших виплат. Значну роль у формуванні ставлення до

праці повинні відігравати виробничі фактори, до яких відноситься не тільки оплата, але й умови, організація та зміст праці, можливість працівника впливати на рішення, що стосуються трудового процесу.

Як заохочення за досягнення високих виробничих результатів можуть бути застосовані різні види винагород (житлові та освітні кредити, знижки та пільги на придбання товарів). Їхньою метою є збільшення купівельної спроможності працівника, що рівносильно додатковим виплатам, які не завжди доходять до працівника у грошовій формі.

Висновки та пропозиції. Труд людства є важливим фактором у будь-якій діяльності, і лісове господарство не є винятком. Складне фінансове становище у галузі лісового господарства зумовило значну міграцію кваліфікованих робітників до інших сфер з вищою оплатою праці. Для того щоб підприємствам лісового господарства уникнути проблем, пов'язаних з організацією праці робітників та підвищенням ефективності їхньої роботи, необхідно планувати трудову діяльність, керуючись важливими аспектами ефективної діяльності працівників, серед яких проведення заходів, спрямованих на нормування робочого часу та обсягу виконаних робіт, вибір відповідної системи оплати праці залежно від підрозділу, рівня зайнятості та індивідуального характеру виконуваних завдань, а також правильною організацією мотиваційного процесу працівників підприємства.

Список використаних джерел

1. Єгоркіна Т.О. Удосконалення системи мотивації праці робітників підприємства. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: збірник наукових праць ПДТУ*. 2010. Т.1. С. 235–240.
2. Мазаракі А.А., Ушакова Н.М., Лігоненко Л.О. Економіка торговельного підприємства: підруч. К. «Хрещатик», 1999. 800 с.
3. Циганок Д.І. Теоретико-методичні аспекти формування ефективної системи матеріального стимулювання персоналу підприємств торгівлі. *Молодіжний економічний дайджест*. 2015. № 1. С. 20–26.

*Ткачук О. *, аспірант спеціальності «Менеджмент»*

РИЗИК ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ: СУТНІСТЬ, ФУНКЦІЇ ТА МЕТОДИКИ ОЦІНКИ

Ключові слова: втрати, загроза, небезпека, невизначеність, ризик.

На шляху України до євроінтеграції, що супроводжується викликами військової агресії, з'являються непередбачені ситуації невизначеності та перешкоди у здійсненні підприємницької діяльності, детальний аналіз яких здійснюється у ризикології, як сфери наукової діяльності. Питання щодо дефініції та оцінки ризику і його впливу на об'єкти бізнесу досліджували такі науковці, як Боровик М. В., Бортнікова Є.В., Караєва Н. В., Войтко С. В., Сорокіна Л. В., Свічкарь В. А., Ястремський О. І. та інші. Водночас, комплексність та поліваріантність ризиків в умовах нестабільності зовнішнього середовища та сучасних викликів потребує додаткових досліджень, узагальнення основних теоретико-методичних засад та виявлення генези ризиків у всіх сферах економіки, зокрема і в галузевому контексті. Однією із перспективних, економічно-та експортноєфективних позиціонується галузь виробництва фармацевтичних препаратів, сировини та матеріалів, яка також відчуває значний вплив щодо ймовірності виникнення ризиків в умовах невизначеності.

Етимологія терміну “ризик” має європейське походження: з грецької мови *ridsikón, ridsa* – це “круча”, “скеля”, з італійської мови *risiko* – це “небезпека”, “загроза”; з французької *risque* – “загроза”, “ризикувати” [4]. Найпоширенішим та влучним з точки зору аналітичного огляду є поняття ризику “як дії в невизначеній ситуації” [3]. Основною проблемою ситуації невизначеності є неможливість точного розрахунку імовірності настання результатів рішення чи подій. Причинами настання невизначеності є індетермінованість багатьох факторів, які впливають на об'єкт, викривлена чи застаріла інформація (забезпечення релевантною інформацією є необхідною складовою будь-якої діяльності), зміни у соціальних та організаційних аспектах діяльності, багатокритеріальність і конфліктність у процесі прийняття управлінських рішеннях тощо. Невизначеність у перспективі, якщо можна кількісно і якісно визначати ступінь імовірності настання різних варіантів подій, породжує комплексне явище – “ризик”. Наведені нижче визначення вітчизняних науковців дають можливість розглянути категорію ризиків у розрізі наукової парадигми економічної науки, а саме:

*Науковий керівник – Зінчук Т. О., д. е. н., професор.

ризик – імовірність (загроза) втрати підприємством частини своїх ресурсів, недоотримання прибутків або поява додаткових витрат внаслідок здійснення певної виробничої і фінансової діяльності [4]; *ризик* – це шанси на понесення втрат або збитків внаслідок здійснення якої-небудь справи [1]; *ризик* – можливість небезпеки або дія навмання із сподіванням на щасливий вихід [5]; *ризик* – це свідомо небезпека діяльності або бездіяльності в різних варіантах поведінки, зокрема й економічної, яка може призвести до втрат [3]; *ризик* – ймовірність виникнення збитків або недоотримання прибутків порівняно з варіантом, що прогнозується [6]; *ризик* – це відображення потенційної загрози того, що наступить збиток; є випадковою подією, яка настає незалежно від волі об'єкта [4].

Для виміру оцінки ризику визначають абсолютний розмір ризику, що є добутком очікуваного розміру втрат від настання ризику і ймовірністю того, що ці втрати матимуть місце:

$$K = X \times P (X) (1),$$

де K – абсолютний розмір ризику, X – очікувані втрати від ризику, $P(X)$ – ймовірність настання ризику. Відповідно, ймовірність настання ризику можна визначати в таких межах: $0 \leq P(X) \leq 1$, тобто рівень ризику не може перевищувати одиницю. Настання кожного виду ризику має свою ймовірність, тому для аналізу ситуації по підприємству в загальному потрібно використовувати інтегровані показники абсолютного розміру ризику.

Сутність категорії ризиків відображається через функціональний інструментарій. До прикладу, інноваційна функція стимулює пошук нетрадиційних вирішень проблем підприємства. Регулятивна функція має подвійну форму: конструктивну (здатність ризикувати) і деструктивну (ризик виступає дестабілізуючим фактором). Захисна функція ризику проявляється через стабілізацію стану підприємства в умовах невизначеності. Аналітична функція надає керівництву підприємства можливості вибору з альтернативних напрямів найрентабельніших і найменш ризикованих рішень.

Джерела ризиків надзвичайно різноманітні, які ускладнюються специфікою і особливостями діяльності підприємства (рис.1). Зокрема, підприємства, які спеціалізуються на виробництві фармацевтичних препаратів і матеріалів, окрім фінансових, виробничих, збутових, інвестиційних, закупівельних, управлінських, логістичних ризиків тощо, мають справу з виникненням раптових змін щодо сертифікації, зберігання, митного оформлення продукції рослинного лікарського походження. Питання невизначеності вказаної галузі стосується також до проблем вирощення і закупівлі необхідної сировини, наявності кваліфікованих кадрів, відсутності спеціалізованої техніки збору врожаю, відповідності сировини екологічним та епідеміологічним стандартам, зменшення стабільності попиту на готову продукцію.



Рис. 1. Види та джерела ризиків для підприємств

Джерело: упорядковано автором на основі [6].

Управління ризиками підприємств, які функціонують на міжнародній арені, передбачає врахування загального управління міжнародними транзакціями, забезпечення цілісності логістичних ланцюгів та вантажних перевезень, захист фінансових та економічних підприємств-представників країн, гармонізацію стандартів експортно-імпорتنих операції та митних формальностей.

Таким чином, сучасна парадигма сутності категорії ризиків передбачає використання системи інтегрованого ризик-менеджменту діяльності підприємства з врахуванням критерію безперервності та розгляду всіх потенційних ризиків і можливостей організації. Враховуючи, що ризики спричинюють у більшості випадків негативний ефект на кінцеві показники діяльності підприємства керівництво повинно передбачати комплекс методів та способів усунення перешкод досягнення основних бізнес-цілей компанії. Прийняття управлінських рішень, що стосуються передумов, форм прояву, методів попередження невизначених ситуацій та ризикових подій, спрямовується на подолання негативних наслідків у процесі діяльності з метою зменшення втрат для підприємства і його середовища.

Список використаних джерел

1. Боровик М. В. Ризик-менеджмент : конспект лекцій для студентів магістратури усіх форм навчання спеціальності 073 – Менеджмент / М. В.

Боровик; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2018. 65 с.

2. Бортнікова Є. В. Історія походження та сутність понять «ризик», “ризик-менеджмент” та “операційні ризики”. *Ефективна економіка* №8, 2012. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1336>

3. Караєва Н. В., Войтко С. В., Сорокіна Л. В. Ризик-менеджмент сталого розвитку енергетики: інформаційна підтримка прийняття рішень : навч. посібник / Н. В. Караєва, С. В. Войтко, Л.В. Сорокіна. Київ: Альфа Реклама, 2013. 308 с.

4. Ризикологія в економіці та підприємстві: Зб. наук. пр. за матеріалами міжнародної науково-практичної конф. 27–028 березня 2001 року / Київський національний економічний ун-т; Академія державної податкової служби України / О.Д. Шарапов (голов. ред.). Київ, 2001. 452 с.

5. Свічкарь В. А. Ризики в системі митного регулювання міжнародних ланцюгів поставок. *Ефективна економіка*. 2018. №3. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=6172> (дата звернення: 14.05.2024).

6. Ястремський О.І. Моделирование економічного ризику. Київ: Либідь, 1992. 176 с.

*Українець В., асистент,
кафедра комп'ютерних технологій і моделювання систем*

ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ ЗМІШАНОЇ РЕАЛЬНОСТІ У ДИСТАНЦІЙНІЙ ОСВІТІ

Ключові слова: освіта, змішана реальність, гейміфікація, дистанційна освіта.

У сучасному світі перед традиційними методами освіти все частіше постають нові виклики, що примушують шукати нові підходи до навчання дітей та підлітків. Після початку пандемії навчальні заклади вимушені були перейти на дистанційну форму навчання, у зв'язку з чим, підтримувати інтерес до навчання у дітей стало складніше. Дієвим інструментом вирішення зазначеної проблеми, вбачаємо використання методу гейміфікації освіти.

Гейміфікація в освіті – це процес, коли ігрові механіки переміщують в реальне життя, впроваджуючи рейтингову систему, та підбиваючи в учасника освітнього процесу жагу до вирішення завдання за якусь нематеріальну винагороду, як наприклад підвищення в рейтинговій таблиці, або отримання нового звання чи досягнення. Таким чином, в учнів розвивається ряд так званих *soft skills*, серед яких можна відмітити наступні: лідерство, команда робота, здатність до комунікації, уважність тощо.

Однак, важливим аспектом впровадження гейміфікації в дистанційну освіту є використання сучасних технологій. Так як під час дистанційного навчання учні не мають доступу до лабораторного обладнання, макетів та інших навчальних матеріалів, в освіті почали використовувати технології віртуальної та доповненої реальності, що дозволяють за допомогою смартфона перенестись у віртуальний світ, або перенести щось віртуальне у реальний світ. До прикладу за допомогою доповненої реальності, учні можуть на екрані смартфона розглядати анатомічні 3Д моделі, спостерігати за фізичними та хімічними явищами, які не завжди можливо відтворити навіть в лабораторних умовах, наприклад через їх небезпечність.

Змішана реальність по суті є гібридом технологій віртуальної та доповненої реальності, адже як і доповнена реальність, вона дозволяє помістити віртуальні об'єкти в реальний світ, але при цьому дозволяє взаємодіяти з ними рухами власного тіла, як це можна зробити у віртуальному середовищі. Такий підхід дозволяє значно покращити освітній процес, так як його учасники можуть не просто спостерігати за якимись явищами, а і впливати на них, наприклад змішувати речовини, під час відтворення хімічного досліду, або з'єднуючи електричне коло на лабораторному занятті з фізики.

На сьогодні існує два варіанти реалізації програмно-апаратного забезпечення на основі змішаної реальності, перший передбачає використання спеціальних окулярів, які замість лінз мають дисплеї і за допомогою камер відображають на них зображення реального світу, доповнюючи його, та зчитуючи рухи користувача. Такий підхід на сьогодні є найкращим, але має суттєвий ряд недоліків, через які, його впровадження зазнає труднощів. До таких недоліків можна віднести – високу вартість самих окулярів та вікові обмеження, через які, використання такого пристрою доступне лише віковій групі 13+.

Більш простим, але від цього не менш цікавим є спрощений варіант змішаної реальності у вигляді застосунку для смартфона. Такий застосунок відслідковує руки користувача, та дає змогу взаємодіяти з віртуальними предметами на екрані смартфона, що поміщені в існуючу реальність перед користувачем. Мінус цього способу в тому, що він не є настільки імерсивним, як попередній, оскільки користувач бачить все на екрані смартфона, встановленого на підставку, а не безпосередньо перед собою. Але він є більш перспективним для використання в дистанційній освіті, оскільки потребує лише програмного забезпечення, яке встановлюється на смартфон, що вже наявний у користувача.

Підводячи підсумок можна згадати те, яким чином зараз відображаються лабораторні досліди під час дистанційного навчання, а в більшості випадків, це просто демонстрація процесу на відео, що не дає достатньої наочності та не додає інтерактивності цьому процесу. Отже, використання змішаної реальності в дистанційній освіті може стати сучасним та потужним інструментом, який допоможе покращити якість освіти та залученість учнів в освітній процес.

Фіцук Я. М.^{}, здобувач першого (бакалаврського)
рівня вищої освіти спеціальності «Публічне управління та адміністрування»*

ПЕРСПЕКТИВИ ЧЛЕНСТВА УКРАЇНИ В ЄВРОАТЛАНТИЧНОМУ АЛЬЯНСІ

Ключові слова: Євроатлантична інтеграція, НАТО, національна безпека.

В євроатлантичному просторі безпеки, НАТО є найбільш потужною структурою безпеки. Основоположна ціль НАТО – захищати демократичний євроатлантичний простір. Україна має спільний сухопутний кордон з чотирма країнами НАТО: 608 км з Румунією, 542 км з Польщею, 135 км з Угорщиною та 98 км з Словаччиною [1]. Таким чином, західний та південний кордони України стали східним кордоном Північноатлантичного альянсу, створеного повноправними учасниками європейської системи колективної безпеки, яка економічно та військово спроможна протистояти агресії, спрямованій проти будь-кого з його учасників [2].

Говорячи про потенційне членство України в євроатлантичному альянсі, важливо підкреслити, що президент США нещодавно висловив думку, що зараз може бути невідповідний час для вступу України в НАТО через триваючий конфлікт з росією. Така позиція Сполучених Штатів ґрунтується не лише на активній фазі війни та наявності тимчасово окупованих територій, включно з Кримом, але й на тому, що деякі члени НАТО, такі як Німеччина та Угорщина, виступають проти входження України до альянсу. Незважаючи на це, Сполучені Штати, як провідна країна в НАТО, не ставлять під сумнів декларацію, зроблену на Бухарестському саміті НАТО у 2008 році, в якій було визнано прагнення України до євроатлантичної інтеграції. Проте відсутність остаточного рішення американського уряду щодо термінів офіційного запрошення України до НАТО породжує розбіжність між стратегічними цілями Києва та Вашингтона. Отже, США вивчають можливість запропонувати Україні гарантії безпеки, подібні до ізраїльської моделі, яка передбачала б надання Україні військової та фінансової допомоги з метою забезпечення технологічної переваги над російськими окупаційними силами [1].

Водночас офіційні особи США визнають, що російська федерація володіє достатніми ресурсами для участі в тривалій війні виключно для того, щоб запобігти вступу України в НАТО. Крім того, після військової поразки в цьому конфлікті Кремль, безсумнівно, розпочне підготовку до нового вторгнення. Отже, Вашингтон прагне створити умови під час цього перехідного етапу, які позбавили б російську федерацію будь-якої

^{*}Науковий керівник – Симоненко Л. І., к. е. н., доцент.

стратегічної переваги над Україною та перешкодили б її здатності здійснювати військові дії проти неї. Отже, Вашингтон пропонує Києву використати уроки ізраїльського досвіду.

Через триваючий конфлікт між Росією та Україною шлях України до членства в НАТО не відбуватиметься прямолінійною та однорідною траєкторією, як у Польщі, країн Балтії чи навіть Фінляндії та Швеції. Натомість прогрес Києва до євроатлантичної спільноти відбуватиметься різними шляхами та різними темпами [2].

Рада Україна-НАТО, створена на Вільнюському саміті у 2023 році, забезпечує синхронний прогрес. Це передбачає спільні зустрічі, консультації та заходи, так і політичний діалог, взаємодія та співпраця. Крім того, реалізовано багаторічну програму допомоги Збройним Силам України у досягненні повної оперативної сумісності зі збройними силами держав-членів НАТО.

Вступ України до НАТО також відбувається за асинхронним підходом із використанням інструментів менших альянсів і двосторонніх моделей гарантій безпеки, подібних до ізраїльської чи тайванської моделей. Хоча деякі експерти пропонували досить нетрадиційний спосіб, як-от вступ до НАТО під час війни та поширення гарантій Альянсу виключно на українську територію, яка знаходиться під безумовним контролем Уряду та Збройних Сил, офіційного оголошення щодо конкретної дати України не було. Однак така заява слугувала б значним позитивним сигналом для Києва та ще більш впливовим повідомленням для Москви, що російсько-українська війна не може перешкодити інтеграції України до євроатлантичної спільноти.

В рамках інтеграції України до НАТО та реалій воєнного часу виникає необхідність впровадження фундаментальних стандартів і принципів НАТО в систему національної безпеки та державну політику.

Отже, мета України на шляху Євроатлантичної інтеграції – усунути загрози з боку російської федерації. Для досягнення цього Україна бачить потенційне підписання Угоди про гарантії безпеки для України, створеної за підходом Ізраїлю, як життєздатне довгострокове рішення, яке відкриває шлях до членства України в НАТО. Вкрай важливо, щоб така Угода та гарантії, які вона передбачає, були юридично обов'язковими. Такий формат гарантій безпеки забезпечує постійне, своєчасне та достатнє постачання широкого спектру західної зброї, боєприпасів і військових технологій, а також необхідні фінансові та інші ресурси для підтримки стабільності всередині країни.

Список використаних джерел

1. Сарапінас В. Майбутнє України – в НАТО. *Україна дипломатична*. 2023. Вип. 24. С. 515–518.
2. Скороход А. Синхронний та асинхронний режими поступу України до НАТО: інструмент сили. С. 53.

*Франчук О. В. *, здобувач першого (бакалаврського)
рівня вищої освіти спеціальності «Економіка»*

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Ключові слова: економіка, управління, антикризові заходи, принципи.

Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень. Для того, щоб ринкова економіка функціонувала ефективно, неплатоспроможні компанії не повинні виходити на ринок, а корпоративна неплатоспроможність та банкрутство є питаннями, які часто розглядаються арбітражними судами. Однак запобігання кризам, стабілізація підприємств та управління кризами є більш складними та важливими завданнями. Система заходів, спрямованих на подолання цих викликів, називається антикризовим управлінням. В умовах сучасної фінансової кризи проблеми антикризового управління проявилися конкретно і потребують оптимального поєднання стратегії і тактики антикризового управління залежно від глибини і тривалості кризи. Подальшого дослідження потребують стратегічні та тактичні аспекти антикризового управління, механізми запобігання виникненню криз та механізми своєчасного виявлення кризових сигналів.

Викладка основного матеріалу. Кризовий стан підприємства виникає тоді, коли протиріччя в діяльності підприємства стають настільки гострими, що загрожують його стабільному функціонуванню. Причини кризи можуть бути зовнішніми (наприклад, зміни в конкурентному середовищі, економічній та політичній ситуації) або внутрішніми (неправильні управлінські рішення, недосконала організація виробництва). Вихід з кризи може мати як позитивні, так і негативні наслідки. У будь-якому випадку, можливість подолання кризової ситуації залежить від наявності та ефективності механізмів антикризового управління, які забезпечують вибір вдалих управлінських рішень та використання інструментів запобігання кризовим явищам.

Світова фінансова криза застала українські підприємства невідготовленими. Як свідчить світова практика, бізнес-кризи є неминучим процесом для деяких підприємств, а на ринку перемагають сильніші підприємства. Антикризове управління підприємством - це комплексна система управління стратегічного характеру, спрямована на усунення можливих та існуючих проблем у діяльності компанії шляхом розробки та реалізації спеціальних програм з використанням сучасного менеджменту. Основними принципами антикризового управління є 1) раннє виявлення кризових явищ; 2) терміновість реагування на кризові події; 3) адекватність реагування

*Науковий керівник – Валінкевич Н. В., д. е. н., професор.

масштабам реальної загрози та 4) повна реалізація внутрішніх можливостей для подолання кризи.

Антикризове управління починається з моменту вибору компанією своєї місії і включає в себе своєчасне розпізнавання сигналів про можливе погіршення становища компанії. Економічні механізми антикризового управління включають дослідження ринку, стратегічний аналіз і постійне сканування бізнес-середовища за допомогою методів управління, які дозволяють визначити взаємозв'язок економічних явищ після виявлення певних сигналів. Сигнали, які надають інформацію про можливі зміни в стані підприємства, можуть стосуватися показників зовнішнього середовища (кон'юнктура попиту, конкурентне середовище, діяльність державних органів) та внутрішнього середовища (технології, людські ресурси, інформація, фінансові ресурси).

Для ефективного сканування середовища необхідно визначити основні індикатори зовнішнього та внутрішнього середовища, що підлягають аналізу. Оскільки існуюча система індикаторів не зосереджена на усвідомленні кризових явищ, необхідно розробити нові комплексні індикатори. Важливо також визначити, як часто слід проводити моніторинг індикаторів та виявляти "проблемні місця". Обраний метод внутрішнього економічного аналізу може забезпечити узагальнені результати моніторингу змін показників, які можуть стати основою для прийняття рішень щодо антикризових заходів. Рішення повинні реалізовуватися відповідно до стратегічної програми, яка повинна коригуватися у відповідь на зміни в середовищі, що оточує підприємство. Стратегічні рішення приймаються на ранніх стадіях управління, тоді як тактичні рішення базуються на більш повній інформації, але мають часові обмеження. Стадії кризи включають зниження прибутковості, виснаження резервів і банкрутство. Подолання кризи вимагає усунення наслідків кризи (відновлення платоспроможності) та усунення причин кризи (розробка стратегії розвитку).

Висновок. Можливість виникнення кризових ситуацій є невід'ємною частиною діяльності підприємств, тому антикризове управління є необхідним. Стратегії запобігання банкрутству повинні бути постійною складовою загальної стратегії підприємства для забезпечення сталого розвитку та попередження кризових ситуацій. Антикризове управління характеризується специфічністю цілей, використанням спеціальних управлінських інструментів, значними ресурсними та часовими обмеженнями, високим ступенем ризику управлінських рішень. Стратегію запобігання банкрутству слід розглядати як постійну складову загальної стратегії підприємства, яка забезпечує раціональний вибір стратегічних рішень серед товарів, цін, інвестицій та інших складових економічної стратегії з метою забезпечення сталого розвитку, запобігання кризовим ситуаціям та досягнення високого рівня ефективності діяльності.

Список використаних джерел

1. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством [текст]. К.: ЦУЛ, 2003. 504 с.
2. Іванюта С.М. Антикризове управління [текст]. К.:ЦУЛ,2007.- 288 с.
3. Шершньова З. Є., Оборська С. В. Антикризове управління підприємством [текст]. К.:КНЕУ, 2004. 196 с.
4. Штангрет А. М., Копилюк О. І. Антикризове управління підприємством [текст]. К.: Знання, 2007. 335 с.

Чайковський І., аспірант спеціальності «Економіка»*

ШЛЯХИ ВПРОВАДЖЕННЯ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ХЛІБОПЕКАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Ключові слова: виробнича диверсифікація хлібопекарських підприємств, інвестиції, інновації.

Ключовою проблемою сучасних виробників хлібобулочних виробів в умовах сьогодення є необхідність технічного переозброєння основних фондів. Це викликано необхідністю розвивати виробничі потужності паралельно з розвитком науково-технічного прогресу. Продуктивність застарілих тунельних печей для виробництва пшеничного та житнього хлібів складає до 1500 одиниць хліба на годину. Сучасні ж тунельні печі італійського, словенського, німецького виробництва мають потужність вище 2000 одиниць на годину, при цьому споживання газу метану нижче від діючого обладнання.

Тому, для збільшення свого прибутку хлібні підприємства мають диверсифікувати свою діяльність зі зміщенням своєї діяльності від виробництва традиційного хліба з тунельних печей до виробництва заморожених напівфабрикатів, готових до випікання на 90%, до виробництва бараночних та сухарних виробів, установку ліній з виробництва круасанів. Також, в умовах зменшення кількості споживачів та їх купівельної спроможності спостерігається зміщення попиту від споживання неупакованого хліба до купівлі половинчатого хліба вагою 0,250 та 0,400 кг, який має бути порізаним та упакованим. Це в свою чергу вимагає від виробників залучати кошти для купівлі високопродуктивного різального та пакувального обладнання.

Технічне переозброєння хлібопекарських підприємств можливе завдяки таким виробникам різального обладнання як, наприклад, литовський виробник DOVAINA, що надає широкий спектр автоматизованого обладнання для транспортування продукції від печей до різального обладнання, охолодження, порізки, упаковки продукції. Створення високотехнологічного циклу конвеєрної лінії дозволяє скоротити виробникам затрати на оплату праці персоналу, оскільки з установкою таких ліній зменшується в рази кількість обслуговуючого персоналу. Важливим фактором є те, що серед конкуруючих виробників обладнання для підприємства замовника надається монтажний, гарантійний та

*Науковий керівник – Ткачук В. І., д. е. н., професор.

післягарантійний супровід свого обладнання, проводиться супровід у навчанні персоналу роботи на такому обладнанні.

Виробнича диверсифікація хлібопекарських підприємств тісно пов'язана також і з оптимізацією руху тари при випічці хліба, а саме в установці обладнання для укладки готової продукції в ящики та транспортувальної лінії для укладки ящиків. Цей напрям має назву диверсифікації інтралогістики. Один з основних напрямів виробничої диверсифікації хлібних підприємств є встановлення круасанного обладнання. Як приклад обладнання італійського виробника круасаноматів таких як MP200 MAC PAN продуктивністю від 800 до 1500 шт на годину виробів вагою від 120 до 25 грам. В комплект такого обладнання входить обладнання для розкатки, нарізки та формування круасанів. Круасанний вид продукції може постачатися в торгівельні мережі як в готовому випеченому вигляді так і у замороженому вигляді для споживачі кафе і ресторанів. Прикладом є група компаній «Хлібні інвестиції», які за даними сайту «Агропортал» відкрили нову лінію з виробництва заморожених круасанів та виробів з листового тіста на заводі Chanta Mount в Київській області. Виробнича потужність нової лінії складає 700 кг на годину. Лінія повністю автоматизована (від замісу до виходу готової продукції та упаковки) і оснащена високотехнологічним обладнанням провідних європейських виробників. Інвестиції в нову лінію склали €4,5 млн [1].

Звичайно, що гостра потреба в інвестиціях для підприємств, повинна мати широку підтримку з боку держави, за прикладом європейських країн щодо політики пільгового кредитування виробників харчової промисловості. З боку держави змінюється і підхід до прозорості проведення тендерів у воєнний час, щодо закупівлі хлібобулочних виробів для державних організацій. Так, для забезпечення військовослужбовців якісною продукцією та проведення тендерів був створений «Державний Оператор Тилу». Вимоги щодо забезпечення воїнів ЗСУ постійно змінюються. Зокрема, в асортиментному переліку з'являються круасани як додаткова продукція. Ті виробники, які вже раніше провели диверсифікацію свого виробництва і вже встановили необхідне обладнання мають конкурентну перевагу перед іншими. У випадку, якщо виробник, має при цьому ще й вертикально інтегроване виробництво власного зерна, умови для його зберігання і переробки – вони мають нижчу собівартість продукції, що дозволяє перемагати у подібних тендерах. Тому актуальним для виробників є необхідність диверсифікувати виробництво шляхом впровадження горизонтальної інтегрованої диверсифікації хлібопекарського виробництва, шляхом випуску продукції під потреби тендерних пропозицій. Інновації в розробці високопродуктивних ліній мають виробники німецького, італійського обладнання. Одним з варіантів диверсифікації діяльності хлібопекарських підприємств є створення безвідходного виробництва шляхом закупки та встановлення обладнання для виробництва панірувальних сухарних виробів.

Основними гравцями на хлібопекарському ринку продовжують бути великі промислові виробники з тунельними печами для випічки хліба. Основними перевагами великих виробників є гарантії поставки якісної продукції у визначений час, широта асортименту, що не можуть забезпечити дрібні виробники, у яких для проведення горизонтальної диверсифікації асортиментних позицій просто не вистачає обігового капіталу. У рамках проведення диверсифікації своєї діяльності ряд виробників зосередили свою увагу на застосуванні фортифікованого борошна. Покупці з вищою купівельною спроможністю вимагають наявності товару з борошна збагаченого мінералами, вітамінами, мікроелементами. Дрібні пекарні зосереджують свою увагу на виробництві крафтового хліба, собівартість виробництва за оригінальною рецептурою якого хоч є вищою, але попит на таку продукцію зростає.

В умовах європейської інтеграції виробництво хлібобулочних виробів рухається до диверсифікації хлібобулочного виробництва на виробництво заморожених напівфабрикатів, що постачаються до торговельних мереж, закладів HoReCa. Споживачі бажають дедалі більше звертають увагу на випічку в домашніх умовах свіжого хліба. Також, це ще пов'язано з недосконалою логістикою в доставці продукції хлібопекарських підприємств до населених пунктів, віддаленості магазинів. Зокрема при доставці хліба в Європі тричі на тиждень у певні населені пункти споживач обирає варіант з готовим на 90 % до випікання напівфабрикатом. У Європейських країнах цей сегмент ринку складає до 50 % та 50% продаж індустріально випеченого хліба.

Ключовою пропозицією для впровадження виробничої диверсифікації діяльності хлібопекарських підприємств є створення умов пільгового кредитування для підприємств-покупців хлібопекарського обладнання на довготерміновій основі за прикладом європейських держав. Перспективи розвитку хлібопекарської галузі потребують державного регулювання шляхом створення законів «Про хліб» та «Про внутрішню торгівлю продуктами харчування». Особливостями даних законів має бути зобов'язання мереж супермаркетів прописувати в договорах чіткі граничні терміни розрахунку за отриманий товар не пізніше ніж буде встановлено Законом, наприклад 7 днів. Так, фактичний час реалізації продукції в супермаркетах становить 1–2 доби, а фактичний розрахунок з постачальниками відбувається у термін від 30 до 45 днів. В цей час виробник хлібобулочних виробів відчуває гостру потребу в обігових коштах. Це призводить до необхідності заключення договорів на умовах відтермінування платежів з виробниками сировини. А от з постачальниками паливно-мастильних матеріалів домовитись за відстрочку платежу взагалі не є реальним, особливо, якщо це загальновідомі мережі, які працюють виключно на умовах передплати [2]. Іншим аспектом в державному регулюванні господарських відносин між виробником та мережами супермаркетів має

статі документальне регулювання в договорах постачання гранично мінімальної межі повернень непроданої продукції. Відсоток повернення непроданої продукції становить від 2 до 8%. Таким чином великі торговельні мережі, бажаючи заповнити полиці супермаркетів максимально, перекладають комерційні ризики непроданої продукції на виробника.

Отже, можна зробити висновок про те, що в умовах воєнного стану, ризиків зростання цін на сировину та паливно-мастильні матеріали для хлібопекарських підприємств, однією з умов залишитись конкурентоздатними на ринку, є необхідність проведення для виробників диверсифікації як у питаннях пошуку сировини, так і в реалізації стратегії доповнення виробництва новими індустріальними лініями для випічки супутніх товарів, а саме круасанів, сухарних і панірувальних виробів, заморожених напівфабрикатів. При цьому має бути тісна синергія у реалізації пільгового кредитування на закупку обладнання від держави.

Список використаних джерел

1. Агропортал. Хлібні інвестиції запустили нову лінію заморожених напівфабрикатів. URL: <https://agroportal.ua/news/novosti-kompanii/khlebnye-investitsii-zapustili-novuyu-liniyu-zamorozhennykh-polufabrikatov>
2. Тараненко О. Звичайний хліб у час війни став символом і надією на виживання». *Харчові технології*. 2022. URL: <https://harch.tech/2022/12/30/olek-sandr-taranenko-zvyhajnyj-hl%D1%96b-u-cha-s-vijny-stav0symvolom-ta-nafieuna-vyzyvannia/>
3. Паневник Т.М., Болгарова Н.К. Інтеграційні засади формування ефективної діяльності підприємств хлібопекарської галузі. 2015. *Ефективна економіка* № 5.
4. Родченко В.Б. Основні тенденції та перспективи розвитку ринку хлібопекарської продукції. *Ефективна економіка*. 2010. № 12.
5. Самойлик Ю.В. Особливості формування конкурентоспроможності підприємств хлібопекарської галузі. *Наукові праці Полтавської державної аграрної академії*. 2015. Вип. 2 (5). Т. 3. № 1. С. 235–245.
6. Електронне джерело. Виробник хлібопекарського обладнання. URL: <https://dovaina.lt/ru/products/>

Чамор Є. В. , магістрант спеціальності «Економіка»*

АЛЬТЕРНАТИВНІ ПЕРЕВАГИ ЗАСТОСУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ЗНИЖЕННЯ ВИТРАТИ НА ВИРОБНИЦТВО ПРОДУКЦІЇ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Ключові слова: витрати, економіка, ефективність, сільськогосподарське підприємство, аграрне виробництво.

Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень. Бажання суб'єкта господарювання зберігати лідерство за найменшою собівартістю продукції, зокрема, у галузі сільського господарства, вимагає оптимальних розмірів не тільки виробництва та мережі реалізації сільськогосподарської продукції, але й завоювання значної частки аграрного ринку та здійснення суворого контролю над непрямими витратами та іншими видами прямих витрат на виробництво продукції. Стратегія зниження собівартості сільськогосподарської продукції базується не лише на її збуті за низькими цінами, але й за цінами, що є нижчими, які діють нині на ринку продукції. Це дозволяє сільськогосподарському підприємству, навіть втративши частину прибутку, залишатися у сфері бізнесу на відміну від інших конкурентів. Доцільно відмітити, що у разі, якщо суб'єкт господарювання з низькими витратами може привернути споживачів завдяки унікальності своєї продукції, то воно отримує бажаний додатковий прибуток. Однак, коли суб'єкт господарювання виготовляє продукцію за низькою ціною, можливість отримання чистого прибутку залежатиме від здатності контролю та управління витратами на підприємстві. Лідерство суб'єкта господарювання у витратах не може вважатися панівною стратегією у конкурентному середовищі. Вчені, які досліджували теоретичні та практичні аспекти стратегічного управління витратами підприємства: Ф. Бутинець, В. Говіндараджан, П. Друкер, М. Портер, М. Скрипник, Г. Селєзньова та інші вказують на необхідності обґрунтування альтернативних переваг застосування стратегії зниження витрат на виробництво продукції у сільськогосподарських підприємствах.

Мета дослідження спрямована на обґрунтування альтернативних переваг застосування стратегії зниження витрат на виробництво продукції у сільськогосподарських підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стратегія економічного розвитку суб'єкта господарювання є одним із альтернативних варіантів досягнення очікуваного позитивного результату, який виражений у вигляді поставленої мети, тобто отримання прибутку. Процес формулювання

*Науковий керівник – Грабчук І. Ф., к. е. н., доцент.

стратегії можна розглядати як процес, під час якого керівники визначають місію, встановлюють систему цілей, обирають стратегії та визначають всі складові стратегічного управління. Згідно з висновками Б.М. Мізюка, не існує однієї універсальної стратегії чи методу стратегічного управління, який підходить для всіх суб'єктів господарювання. Водночас, Пітер Друкер доводить, що стратегія суб'єкта господарювання має базуватися на створенні цінності для споживача, а не лише на тому, що виробник розглядає як «продукт» отримання економічної вигоди. Такий підхід є важливим і, водночас, відділяє сприйняття споживачем сільськогосподарської продукції, як складової частини продукції лише для споживання та до розуміння її як джерела цінності, за яку споживач готовий платити ціну. Таке твердження, узгоджується з доводами Пітера Друкера, коли споживачі придбавають не сам продукт, а його цінність, яку він має на ринку продукції. Цінність сільськогосподарської продукції для споживачів визначається як корисність або повне задоволення своїх потреб, які вони задовольняють від споживання продукції, а також нижчі ціни та операційні витрати протягом всього періоду виробництва та споживання продукту. Отже, стратегія зниження витрат на сільськогосподарську продукцію може розглядатися як план дій, який у своїй сутності відображає концепцію стратегічного управління на підприємстві продуктивними і непродуктивними витратами.

Побудова стратегії зниження собівартості продукції має за своєю основою значну економію за рахунок великомасштабного виробництва та повернення великої кількості споживачів, для яких вартість стає вирішальним критерієм під час покупки. Ця стратегія передбачає масове виробництво стандартної продукції, що потребує менших витрат на одиницю, ніж виготовлення невеликих партій різноманітної продукції. У такому контексті економія змінних витрат досягається завдяки високій спеціалізації виробництва. При збільшенні обсягів виробництва постійні витрати на одиницю продукції зменшуються, створюючи додатковий потенціал для зниження вартості товарів.

Розглянемо основні переваги виробника з низькими витратами в контексті перерахованих нижче ключових аспектів конкурентної боротьби:

1. Конкуренти: Суб'єкт господарювання з низькими витратами має вигоду у конкурентній боротьбі, оскільки може використовувати низькі ціни для захоплення ринкової частки продукції та послуг, атакувати процвітаючі фірми та отримувати надзвичайно високий прибуток на ринках, де відбувається цінова конкуренція.

2. Покупці: Виробники з низькими витратами можуть зберегти частину створюваного прибутку від економічного впливу покупців продукції чи наданих послуг, оскільки покупці тільки у надзвичайних ситуаціях можуть вплинути на зниження ціни до критичного рівня, який засвідчує про виживання найбільш ефективного продавця.

3. Постачальники: Суб'єкти господарювання з низькими витратами на виробництво та реалізацію продукції є більш захищеними від диктату постачальників, якщо їх конкурентна перевага полягає у внутрішній організації, а не в закупівельній стратегії.

4. Потенційні конкуренти: Низькі витрати створюють бар'єри для входу в галузь та надають можливості захистити ринок від нових конкурентів шляхом політики зниження цін.

5. Замінники: У конкуренції з товарів-субститутів, виробник з низькими витратами має перевагу, оскільки низькі ціни є надійним захистом проти конкурентів, що намагаються ввести аналогічні товари та послуги на ринок.

Бажання суб'єкта господарювання досягти низьковитратного виробництва продукції може бути ефективним в рамках сильної стратегії зниження витрат у таких умовах: а) коли є еластичний попит за ціною та конкуренція між продавцями є особливо жорсткою; б) галузь і всі її підприємства виробляють моно – продукт широкого вжитку; в) відсутні можливості розрізнення продукту, який має більшу цінність для покупців; г) більша частина споживачів використовують продукт за подібними потребами і стандартизований продукт повністю задовольняє їхні потреби; д) витрати, які покупці зазнають при переході з одного товару на інший, є досить низькими, що дозволяє їм вільно обирати товари за більш низькою ціною. У таких ситуаціях, де більшість покупців зосереджується на найнижчій ціні, стратегія низьких витрат може принести успіх. Разом із тим, конкурентний підхід до забезпечення низьких витрат має свою відповідну протилежність. Спроби досягти лідерства в низьких витратах пов'язані з ризиком і можуть призвести до втрати переваг з наступних причин:

1. Зміни в технологічному середовищі можуть дозволити конкурентам знизити витрати, а це може анулювати попередні інвестиції та переваги, набуті лідером у ціні.

2. Конкуренти можуть імітувати методи роботи лідера в низьких витратах.

3. Фокус на зниженні витрат може призвести до пропуску інших важливих аспектів, таких як зростаюча вимогливість споживачів до якості товарів та послуг, що може спричинити втрату позицій у ціновій конкуренції.

4. Зосередженість на зниженні витрат може затримати фірму в існуючих стратегіях і технологіях, зробивши її уразливою перед новими стратегіями і ростом інтересів споживачів.

У теорії і практиці вивчаються два основні шляхи досягнення конкурентних переваг через зниження виробничих витрат: використання факторів, які можуть впливати на зниження або зростання витрат, та контроль над процесом формування сукупних витрат шляхом їх диференціації та економії на всіх етапах виробництва та маркетингу.

Висновки та пропозиції. Отже, стратегія зниження витрат на сільськогосподарську продукцію може розглядатися як план дій, який у своїй сутності відображає концепцію стратегічного управління на підприємстві продуктивними і непродуктивними витратами. Побудова стратегії зниження собівартості продукції має за своєю основою значну економію за рахунок великомасштабного виробництва та привернення великої кількості споживачів, для яких вартість стає вирішальним критерієм під час покупки.

Список використаних джерел

1. Скрипник М.І. Організація обліку витрат у розрізі центрів витрат та центрів відповідальності. *Облік і фінанси АПК*. 2023. № 23. С. 56–61.
2. Селезньова Г.О. Формування конкурентних переваг підприємства в сучасних умовах господарювання. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. № 10. С. 50–55.
3. Pelagey O.R. Klasyfikatsiia faktoriv vplyvu na vytraty pidpriemstva [Classification of factors affecting enterprise costs]. *Kharkivskyy natsionalnyj ekonomichnyj universytet imeni Serhiia Kuznetsia*. 2018. Vol. 21. P. 45–49.

*Шевчук А. *, аспірант спеціальності «Менеджмент»*

ТЕХНОЛОГІЧНІ ЧИННИКИ ІНТЕГРАЦІЇ У ФОРМУВАННІ СИСТЕМ ПРОЄКТНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Ключові слова: інтеграція, технології, процеси, комунікації, системи управління проектами, інформаційні ресурси.

Постановка проблеми. У швидкозмінному світі бізнесу системи управління проектами відіграють важливу роль у забезпеченні успішності їх реалізації із посиленням впливу на соціально-економічний розвиток суспільства. Досягнення мети від реалізації проєкту пов'язують із ресурсним забезпеченням, дієвою організацією взаємодії учасників та ефективним менеджментом, що потребує інтеграції процесів, зокрема – узгодження, використання операцій з координації.

Питання інтеграції технологій у системи управління проектами є актуальним, оскільки вони впливають на ефективність та результативність відтворення процесів цих систем. Технологічні інтеграції допомагають у плануванні, організації та контролі різних завдань та ресурсів, що забезпечують завершення проєктів протягом визначених часових рамок та бюджету. Ця проблема вимагає докладного дослідження для з'ясування впливу технологій на процеси управління проектами та визначення оптимальних підходів до їх інтеграції.

Аналіз останніх досліджень. Проблеми проєктного управління, різноаспектності технологій та функцій менеджменту проєктів досліджували О. Байлова, Р. Османли, О. Яковенко, Д. Янг, Д. О. Коннор, Р. Хасані, І. Ідрісі, Д. Фан та інші, висновки яких спрямовані на формування новітніх елементів технологічних чинників координації проєктів. Потребують окремих досліджень питання технологій інтеграції у системному проєктному менеджменті.

Мета дослідження – обґрунтування технологічних чинників інтеграції у формуванні систем проєктного менеджменту.

Результати досліджень. Сутність проєктного менеджменту полягає в ефективному керуванні проектами з метою досягнення конкретних цілей та результатів в умовах обмежень ресурсів, таких як час, бюджет і людські потужності [2, с. 124]. Сутність системи управління проектами полягає в забезпеченні ефективного керування всіма аспектами проєкту з метою досягнення його цілей в рамках встановлених обмежень, таких як обсяг, час, вартість та якість. Для формування системи управління проектами

*Науковий керівник – Кравчук І. І., д. е. н., професор.

використовується набір функцій-операцій, що забезпечують цілісність цієї системи та набувають ознак «інтеграційної активності», що сприяє приросту знань суб'єктів управління в контексті оптимізації та підвищення якості новітніх інтеграційних механізмів.

За результатами дослідження О. Байлової та Л. Османли [1, с. 13–14], синхронізація процесів та рішень є обов'язковою для підприємств, на яких потрібна повна злагодженість роботи між відділами та функціями, особливо в сферах охорони здоров'я, будівництва, виробництва та дистрибуції, доставки їжі та напоїв, освіти, готельного бізнесу, сільського господарства та фермерства та багатьох інших. Для вирішення такої проблеми впроваджують ERP-систему. ERP-система (Enterprise Resource Planning) – програмне забезпечення, яке інтегрує усі аспекти бізнесу в одну централізовану систему для ефективного управління ресурсами компанії. Основні функції ERP-системи включають: фінансове управління, управління зв'язками з клієнтами (CRM), управління виробництвом (MRP/ERP), управління людськими ресурсами (HRM), управління відносинами з постачальниками, електронну комерцію. Це засвідчує здатність цього програмного забезпечення до інтеграції чинників системного зв'язку. Разом із тим, питання координацій й прийняття рішень за результатами роботи ERP-систем, розглядається дослідниками у площині соціо-менеджмент ресурсу.

Л. Янг та Дж. О. Конор пропонують визначати поняття інтеграції систем проєктів як процесу обміну інформацією між учасниками проєкту або об'єднання інформації, отриманої з окремих систем, в результаті або з'являється приріст продуктивного інформаційного ресурсу, застосування якого в якості ресурсу для прийняття управлінських рішень, забезпечує оптимізацію процесу [3, с. 725].

Спілкуватися з усіма зацікавленими сторонами в режимі реального часу, наводити конкретні приклади та докладні звіти – непросте завдання для керівника проєкту, оскільки це залежить від людського фактору, відповідальності керівника проєкту, фази життєвого циклу проєкту та способу поширення інформації. Щоб протистояти цим проблемам, Р. Хасані і Ю. Ідрісі пропонують методологію, засновану на описі основних проблем в управлінні програмним проєктом, пов'язаних із комунікацією (комунікація з клієнтом, топ-менеджментом і членами команди), подальшим аналізом виявлених проблем та пропозицією нової системи комунікації, яка буде побудована як проєктна мережа, що використовуватиметься для надання інформації у потрібному форматі, у потрібний час, правильній аудиторії та відповідним зацікавленим сторонам [4, с. 22]. На основі загального аналізу управління IT-проєктами Д. Фан аналізує деякі фактори управління проєктами для успішної реалізації, зокрема, формування інтегрованих комплексів адаптивного комунікаційного дизайну (CCD) [5, с. 487]. Комунікативний комплексний дизайн (CCD) – це стратегічний підхід до

розробки комунікаційних продуктів та послуг, який базується на ідеї забезпечення спільності та цілісності в усіх аспектах дизайну. Сутність SSD полягає у створенні комплексу дизайнерських рішень, які сприяють ефективній комунікації між брендом та аудиторією.

Інтеграційні механізми систем управління проектами формуються з використанням гнучких інструментів взаємодії та практик DevOps (Development and Operations) в управлінні проектами. Пропонується прийняття рішень для впровадження технологічних чинників інтеграції у формуванні систем проектного менеджменту здійснювати за алгоритмом:

1) використання автоматизованих інструментів для забезпечення швидкості та надійності процесів розробки, тестування, впровадження та моніторингу;

2) забезпечення культури співпраці;

3) швидка реакція на виявлені проблеми на засадах інформаційного моніторингу;

4) стандартизація операційного середовища;

5) забезпечення постійного моніторингу продуктивності, доступності та безпеки системи за допомогою відповідних інструментів та аналізу стану підготовки та реалізації проекту;

6) управління інфраструктурою проекту (наприклад, за допомогою інструментів типу Terraform або Ansible), що дозволяє автоматизувати процеси розгортання та конфігурації проектних середовищ;

7) безпечність операцій;

8) впровадження практик постійної інтеграції та постійного впровадження змін (за аналогією з Continuous Integration (CI) та Continuous Deployment (CD), що дозволяє забезпечити швидке та автоматизоване включення нового функціоналу до продукту.

Використання алгоритму дозволить проектним командам швидко реагувати на зміни, формувати нові технології інтеграції, що забезпечить співпрацю та постійне вдосконалення, дозволяючи командам проекту адаптуватися до змін. Злиття управління проектами з новими технологіями, такими як Інтернет речей (IoT) та блокчейн, має потенціал революціонізувати системи управління проектами. Пристрої IoT можуть надавати цінні дані в реальному часі для моніторингу ходу проекту та оптимізації використання ресурсів, тоді як технологія блокчейн пропонує безпечні та прозорі способи управління документацією та транзакціями проекту.

Висновки та пропозиції. Автоматизація та інтеграційні технології є драйверами у підвищенні якості координаційного процесу в проектному менеджменті та співпраці між командами проекту. Прийняття рішень для впровадження технологічних чинників інтеграції у формуванні систем проектного менеджменту з використанням гнучких інструментів взаємодії та практик DevOps оптимізацію технологій інтеграції цих систем.

Список використаних джерел

1. Байлова О., Османли Р. «Оптимізація бізнес-процесів підприємства за допомогою еgr-систем». Дніпро: Видавець Біла К. О., 2023. 234 с.
2. Яковенко О. І. Управління проектами та ризиками : Навчальний посібник. Ніжин: Видавець ПП Лисенко М.М., 2019. 196 с.
3. Yang L.R., O'Connor J. T., Chen J.H. «Assessment of automation and integration technology's impacts on project stakeholder success». *Automation in construction*. 2007. Vol. 16, no. 6. P. 725–733.
4. Hassani R., Idrissi Y. E. B. E. «Communication and software project management in the era of digital transformation». *Proceedings of the international conference on geoinformatics and data analysis*. 2018. P. 22–26.
5. Fan D. «Analysis of critical success factors in IT project management». 2010 2nd international conference on industrial and information systems. 2010. P. 487–490.

Наукове видання

Наукові читання – 2024
Науково-інноваційний інститут
менеджменту, бізнесу і права

Збірник наукових праць за результатами
науково-практичної конференції науково-педагогічних
працівників, докторантів, аспірантів та молодих вчених
НІІ менеджменту, бізнесу і права

Художньо-технічний редактор О. Г. Булуй
Коректор М. Ф. Плотнікова
Комп'ютерна верстка О. Ф. Присяжнюк

Матеріали у збірнику представлені в авторській редакції без літературного редагування. Відповідальність за точність викладення матеріалів несуть автори. Думка редакційної колегії може не збігатися з думкою авторів, представленої в тезах доповідей.

Підписано до друку 31.06.2024. Формат 60x84/16
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman
Друк офсетний. Ум. друк. арк. 128. Ум. фарб.-вібд. 11,7
Обл.-вид. арк. 11,2. Вид. № 213.