

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

**УКРАЇНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
НАУКИ І ТЕХНОЛОГІЙ**



**ЕКОНОМІЧНЕ ВІДРОДЖЕННЯ УКРАЇНИ:
ПРОБЛЕМИ, ВИКЛИКИ, ПЕРСПЕКТИВИ**

*Збірник матеріалів
Всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції
30 березня 2023 року
(за міжнародною участю)*

**Дніпро
2023**

УДК 330.3-043.96(477)

Е 40

Економічне відродження України: проблеми, виклики, перспективи :
Зб. мат.-лів всеукр. наук.-практ. Інтернет-конфер. 30 березня 2023 р. /
УДУНТ. Дніпро. 2023. 170 с.

Упорядник: Педько А.Б., к.е.н.

Голова оргкомітету конференції:

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

Члени оргкомітету:

Педько А.Б. заступник завідувача кафедри економіки та підприємництва
ім. Т.Г. Беня з наукової роботи, к.е.н., доцент

Ігнашкіна Т.Б. доцент кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня,
к.е.н.

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

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

Романовський І.Г. доцент кафедри економіки та підприємництва
ім. Т.Г. Беня, к.т.н.

Найдовська А.О. старший викладач кафедри економіки та підприємництва
ім. Т.Г. Беня.

У збірнику містяться матеріали Всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції «Економічне відродження України: проблеми, виклики, перспективи», що була проведена 30 березня 2023 року кафедрою економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня Українського державного університету науки і технологій.

Для науковців, викладачів, державних службовців, економістів промислових підприємств та фінансових установ, студентів економічних спеціальностей.

Матеріали учасників конференції друкуються в авторській редакції. За дотримання норм авторського права, достовірність наведених фактичних даних, посилань на джерела, імена та назви відповідає автор матеріалів.

**СЕКЦІЯ 1. Економічні виклики, загрози і проблеми,
що стали наслідком збройної агресії РФ проти України та їх вплив на
діяльність підприємницьких організацій і галузей**

*Перепелюкова О.В., д.е.н.,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця,
м.Харків*

**ОСОБЛИВОСТІ ВІДНОВЛЕННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ
ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В ПОВОЄННИЙ ПЕРІОД**

Сьогодення розвитку регіональних економічних систем характеризується різким зниженням рівня їх ефективності та результативності. Військова агресія призвела до знищення економічних складових регіонального функціонування, більшість підприємств повинні були або припинити свою діяльність, або перенести її в більш спокійні регіони з території прифронтових регіонів та тих, в яких велися більш значні бойові дії. Частина малого та середнього бізнесу перемістилася в центральні та західні регіони держави, що дало змогу зберегти робочі місця та бюджетне наповнення за рахунок податкових відрахувань. Врахувати втрати серед тимчасово окупованих територій на сьогодні складно, тому особливості відновлення на сьогодні є актуальним для звільнених територій. Тим самим враховуючи відповідні складнощі та особливості для майбутнього відновлення всієї території держави. Головною проблемою щодо відновлення діяльності регіональних економічних систем та їх функціонування є першочергове відновлення інфраструктурного забезпечення життєдіяльності регіонів та розмінування територій задля безпеки. Для таких операцій потрібен час та зусилля, тим самим це уповільнює швидкість відновлення соціально-економічного життя в регіоні.

Особливістю відновлення регіонів є формування безпечних умов для життя населення та забезпечення їх працею та умовами життя. Для цих цілей ефективним буде сприяння розвитку малого та середнього бізнесу, який забезпечить робочими містами населення, що дозволить знизити рівень безробіття в регіоні та забезпечити якість життя населення. З боку держави необхідно створити відповідні умови для повернення та розбудови бізнес структур в таких регіонах, через встановлення пільгових умов оподаткування, створення позитивного інвестиційного клімату, що дозволить залучати кошти іноземних інвесторів. Допомога з боку держави та іноземних партнерів у відновленні житлового фонду та інфраструктури можлива за умови прозорості всіх операцій, що впливатиме та довіру до держави, зниження рівня корупції, зниження рівня тіньової економіки. Необхідно враховувати що деяка частина населення не повернеться до своїх регіонів, та залишиться або в тих регіонах, до яких вимушені були переїхати в межах держави або з закордону.

Відновлення економіки регіональних систем також зазнає втрати в кадровому складі, оскільки більшість фахівців вимушені були виїхати закордон або в інші регіони та знайти нові робочі місця. Найбільш вразливими є галузі, в яких не можлива дистанційна робота, це сфери авіаційної галузі, транспорт, логістика, морська галузь, аграрна галузь, промисловість та інше. Криза в аграрному секторі призводить до суттєвого зростання цінової політики на продукти харчування, що негативно впливає на соціальну напруженість в державі та регіонах. Для відновлення нормального функціонування економіки регіонів важливу роль відіграє відновлення енергетичного потенціалу в державі на умовах використання нових інноваційних технологій, які характеризуються енергоефективністю та екологічністю свого виробництва [1].

Відбудова підприємств в регіонах повинна базуватися на використанні принципів цифровізації та інноваційних технологіях, які притаманні Індустрії 4.0., якщо говорити про середні та великі підприємства. Налагодження нових логістичних потоків, які повинні бути спрямовані на нові європейські ринку збуту та партнерства. Вся економіка відновлення повинна мати європейський вектор свого розвитку вже на етапі сьогодення. З боку держави та регіональних органів влади необхідно проаналізувати та обґрунтувати доцільність відбудови великих підприємств на основі побудови принципово нових з використанням інноваційних технологій чи відбудови зруйнованого на тих самих принципах. В постраждалих регіонах з боку регіональних органів влади на містах ефективними є заходи щодо сприяння самозайнятості населення, впровадження нових форм зайнятості та робочих міст, гнучких режимів роботи. Для таких постраждалих територій ввели спеціальний режим, який було закріплено на законодавчому рівні. Необхідність розробки методичного забезпечення щодо оцінки та розподілу всіх регіонів України за спеціальними зонами, згідно яких буде відбуватися їх відновлення та інвестування. Саме на регіональному рівні необхідно запроваджувати такі методики, оскільки на містах більш обґрунтовано можна визначити проблеми та шляхи їх вирішення з урахуванням існуючої ресурсної бази [2].

Для розробки та впровадження відповідних заходів доцільно враховувати досвід країни, які пройшли шлях відновлення після збройних конфліктів різного рівня. Врахування такого досвіду дозволить переосмислити територіальний простір який необхідно відновити на засадах проектування безпечних розумних міст, з урахуванням їх інклюзивності та комфорту для життя. Реалізація таких підходів не можлива без розробки стратегічного забезпечення щодо освоєння та використання інвестиційних коштів для розвитку європейського вектору країни. Сприяння міжрегіональної та міждержавної співпраці дозволить розширити кордони взаємодії та здобути відповідні конкурентні переваги як для бізнесу так і для регіонів в цілому. Особливої уваги в цих питаннях налагодження нових партнерських відносин з європейськими країнами приділяти територіям, які на сьогодні є прикордонними з країною агресором, та історично мали тісні економічні зв'язки з підприємствами сусідніх держав.

Список використаних джерел

1. Про відновлення та регіональний розвиток після війни. Інститут громадянського суспільства. URL: <https://www.csi.org.ua/news/pro-vidnovlennya-ta-regionalnyj-rozvytok-pislya-vijny/>
2. Відновлення України. Регіональний аспект. Реанімаційний Пакет Реформ. URL: <https://rpr.org.ua/news/vidnovlennia-ukrainy-rehionalnyy-aspekt/>

*Тур О.В., к.е.н.,
старший науковий співробітник
відділу макроекономічної політики та регіонального розвитку
Михайленко Д.Г., к.е.н.,
доцент, старший науковий співробітник
відділу макроекономічної політики та регіонального розвитку,
Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку
Національної академії наук України,
м. Харків*

РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ЯК СКЛАДОВА ПОВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ УКРАЇНИ

Сталий розвиток суспільства будь-якої країни визначається багатьма факторами, найвагомим з яких є стан національної економіки та, відповідно, державна економічна політика, заходи якої формуються в залежності від векторів функціонування соціально-економічної системи. Провідна роль у вирішенні завдання забезпечення високого рівня розвитку національної економіки належить визначенню особливостей її структури, зокрема, виокремленню певних недоліків та обґрунтуванню напрямів їх усунення з метою забезпечення сталого зростання та підвищення рівня життя населення.

Як відомо, тенденції динаміки структури економіки є відбиттям трансформаційних процесів розвитку країни, що мають у якості підґрунтя певні процеси, зокрема, кризові. Отже, формування структури економіки відбувається під впливом не тільки внутрішніх факторів, що визначаються особливостями перебігу економічних процесів у країні, але й багатьох зовнішніх викликів, з якими стикається держава, що у свою чергу потребує певних заходів щодо реструктуризації економіки [1].

Слід зазначити, що у найбільш загальному розумінні реструктуризація економіки являє собою процес досягнення певного співвідношення між окремими елементами економічної системи задля досягнення максимально позитивного ефекту щодо існування суспільства та країни в цілому.

До найбільш вагомих підстав, що викликають необхідність здійснення реструктуризаційних заходів, зазвичай належать негативні тренди соціально-економічного розвитку, зрушення у процесах інвестиційної діяльності, трансформація потреб населення, нерівномірність розвитку адміністративно-територіальних одиниць різних рівнів, активізація інноваційної діяльності,

коливання попиту на продукцію певних видів економічної діяльності, особливості перебігу міжнародних відносини та ін. [2].

Необхідно підкреслити, що в сучасних умовах реструктуризація економіки може бути одним з вагомих чинників вирішення складного завдання повоєнного відновлення України, а також поштовхом для актуалізації минулих та створення нових конкурентних переваг у системі світогосподарських відносин. Зокрема, важливим трендом сьогодення може бути формування диверсифікованої структури економіки на основі забезпечення таких напрямів, як [3]:

- надання переваги розвитку високотехнологічних видів економічної діяльності відповідно до тенденцій, що притаманні провідним країнам світу;
- сприяння успішному функціонуванню банківської сфери національної економіки з метою активізації накопичення грошових коштів;
- створення передумов для забезпечення економічної та продовольчої безпеки на основі модернізації агропромислового комплексу;
- забезпечення безперервної та циклічної взаємодії сфер освіти та науки з метою впровадження та реалізації результатів наукових досліджень і розробок у промислове виробництво;
- активізація залучення у глобальні ланцюги створення доданої вартості шляхом відновлення транспортної та енергетичної інфраструктури, активізації розвитку інформаційно-комунікаційних технологій та створення необхідних умов для залучення висококваліфікованих трудових ресурсів.

Список використаних джерел

1. Карінцева О.І. Реструктуризація національної економіки України в умовах сталого розвитку: монографія. Суми : ПВ «Видавництво «Університетська книга», 2018. 349 с.
2. Богдан Т. Відбудова економіки: напрямки, важелі, інститути URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2022/04/25/686208>
3. Резнікова Н. Яким насправді має бути план економічної відбудови України? URL : <https://tyzhden.ua/iakym-naspravdi-maie-buty-plan-ekonomichnoi-vidbudovy-ukrainy-poiasniuiut-ekonomisty/>

*Педько А.Б., к.е.н.,
доцент кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня,
Український державний університет науки і технологій,
м. Дніпро*

РОЗРОБКА КОНЦЕПЦІЇ ВІДРОДЖЕННЯ МАШИНОБУДІВНОГО СЕКТОРА УКРАЇНИ

Однією з найгостріших інституційних проблем української економіки упродовж останніх 20-25 років була невпинна руйнація промислового сектору економіки і, насамперед, машинобудування. Повномасштабне вторгнення рф в Україну довершило цей негативний процес. Є всі підстави говорити про

фактичну ліквідацію машинобудівного комплексу Донецької і Луганської областей і катастрофічне скорочення потужностей цієї галузі в Харківській, Херсонській, Миколаївській і Запорізькій областях. Поза тим, ракетними ударами було завдано суттєвої шкоди машинобудівним підприємствам і в інших областях нашої держави. Причому немає жодних гарантій, що подібних ударів вдасться уникнути в ході подальших бойових дій. Не буде перебільшенням сказати, що галузь машинобудування виявилася зруйнованою як внаслідок об'єктивних обставин (військових дій з боку країни-агресора), так і суб'єктивних (довготривалої злочинної діяльності правлячих в Україні олігархічних кланів). Технологічні, інвестиційні, фіскальні, соціальні, екологічні наслідки такого явища для майбутнього країни є вкрай тяжкими.

Варто нагадати, що вже в період до повномасштабного вторгнення РФ частка продукції машинобудування у галузевій структурі промисловості України становила жалюгідних 10 % [1]. Цілком очевидно, що промислові і побутові споживачі задовольняли свій попит на продукцію галузі за рахунок імпорту, який нерідко мав дуже сумнівну якість. Тут слід сказати, що в економічно розвинених країнах світу питома вага продукції машинобудування у загальному обсягу промислової продукції сягає 35–50%. Отже, сьогодні ми бачимо прямі наслідки двох масштабних негативних економічних процесів. Перший – це деіндустріалізація, тобто скорочення ролі і питомої ваги промисловості у економічній системі. За влучним висловом відомого вітчизняного економіста, проф. Герасимчука В.Г. цей процес описується формулою: «Від філософії мозку – до філософії шлунку». Другий процес полягає у деконцентрації (подрібненні) промисловості – ліквідації потужних науково-виробничих комплексів радянської доби і появі замість них нечисленних міні-виробництв з низьким рівнем механізації й автоматизації технологічних процесів.

Яким може бути вихід з такого прикрого становища?

Ключовою тезою у цьому напрямку є розробка і проведення активної державної промислової політики, незалежної від впливу олігархічних кланів.

Нашій країні потрібен концептуальний розворот в бік німецької (єрхардовської), японської або південнокорейської моделі економічного розвитку і відхід від абсолютно неспроможної ідеї про те, що ринок вирішить всі проблеми, а держава є завідомо неефективним власником. Створена в Україні олігархічна модель квазі-ринкової економіки лише катастрофічно поглибила структурні диспропорції та загострила економічні проблеми.

Суть активної державної політики у машинобудуванні полягає у загальному відродженні галузі і системному сприянню розвитку її пріоритетних секторів.

Найперспективнішим напрямком такої політики може бути створення потужних вертикально-інтегрованих машинобудівних корпорацій під державним контролем. Відомо, що найбільші європейські машинобудівні корпорації (Airbus, Renault та інші) створені за підтримки або під контролем держави і такий контроль не вважається зайвим чи неефективним. Фундаментальною передумовою ефективності такої політики а priori є її

постійний моніторинг і контроль з боку громадянського суспільства і держав-партнерів України.

Алгоритм практичної реалізації даної концепції є наступним.

1. На першому етапі визначаються пріоритетні для країни кінцеві продукти цієї галузі (насамперед, продукція оборонно-промислового комплексу, зокрема БПЛА, протитанкові комплекси, РСЗВ, ракетна техніка, бронетехніка, системи протиповітряної оборони, стрілецька зброя, засоби РЕБ, оптичні прилади); військово-транспортні літаки; морські і річкові судна, локомотиви і залізничні вагони; обладнання для переробки аграрної сировини; будівельна техніка).

2. На другому етапі вибудовується оптимальний технологічний ланцюжок виробництва цих товарів і визначається коло підприємств, які будуть брати участь у розробці проектно-конструкторської документації, виробництві комплектуючих, складанні готових виробів, післяпродажному сервісі. Безумовно, мова йде про підприємства, які ще спроможні випускати профільну продукцію або можуть швидко налагодити її виробництво. У цьому сенсі цікавим є довоєнний досвід київського заводу «Маяк», раніше відомого як виробник звукозаписувальних пристроїв, який був перепрофілійований на випуск стрілецької зброї [2]. Цілком очевидним в умовах війни є розташування складальних виробництв за межами України в країнах-членах НАТО.

Принципово важливим завданням цього етапу є заохочення власників вітчизняних підприємств до участі у відродженні галузі. В умовах нинішніх військових і політико-економічних ризиків власникам підприємств апріорі вигідно брати участь у державних проектах, оскільки їхні підприємства отримують гарантовані замовлення і збут виробленої продукції.

3. На третьому етапі організується система збуту цих товарів всередині країни (насамперед, в межах оборонного замовлення) і за кордоном, у тому числі із залученням дипломатичних місій України. Результатом цього етапу має стати формування портфелю замовлень на кінцеву продукцію машинобудування на базі укладених контрактів між виробниками і споживачами.

4. На четвертому етапі проводиться державна реєстрація нових юридичних осіб – вертикально-інтегрованих машинобудівних корпорацій (далі – ВІМК).

Ключовим в ході створення ВІМК є питання про встановлення над ними державного контролю.

У якості аксіоми при формуванні органів управління ВІМК має бути обов'язкова участь в їх складі представників держави із правом володіння «золотою» акцією, яка дозволяє ветувати невідповідні державі рішення органів управління.

В окремих випадках (наприклад при створенні ВІМК у суднобудуванні) держава може увійти до складу засновників зі своєю часткою. Але така процедура в українських реаліях є доволі витратною і забюрократизованою, тому в більшості випадків для встановлення контролю державі доречніше скористатися непрямими методами. Дієвими непрямими методами встановлення державного контролю [3, с. 81-82] виступають:

- розміщення держзамовлення на підприємствах;
- державне субсидування пріоритетних проектів і програм;

- надання пільгових позик держбанками з обов'язковими кредитними застереженнями (коли на період дії кредитного договору усі принципіві питання розвитку позичальника обов'язково узгоджуються із кредитором, себто державою);

- встановлення пільгового режиму оподаткування і митного регулювання у пріоритетних секторах машинобудування;

- сприяння держави у просуванні продукції ВІМК за кордоном.

Іншими словами, при створенні ВІМК власники підприємств-учасників свідомо передають державним органам контроль над підприємствами в обмін на всебічну державну підтримку їхніх підприємств.

Таким чином, створення потужних вертикально-інтегрованих машинобудівних корпорацій за умов активного громадянського моніторингу і контролю може стати провідним напрямком відродження усього машинобудівного комплексу України.

Список використаних джерел

1. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Офіційний веб-сайт ПАТ «Завод «Маяк». - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mayak.com.ua>
3. Педько А.Б. Власність, контроль і конфлікт інтересів в акціонерних товариствах: Монографія. – К.: ВД «Києво-Могилянська академія», 2008. – 325 с.

*Ангелко І.В., к.е.н.,
доцент кафедри економіки і маркетингу,
Національний університет «Львівська політехніка»,
м. Львів*

МАЛЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО В УМОВАХ ВІЙНИ: ВИКЛИКИ ТА МОЖЛИВОСТІ

Як відомо, найбільш важливим та поширеним сектором національної економіки є мале підприємництво. За офіційними даними, до повномасштабного вторгнення росії на територію України, даний сектор народного господарства охоплював 99% кількісного складу діючих суб'єктів підприємництва та забезпечував зайнятість третини працюючого населення країни (рис. 1) [1, с. 111-112].

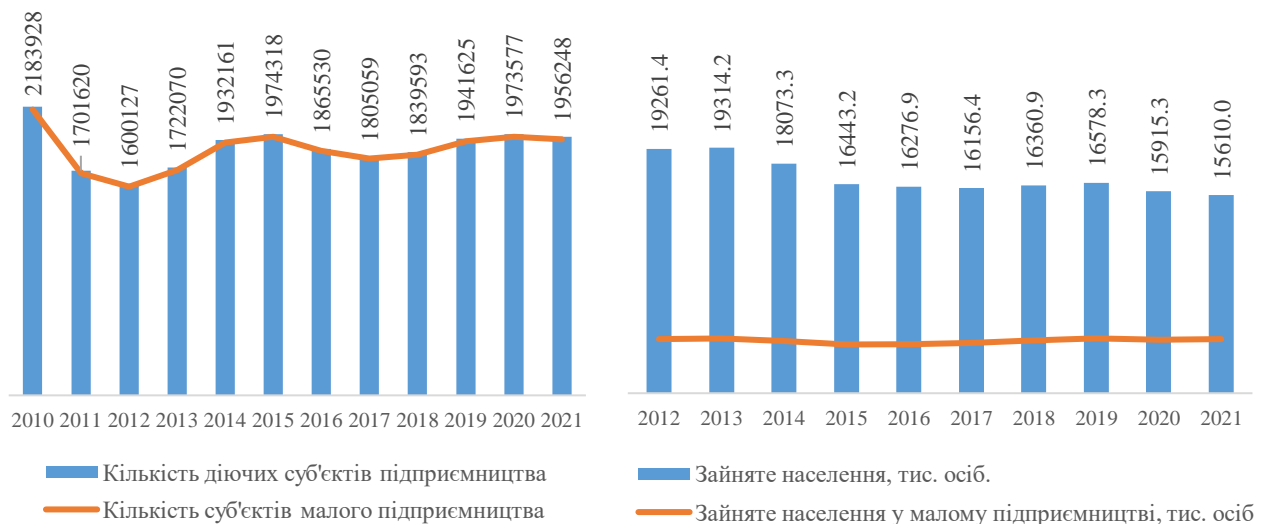


Рис. 1. Показники розвитку малого підприємництва у 2010-2021 роках,*
* Складено автором за [2; 3].

Війна внесла свої корективи – зумовила нові та посилила деякі з існуючих проблем у розвитку малого підприємництва (МП), яке на початку воєнних дій виявилось менш стійким до потрясінь у порівнянні з великими підприємствами. За оцінками Advanter Group та Американської торговельної палати (АТП), через півтора місяці війни, 20% суб'єктів МП змушені були припинити свою діяльність [4, с. 23]. Ситуація у сфері підприємництва почала «покрощуватися» лише наприкінці квітня 2022 року. Саме у цей період частина суб'єктів підприємництва змогла повернутися до роботи після зіткнення з надзвичайною ситуацією, переміщенням та іншими пов'язаними з безпекою проблемами.

Незважаючи на певне відновлення ділової активності, суб'єкти МП стикнулися з проблемами ліквідності через падіння попиту, скорочення замовлень клієнтів, зменшення грошових потоків від операцій, порушення ланцюгів постачань і труднощі з логістикою. За результатами опитування, проведеного Gradus Research Company, у 61% суб'єктів МП доходи знизилися на 50-99% порівняно з довоєнним рівнем, а у 18% – на 1-49%. При цьому 7% малих підприємств перестали отримувати дохід, і лише 9% почали отримувати доходи у довоєнному розмірі та вище [4, с. 25-26].

З огляду на падіння доходів і недостатнє використання виробничих потужностей суб'єктам МП не вдалося уникнути скорочення персоналу, яке досягло свого піку у розмірі 33% серед суб'єктів малого та середнього підприємництва у квітні 2022 року. Водночас у деяких галузях, й сьогодні, існує розрив між попитом і пропозицією робочої сили (зокрема, у таких трудомістких галузях, як сільське господарство та легка промисловість) та в усіх географічних регіонах через масове переміщення людей та релокацію суб'єктів підприємництва.

Однозначно, виклики війни для окремих суб'єктів МП різняться, деякі з них подолати суб'єктам самостійно фактично не вдається. Тому дуже важливо об'єднати зусилля для сприяння економічному відродженню шляхом

трансформації бізнесу, розвитку нових ланцюгів постачань, встановлення ділових партнерств та співпраці, оптимізації витрат і фінансової підтримки.

Варто зазначити, що з початком війни уряд запровадив низку законодавчих змін та державних програм для полегшення ведення підприємницької діяльності у безпрецедентно складний час. Зокрема такі ініціативи включають фінансову підтримку, спрощення податкового та митного режимів і скасування деяких нормативних актів, ліцензування, мораторій на державні перевірки. Державні органи надають на постійній основі інформаційну та консультативну підтримку суб'єктам підприємництва, інформують їх про зміни у чинному законодавстві. Така підтримка здійснюється за допомогою різних інструментів, серед яких найбільш поширеними є гарячі лінії (наприклад, віртуальний центр Дія.Бізнес) та чат-боти (наприклад, чат-боти Державної податкової інспекції та Міністерства економіки України) [4, с. 48].

Для підтримки суб'єктів МП, Міжнародною організацією з міграції у співпраці з Міністерством з питань реінтеграції тимчасово окупованих територій України та Міністерством економіки України ще у 2022 році було розроблено проект «Розвиток малого та середнього підприємництва: економічна інтеграція внутрішньо переміщених осіб та відновлення бізнесу». Даним проектом передбачено видачу грантів суб'єктам, що постраждали внаслідок воєнних дій на території України. Фінансування проекту здійснюється виключно Урядом Німеччини через Банк розвитку KfW.

Метою проекту є ефективна підтримка зокрема тих суб'єктів підприємництва, які перемістили свій бізнес і постачають критично необхідні товари та послуги для внутрішньо переміщених осіб і громад, що їх приймають.

Згідно з положеннями вищезгаданого проекту, мікропідприємства мають можливість отримати одноразові гранти на суму до 4,5 тис. євро, малі підприємства – до 20 тис. євро, підприємства-стартапи – до 7,5 тис. євро [5].

Загалом для підтримки розвитку малого підприємництва в умовах війни розроблено та реалізовано десятки, а може й сотні, окремих ініціатив на рівні обласних державних адміністрацій та міських рад, які доповнюють державні програми. Не менш важливою за обсягом та значенням є донорська підтримка та ініціатива приватних компаній і фондів.

На превеликий жаль, війна триває, а отже усі економічні суб'єкти, не дивлячись на адаптацію до нових суворих умов, потребують підтримки. Що стосується суб'єктів малого підприємництва, то нові програми, спрямовані на підтримку відродження бізнесу, повинні стимулювати МП до впровадження більш інноваційних та стійких практик, які охоплюють принципи циркулярної та зеленої економіки, зниження енергоємності виробництва та сприяння співпраці. У короткостроковій перспективі підтримка має бути спрямована на подальшу трансформацію бізнесу та адаптацію до нових реалій. Це може включати допомогу в побудові нових ланцюгів постачань і партнерств, оптимізацію виробництва, впровадження нових механізмів фінансування та фінансову підтримку. Ряд галузей, а саме сільське господарство, харчова промисловість, оптова та роздрібна торгівля мають найважливіше значення в короткостроковій перспективі для підтримки країни під час війни. У середньостроковій

перспективі, коли війна закінчиться, МП потребуватимуть підтримки для сталого відновлення шляхом впровадження інноваційних практик, залучення імпаکت інвестування та інвестування з урахуванням оптимальних екологічних, соціальних та управлінських факторів, створення робочих місць та адаптації до стандартів та правил Європейського союзу. Важливим пріоритетом є сприяння розвитку галузей із високим потенціалом. Власне вони повинні стати рушійною силою економічного розвитку (сільське господарство та харчова промисловість, ІТ, будівництво та інфраструктура). Іншим ключовим пріоритетом є забезпечення справедливого та збалансованого розвитку як регіонів, які постраждали від військової агресії країни-терориста, так і незайманих конфліктом регіонів із традиційно високим складом МП.

Список використаних джерел

1. Ангелко І.В. Роль і місце малого підприємництва у структурі економіки України. Вісник Хмельницького національного університету. 2022. №6. Т. 1(312). С. 110-114.
2. Кількість діючих суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва за видами економічної діяльності (2010-2021). Державна служба статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua>
3. Кількість зайнятих працівників на підприємствах за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства (2010-2021). Державна служба статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Експрес-оцінка впливу війни на мікро-, малі та середні підприємства в Україні. Аналітичний звіт. Київ: Програма розвитку ООН в Україні, 2022, 77 с. URL: <https://www.undp.org/uk/ukraine/publications/ekspres-otsinka-vplyvu-viyny-na-mikro-mali-ta-seredni-pidpryyemstva-v-ukrayini>
5. Постраждалий від війни малий бізнес отримає гранти на відновлення від німецького Уряду. Урядовий портал. 20 січня 2023. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/postrazhdalyi-vid-viiny-malyi-biznes-otrymaie-hranty-na-vidnovlennia-vid-nimetskoho-uriadu>

*Пакуліна А.А., к.е.н.,
доцент кафедри економіки та маркетингу,
Крайник О.В., студент,
Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова,
м. Харків*

ФІНАНСОВА СИСТЕМА УКРАЇНИ В УМОВАХ ВІЙСЬКОВОГО СТАНУ

В умовах сьогодення у результаті запровадження військового стану в Україні з 24 лютого 2022 року Національним банком України була прийнята Постанова «Про роботу банківської системи в період запровадження воєнного

стану» № 18 від 24 лютого 2022 року [1]. За допомогою цього документу почався новий порядок діяльності фінансової системи. Для підтримки банківської системи були введені нові обмеження, які вплинули на діяльність суб'єктів господарювання з метою стабілізації фінансового стану країни. До основних обмежень можна віднести:

- запровадження лімітів на зняття готівки з рахунку клієнтів у розмірі не більше, ніж 100 тисяч гривень;
- обмеження транскордонного руху капіталу;
- зафіксовано валютний курс;
- дивіденди банкам було заборонено виплачувати;
- для фізичних та юридичних осіб було запроваджено «кредитні канікули»;
- були спрощені вимоги до операційної діяльності суб'єктів господарювання;
- Національний банк України не застосовує заходи впливу за порушення вимог подання фінансової звітності, якщо ці порушення виникли після 24 лютого 2022 року [2].

В період воєнного стану, основними завданнями Національного банку України було забезпечити безперебійне та надійне функціонування фінансової системи України, а також створити необхідні умови для повноцінної діяльності та функціонування Збройних сил України. Для того, щоб виявити вплив російської агресії на фінансову систему, потрібно розглянути з якими ризиками зіткнулася банківська система країни під час війни:

- зріс макроекономічний ризик, який виражається сильним спадом економіки та дефіцитом бюджету;
- зріс ризик капіталу – капітал з початку війни змінився незначно, але якщо війна буде довгою, ризик посилиться;
- зріс кредитний ризик, що пояснюється падінням доходів населення, припиненням роботи підприємств;
- зріс валютний ризик, але фіксація обмінного курсу та збалансовані валютні позиції поки що стримують цей ризик;
- ризик прибутковості вважається високим через збитки за кредитами та відрахування до резервів за кредитними збитками [3].

Всі вищеперераховані ризики вплинули на результат банківської діяльності, але завдяки швидко запровадженій політиці НБУ і регулюванню економіки з боку держави, банки змогли уникнути цих ризиків, пристосувавшись до роботи в умовах воєнного стану.

Після початку вторгнення російських військ на територію держави попит на кредити зник. У зв'язку із цим кредитний ризик став одним із найбільших, оскільки обсяги втрат від якого можна буде підрахувати лише з часом, тому що значна частина територій України окупована, не працюють підприємства, багато людей виїхали за кордон, багато залишились без роботи, не маючи змоги сплачувати за кредитами та відсотками за ними [4]. З початку війни кредитів було надано на суму 2,3 млрд грн. Також заплановано додаткове пільгове

кредитування аграріїв на 40 млрд грн. Станом на 1 квітня 2022 року держбанки надали кредитів на 12,8 млрд грн [5, с. 1132]. На початку війни були запроваджені «кредитні канікули», зменшені ліміти за кредитними картками.

«Кредитні канікули» були актуальними в короткостроковому періоді, тому що знизилось боргове навантаження на суб'єктів господарювання та було підвищено довіру фізичних та юридичних осіб до банківської установи. Але поступово банки почали відходити від масштабних «кредитних канікул», аби мати змогу фінансувати свої витрати.

НБУ акцентував увагу на високих ризиках незабезпеченого споживчого кредитування через залежність від платоспроможності позичальників. Під час «кредитних канікул» втрати банків були непомітними. Але ці ризики реалізуються під час поступового відходження від «кредитних канікул» та повернення до звичного графіку платежів. Для нормального відновлення роздрібного кредитування необхідна стабілізація доходів населення та економічної ситуації в країні, а це можливо лише при умові припинення російської військової агресії проти України. Тому зараз банки намагаються адаптуватися та виконувати свої функції в умовах які склалися в країні. З 1 червня «кредитні канікули» припинились у багатьох банках України. Кожен банк індивідуально надає пільги позичальникам, які ще сплачують за своїми позиками [3].

Ринок іпотечного кредитування був відносно новим для України і тільки розвивався. За даними НБУ у грудні 2021 року ставка за іпотечним кредитуванням становила на первинному ринку – 16,1%, на вторинному – 13,6%. за 2021 рік було укладено нових угод на 7,5 млрд. грн. Після нападу РФ на Україну банки припинили надавати житло під іпотеку, через півроку військової агресії на іпотечному ринку спостерігається майже нульова активність.

Уряд активно шукає шляхи відновлення іпотечного кредитування в умовах військового стану. З жовтня повинна стартувати державна програма «Доступна іпотека 7%». Її сутність полягає в тому, що військовослужбовцям, медикам, переселенцям, педагогам та науковим співробітникам будуть пропонувати надати житло в іпотеку від 3% до 7% річних. В європейських країнах середня фіксована ставка за іпотекою становить 2% [1].

Від початку російської агресії проти України, в Україні були ліквідовані всі компанії та заклади, які належать або чия діяльність напряму пов'язана з росією. 25 лютого 2022 року НБУ відкликав ліцензії та ліквідував банки країни-агресора: АТ «Міжнародний резервний банк», який на 100% належав ПАО «Сбербанк росії» та ПАТ «Промінвестбанк», який на 99,77% теж належав «ВЕБ.рф»

Отже, повномасштабна війна РФ проти України вплинула на економічну ситуацію в країні. Однак, завдяки швидкому реагуванню з боку Національного Банку України, банківська система адаптувалася до роботи під час військового стану та гідно протистоїть викликам війни. У сучасних умовах українська банківська система є стабільною, керованою та ліквідною. НБУ, країни-партнери та міжнародні організації фінансово підтримують нашу країну та роблять усе можливе, щоб наблизити Україну до перемоги. Для відновлення та

подальшого розвитку української економіки, господарства та інфраструктури необхідні гарантії безпеки, стабільність цін, максимальна зайнятість, злагоджена робота науковців, теоретиків і практиків, підвищення продуктивності праці та гідна оплата праці.

Список використаних джерел

1. Про роботу банківської системи в період запровадження воєнного стану: Постанова НБУ від 24 лютого 2022 року №18. URL: https://bank.gov.ua/ua/legislation/Resolution_24022022_18
2. Про деякі питання діяльності банків України та банківських груп: постанова Правління Національного Банку України від 25 лютого 2022 р. № 23. URL: https://bank.gov.ua/ua/legislation/Resolution_25022022_23
3. Національний Банк України. Офіційний сайт. URL: <https://bank.gov.ua/>
4. Щодо обслуговування споживчих кредитів: лист Національного Банку України від 14 квітня 2022 р. № 21. URL: <https://document.vobu.ua/doc/11315>
5. Дорошенко Н.О., Дорошенко О.Г. Першочергові заходи та шляхи реанімації економіки України у військовий час. Modern research in world science. Proceedings of the 1st International scientific and practical conference. SPC. Lviv, Ukraine. 2022. P. 1128–1135.

*Данько А.Т., аспірант
Науковий керівник – Кизим М.О., д.е.н.,
професор, головний науковий співробітник,
Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку
Національної академії наук України,
м. Харків*

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ОБОРОННО-ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

Оборонно-промисловий комплекс (ОПК) будь якої країни світу є важливою складовою забезпечення її національної безпеки і одним із драйверів високотехнологічного розвитку економіки держави.

На цей час сили оборони та безпеки України набули достатнього бойового досвіду у зв'язку з агресією росії. Але, як показав аналіз на початок війни 24 лютого 2022 р., не зважаючи на тривалий термін воєнного протистояння на Донбасі, технічне оснащення Збройних Сил країни не відповідало сучасним вимогам та тенденціям розвитку воєнних технологій. На початок 2022 р. ОПК України переживав процес реформування, оскільки втратив провідну роль у забезпеченні озброєнням і військовою технікою (ОВТ) збройних сил України [1].

У зв'язку з цим, а також із тим, що протягом всіх років незалежності України потужний потенціал ЗСУ не підтримувався на необхідному рівні, а навпаки різними шляхами скорочувався, країна на початок 2022 року опинилася на 22-му місці серед 142 країн світу за воєнною силою.

З початку агресії росії проблеми функціонування вітчизняного оборонно-промислового комплексу значно загострилися [2]. Це не тільки руйнування та знищення підприємств та виробничого обладнання ОПК, але й заморожування інвестиційних проєктів через збільшення впливу воєнних ризиків, порушення коопераційних зв'язків та ланцюжків постачання комплектуючих виробів, сировини та матеріалів задля забезпеченням підприємств ОПК елементною базою, зниження (припинення) експорту продукції ОПК, недостатній рівень готовності виробничої та ремонтної бази підприємств галузі, відтік людських ресурсів через вимушену внутрішню міграцію населення та еміграцію за кордон, відсутність необхідної науково-технічної та виробничо-технологічної бази для створення і виробництва сучасної зброї, бойової авіації, систем ППО/ПРО та повітряно-космічної оборони, боєприпасів різних калібрів, перехід Збройних Сил країни від застарілих радянських зразків до сучасного ОВТ від західних союзників, тощо. Крім того, потреби фінансування сфери безпеки та оборони значно зросли порівняно з довоєнним їх рівнем. Ці витрати з переведенням Збройних Сил країни на стандарти НАТО, й надалі будуть зростати, що зі загальним зниженням рівня ВВП України збільшує загрози щодо їх забезпечення [3]. Ці чинники призвели до зосередження національного ОПК на виконанні ремонтних робіт наявного в Збройних Силах та на складах ОВТ радянського та пост-радянського виробництва.

Зараз Україна значною мірою покладається на зовнішнє постачання озброєння, але з точки зору західних експертів, це тимчасове рішення. Запаси воєнної техніки і боєприпасів, в тому числі радянського виробництва, якими володіють країни НАТО, нескінченні, а вичерпання можливостей стає все більш очевидним. У зв'язку з цим західні експерти і політики вже давно говорять про необхідність інтенсифікації оборонної промисловості, вказуючи, в тому числі, на можливості українського ОПК.

Таким чином, проблема нарощування воєнного потенціалу ЗСУ, в першу чергу за рахунок власного ОПК, стає однією з пріоритетних до вирішення в державі. У зв'язку з цим, необхідно відмітити, що визначальна роль у виробництві продукції воєнного призначення відіграє виробничий сектор оборонної економіки країни, яка є особливою частиною економіки держави, що забезпечує її воєнно-економічні потреби, а саме потреби: в озброєнні, боєприпасах, воєнній техніки, військовому майні, комплектуючих виробів і матеріалах, виконанні відповідних робіт та наданні послуг, забезпеченні експортно-імпортного постачання у сфері воєнно-технічного співробітництва України з іншими країнами світу.

Як показує аналіз, потенціал вітчизняного ОПК за більшістю позицій не задовольняє потреби сил безпеки і оборони нашої країни [4]. Основна причина такого стану – недостатність та невідповідність сучасному рівню технологічного розвитку конструкторських розробок та серійного виробництва більшості типів озброєння. Також, в умовах війни виникає проблема, що пов'язана з необхідністю проведення ремонтних робіт великої номенклатури зразків озброєння іноземного виробництва за умов відсутності необхідної конструкторської документації та технологічної підготовки виробництва [5].

Проте поряд із ризиками і викликами для ОПК в умовах війни, з'являються й можливості його розвитку: активний перехід Збройних Сил країни до використання сучасних зразків ОВТ може прискорити партнерство вітчизняних підприємств з західними виробниками; збільшенням світової уваги до України може позитивно вплинути на експортну діяльність оборонних підприємств, у тому числі щодо реалізації спільних проєктів та фінансування від міжнародних партнерів; трансфер передових зарубіжних воєнних технологій, що відбувається зараз, може пришвидшити інноваційний розвиток вітчизняного ОПК [4].

Використання цих можливостей вітчизняним ОПК має спиратися на: створення нової інституційної бази ОПК; законодавче унормування процедури створення спільних підприємств ОПК України з зарубіжними партнерами; удосконалення нормативно-правової бази реалізації державно-приватного партнерства з урахуванням інтересів щодо забезпечення національної безпеки і оборони. Такій підхід дасть можливість забезпечити відновлення та розвиток вітчизняного ОПК, а саме: здійснювати трансфер сучасних воєнних технологій, залучати додаткові ресурси, створити спеціалізовану установу з розвитку оборонних технологій (аналогу DARPA, США), активізувати та розширювати військово-технічне співробітництво з іноземними виробниками та постачальниками ОВТ, забезпечити появу власних наукових та науково-технічних розробок сучасного озброєння, вдосконалити нормативно-правову базу міжнародного науково-технічного та виробничого співробітництва, забезпечити локалізацію виробництва продукції іноземного виробництва, вдосконалити систему експортного контролю, диверсифікувати ринки збуту продукції ОПК, зберігати кадровий потенціал галузі та забезпечити його розвиток [5].

Таким чином, під час розгортання війни проти України з боку російського агресора, відбувається трансформація державної політики розвитку ОПК, що впливає на необхідність істотних змін в моделі управління оборонною промисловістю країни. Це обумовлює існування загальної наукової проблеми визначення пріоритетних напрямів розвитку ОПК України з урахуванням сучасних загроз і можливостей, що виникли в умовах війни та післявоєнної відбудови.

Список використаних джерел

1. Стратегія розвитку оборонно-промислового комплексу України : затв. Указом Президента України від 20.08.2021 р. No 372/2021. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/372/2021#Text>
2. Проект Плану відновлення України: матеріали робочої групи «Розвиток військово-промислового комплексу» / Національна рада з відновлення України від наслідків війни, 2022. URL: <https://www.kmu.gov.ua/storage/app/sites/1/recoveryrada/ua/development-of-the-military-industrial%20complex.pdf>
3. Шемаєв В., Онофрійчук А., Толоч П. Основні загрози оборонно-промислового комплексу України. Social Development and Security. 2022. Vol. 12. No. 4. P. 46–55

4. Кизим М. О., Хаустова В. Є., Решетняк О. І. Сутність і методичні підходи до оцінки економічного потенціалу країн світу як основи формування їх воєнної могутності. *Бізнес Інформ.* 2022. №12. С. 17–28. <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2022-12-17-28>
5. Єманов В.В. Вклад оборонно-промислового комплексу України у формування державної безпеки. *Честь і закон.* 2022. № 4 (83). С/87-95. URL: <http://chiz.nangu.edu.ua/article/view/272297/267890>

*Павлова І.Ю.,
здобувач PhD без відриву від виробництва
Науковий керівник – Ільченко С. В., д.е.н.,
професор, завідувачка відділу ринку транспортних послуг,
ДУ «Інститут ринку і економіко-екологічних досліджень НАН України»,
м. Одеса*

ГЛОБАЛЬНИЙ ІНДЕКС ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВІЙНИ

Продовольча безпека – це економічна спроможність і обов’язок держави забезпечувати населення якісними продовольчими продуктами, у необхідній кількості та самозабезпеченість продуктами харчування, за будь-яких зовнішніх чи внутрішніх умов[1].

За загальними підходами ФАО, продовольча безпека країни вважається забезпеченою, якщо в ній:

- виробляється майже 80 % споживаного продовольства або, якщо країна спеціалізується на виробництві того чи іншого виду продовольства, експорт якого дозволяє їй отримувати позитивне сальдо зовнішньоторговельного балансу з продовольства, тобто обсяги світової торгівлі в істотній мірі залежать від реалізації даного товару і країна може впливати на світовий ринок;

- крім виробництва необхідної кількості продовольства здійснюється його додатковий випуск в обсязі заповнюваного страхового запасу на рівні розвинених країн світу (більше 20 %);

- у разі, коли певні види продовольства не випускаються або їх виробництво обмежено, є можливості закуповувати їх в інших країнах, при цьому не допускається виникнення продовольчої, політичної або іншої залежності від окремої країни експортера в частині відсутнього продовольства[2].

Згідно до звіту Глобального індексу продовольчої безпеки Україна посіла 71 місце серед 113 країн, у 2022 році, коли у 2021 році посідала 52 місце у рейтингу.

Було проведено аналіз результатів, які опубліковано на офіційному сайті Глобального індексу продовольчої безпеки[3] за методикою, яка враховує 68 унікальних індикаторів продовольчої безпеки розвинутих країн, та країн що розвиваються.

У 2022 році методикою було враховано нові 14 показників, які мають глобальний характер та взаємопов'язаність із системами харчування.

Аналізуючи головні показники Глобального індексу продовольчої безпеки (рисунок 1), а саме цінову доступність продовольства, доступність (наявність) продовольства, стійкість та адаптацію, якість та безпеку, бачимо, що Україна займає 65 місце у світі з оцінкою 66,6 балів щодо цінової доступності харчів для населення. Даний показник знизився на 9,6 балів у порівнянні з 2021 роком.

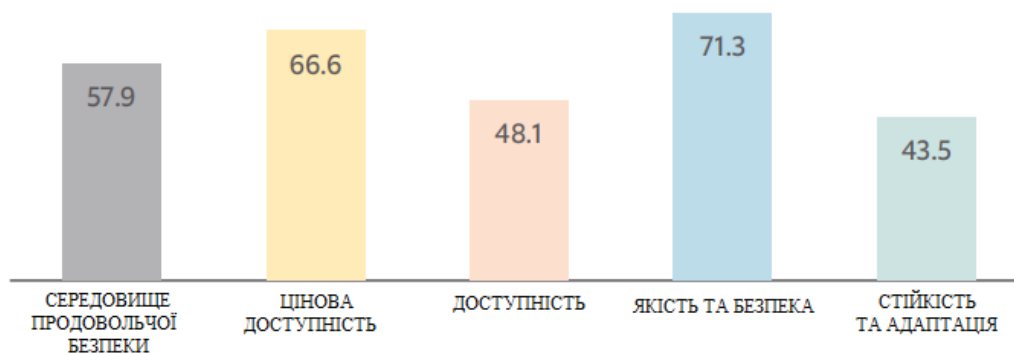


Рисунок 1 – Глобальний індекс продовольчої безпеки у 2022 році для України [3]

Відносно слабкі оцінки пояснюються тим, що при розрахунку «цінової доступності продовольства», такі критерії, як «зміна середньої вартості харчування» та «програма безпеки харчових продуктів» оцінюються в низькому діапазоні (40-54,9 бали).

Щодо «доступності», то бачимо, що Україна набрала 48,1 бали та посідає у світі 93 місце в рейтингу за даним показником. «Слабким місцем» у розрахунку доступності (наявності) продовольства стали наступні критерії, які мають вплив на загальну оцінку України в рейтингу Глобального індексу продовольчої безпеки:

- сільськогосподарські дослідження та розвиток;
- інфраструктурний ланцюг постачання;
- політичні та соціальні бар'єри доступу;
- продовольча безпека та політика доступу.

У той час, як критерій «доступ до ресурсів сільського господарства» має позитивні зміни у кращу сторону, що в теорії повинно покращити ситуацію для України в її загальній оцінці у рейтингу Глобального індексу, «інфраструктурний ланцюг постачання» та «політичні та соціальні бар'єри доступу» своїми низькими балами врегульовують даний показник. Що у свою чергу призводить до низьких балів у сфері «доступності (наявності) продовольства».

Критерій «стійкість та адаптація» є найслабкішою стороною України (43,5 бали). В даному рейтингу країна зайняла 94 місце у світі. Причиною низьких оцінок є різке зниження часткових показників, які відповідають за загальні бали «стійкості та адаптації» (вода; політична адаптація; океани, річки та озера).

Серед всіх показників, з яких складається сумарна оцінка Глобального індексу для України, найкращим виглядає показник «якість та безпека». В даному рейтингу Україна посіла 52 місце серед 113 країн, набравши 71,3 бали. Серед часткових критеріїв, з яких сумується загальна оцінка для «якості та безпеки», найгірші результати були показані у «дієтичній різноманітності» (40-54,9 бали).

Не дивлячись на збройну агресію російської федерації, яка привнесла свій негативний вплив до національної та міжнародної продовольчої безпеки, шляхом розірвання логістичних ланцюгів постачання агрокультур до країн Азії, Африки та Європи, збільшення цін на продовольчі товари, Україна все ж таки продемонструвала спроможність забезпечити населення високоякісними продовольчими товарами, багатими на білки та, які відповідають високим стандартам харчування.

Список використаних джерел

1. Pavlova I.Yu. Theoretical and analytical review of the definition of food «security» and the role of the ports of greater Odessa in overcoming the global crisis. *Економічні інновації*, 2022. Том 24. Вип. 4 (85), с. 142-149.
2. Калетнік Г.М., Дармограй О.В. Методичні підходи до оцінки та аналіз індикаторів продовольчої безпеки України. *Економіка, фінанси, менеджмент: актуальні питання науки і практики*, 2016. № 6. с. 7-20.
3. Country report: Ukraine. Global food security index 2022. *Economist Impact*. P. 1-4.

*Кічук Н.В., к.е.н.,
доцент кафедри економіки, права та управління бізнесом,
Одеський національний економічний університет
м. Одеса*

РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

В умовах великої кількості соціальних проблем та соціально вразливих груп населення соціальне підприємництво набуває все більшої популярності як ефективний механізм подолання цих проблем. Наразі в Україні нараховується близько 700 організацій, які за тими чи іншими ознаками можна зарахувати до категорії «соціальне підприємництво».

Соціальне підприємництво – підприємницька діяльність, спрямована на позитивні інноваційні зміни у суспільстві: пом'якшення або вирішення соціальних проблем за рахунок доходів, отриманих від власної діяльності [1, с. 5].

Соціальне підприємство відрізняється від інших підприємств тим, що для соціального підприємництва соціальний ефект є прямим цілеспрямованим результатом, а не побічним продуктом діяльності. В Україні часто плутають

корпоративну соціальну відповідальність з соціальним підприємництвом, тому варто зазначити, що для соціально-відповідального бізнесу соціальний ефект є побічним продуктом діяльності і до того ж добровільним, тобто таким, що може бути включений у діяльність і виключений у будь-який момент за рішенням керівництва. [1, с.8]

За даними базового дослідження компанії EU4YOUTH та аналізу інших аналітичних та статистичних джерел, в Україні на 2021 р. працювало близько 1000 підприємств, які можна віднести до соціальних. Прогресуючий зріст кількості соціальних підприємств у останні 6 років (82%) був своєрідною реакцією на прояви соціально-економічної кризи, що стала наслідком політичної та геополітичної кризи – військовий конфлікт на Сході України, анексія Криму, поява нових категорій осіб, які потребують соціальної підтримки – біженці з Криму та Донбасу, ветерани АТО, економічна стагнація, зріст інфляції тощо. Саме тому виникла гостра необхідність у пошуку альтернативних джерел фінансування та допомоги у вирішенні соціальних проблем найбільш уразливих категорій громадян. Інструментом, за допомогою якого можливо частково вирішити дані соціальні проблеми, стали новоутворені соціальні підприємства. Основним механізмом утворення нових соціальних підприємств стала економічна самозгуртованість нових соціально незахищених верств населення – внутрішньо переміщених осіб, переселенців з Криму, ветеранів АТО, об'єднаних прагненням вирішення власних соціальних та економічних проблем. Географія розповсюдження соціальних підприємств охоплює всю Україну. Найбільша кількість соціальних підприємств на даний момент знаходиться у м. Київ (20%), Львівській (10%), Полтавській (6%), Донецькій (6%), Київській (5%), Запорізькій (5%), Харківській (4%) областях. Найменше соціальних підприємств у Волинській області. [2, с.7]

Сьогодні українське суспільство проходить через ряд випробувань воєнного часу, який спричинив розвиток кризових явищ у соціальній, економічній та політичній сферах. За таких умов держава демонструє обмежені можливості на фоні необмеженої кількості невирішених проблем соціальної сфери. Низький рівень матеріального забезпечення, масове безробіття, висока частка вразливих груп населення – усе це стає поштовхом до пошуку альтернативних шляхів вирішення соціальних проблем. Одним із інноваційних інструментів вирішення цих питань може стати діяльність соціальних підприємств. Основними напрямками діяльності цього сектору є соціальна та економічна інтеграція у суспільне життя соціально незахищених верств населення, подолання безробіття та зубожіння, реалізація соціальних заходів тощо.[3]

Зміни в зовнішньому середовищі, що були спричинені пандемією COVID-19, ще більше підвищились через введення воєнного стану та бойові дії на значній території України. Ці події викликали стрімке зростання безробіття, збільшення чисельності вразливих категорій населення та послаблення їх соціального захисту. Так, за даними соціологічної групи «Рейтинг» [4], станом на початок квітня 2022 року близько половини (53%) українців втратили роботу

через війну, 22% працюють у звичному режимі, 21% – віддалено або частково, лише 2% – знайшли собі нову роботу.

Дані щодо високого рівня безробіття у I кварталі 2022 року констатує також Державна служба зайнятості України. За її інформацією станом 1 квітня 2022 року кількість безробітних склала 286 879 осіб, а кількість вакансій – всього 33 528 одиниць. Відповідно, кількість претендентів на 1 вакансію становить 9 осіб. [3]

Безробіття для кожної людини спричиняє низку таких проблем, як втрата постійного джерела доходів, погіршення соціального статусу, втрата кваліфікації та знецінювання результатів навчання, психологічна напруга, втрата стабільності в житті, тощо. Безробіття створює цілий ряд соціальних та економічних проблем: посилення соціальної напруженості, зниження трудової активності, загострення криміногенної ситуації в країні; ріст кількості захворювань; збільшення соціальної диференціації; та скорочення рівня виробництва; підвищення навантаження на бюджет в розрізі виплат на допомогу безробітним; зниження загального рівня добробуту населення; зниження фінансових вливань до державного бюджету.

Заохочення до соціального підприємництва та підтримку розвитку соціальних підприємств зараз, як і в попередні роки, надають «Фонд Східної Європи», «Фонд розвитку інновацій», «Фонд соціальних інвестицій» та багато інших міжнародних та вітчизняних організацій. Як правило, фонди підтримують певні проекти через надання певного цільового фінансування – грантів. Для реалізації цих програм, соціальні підприємці повинні пройти конкурс і їх проекти відбирають для подальшого фінансування.

Зі сторони органів місцевого самоврядування, підтримка соціального бізнесу зокрема здійснюється у межах програм підтримки середнього та малого бізнесу. Так, підтримка соціального підприємництва у деяких регіонах передбачає: відшкодування відсоткових ставок за підприємницькими кредитами; надання «маркетингових ваучерів» та відшкодування 50% оплати участі у міських, всеукраїнських та міжнародних виставках; роботу центрів підтримки підприємництва, консалтингових центрів допомоги як початківців, так і діючого бізнесу; публічних закупівель та соціального замовлення; надання приміщень в оренду для громадських організацій за пільговими ставками. [3]

Отже, можна зробити висновок, що завдяки фінансовій та організаційно-інформаційній підтримці з боку держави та інших міжнародних та вітчизняних організацій, соціальний бізнес отримує практичну можливість реалізувати свої корисні, креативні ідеї та допомогу, позитивно вплинути на громадську діяльність та зробити свій вагомий внесок у вирішення багатьох соціальних проблем, які надзвичайно загострилися в умовах бойових дій в Україні, особливо з питань соціального забезпечення та підтримки вразливих категорій населення, та внутрішньо переміщених осіб, безробіття та працевлаштування населення, співпраці з благодійними і волонтерськими організаціями для допомоги, збору та надання гуманітарної допомоги, виробництва товарів та послуг вразливим категоріям населення.

Список використаних джерел

1. Соціальне підприємництво. Бізнес-модель. Реєстрація. Оподаткування. / Долуда Л., Назарук В., Кірсанова Ю. – Київ, ТОВ «Агентство «Україна», 2017. – 92 с.
2. Соціальне підприємництво в Україні. Економіко-правовий аналіз. EU4YOUTH – розкриття потенціалу молодих соціальних підприємців в Молдові та Україні. / Каменко І. С. 2020 р. – 36 с.
3. Ачкасова О. В. Розвиток соціального підприємництва в Україні в умовах воєнного стану. Економіка та суспільство. 2022. № 37. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-37-40>
4. Шосте загальнонаціональне опитування: адаптація українців до умов війни (19 березня 2022). Соціальна група «Рейтинг». URL: https://ratinggroup.ua/research/ukraine/shestoy_obschenacionalnyu_opros_adaptatsiya_ukraincev_k_usloviyam_voyny_19_marta_2022.html (дата звернення: 23.03.2023).

*Давидкова К.М., аспірантка,
науковий менеджер Charite University,
м. Берлін, Німеччина
Науковий керівник – Северин-Мрачковська Л.В.,
к.філос.н., доцент кафедри соціології,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана,
м. Київ, Україна*

МАСШТАБУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ЯК ПЕРСПЕКТИВА РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Наше сьогодні створило нові виклики для бізнесу, суспільства та країни в цілому. Вже більш року триває повномасштабна війна на території України. Громадянське суспільство стало сильнішим, продовжують з'являтися нові суспільні ініціативи, ефективні підприємницькі ідеї орієнтовані на діяльність в умовах війни, підтримку економіки, відновлення країни та соціальну відповідальність. Для соціуму підприємництво та інновації сприймаються як інструменти економічного розвитку країни та каталізатори змін, які можуть мати реальний вплив шляхом збільшення зайнятості в громадах, а також вирішення екологічних та соціальних проблем.

Соціальне підприємництво було визнано як засіб вирішення соціальних та екологічних проблем у суспільстві, оскільки воно розвиває нові сфери розширення прав і можливостей як у місцевих громадах, так і на державному рівні. На нашу думку, одним із основних факторів розвитку України є масштабування соціального підприємництва та активізація суспільства у діяльність соціальних підприємств.

Найкраще окреслив різницю між соціальним підприємством та соціально-відповідальним бізнесом вчений Грегорі Діз: «Прийняття місії щодо створення та підтримки соціальної цінності: це основа, яка відрізняє соціальних підприємців від бізнес-підприємців навіть від соціально відповідального бізнесу» [1]. Не зважаючи на те, що характеристика соціального-підприємництва все ще доповнюється, а його межі залишаються розмитими, його мотивація та мета досягнення як економічної ефективності, так і соціальної мети є відмінними рисами соціальних підприємств. Соціальні підприємства процвітають і поступово отримують належне визнання за їх величезну приховану силу та здатність створювати спільну цінність. Дослідження соціальних підприємств показує, що вони стратегічно прагнуть бути гнучкими та винахідливими, готовими діяти швидко, щоб взяти на себе виниклу проблему. Завдяки цим особливостям соціальні підприємства роблять значний внесок у розвиток країни, постійно розвиваючи інновації та створюючи оригінальні продукти та засоби, призначені для вирішення потреб соціуму.

Крім того соціальне підприємництво є актуальним видом бізнесу у будь-який період часу, адже постійно з'являються нові та нові потреби суспільства. Зараз ми спостерігаємо збільшення кількості внутрішньо-переміщених осіб із зони активних бойових дій у інші міста України; зростання рівня безробіття; велика кількість постраждалих людей; збільшення кількості людей із інвалідністю та інші соціальні виклики пов'язані із війною. Український бізнес зазнав колосальної трансформації в соціальне підприємництво, а суспільство активізувало свою діяльність щодо нових ідей соціальних підприємств. Це зумовлено підтримкою нагальних запитів суспільства та вирішення соціальних проблем, про які зазначалось вище.

Такої трансформації зазнали і наступні гастрономічні заклади України, які продемонстрували ефективну підтримку суспільства в умовах військового бізнес клімату: Gastro Family, Kosatka café, Львівські круасани. Дані підприємства зазнали трансформації та перейшли у цілісну екосистему соціального підприємництва. По-перше, ці підприємства змогли організувати гнучкий графік роботи із збереженням робочих місць та із залученням волонтерів. Нова кооперація із волонтерськими організаціями допомагає досягнути найважливішої мети — допомогти людям вижити в умовах війни. По-друге, інноваційні рішення та ідеї з підтримки суспільства та допомоги країні це є характерними рисами соціального підприємництва, що включає максимізацію соціального впливу. Багато інших бізнес структур відкрили донати та приєдналися до екосистеми соціального підприємництва. Масштабування такого підприємництва створює країну загального добробуту, що має на меті забезпечення надання соціальних послуг. Саме це і є перспективою розвитку України.

Крім трансформації бізнесу в соціальне підприємництво та активізації суспільства до створення соціальних підприємств, вагомий крок у масштабуванні соціального підприємництва посідає розширення освітніх можливостей соціального підприємництва через різні моделі викладання. Зараз у навчанні студентів продовжує домінувати теоретична модель, а не набуття

практичних навичок і знань, необхідних для виконання бажаної ролі. Потрібно притримуватись концепції «мисли глобально, дій локально» в контексті розвитку країни. Тому існує нагальна потреба заохочувати заклади вищої освіти та викладачів надавати учням практичні можливості, які відображають роль та контекст соціального підприємництва.

Соціальне підприємництво є найефективнішим методом функціонування економіки та розвитку України з метою допомоги соціуму, особливо в умовах війни. Тенденція масштабування має продовжуватися і після війни, адже соціальне підприємництво – це розвиток країни, інноваційні рішення соціальних проблем та підтримка суспільства.

Список використаних джерел

1. Соціальне підприємництво в Україні. Social business in UA. URL: <https://socialbusiness.in.ua> (дата звернення: 05.03.2023).

*Пачковський Д.В., студент
Науковий керівник – Левкіна Р.В., д.е.н.,
професор кафедри підприємництва і торгівлі
Національний університет «Одеська політехніка»,
м. Одеса*

СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО: ПЕРСПЕКТИВНИЙ СПОСІБ ВИРІШЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОБЛЕМ

Під соціальним підприємництвом розуміється використання інноваційних, стійких і ринкових підходів для вирішення соціальних проблем і створення позитивних змін в суспільстві. В останні роки соціальне підприємництво стає все більш важливою темою в Україні, оскільки країна стикається з численними соціальними викликами, включаючи бідність, безробіття, деградацію навколишнього середовища та соціальну нерівність. Важливість соціального підприємництва полягає в його потенціалі стимулювати економічне зростання, створювати робочі місця та покращувати якість життя людей в Україні, особливо тих, хто є найбільш вразливим та маргіналізованим. Соціальне підприємництво також може допомогти усунути першопричини соціальних проблем, а не просто впливати на їх зовнішні прояви.

Україна стикається з широким спектром соціальних викликів, включаючи бідність, безробіття, відсутність доступу до освіти та охорони здоров'я, соціальну нерівність та деградацію навколишнього середовища. Ці виклики особливо гостро постають у сільській місцевості та в постраждалих від конфлікту регіонах східної України. Крім того, економіка України останніми роками бореться з корупцією та відсутністю інвестицій у соціальні програми та інфраструктуру. Соціальне підприємництво пропонує перспективний спосіб вирішення цих проблем шляхом сприяння інноваціям, соціальній інтеграції та економічному зростанню. Поєднуючи бізнес-експертизу з соціальною місією, соціальні

підприємці можуть створювати стійкі рішення соціальних проблем, які приносять користь як суспільству, так і економіці. Наприклад, соціальні підприємства можуть надавати можливості навчання та працевлаштування неблагополучним громадам, розробляти інноваційні продукти та послуги, що відповідають соціальним потребам, а також сприяти стійким та екологічним діловим практикам. Таким чином, соціальне підприємництво може допомогти створити нові робочі місця, покращити доступ до основних послуг, зменшити бідність та нерівність, а також сприяти соціальній згуртованості та екологічній стійкості.

Більше того, соціальне підприємництво також може доповнювати та посилювати зусилля уряду щодо вирішення соціальних проблем. Працюючи у партнерстві з державними установами, соціальні підприємці можуть використовувати державні ресурси та досвід для розширення свого впливу та створення більш стійких рішень. Наприклад, соціальні підприємці можуть співпрацювати з органами місцевого самоврядування для покращення доступу до охорони здоров'я та освіти, розвитку доступного житла та інфраструктури, а також сприяння екологічній стійкості. Таким чином, соціальне підприємництво може допомогти створити більш справедливе та інклюзивне суспільство, одночасно сприяючи економічному зростанню та сталому розвитку. Як уряд, так і приватний сектор відіграють важливу роль у підтримці соціального підприємництва в Україні. Уряд може надати політичну підтримку та нормативну базу, яка сприятиме розвитку соціального підприємництва через податкові пільги, спрощені процедури реєстрації бізнесу.

SocialBoost – це українська платформа, яка об'єднує соціальних підприємців з інвесторами та донорами для фінансування та підтримки їхніх соціальних проектів [1]. Метою SocialBoost є надання платформі для соціальних підприємців для доступу до фінансових ресурсів та підтримки, необхідних для масштабування свого впливу та створення позитивних змін у суспільстві. SocialBoost працює як краудфандингова платформа, де соціальні підприємці можуть створювати профілі та презентувати свої проекти потенційним інвесторам та донорам. SocialBoost підтримує широкий спектр соціальних проектів, включаючи ті, що зосереджені на освіті, охороні здоров'я, екологічній стійкості, зменшенні бідності та соціальній інтеграції. Деякі приклади успішних соціальних проектів, що фінансуються SocialBoost, включають розвиток мобільних медичних клінік для надання медичних послуг віддаленим та малозабезпеченим громадам, створення екологічно чистих продуктів, виготовлених з перероблених матеріалів, а також створення центрів професійної підготовки для знедоленої молоді. SocialBoost також надає підтримку соціальним підприємцям у вигляді наставництва, навчання та можливостей для спілкування.

Надаючи соціальним підприємцям платформу для доступу до фінансових ресурсів та підтримки, SocialBoost допомагає каталізувати зростання соціального підприємництва в Україні та сприяти позитивним соціальним змінам. Платформа також допомагає підвищити обізнаність про соціальні проблеми та важливість соціального підприємництва у вирішенні цих питань.

GoCamp – це соціальний проект в Україні, метою якого є сприяння культурному обміну та вивченню мови серед українських школярів та міжнародних волонтерів [2]. Мета GoCamp – забезпечити захоплюючий досвід вивчення мови для українських дітей та створити можливості для культурного обміну та взаєморозуміння між Україною та іншими країнами [3]. GoCamp набирає волонтерів з різних країн світу для роботи вчителями англійської мови та культурними амбасадорами в українських школах. Волонтери працюють разом з українськими вчителями, щоб забезпечити дітям інтенсивну програму англійської мови, яка включає інтерактивні заходи, ігри та проекти. Програма розроблена, щоб бути веселою та захоплюючою, і вона спрямована на те, щоб викликати любов до навчання та цікавість до інших культур. Вплив GoCamp на українських дітей та волонтерів є значним. Для дітей програма надає унікальну можливість вивчати англійську мову у носіїв мови та спілкуватися з людьми з інших країн. Це допомагає розширити їх кругозір і розвинути мовні та комунікативні навички, а також розуміння інших культур. Для волонтерів програма дає можливість відчувати українську культуру з перших вуст та зробити вагомий внесок у освіту та розвиток українських дітей. Багато волонтерів повідомили, що програма змінила життя, яка дала їм новий погляд на світ. Загалом GoCamp допомагає сприяти культурному обміну та вивченню мов в Україні, а також сприяє почуттю спільноти та глобального громадянства серед його учасників. Об'єднуючи волонтерів та дітей з різних країн та культур, GoCamp допомагає створити більш відкритий, інклюзивний та взаємопов'язаний світ. На закінчення, соціальне підприємництво відіграє важливу роль у вирішенні соціальних викликів, що стоять перед Україною. Завдяки інноваційним рішенням та фокусу на соціальному впливі соціальні підприємці створюють позитивні зміни у своїх громадах та сприяють розвитку більш стійкого та справедливого суспільства. Приклади SocialBoost та GoCamp демонструють потенціал соціального підприємництва для значного впливу в Україні. Ці проекти успішно вирішували важливі соціальні питання, включаючи освіту, місцеву культуру та залучення громади.

Незважаючи на досягнутий прогрес, все ще існує значний потенціал для подальшого зростання соціального підприємництва в Україні [4, 5]. Більша підтримка з боку уряду та приватного сектору може допомогти створити більш сприятливе середовище для процвітання соціального підприємництва. Значення цих двох соціальних проектів важко переоцінити. Вони позитивно вплинули на свої громади та слугують прикладом того, як соціальне підприємництво можна використовувати для створення сталих та позитивних змін в Україні [6]. Продовжуючи підтримувати та популяризувати соціальне підприємництво, підприємницькі структури допомагають відновити економіку України.

Список використаних джерел

1. SocialBoost - Офіційний сайт: <https://socialboost.org.ua/> (дата звернення 22.03.2023)
2. GoCamp - Офіційний сайт: <https://gocamps.com.ua/>
3. Соціальне підприємництво в Україні: тенденції, виклики та можливості.

European Training Foundation, 2019:
https://www.etf.europa.eu/sites/default/files/2019-12/Social%20entrepreneurship%20in%20Ukraine_2019.pdf

4. Соціальне підприємництво в Україні: багатостороння перспектива. Journal of Entreprising Communities: People and Places in the Global Economy, 2021: <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/JEC-11-2020-0133/full/html>
5. Левкіна Р.В., Котко Я.М. Соціальна орієнтація мотиваційного механізму суб'єктів аграрного бізнесу. Вісник ХНТУСГ: Економічні науки, Харків, 2018. Вип. 191. С. 51-59.
6. Україна: виклики та можливості соціального підприємництва. Ашока, 2021: <https://www.ashoka.org/en-ua/story/ukraine-challenges-and-opportunities-social-entrepreneurship>

*Пилипак А.А., студент
Науковий керівник – Левкіна Р.В., д.е.н.,
професор кафедри підприємництва і торгівлі,
Національний університет «Одеська політехніка»,
м. Одеса*

СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ДЛЯ ВІДРОДЖЕННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

За останні кілька десятиліть Україна переживає значні економічні виклики, в країні спостерігається високий рівень інфляції та політичної нестабільності. Соціальне підприємництво розглядається як потенційне вирішення цих проблем, оскільки воно здатне створювати робочі місця, підвищувати економічну активність та сприяти позитивним соціальним змінам. Тому ми розглянемо концепцію соціального підприємництва, його потенційні переваги для української економіки та деякі успішні приклади соціального підприємництва в Україні.

Соціальне підприємництво являє собою бізнес-модель, яка спрямована на створення позитивного соціального та екологічного впливу при одночасному отриманні прибутку. На відміну від традиційного бізнесу, соціальні підприємці надають перевагу соціальному впливу над прибутком і реінвестують значну частину своїх прибутків назад у бізнес для реалізації своєї соціальної місії [1]. До переваг соціального підприємництва для економіки України можна віднести наступне:

1. Створення робочих місць. Це сприятиме зростанню зайнятості населення і дозволить знизити рівень безробіття, збільшити середній дохід населення. Пропаганда цифрових можливостей для реалізації соціальних проєктів дозволить підвищити показники самозайнятості населення і посилити

мотивацію до навчання й розвитку навичок, актуалізуючи таку форму як «навчання упродовж життя».

2. Підвищення економічної активності. Результатом соціальних підприємницьких проєктів часто є поєднання і підсилення (синергія) економічних і соціальних результатів, оскільки відбувається формування нових ринків збуту продукції (послуг), товаропотоків і ланцюжків доданої вартості. Виникають і розвиваються нові бренди, а вже існуючі отримують нові стимули.

3. Вирішення соціально-екологічних проблем. Інноваційні рішення по зменшенню викидів небезпечних речовин та очищенню природних об'єктів і рекреаційних зон, надання адресних екологічних послуг сприятимуть розвитку територіальних громад шляхом забезпечення екологічної стабільності регіону, зменшення соціальної напруги і зростання чисельності економічно активного населення [2].

Серед прикладів реалізації успішно реалізованих соціальних проєктів в Україні слід відзначити Green box. Досвід даного проєкту є цікавим донині. Компанія була заснована у 2013 р. двома молодими підприємцями з метою популяризації сталого способу життя та зменшення кількості відходів. Green box пропонує послугу з домашнього компостування на основі передплати. Також підприємство пропонує освітні програми та семінари про сталий спосіб життя та зменшення відходів, що є цікавими для усіх, хто опікується екологічними питаннями. Компанія співпрацює зі школами, університетами та іншими організаціями, що дозволяє прищепити почуття відповідальності і збільшити зацікавленість (у тому числі, економічну зацікавленість) у кінцевих результатах свідомого поводження з побутовими відходами [3].

Компанія Green Box як соціальне підприємство постійно розвивається, пропонує нові проєкти з додатковими робочими місцями, активно залучає інвестиції і демонструє майбутні перспективи для інвесторів. Окрім зростання економічної результативності компанії, вона сприяє розвитку громади, використовуючи частину коштів на освітню діяльність, підтримує сталість екологічних показників та покращує репутацію України в умовах інтеграції країни до світової економіки [3].

Проте як і будь-який бізнес, соціальне підприємництво має свої недоліки, такі як:

- низький рівень фінансової стійкості;
- недосконала нормативно-правова база;
- складність балансування між соціальною місією та фінансовою стійкістю;
- порівняно низький рівень конкурентоспроможності [4].

Відносно України з недоліків можна виділити недостатній рівень фінансової стійкості, так як більшість соціальних підприємств покладається на непостійні, незначні пожертви та субсидії для підтримки своєї соціальної місії, що може бути нестабільним у довгостроковій перспективі. А до безперечних переваг в Україні можна виділити невеликий рівень конкуренції. Підприємства цього роду залишаються поодинокими в наші країні через вкрай високі витрати

та потреби великої кількості часу на пошук та залучення джерел фінансування з метою покриття витрат [5, 6].

Отже, соціальне підприємництво представляє собою бізнес-модель, що набуває все більшої популярності в Україні як спосіб вирішення соціальних проблем та сприяння економічному розвитку територій. Зосереджуючись на соціальній місії та впроваджуючи інноваційні бізнес-моделі, соціальні підприємці створюють цінність для суспільства, отримуючи при цьому економічну вигоду. Як ми зазначали, основними перевагами соціального підприємництва є збільшення кількості робочих місць, зростання економічної активності країни та додаткові можливості у вирішенні соціальних проблем. Стикаючись з проблемами додаткового залучення коштів для підтримки фінансової стійкості і ліквідності, масштабування проекту та показників вимірювання впливу, соціальні підприємства часто неспроможні до виживання в умовах конкуренції. Проте, успіх і цінний досвід таких соціальних підприємств, як Green Box демонструє високий потенціал соціального підприємництва для створення позитивних змін в Україні. За умови постійної підтримки та інвестицій, у тому числі державної підтримки, роль соціального підприємництва у відродженні національної економіки та покращенні соціальних умов висока.

Список використаних джерел

1. Соціальне підприємництво. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki>
2. Переваги соціального підприємництва. URL: <https://business.dia.gov.ua/advantages-of-social-entrepreneurship>
3. Greenbox питання та відповіді. URL: <https://greenbox.net.ua>
4. Pros and cons of social entrepreneurship. URL: <https://www.wallstreetmojo.com/social-enterprise/>
5. Соціальне підприємництво в Україні. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki>
6. Левкіна Р.В., Котко Я.М. Соціальна орієнтація мотиваційного механізму суб'єктів аграрного бізнесу. Вісник ХНТУСГ: Економічні науки, Харків, 2018. Вип. 191. С. 51-59.

*Руденко І.Б., магістрантка
Ліфінцев Д.С., к.е.н.,
доцент кафедри менеджменту,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана,
м. Київ*

ВИХІД УКРАЇНСЬКИХ КОМПАНІЙ НА ГЛОБАЛЬНІ РИНКИ: МОЖЛИВОСТІ ТА БАР'ЄРИ

Тема відродження економіки України є одним з найбільш актуальних питань сьогодення. В умовах повномасштабної російської агресії українським компаніям доводиться утримувати позиції на вітчизняному ринку та шукати нові

можливості на ринку глобальному. У наслідок повномасштабного вторгнення РФ економіка нашої держави зазнає значних втрат та потребує підтримки. Водночас, велика кількість країн відкриває свої кордони для українських компаній, що надає їм багато можливостей. Враховуючи дані фактори, важливо розуміти, з якими проблемами доводиться стикатися та які бар'єри мають долати представники українського бізнесу під час виходу на глобальний ринок.

З початком повномасштабного вторгнення чималій кількості підприємств довелося припинити свою діяльність через постійні обстріли, тимчасову окупацію територій країни, втрати клієнтів та можливості працювати у звичному темпі. Деяким компаніям, які раніше орієнтувалися на ринок країн пострадянського простору, довелося терміново переорієнтуватися на нові ринки, що змусило їх змінювати стратегії функціонування підприємства. За місяць війни українських бізнес втратив більше, ніж за два роки пандемії [1], тому наразі існує гостра необхідність підтримки вітчизняних компаній, їх функціонування. Завдяки потужній допомозі іноземних партнерів з різних куточків світу створюється середовище для розвитку економіки нашої держави. Для того, щоб скористатися новими можливостями, перед представниками українського бізнесу постало нове завдання – поглиблене вивчення ринків країн, на які є потенціал для виходу. Щоправда, не всі підприємства готові до цього, адже існують певні бар'єри, які важливо вивчити та подолати.

Задля підтримки економіки України, яка суттєво послаблена через повномасштабне вторгнення, низка країн прийняла рішення скасувати ввізні мита для української продукції. Першою стала Велика Британія, яка оголосила про наміри скасувати ввізні мита та спеціальні захисні мита щодо металопродукції у формі тарифної квоти з 25% митом. Європейська комісія наприкінці квітня 2022-го року запропонувала скасувати імпорتنі мита на український експорт до країн ЄС терміном на 1 рік. Таким чином, спростилася процедура для виходу на європейський ринок представникам промислової, металургійної та сільськогосподарської продукції, продавцям фруктів та овочів. До вище зазначених країн долучилася і Канада, яка також скасувала або зменшила розмір мита на 1 рік для імпортування продукції з України. Більше того, Сполучені Штати з 1 червня на рік призупинили стягнення 25% мита з українських товарів [2]. Як наслідок, ЄС став найпотужнішим торговельним партнером України, що дало змогу покращити конкурентоспроможність українського бізнесу на європейському ринку. Таким чином, для українського бізнесу пріоритетним ринком став ринок ЄС, але, водночас, важливими є ринки Північної та Південної Америки, Азії, Африки та Австралії.

У той час, коли багато країн відкрили свої кордони для представників українського бізнесу та створили певні можливості, з боку вітчизняних підприємств має бути розуміння, як правильно ними скористатися, адже частина з них раніше були орієнтовані на вітчизняний ринок та формували конкретні компетенції саме для цього, проте тепер їм необхідно зустрічатися з різноманіттям та особливостями правил, тенденцій, норм: ділових, політичних, культурних, організаційних.

Для виходу на іноземний ринок необхідно розумітись на наступних аспектах:

✓ Культурні та соціальні відмінності: варто проаналізувати та дослідити культурні, етичні та соціальні відмінності країни, в якій планується здійснити діяльність. Для цього треба вивчити, які цінності та норми поведінки важливі для місцевих жителів, які традиції та звичаї домінують в цій країні, адже ефективна бізнес-взаємодія потребує розвинених крос-культурних компетенцій [3];

✓ Економічний клімат країни: дослідження економічної стабільності, рівень інфляції, податкову систему, національну валюту, способи сплати податків у державу, її ринкові умови;

✓ Юридичні аспекти: дослідження та аналіз правового середовища держави, регулювання бізнесу на її території, існуючі заборони та обмеження, що прямо чи опосередковано впливають на ведення бізнесу, правила захисту прав інтелектуальної власності;

✓ Маркетингові аспекти: розробка маркетингової стратегії має включати особливості місцевого ринку та дослідження його поведінки і потреб його споживачів. Варто зазначити і мовні бар'єри, які виникатимуть між продавцем і покупцем;

✓ Конкуренція на ринку: включає дослідження лідируючих компаній у відповідній галузі на ринку, їх стратегію, цінову політику та загальні переваги.

Таким чином, підготовка до виходу на нові ринки має супроводжуватися вивченням культури, звичаїв, прав та правил ведення бізнесу відповідної держави. Компанія може залучати зовнішні ресурси для реалізації такого плану, наприклад, найняти додаткових співробітників, які будуть розумітись на юридичних і маркетингових аспектах конкретних ринків. Зокрема, однією із вимог до фахівців має стати наявність культурного інтелекту [4] - здатності ефективно взаємодіяти із представниками різних культур.

Як один з численних прикладів, можна навести участь українських компаній-виробників меблів, які взяли участь у польській виставці «Meble Polska 2023», де продемонстрували свої вироби відповідного стилю, який буде цікавим для місцевих споживачів і не тільки. До виставки було залучено 24 українські меблеві фабрики, які мають намір вийти на європейський ринок [5].

Завдяки активній підтримці країн-партнерів для України відкриваються двері для виходу на глобальні ринки. Для того, щоб скористатися такою можливістю, стати частиною світового ринку та підтримувати економіку країни, необхідно проводити ретельні дослідження та здійснювати фахову підготовку до бізнес-взаємодії із іноземними партнерами та клієнтами. Чимало українських компаній вже випробовують свої сили, підкорюючи європейські, американські та азійські ринки. У ситуації, що склалася, важливо активно вивчати нову інформацію про світові тенденції та зміни, обмінюватися досвідом зі своїми колегами та постійно вдосконалюватися.

Список використаних джерел

1. Економічна правда [Електронний ресурс]. У 2022 році в Україні прогнозують зростання ВВП на 4,1% - Мінекономрозвитку. - Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/publications/2022/03/23/684549/>
2. Бізнес портал "Ліга Закон" [Електронний ресурс] / аналітика. - Режим доступу: https://biz.ligazakon.net/analytics/211819_skasuvannya-mpornikh-mit-dlya-ukrani-shcho-tse-oznacha-na-praktits
3. Fleseriu C., Jeronimo N.A., Tamuleviciute-Seksteliene A., Lifintsev D. European values and effective business interaction. Strategy of economic development of Ukraine, №50(2022), pp. 32-44. doi 10.33111/sedu.2022.50.032.044
4. Velez-Calle, A., Roman-Calderon, J. P., and Robledo-Ardila, C. "The cross-country measurement invariance of the Business Cultural Intelligence Quotient (BCIQ)", International Journal of Cross Cultural Management 18. no. 1 (2018): 73–86
5. Українська асоціація виробників меблів [Електронний ресурс]. Національний стенд "Furniture of Ukraine" розпочав роботу на виставці "Meble Polska 2023". - Режим доступу: <https://uafm.com.ua/natsionalnyj-stend-furniture-of-ukraine-rozpochav-robotu-na-vystavtsi-meble-polska-2023/>

*Негрій Н.Ю., студент
Науковий керівник – Сонюк О.В., к.е.н.,
доцент кафедри правового забезпечення,
Державний торговельно-економічний університет
м. Київ*

ОЦІНКА ВПЛИВУ ВІЙНИ НА ФІНАНСОВУ БЕЗПЕКУ ПІДПРИЄМСТВ

Ведення бізнесу в умовах війни є надзвичайно складним процесом, тому що економічна криза, що існує на цю мить, характеризується високим рівнем фінансових ризиків, політичною нестабільністю, великими темпами інфляції, низьким інвестиційним кліматом та й взагалі загрозою знищення підприємства. Фінансова безпека підприємств є основною складовою національної безпеки, тому гарантування та її забезпечення виступає надважливим завданням для держави.

Вивчення питань фінансової безпеки в умовах війни, забезпечення її на підприємстві присвячені дослідження українських науковців, а саме: І.О. Бланк, О.І. Барановський, Л.С. Козак, О.В. Лиса, О.В. Сусіденко, Г.О. Сукрушева і так далі.

Загалом фінансова безпека має прямий вплив на захищеність діяльності підприємства від зовнішніх загроз та здатність усунути чи адаптуватися до теперішніх умов, що шкодять бізнесу розвиватися. Зміст цього поняття містить набір інструментів, які забезпечують конкурентну позицію та фінансову стабільність компанії, сприяють підвищенню добробуту працівників, а також розвиток економіки країни в цілому. Основні аспекти фінансової безпеки

підприємства включають: незалежність, що характеризується здатністю підприємства здійснювати свою діяльність без залежності від зовнішніх фінансових джерел, прозорість - забезпечення чіткої та доступної інформації про фінансовий стан підприємства та його діяльність та дисципліну - дотримання підприємством законодавства та фінансових правил[1].

Умови господарювання українських підприємств значно ускладнюються в умовах економічної нестабільності та ризику. Для досягнення фінансової безпеки підприємство повинно ретельно планувати свої фінансові ресурси та контролювати свої фінансові операції. Проте встановлено, що основними загрозами у фінансовій сфері України на сучасному етапі є система, у якій працюють ці підприємства. Тіньова економіка, корупція, рейдерство, непродуктивний вплив капіталу,- саме це виступає найбільшими за обсягами, соціально-економічними наслідками та реальними загрозами фінансовій безпеці бізнесу в Україні[2].

Після двох місяців війни більшість підприємців не мала достатніх ресурсів, у тому числі фінансових, щоб забезпечити стабільну роботу в умовах, що склалися. За даними Київської школи економіки, загальні збитки українських підприємств внаслідок війни становлять: прямі збитки підприємств, включаючи державні, становлять 17 млрд доларів, а загальні непрямі збитки оцінюються в більше ніж 35 млрд доларів. За прогнозуванням експертів приблизно 28 млрд доларів потрібно для відновлення підприємств[3].

Згідно з офіційними статистичними даними Державної служби статистики України[4] (Державна служба статистики України, 15.03.2023), через вплив війни близько 95% підприємств відчули суттєві зміни та не змогли обійтися впровадженням додаткових заходів безпеки. Великі підприємства змогли легше забезпечити фінансовий захист через змогу отримати кращі кредити у банках та фінансові резерви, що мали. Найбільше спинили свою роботу середні та малі підприємства. Лише 17% компаній працюють у повному обсязі, а кожна третя не працює зовсім. Також згідно з даними європейської Бізнес Асоціації (ЄБА), 83 відсотки компаній-членів асоціації зазнали падіння бізнесу в 2022 році. Лише 6 відсотків опитаних компаній не зазнали змін, а 11 відсотків змогли збільшити свій дохід у такий складний рік.

Наша держава не стоїть осторонь і створила дуже багато грантів та програм на для захисту фінансової сторони бізнесу. Наймасштабнішою стала державна грантова програма "єРобота", яка охоплює всі сфери діяльності малого бізнесу і спрямована на створення робочих місць. Існують ще такі популярні програми та гранти як: "до 250 тисяч на власну справу" "Конкурентоспроможна економіка України", "грантова програма МОМ для постраждалих від війни мікро- та малих підприємств в Україні".

Крім того, уряд активно надає пільгові кредити для розвитку бізнесу, на які підприємці охоче звертаються. За даними Міністерства фінансів України, під час війни підприємці отримали більше 18 тисяч кредитів від банків на загальну суму 78 мільярдів гривень.

Умови воєнного конфлікту ставлять перед підприємствами будь-якої сфери в Україні низку завдань, пов'язаних з забезпеченням фінансової безпеки.

Серед головних завдань - розробка та реалізація дієвої державної політики, аналіз світових, державних та внутрішніх ризиків на різні періоди, використання сучасних цифрових технологій. Однак, щоб покращити фінансову безпеку підприємства в умовах війни, потрібно враховувати як традиційні ризики, так і ті, які виникають внаслідок конфлікту. Це питання залишається актуальним і потребує подальших досліджень.

Список використаних джерел

1. Варналій З.С. Економічна та фінансова безпека України в умовах глобалізації: монографія; Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. Київ : Знання України, 2020. 423 с.
2. Гринюк Н., Докієнко Л. Фінансова безпека підприємств України. Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. 2021. No 2. С. 79-93.
3. Солодовнік О.О. Основні підходи до оцінювання економічної та фінансової безпеки: сутність і напрями вдосконалення. Бізнес-Інформ. 2021. No 2. С. 6-12.
4. Державна служба статистики України: офіційний веб-ресурс. 2023. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/oper_new.html.

*Таргонська Л.В., бакалаврантка
Науковий керівник – Салімон О.М., к.е.н.,
доцент кафедри готельно - ресторанного бізнесу,
Державний торговельно-економічний університет,
м. Київ*

ВПЛИВ ВІЙНИ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

Готельно-ресторанний бізнес є провідною складовою індустрії послуг, зокрема індустрії гостинності. З початку 2014 року ринок готельно-ресторанних послуг зазнав значного спаду. На ринок вплинула нестабільна соціально-економічна ситуація та зовнішнє середовище. Збройна агресія на сході країни, анексія Кримського півострова та низка системних проблем.

Не винятком став 2022 рік, повномасштабне вторгнення рф вплинуло не тільки на життя кожного українця, але і на бізнес в Україні. За даними групи «Рейтинг» станом на кінець квітня 2022 року кожен п'ятий став внутрішньо переміщеною особою, а 83% компаній не змогли продовжувати працювати на повну потужність.[1]

Початок військових дій для сфери готельно-ресторанного бізнесу став справжнім викликом. Незважаючи, що зі всім сторін були розмови про можливе вторгнення, бізнес виявився абсолютно не підготовленим. У результаті підприємці масово закривали свої компанії, а працівники звільнялися та виїжджали за кордон або ж у безпечніші регіони країни.

У перші місяці війни готельний бізнес фактично завмер. Потік гостей зупинився, усі заплановані івенти й туристичні / бізнес-поїздки довелося скасувати. У центральній, південній та східній частинах країни показник відмов від бронювання виріс до 85-98% [2]. Що не скаже про захід України готельні підприємства були завантажені на 100%, персонал працював безперервно, багато готельних комплексів приймали переселенців безкоштовно. Рівень завантаженості готелів почав спадати наприкінці весни. Заклади громадського харчування почали готувати їжу для військових та переселенців.

Станом на 14 жовтня 2022 року український готельний ринок працював максимум на 2–3% у грошовому виразі. На півдні цей показник становить 3–5% від планового, в Києві й області – 10–15%, на сході через бойові дії та окупацію територій більшість готелів призупинили роботу ситуація все ще залишається тяжкою.[2]

Досить великим ударом було те що не відбувся курортний сезон велика кількість готельно-ресторанних господарств так і залишилися закритими для гостей. Готельно - ресторанний бізнес поніс величезні втрати як в грошовому еквіваленті та і в майновому, втрата майна більшість була в приближений до епіцентру бойових дій, наприклад готель «Україна» в місті Чернігів який був візитівкою міста, був зруйнований 12 березня 2022 року.

Серед основних проблем (челенджів), які виникають у ресторанах є:

- безпекова ситуація в цілому та безпека гостей. Якщо ресторани працюють протягом тривоги, це означає, що власник бере на себе моральну і кримінальну відповідальність за життя людей, якщо щось станеться;
- наявність електроенергії. Більшість обладнання в ресторані – це електрообладнання, від якого залежить вся робота закладів: від процесу приготування до розрахунку платіжними картками.
- комунальні платежі.
- інфляція та фуджост.
- проблеми з орендодавцями, які хочуть підвищення орендної ставки.
- падіння доходів громадян. Ціна продуктової кошика збільшилась, комунальні, транспорт при тій же заробітній платні людей. Через що і похід до ресторанів став не частим. Тому багато закладів преміум сегменту закрилися.
- відкриття нових ресторанів також забирає дохід та клієнтів у вже існуючих закладів.
- законодавчі перепони. Заборона кальянів, з яких заклади отримували непоганий дохід, та відповідно втрата робочих місць. Комендантська година, що унеможлиблює роботу барів, прибуток яких припадав переважно на першу годину ночі.
- проблеми з персоналом (його психологічний стан, нерозуміння вимог часу, еміграція).
- проблеми з поставками продуктів.

- загальне падіння економіки (бонуси від постачальників, частота поставки, різноманітність партнерів) [3].

Не зважаючи на те що велика кількість ресторанних господарств не витримала економічної та політичної ситуації та закрилися, попри всі негаразди та перешкоди сфера продовжує функціонувати та відкриваються нові заклади близько 2 тис. Високо ймовірно, що 2023 рік теж буде досить складним, попереду нас чекає довгий шлях відбудови, та підняття економіки, для готельно-ресторанного бізнесу це теж важкий шлях особливо тих регіонів які є заміновані та потребують реконструкції. Все буде Україна.

Список використаних джерел

1. Лупашко А. Системи мотивації персоналу, кадровий голод і постійні виклики: як 2022 рік змінив сферу обслуговування в Україні – Delo.ua. *Останні новини України та світу онлайн - Головний діловий портал Delo.ua*. URL: <https://delo.ua/business/sistemi-motivaciyi-personalu-kadrovii-golod-i-postiini-vikliki-yak-2022-rik-zminiv-sferu-obslugovuvannya-v-ukrayini-410199/> (дата звернення: 19.03.2023).
2. Лупашко А. На початку війни готельний бізнес України обвалився на 90%. Чи є надія на відновлення – Forbes.ua. *Forbes.ua | Бізнес, мільярдери, новини, фінанси, інвестиції, компанії*. URL: <https://forbes.ua/company/na-pochatku-viyuni-gotelniy-biznes-ukraini-obvalivsvya-na-90-chi-e-nadiya-na-vidnovlennya-14102022-9033> (дата звернення: 19.03.2023)
3. Маглецький А. Ресторани під час війни: перспективи та глобальні тенденції. *Факультет готельно-ресторанного і туристичного бізнесу*. URL: <https://fgritb.knukim.edu.ua/home/news/restorani-pid-chas-vijni-perspektivi-ta-globalni-tendentsiji.html> (дата звернення: 19.03.2023).

СЕКЦІЯ 2. Фінансово-економічні проблеми функціонування суб'єктів бізнесу та шляхи їх подолання

*Яровенко Т.С., д.е.н.,
професор кафедри економіки
та управління національним господарством,
Дніпровський національний університет
імені Олеся Гончара,
м. Дніпро*

МІЖНАРОДНА ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА УКРАЇНИ У ПРОЦЕСІ ЕКОНОМІЧНОГО ВІДРОДЖЕННЯ

Нині на тлі воєнних дій Україна стикається з непередбачуваними раніше викликами, які виявляють слабкі та сильні сторони економіки. Так, неочікуваною експертами у складних умовах виявилася: стійкість вітчизняної банківської системи, яка була забезпечена діями Національного банку та уряду; спроможність реформованих підприємств (АТ «Укрзалізниця», АТ«Укрпошта», АТ КБ «ПриватБанк») не тільки не збанкрутіти, а й надавати підтримку бізнесу й громадянам тощо.

Вітчизняна економіка наразі не здатна самотійно вийти з кризи, спричиненої військовою агресією на тлі наслідків пандемії, тому вона потребує значної фінансової підтримки від іноземних партнерів. Великий розмір витрат на обслуговування державного боргу й зобов'язання на його покриття, необхідність підтримки постраждалих галузей (в першу чергу, енергетичної сфери) вимагає залучення міжнародної державної й приватної фінансової допомоги з різних джерел.

Україна отримує безпрецедентну фінансову допомогу від різних країн та міжнародних організацій, що допомагає забезпечити стабілізацію економіки.

Міжнародна допомога може надаватися на безоплатній основі у вигляді грантів, а також у вигляді кредитів з 10-річним пільговим періодом та покриттям частини відсоткових витрат за рахунок донорської допомоги. Фінансовим донорами України стали країни ЄС, США, Японія, Німеччина, Канада, Велика Британія, Франція, Італія, Албанія, Іспанія, Фінляндія, Ірландія, Швейцарія, Бельгія, Ісландія та інші, а також міжнародні фінансові організації (Міжнародний валютний фонд, Європейський банк реконструкції та розвитку, Міжнародна фінансова корпорація, Європейський інвестиційний банк, Світовий банк). Грантна допомога є більш привабливою, оскільки вона не вимагає повернення виділених коштів, проте відмовлятися від пільгового кредитування немає можливості. Так, допомога Україні від США містить: економічну та бюджетну допомогу уряду, військову допомогу, а також фінансування гуманітарних цілей (зокрема, підтримку країн, які приймають українських біженців).

У складному 2022 р. до загального фонду державного бюджету України

надійшло 1491 млрд грн (в т.ч. 480,6 млрд грн – безоплатна міжнародна допомога у вигляді грантів) [1]. Тобто за цей рік отримано 31,1 млрд дол. США іноземних грантів і кредитів, що у середньому становить 3,1 млрд дол. США на місяць [2].

У 2023 р. 46% дефіциту держбюджету планується профінансувати за рахунок міжнародної допомоги, це 3 – 5 млрд дол. США зовнішнього фінансування на місяць у залежності від інтенсивності бойових дій та економічної ситуації у країні [1].

Лише у березні 2023 р. Україна отримала 1,6 млрд дол. США іноземного фінансування, в т.ч. кредитний транш від Європейського Союзу – 1,5 млрд євро. Станом на 23 березня 2023 р. у цілому отримано 7,9 млрд дол. США іноземного фінансування [2].

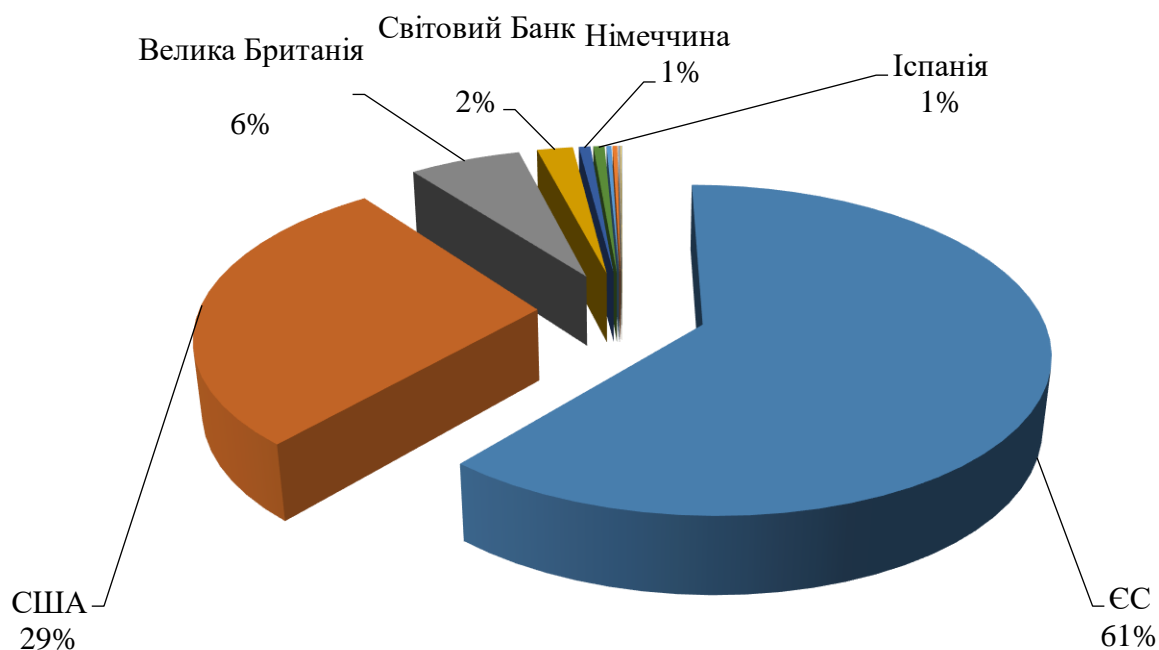


Рис. 1. Основні донори фінансової допомоги Україні (станом на 23.03.2023 р.)

Джерело: побудовано за [2]

З початку війни іноземна допомога покривала 55% потреби додаткового фінансування бюджету (дефіцит та погашення боргів), тобто 36% витрат державного бюджету. Таким чином, вперше іноземне фінансування повністю покрило бюджетні потреби у межах одного місяця (серпня), що сягнули 4,2 млрд дол. США. Значну їх частку передали Сполучені Штати Америки у вигляді 3 млрд дол. США гранту, який перерахували до Дня Незалежності України. Крім цього, ЄС на початку серпня надав Україні 1 млрд євро кредитних коштів, що стало першою частиною пакету макрофінансової допомоги у розмірі 9 млрд євро [3].

Фінансова допомога Україні у ці складні часи з боку іноземних партнерів не є безумовною. Країни-донори (зокрема ЄС), у першу чергу, вимагають чіткого прозорого контролю за використання коштів, дотримання вимог національного

та міжнародного законодавства, боротьби з корупцією, вжиття фінансово-економічних заходів задля акумулювання коштів у державний бюджет [4].

Таким чином, задля продовження підтримки України за рахунок міжнародної допомоги та збільшення її обсягів необхідно здійснити наступні кроки:

- встановити системний й прозорий контроль за використання коштів;
- забезпечити підтримку багатопартійної парламентської системи й верховенства права;
- дотримання прав людини та інших законодавчих вимог на національному й міжнародному рівнях;
- провести реформи у сферах права та державного управління;
- виконати вимоги щодо статусу кандидата на членство в Європейському Союзі;
- створити зони вільної торгівлі з ЄС;
- стимулювати надходження приватних інвестицій;
- гарантувати незалежність Центрального банку;
- забезпечити прозорість ведення бізнесу;
- ліквідувати корупцію та проводити боротьбу із шахрайством;
- підвищити ефективність використання державних фінансів та управління ними;
- забезпечити стійкість національної валюти;
- реформувати сектори освіти й соціальної політики;
- впровадити новітні підходи страхування ризиків;
- провести податкову реформу, яка дозволить зменшити податковий тягар на іноземних інвесторів, спільні підприємства тощо.

Фінансові виплати допомоги Україні не були стабільними й регулярними, що зашкодило виконанню бюджету у минулому році. Отже, пріоритетами надання міжнародної фінансової допомоги є не тільки збільшення її обсягу, а й забезпечення її вчасності та стабільності.

Список використаних джерел

1. Моїсєєв В. Що не так із «\$45 млрд допомоги від США» і що реально обіцяно Україні на 2023 р. URL: <https://thepage.ua/ua/economy/mizhnarodna-finansova-dopomoga-ukrayini-u-2023-roci> (дата звернення 01.03.2023 р.)
2. Самойлюк М. Трекер економіки України під час війни. Іноземна фінансова допомога. URL: <https://ces.org.ua/tracker-economy-during-the-war/> (дата звернення 01.03.2023 р.)
3. Самойлюк М. Фінансова допомога від міжнародних партнерів: скільки Україна отримала на 1 вересня. Економічна правда. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2022/09/6/691164/>
4. Шварц Д. У Кабміні розповіли про умови отримання Україною 18 млрд євро «макрофіну» від ЄС. URL: <https://www.unian.ua/economics/finance/u-kabmini-rozprovili-pro-umovi-otrimannya-ukrajinoyu-makrofinu-vid-yes-12116493.html> (дата звернення 01.03.2023 р.)

*Завгородня О.О., д.е.н.,
професор кафедри міжнародної економіки
і соціально-гуманітарних дисциплін
Жмуренко В.Г., аспірант,
Український державний університет науки і технологій,
м. Дніпро*

ДЕРЖАВА ЯК СТЕЙКХОЛДЕР ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Міжнародна торгівля є найдавнішою, історично першою формою міжнародних економічних відносин, що заснована на розвитку міжнародного поділу праці та конкурентних перевагах національних економік [1]. У сучасний період вона опосередковує рух третини ВВП світу та охоплює близько 80% міжнародних економічних відносин світ-системи (рис. 1). Щодо України, то продукування, розподіл та використання чи не кожної другої гривні ВВП у 2021 році були пов'язані із зовнішньоторговельними операціями її суб'єктів господарювання (рис. 2), тобто відбувалося у межах світового ринку товарів і послуг, зокрема на його міжнародному осередку 27,49% ВВП (експорт) та внутрішньому 35,68% ВВП (імпорт) [2].

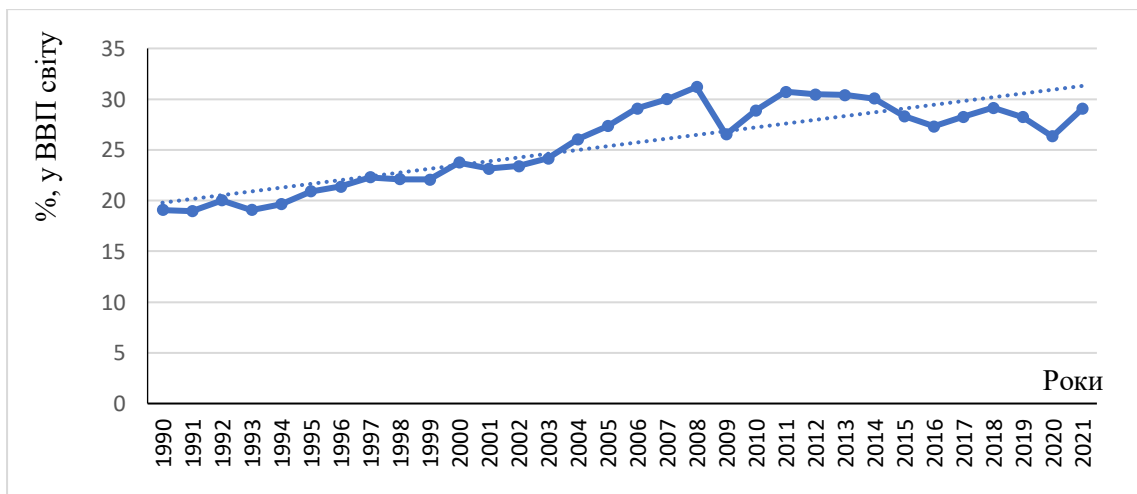


Рисунок 1 – Глобальна динаміка експорту товарів і послуг,
у % до ВВП світу, 1990-2021 рр. [2]

Сучасна цільова функція державного регулювання зовнішньої торгівлі у найбільш агрегованій конфігурації містить мету-імператив, що кореспондується із стратегічною візією економічного майбутнього країни, та чотири взаємопов'язані комплементарні підцілі. Імперативом є ефективне використання та розширене відтворення економічного потенціалу країни, формування й розвиток *внутрішніх підойм* сталого розвитку за рахунок залучення національної економіки в систему світового поділу праці, у глобальні ланцюги створення доданої вартості, з огляду на її міжнародні конкурентні переваги, відповідну спеціалізацію й міграцію факторів виробництва. У вітчизняних реаліях візією-

корелятом є “вільна країна з високим рівнем добробуту, найпривабливіша країна економічних можливостей для інвестицій, інновацій, ведення бізнесу, найкраще місце для реалізації творчого потенціалу, втілення ідей власного розвитку”[3].

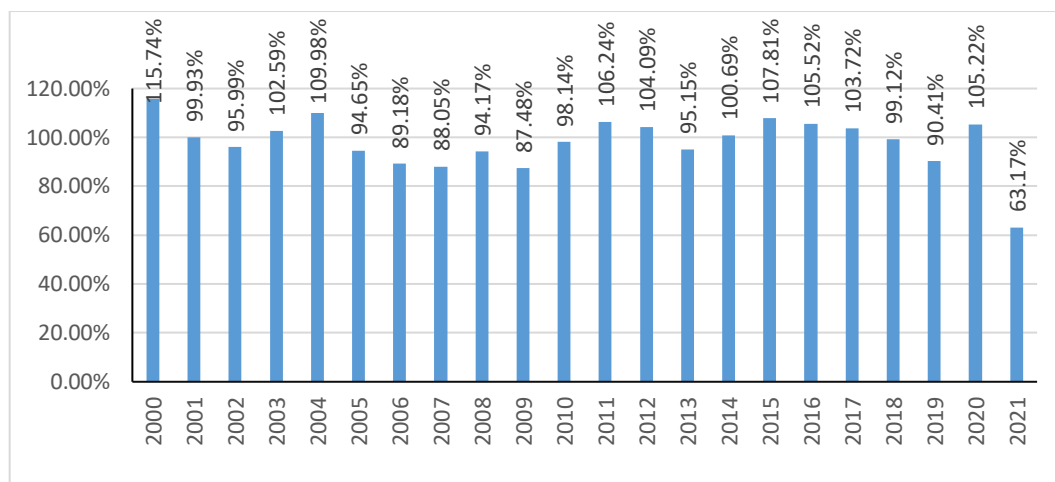


Рисунок 2 – Динаміка квоти зовнішньої торгівлі України, 2000-2021 рр. [2]

Субцілями є :

1) посилення позицій українських експортерів на високо- та середньотехнологічних сегментах світового ринку товарів і послуг;

2) диверсифікація зовнішньоекономічних зв'язків, що сприятиме зниженню рівня залежності національної економіки від монопольних каналів імпорту товарних позицій та географічної монопсонії каналів збуту;

3) узгодження рівня відкритості національної економіки, рівнів її імпортозалежності та експортоорієнтованості із вимогами національної економічної безпеки в частині мінімізації збитків держави від дії негативних зовнішніх економічних чинників та створення сприятливих умов для розвитку економіки завдяки її активній участі у світовому розподілі праці;

4) забезпечення рівноваги внутрішнього ринку та додатного сальдо платіжного балансу, мінімізація негативних дестабілізаційних впливів зовнішньої торгівлі на динаміку валютного курсу.

Реалізація зазначених цільових настанов відбувається на одночасно на мікро-, мезо- та макро- рівнях макроекономічної системи й передбачає відповідну когерентність зусиль та ресурсів, узгодженість як інтересів державного та недержавного секторів економіки, так і знаходження компромісу між приватними інтересами суб'єктів господарювання, оперативними та стратегічними національними інтересами, політико-економічними інтересами зовнішніх стейкхолдерів.

Держава (в особі органів законодавчої та виконавчої влади в межах їх компетенцій) у механізмі регулювання зовнішньої торгівлі на центральному та місцевому рівнях представлена сукупністю інституцій, що:

- встановлюють і забезпечують дотримання норм, умов і правил поведінки національних резидентів в сфері міжнародних економічних відносин, створюють комфортне інституційне середовище для організації та провадження самостійної легальної прибуткової міжнародної економічної

- діяльності;
- відповідають за прогнозування та презентацію суспільству альтернативних варіантів інтеграції національної економіки у глобальний економічний простір та його регіональні осередки, за організацію процедури їх суспільної експертизи;
 - з огляду на стратегічні національні інтереси у відповідному інтеграційному контексті визначають пріоритети та цілі міжнародної торгівлі і політики, визначають її засади та інструменти реалізації, рівень протекціонізму;
 - у межах промислової та інноваційно-інвестиційної політики здійснюють комплексний стимулюючий вплив на розвинені фактори національної конкурентоспроможності та випереджального розвитку;
 - сприяють формуванню у потенційних учасників міжнародних економічних відносин спільного бачення проблем та перспектив співдіяльності, пошуку консенсусного “знаменника” при творенні нових ідей-цінностей, при проектуванні та запуску ланцюгів співпродукування вартості та доданої вартості;
 - підтримують прогресивні форми міжнародного співробітництва, заохочують альянсові міжнародні ініціативи суб’єктів бізнесу тощо.

Державна координаційно-регуляторна активність формується під впливом міжнародних торговельних умов та вимог, що визначаються на рівні міжнародних організацій та міждержавному рівні відповідно до укладених угод в межах співробітництва з іншими країнами. У сфері повноважень держави залишаються тарифні та нетарифні методи регулювання зовнішньої торгівлі, які реалізуються в розрізі визначеного напрямку зовнішньоекономічної політики.

Отже, необхідність врахування інтересів та потреб всіх рівнів зацікавлених груп стейкхолдерів під час формування та реалізації національної моделі зовнішньоторговельної політики обумовлює доцільність колаборації та неперервного активного відкритого діалогу між бізнесом, державними та недержавними інституціями. Передумовою знаходження компромісу, загальним знаменником узгодженості інтересів мають стати імперативи ефективного використання і розширеного відтворення економічного потенціалу України за рахунок її залучення в систему світового поділу праці та мінімізації ризиків національній економічній безпеці.

Список використаних джерел

1. Сучасна міжнародна економіка: підруч. [Білоцерківець В.В., Завгородня О.О., Золотарьова О.В. та інші]; за ред. В.М. Тарасевича. Дніпро: ПБП «Економіка», 2019. 386 с.
2. World Bank national accounts data. URL: <https://data.worldbank.org>
3. Державна служба статистики України. URL: ukrstat.gov.ua
4. Національна економічна стратегія 2030. URL: <https://nes2030.org.ua/#rec246061582>

*Козенкова Н.П.,
старший викладач кафедри управління фінансами,
облікової аналітики та моніторингу бізнесу,
Український державний університет науки і технологій
м. Дніпро, Україна
Вашкелевич Вєслав,
др хаб.-інж., професор,
Вища школа економічно-гуманістична
м. Бельско-Бяла, Польща*

КРАУДФАНДИНГ ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ ФІНАНСУВАННЯ

Ідея підбору людей та організацій, яким потрібні гроші для початку проекту чи бізнесу, з людьми, які хочуть інвестувати гроші, не є новою; новим є те, як ця концепція посередництва підтримується технологічними інноваціями. Однією з відмінних рис фінансових посередників є те, що вони не контролюють активи, з якими здійснюються угоди на їх ринках: вони просто координують взаємодії та угоди між окремими особами та фірмами, які володіють цими активами, та окремими особами та фірмами, які їх потребують.

Після кризи 2008 року банки обмежили кредитування, що змусило позичальників шукати альтернативи, а зниження відсоткових ставок змусило інвесторів шукати інші варіанти інвестицій, які дають гарний прибуток. Краудфандинг визначає систему фінансування, в якій велика кількість учасників, також відомих як «спонсори», надають фінансову підтримку для досягнення спільної мети. Краудфандинг надає фінансову підтримку особам та організаціям, які зазвичай не мають доступу до банків та ринку капіталу.

Краудфандингові платформи фактично замінюють традиційний банк, виступаючи у ролі посередника. По суті, це новий підхід, за якого інвестори надають грошову підтримку бізнес-пропозиціям в обмін на грошові чи негрошові вигоди.

Традиційно виділяють чотири типи краудфандингу: на основі пожертвувань, на основі винагороди, на основі кредиту та на основі акціонерного капіталу. Краудфандинг на основі пожертв – це благодійний внесок, при якому вкладник не чекає нічого, крім душевного спокою, допомагаючи справі; краудфандинг на основі винагороди дозволяє робити внесок в обмін на якусь нефінансову винагороду; краудфандинг, що ґрунтується на кредитуванні, аналогічний кредиту за заздальгідь встановленими процентними ставками; краудфандинг на основі акцій робить вкладників акціонерами з отриманням частки прибутку[1].

У процесі краудфандингу беруть активну участь три сторони: спонсори, збирачі коштів і платформа краудфандингу. Четвертий учасник – банк, де депонуються гроші, виступає пасивним учасником.

Це відносно новий вид фінансової діяльності: незважаючи на те, що перші платформи, що стосуються категорії «краудфандинг», були запущені в період з 2000 до 2007 року, ринок почав розвиватися в період з 2009 по 2013 рік. У цей

період кількість виділених платформ збільшилася в'ятеро, з 200 до 1013. На сьогоднішній момент у світі діє понад 2000 краудфандингових платформ. Розвитку ринку сприяло створення та затвердження закону JOBS (Jumpstart Our Business Startup Act), спрямованого на стимулювання підприємництва. Закон JOBS з одного боку був спрямований на подолання розриву між підприємництвом та фінансами, а, з іншого, зняв частину стурбованості щодо діяльності дрібних та недосвідчених інвесторів на фінансових ринках. У центрі цих питань опинилися краудфандингові платформи, відповідальні за регулювання взаємодії та угод між підприємцями та інвесторами шляхом встановлення ціни, дизайн та правила та ін [2].

Останнім часом у Європі спостерігається значне зростання краудфандингових платформ. Найбільш відомими є такі [2].

WhyDonate це платформа, спеціально розроблена для збирання грошей на будь-які цілі. Тут можна пожертвувати гроші або розпочати збирання коштів на благодійність самостійно. Платформа також підтримує приватні проекти зі збору коштів, є безкоштовною і допомагає компаніям та організаціям, які хочуть створити свої власні краудфандингові платформи для збору коштів.

FundedByMe була заснована у березні 2011 р. у Стокгольмі і є однією з перших у світі краудфандингових платформ для забезпечення як заснованого на винагороді, так і акціонерного краудфандингу. Платформа приділяє основну увагу європейським підприємцям з метою просування транскордонних інвестицій, які підтримують як підприємців, так і інвесторів та допомагає створенню робочих місць та економічному розвитку,

Funding Circle – це платформа, яка видає підприємцям кредити у розмірі від 5000 до 250000 євро. При цьому розпочати інвестувати можна зі 100 євро. Реєстрація на платформі безкоштовна, а фінансова віддача сягає 20%.

Crowdcube є однією з найбільших платформ краудфандингу в Європі та першою у світі, орієнтованою виключно на інвесторів, які приймають власні інвестиційні рішення. ОГП була заснована в 2010 році і є одним із лідерів у галузі краудфандингу на основі акцій. Crowdcube запустила «Венчурний фонд Crowdcube» у лютому 2014 року, який дозволяє інвесторам вкладати кошти у стартапи з додатковою впевненістю в тому, що незалежний кваліфікований керуючий фондом інвестує, керує та відстежує їхній капітал.

Goteo - це платформа для колективного фінансування (грошові внески) та розподіленої співпраці (послуги, інфраструктури, мікрозадачі) для проектів, які, крім надання індивідуальних винагород, також забезпечують продуктивність за рахунок просування спільних товарів, відкритого вихідного коду та/або безкоштовного знання. Учасник платформи може виконувати одну або кілька ролей: представляти проект, бути співзасновником або співпрацювати в одному з них.

Booomerang.dk є першою та найбільшою краудфандинговою платформою в Данії, заснованою на винагородах, де підприємці, музиканти, гурти та інші артисти можуть збирати гроші з нових та старих мереж за допомогою фінансової підтримки. Основна відмінність Booomerang від інших сайтів – співпраця з краудфандінгом. У Данії, коли буде ухвалено законодавство, яке перетворить

Booomerang на легітимний сайт гібридного краудфандингу, працюватимуть платформи для акцій та кредитування.

Ulule - дозволяє творчим, інноваційним та орієнтованим на співтовариство проектам перевіряти свою ідею, створювати спільноту та розвивати її. Учасники – це окремі особи, асоціації та компанії, які створюють проект для клієнта, детально описуючи його фінансову мету, тривалість та нефінансові винагороди, які пропонуються в обмін на підтримку. Якщо вони досягають своєї мети, вони отримують зібрані кошти та віддають свої нагороди тим, хто їх підтримав. Якщо ні, ті, хто підтримав, одержують відшкодування без будь-якої комісії. Ulule бере комісію з переказних коштів.

Comranisto дозволяє пропонувати безліч доступних в усьому світі способів оплати, таких як оплата кредитною карткою, миттєвий грошовий переказ та банківський переказ (авансовий платіж), щоб інвестори могли бути глобальними. Інвестори можуть інвестувати до 5 євро в інноваційні стартапи. Платформа успішно профінансувала 30 стартапів і на даний момент вважається одним із найкращих краудфандингових майданчиків у Європі.

Seedrs – міжнародна краудфандингова платформа, яка допомагає підприємцям продавати акції своїх компаній. Це чудовий спосіб для середніх та великих компаній збільшити свій капітал. Щоб розпочати краудфандинг у Європі, можна інвестувати лише від 10 євро через Seedrs.

Betterplace.org пропонує учасникам ширше охоплення ринку за рахунок маркетингових кампаній, партнерських порталів або додаткових пожертв від наших ділових партнерів. Донори також можуть створювати постійні пожертвування.

Краудфандинг використовується для благодійних організацій, інвестицій, фінансування компаній та особистих потреб. Багато людей витрачають свою частку часу, використовуючи краудфандинг, щоб робити пожертвування на незліченну благодійну мету. Існує ряд критеріїв, які необхідно враховувати, перш ніж починати збирання коштів через платформу для збирання коштів. Номер один - це надійність краудфандингової платформи, інші варіанти, які слід враховувати, - це доступність, досвід користувача і розуміння системи, що лежить в основі платформи.

Список використаних джерел

1. Belleflamme, P., Lambert, T., & Schwienbacher, A. (2017). *Network effects in crowdfunding: theory and evidence*. Working Paper.
2. Corver N. (2023). 10 Best Crowdfunding Platforms In Europe. *Whydonate*. Retrieved from https://whydonate.com/en/blog/top10-crowdfunding-platforms-europe/?gclid=CjwKCAjw5dqgBhBNEiwA7PryaEA6Lse3A896qJxJR5ykGy7w2EPx3hmH3r7PjU9I4tVg7DxZJyv8PxoCiogQAvD_BwE

*Малікова І.П.,
спеціаліст вищої категорії, старший викладач,
Одеський торговельно-економічний фаховий коледж,
Одеса*

ТЕХНІЧНИЙ СТАН ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Складовим елементом виробничого потенціалу промислових підприємств є основні засоби. Вони, як правило, є найважливішою частиною активів підприємства. Основні засоби – матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, виконання робіт і надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік) [1].

Постійний розвиток технологій та науки вимагає від підприємств наявності основних засобів, які б могли не тільки забезпечити процес виробництва, але й мінімізувати витрати виробництва, покращувати якість продукції, підвищувати її конкурентоспроможність як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Але, на жаль, основною проблемою, з якою сьогодні стикається більшість вітчизняних промислових підприємств, є високий ступінь фізичної зношеності основних засобів. Основоположними показниками технічного стану основних засобів є коефіцієнти зносу та придатності. Розглянемо стан та зміну даних показників на прикладі одного з найбільших платників податків у нашому регіоні. Динаміка показників технічного стану основних засобів у цілому та найважливішого елемента активної частини виробничих основних засобів ПАТ «Одеський кабельний завод «Одескабель» надано у табл. 1.

Таблиця 1

Динаміка показників технічного стану основних засобів
ПАТ «Одеський кабельний завод «Одескабель» за останні роки, %

Показники	Значення показника на кінець року				Зміна показника за рік		
	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.
Коефіцієнт зносу всіх основних засобів	80,52	79,93	80,51	81,19	-0,59	0,58	0,68
у тому числі машин та обладнання	88,56	88,94	89,24	90,65	0,38	0,30	1,41
Коефіцієнт придатності всіх основних засобів	19,48	20,07	19,49	18,81	0,59	-0,58	-0,68
у тому числі машин та обладнання	11,44	11,06	10,76	9,35	-0,38	-0,30	-1,41

Розраховано автором на основі [2].

Коефіцієнт зносу характеризує ступінь зношеності основних засобів. На «Одескабель» спостерігається високий ступінь фізичного зносу основних

засобів, особливо за групою «Машини та обладнання», де даний показник протягом останніх років продовжував зростати. Протягом 2022 р. знос за даною групою збільшився на 1,41 % та на кінець року перевищував 90 %. Значення коефіцієнта придатності продовжувало зменшуватися, що свідчить про зниження технічної придатності основних засобів досліджуваного підприємства.

Слід відзначити, що аналогічна ситуація спостерігається практично у всіх великих підприємствах, які протягом довгого періоду були фундаментом промислової індустрії нашої країни. Нині відбувається процес інтенсивного старіння основних засобів. Що ж є причинами такої ситуації?

Технічний стан та відповідність основних засобів сучасним технічним досягненням проявляється в процесі їх оновлення. Зараз перед більшістю підприємств України постають дві взаємопов'язані проблеми: з одного боку, необхідне прискорення темпів оновлення існуючих основних засобів інноваційними, а з іншого – спостерігається брак ресурсів для здійснення даного процесу. Досить гостро постає питання пошуку джерел та різних способів для оновлення основних засобів.

Основними власними джерелами фінансування процесу оновлення основних засобів є нерозподілений прибуток та амортизаційні відрахування. На сьогодні залишаються невирішеними питання щодо вибору оптимального методу нарахування амортизації для процесу оновлення основних засобів. Щодо нерозподіленого прибутку, слід відзначити, що протягом останніх років внаслідок пандемії коронавірусу та введених карантинних заходів, а потім під час введення військового стану багато суб'єктів господарювання зменшили обсяги виробництва, а це негативно впливає на фінансові результати.

У випадку тимчасової нестачі власних коштів, підприємства можуть скористатися для оновлення необоротних активів, у тому числі основних засобів, поширеним у світі методом фінансування – орендою. Оренда є дієвим інструментом процесу ефективного оновлення основних засобів і технологій підприємств. Оренда, як один із способів фінансування господарської діяльності, дуже поширена в економічно розвинених країнах. ПАТ «Одескабель» також використовує даний спосіб, отримує в фінансову оренду окремі види основних засобів.

Отримання в оренду основних засобів досить часто є одним зі способів реанімації підприємства, що дає змогу вивести виробництво на достойний економічний рівень і поліпшити соціальні та фінансові показники.

Список використаних джерел

1. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»: Наказ Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92. URL: zakon.rada.gov.ua/laws/show/ (дата звернення 21.03.2023 р.)
2. Офіційний сайт ПАТ «Одеський кабельний завод «Одескабель». URL: <https://05758730.smida.gov.ua>. (дата звернення 22.03.2023).

*Царьов О.С., аспірант
Науковий керівник – Бабій О.М., к.е.н.,
доцент кафедри економіки підприємства та ОПД,
Одеський національний економічний університет,
м. Одеса*

ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Розвиток підприємництва, створення нових підприємств і успішне функціонування підприємства на ринку направлено на досягнення певних цілей. Але відмінною їх особливістю є низький рівень економічної стійкості у цілому. Причиною такого негативного явища є зниження фінансової стійкості підприємства.

Метою оцінки фінансової стійкості підприємства є об'єктивний аналіз величини та структури активів і пасивів підприємства та визначення на цій основі міри його фінансової стабільності й незалежності, а також відповідності фінансово-господарської діяльності підприємства цілям його статутної діяльності.

Фінансово-стійким можна вважати таке підприємство, яке за рахунок власних коштів спроможне забезпечити запаси й витрати, не допустити невинуватої кредиторської заборгованості, вчасно розрахуватися за своїми зобов'язаннями.

Фінансова стійкість – це такий стан фінансових ресурсів, при якому підприємство, вільно маневруючи грошовими коштами, здатне шляхом ефективного їх використання забезпечити безперервний процес виробничо-торгівельної діяльності, а також витрати на його розширення і оновлення при збереженні достатнього рівня плато- та кредитоспроможності [1, с. 224].

В сучасних умовах однією з важливіших економічних проблем є визначення меж фінансової стійкості підприємства.

Визначають фінансову стійкість підприємства як недостатню та надлишкову. Недостатня фінансова стійкість може призвести до неплатоспроможності підприємства, відсутності грошей для діяльності та розвитку підприємства. Надлишкова – негативно впливає на виробничо-господарську діяльність (збільшуючи витрати надлишковими запасами та резервами).

Таким чином, фінансова стійкість повинна характеризуватися таким станом фінансових ресурсів, який би відповідав вимогам ринку, з одного боку, і задовольняв потреби розвитку підприємства, з іншого.

Значення і сутність фінансової стійкості підприємства проявляються в її показниках. Розрізняють абсолютні і відносні показники фінансової стійкості. Узагальнюючим абсолютним показником для оцінки фінансової стійкості враховують надлишок або нестачу джерел коштів для формування запасів і витрат. За допомогою показників надлишка (нестачі) власних оборотних коштів; надлишка (нестачі) власних і довгострокових позикових джерел формування запасів і витрат; надлишка (нестачі) загальної величини головних джерел

формування запасів і витрат визначають тримірний (трикомпонентний) показник фінансової стійкості підприємства. На основі цього показника можна охарактеризувати підприємство одним із чотирьох типів фінансової стійкості.

Відносні показники фінансової стійкості дозволяють більш детально оцінити її. Виділяють три методичних підходи щодо визначення фінансової стійкості за відносними показниками:

- 1) коефіцієнтний;
- 2) агрегатний;
- 3) інтегральний.

Оцінка фінансової стійкості підприємства за допомогою коефіцієнтного підходу полягає в обчисленні та аналізі фінансових коефіцієнтів, кількість яких коливається від одного до шістнадцяти і більше.

Наказом Міністерства фінансів України та Фонду державного майна України від 26.01.2001 р. № 49/121 затверджено Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємства, що підлягають приватизації, у якому визначено лише чотири коефіцієнти фінансової стійкості, хоча вважається доцільним брати не менш як сім показників, а саме: коефіцієнт платоспроможності (автономії), коефіцієнт фінансування, коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами, коефіцієнт маневреності власного капіталу.

Агрегатний підхід ґрунтується на визначенні фінансової стійкості на основі агрегатів. Цей підхід є доповненням до коефіцієнтного, оскільки виділяє чотири типи поточної фінансової стійкості підприємства.

Інтегральний підхід дає інтегровану оцінку ступеню фінансової стійкості. Його можна застосовувати на практиці, особливо в умовах кризового стану економічної системи, коли порушені старі господарчі зв'язки підприємства, йде пошук нових зв'язків з партнерами, зацікавленими у достатній фінансовій стійкості.

Фінансова стійкість за цього підходу характеризується показниками стану і структури активів підприємства та забезпеченістю їх джерелами покриття.

Таким чином, фінансова стійкість підприємства є одним із найважливіших комплексних показників фінансово-господарської діяльності. Показники, що розраховуються за даними балансу використовуються щодо оцінки фінансового стану підприємства, оцінки стану підприємства щодо його приватизації, визначають рівень економічної безпеки підприємства.

Список використаних джерел

1. Фінансовий аналіз. Модульний курс: навч. посібн. / під ред. О.С. Редькіна [Квач Я.П., Кошельок Г.В., Терещенко О.М., Юр'єва Г.В.]. Одеса: ТОВ «Елтон», 2010. 470 с.

*Моїсеєв В.В., аспірант
Науковий керівник – Іоргачова М.І., к.е.н.,
доцент кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку
Одеський національний економічний університет,
м. Одеса*

ВПЛИВ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ НА ВАРТІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах ринкової економіки важливо вчасно реагувати на зміни, які відбуваються на внутрішньому та світовому фінансових ринках. Військові дії в Україні суттєво вплинули на українську та світову економіку, зокрема, постала проблема зміни фінансової політики як на рівні держави, так і на рівні підприємств. Класичний концептуальний підхід щодо збалансування фінансових ресурсів має такі складові як: планування, формування та використання наявних та потенційних фінансових ресурсів в процесі здійснення підприємством фінансової політики. Фінансова політика як економічна категорія має певну об'єктивну основу: з одного боку це фінанси як система економічних відносин, з іншого – фінансовий менеджмент як система управління, яка визначає сутність категорії «політика» в зазначеному контексті, оскільки остання є інструментом реалізації фінансового менеджменту.

Фінансова політика організації складається з кількох етапів: визначення засновниками або вищим менеджментом підприємства, розробка керівництвом в сфері фінансів і реалізація виробничими структурами, фінансовими службами і іншими підрозділами підприємства. Фінансова політика є сукупністю заходів з приводу цілеспрямованого формування, організації та використання фінансів для досягнення головної цілі підприємства – підвищення вартості [1, с. 10].

Застосування ефективної фінансової політики управління вартістю підприємства потребує враховувати фактори за 3 групами показників: показники, що відображають ефективність операційної, фінансової та стратегічної ефективності діяльності підприємства. Результати основної діяльності підприємства по зниженню витрат, збільшенню продажів, або підвищенню продуктивності визначаються ефективністю операційної діяльності. Фінансова діяльність є ефективною у випадку успішної роботи підприємства щодо розміщення вільних грошових коштів на фондовому ринку, залученню різних джерел фінансування, і управління оборотним капіталом [2]. Ефективність інвестиційної діяльності відображає ефективність інвестиційних проектів, які здійснює підприємство. Це будь-які проекти, пов'язані з інвестуванням грошових коштів у реальні активи на строк більше 1 року.

В сучасному стані перед підприємствами стоїть питання здійснення фінансової політики під впливом ризику та невизначеності економічних процесів. Комплексна фінансова політика має брати до уваги та враховувати усі фактори ризику. В умовах ринкової економіки підприємства стикаються з різними фінансовими проблемами, тому з'являється необхідність передбачення майбутнього стану підприємства, що можливо тільки за умов використання фінансової стратегії діяльності підприємства [3, с. 140]. Для вартості

підприємства характерна підвищена чутливість до змін зовнішнього і внутрішнього середовищ його функціонування, які завжди знаходяться під впливом багатьох чинників. Детермінація цих факторів дозволить підприємству виявити пріоритети в управлінні з позицій максимізації вартості. Ці чинники можна згрупувати на такі складові — внутрішні і зовнішні фактори впливу. Що стосується факторів, на які підприємство може впливати безпосередньо, а саме внутрішні, то їх можна класифікувати за багатьма категоріями. Якщо визначати основні напрямки в рамках впливу на чинники менеджерами підприємства, то можливе застосування подібного дроблення факторів — операційна діяльність, фінансові показники, інвестиційна стратегія і управління (таблиця 1).

Таблиця 1

Внутрішні фактори впливу на вартість компанії

Внутрішні фактори		
Операційна діяльність	Фінансові показники	Інвестиційна стратегія та управління
Доходи і операційні затрати	Політика розподілу прибутку	Можливість виходу до суміжних сегментів
Забезпеченість основними засобами	Вартість та структура капіталу	Цільова доля ринку
Необхідність здійснення капітальних витрат	Темпи зростання прибутку та грошового потоку	Розширення географії діяльності
Оборотність запасів	Рівень рентабельності	Стратегічні цілі
Прогноз попиту на продукцію/послуги	Можливості залучення фінансування	Використовувані технології
	Податкові пільги	Інвестиційна програма
	Фінансовий леверидж	Життєвий цикл

Джерело: побудовано автором

Вивірена фінансова політика, основана на вищеназваних факторах, допомагає визначити перспективний напрямок розвитку підприємства та побудувати механізм досягнення оперативних та стратегічних цілей за умов обмежених фінансових ресурсів. Фінансова політика має бути гнучкою, і корегуватися згідно змін зовнішнього і внутрішнього середовища, орієнтуючись на актуальну та доступну внутрішню і зовнішню фінансову інформацію. Тільки за рахунок передбачення майбутньої ситуації фінансова політика може бути успішною, а підприємство набуває стійкості та підвищує свою вартість.

Список використаних джерел

1. Терещенко О.О. Фінансовий контролінг : навч. посіб. К.: КНЕУ, 2018. 408 с.
2. Вишневський В. Теорія вартості в економічній науці. *Економіст*. 2015. № 5. С. 35–46.
3. Домбровська С.О., Лапіна І.С. Адаптація фінансової стратегії підприємства до сучасних умов в Україні. *Економічні науки*. 2017. № 25. С. 138-141.

*Роговська К.Л., бакалаврантка
Науковий керівник – Довбня С.Б., д.е.н.,
професор, завідувачка кафедри економіки
та підприємництва ім. Т.Г. Беня,
Український державний університет науки і технологій,
м. Дніпро*

ФІНАНСОВА СТРАТЕГІЯ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇЇ СУТНІСТЬ

Питання формування ефективної фінансової стратегії є особливо актуальним в умовах поглиблення ринкових перетворень, розвитку інтеграційних процесів та зростання мінливості чинників зовнішнього середовища. Недосконалість стратегічного фінансового планування та прийняття економічно необґрунтованих стратегічних рішень призводить до таких явищ, як розрив господарських зав'язків, взаємне порушення платіжної дисципліни, зниження темпів розширення діяльності підприємства. Від якості сформованої фінансової стратегії залежить здатність підприємства ефективно використовувати фінансові ресурси та реалізовувати свій економічний потенціал та підвищувати конкурентоспроможність.[1]

Складність поняття "стратегія", що поширюється на всі аспекти діяльності компанії, породила процес деталізації комплексного бачення майбутнього компанії через серію складових стратегій, класифікованих за різними критеріями. Стратегічний набір конкретного підприємства в першу чергу визначається його масштабами та ступенем спеціалізації та диверсифікації. Класифікація стратегій та різними ієрархічними рівнями наведена на рис. 1.



Рисунок 1 - Ієрархія стратегій підприємства [2]

В сучасних умовах особливої значущості набуває детальне опрацювання та обґрунтоване формування функціональних стратегій, до складу яких відносяться: маркетингова, кадрова, інноваційна (науково-технічного розвитку), виробнича, фінансова. Враховуючи обмеженість фінансових ресурсів на фінансовому ринку та їх необхідність для забезпечення поточної діяльності та розвитку підприємства особлива увага повинна приділятися сутності, особливостям та способам формування фінансової стратегії.

Фінансова стратегія як одна з функціональних стратегій визначає генеральний напрямок фінансового розвитку та стосується найважливіших аспектів фінансової діяльності підприємства: формування та використання прибутку, рішень щодо структури капіталу та виплати дивідендів, вибору форм і способів інвестування, оптимізації податкових виплат [3].

Фінансова стратегія має дві складові. Перша спрямована на ефективне формування необхідних компанії ресурсів, а друга - на їх використання.

Фінансова стратегія відповідає на такі питання:

- як фінансується поточна діяльність компанії;
- які джерела позикового капіталу є найбільш прийнятними для компанії;
- як налагодити платіжні відносини з постачальниками та клієнтами;
- як оновити технологічну інфраструктуру [3].

Реалізація фінансової стратегії вимагає постійного моніторингу на операційному та стратегічному рівнях. Моніторинг фінансової стратегії здійснюється для забезпечення прибутковості та ліквідності компанії в короткостроковій перспективі та для забезпечення зростання і підтримки позитивного іміджу в довгостроковій перспективі. Для методичного забезпечення такого моніторингу доцільною є розробка системи ключових показників ефективності (КПІ), які б дозволяли б контролювати здатність підприємства своєчасно виконувати поточні та довгострокові фінансові зобов'язання, рівень фінансової незалежності, ділову активність та ефективність діяльності.

Фінансова стратегія також визначає відносини між фінансовими, страховими та кредитними установами, акціонерами, фінансовими ринками в цілому та різними підрозділами і зацікавленими сторонами всередині організації, які проявляються в організаційних характеристиках підсистеми фінансового менеджменту.

Одним із основних завдань фінансової стратегії є розробка політики фінансування діяльності підприємства, яка забезпечувала б мінімізацію вартості при одночасному зниженні фінансових ризиків, які можуть провокувати неплатоспроможність підприємства та загрозу його банкрутства.

Таким чином, фінансова стратегія повинна розроблятися на основі об'єктивної оцінки фінансового ринку та його інструментів, а також вибору оптимального варіанту фінансування, враховувати фінансові можливості підприємства та забезпечувати відповідність його фінансово-економічного потенціалу національним і міжнародним ринковим умовам.

Список використаних джерел

1. Гудзь О.І. Формування фінансової стратегії підприємства. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Економіка і менеджмент. 2017. Вип. 24, Ч. 1. С. 107—110.
2. Довбня С.Б., Письменна О.О., Найдовська А.О. Стратегія підприємства. Ч. 1. Дніпро. НМетАУ. 2021. С. 40-51.
3. Безручко О.О. Сутність фінансової стратегії діяльності підприємства / О.О. Безручко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/23_ntp_2010/economics/70140.doc.htm.

*Куценко В.О., магістрант,
Ігнашкіна Т.Б., к.е.н.,
доцент кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня,
Український державний університет науки і технологій,
м. Дніпро*

АНАЛІЗ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ СУБ'ЄКТІВ БІЗНЕСУ

Серед багатьох аспектів проблеми фінансової стійкості підприємств важливими питаннями є теоретико-методичні, зокрема, визначення сутності категорії «фінансова стійкість» та методичні підходи до її оцінювання.

Щодо першого питання, яке не є предметом висвітлення в цій роботі, скажемо лише, що автори схиляються до трактування фінансової стійкості у широкому розумінні, спираючись на наступне визначення: «Фінансова стійкість – це такий контрольований стан фінансових ресурсів підприємства, що забезпечує тактичний та стратегічний розвиток підприємства, стабільність його діяльності, завдяки зростанню прибутку та його капіталу при збереженні нормального рівня платоспроможності та кредитоспроможності підприємства в умовах ризику» [1, с.128]. Тобто за своєю суттю це є комплексна оцінка фінансового стану підприємства. Стабільне зростання валюти балансу, достатній рівень ліквідності, платоспроможності і надійності підприємства, значна частка власних джерел фінансування діяльності підприємства, стабільність доходів та якість активів, здатність підприємства розширювати свою діяльність є основними ознаками фінансової стійкості підприємств.

Для досягнення головної мети аналізу фінансового стану підприємства, що полягає в об'єктивній його оцінці та виявленні на цій основі потенційних можливостей підвищення ефективності формування й використання фінансових ресурсів, застосовуються різні методи аналізу, серед яких традиційними можна вважати такі: горизонтальний (динамічний) аналіз; вертикальний (структурний) аналіз; аналіз відносних показників (коефіцієнтів); порівняльний аналіз; факторний аналіз. Представлені методи аналізу добре відомі, широко висвітлені у фаховій літературі [2-4 та ін.], тому не потребують детальної характеристики.

Зазначимо лише, що серед них досить популярним є коефіцієнтний аналіз фінансового стану підприємства.

Існує в Україні і певна нормативна база для оцінювання фінансового стану підприємств.

Окрім перелічених вище основних (традиційних) методів фінансового аналізу, фахівцями також пропонується використовувати й інші методи, коротку характеристику яких наведено в таблиці 1.

Таблиця 1 – Додаткові підходи до оцінки фінансової стійкості підприємства

Назва підходу	Сутність підходу	Результат оцінки
Агрегатний підхід	Аналіз абсолютних показників фінансової стійкості	Визначення типу фінансової стійкості
Маржинальний підхід	Розрахунок порогу рентабельності за допомогою поділу затрат на постійні і змінні та використання показника маржинального доходу	Визначення запасу фінансової стійкості
Бальний підхід	Додавання коефіцієнтів ліквідності до складу показників у бальній оцінці фінансової стійкості	Визначення класу фінансової стійкості
Інтегральний підхід	Інтегральна оцінка ступеня фінансової стійкості з використанням узагальнюючого показника зміни фінансової стійкості	Визначення ступеня фінансової стійкості та виявлення її динаміки
Матричний підхід	Складання матричних балансів	Розрахунок структури й визначення якості активів балансу та достатності джерел їх фінансування

Агрегатний підхід [5,6] ґрунтується на визначенні фінансової стійкості на основі агрегатів. Згідно з ним виділяють чотири типи поточної фінансової стійкості підприємства (табл. 2).

Таблиця 2 - Модель визначення типу фінансової стійкості

Показники, надлишок (+) нестача (-)	Тип фінансової стійкості			
	Абсолютна фінансова стійкість	Нормальна фінансова стійкість	Нестійкий фінансовий стан	Кризовий фінансовий стан
$\pm \text{ВОК} = \text{ВОК} - 3$	$\pm \text{ВОК} \geq 0;$	$\pm \text{ВОК} < 0;$	$\pm \text{ВОК} < 0;$	$\pm \text{ВОК} < 0;$
$\pm \text{ФК} = \text{ФК} - 3$	$\pm \text{ФК} \geq 0;$	$\pm \text{ФК} \geq 0;$	$\pm \text{ФК} < 0;$	$\pm \text{ФК} < 0;$
$\pm 3\text{В} = 3\text{В} - 3$	$\pm 3\text{В} \geq 0.$	$\pm 3\text{В} \geq 0.$	$\pm 3\text{В} \geq 0;$	$\pm 3\text{В} < 0;$

Значення символів: ВОК - власні оборотні кошти; 3 - запаси; ФК - функціонуючий капітал; 3В - величина основних джерел формування запасів.

Бальний підхід [7] передбачає вибір показників, ранжування їх у балах, оцінку показників залежно від їх фактичних значень, розрахунок загальної суми балів, визначення класу фінансової стійкості, яких згідно підходу пропонується п'ять. Бальна оцінка проводиться на основі наступних показників: коефіцієнт

абсолютної ліквідності, коефіцієнт термінової ліквідності, коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт забезпеченості власними джерелами фінансування, коефіцієнт фінансової незалежності, коефіцієнт фінансової незалежності в частині формування запасів і витрат. Виділення класу фінансової стійкості дозволяє оцінити рівень фінансової стійкості та охарактеризувати фінансовий стан підприємства.

За матричним підходом [8] бухгалтерський баланс підприємства представляється у вигляді матриці, де по горизонталі розташовані статті активу, а по вертикалі - статті пасиву. У матриці балансу виділяють чотири квадранти: 1) необоротні активи; 2) оборотні засоби; 3) власний капітал; 4) зобов'язання. Потім складаються чотири таблиці: матричний баланс на початок та на кінець року, динамічний матричний баланс та баланс грошових надходжень і витрат підприємства. Матричний підхід дає можливість визначити зв'язок статей активу і статей пасиву балансу, розрахувати структури й визначити якість активів балансу та достатність джерел їх фінансування, розрахувати весь набір показників та коефіцієнтів, необхідних для оцінки фінансової стійкості.

Балансовий підхід включає в себе побудову балансової моделі, яка передбачає певне перегрупування статей бухгалтерського балансу для виділення однорідних, з погляду строків повернення, величин позикових засобів. Оцінка фінансової стійкості підприємства за цим підходом здійснюється виходячи з рівня покриття запасів і витрат джерелами засобів та виходячи з рівня покриття основних засобів й інших необоротних активів джерелами засобів. При цьому, вкладення капіталу в основні засоби й матеріальні запаси не повинні перевищувати величину власного й прирівняного до нього капіталу.

Інтегральний підхід дає змогу дати інтегральну оцінку рівню фінансової стійкості на базі низки одиничних показників [9 та ін.].

У подальшому для оцінювання фінансової стійкості досліджуваного підприємства цей метод поряд з іншими буде використано в роботі.

Список використаних джерел

1. Ігнашкіна Т.Б., Гриньов А.Ф., Двудічанський О.А. Сутність дефініції «фінансова стійкість підприємства» у сучасній економічній науці. Донецький державний університет управління. Зб. наук. праць ДонДУУ. Т.ХІV. Вип. 271: *Стратегія інституційного розвитку соціально-орієнтованої економіки України*. Серія: Економіка. Донецьк: ДонДУУ, 2013. С.123-129.
2. Багацька К.В., Говорушко Т.А. Шеремет О.О. Фінансовий аналіз: підручник. Київ, Видавничий дім «АртЕк». 2014. 320 с.
3. Лучко М.Р., Жукевич С.М., Фаріон А.І. Фінансовий аналіз: навчальний посібник. Тернопіль: ТНЕУ, 2016. 304 с.
4. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посіб. Київ: Знання, 2015. 662 с.
5. Базилінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика: навч. посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 328 с.
6. Деєва Н.М., Дедіков О.І. Фінансовий аналіз: навч. посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2007. 328 с.

7. Новашина Т.С. Фінансовий аналіз. М.: МФПА, 2005. 192 с.
8. Литвин М.І. Використання матричних балансів для оцінки фінансового стану. *Фінанси*. 2005. №3. С. 21-30.
9. Смачило В.В., Будникова Ю.В. Оцінка фінансової стійкості підприємств. *Економіка України*. 2009. №5. С. 12-17.

*Левенець Д.О., бакалаврант,
Науковий керівник – Ігнашкіна Т.Б., к.е.н,
доцент кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня,
Український державний університет науки і технологій,
м. Дніпро*

ЩОДО АНАЛІЗУ ОБСЯГІВ РЕАЛІЗАЦІЇ ТА РИНКІВ ЗБУТУ ПРОДУКЦІЇ ПАТ «ІНТЕРПАЙП НТЗ»

Основним призначенням будь-якого промислового підприємства є виробництво і реалізація продукції. Тому виконання аналізу цих показників – необхідне і завжди актуальне питання. Автором виконано аналіз обсягів продажу продукції ПАТ «ІНТЕРПАЙП НТЗ» за два останніх звітних періоди. В якості вихідної інформації використано офіційну звітність підприємства, а саме, «Річну інформацію емітента цінних паперів» за 2019-2021 роки [1].

Обсяги реалізації продукції підприємства за досліджуваний період характеризується даними, представленими в таблиці 1.

Таблиця 1 – Динаміка і структура реалізації продукції за 2020-2021рр.

Продукція	2019	2020	2021	Відхилення (+,-) 2021 р. від 2019 р.		Структура, %		
				абс.	відн., %	2019	2020	2021
	млн грн							
Трубна продукція	6 672,1	3 198,9	1414,9	-5257,2	-78,8	45,6	33,8	17,2
Колісна продукція	7 484,2	5 649,8	6448,6	-1 035,6	-13,8	51,2	59,6	78,4
Інша реалізація	468,4	621,5	362,1	-106,3	-22,7	3,2	6,6	4,4
Разом	14 624,7	9 470,2	8225,6	-6399,1	-43,8	100,0	100,0	100,0
у т. ч., експорт	6 498,4	6 386,8	5063,4	-1435,0	-22,1	44,4	67,4	61,2

Аналіз динаміки обсягів реалізації свідчить про стійку тенденцію до їх зниження як в цілому по Товариству, так і за окремими видами продукції. Особливо критичною є ситуація з продажами трубної продукції, обсяг якого зменшився майже у 5 разів. Цей факт, а також падіння обсягів продажу й інших видів продукції, нехай і відносно не таке значне, призвели до загального зниження реалізації по заводу майже на 44%. До основних причин такого становища можна віднести втрату ринків збуту СНД, зокрема, РФ, економічну кризу в країні.

У структурі реалізації протягом аналізованого періоду переважала реалізація колісної продукції, причому частка її з року в рік зростала, досягнувши в 2021 році 78,4%. Відповідно, в бік зменшення (з 45,6% в 2019 р. до 17,2% в 2021 р.) змінювалася питома вага реалізації трубної продукції.

Обсяги продажу продукції на експорт також мають негативну динаміку, проте за роками зміни не такі критичні (в 2020 р. порівняно з попереднім падіння становило 1,7%, в 2021 р. проти 2020 р. – 20,7%). Таким чином, при відносно меншому зниженні обсягів експорту падіння загальних обсягів реалізації по заводу відбулося за рахунок скорочення постачань на внутрішній ринок.

Географія постачань продукції за ринками збуту представлена в таблиці 2.

Таблиця 2 – Структура постачання продукції за ринками збуту,%*

Ринки збуту	2019	2020	2021
Україна	39,3	34,5	16,1
Країни СНД	22,2	26,1	36,2
у т. ч., РФ	15,4	15,2	2,3
Білорусь	6,6	10,9	16,8
Країни Балтії	0,8	0,3	0,9
Далеке зарубіжжя	37,7	39,2	46,9
у т. ч., Європа	н.д.	н.д.	32,6

*Складено автором за джерелом [1]

Як бачимо, зміни у структурі постачань продукції за регіонами світу відбулися суттєві зрушення. На фоні значного падіння в 2021 р. обсягів відвантаження продукції на внутрішній ринок (на 23,2 процентних пункти проти 2019 р.), зросло відвантаження в країн СНД, при зниженні частки РФ з 15,4% до мінімального рівня (2,3%), збільшенні частки Білорусі (з 6,6% до 16,8%). Приблизно на рівні Білорусі в 2021 р. була також частка відвантаження до Казахстану (16,4%). Тенденція постачань продукції до Далекого зарубіжжя є позитивною, причому, як бачимо, у 2021 р. переважали відвантаження в Європу (за попередні роки така інформація відсутня).

Для поглиблення аналізу представимо дані щодо реалізації основних видів продукції в натуральному і вартісному вимірі за останні два роки (табл. 3).

Таблиця 3 – Реалізація основних видів продукції

Види продукції	2020			2021		
	т	тис. грн	ціна, грн/т	т	тис. грн.	ціна, грн/т
Суцільнокатані залізничні колеса	109131	4 670 661	42798,66	130 910	5 028 190	38 409, 52
Труби сталеві безшовні гарячедеформовані	94481	1 847 930	19558,75	24 081	526 046	21 844,86
Труби обсадні та муфти до них	30392	816 214	26856,21	11 256	339 412	30 153,87

Аналіз динаміки натуральних показників реалізації свідчить про суттєві негативні зміни за обома видами труб (по трубам безшовним майже у 4 рази, обсадним – у 2,7 рази). Аналогічну динаміку маємо й за вартісними показниками реалізації труб (зменшення відповідно у 3,5 та 2,4 рази), навіть при зростанні відпускних цін. Позитивним є збільшення обсягів продажу коліс як у натуральному, так і у вартісному вимірі при деякому зниженні ціни. Структурні характеристики реалізації характеризуються наступними змінами: збільшення частки колісної продукції (з 63,7% до 85,3%) та зменшення питомої ваги трубої продукції, а саме, труб безшовних – з 25,2% до 8,9%, труб обсадних – з 11,1% до 5,8%.

За зазначеними видами продукції виконано також факторний аналіз впливу фізичних обсягів та цін на вартість реалізованої продукції за наступними формулами.

Загальна зміна обсягу реалізації (ΔRP):

$$\Delta RP = RP_1 - RP_0 \quad (1)$$

де RP_0 та RP_1 - обсяги реалізації у базисному і звітному періодах відповідно.

Вплив фізичних обсягів реалізації (ΔRP_A):

$$\Delta RP_A = (A_1 - A_0) * C_0 \quad (2)$$

де A_0 та A_1 - обсяги реалізації продукції у натуральному вимірі;

C_0 – ціна 1 т продукції у базисному періоді.

Вплив ціни (ΔRP_C):

$$\Delta RP_C = (C_1 - C_0) * A_1 \quad (3)$$

Баланс факторів:

$$\Delta RP = \Delta RP_A + \Delta RP_C \quad (4)$$

Результати факторного аналізу надано в таблиці 4.

Таблиця 4 – Результати факторного аналізу реалізації за видами продукції

Види продукції	Зміна обсягу реалізації, тис. грн		
	усього	у тому числі за рахунок	
		фізичного обсягу	цін
Суцільнокатані залізничні колеса	357 529	932 112	- 574 583
Труби сталеві безшовні гарячедеформовані	- 1 321 884	- 1 376 936	+55 052
Труби обсадні та муфти до них	- 476 802	- 513 920	+37 118

Таким чином, за даною таблицею можна зробити наступні висновки:

- по суцільнокатанним залізничним колесам спостерігаємо збільшення обсягів реалізації, однак при збільшенні фізичного обсягу значну роль відіграв негативний вплив ціни, що зменшило виручку від реалізації на 574,6 млн грн;

- зменшення обсягів реалізації сталевих труб відбулося за рахунок фактору фізичного обсягу, хоча й маємо позитивний вплив ціни (+55,1 млн грн);

- по обсадним трубам маємо схожу тенденцію зі сталевими трубами: при незначному (позитивному) впливі цін вирішальну роль у зниженні виручки від реалізації зіграв фактор скорочення фізичних обсягів продажу (-513,9 млн грн).

Подальші заходи підприємства повинні бути спрямовані на збереження існуючих та пошук нових ринків збуту, освоєння нових конкурентоспроможних видів продукції.

Список використаних джерел

1. Річна інформація емітента цінних паперів за 2019-2021 роки. URL: https://ntrp.interpipe.biz/investors/rozakrutie_informacii/reg_inf_rich_zvit/

*Муханова Т.А., студентка
Науковий керівник – Пустовгар С.А., к.е.н.,
доцент кафедри управління та адміністрування
ННІ «Каразінська школа бізнесу»,
Харківський національний університет
імені В.Н. Каразіна,
м. Харків*

ОСОБЛИВОСТІ БРЕНДИНГУ КОМПАНІЇ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ВІЙНИ

В умовах жорсткої конкуренції на ринку потреба виділити свій товар серед конкурентів неминує спонукає вітчизняного виробника до створення бренду. Споживачі купують відомі бренди, іноді, навіть, платячи за них вищу ціну, тому що впевнені в їх якості, прагнуть досягти певного статусу або просто поділяють філософію, створену брендом.

Базуючись на дослідженні економічної сутності понять бренд та брендинг [1-5] визначено, що бренд – це не лише набір зовнішніх атрибутів продукції, а й очікування, асоціації, які виникають у свідомості споживачів при визначенні (сприйнятті) конкретної марки товару чи послуги. Він відображає суб'єктивну оцінку марки продукції споживачем, виходить далеко за межі створення лише фізичних властивостей продукту і складається з відносин, асоціацій, інформації про марку та лояльності до неї.

Брендинг – це сама процедура створення і розвитку бренду, основний спосіб диференціації товарів, позиціонування товарів на ринку і створення довгострокових відносин з потенційними покупцями на основі основних споживчих цінностей, які є основою бренду [1-4]. Простіше кажучи, брендинг - це комплекс послідовних дій, спрямованих на формування єдиного і ефективного іміджу товару. Брендинг слід сприймати як процес створення образу продукту, що просувається. Але при цьому предметом брендингу можуть бути не лише товари чи послуги. У сучасному світі ними стають ідеї, враження, імідж, здоров'я, краса тощо. Але оскільки ніщо не залишається незмінним, бренди також змушені пристосовуватися до мінливих умов.

Особливості брендингу підприємства полягають в таких положеннях [1-5]:

1. Брендинг підприємства має бути цілеспрямованим і ґрунтуватися на стратегічних цілях компанії, таких як збільшення прибутку, залучення нових клієнтів або зміцнення лояльності наявних клієнтів.

2. Важливо розробити сильний бренд, який відображатиме унікальні цінності та якості підприємства, щоб залучити клієнтів і утримати їх.

3. Брендінг має бути послідовним, що означає, що вся компанія, включно з логотипом, упаковкою продуктів, сайтом та іншими елементами, має відображати єдину ідентичність.

4. Необхідно також враховувати орієнтацію на цільову аудиторію, оскільки цільова аудиторія визначає тон і стиль брендування.

5. Брендінг підприємства є процесом постійної роботи над удосконаленням і розширенням бренду, тому компанія має бути готова адаптуватися і змінювати свій бренд відповідно до мінливих умов.

6. Зрештою, брендінг підприємства може мати суттєве значення для конкурентоспроможності компанії та може допомогти їй виділитися на ринку.

Брендінг під час війни в Україні може бути складним завданням, так як воєнні обставини є не лише загрозою для життя та безпеки людей, а ще й впливають на їх емоційний та психологічний стан. У такий час, компанії повинні бути особливо обачними в тому, як вони взаємодіють з аудиторією та слідкувати за тим, що транслює бренд, так як це буде впливати на сприйняття клієнтами і співробітниками нових чи сталих продуктів та послуг.

Проте, за таких умов бренд та брендування діяльності підприємства можуть об'єднати людей та зіграти величезну роль у атмосфері всередині компанії, тим самим підтримуючи життєдіяльність всіх її відділів. Компанія, може створювати власні рекламні кампанії, бренди та тренди для допомоги. Наприклад, допомога постраждалим людям або підтримка військових, які захищають країну.

В той же час, дуже важливо, щоб рекламні кампанії та брендінг чи ребрендінг підприємства дотримувалися морально-етичних принципів та не використовували війну як підставу чи механізм для збільшення свого прибутку або заради підвищення пізнаваності в соціальних мережах.

Бренди повинні зосередити свої сили на тому, як їхні дії, продукти чи послуги зможуть допомогти людям під час складної ситуації та який внесок вони можуть зробити для того, щоб про війну в Україні дізналося більше людей з усього світу.

З огляду на сутність поняття брендінгу [1-5] та сучасні умови господарювання [5] сформовано принципи, які компанія може використовувати під час брендінгу в умовах війни.

1. Залишатися нейтральними. Компанії повинні відмовитися від політичних слоганів чи символів у своїх рекламних кампаніях, можуть продовжити вести свою діяльність у соціальних мережах без політичного підтексту, так як воєнні новини чи символіка можуть викликати конфлікт інтересів чи емоцій серед різних груп населення.

2. Дотримуватися цінностей і цілей компанії. Компанія повинна виражати свою підтримку миру, солідарності та толерантності, щоб заручитися довірою споживачів та продовжувати слідувати своїм цілям і принципам, нести конкретний меседж до суспільства про компанію.

3. Всебічна підтримка України. Цей варіант зараз наслідують майже всі компанії на ринку. Бренд «Наше Українське» набирає все більшого масштабу, рекламні кампанії, ребрендінг на воєнну тематику, впровадження теми та

крилатих висловів, що з'явилися за умов війни, у айдентику та рекламні агітації, все більше набирають обертів та отримують довіру споживачів.

Добре виконаний брендинг може допомогти компанії зміцнити свою позицію на ринку, збільшити лояльність споживачів і підвищити обізнаність про свої продукти та послуги. В умовах воєнного стану брендинг вимагає більш чутливого й уважного підходу до потреб і очікувань споживачів. Важливо зберігати нейтралітет і поважати думки всіх своїх клієнтів, не використовувати ситуацію в політичних цілях і використовувати свій бренд для підтримки благодійних проєктів, які допомагають людям, що страждають від війни.

Список використаних джерел

1. Буняк Н.М. Особливості бренд-орієнтованого управління сучасним підприємством. *Економіка та управління підприємствами*. Серія: Інфраструктура ринку. 2020. № 43. С. 125-130.
2. Денисенко М.П., Мельник А.О., Зінорук Л.В. Брендинг як чинник підвищення ефективності діяльності підприємства. *Ефективна економіка*. 2019. № 11. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2019_11_13.
3. Деркач О.Г., Кузьміна А.О. Методичні підходи до формування бренд-орієнтованої системи управління підприємством. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2020. № 5(79). С. 140-147.
4. Hveckovics N. Return on brand indicator as one of branding efficiency evaluation tools. *Journal of the New Economic Association*. 2020. №45.1. P. 132-150.
5. Чотири сценарії розвитку українських брендів під час війни. URL: <https://elle.ua/moda/fashion-blog/>

**Солдатенко К.В., магістрантка
Науковий керівник – Найдовська А.О.,
старший викладач кафедри економіки
та підприємництва ім. Т. Г. Беня,
Український державний університет науки і технологій,
м. Дніпро**

ХАРАКТЕРИСТИКА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Аналізуючи методичні підходи до оцінки діяльності підприємства у літературі, стикаємося з різними термінами, що мають нечітке формулювання. Так досить часто використовуються такі поняття як «фінансова стійкість» та «фінансова стабільність», деякі автори їх ототожнюють, інші, з нашої точки зору, надають більш широке тлумачення терміну «фінансової стійкості». Метою дослідження є визначення поняття фінансової стійкості підприємства В умовно нормативних документах [1,2] фінансова стійкість також має різне тлумачення. Так у Методичних рекомендації з аналізу і оцінки фінансового стану підприємств [1] «...Фінансова стійкість характеризується забезпеченістю

підприємства власним капіталом, його розміщенням і використанням...» (зосередження на власному капіталі), а у Положенні про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації [2] фінансову стійкість називають платоспроможністю: «Аналіз платоспроможності (фінансової стійкості) ... характеризує структуру джерел фінансування ресурсів підприємства, ступінь фінансової стійкості і незалежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування діяльності» (п. 3.6).

Зміст поняття «фінансова стійкість» був об'єктом дослідження науковців та практиків (див. табл. 1), але, як видно з таблиці, однозначності у підходах щодо трактування фінансової стійкості також немає.

Таблиця 1 – Підходи до визначення поняття «фінансова стійкість»

Автори	Визначення фінансової стійкості підприємства	Підхід до трактування
А. В. Василенко [3, с. 39]	- здатність системи зберегти свій працездатний стан щодо досягнення запланованих результатів за наявності різних мінливих впливів	Здатність
В. Л. Іванов [4, с. 28]	- здатність економічної системи не відхилитися від свого стану (статистичного або динамічного) за різних внутрішніх і зовнішніх дестабілізуючих впливів за рахунок ефективного формування і використання фінансових, виробничих і організаційних механізмів.	Здатність
О.А. Островська [5, с. 182]	- здатність підприємства функціонувати та розвиватися, зберегти рівновагу своїх активів та пасивів у мінливому середовищі, яка гарантує його постійну платоспроможність та інвестиційну привабливість у межах допустимого рівня ризику.	Здатність
Г.О. Крамаренко [6, с. 90]	– це такий економічний стан підприємства, за якого платоспроможність зберігає тенденцію до стійкості, а співвідношення власного та позикового капіталу перебуває у межах, що забезпечують платоспроможність.	Стан підприємства
І.Г. Ловінська [7, с. 252]	- певний стан рахунків підприємства, що гарантує його постійну платоспроможність.	Стан підприємства
В.В. Чепка, О.К. Матяш [8, с. 652]	- комплексне поняття, в якому відображається стабільний фінансовий стан підприємства, за якого ефективно формуються, розподіляються та використовуються фінансові ресурси, забезпечуються фінансова автономія, платоспроможність, дохідність та рентабельність, розвиток діяльності на поточний та майбутній час	Стан підприємства
О. Стрішенець [9, с. 60]	– якісна оцінка фінансового стану суб'єкта господарювання, яка відображає основні тенденції зміни фінансових відносин під впливом найрізноманітніших чинників, як внутрішніх, так і зовнішніх, і виражається в кредитно- та платоспроможності підприємства, а також у постійному зростанні прибутку й капіталу при мінімальному ризикові.	Стан підприємства

З нашої точки зору, фінансова стійкість – це все ж таки стан системи (підприємства), який можна оцінити на певну дату, оскільки поняття «здатність» характеризує властивість щось здійснювати, робити. Фінансова стійкість передбачає оцінку «надійності» структури фінансування підприємства. Під надійною структурою фінансування мається на увазі достатній відсоток фінансування підприємства за рахунок власного та довгострокового позикового капіталу. Стійкість при цьому характеризується зниженням ризиків щодо вимог термінового повернення цього капіталу його власникам, а значить можливості його використання протягом щонайменше року. У цьому контексті можна сказати, що фінансова стійкість характеризує стійкість (незмінність) джерел фінансових ресурсів для забезпечення діяльності підприємства.

Таким чином фінансова стійкість підприємства – це такий стан, при якому його діяльність фінансується за рахунок стійких джерел фінансування (власного та довгострокового позикового капіталу).

Надаючи оцінку, можна констатувати наявність або відсутність фінансової стійкості у підприємства. Можна визначати її рівні, наприклад – глибокий (за рахунок власного капіталу) та традиційний (власний та довгостроковий позиковий капітал). Можна виділяти якість стійкості, оцінюючі, які саме активи сформовані за рахунок стійких джерел фінансування.

Таким чином, до коефіцієнтів, що характеризують фінансову стійкість підприємства, можна віднести: коефіцієнт автономії, коефіцієнт фінансування за рахунок стабільних джерел, коефіцієнт маневреності робочого капіталу, коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами тощо.

Оцінка фінансової стійкості цікава як менеджменту підприємства, так і потенційним інвесторам. Для інвесторів та постачальників фінансова стійкість підприємства є критерієм зниження ризиків неповернення боргів.

Список використаних джерел

1. Методичні рекомендації з аналізу і оцінки фінансового стану підприємств, розроблені Центральною спілкою споживчих товариств України. – 2006. Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0006626-06#o1774>
2. Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації, затверджене Наказом МФУ N 49/121 від 26.01.2001. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0121-01#Text>
3. Василенко А.В. Менеджмент сталого розвитку підприємств: [монографія] / А.В. Василенко. – К. Центр наукової літератури, 2015. – 648 с.
4. Іванов В.Л. Забезпечення організаційно-економічної стійкості промислового підприємства / В.Л. Іванов, В.А. Малов // Економіка. Менеджмент. Підприємство. – 2010. – № 22. – С. 32–39.
5. Островська О.А. Фінансовий стан та фінансова стійкість підприємств: теоретичні аспекти визначення їх суті / О.А. Островська // Стратегія економічного розвитку України. – 2002. – Вип. 4 (11). – С. 182-187
6. Крамаренко Г.О. Фінансовий аналіз і планування : [навч. посіб.] / Г.О. Крамаренко. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 90 с.

7. Ловінська І.Г. Фінансова стійкість організацій як індикатор економічного потенціалу / І.Г. Ловінська // Фінанси, облік і аудит. – 2014. – Вип. 1 (23). – С. 252-259.
8. Чепка В.В. Фінансова стійкість підприємства: сутність та фактори впливу / Економіка і суспільство. – 2017. – №12. – С. 634 – 655.
9. Стрішенець О. Аналітичний огляд фінансової стійкості підприємства / О. Стрішенець // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки . – 2018. - № 3 . – С. 58 – 65. Режим доступу: <https://www.echas.vnu.edu.ua/index.php/echas/article/view/367/313>

*Жуков В.О., магістрант
Науковий керівник – Гулик Т.В., к.е.н.,
доцент кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Бєня,
Український державний університет науки і технологій,
м. Дніпро*

УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ ТА ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних умовах, особливо у післявоєнний період розбудови України, ще більше загостриться потреба детального дослідження проблеми стратегічного управління доходами і витратами підприємства, зважаючи на руйнівний вплив на його фінансові результати, спричинений повномасштабним вторгненням російської федерації на територію нашої країни.

Але вже сьогодні треба акцентуватися на аналізі поточної господарської діяльності, враховуючи економічні закономірності та тенденції, а також прояви загальних, специфічних і окремих економічних законів у практиці конкретного підприємства, своєчасне виявлення та прогнозування змін і можливості підвищення ефективності виробництва після війни. Різноманітні напрями фінансово-господарської діяльності підприємств, які пов'язані як із поточною діяльністю, так і з вирішенням задач тактичного та стратегічного менеджменту, насамперед пов'язані з раціональним формуванням і перерозподілом фінансових ресурсів з метою досягнення визначених фінансових результатів. При цьому, враховуючи різні аспекти та горизонти планування діяльності підприємства, найважливішим є процес управління доходами і витратами, тобто процес дослідження і прийняття управлінських рішень за всіма основними аспектами формування і розподілу доходів та здійснення витрат на підприємстві.

Питаннями управління доходами і витратами підприємств займалися вітчизняні вчені-економісти: М. Чумаченко, С. Покропивний, Ф. Бутинець, І. Бланк, Г. Вознюк, А.Загороднюк, В. Сідун, Є.Мниха, Н.Спасів, та ін. Значний внесок у розв'язання проблем формування доходів та здійснення витрат у контексті досягнення позитивних фінансових результатів підприємств зробили такі закордонні учені: А.А. Аткинсон, І.Т. Балабанов, Р.Д. Банкеа, В.В. Ковальов, Р.С. Каплан, С. Фішер та ін.

Для вирішення методологічних питань управління витратами необхідно визначити субстанцію витрат, виявити їх суть і зміст, а також яким чином можна розробити економічно обґрунтовану систему управління витратами.

Значний вклад в вивчення категорії «витрати» вніс Д. Рікардо – автор теорії порівняльних витрат. Він показав, що витрати обумовлені як кількістю, так і якістю витраченого труда, а також розміром накопиченого капіталу для оснастки праці і тривалістю часу, для мети якого цей капітал використовувався [4].

А. Сміт ввів поняття абсолютних витрат. Під терміном «витрати» обидва вчених розуміли середні суспільні витрати на одиницю продукції [3, с. 102].

З позицій трудової теорії вартості К. Маркс розглядував витрати як затрати на заробітну платню, матеріали, паливо, амортизацію засобів, тобто на виробництво товару. До них він додавав затрати на заробітну плату працівників торгівлі, утримувannya торговельних приміщень, транспорт. Перші витрати Маркс називав витратами виробництва, другі, - витратами обігу. При цьому він не враховував ринкової ситуації і ряду інших обставин. К. Маркс виходив з того, що вартість товару утворюють витрати виробництва і ті витрати обігу, які є родовженням процесу виробництва у сфері обігу, наприклад, упаковка, фасовка [1, с. 274].

Основними відзнаками між «витратами» та «поточними витратами» є наявність стартових та залишкових витрат. Залишкові витрати – це частка постійних витрат, яка має місце в організації під час припинення діяльності, а стартові – у зв'язку з оновленням діяльності організації. Таким чином, поточні витрати завжди пов'язані з видатками, а затрати можуть бути без них.

З урахуванням вищесказаного, можна стверджувати, що поняття поточних витрат вужче поняття витрат. Проте є і інші точки зору. Так один із західних фахівців Гельмут Шмален проводить між ними чітку різницю. Видатки він розглядає як сукупність заборгованостей і платежів підприємства (під платежами розуміється фаза розрахунків в готівковій і безготівковій формі). Витрати – сукупність виражених в грошовій формі видатків підприємства протягом одного року, які ведуть до зменшення долі чистого майна, вільного від заборгованості. Витратами Г. Шмален називає виражені в грошовій формі сукупні витрати живої і уречевленої праці, тобто речові витрати в процесі підприємницької діяльності протягом певного періоду.

Огляд поняття «витрат» дає змогу підвищити ефективність управління ними; посилити контроль їх споживання; виявити резерви підвищення результативності діяльності; вдосконалити організацію та методику обліку витрат на промисловому підприємстві.

Список використаних джерел

1. Маркс, К., Енгельс, Ф. Твори. – М. – Т. 19. С. 247.
2. Гулик Т.В., Коваль В.А. Чинники зниження витрат на виробництво продукції. Сучасні тенденції розвитку фінансових та інноваційно-інвестиційних процесів в Україні. Матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції : збірник наукових праць [Електронний ресурс]. – Вінниця: ВНТУ, С.493-495. 2021. – 932 с. ISBN 978-966-641-831-2 (PDF)

3. *Сміт А.* Дослідження природи та причин багатства народів. - С. 102
4. Рікардо Д. Принципи політичної економії та оподаткування. Том 1. Твори і листування Давида Рікардо, ред. П'єро Сраффа за співпраці М.Х. Добба. Індіанapolis: Фонд Свободи, 2005. URL: <http://oll.libertyfund.org/titles/113>
5. Витрати підприємств: суть, сучасні підходи до їх оцінки та управління / О.В. Латишева, Є.О. Підгора // Вісник економічної науки України. -2018. — № 2 (35). — С. 113–120. : <http://dspace.nbuv.gov.ua/handle/123456789/150565>

*Гордієнко А.В., бакалаврант,
Науковий керівник – Самофалова Т.О.,
кандидат наук з державного управління, доцент,
Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна,
м. Харків*

ВЗАЄМОДІЯ ДЕРЖАВИ ТА БІЗНЕСУ В РАМКАХ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

На сьогоднішній день відносини між державою та бізнесом мають великий вплив на економічну систему. Вони зосереджуються на одних і тих же цілях, що дає ефективний союз бізнесу та держави. Держава завжди намагається створювати для бізнесу сприятливі умови, такі як : економічну, правову та інфраструктурну забезпеченість. Також держава може інвестувати в підприємство, таким чином відбувається збільшення економічного потенціалу країни. Метою роботи є вивчення та аналіз сучасного стану та взаємовідносин між державою та бізнесом.

Партнерство між державою та бізнесом - це процедура відносин між органами держави та бізнес-партнерами, спільні зусилля та інтереси яких об'єднуються заради взаємовигідної та довгострокової співпраці. Цей тандем співпраці бізнесу та держави втілює в життя нові проекти, реставрації, залучають інвестиції, відбудовуючи або посилюючи економічний капітал того чи іншого суспільства. За допомогою таких проектів, досвід показує, що можливо відновити або ж підняти економіку на новий високий рівень, залучивши достатньо приватного капіталу в короткі строки [1].

Взаємовідносини між державою та бізнесом грають велику роль, як для державного так і для приватного партнера. Їх обов'язки прописуються в законі України "Про державно-приватне партнерство", їх інтереси захищаються на державному рівні.

Державно-приватне партнерство це новизна для нашої країни, хоча різні форми співпраці бізнесу та держави дуже відомі в Україні. Вибір державно-приватної форми управління проектами постає тоді, коли держава самотужки не може виконати проєкт або має обмежені властивості у реалізації своїх завдань, в цих випадках приватний сектор надає допомогу, швидку та ефективну [2].

Існує чотири види договорів Державно-приватного партнерства: концесія (передача державної власності для тимчасових комерційних цілей), управління

майном (за умови виконання інвестиційних зобов'язань приватного партнера, викладених у договорі), спільна діяльність (взаємодія учасників без створення юридичної особи), інші види договорів.

Найбільш поширеним є договір концесії. За його умовами орган виконавчої влади або орган місцевого самоврядування передає підряднику право виробництва або управління об'єктом за гроші та на певний строк.

Ефективність Державно-приватного партнерства характеризують на підставі показників, які вказують який результат ми отримали після використання ресурсів державного та приватного сектору під час реалізації проекту, рівень задоволення споживачів наданими послугами, вчасність здійснення будівельних, ремонтних, реконструйованих робіт, вкладення по часу та в кількості ресурсів при цьому.

Можна виділити основні переваги партнерства бізнесу та державних органів:

- 1) підвищення ефективності управління державним і комунальним майном;
- 2) підвищення якості державних послуг для населення та бізнесу;
- 3) зміцнення фінансового та технічного стану підприємств;
- 4) використання нових технологій;
- 5) застосування комбінованої моделі управління бізнесом.

Основними перешкодами для розвитку взаємодії держави та бізнесу:

- низький рівень довіри та співпраці між партнерами;
- складні та конфліктні правила партнерства;
- корупція, неефективна система державного та місцевого управління, бюрократія;
- брак коштів, некоректне витрачання їх;
- недостатньо реалізований інвестиційний клімат та складні умови функціонування проектів;
- некомпетентність держави щодо підготовки партнерських проектів [3].

Отже, можна зробити висновок, що змістом державно-приватного партнерства є консолідація ресурсів державного та приватного секторів для задоволення суспільних інтересів на основі взаємної вигоди. Основною метою державно-приватного партнерства є фінансування капіталомістких або низькоприбуткових секторів економіки. Особливості державно-приватного партнерства полягають у тому, що партнери переслідують різні цілі, вирішують свої конкретні завдання. Особливості державно-приватного партнерства полягають у тому, що партнери переслідують різні цілі, вирішують свої конкретні завдання, проте їх об'єднують спільні мотиви. Державно-приватне партнерство стане особливо ефективним після війни, за для відбудови інфраструктури України.

Список використаних джерел

1. Види взаємодії бізнесу з органами державної влади та управління [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=611>

2. Закон України Про концесію [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ips.ligazakon.net/document/T190155?an=1>
3. Розвиток державно-приватного партнерства у сфері водопостачання в Україні: переваги та недоліки / Т. М. Сугак; Вісник Дніпропетровського університету, 2016. - вип. 10(1). - С. 33-40. - [Електронний ресурс] - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/vdumov_2016_24_10\(1\)_6](http://nbuv.gov.ua/UJRN/vdumov_2016_24_10(1)_6)

*Zhuang Yan, master's student,
Supervisor – Neskorodieva Inna, PhD in Economics,
associate professor of Department of management and administration,
ERI «Karazin business school»,
V. N. Karazin Kharkiv National University,
Kharkiv*

DIRECTIONS FOR ENSURING THE FINANCIAL STABILITY OF THE ENTERPRISE

Economic practice and theory have proven that it is not enough for an enterprise to possess only advanced production technology, the cheapest workforce, or a successful product sales service at the current stage. The external environment of the organization often changes. Enterprises must constantly change their business activities to survive in the market and maintain competitiveness. But, each change carries not only threats but also new additional opportunities for achieving future business success. The enterprise must timely identify external and internal factors that provoke financial instability and implement strategic and operational changes to maintain financial stability.

The war in Ukraine created severe challenges for companies. It led to sharp changes in the economic environment due to the increase in the price of raw materials, a decrease in demand, material losses due to the physical destruction of company assets, and increased costs for countering possible security threats. These factors led to the unprofitability of many enterprises and decreased liquidity and business activity [1]. Under such conditions, the issue of ensuring companies' financial stability is particularly relevant.

In the market economy, an enterprise is required to increase production efficiency and competitiveness of products and services based on the implementation of scientific and technical progress achievements, effective management and production management, activation of entrepreneurship, etc.

The enterprise's stability is a qualitative characteristic of its condition, an indicator of its "health," a guarantee of its viability, and the basis of stability in the market and development in a competitive environment [2].

Financial sustainability is a complex concept primarily related to the appropriate structure of enterprises' assets and liabilities and their efficient use. The level of financial stability largely depends on the competitiveness of enterprises, their potential

for business cooperation, and the effectiveness of realizing the economic interests of all participants in financial relations.

The enterprise must have a flexible capital structure and the ability to organize its movement in such a way as to provide a constant excess of income over expenses to maintain solvency and create conditions for self-financing.

The financial condition of the enterprise, its sustainability, and stability depend on the results of its production, commercial and financial activities. If the production and financial plans are successfully implemented, this has a positive effect on the enterprise's financial situation. And as a result of the decline in production and sales volumes, there is an increase in the cost of production, a decrease in revenue, and the amount of profit. As a result, a deterioration in the financial stay of the enterprise and its solvency [3].

A stable financial stay, in turn, affects the implementation of production plans and the provision of production needs with the necessary resources. Therefore, financial activity should ensure the planned receipt and expenditure of monetary resources, the implementation of calculation discipline, the achievement of rational proportions of equity and loan capital, and its most effective use.

The main ways to increase the financial stability of the enterprise are as follows:
increasing the efficiency of using the company's fixed assets;
increasing the intensity of use of current assets of the enterprise;
increasing labor productivity;
further, increase in sales of goods;
reduction of material operating costs;
expansion of the product (goods) sales market;
the attraction of investments (loans), etc. [2].

The effectiveness of any enterprise's functioning depends on the chosen strategy for managing its capital. The main task of capital management is the formation and maintenance of its optimal structure, which can most fully satisfy the strategic goals of the enterprise [3].

An enterprise can be considered stable if it covers at least 50% of the financial resources necessary for economic activity with its working capital, uses financial resources efficiently and purposefully, and observes financial, credit, and settlement discipline, i.e., solvent [4].

The basis of ensuring financial stability is the movement of its funds in agreed volumes and time, which is a continuous process. For each direction using monetary funds, there must be an appropriate source. The cash flow cycle can ensure the enterprise's financial stability if its consistency in size and time is achieved.

Accounts receivable management is also vital in ensuring and maintaining the financial stability of enterprises.

To receive overdue receivables, the enterprise can use the following measures:
finding out how serious the reason for non-payment is, as well as the degree of solvency of the payer at the moment;
notification of the debtor in writing or person that the payment is overdue;
conducting negotiations with the debtor on the choice of debt repayment method;
warning the debtor that the case may be referred to court;

termination of product supply to the non-payer;
contact with a debt collection company;
appeal to the court [5].

One of the main tasks of financial management today is to ensure the relative financial balance of the enterprise. A high level of financial stability and solvency in the enterprise characterizes this balance. It is provided by forming a rational structure of property and capital, practical proportions in developing financial resources at the expense of various sources, and a sufficient level of self-financing of investment needs. Forming a mechanism for ensuring financial stability will allow managers to use it for guaranteed stable functioning and forecasting the enterprise's future development, even under the adverse influence of external factors.

References

1. Neskoriadiya I., Yang Buyun. Threats and prospects of the entrepreneurial activity recovery in Ukraine in the war and post-war period. *Market infrastructure*. 2022. №68. P. 134-139. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2022/68_2022/25.pdf
2. Shi J., Yu C., Li Y., Wang T. Does green financial policy affect debt-financing cost of heavy-polluting enterprises? An empirical evidence based on Chinese pilot zones for green finance reform and innovations. *Technological Forecasting and Social Change*. 2022. Vol. 179. URL: <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2022.121678>.
3. Neskoriadiya I., Chuvakova A. Improvement of the mechanism for assessing the creditworthiness of a bank borrower using the method of fuzzy sets. *The bulletin of transport and industry economics*. 2009. Is. 28. P. 38-47.
4. Neskoriadiya I., Pustovhar S. Construction of an interval scale to assess the financial risk for enterprises in the machine-building industry. *Economics. Finances. Law*. 2018. № 5/3'2018. P. 32-36.
5. Hao Z., Zhang X., Wei J. Research on the effect of enterprise financial flexibility on sustainable innovation. *Journal of Innovation & Knowledge*. 2022. Vol. 7, Is. 2. URL: <https://doi.org/10.1016/j.jik.2022.100184>.

*Ren Lishan, master's student,
Supervisor – Neskoriadiya Inna, PhD in Economics,
associate professor of Department of management and administration,
ERI «Karazin business school»,
V. N. Karazin Kharkiv National University,
Kharkiv*

ORGANIZATION OF THE FINANCIAL RESOURCES MANAGEMENT AT THE ENTERPRISE

A modern enterprise must constantly solve problems related to the formation and using financial resources. The lack of own funds leads to the need to use the financial

resources of other economic entities in the financial and economic activities of the enterprise. This puts the company in financial dependence on external sources of financing, affecting its financial stability and solvency. The changes in the financing system of most Ukrainian enterprises during the war condition the need for significant transformations of the entire enterprise finance system and, accordingly, approaches to their management.

A deep understanding of financial resources management involves an analytical approach to the capital structure indicators from the point of the price the enterprise must pay for its attraction and use [1].

The formation of the company's financial resources assumes that the company switches to using borrowed capital only when self-financing opportunities have been exhausted. That is, the company does not try to increase its debt obligations, thereby significantly increasing value following reasons [2]:

firstly, the increase in the borrowed funds value, and therefore the increase in payments using loan resources, will negatively affect the entire enterprise value;

secondly, having used the whole available amount of loan funds, the company, if it needs additional funds to realize investment opportunities, realizes a lack of funds.

For these reasons, the company should not allow a significant increase in the price of borrowed funds and proceed to the stage of increasing equity without waiting until the total amount of payments for the use of borrowed financial resources approaches the amount of net profit.

The enterprise determines its optimal structure of financial resources by following factors [3]:

the financing source value;

the existence of costs associated with possible bankruptcy;

the presence of the expenses related to a conflict of interests between owners and creditors, a conflict of interests between owners and management of the enterprise.

At the same time, striving for the chosen optimal structure of financial resources, the company faces various restrictions that affect the ratio of different sources of financing and the maximum possible amount of funds that the company can involve using one source. If these restrictions are fully or partially satisfied, additional funds will be raised further. In the second stage, loan funds are attracted, after which their share reaches a certain level. Thus, it is more profitable for the enterprise to draw the owners' capital and turn to loan financing [2].

Formation issues of financial resources are relevant for all enterprises. Enterprises have internal sources, but, as a rule, they are insufficient, and there are constant issues of consistency of economic interests between participants in the production process. Therefore, enterprises are forced to borrow funds for capital formation. At the same time, if debt financing is involved, banks' loans are primarily short-term and have a high-interest rate for credit resources. That is, obtaining credit resources with mandatory repayment and encumbering one's balance sheet with obligations for capital consumers is risky.

Financial resources are generated using various sources. The main one is for setting up a business (initial capital). However, internal and external sources are also distinguished. The primary role in the composition of external sources is occupied by

the issue of securities, which makes it possible to increase the company's share capital. Also, an additional head for the company, to some extent, can be budget allocations on an irrevocable basis. A somewhat important role in forming financial resources is played by shares and other contributions of the labor team [4].

When forming financial resources, the following types of strategies are most often used [5]:

- using own funds to expand its market base;
- pooling of financial resources of firms for the implementation of specific projects on the markets;
- the attraction of all possible sources of financing for the formation and implementation of innovative programs at the enterprises;
- the attraction of donor funds of large firms;
- cross financing.

Depending on the financing tasks, the following forms of financing are distinguished: funding for the establishment of an enterprise, for the expansion of activities, refinancing, and rehabilitation financing [3].

Loan capital is formed from external and internal sources. External loan funds include bank loans, bond loans, and loans from non-bank credit institutions.

Internal sources of loan capital include debt for leased property, restructured loan debt, deferred tax debt, loans not paid on time, payables whose payment term has not yet arrived, and overdue payables. In a market economy, sources of financial resources mobilized due to the financial market are most important.

Internal sources of own financial resources are essential for forming the enterprise's financial capital. The most significant of them are profit and depreciation deductions. In particular, retained earnings are an essential source for the formation of enterprises' financial capital. Instead of paying out all profits in dividends to shareholders and convincing them to invest them back into the company, the retained earnings accumulation mechanism avoids this detour. It directly supports a portion of the profits back into the company. Such reinvestment ultimately increases the share capital and, therefore, the size of each shareholder's share [1].

Therefore, the financial resources of enterprises are monetary income and accumulations, which are formed by legal entities in the course of their economic activity at the expense of their own, loaned, and involved sources of financing. They are used to form the company's assets, and cash reserves, fulfill financial obligations, motivate employees and implement other measures to counter the war's consequences, ensuring the efficiency of the company's development.

References

1. Shi J., Yu C., Li Y., Wang T. Does green financial policy affect debt-financing cost of heavy-polluting enterprises? An empirical evidence based on Chinese pilot zones for green finance reform and innovations. *Technological Forecasting and Social Change*. 2022. Vol. 179. URL: <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2022.121678>.
2. Ismawati L., Neskorodieva I., Pustovhar S. Influence of economic factors on the share's value through the concepts of the life cycle: The case of Indonesia. *Journal*

of Eastern European and Central Asian Research (JEECAR). 2023. Vol. 10(1). P. 114-124

3. He X., Wang C., Yang X., Lai Z. Do enterprise ownership structures affect financial performance in China's power and gas industries? *Utilities Policy*. 2021. Vol. 73. URL: <https://doi.org/10.1016/j.jup.2021.101303>
4. Neskorodieva I.I. An approach to evaluating the real project efficiency of business entities accounting for the integrated factor of investment risks. *Economics. Finances. Law*. 2015. №12/2. P. 42-27.
5. Neskorođeva I., Pustovgar S. The essence of enterprise financial potential within the framework of financial insolvency prevention. *Actual Problems of Economics*. 2015. №3 (165). P. 161-168.

*Ruan Shipeng, master's student,
Supervisor – Neskorodieva Inna, Ph.D. in Economics,
associate professor of the Department of management and administration,
ERI «Karazin business school»,
V. N. Karazin Kharkiv National University,
Kharkiv*

TYPES OF ENTERPRISE BANKRUPTCY AND FACTORS OF ITS OCCURRENCE

The war in Ukraine is impacting the enterprises functioning essentially, expressed in the destruction of property, stoppage of production, reduction of orders, increase in the cost of production, etc. All this leads to an increase in unprofitable enterprises, which in most cases, become bankrupt. This, in turn, encourages enterprises to constantly monitor their financial condition by diagnosing and assessing the probability of bankruptcy.

In most cases, the enterprise's successful functioning depends on its financial condition. If the company is financially stable, it has advantages over similar companies in obtaining loans, attracting investments, and recruiting qualified personnel. The better the company's financial condition, the less it depends on changes in the market situation and significantly reduces the risk of bankruptcy [1]. In this regard, there is a need to identify factors that affect the company's activity, ensure the protection of the company from their negative impact, and study the types of bankruptcy.

The concept of bankruptcy is characterized by its various types (Table 1).

Table 1 - Modifications of enterprise bankruptcy

Types of Bankruptcy	Definition
"Unfortunate"	Bankruptcy is not due to one's fault but due to unforeseen circumstances (natural disasters, military actions, political instability of society, crisis in the country, general decline in production, bankruptcy of debtors, and other external factors)
"False"	Bankruptcy is due to deliberately concealing one's property to avoid paying debts to creditors.
"Careless"	Bankruptcy due to inefficient work, implementation of risky operations
"Fictive"	A knowingly false announcement by an enterprise that commands creditors in total about its inability to mislead creditors to obtain or install payments or a discount on debts.
"Intentional"	Intentional creation or increase of the insolvency of the enterprise by the manager or owner, harming the enterprise by them in personal interests and the interests of other persons, which is deliberately incompetent management of affairs.
"Intentionally"	Deliberate concealment of the fact of permanent financial inability by providing unreliable data
"Hidden"	Deliberate concealment of the fact of permanent financial insolvency by submitting false data, if this caused material losses to creditors, is punishable by imprisonment or fines.
"Real"	The complete inability of the enterprise to restore its financial stability and solvency in the future period due to actual losses in the use of capital
"Technical"	Insolvency of the enterprise caused by a significant overdue of its receivables (receivables exceed the number of payables, and the amount of assets significantly exceeds the number of financial liabilities)

Developed by the author using [1-3]

The presence of an enterprise in a state of bankruptcy results from the interaction of various factors. To determine which factors influence the development of a crisis at an enterprise, it is necessary to know in which environment it conducts its activities. Analyzing the environment involves studying its three components: the macro environment, the immediate environment, and the internal environment. That is, the factors that cause the bankruptcy of an enterprise can be classified into external, which are practically very difficult (sometimes impossible) to take into account, and internal, which directly depend on the forms, methods, and organization work at the enterprise itself [4].

Analysis of the macro environment includes the study of such parts of the environment as the state of the economy, legal regulation and management, political processes, natural environment and resources, social and cultural components of society; scientific, technical, and technological development of social infrastructure, therefore, it is necessary to study both the result of the crisis in the country as a whole and at a separate enterprise [5].

External factors can also be international and national. Global elements are formed under the influence of the dynamics of general economic indicators of the development of leading countries, the state of the world financial system, the stability

of international trade, customs policy, the level of global competition, the movement of global capital, etc. [3].

No less numerous are the internal factors that determine the development of the enterprise and are the result of its work. Analysis of the internal environment reveals the internal capabilities that the enterprise can count on in the competitive struggle to achieve its goals. The study is conducted in the following areas: management organization; marketing; production, which includes organizational, operational, and technical and technological characteristics; scientific research and development; company finances; personnel of the enterprise, their potential, qualifications, interests, etc.; organizational culture [4].

Directions can also classify the distribution of internal factors: enterprise strategy; the principles of its activity; resources and use; quality and level of marketing; labor stimulation; managerial potential, and others [2].

Summarizing, it can be concluded that political and economic instability, imbalance of the financial mechanism, and inflationary processes are among the most influential factors complicating business conditions in Ukraine for a long time. During the war, the classification of these factors did not change, but their negative impact on the solvency of enterprises increased significantly. And under such conditions: economic recession, destruction of relations with counterparties, inflation, and decrease in solvent demand, the role of internal factors increases. According to the opinion of the majority of the managers of the enterprises, among the non-financial factors, the main reason for the enterprise's bankruptcy is the inexperience and incompetence of the managers, their low mobility, and adaptability to the conditions of uncertainty in which Ukrainian enterprises operate.

References

1. Drotár P., Gnip P., Zoričák M., Gazda V. Small- and medium-enterprises bankruptcy dataset. *Data in Brief*. 2019. Vol. 25. URL: <https://doi.org/10.1016/j.dib.2019.104360>.
2. Neskorodieva I., Pustovhar S. Diagnosis of enterprise bankruptcy using factor analysis technologies. *Finances of Ukraine*. 2014. №7. P. 114-125.
3. Borowska K., Stepaniuk J. Rough–Granular Approach in Imbalanced Bankruptcy Data Analysis. *Procedia Computer Science*. 2022. Vol. 207. P. 1832-1841.
4. Neskorodieva I., Grachova O. Study of the essence classification aspects of the enterprise bankruptcy. *The bulletin of transport and industry economics*. 2013. Is. 41. P. 196-200.
5. Neskorodieva I., Slutska O. Analysis of methodological approaches to assessing the probability of default of bond issuers. *The bulletin of transport and industry economics*. 2010. Is. 31. P. 124-130.

СЕКЦІЯ 3. Проблеми ресурсо- та енергозбереження на підприємствах

*Дегтярьова О.О., д.е.н.,
професор кафедри економіки підприємства
та організації підприємницької діяльності
Капталан С.М., к.е.н.,
старший викладач кафедри економіки підприємства
та організації підприємницької діяльності,
Одеський національний економічний університет,
м. Одеса*

ПОВОЄННІ ЕНЕРГЕТИЧНІ ВИКЛИКИ ТА ЕНЕРГЕТИЧНА СТРАТЕГІЯ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Вітчизняна енергетична система та енергетична інфраструктура України чи не найбільше з цивільних об'єктів постраждали внаслідок російської військової агресії. Так, за словами Прем'єр-міністра України було зруйновано від 40 до 50% енергетичної інфраструктури. Тому повоєнне економічне відновлення безумовно почнеться з енергетичного сектору, який стикнеться як зі старими, так і новими викликами: відновлення генерації, фізичне убезпечення розподільчих мереж та підстанцій, децентралізація та диверсифікація енергетичного ринку, інтеграція до європейського енергетичного простору, тощо.

Проблема енергоефективності та енергозбереження гостро постала перед вітчизняними промисловими підприємствами ще до російського вторгнення, а енергоємність виробництва перевищувала середньоєвропейський рівень [1, с. 9-10]. На більшості підприємств головною метою енергетичного господарства було забезпечення безперервної роботи обладнання. В сучасних умовах такої підхід виявився небезпечним – без чіткого уявлення про власні енергетичні цілі та цілісної стратегії їхнього досягнення неможливо вести ефективний бізнес. Міжнародний стандарт ISO 50001:2018 «Системи енергетичного менеджменту – вимоги та керівництво щодо використання» застосовує поняття енергетична політика, енергоцілі, енергозадачі, а також енергетична базова лінія та групи заходів і дій (наприклад, попереджувальні, корегуючі), не як інструменти досягнення цілей планування, а як своєрідну ієрархію цілей [2]. Таким чином, енергетична візія складається з сукупності необхідних елементів, кожен з яких окремо не дасть бажаних результатів (рис. 1).

На підставі дослідження низки вітчизняних промислових підприємств в період 2018-2020 рр., щодо інтеграції енергетичної візії в підприємницьку діяльність, нами було встановлено низку викликів, а на підставі європейського досвіду надано практичні рекомендації, щодо формулювання ефективної енергетичної стратегії:

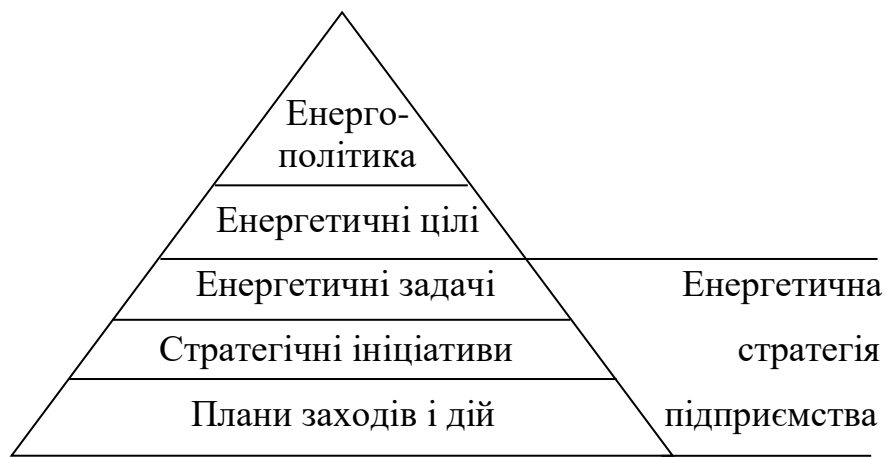


Рис. 1. Формування енергетичної візії промислового підприємства

1. *Лідерство.* Стандарт ISO 50001:2018 чітко визначає необхідною умовою ефективного енергоменджменту залучення топ-менеджерів до стратегічного енергетичного управління [2]. По-перше, така участь сигналізує про важливість енергетичних питань, навіть якщо більшість повноважень буде делеговано головному енергетику підприємства. По-друге, забезпечує процедури постійного покращення рівня енергоефективності та стратегічного планування, як того вимагає вищезгаданий міжнародний стандарт.

2. *Оцінка впливу енергетичної сфери на внутрішнє та зовнішнє середовище підприємства.* Тут мова йде поза іншим про обсяги енергоспоживання та величину енергетичних витрат на підприємстві; їхній вплив на ключові фінансові показники, такі як прибуток, обсяги реалізації та інші; можливість та реальне використання тих шансів, які надає відновлювана енергетика; оцінка відповідності власного виробництва та енергоносіїв від постачальників світовому тренду на скорочення використання вуглеводнів; аналіз очікувань клієнтів, інвесторів та співробітників щодо споживання енергії; порівняння з конкурентами, тощо. Вхідження України до європейського економічного простору ще гостріше поставить питання «зеленого переходу» перед вітчизняними виробниками, бо інтеграція в логістичні ланцюги західних провідних компаній вимагатиме відповідності їхнім енергетичним вимогам щодо постачальників.

3. *Формування багаторівневої інформаційної системи* споживання енергії, яка дозволяє не тільки моніторити та візуалізувати використання енергії на місцях виникнення витрат, що, доречі, робить загальноновживана АСКОЕ, але й створює умови для ширшого керування інформаційними потоками в енергетичній сфері. Доступність енергетичної інформації сприятиме енергоефективним управлінським рішенням та підвищенню обізнаності співробітників щодо використання енергії на всьому підприємстві. За потребою розширяючи інформаційне охоплення, підприємства можуть переглядати свої ланцюжки створення вартості на енергетичні ризики та можливості, а також порівнювати енергоспоживання на подібних промислових підприємствах, що відкриває нові можливості для підвищення рівня енергоефективності за допомогою конкурентного бенчмаркінгу. Слід зазначити, що інформаційна

складова енергетичної стратегії має відповідати загальному тренду щодо дигіталізації на підприємстві.

4. «Зелений перехід» є необхідним напрямом сучасної енергетичної стратегії європейського підприємства і його ігнорування може викинути вітчизняних виробників з конкурентної боротьби на міжнародних ринках. Фінансування проектів з «зеленої енергетики» в Україні дещо відрізняється від світових практик. Так, найбільш широко використовуваним механізмом фінансування відновлюваних джерел енергії в світі є Угода про закупівлю електроенергії (*англ.* power purchasing agreement - PPA) між виробником та споживачем енергії, яка виглядає як багаторічне зобов'язання купувати чисту енергію за встановленою ціною, як правило, від вітрової або сонячної електростанції. В Україні у якості гарантованого покупця енергії з нетрадиційних джерел виступає держава, яка купує електроенергію, що була вироблена на вітрових та сонячних електростанціях, за встановленим «зеленим тарифом», який є вищим ніж ціна на електрику, яка була отримана на атомних електростанціях та навіть на теплоелектростанціях. Промислові підприємства сплачують за електрику в мережі, за тарифами універсального постачальника послуг – державного підприємства зовнішньоекономічної діяльності “Укрінтеренерго”.

5. *Залучення ключових стейкхолдерів* до складання енергетичної стратегії підприємства – сучасний тренд щодо зміцнення соціально-політичних зв'язків всередині громад та економічних кластерів. Так, промислові підприємства можуть досягти успіху в оперативних аспектах енергетичної діяльності: підвищення ефективності та енергозбереження, диверсифікація джерел енергії, зменшення викидів тощо. Але ці зусилля не нададуть максимального ефекту за відсутності послідовної стратегії спілкування із зацікавленими сторонами, а саме: взаємодії з урядами, щоб впливати на енергетичні та екологічні норми, що впливають на бізнес; спілкування із замовниками, громадами, інвесторами та працівниками щодо своїх енергетичних стратегій, пристосовуючи комунікації до інтересів кожного.

Таким чином, енергетична стратегія може стати адекватною відповіддю промислового підприємства на сучасні енергетичні виклики та сприятиме повоєнному відновленню енергетичного сектору та інтеграції у європейський економічний простір.

Список використаних джерел

1. Degtiareva O., Pudychева H. Ukrainian energy system: the main characteristics and factor analysis. *Management research and practice*. 2020. Volume 12, Issue 4. P. 5-17.
2. ISO 50001:2018(E), Energy management systems - Requirement with guidance for use, second edition, 2018-08. URL: <https://www.iso.org/standard/69426.html>

*Лучанінова О.П., д-р пед. наук,
професор кафедри металургії чавуну та сталі,
Український державний університет науки і технологій,
м. Дніпро*

ПРОБЛЕМИ РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ ТА ОХОРОНИ ДОВКІЛЛЯ НА МЕТАЛУРГІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ У ПРОФЕСІЙНІЙ ПІДГОТОВЦІ МАЙБУТНІХ МЕТАЛУРГІВ

На сучасному етапі розвитку суспільства все більшого значення у міжнародній, національній і регіональній політиці набуває концепція збалансованого (сталого) розвитку, спрямована на інтеграцію економічної, соціальної та екологічної складових розвитку. Поява цієї концепції пов'язана з необхідністю розв'язання екологічних проблем і врахування екологічних питань в процесах планування та прийняття рішень щодо соціально-економічного розвитку країн, регіонів і населених пунктів. Знання державної екологічної політики є наріжним каменем у професійній підготовці майбутніх металургів, а в умовах економічного відродження України в контексті системного подолання наслідків військової агресії РФ ще більш актуальними.

Дослідники в галузі металургії вивчають різні проблеми ресурсозбереження тощо, що дає нам розуміння їх актуальності й необхідності практичного вирішення: М. Карпуніна (управління ресурсозбереженням в металургійній галузі); Є. Літучий (тенденції розвитку металургійної галузі); Ніколаєнко Д. (стратегія комплементарного розвитку металургійної галузі України); Сотник І. (економічні основи ресурсозбереження) [3; 5].

У Законі України від 28.02.2019 № 2697-VIII (Чинний) «Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2030 року» наголошується, що процеси глобалізації та суспільних трансформацій підвищили пріоритетність збереження довкілля, а отже, потребують від України вжиття термінових заходів. Протягом тривалого часу спостерігалася низька пріоритетність питань захисту довкілля. Основними джерелами забруднення вод є скиди з промислових об'єктів, неналежний стан інфраструктури водовідведення та очисних споруд, недотримання норм водоохоронних зон, змив та дренажування токсичних речовин із земель сільськогосподарського призначення. Основні речовини, що призводять до забруднення, - сполуки важких металів, сполуки азоту та фосфору, нафтопродукти, феноли, сульфати, поверхнево-активні речовини. Останнім часом зростає забруднення медичними відходами та мікропластиком, яке на сьогодні не контролюється [1].

Створення та впровадження міжнародних екологічних стандартів – це результат великої необхідності вирішення проблеми світового рівня: викиди в атмосферу, забруднення річок і водойм тощо не обмежуються територією лише однієї країни. Міжнародні екологічні стандарти визначають методи створення та забезпечення функціонування систем екологічного управління на підприємствах

і організаціях, вимоги до таких систем, встановили вимоги до екологічного аудиту тощо [2].

Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища» був прийнятий 26 червня 1991 року і протягом останніх років систематично доповнювався й удосконалювався [1]. Крім загальних норм і правил використання природного середовища, цей закон передбачає економічні заходи, які спрямовані на організацію раціонального природокористування і захист навколишнього природного середовища. У Законі також обговорені питання екологічної безпеки визначені природні об'єкти, що підлягають особливій охороні.

В існуючому законодавстві багато уваги приділяється питанням охорони навколишнього середовища. Жорсткість вимог до виробництва і матеріалів, а також розробка нових виробничих і утилізаційних технологій дозволять зменшити антропогенне навантаження на навколишнє середовище.

Проблема забруднення навколишнього середовища притаманна багатьом країнам і на сьогоднішній день набула глобального характеру. У її розв'язанні беруть участь державні, суспільні, а також міжнародні організації.

Усі металургійні підприємства області мають програми щодо збереження довкілля, ресурсозбереження, співпрацюють із міжнародними організаціями.

Так, майбутні інженери-металурги, вивчаючи дисципліну «Ресурсозбереження і охорона довкілля», оволодівають не тільки знаннями, а й навичками здійснення безпечної діяльності в цій галузі.

Аналіз проблеми показує, що необхідно створити для студентів тандем з теорії і практики щодо розуміння проблеми й практичного здійснення безпечної діяльності.

Навички безпечної діяльності інженерів-металургів (на прикладі дисципліни «Ресурсозбереження та охорона довкілля» наступні:

- зменшення енергетичних і матеріальних витрат на виробництво продукції та поліпшення екологічного стану довкілля;
- концентрація ресурсів на вирішенні пріоритетних задач, організація державного регулювання щодо оптимального використання наявних людських, матеріальних, сировинних та енергетичних ресурсів;
- організація державного регулювання щодо оптимального використання наявних матеріальних, сировинних та енергетичних ресурсів країни;
- розроблення та удосконалення законодавчо-нормативної бази з організації пошукових і фундаментальних науково-дослідних робіт загальнодержавного та загальногалузевого призначення;
- введення стандартів енерго- та ресурсозатратності, контроль шкідливих викидів.

Оволодіння такими навичками формує здатність до управління (розміщення і утилізація) відходами, забезпечення екологічної безпеки, оцінювати вплив промислових об'єктів та інших об'єктів господарської діяльності на довкілля. Майбутній фахівець, озброєний такими знаннями й практичними навичками, стане затребуваним фахівцем на ринку праці.

Наприклад, студенти досліджують практичний бік проблем ЦГЗК, який системно реалізує заходи з пилопригнічення на промислових майданчиках виробничого комплексу та в житлових масивах. Для закріплення поверхонь спеціалісти використовують природний мінерал бішофіт, поливають технічні дороги на підприємстві. Зрошують і міські вулиці біля комбінату. Щороку підприємство використовує зелені технології, бореться з пилом у санітарно-захисних зонах та на хвостосховищі. Група Метінвест почала тестувати нову технологію пилоподавлення шлакових відвалів на балці Грековата. Сьогодні ділянки відвалу оброблені за допомогою спеціального реагенту, який захищатиме поверхню відвалу від вітрової та водної ерозії та надаватиме йому вигляд зеленої гори (подано дані на 29-21 серпня 2022 р) [4].

Охорона навколишнього середовища, раціональне використання природних ресурсів, забезпечення екологічної безпеки життєдіяльності людини – невід’ємна умова сталого економічного та соціального розвитку України. Для вироблення ідеології безпеки, формування безпечного мислення та поведінки держава розробляє відповідні способи захисту від них у будь-яких умовах перебування людини.

Список використаних джерел

1. Закон України від 28.02.2019 № 2697-VIII (Чинний) Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2030 року <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2697-19#Text>
2. Зеркалов Д. В. та ін. Безпека життєдіяльності. Навч. посіб. / Д. В. Зеркалов, Т. Є. Луц, Н. Ф. Качинська, О. С. Ільчук, Н. П. Чикунова-Васильєва / За ред. Д. В. Зеркалова. – К.: Основа, 2014. 364 с.
3. Карпуніна М. С. Концептуальні основи дослідження реалізації механізму управління процесом ресурсозбереження в металургійній галузі України / М. С. Карпуніна // Вісник Приазовського державного технічного університету. Серія : Економічні науки. - 2017. - Вип. 33. - С. 283-290. - Електронний ресурс. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VPDTU_ek_2017_33_39
4. Метінвест впроваджує сучасні технології для пилоподавлення шлакових відвалів. Електронний ресурс. Режим звернення: <https://metinvest.media/ua/page/sovremennyye-tehnologii-dlya-pylepodavleniya-shlakovyh-otvalov>
5. Ніколаєнко Д. Стратегія комплементарного розвитку металургійної галузі України [Текст] : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.03 / НБУВ Національна бібліотека України імені В. І. Вернадського – Каталоги <http://www.irbis-nbuv.gov.ua>

*Подра О.П., к.е.н.,
доцент кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності,
Національний університет «Львівська політехніка»,
м. Львів*

ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВПРОВАДЖЕННЯ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

В умовах актуалізації необхідності переходу до циркулярної економіки все більше уваги науковців, політиків, суб'єктів господарювання, споживачів, громадських та міжнародних організацій приділяється вивченню її основних принципів та моделей, а також можливостей їх впровадження та особливостей використання. Саме тому як вітчизняні, так і міжнародні підприємства намагаються бути соціально відповідальними та впроваджують енергоефективні технології, які забезпечують скорочення споживання енергоресурсів, економію ресурсів, підвищують рівень конкурентоспроможності виробленої продукції.

Для впровадження енергоефективних технологій на підприємстві має бути забезпечена ефективна організаційна політика, проведено ознайомлення та навчання працівників із заходами енергозбереження. Окрім того, в розвитку діяльності самого підприємства має бути закладена ідея прагнення до підвищення екологічності та ефективності виробничих процесів. З метою ефективного поточного функціонування підприємства на основі впровадження енергоефективних технологій, а також для досягнення встановлених пріоритетних цілей та перспективного розвитку, має бути розроблений спеціальний організаційний механізм, основним призначенням якого є ефективне управління ресурсами для забезпечення максимізації потенціалу та прибутку підприємства, підвищення його фінансової стійкості.

Основні завдання організаційного механізму впровадження енергоефективних технологій наступні:

- формування технічних, організаційних, економічних, виробничих обмежень, які будуть стосуватись нераціонального використання енергоресурсів підприємства;
- розробка механізму мотивування та стимулювання працівників усіх рівнів управління підприємства задля опанування особливостей роботи з енергоефективними технологіями;
- розробка економічно обґрунтованих заходів щодо підвищення енергоефективності підприємства;
- формування системи моніторингу рівня енергоспоживання підприємства.

Основними принципами, на яких має базуватись організаційний механізм впровадження енергоефективних технологій на підприємствах, є такі:

- цілісність (забезпечити дотримання єдиної системи енергоефективності, яка формується на моделюванні, прогнозуванні, впровадженні, моніторингу, а також контролі використання енергії);

- системність (використання енергоефективних процесів на усіх управлінських ланках організаційної структури підприємства, а також у виробництві, задля збереження енергії);
- нормативність (забезпечення дотримання та реалізації на підприємстві нормативно-правової бази України у сфері енергоефективності);
- зацікавленість (стимулювання та заохочення працівників підприємства у разі досягнення планових показників енергоефективності та внесенні власних пропозицій щодо покращення стану використання енергії на підприємстві);
- моніторинг (постійний контроль з використання енергоресурсів на підприємстві та вчасне прийняття управлінських корегувальних рішень у разі виявлення порушень або відхилень).

Типова структура організаційного механізму впровадження енергоефективних технологій на підприємствах, що передбачає реалізацію послідовних етапів та заходів наведена на рис. 1.



Рис. 1. Структура організаційного механізму впровадження енергоефективних технологій на підприємстві

В цілому, при розробці організаційного механізму впровадження енергоефективних технологій має бути передбачено створення групи, що буде займатись енергоменеджментом, здійснення аналізу динаміки рівня енергоспоживання, визначення потенціалу енергозбереження у разі використання енергоефективних технологій, проведення постійного контролю за реалізацією технологій у сфері енергоефективності.

Для ефективного розроблення організаційного механізму впровадження енергоефективних технологій на підприємстві необхідно використати фінансові та трудові ресурси лише ззовні або у поєднанні зовнішніх та внутрішніх. До складу перших входять короткострокові та довгострокові кредити банків, закордонні або місцеві інвестиції, а також залучення спеціалістів та фахівців з інших організацій. Використання зовнішніх ресурсів є досить витратним і воно буде доцільним лише у разі відсутності фахівців у сфері енергоефективності серед штатного персоналу або за бажання отримання незалежної оцінки рівня енергоспоживання підприємства.

Отже, в результаті реалізації усіх етапів організаційного механізму на підприємстві буде створена та впроваджена система, яка забезпечить ефективне управління фінансовими, трудовими, енергетичними та іншими ресурсами з метою максимального використання виявлених потенціалів.

Список використаних джерел

1. Бізониц Д. В. Енергоефективність та енергозбереження у регіонально-галузевому вимірі сучасної України // Інвестиції: практика та досвід. – 2021. – № 5. – С. 72–79.
2. Пулька Ч. Енергозбереження – основний тренд енергетичної політики підприємств: зарубіжний досвід / Ч. Пулька, Ю. Дзядикевич // Галицький економічний вісник. — Т. : ТНТУ, 2021. — Том 68. — № 1. — С. 16–25.
3. Боровик Ю. Т., Єлагін Ю. В. Енергозбереження та енергоефективність як фактори підвищення конкурентоспроможності підприємств залізничного транспорту / Ю. Т. Боровик, Ю. В. Єлагін // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2018. – № 61. – С. 103-110.
4. Назаров М. І. Енергоефективність та енергозбереження як ефективні інструменти підвищення конкурентоспроможності регіону / Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент. – 2015. – № 10. – С. 84-88.
5. Касянова Н. В. Впровадження стратегії енергозбереження на промислових підприємствах // Ефективна економіка. – 2017. – №2. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=59>

*Лучанінова О.П., д-р пед. наук,
професор кафедри металургії чавуну та сталі
Калініченко Д.І., магістрант,
Український державний університет науки і технологій,
м. Дніпро*

ПРОБЛЕМИ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Висока енергоємність виробничих процесів і нераціональність використання енергоресурсів, забезпечення раціонального, ефективного використання паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР), тобто практичне вирішення питань енергозбереження в усіх ланках національної економіки – чи не найбільші проблеми в Україні, зокрема металургійного виробництва [1].

Стратегію енергозбереження підприємства та її впровадження досліджують Касьянова Н., Сак Е.; зелені технології в металургії Зеркалов Д.; моделювання рішень Джеджула В.; енергозбереження як напрям підвищення ефективності виробничої діяльності Запашук Л. та ін.

Упровадження енергозберігаючих проектів та формування нормативно-правової бази управління процесами енергоефективності промислових підприємств носить ситуаційний характер, тож недостатньо опрацьованими залишаються питання, пов'язані з формуванням стратегії енергозбереження підприємства. Також не можна вважати вирішеною на достатньому рівні проблему об'єктивної кількісної оцінки та аналізу ефективності використання ПЕР для різних технологічних і господарських об'єктів.

Касьянова Н., досліджуючи проблему впровадження стратегії енергозбереження на промислових підприємствах, уточнює поняття «енергозбереження» як комплекс організаційних, правових, виробничих, наукових, економічних, технічних та інших заходів, спрямованих на раціональне використання та економне витрачання паливно-енергетичних ресурсів. Енергоємність виробництва – величина споживання енергії та палива на основні та допоміжні технологічні процеси виготовлення продукції, виконання робіт, надання послуг на базі заданої технологічної систем [2].

Сак Т. визначає стратегію енергозбереження підприємства як довгостроковий, якісно визначений напрям розвитку підприємства у сфері енергозбереження, спрямований на раціональне та економне використання первинної та перетвореної енергії і природних енергетичних ресурсів під час виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг; досягнення стратегічних цілей енергетичної політики» [4].

Відповідно до стратегічних завдань Енергетичної стратегії України на період до 2035 року головним є виведення держави на рівень максимальної енергетичної незалежності у 2025 році за рахунок енергозаощадження та максимальної диверсифікації постачання первинних енергоресурсів, та у 2035 році за рахунок успішної реалізації проектів розробки покладів природного газу, в тому числі з нетрадиційних джерел. Безперечно, в умовах карантину і війни ці

завдання нелегко виконати, тому треба враховувати адаптаційні варіанти стратегії збереження енергоресурсів [1].

Стратегія енергозбереження підприємства у загальному вигляді включає діагностику споживання енергоресурсів, розробку проектної документації, реалізацію поточного проекту, підтримку його результативності тощо [4].

Касьянова Н., здійснивши аналіз законодавчих документів і енергетичну стратегію багатьох підприємств, стверджує, що в Україні розроблена та запроваджена значна кількість законодавчих актів, нормативно-правових та методичних документів з енергоефективності, виконуються численні науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки у галузі створення енергозберігаючого обладнання, технологій та заходів, впровадження яких дозволило б значно підвищити ефективність використання ПЕР [2].

Науковці-практики пропонують оптимізацію витрат енергії (пропонується алгоритм формування енергетичного балансу промислового підприємства з урахуванням проектів енергозбереження).

Маслікевич М., з'ясовуючи сутність оцінки енергоефективності підприємства, пропонує підвищення енергоефективності на підприємстві, які приносять результати, а саме:

- заощадження коштів, що забезпечує зростання конкурентоспроможності підприємства, особливо у разі зростання цін на енергоносії;

- збільшення продуктивності через удосконалення виробничих процесів, що пов'язані зі способом використання енергії;

- встановлення квот на викиди, що дає змогу знизити залежність від цін на енергоносії, зменшити ризики компанії, що, своєю чергою, підвищує вартість підприємства;

- скорочення викидів у навколишнє середовище, через що покращується екологічний стан, а з ним – імідж підприємства [3, с. 111].

Севастьянов Р. до основних заходів у сфері енергозбереження на підприємствах відносить: необхідність обліку споживання на найбільш енергоємних ланках виробництва; більш ефективну утилізацію енергії; зниження рівня споживання реактивної потужності за рахунок установа компенсаційних засобів; підвищення ефективності використання палива; використання альтернативних видів палива тощо [5, с. 109].

Вважаємо, що дотримання принципів енергозберігаючої політики як на державному, так і регіональному рівні, на самому підприємстві буде сприяти вирішенню проблем енергозбереження. До таких принципів можна віднести: пріоритет мети енергосистеми, принцип системності, комплексності, ефективності розподілу енергоресурсів, нормативності енергозбереження, адекватності чинників виробництва та енергозбереження тощо.

Список використаних джерел

1. Енергетичний менеджмент. Частина 2. Конспект лекцій. Навчальний посібник. Укладачі: О. В. Бориченко, В. Ф. Находов. Електронне мережне навчальне видання. Київ, КПІ ім. Ігоря Сікорського. 2022. 224 с.

2. Касьянова Н. Впровадження стратегії енергозбереження на промислових підприємствах Ефективна економіка № 2, 2017. Електронний ресурс. Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5916>
3. Маслікевич М.Р. Сутність оцінки енергоефективності підприємства / М.Р. Маслікевич, Б.М. Сердюк //Актуальні проблеми економіки та управління. – 2011. – Вип. 5. – С. 110–114.
4. Сак Т. В. Стратегія енергозбереження підприємства: сутність, чинники, етапи формування / Т. В. Сак // Електронне наукове фахове видання «Глобальні та національні проблеми економіки». – 2016. – № 11. – С. 494-497.
5. Севастьянов Р.В. Проблеми та перспективи енергозбереження на промислових підприємствах / Р.В. Севастьянов // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності : зб. наук. праць. –Маріуполь : ДВНЗ «ПДТУ», 2013. – Вип. 1. – Т. 2. – С. 107–110.

*Пакуліна А.А., к.е.н.,
доцент кафедри економіки та маркетингу
Літовка К.С., студент,
Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова,
м. Харків*

ОСНОВНІ ЗАХОДИ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Енергозбереження в компаніях – одне з найактуальніших питань. Це пов'язано з тим, що вартість електроенергії та інших енергоносіїв постійно зростає.

Компанії витрачають свої фінансові ресурси на сировину, паливо та обслуговування, але найбільші витрати припадають на енергетичну складову.

Енергозберігаючі заходи, що впроваджуються на підприємстві, позитивно впливають на техніко–економічні показники компанії та її виробництво, оскільки призводять до значного скорочення витрат на енергоносії. Це безпосередньо відображається на підвищенні прибутковості та конкурентоспроможності продукції за рахунок зниження собівартості продукції та послуг.

Енергозбереження на підприємствах можна досягти за такими напрямками:

- підвищення ефективності виробничих процесів;
- економія енергоресурсів.

Для економії енергоресурсів наразі використовуються різноманітні ефективні методи. Найважливішими з них є:

- модернізація обладнання;
- енергозберігаючі технології;
- зменшення втрат електроенергії в електрообладнанні та енергосистемах;
- налаштування режиму роботи обладнання;

– покращення якості електроенергії.

При організації своєї діяльності підприємства використовують енергоносії з різними параметрами, видами та призначенням.

Найбільш поширеними джерелами енергії на підприємствах є: вода; тепло; електрика; газ. За кожним із зазначених джерел енергії керівництво підприємства може проводити заходи щодо їх раціонального використання та заощадження. Основні з таких заходів представлені у таблиці 1.

Таблиця 1 – Заходи збереження енергії на підприємстві

Заходи збереження енергії	Напрямок енергозбереження			
	Електропостачання	Системи опалення	Системи водопостачання	Газопостачання
Прості заходи	<ul style="list-style-type: none"> - фарбування стін приміщення у світлі тони; - використовування вікон з великою площею скління і розумним розташуванням по відношенню до шляху сонячних променів; - заміна старих ламп розжарювання на енергозберігаючі лампи. 	<ul style="list-style-type: none"> - забезпечення надійною теплоізоляцією, головним чином шляхом захисту зовнішніх труб та цілих приміщень від холоду; - використовування відходів виробництва як джерела тепла. 	<ul style="list-style-type: none"> - своєчасний ремонт та реконструкція трубопроводів; - встановлення сучасних санітарно-технічних засобів у місцях подачі води. 	<ul style="list-style-type: none"> - встановлення лічильників; - утеплення приміщень.
Складні заходи	<ul style="list-style-type: none"> - призначення співробітника, відповідального за енергоспоживання виробничого обладнання; - систематична заміна старого електрообладнання та електричних компонентів на сучасні та економічні; - оптимізація систем опалення. 	<ul style="list-style-type: none"> - встановлення лічильників; - встановлення системи теплої підлоги; - використання сучасних котлів; 	<ul style="list-style-type: none"> - встановлення лічильників; - спеціальні крани з інфрачервоними датчиками 	<ul style="list-style-type: none"> - встановлення датчиків і контролерів для усунення ручного керування обладнанням; - встановлення пристроїв контролю температури в скловарних печах.
Високотехнологічні заходи	<ul style="list-style-type: none"> - встановлення лічильників електроенергії; - встановлення всіх видів датчиків; - зменшення споживання електроенергії за рахунок оптимізації роботи виробничого обладнання. 	<ul style="list-style-type: none"> - використання сонячних колекторів для опалення; - використання теплових насосів. 	<ul style="list-style-type: none"> - використання безводних або водозберігаючих технологій 	<ul style="list-style-type: none"> - зниження споживання газу за рахунок використання органічного палива.

Освітлення та експлуатація будівлі є сферами з найбільшим споживанням енергії. За освітленням слідує опалення, водопостачання та кондиціонування.

Заходи з енергозбереження повинні бути комплексними. Ефективність заходів залежить від якості енергоаудиту підприємства та свідомого виконання вимог енергоаудиторів щодо енергозбереження у виробничих приміщеннях.

Для того, щоб досягти стабільної економії ресурсів при використанні систем опалення на підприємствах, необхідно виконати ряд основних умов. Передбачається, що керівництво саме знає, де і як можна заощадити. Однак практика показує, що без порад експертів з близьким до компанії профілем, важлива економія енергії може бути упущена в критичні моменти.

Економія води – це не тільки зменшення споживання, але й забезпечення безпеки системи для навколишнього середовища. Всі ми знаємо, як часто промислові відходи просочуються в ґрунтові води, а звідти – в муніципальні труби, колодязі та свердловини з питною водою. Погіршення стану водопровідної мережі – це катастрофа для навколишнього середовища.

Економія газу є серйозною проблемою для всіх підприємств, що залежать від цього енергоносія.

Якщо технологічні процеси не використовують газ, то проблема економії газу вирішується шляхом заміни газових приладів на електричні. Однак, якщо газ купується регулярно, ціни на нього продовжують зростати, і марнотратне використання цього виду палива може зробити підприємства фінансово збитковими.

Застосування вищезазначених заходів і технологій, зокрема цілеспрямована робота з енергозбереження, дозволить значно зменшити частку бюджету компанії, що витрачається на спожиті ресурси.

Ефективність сучасного обладнання є дуже високою, що підвищує загальну продуктивність компанії, знижує собівартість продукції та покращує її якість.

Цей сукупний ефект дуже позитивно впливає на загальну прибутковість компанії. Про це свідчить широке впровадження енергозберігаючих заходів у країнах Західної Європи, США та Південно-Східної Азії.

Підприємства, які ігнорують такі заходи, приречені стати технологічно відсталими і згодом фінансово збанкрутувати.

Список використаних джерел

1. Організація виробництва: навч. посібник / В. В. Прохорова, О. Ю. Давидова. – Х.: Вид-во Іванченка І.С., 2018. – 275 с;
2. Єрмаков О.Ю., Жибак М.М., Динька П.К., Христенко Г.М., Гурська І.С. Організація виробництва: Навч. посібник. Київ: ФОП Ямчинський О.В., 2019. 414 с.

СЕКЦІЯ 4. Інвестиційна та інноваційна діяльність підприємств як важіль економічного відродження України

*Білоцерківець В.В., д.е.н.,
професор кафедри міжнародної економіки і
соціально-гуманітарних дисциплін,
Український державний університет науки і технологій,
м. Дніпро*

ІННОВАЦІЙНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ДИГІТАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ КООРДИНАТИ ІНТЕГРАЦІЇ СУЧАСНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В СОЦІАЛЬНО- ЕКОНОМІЧНИЙ ПРОСТІР

В умовах сучасного світу проблема вибору між інноваційним розвитком або опори виключно на традиційні конкурентні переваги практично знімається з порядку денного. Саме інновації стають запорукою економічного розвитку в довгостроковій перспективі, формування стійких конкурентних переваг. Проте в лексиконі інноваційного розвитку ще донедавна були відсутні лексеми цифровізації чи дигітальної економіки та їх похідних. Їх інтеграція до проблемного поля стала здобутком сучасності, коли в рамках і постіндустріальної, й індустріальної та навіть аграрної економіки важливою складовою забезпечення успішного розвитку, розширення ринків або хоча б збереження своєї частки стала інтеграція у виробничий контур (у найширшому розумінні) інформаційних технологій та систем. Дигітальна економіка набуває статусу визначального маркеру сьогодення, саме з нею асоціюється технологічний прогрес, долученність до модернового, інноваційного, авангардно-нового.

Слід зазначити, що технологічний прогрес у всьому різноманітті своїх форм та проявів вже протягом тисячоліть є практично невід'ємним супутником, співгенератором та, одночасно, наслідком процесів соціально-економічної еволюції. Формуючи, трансформуючи та модернізуючи вектори, зміст і, значною мірою, самі засади економічних та соціальних перетворень, він виступає в ролі драйвера економічної динаміки, набуває неспростовних ознак першочергового детермінанта сталого розвитку на національному та глобальному рівнях.

Особливого значення технологічні перетворення отримують в останні десятиліття в умовах тріумфу глобалізаційного проекту, невпинної експліцитизації негативних наслідків процесів зміни клімату, які ще не в далекому минулому залишались поза увагою зосередженого в урбанізованих агломераціях та конурбаціях людства, а, отже, й вимушеної фіксації катастрофічного скорочення біорізноманіття та явного погіршення довкілля. В таких умовах саме каскадне поширення інформаційно-комунікаційних технологій, стрімка дигіталізація національних та глобальної економіки стають вузловими компонентами нагальних перетворень, вибудовуючи координати потенційно можливих траєкторій подальшого сталого розвитку [1].

Безальтернативно на чільні позиції в забезпеченні назрілої трансформації навколишнього виходить дигітальна економіка, охоплюючи не тільки традиційно схильні до продуктових і процесових інновацій сфери виробництва та споживання. У цифровізаційну турбулентність занурюються навіть державні установи, національна система охорони здоров'я, освітні інституції (набуваючи часом ролі одного з драйверів дигіталізації) та системи попередження зовнішніх та внутрішніх загроз. Радикальні перетворення в соціально-економічній матерії не можуть залишатись поза увагою наукової спільноти. Вони знаходять гідне відображення у сучасній фундаментальній економічній науці, ініціюючи запеклий термінологічний дискурс в науковому середовищі, пошук відповідного теоретичного осмислення та усвідомлення нового феномену, його органічного вбудовування у генетичний ряд традиційних економічних категорій [2].

Особливого значення дигітальна економіка, її невід'ємні змістовні компоненти, такі, як електронна комерція, електронний бізнес, електронна держава, дистанційна онлайн-освіта тощо отримали за умов нещодавніх суворих обмежень, пов'язаних профілактикою, пом'якшенням та ліквідацією загроз, породжених пандемією COVID-19 [3, 4]. За цих обставин зростання соціально-економічної диференціації, поглиблення проблем бідності та збільшення кількості нужденних навіть у економічно високорозвинутих країнах, соціальні, економічні та демографічні катаклізми формують новий порядок денний для діяльності держави, формують запит на радикальні трансформації її самої, пошуку шляхів її ефективної актуалізації до нових вимог нового часу.

В умовах необхідності оперативного проведення масштабних загальнонаціональних кампаній вакцинації, розробки стратегії їх здійснення, вибору пріоритетів, визначення ймовірних загроз та розрахунку соціально-економічних витрат та результатів запланованого комплексу заходів [5] об'єктивно має посилюватись гегемоністська роль держави. І в цьому контексті активна імплантація до державної матерії сучасних інформаційних систем і технологій, послідовна цифровізація економіки відкривають перед урядовими інституціями великі можливості своєї подальшої експансії, розширення регуляторних функцій, втілення принципів перелицьованого етатизму під ширмою електронної держави.

У цьому контексті візії дигітального майбутнього, в якому відбудеться очікувана інтеграція сучасних інформаційних систем і технологій в постіндустріальний соціально-економічний простір, мають доволі амбівалентний характер. З одного боку, дигіталізація надає державі широкий арсенал засобів ефективної боротьби з викликами пандемії, що дозволяє сподіватись на швидке подолання загроз та соціальних, техногенних та економічних наслідків COVID-19. Водночас, з іншого боку, відроджуються «луддістські» побоювання щодо прийдешнього. Всесильна е-держава, що матиме змогу (і майже безперечно скористається наданою можливістю) втручатись та змінювати усталені правила гри на ринках, ініціювати істотні зміни в соціальному та економічному житті, зможе не зважати на ослаблі протипаги громадянського суспільства та нещодавно потужних економічних гравців. Як наслідок, отримує цілком реальних обрисів похмуре майбутнє,

позначене зниженням гостроти конкурентної боротьби на економічному та соціальному поприщах, заміною ще субтильної ринкової економіки на псевдоринкову-квазіадміністративну, прогресуючим обмеженням прав і свобод громадян. На жаль, ці страхи надто реальні і вже знаходять перші підтвердження на свою користь.

Список використаних джерел

1. Білоцерківець В.В., Завгородня О.О., Пимоненко А.Д., Чернишов Ю.О. Стратегічні засади інноваційного розвитку технологічної структури національної економіки України в реаліях Четвертої промислової революції: від прокламацій до імплементації. *Проблеми економіки та політичної економії*. 2019. №2 (9). С. 8-26.
2. Тарасевич В.М., Білоцерківець В.В. Завгородня О.О., Лебедева В.К. та ін. Цифровий вимір інноваційно-інформаційної економіки: монографія. Дніпро. ПМП «Економіка», 2021. 448 с.
3. Digital transformation in the age of COVID. *British Computer Society*. 2021. URL: <https://www.bcs.org/content-hub/digital-transformation-in-the-age-of-covid/>.
4. Diverse digital, the key to economic recovery! *British Computer Society*. 2021. URL: <https://www.bcs.org/content-hub/diverse-digital-the-key-to-economic-recovery/>.
5. Ahuja A., Athey S., Baker A., Budish E., Castillo J., Glennerster, et al. Preparing for a Pandemic : Accelerating Vaccine Availability. *NBER Working Papers*, 2021. No 28492. URL: <https://econpapers.repec.org/paper/nbrnberwo/28492.htm>

*Корогод Н.П., к.пед.н.,
професор кафедри інтелектуальної власності
та управління проектами,
Український державний університет науки і технологій,
м. Дніпро*

ІННОВАЦІЙНІ ЕКОНОМІЧНО-ОРГАНІЗАЦІЙНІ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКИ УНІВЕРСИТЕТІВ І ПІДПРИЄМСТВ – ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Загально відомо, що ефективна інноваційна діяльність можлива в разі забезпечення необхідних умов, а саме: відповідного фінансування; створення системи спеціальних стимулів для реалізації нововведень; встановлення наукових, юридичних та економічних зв'язків із науковими установами, організаціями, закладами вищої освіти (ЗВО) власної країни та зарубіжжя. На сьогоднішній день більшість підприємств України не є інноваційно активними – вони використовують незначну частину науково-технічних розробок, створених у країні. При цьому науковий потенціал країни вважається досить потужним.

Причин, через які велика кількість технологій, а також об'єктів права інтелектуальної власності, створених, наприклад, в університетах України, не передаються промисловим підприємствам багато. Серед них: кризові явища у вітчизняній та світовій економіці, неврегульованість нормативно-законодавчої бази, відсутність дієвої системи трансферу технологій, а також неефективна взаємодія суб'єктів інноваційного процесу – ЗВО та підприємств.

В умовах стрімкого розвитку науково-технічного прогресу університети багатьох країн світу відіграють найважливішу роль у створенні інноваційних технологій, які впроваджуються на основі трансферу технологій. ЗВО є основними розробниками об'єктів права інтелектуальної власності – винаходів, корисних моделей, промислових зразків, комп'ютерних програм та ін., що є необхідними складовими інноваційних технологій [1].

Водночас, досі невизначеним є механізм функціонування підрозділів з питань інноваційної діяльності й трансферу технологій у державних ЗВО. І навіть, якщо в університетах такі підрозділи створюються, то у більшості підприємств – відсутні. Ця проблема не дозволяє належним чином розвивати взаємовідносини між ЗВО та підприємствами у сфері інноваційної діяльності. Тому на державному рівні необхідно вжити заходів щодо створення й розвитку підрозділів з інноваційної діяльності: офісів трансферу технологій, центрів інновацій та інтелектуальної власності, spin-off і start-up компаній тощо.

Наразі необхідне законодавче взаємоузгодження положень законів України «Про інноваційну діяльність», «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» та спеціальних законів у сфері інтелектуальної власності. Адже трансфер технологій розглядається як основна форма просування інновацій. При цьому створена технологія (за умови її технічної винятковості і затребуваності ринком) набуває комерційної цінності у випадках, якщо підтверджені виняткові (монополльні) права на її використання, і якщо технологія містить ноу-хау, що також є предметом правової охорони, об'єктом інтелектуальної власності.

Важливим засобом трансферу технологій стає міжнародна Інтернет-мережа трансферу технологій, учасником якої стають провідні університети, підприємства та організації. Саме трансфер технологій має бути містком між наукою, що є головним джерелом інновацій, та підприємствами, які впроваджують технології у реальну економіку.

Отже, стратегія управління інноваційною діяльністю повинна передбачати суттєві зміни в організаційній структурі університетів, підприємств і організацій. Основними принципами такої стратегії мають бути наступні ключові моменти:

- створення відділів управління інноваційною діяльністю, трансфером технологій та інтелектуальною власністю;
- підготовку висококваліфікованих фахівців, здатних до адекватних рішень у сфері управління інноваціями;
- удосконалення процесів комерціалізації інтелектуальної власності й трансферу інноваційних технологій.

Деякі ЗВО здійснюють інноваційну діяльність у співробітництві та за фінансування і залучення інвестицій приватними компаніями, підприємствами.

Тому важливо, щоб було чітко визначено для усіх партнерів права володіння розробленими інноваційними технологіями та їх складовими - інтелектуальною власністю. Розподіл зазначених прав між розробником технології або об'єкту права інтелектуальної власності (найчастіше – це ЗВО) та підприємством регулюються умовами цивільно-правових договорів на виконання науково-дослідних чи дослідно-конструкторських робіт на замовлення підприємств, або ліцензійними договорами. Але подібних договорів укладається не так багато через такі перепони, як неузгодженість в оподаткуванні, відсутність принципових підходів держави до закріплення прав на результати наукових і науково-технічних робіт, що фінансуються за рахунок державного бюджету, недосконалість механізму залучення такої власності в господарський обіг тощо. Як показує досвід, правильно сформована і організована політика в сфері інтелектуальної власності також є важливим чинником активізації інноваційної діяльності, вдосконалення процесів комерціалізації результатів наукової роботи й трансферу технологій.

Охорона й ліцензування прав інтелектуальної власності є одним з загальноновизнаних в усьому світі можливим механізмом для трансферу технологій. Інноваційні розробки, створені у ЗВО, дали початок багатьом підприємствам і добавили їм технологічних, конкурентних переваг. Водночас, інноваційна діяльність в університетах також носить пріоритетний характер. При цьому «новизна» розглядається як оформлений результат фундаментальних, прикладних досліджень, розробок чи експериментальних робіт у будь-якій сфері діяльності з метою підвищення її ефективності (відкриття, винахід, патент, технологія, твори науки, літератури, мистецтва, комп'ютерні програми тощо) [2].

Зарубіжний досвід свідчить про актуальність так званих spin-off університетських компаній, які є широко визнаним шляхом комерціалізації результатів, отриманих з університетських наукових досліджень. Spin-off компанії є підприємницькими і ризиковими по відношенню до експлуатації знань, отриманих у державних лабораторіях з метою комерційної вигоди. У випадку проривних і дуже цікавих інноваційних технологій spin-offs компанії можуть бути шляхом, який забезпечує швидку комерціалізацію даної технології. Однак, у досягненні ефективності зазначених процесів важливу роль має двостороння активна взаємодія «університет - підприємство». При цьому може виникнути ряд проблем, пов'язаних з питаннями авторства розробки, розподіленням прибутків між організаторами спільної справи (університетом і підприємством). Нажаль, досі нам бракує вітчизняного досвіду функціонування у ЗВО spin-off підрозділів.

Ідеально стратегія створення інфраструктури для співробітництва «ЗВО - підприємство» повинна включати наступні цілі:

- публічно сформулювати намір уряду по відношенню до того, який інноваційний напрям повинні прийняти університети й підприємства;
- запропонувати законні правила для співробітництва «ЗВО - підприємство», у тому числі щодо управління правами інтелектуальної власності;
- забезпечити фінансовими джерелами, інвестиціями й стимулами для прискорення співробітництва [3].

Таким чином, існує необхідність подальшого вдосконалення та розвитку інноваційної діяльності на рівні держави, організації, підприємства та університету.

Відомо, що розвинені країни успішно використовують трансфер технологій у якості механізму інноваційного процесу для регулювання взаємовідносин між наукою та промисловістю, ефективного використання наукового потенціалу, покращення позиції країн на міжнародному ринку інноваційної продукції, здійснення ринкового підходу на передачу інноваційних розробок у виробництво. А для країн перехідного періоду розвиток трансферу технологій може бути кроком на шляху реструктуризації економіки та переорієнтації її на інноваційний розвиток.

Трансфер технологій це досить складний процес інноваційної діяльності, що включає передачу: патентів на винаходи, технологічної документації, ноу-хау; технологічних відомостей, що супроводжують придбання чи оренду (лізинг) устаткування і машин; інформаційний обмін на конференціях, семінарах, симпозіумах, виставках і т.п.; інжиніринг; організацію спільного виробництва тощо. Він має бути зв'язуючою ланкою між наукою, що є головним джерелом інновацій, та підприємствами, які впроваджують технології у реальну економіку, перетворюючи нові знання у додану вартість та матеріальні блага.

Отже, Україна вже має певні правові засади щодо регулювання інноваційної діяльності й трансферу технологій. Водночас, уряд, який формує політику у сфері інноваційної діяльності, науки і технологій, повинен вживати ефективних заходів щодо створення підприємницького середовища, сприятливого для конкуренції та інновацій, і забезпечувати оптимальне поєднання людських, фінансових та інтелектуальних ресурсів для їх продуктивного використання; пропонувати дієві механізми для фінансування інноваційних розробок на всіх етапах їх реалізації від ідеї до впровадження; забезпечувати правові основи реалізації інноваційних програм. Саме такий підхід дозволить в повному обсязі здійснити інноваційну стратегію розвитку країни [4].

Проголошення країною інноваційного шляху розвитку потребує поглиблення знань та підвищення кваліфікації працівників з питань у сфері інноваційної діяльності, комерціалізації інтелектуальної власності й трансферу технологій. Можливість комерційного використання об'єктів інтелектуальної власності як основного продукту інноваційної діяльності – одна із важливіших умов підвищення мотивації творчої праці. Тому без підготовки висококваліфікованих фахівців успіху у зазначених сферах діяльності не досягти. Серед першочергових завдань на шляху інноваційного розвитку нашої країни має стати підготовка висококваліфікованих фахівців у зазначеній сфері діяльності.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій», ВВР, 2006, № 45.
2. Освітній менеджмент: Навчальний посібник /За ред.. Л. Даниленко, Л. Карамушки. – К.: Шкільний світ, 2003. – 400 с.

3. Risaburo Nezu. Technology Transfer, Intellectual Property and effective university-industry partnerships. WIPO publication., no 92BE. www.wipo.int
4. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика. – К.: «Основа», 2005. – 52с.
5. Воротнікова Д.О., Корогод Н.П. Особливості законодавчого регулювання трансферу технологій: Науковий вісник Національного гірничого університету, №2 – Дніпропетровськ, 2013, с. 105-109.

*Ігнашкіна Т.Б., к.е.н.,
доцент кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня
Хобот А.П., магістрантка,
Український державний університет науки і технологій,
м. Дніпро*

УДОСКОНАЛЕНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Проблема оцінювання інвестиційної привабливості суб'єктів підприємницької діяльності, в тому числі, і промислових підприємств, є і залишається актуальною, оскільки це надає можливість потенційним інвесторам приймати рішення щодо інвестування власного капіталу в той чи інший об'єкт.

На сьогодні не існує єдиного методичного підходу до такого оцінювання. З цією метою нами за основу прийнято «Методику інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій» (1998 р., надалі Методика), запропоновану Агентством з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій, в яку на попередньому етапі було внесено низку авторських корективів, які знайшли відображення в публікації [1]. Основні з них такі: уточнення складу груп, за якими здійснюється оцінювання, з відповідними змінами коефіцієнтів значущості цих груп; осучаснення формул розрахунку та умовних позначень конкретних одиничних показників з переглядом їх складу на предмет наявності тісного зв'язку між ними; доцільність отримання проміжних агрегованих оцінок по кожній групі, що дозволяє здійснювати поглиблений аналіз і виявляти найбільш проблемні групи показників, які стримують підвищення інвестиційної привабливості; надання шкали оцінювання для інтерпретації отриманого інтегрального рівня інвестиційної привабливості.

Спираючись на модернізацію Методики, вважаємо, що вона в уточненому вигляді є актуальною й дотепер. Але в умовах сьогодення інвестори звертають увагу не лише на результативність діяльності окремого підприємства, а й на не менш важливі аспекти – економічний та політичний клімат зони його функціонування, ризику, що можуть бути спричиненні знаходженням на тій чи іншій території. Таким чином, виходячи з проведених досліджень, авторами роботи пропонується при оцінці інвестиційної привабливості підприємства здійснювати також оцінку інвестиційної привабливості країни.

Формула узагальнюючого показника інвестиційної привабливості підприємства з коригуванням на основі інтегрального показника країни має вигляд:

$$I_p = I_{\Pi} * V_{\Pi} + I_K * V_K,$$

де I_{Π} – інтегральна оцінка інвестиційної привабливості підприємства;

V_{Π} – вагомість інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємства;

I_K – інтегральна оцінка інвестиційної привабливості країни;

V_K – вагомість інтегральної оцінки інвестиційної привабливості країни.

Вагомості інтегральних показників інвестиційної привабливості країни та підприємства визначено за допомогою експертного методу.

Схема отримання узагальненої оцінки інвестиційної привабливості підприємства представлена на рисунку 1.

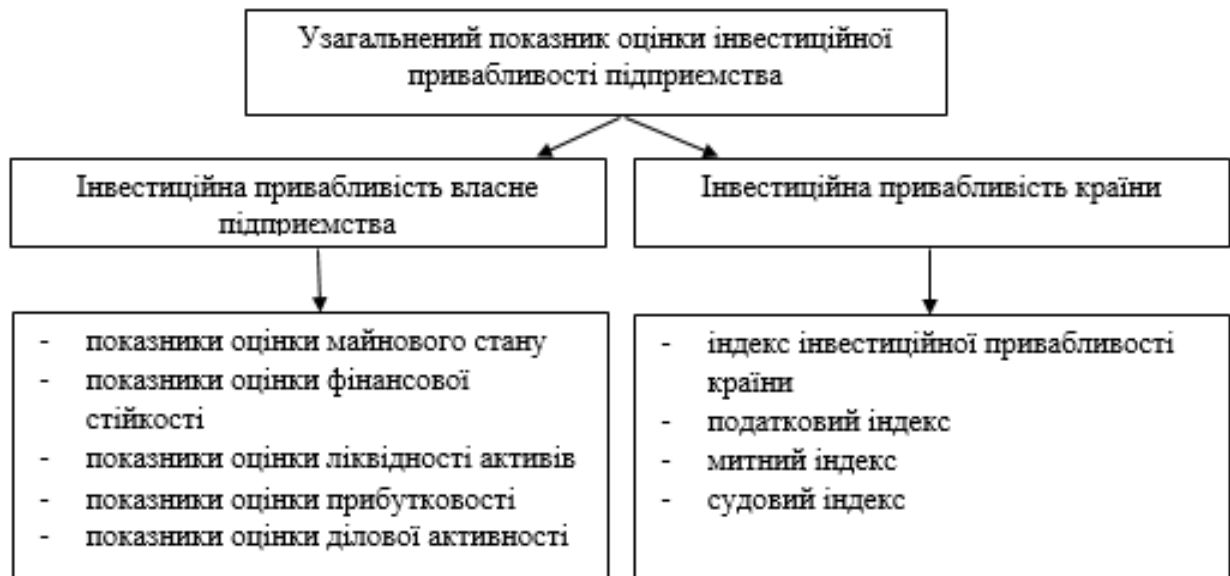


Рисунок 1 – Схема узагальненої оцінки інвестиційної привабливості підприємства

Оцінку інвестиційної привабливості країни за різними здійснює багато міжнародних агенцій, наприклад Moody's Investor's Service [2], Standard & Poors Rating Services [3], Fitch Rating [4], Фонд Heritage [5], Economist Intelligence Unit [6], European Business Association [7] тощо.

Аналіз використовуваних зазначеними агенціями підходів до рейтингування країн дозволив зупинитися на підході European Business Association, перевагами якого є оцінка у балах, відкритість даних, а також склад індексів, що найбільш чітко характеризують сфери, з якими постійно стикається підприємство у своїй діяльності.

European Business Association здійснює оцінку різних аспектів актуального стану та розвитку бізнес-середовища шляхом опитування. Асоціація проводить аналіз наступних індексів:

1) інвестиційний індекс – розраховується як середнє арифметичне оцінок 5 аспектів інвестиційного клімату на основі відповідей респондентів, що піддаються аналізу використовуючи п'ятибальну систему;

2) податковий індекс – оцінка побудована на основі експертних оцінок щодо якості податкового законодавства, обтяжливості чи легкості адміністрування податків, ступеню фіскального тиску та якості обслуговування, роботи податківців;

3) митний індекс – відображає сукупність кількох показників оцінок митних процедур компаній, які взаємодіяли з митницею;

4) індекс довіри до судової системи – включає експертну оцінку ключових складових функціонування судової системи (прозорість судового процесу, кваліфікація суддів, якість судових рішень, доступність судових рішень тощо).

Відповідні індекси відображають оцінку сфер, з якими підприємство стикається найбільше. Рівень досліджуваних індексів за 2017-2020 роки (на основі даних European Business Association) відображено на рисунку 2.

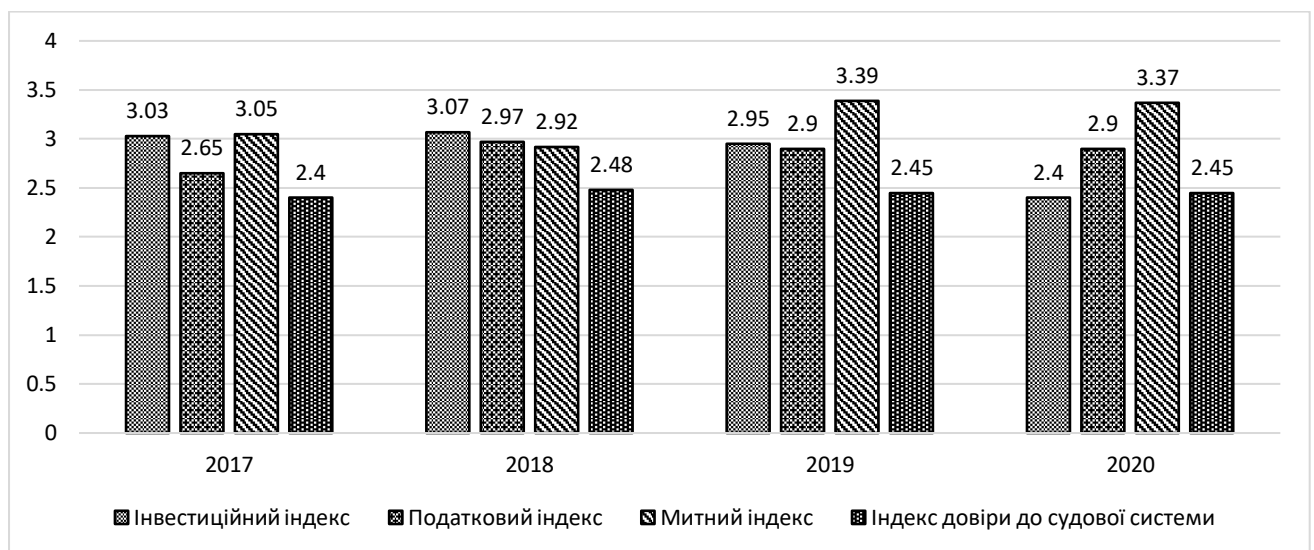


Рисунок 2 – Динаміка рівня індексів за 2017-2020 роки

Вагомість цих індексів прийнята на однаковому рівні – 25%, оскільки вважаємо, що всі вони однаково можуть вплинути на діяльність підприємства.

За запропонованою методикою визначено інвестиційну привабливість ПАТ «ІНТЕРПАЙП НТЗ» в динаміці за 2017-2020 роки.

Список використаних джерел

1. Ігнашкіна Т., Хобот А. До питання оцінювання інвестиційної привабливості ПАТ «ІНТЕРПАЙП НТЗ». *Економіст*. 2021. №9. С.34-35.
2. Moody's Investor's Service. URL: <https://www.moodys.com/>
3. Standard & Poors Rating Services. URL: <https://www.spglobal.com/ratings/en/>
4. Fitch Rating. URL: <https://www.fitchratings.com/>
5. Фонд Heritage. URL: <https://www.heritage.org/>
6. Economist Intelligence Unit. URL: <https://www.eiu.com/>
7. European Business Association. URL: <https://eba.com.ua/research/doslidzhennya-ta-analityka/>

*Пакуліна А.А., к.е.н.,
доцент кафедри економіки та маркетингу,
Манченко Д.Р., студент,
Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова,
м. Харків*

ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА

Інновації є необхідною умовою розвитку, підвищення якості та збільшення кількості появи нових товарів та послуг, а в умовах ринкової економіки вони є рушійною силою конкуренції, завдяки їм вдається використовувати сучасну технологію та організацію виробництва, забезпечувати успіх та ефективність діяльності підприємства. Інновації позитивно впливають на розвиток підприємств та економіки країни, тому необхідно сприяти ефективному здійсненню інноваційного процесу, систематичного створення та розповсюдження наукових досліджень та розробок, від впровадження яких буде залежати конкурентоспроможність вітчизняних підприємств та країни загалом.

Спираючись на роботи перерахованих вчених та аналізуючи діяльність підприємств, що випускають інноваційну продукцію, товари або слуги, можна з повною впевненістю свідчить про те, що ефект від впровадження інновацій спостерігається не тільки в перші місяці/роки її існування, а й через кілька років, доки на ринку не з'явиться інший інноваційний продукт або послуга, що заміщає. Таким чином, аналіз економічної діяльності підприємств необхідно проводити, спираючись на його діяльність у галузі інноваційного розвитку.

Процес розвитку будь-якої сфери виробництва нерозривно пов'язаний із попередньою цьому процесу зміною. Ключовим фактором, що впливає на інтенсивність розвитку, є швидкість, з якою відбувається впровадження останніх досягнень у галузі науки. Нові досягнення в науці носять інноваційний характер, отже, впровадження інноваційних проектів впливає на розвиток, який, у свою чергу, сприяє підвищенню конкурентоспроможності та підвищенню економічної ефективності як підприємства, так і країни в цілому.

Позитивний ефект від впровадження інноваційних проектів полягає не лише у підвищенні конкурентоспроможності та прискоренні темпів розвитку, а й у захисті підприємства від можливих радикальних інновацій у сфері, що може зробити його діяльність економічно недоцільною. Підтвердженням цього є приклад компанії Nokia у 2007 році. Радикальною інновацією на той момент був вихід на ринок смартфона від компанії Apple із сенсорним екраном. Новий інноваційний продукт змістив лідерів ринку з лідируючих позицій і частина компаній досі не в змозі досягти попередньої ефективності.

Технологію можна розглядати як комплекс необхідних засобів створення та підтримки конкурентної переваги підприємства. Це не лише наукові розробки, а й будь-яка діяльність компанії, включаючи стратегічне планування, маркетинг, продаж, виробництво, управління людськими ресурсами, фінансування – всі ці

аспекти можуть розглядатися як використання технологій, збільшуючи конкурентоспроможність компанії [1].

У контексті необхідності розвитку інвестиційної діяльності на промисловому підприємстві можна відзначити дефіцит фахівців, здатних керувати інвестиційними проектами, гарантувати ефективний маркетинг нової технологічної інновації. Важливість вивчення управлінської технології тепер стає дедалі очевиднішою. Нереалізовані запаси передових технологічних розробок можна пояснити тим, що з їхнього успішного просування російських та іноземних ринках потрібні фахівці у сфері технологічного управління.

Інноваційний процес – єдиний потік. Його окремі стадії - науковий розвиток технічних ідей, нової технології, доведення його до промислового використання, отримання нового продукту, його комерціалізація. Стадії варіюються значно з організації праці, управлінню та методам фінансування. Проте ці кроки взаємно гарантують успіх інноваційного процесу при інтеграції їх в єдине ціле.

На сучасному етапі розвитку економіки України перед багатьма торговельними підприємствами стають питання щодо підвищення власної конкурентоспроможності та ефективного використання власного конкурентного потенціалу. Одним із напрямків вирішення цих питань є розробка інноваційної політики підприємства, що є складовою загальної стратегії розвитку підприємства і реалізації її на практиці. Рішення про перехід промислового підприємства на інноваційний шлях розвитку може бути прийнято за декількома причинами, які умовно можна поділити на дві основні групи:

– реальна гостра необхідність в інноваціях полягає в меті підвищення ефективності діяльності підприємства (забезпечення виживання підприємства на ринку);

– рішення керівництва у відповідь на дію конкурентів або досягнення відповідності загальному рівню розвитку галузі торгівлі.

Тобто в умовах необхідності економії всіх видів ресурсів та специфіки галузі важливо розуміти, що інновації на певний момент часу не є доцільними та необхідними для кожного торговельного підприємства. Якщо ж така необхідність є очевидною, то для керівництва підприємства дуже важливим є визначення необхідної бажаної глибини змін. Визначення необхідності впровадження інновацій та глибини змін пропонується проводити за трьома основними напрямками [2]:

1. Визначається, чи задоволено підприємство динамікою своїх результатів господарської діяльності та станом фінансових ресурсів.

2. Визначається конкурентоспроможність підприємства за показниками задоволення споживачів, тобто за методом семантичного позиціонування.

3. Керівництвом підприємства визначається, яку конкурентну позицію на ринку планується зайняти: зберігати існуючу чи змінювати на іншу.

Виділено три напрями розвитку впровадження інновацій, в яких враховуються фінансова успішність, забезпеченість ресурсами, потреби споживачів та погляд керівництва на майбутній бажаний розвиток підприємства та його конкурентоспроможність на ринку.

При певному стратегічному розвитку та загальному економічному стані можна впровадити мікроінновації, які свідчать про незначне впровадження інновації, яких буде достатньо для розв'язання існуючих проблем на підприємстві для покращення діяльності та ефективності використання ресурсів. Такі нововведення не потребують значних коштів, адаптації та істотних змін при впровадженні.

Підсумовуючи, можна дійти до висновку, що використання інноваційних проектів надає великий вплив на економічну ефективність підприємства. Розвиток сучасного підприємства та підвищення конкурентоспроможності продукції, що випускається, неможливе без впровадження інноваційних проектів. Підприємства, які нехтують цим правилом, змушені постійно наздоганяти своїх успішніших конкурентів, а отже, не здатні охопити весь ринок і задовольняються лише малою його частиною. Іншими словами, можна сказати, що такі підприємства перебувають у стані стагнації.

Список використаних джерел

1. Денисенко М.П. Основні положення формування інвестиційно-інноваційної стратегії підприємства / М.П. Денисенко, І.В. Бордюк, Д.Г. Сташенюк // Інвестиції: практика і досвід. – 2016.
2. Добрянська Н.А. Теоретичні основи управління конкурентоспроможністю підприємства / Н.А. Добрянська, М.О. Варгатюк // Інвестиції: практика та досвід. – 2015.

*Благой В.В., к.е.н.,
доцент кафедри економіки та маркетингу
Манченко Д.Р., студент,
Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова,
м. Харків*

ВПЛИВ ІННОВАЦІЙ НА СТРАТЕГІЮ ПІДПРИЄМСТВА

Ринкова економіка вимагає постійних змін, вдосконалень та нововведень задля збереження конкурентоспроможності та захоплення чи збереження частки на ринку, тому інновації є невід'ємними на підприємстві. Для здійснення інноваційної політики виникає необхідність в обранні певних специфічних засобів, способів та методів впровадження інновацій, щоб остання виявилась максимально ефективною для підприємства, тобто вибору певної стратегії, якої буде дотримуватись підприємство у своїй діяльності.

Досконало розроблені інноваційні стратегії дозволяють врахувати потреби як з боку споживача, так і з боку виробника та ринку. Інноваційні стратегії містять розробки перспектив та альтернатив, які можуть бути використані підприємством у майбутньому. Інноваційні стратегії є комплексними розробками і потребують врахування великої кількості факторів та груп впливу,

а тому потребують управлінської складової задля побудови чітких систем дій та можливих варіантів розвитку підприємств.

Щодо України, то незважаючи на широку науково-теоретичну базу, до цього часу не було комплексних досліджень проблем управління інноваційними стратегіями, тому дане питання хоч і розглянуте багатьма вченими відсутній систематизований аналіз усіх факторів розвитку.

Україна має великий потенціал і володіє значними ресурсними запасами, науковими та технічними можливостями, але відсутня ефективна система чіткого та ефективного управління наявними можливостями. На думку експертів в Україні, переймаючи досвід розвинених країн, доцільно використовувати інноваційні стратегії розвитку. Інновації та інноваційний розвиток передбачають застосування творчості та креативності, створення нових ідей, розробок. Але існування однієї ідеї не достатньо для ефективного та конкурентного розвитку підприємства. У сучасних умовах досить часто для підприємств важливо не лише бути генератором нових ідей, а й важливо знайти шлях втілення нововведень у діяльність підприємства. Інноваційні стратегії мають на меті збудувати план запровадження існуючих ідей у підприємницькій діяльності.

Інноваційна стратегія – це один із засобів досягнення цілей організації, який відрізняється від інших засобів своєю новизною, передусім для даної організації, для галузі ринку, споживачів, країни в цілому.

Виходячи із вищезазначеного, інноваційна стратегія являє собою такий комплексний план, яка має на меті досягнення цілей підприємства за допомогою нових технологій, засобів та методів діяльності, тобто таких, що ще не використовувались на даному підприємстві, у певній галузі та на ринку загалом.

Суть інновації виявляється в її функціях, які відображають її призначення в економічній системі держави і її роль у господарському процесі [1]:

1. Відтворювальна інновація є важливим джерелом фінансування розширеного відтворення. Сенс функції полягає в отриманні прибутку від інновації і використанні її як джерела фінансових ресурсів.

2. Інвестиційна. Прибуток, отриманий за рахунок реалізації інновації, може використовуватися по різних напрямках, у тому числі і як капітал. Цей капітал може прямувати на фінансування нового виду інновацій. Таким чином, використання прибутку від інновації для інвестування складає зміст інвестиційної функції інновації.

3. Стимулююча. Отримання підприємцем прибутку за рахунок реалізації служить стимулом для впровадження нових інновацій; спонукає постійно вивчати попит, удосконалювати організацію маркетингової діяльності, застосовувати сучасні методи управління фінансами. Всі разом це складає зміст стимулюючої функції інновації.

Інноваційна діяльність складається з інноваційного процесу, який охоплює весь комплекс відносин виробництва та споживання та представляє собою період від зародження ідеї до її комерційної реалізації.

Якщо відбувається спад економіки в країні, то підприємству бажано вибрати інноваційні стратегії скорочення або стабільного розвитку, або є час подумати, як вийти зі становища повністю на інноваційній основі.

При виборі інноваційної стратегії зазвичай беруть до уваги ринкову позицію підприємства, проведену їй науковотехнічну політику, а також стадію життєвого циклу, на якій знаходяться ті чи інші продукти або послуги, пропонувані підприємством.

На сьогодні, існує велика кількість базових інноваційних стратегій. Вони розділені за видами на основі досвіду багатьох підприємств. Кожне підприємство, що займається інноваційною діяльністю, може вибрати будьякий вид стратегії, виходячи з власного напрямку розвитку. Проте, при виборі інноваційної стратегії необхідно врахувати загальну стратегію підприємства та її організаційну структуру управління. Загальні і інноваційні цілі повинні гармоніювати одні з одними [2].

Вибір інноваційної стратегії підприємства суттєво впливає на посилення конкурентоспроможності його продукції, та, навпаки, вибір інноваційної стратегії у свою чергу залежить від рівня конкурентоспроможності його інноваційної продукції.

Аналітичний огляд наукових досліджень вітчизняних та зарубіжних авторів свідчить про існування широкого спектра різновидів стратегій, які мають свої ознаки та характеристики.

Аналізуючи науково-теоретично досягнення вітчизняних та закордонних джерел можна припустити, що управління інноваційними стратегіями – це процес розробки чіткого алгоритму та послідовності впровадження нововведень у діяльність компанії, впорядкована система стратегічного управління нововведеннями, яка має на меті вивчення основних напрямків діяльності й обґрунтування комплексу заходів щодо реалізації інноваційної стратегії.

Протягом останнього часу значно змінились теоретичні основи управління інноваціями, завдяки чому стратегія напрямлена на швидке пристосування до змін у ринковому середовищі [3].

Це зумовлює розгляд інноваційної стратегії як інструменту переорієнтації і розвитку підприємства, що визначає головний напрямок діяльності підприємства щодо формування та реалізації інноваційної стратегії на основі: визначення стратегічних цілей та задач з їх реалізації за допомогою сучасних ефективних засобів стратегічного менеджменту; досягнення запланованих стратегічних показників внаслідок свідомого вибору, планування та прогнозування інноваційної стратегії; адаптація підприємства до результатів постійних змін у ринковому середовищі; внесення відповідних коригувань в цілі та стратегію підприємства в цілому на основі нових умов і можливостей, що виникли внаслідок мінливості зовнішнього середовища.

Управління інноваційними стратегіями полягає не тільки у розробці стратегічного плану розвитку та контролю над його виконанням, а й у постійному корегуванні та вдосконаленні стратегії, тобто має як теоретичне, так і практичне значення.

Розробка майбутньої інноваційної стратегії може поєднувати у собі використання багатьох методів та інструментів, що дає змогу детально та адекватно оцінити реальну ситуацію та можливі перспективи. Невід’ємною

складовою є проведення експериментів та досліджень зовнішнього та внутрішнього середовищ.

Список використаних джерел

1. Микитюк П.П. Інноваційний розвиток підприємства : навч. посіб. / П.П. Микитюк, Ж.Л. Крисько, О.Ф. Овсянюк-Бердадіна, С.М. Скочиляс. – Тернопіль : Принтер Інформ, 2015.
2. Михайлова Л. І. Інноваційний менеджмент : навч. посібник / Л.І. Михайлова, О.І. Гудоров, С.Г. Турчіна, І.О. Шарко. – К. : Центр учбової літератури, 2015.
3. Пуцентейло П.Р. Конкурентоспроможність підприємства: методологія аналізу дефініції / П.Р. Пуцентейло // Науково-виробничий журнал Інноваційна економіка. – 2015.

*Антоненко В.А., студент,
Науковий керівник – Тешева Л.В., д.е.н.,
професор кафедри економіки та менеджменту,
Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна,
м. Харків*

ІННОВАЦІЙНІ ПРОЕКТИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Формування та впровадження інноваційних проектів на підприємстві є процесом створення та реалізації нових ідей, продуктів, послуг або технологій, які можуть покращити ефективність та результативність підприємства. Інновації можуть охоплювати різні аспекти діяльності підприємства, включаючи процеси виробництва, маркетинг, фінанси та управління.

Формування інноваційних проектів передбачає збір та аналіз інформації про потенційні можливості для покращення діяльності підприємства та розробку конкретних ідей, які можуть бути втілені в проекти. Впровадження проектів включає у себе організацію ресурсів, планування та реалізацію проектів, а також вимірювання результатів та оцінку ефективності.

Конкуренція є важливим чинником, що впливає на інноваційну діяльність підприємств. На підприємствах, які знаходяться в сильній конкурентній боротьбі, інновації можуть бути ключовим фактором успіху.

Одним з головних способів впливу конкуренції на інноваційну діяльність підприємств є стимулювання розвитку нових ідей і технологій. Конкуренція між підприємствами змушує їх вдосконалювати свої продукти і послуги, розробляти нові технології та інноваційні рішення, які допомагають вигравати на ринку.

Крім того, конкуренція може збільшувати доступність фінансування інноваційної діяльності. Підприємства, які конкурують на ринку, можуть залучати інвестиції для розробки нових продуктів та технологій, що дозволяє їм підтримувати своє конкурентне положення.

Конкуренція може мати значний вплив на інноваційну діяльність підприємства. З одного боку, конкурентоспроможність може стимулювати підприємство до розвитку інноваційних рішень та технологій, які дозволяють збільшити ефективність виробництва, зменшити витрати та підвищити якість продукції. З іншого боку, може призвести до зменшення інноваційної діяльності підприємства, якщо воно не зможе конкурувати з іншими підприємствами на ринку.

Крім того, конкуренція може призвести до того, що підприємства будуть копіювати та наслідувати інноваційні рішення, а не створювати їх самостійно.

Щоб забезпечити успішне формування та впровадження інноваційних проектів на підприємстві, необхідно виконати кілька етапів:

1. Аналіз потреб та можливостей підприємства. Необхідно визначити сильні та слабкі сторони підприємства, потенційні можливості для розвитку та конкурентні переваги, а також оцінити можливі ризики та обмеження.

2. Формування ідей та відбір проектів. На основі аналізу необхідно сформулювати конкретні ідеї для інноваційних проектів та відібрати проекти, які мають найбільший потенціал та найбільшу ефективність для підприємства.

3. Розробка проекту. Необхідно розробити детальний план проекту, включаючи стратегію реалізації, опис проекту, бізнес-модель, план витрат та потенційний дохід.

4. Впровадження проекту. Необхідно забезпечити необхідні ресурси для впровадження проекту, включаючи людські ресурси, фінансові ресурси та технічну інфраструктуру. Під час впровадження проекту важливо забезпечити контроль та звітність про результати та ефективність проекту.

5. Оцінка результатів. Необхідно оцінити результати проекту та його ефективність, включаючи показники витрат та доходів, а також ефективність впровадження та покращення підприємницького середовища.

В цілому, формування та впровадження інноваційних проектів на підприємстві є складним та довготривалим процесом, який потребує належного підходу та ефективного управління. Однак, успішна реалізація таких проектів може принести значні користі та забезпечити стале розвиток та конкурентоспроможність підприємства.

Список використаних джерел

1. Антонюк Л. Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації: Монографія / Л. Л. Антонюк, А. М. Поручник, В. С. Савчук. – К. : КНЕУ, 2010. – 394 с
2. Управління конкурентоспроможністю підприємства: Навч. посіб. / [Л.В. Балабанова, Г.В. Кривенко, І.В. Балабанова та ін.]. – К.: Видавничий дім "Професіонал", 2009. – 256 с

*Ємець Є.В., магістрант
Леонідов І.Л., к.е.н.,
доцент кафедри міжнародної економіки,
і соціально-гуманітарних дисциплін,
Український державний університет науки і технологій,
м. Дніпро*

ПІДВИЩЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВИРОБНИКІВ ЛИВАРНИХ ВІДЛИВОК

Процеси європейської інтеграції національних підприємств-виробників ливарних відливок з різних металів та сплавів актуалізують підвищення їх конкурентоспроможності у якості складової європейського машинобудування. Традиційно можливості міжнародної конкурентоспроможності виробників одиничних та дрібносерійних ливарних відливок забезпечувалися з позиції ефективності литва, а саме, забезпечення високої якості при мінімальних витратах.

В науковій літературі дослідження проблематики міжнародної конкурентоспроможності виробників ливарних відливок розділяються в напрямках: оптимізації процесу управління структурними одиницями та технологічними операціями ливарного виробництва (І.В. Адамов [1]), надання відливкам необхідних фізичних властивостей та їх хімічного вдосконалення (М.І. Гасік [2]), оптимізації ливарних форм (Н.П. Котешов [2]), удосконалення технології литва по витоплюваних моделях (А.М. Смирнов [4]) та інші. Однак, технологічна гнучкість виробників одиничних та дрібносерійних ливарних відливок вимагає пошуку не тільки схем підготовки виробництва та й раціонального технологічного оснащення, що потребує відповідних інновацій.

Формулювання цілі публікації – виявлення інноваційної діяльності національних виробників ливарних відливок для підвищення їх міжнародної конкурентоспроможності.

З авторського погляду, європейське машинобудування ставить перед національним ливарним виробництвом нові завдання з прискореного освоєння нових видів продукції, а саме: збільшення темпів отримання дослідних зразків відливок; підвищення точності відливок; зниження собівартості відливок; швидке коригування і доопрацювання конструкції відливок тощо.

Зазначене формалізувалося в принципах «інноваційності» одиничного і дрібносерійного ливарного виробництва:

- максимальне скорочення часу і вартості технологічної підготовки виробництва, у тому числі й виготовлення ливарного технологічного оснащення;
- вибір технології виробництва відливок з можливістю гнучкого регулювання часу, послідовності виконання окремих технологічних операцій і продуктивності;
- універсальність технологічних процесів, матеріалів і устаткування для створення відливок з різних сплавів в широкому діапазоні розмірів і т.п .

Дійсно, дотримання зазначених принципів сприяло на підприємствах, що спеціалізуються на одиничному і дрібносерійному виробництві, ремонтному литві і випуску відливань по індивідуальних замовленнях, сприйняттю аддитивних та цифрових технологій Індустрії 4.0 (3d-друк, системи CAD/CAM/CAE, 3D-сканування зразків тощо), і результатам – скорочення часу і зниження собівартості підготовки, освоєння виробництва нових відливань і виготовлення модельного оснащення. Однак, специфіка одиничного і дрібносерійного виробництва, окрім вимоги постійно освоювати нову номенклатуру відливок, полягає в необхідності виготовлення ливарних форм різних розмірів і металоємності, приготування різних сплавів, застосування різних підходів до організації фінішних операцій, використання змішаної системи організації праці, з виконання ряду послідовних операцій та рознесення їх у часі. У таких умовах перспективним є використання інноваційних технологій на базі піщано-смольних холоднотвердіючих сумішей (ХТС). Технології піщано-смольних ХТС варіюються в залежності від об'ємів суміші та потребують інвестицій у агрегати змішувачів періодичної або безперервної дії.

Інвестицій у змішувачі періодичної дії для ХТС забезпечують малогабаритні лопатеві агрегати, які досить прості в експлуатації, не вимагають великих площ і фундаментів для розміщення та придатні до експлуатації з більшістю використовуваних нині єднальних неорганічних композицій. Усі моделі конкурентних виробників названого виду змішувачів мають типову конструктивну схему (чаша, основа, привід і змішуючий елемент) і різняться максимальною масою замісу (від 50 до 300 кг). Інвестиції у змішувачі періодичної дії традиційно доповнюють авансуваннями капіталу в установки подання і дозування сухого піску і рідких складових, а також вібро-столи для ущільнення суміші і транспортні системи подання опок і переміщення форм.

Альтернативними інвестиціями у дрібносерійне виробництво форм і стрижнів з ХТС сумішей з кислотними отверджувачами є авансування капіталу в шнекові змішувачі безперервної дії, що дозволяє механізувати і максимально скоротити час перемішування, транспортування і заповнення технологічної оснастки сумішшю. Усі моделі конкурентних виробників такого виду змішувачів комплектуються поворотним змішуючим агрегатом (шнекова камера із змінними лопатками, закріпленими на валу з високошвидкісним обертанням), встановленим на опорну колону та різняться продуктивністю при змішуванні. Інвестиції в шнекові змішувачі потребують авансування капіталу у вібро-столи для механізації процесу ущільнення суміші, багатоконтурні системи подання і дозування рідких єднальних компонентів, системи регулювання температури наповнювача. Зазначена комплектація шнекових змішувачів забезпечує можливість їх застосування для приготування більшості використовуваних в сучасній ливарній промисловості типів піщано-смольних сумішей на основі двохкомпонентних терпких композицій "смола + отверджувач", наприклад, фуранові суміші кислотного затвердіння, суміш для Альфа-сет-процес, отверджування складних ефірів та ін.

Поширення інноваційних технологій та інвестицій у оптимальне технологічне оснащення сприяють підвищенню міжнародної

конкурентоспроможності виробників одиничних та дрібносерійних ливарних відливок, через їх стабільно високу точність та якість.

Міжнародна конкурентоспроможність виробників одиничних та дрібносерійних ливарних відливок може бути підвищена за рахунок інноваційних технологій та інвестицій у оптимальне технологічне оснащення. В описаній технології підвищення ефективності одиничного і дрібносерійного виробництва відливок забезпечується шляхом їх стабільно високої точності та якості. Наведені технологічні новації потребують моделювання процесу оптимізації інвестицій у технологічне оснащення виробників одиничних та дрібносерійних ливарних відливок.

Список використаних джерел

1. Адамов И.В. Расчёт и оптимизация шихты для производства отливок из стали и чугуна. Киев, 1991. 167с.
2. [http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Spm_2016_19\(1\)_14.pdf](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Spm_2016_19(1)_14.pdf)
3. Котешов Н. П. Влияние комбинированной кокильно-песчаной литейной формы на затвердевание и формирование макроструктуры в крупных отливках из высокопрочного чугуна / Н. П. Котешов, В. Е. Хрычиков // Литейное производство. – 1994. – № 12. – С. 12.
4. Смирнов А. Н., Макуров С. Л., Сафонов В. М., Цупрун А. Ю. Крупный слиток. – Донецк: ДонНТУ, 2009. – 279 с.

*Андрієнко Я.А., бакалаврантка
Науковий керівник – Найдовська А.О.,
старший викладач кафедри економіки
та підприємництва ім. Т.Г. Беня,
Український державний університет науки і технологій,
м. Дніпро*

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ МЕТОДИК АНАЛІЗУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Як свідчить практика успішне функціонування підприємств на ринку можливе лише за умови їх постійного розвитку: оновлення техніко-технологічної бази, асортименту продукції, підходів до здійснення основних функцій. Такий розвиток потребує додаткового фінансування діяльності підприємства, що не завжди можливе за рахунок власних внутрішніх джерел. Тобто виникає потреба у залученні додаткових зовнішніх інвестицій. Підприємство стикається з необхідністю приваблення потенційних інвесторів та визначення критеріїв, що можуть спонукати їх зробити вибір на його користь. Тобто інвестиційна привабливість стає об'єктом управління для підприємства, а

для потенційних інвесторів – критерієм/ критеріями здійснення вибору об'єкту інвестування. Можна сказати, що інвестиційна привабливість підприємства є комплексною характеристикою, що дозволить здійснити відповідну оцінку та обґрунтувати доцільність вкладання коштів у нього потенційними інвесторами.

Теоретичні та практичні питання аналізу інвестиційної привабливості підприємств (ІПП) відображені в наукових працях чисельних економістів, таких як Т.Г. Бень, Л.І. Безгінова, В.О. Вакулова, І.М. Вахович, І.В. Гвоздецька, І.А. Дерун, М.С. Забедюк, О.С. Іванілов, С.В. Ковальчук, Н.Б. Кушнір, О.І. Лоїк, Г.В. Мисака, Ю.В. Мужук, І.В. Олександренко, О.І. Пилипенко, Г.І. Рзаєв, Р.В. Скалюк, Д. Норткотт, П. Хавранек, В. Шарп, О.М. Шарапова та ін. Незважаючи на велику кількість наукових праць і значні досягнення в теорії та практиці аналізу ІПП є питаннями, які потребують вдосконалення. Зокрема вдосконалення потребують методики аналізу інвестиційної привабливості з урахуванням вимог сучасного бізнес-середовища. Існує певна невідповідність того, що дослідники трактують як інвестиційну привабливість підприємства, та методик визначення інвестиційної привабливості. Надаючи визначення ІПП більшість дослідників відзначають, що це комплексна категорія, яка відображає характеристику внутрішнього середовища підприємства (досягнуті результати та ефективність використання ресурсів підприємства) та перспективи розвитку зовнішнього середовища підприємства. Проте, коли пропонуються методики визначення ІПП, більшість авторів все ж таки зводить оцінку ІПП до визначення певних показників фінансово-економічного стану підприємства на основі даних фінансових звітів.

Загалом на сьогоднішній день існують три основні підходи вимірювання інвестиційної привабливості підприємства, що базуються на основі визначення:

- фінансово-економічного стану підприємства (перший підхід) [1-5];
- методів оцінки інвестиційних проєктів (другий підхід);
- вартості підприємства (третій підхід).

Звісно, що є методики, побудовані з комбінацією підходів. Аналіз підходів до визначення показників ІПП дозволяє зробити певні висновки. Перший підхід до визначення ІПП (автори Л.І. Безгінова, І.М. Вахович, І.В. Гвоздецька, О.С. Іванілов, Н.Б. Кушнір, О.І. Лоїк, Ю.В. Мужук, І.В. Олександренко, О.І. Пилипенко, Г.І. Рзаєв, Р.В. Скалюк, О.М. Шарапова, інші) отримав найбільшого розповсюдження через зручність та зрозумілість вихідної інформації (вся вона міститься у формах фінансової звітності). Основним недоліком цього підходу є його ретроспективний характер: аналізуються дані підприємства за минулі періоди та зосередження лише на показниках, що розраховуються на основі балансу та звіту про сукупний дохід. Звісно, якщо підприємство є успішним в умовах сьогодення, то існує висока вірогідність, що воно збереже свою ефективність і у майбутньому, але лише за умови незначних та добре прогнозованих змін у зовнішньому середовищі. Додатково до недоліків цього підходу відносять суб'єктивізм експертних оцінок при визначенні вагомості певних груп показників для отримання інтегрального показника (якщо це передбачено методикою). З нашої точки зору ІПП не повинна зводитися до оцінки форм фінансової звітності, оскільки існує ще велика кількість

нефінансових факторів, що впливають на успішність підприємства у майбутньому, серед них наявність ключових факторів успіху, розвиток інноваційних процесів на підприємстві (оновлення асортименту продукції, ТТБ, бізнес-процесів тощо), особливості розвитку галузі, у якій функціонує підприємство.

До прихильників другого підходу можна віднести Т.Г. Беня, А.А. Вдовіченко, Г.М. Черешньовську, В.В. Міхеєву, О.Л. Устенко та інших. Ці автори пропонують використовувати проєктний підхід при оцінці доцільності інвестування.

Система показників оцінки інвестиційних проєктів широко відома – це показники, що враховують теорію вартості грошей у часі – чиста приведена вартість, внутрішня норма доходності тощо, а також специфічний показник приведених витрат.

Другий підхід є спрощеним з точки зору трактування ІПП, оскільки інвестиції в діяльність підприємства не можна ототожнювати з інвестиціями в окремий проєкт, що планує реалізувати підприємство. Вірогідно потрібно встановлювати певні критерії щодо суми інвестування, її строковості та предметності. Якщо мова йде про незначні суми інвестування (відсоток від валюти балансу підприємства), короткострокові ініціативи підприємства та адресність інвестицій (конкретний проєкт), то інвестора слід трактувати як постачальника ресурсу на умовах платності і говорити про проєктне фінансування. Але якщо мова йде про тривалі відносини з підприємством та значні суми інвестицій, то мова йде про залучення інвестора, який буде вивчати діяльність підприємства, оцінювати його інвестиційну привабливість.

Відповідно до третього підходу інвестиційно привабливими можуть вважатися підприємства, які здатні нарощувати свою вартість. Цікавою з цієї теми є робота Г.В. Мисака, І.А. Дерун [6], у якій вони пропонують модифікований коефіцієнт Тобіна для визначення приросту вартості підприємства. Як зазначають автори «...ринкова капіталізація дає можливість визначити й виміряти потенційний вплив поточних статків самої компанії, її ділової репутації та очікувань ринку на привабливість її цінних паперів». Основними факторами зростання ринкової вартості підприємства (відповідно і ІПП) є суттєвість рівня фінансування витрат на дослідження й розробки [6, С.126].

Недоліками цього підходу вважаємо складності розрахунків та значну кількість припущень при прогнозуванні показників майбутніх періодів. Знов таки поняття ринкової вартості підприємства в умовах України є поки що розмитим.

З нашої точки зору методика оцінки ІПП повинна будуватися на засадах стратегічного підходу: враховувати стан внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства (див. рис. 1), включати розширену систему кількісно-якісних показників.

Внутрішня складова. Внутрішній потенціал підприємства

- Основні фінансово-економічні показники
- Показники сталості процесів, що забезпечують ефективність роботи підприємства
- Ринкові показники і т.ін.

Зовнішня складова. Привабливість галузі

- Середня прибутковість галузі
- Насиченість конкуренції, оновлення учасників ринку
- Швидкість оновлення технологій
- Швидкість оновлення асортименту продукції в галузі (сталість асортименту)
- Мінливість законодавства, що регулює діяльність галузі
- Бар'єри для входження в галузь і т. ін.

Рис. 1. Складові оцінки інвестиційної привабливості підприємства

Підхід, що пропонується передбачає використання системи ретроспективних показників, але їх коло є ширшим та даватиме змогу оцінити мінливість умов існування підприємства (внутрішню і зовнішню), а значить і його здатність успішно адаптуватися до мінливих факторів зовнішнього середовища.

Список літератури:

1. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій : затв. наказом Агентства з питань запобігання банкрутству № 22 від 23.02.1998 р. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0214-98>
2. Рзаєв Г. І. Аналітичні ознаки зростання загроз інвестиційній привабливості підприємства за показниками фінансової звітності / Г. І. Рзаєв, М. О. Шевчук // Вісник Хмельницького національного університету. Серія : Економічні науки. – 2018. - № 4. – С. 171 -176. – Режим доступу: <http://elar.khmn.u.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/7049/1/20.pdf>
3. Вахович І. М. Методика визначення інвестиційної привабливості підприємства / І. М. Вахович, І. В. Олександренко, М. С. Забедюк // Актуальні проблеми економіки. – 2014. - № 11 (161). – С. 154 – 160. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2014_11_19
4. Скалюк Р.В. Оцінка інвестиційної привабливості підприємства / Р. В. Скалюк, О. І. Лоїк // Вісник Хмельницького національного університету. Серія : Економічні науки. – 2016. - № 1. – С. 115 -122. – Режим доступу: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/pdfbase/2016/VKNU-ES-2016-N1_232.pdf
5. Рзаєва Т. Г. Аналітичні індикатори оцінки інвестиційної привабливості за показниками фінансової звітності / Т. Г. Рзаєва, П. П. Антонюк, О. Я. Подокопна // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. - 2018. - № 1. - С. 106-111. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2018_1_20

6. Мисака Г. В. Визначення та оцінка індикаторів інвестиційної привабливості компанії за даними фінансової звітності / Г. В. Мисака, І. А. Дерун // Фінанси України. - 2018. - № 3. - С. 116-128. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2018_3_9

СЕКЦІЯ 5. Теорія та практика менеджменту суб'єктів малого, середнього і великого бізнесу

*Довбня С.Б., д.е.н.,
професор, завідувачка кафедри економіки
та підприємництва ім. Т.Г. Беня
Пономаренко Р.В.,
Голова правління, генеральний директор АТ «НЗФ»,
аспірант кафедри економіки
та підприємництва ім. Т.Г. Беня,
Український державний університет науки та технологій,
м. Дніпро*

СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ ЯК ІНСТРУМЕНТ ОБҐРУНТУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ РОЗБУДОВИ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Сучасні винятково складні українські реалії, обумовлені збройною агресією України, яка триває вже більше року, вимагають від бізнесу вирішення двох дуже складних завдань. Перше завдання - адаптація бізнесу до існуючих умов з метою підтримки вітчизняної економіки та максимального задоволення потреб фронту. Його вирішення потребує оптимального використання всіх ресурсів та швидкого пристосування до мінливих потреб.

Друге завдання полягає в необхідності вже зараз вибудовувати стратегію розвитку підприємства після ПЕРЕМОГИ. Це завдання є набагато складнішим, оскільки підвищена динамічність зовнішнього середовища та його непередбаченість суттєво ускладнюють прийняття обґрунтованих стратегічних рішень. В таких умовах для успішного функціонування підприємств в довгостроковій перспективі особливу важливість набуває чітке розуміння можливостей зовнішнього середовища, передбачення складностей та страхування ризиків. У зв'язку з цим велике значення має розробка методичного інструментарію проведення стратегічного аналізу, який дозволяв би об'єктивно прогнозувати динаміку розвитку зовнішнього середовища та його вплив на майбутнє підприємства, підвищуючи при цьому коректність та обґрунтованість висновків щодо формування його стратегії.

Стратегічний аналіз, який традиційно передбачає не тільки аналіз підприємства, а й аналіз зовнішнього середовища, є першим етапом стратегічного управління і завжди має виняткове значення, оскільки:

- саме зовнішнє середовище є джерелом отримання прибутку підприємства і тому його зміни обумовлюють необхідність відповідної адаптації;
- зміни зовнішнього середовища можуть бути непередбачуваними та незрозумілими для робітників підприємства (в порівнянні з внутрішньою діагностикою), що обумовлює підвищену складність такого аналізу та необхідність розробки відповідного методичного інструментарію;

- достатність та достовірність інформації при розгляді зовнішнього середовища знаходиться на низькому рівні, особливо в період форс-мажорних обставин та кардинальних змін;
- обов'язково оцінювати перспективи розвитку зовнішнього середовища та його впливу на підприємство, а також передбачати імовірність різних сценаріїв його розвитку.

Таким чином, стратегічний аналіз виступає науково-інформаційним підґрунтям вибору стратегії підприємства. Для забезпечення коректності результатів аналізу в умовах недостатньої та недостовірної інформації, доцільним є, на наш погляд, використання в процесі такої діагностики не одного з існуючих методів [1, 2], а їх сукупності. Авторами запропоновано комплексний підхід до проведення стратегічного аналізу, який передбачає здійснення декількох етапів з використання різних методів.

Перший етап - проведення SWOT – аналізу. Враховуючи значний рівень суб'єктивізму притаманний цьому методу за для підвищення його коректності запропоновано удосконалений підхід, що передбачає визначення кількісних оцінок ступені впливу на діяльність підприємства можливостей та загроз, а також значущості його сильних та ризикованості слабких сторін; з використанням двох критеріїв: 1) сили впливу кожного окремого фактору в теперішній час; 2) імовірності посилення/послаблення його впливу в майбутньому. По кожному напрямку зовнішнього та внутрішнього середовища визначаються комплексні оцінки сили впливу та імовірності змін, що дозволяє сформулювати рекомендації щодо різних варіантів стратегії підприємства та їх імовірності.

На другому етапі запропоновано використання модифікованого SPACЕ-аналізу, який передбачає оцінку фінансової сили підприємства та його конкурентних переваг, а також комплексну оцінку галузі, включаючи її привабливість та стабільність. Для оцінки фінансової сили використовуються показники платоспроможності, фінансової незалежності та результативності діяльності. Для оцінки конкурентних переваг підприємства оцінюється якість та ціна продукції, рівень витрат, система менеджменту та ін. Для оцінки привабливості галузі рекомендовано використовувати: середню рентабельність продукції галузі, стадію життєвого циклу, темпи зростання галузі, її техніко-технологічний рівень, силу конкуренції, обмеження щодо входу на ринок, цінову еластичність продукції. Що до стабільності галузі, то вона оцінюється рівнем розвитку інноваційної діяльності, стабільністю цін на ресурси, волатильністю цін на продукцію, темпами оновлення асортименту.

Розроблено метод розрахунку інтегрального показника по кожному оціночному напрямку. Запропоновано графічний підхід до ідентифікації стану підприємства, яка забезпечує візуалізацію оцінок стану підприємства по окремих напрямках і в цілому в порівнянні з середньо ринковими. Надано рекомендації щодо вибору конкурентної стратегії підприємства в залежності від його фінансової сили та рівня конкурентоспроможної з урахуванням поточного та перспективного розвитку галузі.

Запропонований удосконалений підхід до проведення SPAsE – аналізу забезпечить прийняття обґрунтованих рішень щодо вибору конкурентної стратегії підприємства. Перевагами такого підходу є:

- використання обґрунтованої системи показників по всіх оціночних напрямках (фінансова сила, конкурентоспроможність підприємства, привабливості та стабільності галузі), що базується на достовірній фінансовій звітності та інформації управлінського обліку;
- врахування значущості окремих показників в рамках кожного напрямку, що дає можливість підвищити якість оцінки;
- наочність результатів SPAsE-аналізу завдяки графічному представленню у вигляді пелюсткової діаграми.

Третій етап – діагностика внутрішнього стану підприємства в цілому, включаючи основні напрямки: економічний, фінансовий, операційний, конкурентний, техніко-технологічний, управлінський, інноваційний та соціальний. Визначено пріоритетність оцінки системи управління підприємством та його кадрового потенціалу, оскільки в умовах підвищеної нестабільності та непередбачуваності, пов'язаних з воєнним станом, саме якість системи менеджменту та рівень компетентності, відповідальності та патріотизму співробітників визначають можливості його функціонування та розвитку в умовах повоєнної розбудови. Запропонована концепція управлінської діагностики, яка є важливою складовою системи стратегічного аналізу підприємства [3].

На четвертому рівні виконується поглиблена діагностика по кожному з зазначених напрямків.

Запропонований комплексний підхід до стратегічного аналізу забезпечить всебічність оцінювання, концентрацію на найбільш важливим напрямках та аспектах діяльності, врахування різних сценаріїв та розробку на цій основі альтернативних варіантів стратегій розвитку підприємства в умовах повоєнної розбудови на благо та процвітання нашої держави.

Список використаних джерел

1. Довбня С.Б., Найдовська А.О., Хитько М.М. Стратегія підприємства. Частина 1/С.Б. Довбня, А.О. Найдовська, М.М. Хитько: Навч. посібник . – Дніпропетровськ: НМетАУ, 2011.- 71 с.
2. Дьолог Т.І Стратегічний аналіз середовища підприємства/Т. І. Дьолог // Економічна думка. - 2013. № 15. - С. 46-48.
3. Довбня С.Б., Чабанець Т.М. Концепція та структура системи стратегічної управлінської діагностики /С. Б.Довбня,. Т.М. Чабанець// економічний Вісник Національного гірничого університету. – 2017. – № 1. – Випуск. 12. – С. 118-125.

*Каламан О.Б., д.е.н.,
професор кафедри готельно-ресторанного
та туристичного бізнесу,
Дишкантюк О.В., к.т.н.,
декан факультету менеджменту,
готельно-ресторанної справи та туризму,
доцент кафедри готельно-ресторанного
та туристичного бізнесу,
Власюк К.В.,
старший викладач кафедри готельно-ресторанного
та туристичного бізнесу,
Міжнародний гуманітарний університет,
м. Одеса*

CLUSTERING IN THE HOSPITALITY INDUSTRY: THEORETICAL AND MANAGERIAL ASPECTS

Naturally, each cluster formation is unique due to the influence of specific internal and external factors. In this regard, the duration of the stages of the cluster life cycle and their focus may vary. However, there are development patterns that allow us to distinguish the following stages of the cluster agglomeration life cycle: agglomeration; emerging cluster; developing cluster; mature cluster; transformation.

Let us characterize the identified stages in more detail. At the stage of agglomeration, several companies emerge in the region, which are economically and technologically interconnected. An important condition for the functioning of these companies is their geographical proximity and complementary, complementary development, which contributes to the growth of each other's competitiveness. Practice shows that at this stage, as a rule, informal associations prevail, local authorities are interested, and high-tech companies focused on creating various technologies are present. The emerging cluster is characterized by cooperation, structuring around any activity that later becomes the core of the cluster agglomeration. Relationships become organized and formalized. A cluster can be considered to be developing when new business participants are involved in the technological value chain and business ties between them are active and vigorous. As a rule, at this point, formal and informal organizations and support institutions are involved in the process of building a cluster agglomeration. This stage is also characterized by the identification of the entity with the region of its base. A mature cluster is characterized by the presence of a critical mass of people involved in joint production and stable business ties outside the region of base. At this stage, the process of attracting new participants is put on stream [1].

At the stage of transformation, the cluster loses its former dynamics, as production is usually massive and streaming, which does not contribute to a quick response to changes in the environment and market demands. One of the laws of dialectics is being realized: a cluster that used to generate innovations and pioneer the replication of promising technologies at this stage of development turns into a conservative production, replicating an outdated product. Moreover, at this stage,

cluster agglomeration hinders the development of new products, as all the resources of the region are used in its interests. In our opinion, the transformation stage of cluster agglomeration contributes to the growth of risks for the development of the region. Let us list the risks of clustering [2]:

1. Economic vulnerability of the region caused by the specialization of the cluster in the production of one type of product or service. In the event of a change in the macro environment or the emergence of an alternative technology, the region becomes dependent on products that have lost demand.

2. The emergence of the self-sufficiency effect caused by the focus of regional economic contacts on themselves. As a result, cluster management begins to neglect external relations and ignore external threats. The situation is complicated by the lack of a proactive strategic vision and leads to the replication of outdated business practices.

3. The inability of cluster agglomeration organizational forms to respond flexibly and adequately to the challenges and threats generated by the external environment. Established business ties and cooperative channels, which took a lot of effort to build, are currently being rebuilt with great difficulty to meet the changed conditions.

4. Reduced competition in the region due to the cluster's dominant position. Lack of competition leads to stagnation and reduced potential for change.

5. Localization of the regional labor market to the needs of the cluster agglomeration, which leads to a mono-profile structure of the labor market [3].

Ideally, at the stage of transformation, a new cluster formed in the bowels of the previous one and focused on other activities should come to the fore. Let us highlight the common characteristics of clusters:

1. The presence of a leading enterprise that acts as a systemic element of the entire set of relations in the agglomeration;

2. Territorial localization of the cluster, especially at the stages of emergence and development;

3. Long-term and stable system of cooperative and production relations between the enterprises forming the cluster;

4. High degree of cooperation and integration;

5. Production of an innovative product or service as a goal of existence.

Organizations in the localization region receive the following potential benefits from joining a cluster: a clear and transparent development strategy; minimization of business risks; additional benefits from economies of scale; elimination of a gap in the production chain; access to advanced technologies and best business practices; the ability to outsource some non-core activities; enhanced creative capabilities through increased competition; and elimination of unfair competition. Thus, a cluster is a set of interacting companies and institutions focused on the production of an innovative product (service) located in geographical proximity, which go through certain stages in their development in the logic of the life cycle [4].

The functioning of the enterprises and organizations that make up the cluster is determined by certain principles. Implementation of these principles in practice allows the cluster to develop dynamically and purposefully, consistently going through all

stages of the life cycle. Thus, the cluster, uniting organizations and institutions aimed at generating, implementing and scaling innovations, promotes the entrepreneurial activity development and commercialization of high-tech products on a regional scale.

All of the above is fully applicable to the hospitality industry, as we are currently witnessing an increased interest of regional authorities in the development of the regional hospitality industry. Of particular interest are the regions where the hospitality industry is a priority and forms a significant part of the regional gross product. As a rule, these regions have already formed territorial development strategies based on the regional competitive advantages of the hospitality industry. The goal of this policy is to ensure the effective development of the regional economy. To achieve this goal, local governments set out to create tourism and recreation clusters. Due to the unique geographical location, many clusters are becoming not just drivers of economic development in the region, but also constitute a backbone element of the entire system of regional economic growth [5].

Thus, the cluster approach, which originally originated as a tool for analyzing the competitiveness of industry, in modern conditions contributes to solving the problems of increasing the competitiveness of the region in the hospitality industry. Regional managerial elites, applying the cluster approach, have mastered the mechanism of forming regional economic policy, using tourism clusters as a tool to stimulate the innovative activity of the population. The analysis of the activities of successfully functioning tourism and recreation clusters makes it possible to formulate the following sources of minimizing costs and increasing the efficiency of organizations that make up the cluster agglomeration: multi-vector sharing of the competitive advantages of the region; localization of service and sales networks; intra-cluster exchange of information, technologies, competencies; improving the quality of personnel; the presence of a positive synergy effect.

Список використаних джерел

1. Меліхов А.А., Дьяченко В.Р. Соціально орієнтований кластер як інструмент забезпечення сталого розвитку підприємств комунальної сфери. Reporter of the Priazovsyi State University. Section: Economic sciences. 2018. № 35. С. 47-52.
2. Кирилов Ю.Є. Конкурентоспроможний розвиток аграрного сектору економіки України в умовах глобалізації: теорія, методологія, практика : дис. докт. ек. наук : 08.00.03. Херсон, 2015. 434 с.
3. Каламан О.Б., Дишкантюк О.В., Власюк К.В. Дефініція сутності менеджменту маркетингових комунікацій на підприємствах готельно-ресторанного господарства. Економічний простір. 2022. № 182. С.65-72.
4. Каламан О.Б., Дишкантюк О.В., Власюк К.В. Формування ефективних комунікацій на підприємствах індустрії гостинності як механізм підвищення якості управління персоналом. Інфраструктура ринку. 2023. № 70. С. 100-106. URL: <http://www.market-infr.od.ua/uk/70-2023>.
5. Гончаренко І.Г. Державний механізм регулювання соціально-економічного розвитку: теорія, методологія та практика : дис. докт. наук з держ. упр.: 25.00.02. Маріуполь, 2015. 390 с

*Iryna Posternak, candidate of technical sciences,
the associate professor department organization
of construction and labor protection,
the Odessa State Academy of Civil Engineering and Architecture,
Odessa*

*Serhii Posternak, candidate of technical sciences,
associate professor,
Technical expert of private company "Composite",
Odessa*

*Oleksii Posternak,
student of higher education degree "Bachelor",
the Odessa State Academy of Civil Engineering and Architecture,
Odessa*

ACCOUNTING AND ANALYTICAL MANAGEMENT OF A BUSINESS ENTITY – CSTC T-PPR

In town-planning is shown the tendency to integration, both in sphere of production of goods, and in management sphere; the expanded reproduction demands the further increase level a division of labor, concentration and specialization of building manufacture, an intensification exchange of results is industrial-economic activities. As one of perspective forms integration various complexes act in town-planning structure; in the course formation plans social and economic development of large cities even more often there is a situation when for increase of efficiency used financial, material and a manpower concentration of efforts, but also new progressive forms the organization of building manufacture – corporate, scientific and technical is necessary not simply, power efficiency [1].

In work the scheduling method in the organization of building manufacture is used. The planned schedule is such design document, in which dynamically (i.e. in time) terms and costs performance works are displayed. The planned schedule can be presented in various forms (descriptive, matrix, a sheet-calendar, graphic, etc.) From which the most evident is the graphic form. Last is widely applied in the form of the linear schedule chart (Gantt chart) and the network schedule (count). In substantial aspect the planned schedule it is system unites technology, the organization and economy building manufacture. Planned schedules are a basis both for the organization building manufacture, and for projects management.

The scheduling initial stage is connected with a choice of model the organization works which to the greatest degree satisfies to requirements of manufacture, concrete economic and to specifications. Depending on taking place conditions the organizational-technological scheme which is a basis for working out of model the planned schedule is defined. The Organizational-technological scheme mainly defines topological statement a problem scheduling, and also essential conditions, criteria and restrictions. Methods and ways the organization works are defined by concrete conditions building, character coordination of works in their technological sequence, in time and in space. Creation of the organizational-technological scheme of building

object is the difficult creative process demanding high qualification the expert in the field scheduling building.

On planned schedules the general elements take place. We will consider the cores from them:

Division building space is into private fronts of works. The building space including either separate object, or group of objects, can be divided into separate private fronts works depending on character of design decisions and possibilities consecutive performance works on the allocated private fronts. Allocation private fronts of works from the general building space is a necessary condition the organization building stream as which basic sign it is necessary to consider combination in time performance different kinds of works for different parts of object or a complex objects. It is necessary to notice, that the private front is the generalized name of the allocated part of building space.

Division of building is into private streams of works. Division building space into private fronts shows, where works are performed. Unlike it division of building into private streams defines, what should be performed works. As top level of the hierarchy reflecting specialization of work in building, cycles of works can be allocated. In turn, cycles of works include separate kinds of works. According to hierarchy the work kind is followed by building processes, their result of performance is release intermediate or final building production. Building processes can be simple and complex, i.e. including simple processes. Further simple processes are subdivided into working operations, invariant which the fixed cast, means and work tools is. Manufacture of working operations is carried out by means of their decomposition on separate working receptions.

For the description conditions performance kinds of works technological cards, for the description of processes – cards of labor processes serve. In some cases these descriptions are supplemented with technological normal which define all essential conditions and ways the control of works and the operations, necessary for their qualitative and effective performance.

As leading sign expediency application coordination principles of management the generality the economic purposes and the problems, demanding industrial cooperation acts.

From positions methodology management CSTC T-PPR is the economic object the new class which has received the name integration. Its specificity follows from its integrated approach that assumes:

High level coincidence interests of the basic industrial organizations entering in CSTC T-PPR at preservation a branch accessory and its corresponding inclusiveness in branch systems of planning, financing, logistics and management.

The interrelation of economic activities defining them dependence in achievement both own, and branch purposes, forming the given complex.

Territorially caused social and economic unity, is impossible without realization the coordinated economic policy, free from administrative restrictions.

Line methods the organization works can be calculated in the different ways, therefore they have received names of methods calculation the organization works. We will consider a method of continuous use of resources (M-CUR).

On four building objects (buildings of historical building Odessa), defined as private fronts of works, are carried out four kinds of works in rigid technological sequence (A→B→C→D) on each object: plaster works (index A), priming works (index B), under paint putty works (index C) and works on colorings (index D). The sequence development private fronts works also is fixed by the following sequence: 1→2→3→4.

For the line organization works at performance any work on any object performance two obligatory conditions is required: 1) the termination the given kind of work a resource on previous object (resource readiness of executors); 2) the termination a previous kind of work on the given object (technological readiness private front of work).

We will define the periods expansion works B, C and D, shown by following formulas (1):

$$\begin{aligned}
 T_B^w &= \max \left\{ \begin{array}{l} 7 - 0 = 7 \\ 7 + 9 - 0 - 2 = 14 \\ 7 + 9 + 6 - 0 - 2 - 3 = 17 \\ 7 + 9 + 6 + 8 - 0 - 2 - 3 - 2 = 23 \end{array} \right\} = 23; \\
 T_C^w &= \max \left\{ \begin{array}{l} 2 - 0 = 2 \\ 2 + 3 - 0 - 13 = -8 \\ 2 + 3 + 2 - 0 - 13 - 17 = -23 \\ 2 + 3 + 2 + 3 - 0 - 13 - 17 - 11 = -31 \end{array} \right\} = 2; \\
 T_D^w &= \max \left\{ \begin{array}{l} 13 - 0 = 13 \\ 13 + 17 - 0 - 5 = 25 \\ 13 + 17 + 11 - 0 - 5 - 8 = 28 \\ 13 + 17 + 11 + 15 - 0 - 5 - 8 - 4 = 39 \end{array} \right\} = 39.
 \end{aligned} \tag{1}$$

It is offered to create in the city Odessa "the Corporate scientific and technical complex town-planning power reconstruction "CSTC T-PPR", as the innovative organizational structure using in practice the saved up scientific and technical potential for reconstruction buildings historical building of Odessa under standards power efficiency. The considered method of calculation building stream M-CUR possesses positive property of an effective utilization of cost labor and machine resources, at their considerable (defining duration of works) costs; however thus there are breaks in development of separate private fronts of works.

References

1. Posternak, I. M., & Posternak, S.A. (2016). Preservation objects a cultural heritage of Odessa with the account power management. Preservation of historic buildings in the central part of Odessa via inscribing in the UNESCO world heritage list (pp. 220–223). Odessa: Astroprint.

*Kozenkova Vladyslava,
C.e s, senior lecturer,
Dniprovsky Agrarian and Economic University,
Dnipro, Ukraine
Waszkielewicz Wiesław,
Dr hab. inż., prof.,
Wyższa Szkoła Ekonomiczno-Humanistyczna,
Bielsko-Biała, Poland*

MODERN INNOVATIVE TOOLS OF MARKETING IN SOCIAL NETWORKS

Today, social media has fundamentally changed the way organizations, communities and individuals communicate with each other. Companies commonly refer to social media as consumer-generated media (CGM). Social media can be distinguished from traditional media because they are relatively inexpensive, easily accessible, and allow information to be published or accessed.

As you know, the effective use of the possibilities of content and marketing in social networks can help to significantly expand the audience and customer base, and at the same time it is important to understand the principles and rules of marketing in social networks, including the rule of listening, quality, patience, progression, influence, value, attention, accessibility and interaction.

The implementation of social media marketing (SMM) includes ten steps: justification of policy objectives; analysis of the target market and environmental factors that determine the level of demand for products and services; analysis of clients' activities and their competitive environment; search for positioning lines and communication channels; analysis of the situation, the formation of a marketing concept, the development of a marketing program, the choice of marketing tools, the choice of the type of networks, the evaluation of the effectiveness of the network, the evaluation of the effectiveness of the marketing policy [1].

The marketing policy includes: the mission of the company, determining the target audience, positioning the company's brand in the market, describing SMM - channels, resources that need to be spent and features of SMM - communications. The same policy includes a description of the principles of conducting SMM and the definition of the main methods of financing SMM. Based on the results of the development of this policy, the plan and strategy of SMM communications, as well as the budget, are implemented. The most effective communications are the activities of the blogosphere and reputation management, since such tools allow the enterprise to receive a sufficient amount of information and carry out feedback with the consumer, and also allow you to manage target audiences.

SMM affects almost all options for interaction in business - B2B, B2C, C2C, B2G, G2B. For example, B2B accounts are representative offices in social networks that announce the company's new products, B2G accounts are pages on social networks of companies working with government institutions, where messages and statements

that appear earlier than in official sources are extremely important, B2C accounts are brand pages.

However, in real terms, on the pages of social networks that provide for B2B and G2B communication, most often there are a number of "faceless" posts that automatically copy the news that companies post on their websites and do not provide feedback with the audience.

Technologies that are appropriate to use to promote the brand of companies or goods under their own brand in social networks are: video, photo channels; wiki recommendations and feedback from consumers; innovative nodes; preparation and distribution of content by other sites; blogs; microblogging; forums; own social networks; autonomous leased companies; presence in a third-party network.

To successfully exploit the marketing characteristics of the Internet, companies need to assess their attitudes towards factors such as "compression" of business processes. Readiness to "compress" business processes and increase the speed of response to customer requests is the promptness of response to customer requests. The ability to quickly change your goals, means is necessary to achieve maximum results in an environment that is in constant dynamics.

To implement an SMM strategy, you need to start by monitoring the effectiveness of your social media presence, promoting the platform, and making a budget. Target groups should be studied by segmentation by consumer path, by knowledge, by purchase, and the target audience - with the help of sociological research, surveys of existing customers, or a survey of subscribers, email newsletters, analysis of customer pages (existing / potential) in social networks and analysis of TOP communities subscribed to by community members..

When managing SMM, marketing innovations are also used, aimed at: introducing the latest approaches to marketing and sales management, introducing new products and services; use of new technological processes; introduction of new or significantly improved equipment and technology for customer service, promotion and sale of the product, changes in organization and logistics; introduction of more efficient management structures and organization of the company's activities, new job profiles and professional requirements; the emergence of new sales markets, the allocation of new market segments, the service of new consumer groups identified by geographic, socio-demographic, and behavioral characteristics.

Among the most used innovative SMM tools are the following [2]:

1. Mobile marketing is an interactive marketing communication tool that involves a mobile phone, smartphone or tablet. The main advantages of mobile marketing are efficiency, expansion of advertising opportunities of other media due to easy integration into an advertising campaign.

2. SMS marketing is a way of using a mobile phone as a means of communication between a company and a consumer. When it is applied, great opportunities for product promotion open up. When writing a message by SMS, the consumer gets the illusion of personal communication.

3. Traffic management with Toonimo. Today, it is quite easy to achieve a high level of conversion if you use the marketing techniques and tools available in your arsenal. Plus, people are naturally curious, which makes increasing conversion rates

more feasible. However, it is important that the user not only gets to the site, but also uses its capabilities to the fullest. The Toonimo tool is designed to show the user the main features and key points of the Internet resource.

4. Analysis of the behavior of the audience. If a company works with a specific business page in any social network, then it is known which positions attract the attention of the target audience, what information is most popular and which users willingly share using their own pages. Therefore, the company knows perfectly well which content of which plan increases the number of transitions to the main web resource. But it is equally important to understand what the behavior of potential customers is on the network, and the SocialBro tool can help with this.

5. Analysis of the effectiveness of individual publications. Using the Crowdbooster tool, a company can understand exactly which positions attract the most potential customers to your resource. Moreover, with this tool, the company will be able to analyze the performance of the network in real time.

6. Active use of blogs and their linking to social networks. The main purpose of this communicator is to provide users with a tool for self-presentation, search for interlocutors and like-minded people, building interaction networks. Their variety are microblogs - primarily Twitter.

First of all, due to the presence on Facebook, the tasks of increasing brand awareness, using popular hashtags and actively branding visual content are solved. Preference in groups is given to photo content and infographics. Video content is not that popular. Most companies actively use representation in the world's largest social network to solve problems in the field of HR.

It is difficult to understand how effective this is. But the presence of an obvious trend allows us to think about sufficient results for companies. Not all great concerns understand why they need Facebook and sometimes work in it, paying tribute to fashion.

Large B2B companies are reluctant to join SMM groups. Groups in one way or another in almost all such companies. However, active work is carried out on about 30-40% of them. Only joint-stock companies with a predominance of private capital take their presence on social networks extremely seriously. Companies with state participation either do not go to SMM, or approach it formally.

Consequently, the innovative orientation of social networks as a means of implementing the communication policy of the companies under study is based on strategic and tactical management.

References

1. Tuten T.L., & Solomon M. (2017). *Social media marketing*. London, United Kingdom, Sage Publications Ltd. 448 p.
2. Zarrella D. (2010). *The social media marketing book*. Canada, O'Reilly Media Inc. 232 p.

*Волобуєв М.В.,
викладач вищої категорії,
Лозівська філія Харківського автомобільно-дорожнього
фахового коледжу,
м. Лозова*

НЕОБХІДНІСТЬ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА ТА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ЕТАПІ ВІДРОДЖЕННЯ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

За роки незалежності Україна, маючи високий виробничий та науковий потенціал, впевненими кроками прямувала до позитивних змін. Нажаль за останній рік економіка України опинилась в стані глибокої кризи через російську агресію, що спричинила руйнування та зупинку значної частини промислових підприємств країни. Промисловість опинилась в умовах обмеженості та непередбачуваного ризику, коли порушені всі принципи підприємництва і переважає стан невизначеності. Але попри всі труднощі економіка України все ж жива та адаптується до умов сьогодення, а також не припиняє рухатись європейським напрямком.

Необхідно усвідомлювати, що для того, щоб відповідати європейським стандартам та мати доступ до міжнародних ринків, Україні треба рухатись шляхом подолання післявоєнної кризи як в промисловому секторі, так і в інших галузях економіки. В умовах відродження та розбудови економіки України дедалі більшого значення набувають проблеми організації виробництва та управління персоналом.

Воєнний час потребує рішучих дій від менеджменту підприємств, а саме: гнучкості стилю керівництва, прискорення прийняття управлінських рішень, забезпечення безпеки працівників та підтримання їхньої продуктивності, удосконалення комунікаційних процесів тощо.

В умовах воєнного стану та післявоєнної відбудови раціональність управління персоналом зводиться до його збереження (утримання) і саме через призму збереження трудових ресурсів формуються нові системи планування, організації, мотивації та контролю.

Лева доля успішної діяльності підприємств, незалежно від розміру та форми власності, полягає саме в успішній організації виробничих процесів та залученні професійного людського ресурсу. Адже за останній рік спостерігається значна плінність висококваліфікованих трудових ресурсів внаслідок міграції робочої сили. Велика кількість фахівців через російську агресію були змушені тимчасово виїхати за кордон. І треба враховувати, що частина цих ресурсів може не повернутись до України. Отже, головним завданням на етапі економічного відродження країни є необхідність створення якісно нової системи відбудови та розвитку промисловості, створення робочих місць на сучасних підприємствах із оновленою системою організації та новітніми управлінськими методами.

В умовах реформації та відродження економіки України дедалі більшого значення набувають проблеми саме управління. Сьогодні в Україні створення системи і зміна методів управління пов'язані з безперервним науковим пошуком оптимального розв'язання складних економічних та соціально-політичних проблем, радикального оновлення всіх ланок управління, стилю роботи управлінського персоналу. Тому особливо гостро стоїть задача організації управління підприємствами.

Організація управління здійснюється шляхом організаційного проектування, реорганізації або ліквідації одних діючих систем і створення інших, здатних самостійно і високоефективно досягати цілей в умовах ринкових відносин. Визначальним фактором при вирішенні проблем, що стосуються промислових підприємств – є утримання або залучення професійного людського ресурсу, так як від якості трудових ресурсів залежить кінцевий результат виробництва.

Досвід минулих років України та практика підприємств Європи доводять, що управлінська діяльність повинна здійснюватись передусім за умов наукового забезпечення, з урахуванням сучасних досягнень та розробок, з впровадженням вдосконалених форм і методів управління та практичною реалізацією управлінських напрацювань. Забезпечення ефективності будь-якої управлінської системи, що включає організацію виробництва та роботу з персоналом, можливо лише через поєднання наукових досягнень та аналізу недоліків існуючих управлінських систем.

Управління підприємством в умовах глобалізації економіки зумовлює розвиток нових підходів до управління результатами діяльності підприємства. Оскільки ключовим показником і фактором успішної діяльності підприємства є все ж таки величина витрат, то відповідно питання організації виробництва також набуває особливої актуальності. Отже, потреба вибору найкращого варіанта організації виробництва, зокрема управління витратами, в системі розвитку персоналу підприємства зумовлює необхідність впровадження кардинальних змін.

На сучасному етапі відновлення та розвитку економіки України проблеми організації виробництва та управління персоналом є досить актуальними, а отже потребують кардинальних змін та розробки оновлених систем управління або внесення відповідних змін у структуру та порядок функціонування вже існуючих систем.

Список використаних джерел

1. Балановська Т.І., Михайліченко М.В., Троян А.В. Сучасні технології управління персоналом: навчальний посібник. Київ: ФОП Ямчинський О.В., 2020. 466с.
2. Ведерніков М.Д., Базалійська Н.П. (2018). Інноваційні технології управління персоналом промислового підприємства. Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. № 3 (102). С. 72–79.
3. Войтко С.В., Мельниченко А.А. (2021). Лідерство та антикризовий менеджмент: підручник. Київ: Політехніка. КПІ ім. Ігоря Сікорського. 194 с.

4. Кузьмін О.Є., Мельник О.Г., Бодарецька О.М., Жежуха В.Й. (2020). Мотивування персоналу підприємств: інноваційні технології та реінжинірингові підходи: [монографія]. Львів: Галицька видавнича спілка. 216 с.

*Благой В.В., к.е.н.,
доцент кафедри економіки та маркетингу
Літовка К.С., студент,
Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова,
м. Харків*

НАВЧАННЯ ПЕРСОНАЛУ ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Навчання персоналу – один з найважливіших бізнес-процесів для будь-якої сучасної компанії. Успіх і досягнення стратегічних цілей компанії залежить від розвитку компетентних фахівців. Навчання персоналу підвищує ефективність роботи компаній у всіх сферах, тому що підготовлені співробітники працюють ефективніше, роблять менше помилок і швидше адаптуються до сучасних вимог бізнесу.

Існує думка, що краще найняти новий персонал, ніж навчати новим знанням тих, хто вже працює в компанії. Однак це поширена організаційна помилка. Працівники, які вже отримали практичний досвід роботи в компанії, завжди кращі за нових співробітників.

Належним чином навчені працівники в кінцевому підсумку гарантують фінансову вигоду для компанії. Для працівників покращення професійних навичок означає більшу впевненість у своїх силах, продовження роботи та вищий професійний статус, що, в свою чергу, позитивно впливає на розвиток компанії.

Навчання співробітників компанії є важливим процесом для компанії і в його основі лежить цілеспрямована, систематична підготовка кваліфікованих фахівців. Ця система включає в себе не тільки передачу знань і навичок співробітникам, а й регулярну перевірку цих знань.

Регулярне оцінювання працівників показує, наскільки добре працівники розуміють компанію, в якій вони працюють, цілі компанії, продукти та послуги, які вона виробляє, проблеми, які вона вирішує, і на кого вони працюють. Дуже важливо, щоб працівники мали чітке уявлення про свою роботу, результати, яких вони повинні досягти в своїй роботі, і свій внесок у загальні результати компанії. Перевірка знань після навчання є необхідною рисою будь-якого професійного навчання [1].

Використовуючи навички та знання, отримані на тренінгу, кожен співробітник покращує свої ключові показники ефективності, що, в свою чергу, підвищує конкурентоспроможність компанії в цілому. Після навчання кожен співробітник стає залученим до технічного процесу. Це означає, що він працює

свідомо і приходять до розуміння своєї ролі та внеску в досягнення спільних цілей.

Сьогодні існує багато ефективних методів навчання, при цьому вибір методу залежить від мети навчання. Найпоширеніші методи навчання персоналу наведено у таблиці 1.

Таблиця 1 – Методи навчання персоналу підприємства

Метод навчання персоналу	Коротка характеристика методу
Самонавчання	Працівник навчається самостійно в той час і в тому місці, де це зручно
Лекції	Перевагою цієї методики є можливість донести значний обсяг інформації відразу до великої аудиторії. Мінусом є відсутність індивідуального зворотного зв'язку в навчанні для кожного учасника
Семінари	На відміну від лекції, учасники мають можливість ставити питання, що їх цікавлять, і отримувати на них відповідь. Мінусом є обмеження за кількістю учасників
Ділові ігри	Цей метод дає змогу змодельовати поведінку співробітників у різних виробничих ситуаціях, а також навчити працювати в команді. З його допомогою можна передати співробітникам необхідні навички
Тренінги	Це регулярний підхід до навчання у форматі практичних завдань, що допомагають учасникам навчитися краще вирішувати робочі проблеми. Мінуси цього методу полягають у тому, що співробітника відривають від роботи, як правило, на тривалий період часу
Тимчасова ротація	Методика навчання, що передбачає обмін робочою діяльністю між співробітниками. Він дає змогу співробітнику подивитися на вирішення завдань з іншого боку
Наставництво	Передбачає призначення співробітнику, який навчається, куратора. Це дає змогу швидко давати зворотний зв'язок і коригувати неправильні дії співробітника в реальному часі та навчати новим знанням
Бізнес-коучинг	Це засіб навчання персоналу за допомогою залучених зовнішніх експертів, які спеціалізуються на конкретній вузькій темі

Найбільш об'єктивним показником для аналізу системи навчання є результати діяльності компанії після навчання окремого працівника чи групи працівників. Існують різні критерії для оцінки результатів навчання, це може бути: збільшення продажів і прибутку; освоєння нових сегментів ринку; збільшення конверсії продажів; покращення якості продукції; мінімізація браку тощо.

Окрім цінних кінцевих результатів, які навчання може принести компанії, існують також проміжні показники, за якими можна оцінити ефективність навчання персоналу. До них в основному відносяться:

1. Вимірювання залученості працівників шляхом вимірювання кількості тих, хто навчається;
2. Перевірка знань персоналу шляхом вимірювання кількості працівників, які пройшли сертифікацію;
3. Моніторинг впровадження нових методів, засобів праці шляхом вимірювання кількості працівників, які фактично використовують свої нові знання та навички на роботі [2].

Кожне підприємство потрібно визначити для себе систему виміру ефективності навчання персоналу, щоб оцінити, наскільки вона наблизилася до досягнення своїх ключових цілей. Система виміру ефективності навчання персоналу також дозволить негайно змінювати та коригувати навчання, якщо будуть помітні відхилення на будь-якому етапі навчання.

Список використаних джерел

1. Управління персоналом. Практикум : навч. посіб. / Ю.Є. Петруня, С.П. Коляда, Н.С. Ковтун. – 2-ге вид., переробл. і допов. - Дніпропетровськ : Університет митної справи та фінансів, 2016. – 210 с.;
2. Дяків О.П., Островерхов В.М. Управління персоналом : навчально-методичний посібник (видання друге, переробл. і доповнено). – Тернопіль : ТНЕУ, 2018. – 288 с.

*Миколайчук І.П., к.е.н.,
доцент кафедри менеджмента
Раділова Д.В., студентка,
Державний торговельно-економічний університет,
м. Київ*

МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ ДО РОЗВИТКУ ЦИФРОВИХ КОМПЕТЕНЦІЙ У МАЛОМУ ТА СЕРЕДНЬОМУ БІЗНЕСІ

Розвиток сучасної системи управління персоналом під впливом цифровізації протягом останніх років перебуває у стані різної динаміки змін, що було спричинено насамперед поширенням епідемії коронавірусу, яка поставила під загрозу функціонування багатьох підприємств та економіку України. країни в цілому, а протягом минулого року – початок широкомасштабної війни. Цифрові зміни в економіці відкривають можливість модернізації технології роботи зі співробітниками, що може значно підвищити ефективність будь-якого підприємства. Завдання управління людськими ресурсами є першочерговими для будь-якого підприємства. Впровадження цифрових технологій у роботу з персоналом спрощує та підвищує ефективність роботи підприємств у цілому. На сучасному етапі розвитку управління

персоналом створюються умови для співробітників, що підвищують швидкість і якість прийняття складних рішень під впливом зовнішнього середовища.

Вимушена міграція, віддалена робота, технології онлайн-бізнесу визначають важливість розвитку цифрових навичок не лише для працівників, а й для роботодавців. Для управлінців обов'язковими є знання в області пошуку, фільтрації, систематизації, оцінювання та аналізу великої кількості даних, цифрового контенту та інформації. Особливістю сучасного ринку праці є зміна традиційних трудових кордонів, посилення ролі індивідуальних професійних якостей працівників, розвиток професійних і загальних компетенцій [1].

Мотивація до оволодіння цифровими компетенціями персоналу – це процес створення умов, за яких працівники можуть реалізувати свої цінності, потреби та потенціал, і які активно впливають на цілеспрямовану зміну поведінки людини. В умовах цифровізації економіки особливого значення набувають методи мотивації персоналу до набуття цифрових навичок і компетенцій, їх реалізація в цифрових технологіях.

Для успішного ведення бізнесу керівництву підприємства необхідно приймати оперативні управлінські рішення, ефективність яких залежить від повноти інформації, кваліфікації персоналу та здатності вирішувати різноманітні завдання в автоматизованих системах різного рівня та призначення. У своїй поточній діяльності підприємства змушені наймати працівників як на тимчасовій, так і на постійній основі, вести документацію, підтримувати її у формі, яка відповідає внутрішнім і зовнішнім вимогам законодавства [2].

Досягнення підприємствами стратегічних бізнес-цілей суттєво залежить від ефективності пошуку, відбору та якості персоналу. Більшість відділів кадрів в Україні досі працюють по-старому: замість професійних сервісів використовують системи на зразок Trello чи Mega, створюючи на Google Drive систему папок з інформацією про кожного співробітника. Керівництво бізнесу розуміє, що недостатньо використовувати спеціальні додатки, наприклад, Excel, водночас потрібні адаптивні системи, які відображають інформацію про кожного кандидата, співробітника, відділ, оцінюють претендента на посаду, збирають відгуки, зберігають відлік робочого часу, відпусток, лікарняних, що допомагає ефективно позбутися бюрократії та вирішити щоденні організаційні питання. Переваги таких систем дозволяють підприємству працювати ефективніше, враховуючи фактори зовнішнього та внутрішнього впливу, а також створювати належні умови для професійного розвитку персоналу підприємства, що відповідає вимогам чинного законодавства в умовах воєнного часу.

Керівники вітчизняних підприємств повинні розуміти підходи до мотивації у розвитку цифрових навичок персоналу різних поколінь. Так, наприклад, представники покоління Z набагато легше засвоюють сучасні цифрові технології, але мають труднощі в процесі мислення, сприйняття, аналізу, самооцінки та самоствердження. У таблиці 1 наведено перелік заходів для мотивації представників покоління Z до активного навчання та використання цифрових навичок у виробничих процесах.

Ознаки покоління Z та заходи щодо мотивації персоналу
у малому та середньому бізнесі

Ознака	Заходи з мотивації освоєння і використання цифрових навичок
Важке сприйняття рутинної роботи, регламентів, необхідності узгоджень	Обмежений обсяг завдань з рутини
Відчутність досвіду тривалих роздумів на складні теми	Постановка конкретних завдань
Обмеженість глибокої аналітики довгих причинно-наслідкових зв'язків	Недоцільність постановки завдань, що потребують стратегічного мислення
Вузьке смислове сприйняття. Формування загального образу, картини світу, явищ, нехтування і нерозуміння їх глибоких основ	Доцільність додаткових пояснень в образах, нагадувань про події тощо
Висока довіра пошуковим системам. Занижений рівень критичного мислення	Необхідність перевірки фактів та цифр
«Життя з телефоном», спілкування через месенджери. Важливість процесів договорів	Роз'яснювальна робота щодо інших вербальних способів спілкування та роботи з клієнтами

Джерело: складено за [5]

Сьогодні діяльність з управління персоналом все більше переміщується в хмарне середовище та мобільну площину, що підвищує швидкість роботи спеціалістів і, зрештою, їх ефективність [3].

Цифрові та технічні навички та навички включають: грамотність у сфері оргтехніки та комп'ютерів; грамотне використання офісного програмного забезпечення; розробка та впровадження спеціальних корпоративних або галузевих програм; цифрове спілкування з керівництвом і спільна робота в проектах; робота з ІТ технологіями; клієнтоорієнтованість та комунікативні навички [4].

В управлінні персоналом в умовах цифровізації доцільно виділити наступні складові: кожна організація має розробити власну HRM-стратегію; цифровізація створює можливість швидкого розвитку за допомогою інтегрованих команд; перехід на електронні платформи та цифрова трансформація є найбільш пріоритетним напрямком розвитку управління персоналом; необхідно створити процес обміну цифровими стратегіями та досвідом всередині організації для її подальшого розвитку.

Цифровізація створює такі переваги для організації, як зниження витрат, мобільність, гнучкість, зручний доступ і високий рівень безпеки. Сьогодні всім сучасним організаціям необхідно підтримувати високий рівень конкурентоспроможності, чого неможливо досягти без використання методів управління персоналом з використанням електронних технологій [4].

Отже, перехід до цифрової економіки та поширення інформаційних технологій вимагають проактивного набуття співробітниками нових навичок та компетенцій. Цифровізація економіки веде до розвитку нового покоління персоналу в сучасних компаніях, який функціонує за системно новими законами та має власну систему цінностей. Сучасний персонал має специфічні запити та

потреби, що визначає високий рівень потреби в мотивації до розвитку нових компетенцій у сфері цифрових технологій.

Список використаних джерел

1. Ekonomika i organizatsiya upravlinnya – Economics and organization of management, 2 (34), 93 – 101. Retrieved February 2, 2022. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eiou_2019_2_12 [in Ukrainian].
2. The best All-In-One HR software to manage your workforce. URL: <https://peopleforce.io/> (дата звернення 23.03.2023 р.)
3. Trello brings all your tasks, teammates, and tools together. URL: <https://trello.com/> (дата звернення 23.03.2023 р.)
4. Брюховецький, Я.С. (2021). Мотивація розвитку цифрових навичок та компетенцій працівників підприємств. Економічний вісник Донбасу, (2 (64), 216–222. [https://doi.org/10.12958/1817-3772-2021-2\(64\)-216-222](https://doi.org/10.12958/1817-3772-2021-2(64)-216-222)

*Пануша І.В., аспірантка,
Науковий керівник – Довбня С.Б., д.е.н.,
професор, завідувачка кафедри економіки
та підприємництва ім Т.Г. Беня,
Український державний університет науки і технологій,
м. Дніпро*

СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Стратегічне планування підприємницької діяльності має особливу значимість оскільки саме правильно вибрана стратегія забезпечує можливість успішного функціонування підприємства у довгостроковій перспективі. Останнє десятиліття саме з розвитком інновацій та пошуків нових інвестицій розробка та впровадження стратегії на підприємстві стали одним із основних важелів його успішності та ефективності. Проте, пандемія та війна в Україні внесли свої корективи у розвиток вітчизняного бізнесу загалом. Цілком зрозуміло, що більшість українських підприємств знаходяться у вкрай важкому економічному стані. Саме в таких умовах обґрунтоване формування стратегії, як інструмент і план діяльності має стати каталізатором відновлення української промисловості. Тому аналіз та висвітлення сутності, особливостей та видів стратегії є вельми актуальним, оскільки розробка стратегії, впровадження її в практичну діяльність та безперервний моніторинг реалізації дадуть змогу вітчизняним підприємствам відновити свою економічну та соціальну ефективність.

Існує чимало визначень поняття «стратегія», значний внесок у розвиток та аналіз її особливостей здійснили такі науковці, як М. Портер, І. Ансофф, Г. Мінцберг, А.-А. Томпсон [1, 2]. Теперішній етап розвитку макроекономіки і, відповідно, мікроекономіки характеризується, насамперед, глобалізацією та взаємопроникненням, ускладненням всіх процесів, а також пришвидшенням темпів змін.

Загалом сутність стратегії можна представити як:

- b) систему організаційно-економічних заходів для досягнення довгострокових цілей підприємства;
- c) обґрунтування перспективних орієнтирів діяльності підприємства на основі оцінювання його потенційних можливостей і загроз;
- d) генеральний напрямок розвитку підприємства, який забезпечує узгодження його цілей і можливостей та інтересів усіх суб'єктів;
- e) план дій, що визначає пріоритети розв'язання проблем і ресурси для досягнення генеральної цілі.

Можна виділити наступні особливості стратегії підприємства:

- дає визначення основних напрямків і шляхів досягнення цілей зміцнення, зростання та забезпечення виживання підприємства в довгостроковій перспективі на основі концентрації зусиль на певних пріоритетах;
- є способом встановлення взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем;
- формується на основі дуже узагальненої, неповної та недостатньо точної інформації;
- постійно уточнюється в процесі діяльності, чому має сприяти добре налагоджений зворотний зв'язок;
- є основою для розробки стратегічних планів, проектів і програм, які є системною характеристикою напрямків та інструментами розвитку підприємства;
- є інструментом міжфункціональної інтеграції діяльності підприємства, способом досягнення синергії;
- є основою для формування та проведення змін в організаційній структурі підприємства, узагальненим стрижнем діяльності всіх рівнів і ланок ОСУ;
- є основним змістовним елементом діяльності вищого управлінського персоналу;
- дає змогу налагодити ефективну мотивацію, облік, контроль, та аналіз, виступаючи як стандарт, котрий визначає успішний розвиток і дає змогу оцінити досягнуті результати.

На думку авторів, під стратегією підприємства варто розуміти певний підхід до планування діяльності підприємства у вигляді рішень та дій, що відповідають обраному напрямку розвитку підприємства, тобто способи та інструменти досягнення генеральної цілі підприємства та його стратегічних цілей.

За ієрархією в системі управління виділяють чотири види стратегій [3,4], які відповідають різним організаційним рівням підприємства (табл. 1).

Види стратегій підприємства

Вид стратегії	Організаційний рівень	Сутність стратегії
Корпоративна стратегія	Найвищий (рівень підприємства і сфер його діяльності)	Загальний напрямок розвитку підприємства, створення високопродуктивного портфелю господарських підрозділів (придбання інших фірм, зміцнення позицій на ринку, вихід з бізнесу за потреби); визначення інвестиційних пріоритетів і спрямування корпоративних ресурсів у найпривабливіші сектори бізнесу
Ділова стратегія (конкурентна)	Найвищий рівень для вузькоспеціалізованих підприємств або стратегія другого рівня для диверсифікованих підприємств	Розробка заходів, спрямованих на посилення конкурентоспроможності і збереження конкурентних переваг; формування механізму реагування на зовнішні зміни; об'єднання стратегічних дій основних функціональних підрозділів
Функціональна стратегія	Функціональний напрям діяльності диверсифікованого чи вузькоспеціалізованого підприємства	Розробка стратегії виробництва, науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР), маркетингу, фінансів та ін.
Операційна стратегія	Окремі структурні одиниці (заводи, магазини) та окремі відділи (всередині функціональних напрямів)	Розв'язання специфічних проблем, пов'язаних з досягненням поставлених перед окремими підрозділами підприємства цілей. Операційні стратегії розробляються всередині функціональних напрямків

Отже, у контексті формування стратегії підприємства існують як сталі відмінні риси, закладені у її сутності та особливостях, так і видозмінені під впливом часу та зовнішнього середовища елементи, які потребують більш глибокого дослідження. Якщо говорити про застосування певних видів стратегії у сучасних реаліях війни, то наприклад, не можуть застосовуватись такі стратегії як стратегія лідерства (завищення цін), стратегія «зняття вершків», стратегія наступу тощо. Залежно від галузі промисловості, підприємство може зосередити увагу на наступних стратегіях: стратегія стабілізації, стратегія мінімальних витрат, стратегія збереження позицій. Проте, якщо мова йде про види діяльності, що мають активний попит (наприклад військова галузь), то може застосовуватись і стратегія наступу. У майбутньому відродженні та розбудові економіки України, стратегія кожного окремого підприємства має вагомість національного масштабу.

Список використаних джерел

1. Портер М. Стратегія конкуренції. Методика аналізу галузей і діяльності конкурентів. Київ: 1997. 389 с.
2. Гриненко В.В. Операційний менеджмент: конспект лекцій. Харків: ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2017. 130 с.

3. Саєнко М. Г. Стратегія підприємства: підручник. Тернопіль: 2006. 390 с.
4. Дегтярєва І.Б., Харченко М.О. Стратегія підприємства: конспект лекцій. Суми:2016. 80 с.

*Безкоровайна Л.О., бакалаврантка
Науковий керівник – Вартанова О.В., д.е.н.,
професор кафедри міжнародних економічних відносин,
Київський національний університет технологій та дизайну,
м. Київ*

СУТНІСТЬ ТА ВИДИ, ПІДХОДИ ДО ВИРІШЕННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ КОНФЛІКТІВ В ПУБЛІЧНОМУ УПРАВЛІННІ

Конфлікти в публічному управлінні - це суперечності, протиріччя та незгоди між різними групами, інституціями або індивідами, які займаються управлінням суспільством та державою.

Конфлікти в публічному управлінні можуть виникати з різних причин і мати різні наслідки. Ось деякі з найпоширеніших причин конфліктів в публічному управлінні:

1. Розбіжності в цілях і завданнях: різні організації та групи можуть мати різні цілі та завдання, що може приводити до конфліктів між ними.
2. Недостатня комунікація: якщо різні організації або групи не спілкуються між собою або не спілкуються достатньо ефективно, це може призвести до конфліктів.
3. Розбіжності в інтересах: інтереси різних груп можуть суперечити один одному, що може призвести до конфліктів.
4. Відсутність чітких правил і процедур: якщо немає чітких правил і процедур, то це може створювати незрозумілість і неухважність, що може призвести до конфліктів.
5. Недостатні ресурси: якщо різні групи борються за обмежені ресурси, то це може призвести до конфліктів.

Наслідки конфліктів можуть бути різними, від того, що вони можуть привести до руйнування відносин до того, що вони можуть допомогти вирішити проблему шляхом залучення різних точок зору і підходів. Однак, щоб досягти конструктивного розв'язання конфлікту, необхідно мати ефективні механізми управління конфліктами, які містять в собі методи розв'язання конфліктів, які допоможуть уникнути подальшої деструктивної поведінки і досягти позитивних наслідків.

Сутність конфлікту в публічному управлінні полягає в суперечності між різними сторонами з приводу вирішення певної проблеми або досягнення певної мети. Конфлікт може виникнути через нерівномірний розподіл ресурсів, різні інтереси, недостатню комунікацію та недосагнення взаємопорозуміння.

Види конфліктів в публічному управлінні можуть бути різними. Ось кілька з найбільш поширених:

1. Конфлікти між групами: ці конфлікти виникають через різні інтереси, цілі та завдання різних груп, які взаємодіють у публічному управлінні.
2. Конфлікти між посадовими особами: ці конфлікти виникають через різні точки зору та підходи до управління, а також через розбіжності в цілях та завданнях.
3. Конфлікти між державою та громадою: ці конфлікти виникають через різні погляди на роль та функції держави в житті громадян.
4. Конфлікти між державою та бізнесом: ці конфлікти виникають через різні інтереси та підходи до регулювання бізнесу та економічної діяльності.
5. Конфлікти між різними рівнями управління: ці конфлікти виникають через різні погляди на роль та функції різних рівнів управління (наприклад, між місцевим та центральним урядом).

Кожен вид конфлікту має свої особливості та причини виникнення, тому необхідно розуміти їх для ефективного управління конфліктами.

Підходи до вирішення управлінських конфліктів у публічному управлінні можуть бути різними. Ось кілька з найбільш поширених:

1. Компроміс: цей підхід полягає в тому, щоб знайти компромісний варіант, який задовольняє обидві сторони. Це може бути корисним в тих випадках, коли конфлікт виникає через різні погляди на вирішення проблеми.
2. Колективне прийняття рішень: цей підхід полягає в тому, щоб залучити всіх сторін, які беруть участь в конфлікті, до процесу прийняття рішення. Це може допомогти зменшити конфліктність та збільшити взаєморозуміння між сторонами.
3. Медіація: цей підхід полягає в тому, щоб залучити третю сторону, яка не є причетною до конфлікту, для допомоги сторонам у досягненні компромісу. Це може бути корисним в тих випадках, коли сторони не можуть самостійно вирішити конфлікт.
4. Арбітраж: цей підхід полягає в тому, щоб залучити третю сторону, яка має повноваження приймати рішення та вирішувати конфлікт. Це може бути корисним в тих випадках, коли сторони не можуть самостійно вирішити конфлікт та потребують зовнішньої допомоги.
5. Уникнення: цей підхід полягає в тому, щоб уникнути конфлікту, зменшивши взаємодію між сторонами. Це може бути корисним в тих випадках, коли конфлікт не є дуже важливим або коли його неможливо вирішити.

Кожен з цих підходів може мати свої переваги та недоліки, тому необхідно вибирати той підхід, який найкраще відповідає ситуації та меті вирішення конфлікту. Важливо також пам'ятати, що вирішення конфлікту не завжди є одноразовою подією і може потребувати тривалого часу та зусиль.

Список використаних джерел

1. Карлов Т.В. Теоретичні засади конфліктної взаємодії в публічному просторі. С. 104–110. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tpdu_2015_2_18
2. Федчун Н.О. Конфлікти в діяльності органів місцевого самоврядування: причини, шляхи розв'язання та прогнозування : автореф. дис. канд. держ.

упр.; спец. 25.00.04 – місцеве самоврядування; НАДУ при Президентові України. К., 2009

3. Долинська Л.В., Матяш-Заяц Л. П. Психологія конфлікту: навч. посіб. Київ: Каравела, 2010. С.
4. Андріянова Ю.В. Конфлікт як явище управлінської діяльності: аналіз наукових досліджень. Державне управління та місцеве самоврядування. 2012.
5. Робота з конфліктами в органах місцевого самоврядування: <https://nads.gov.ua/diyalnist/sluzhba-v-organah-miscevogo-samovryaduvannya/metodychne-zabezpechennia-sluzhby-v-orhanakh-mistsevoho-samovriaduvannya/robota-z-konfliktamy-v-orhanakh-mistsevoho-samovriaduvannya>

*Фомін Д.А., бакалаврант
Науковий керівник – Літвінов О.С., д.е.н.,
професор кафедри економіки підприємства
та організації підприємницької діяльності,
Одеський національний економічний університет,
м. Одеса*

ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Система управління підприємством (далі – СУЯ) – це регульована структура підрозділів суб'єктів підприємницької діяльності (далі – СПД), що працюють, ставлять та досягають цілей на основі організаційних елементів системи управління

Аналіз наукової теми довів, що впровадження СУЯ на основі ISO 9001:2015 [1] є бажаною, але не невід'ємною частиною існування та підвищення ефективності підприємства. При цьому гарантування якості та контроль якості є обов'язковими для СПД згідно з українськими законами [2].

За допомогою процесного підходу та системного підходу в менеджменті [3] визначено, що контроль якості, як підсистема СУЯ, займає провідне місце в СУЯ та системі управління підприємством. Отримана інформація є доволі очікуваним результатом, оскільки контроль якості може необов'язково здійснюватися над будь-яким процесом та обов'язково повинен здійснюватися над регламентованими процесами технічних регламентів та імплементованих стандартів.

Виявлено, що питання контролю якості та впровадження СУЯ регламентуються міжнародними угодами. На національному рівні створена система нормативно-правових актів, яка регламентує взаємовідносини з питань якості товару(послуги), контролю якості продукції на підприємстві, необхідності впровадження сертифікованої СУЯ та відповідальність усіх суб'єктів ринкових відносин з питання якості товару.

Прослідковано, що первинне впровадження СУЯ є об'ємним і складним процесом, який займає великий проміжок часу та включає в себе: написання “Політики з якості”, написання “Настанови з якості”, структурні перетворення організації, формування робочої групи, підвищення кваліфікації персоналу, взаємодію з органом оцінки відповідності та ін.

Виявлено, що між впровадженням СУЯ та підвищенням ефективності підприємства існує кореляція. Показник ефективності для кожного підприємства індивідуальний та залежить від багатьох факторів.

Список використаних джерел

1. ДСТУ ISO 9001:2015. “Системи управління якістю. Вимоги”. Чинний від 2016-07-01. Київ, 2016. 22 с.
2. Про захист прав споживачів : Закон України від 12.05.1991 р. № 1023-ХІІ : станом на 19 листоп. 2022 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1023-12#Text> (дата звернення: 06.03.2023).
3. Горлова О. Контроль якості як функція системи управління підприємством. Науковий вісник Одеського національного економічного університету. 2019. Т. 6, № 269. С. 10–29.

*Шпортько Ю.В., магістрант,
Байдужий О.І., бакалаврант
Науковий керівник – Вишневська М.К., к.т.н.,
доцент кафедри управління та адміністрування,
Український державний університет науки і технологій,
м. Дніпро*

УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ В ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНІЙ КОМПАНІЇ В УМОВАХ СУЧАСНОЇ «ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ»

Якісне управління змінами в організації передбачає оцінювання окремих її складових та сукупного їх впливу на систему в цілому. В ході цього, надзвичайно важливу роль відіграє управління цифровізацією відповідних бізнес-процесів. Адже сучасні суб'єкти господарювання функціонують в умовах «цифрової економіки», що заснована на використанні цифрових технологій, їх виробництві, використанні сервісів високотехнологічними бізнес-структурами тощо. Можна стверджувати, що нині «цифрова економіка» виступає своєрідним симбіозом економіки знань та глобалізаційних процесів, які і стали поштовхом для активного розвитку цифрових трансформацій абсолютно в усіх сферах.

Проведені дослідження продемонстрували, що «найдорожчими» світовими компаніями є ті, що безпосередньо використовують цифрові технології при здійсненні своєї основної діяльності. Зазначене підтверджує важливість процесів цифровізації – запоруки розвитку компаній, який, в свою чергу, не можливий без проведення завчасних організаційних змін.

Експортна діяльність повинна сприяти загальному успіху організації, ось чому так важливо, щоб усі бізнес-процеси із цієї площини були максимально налагодженими, чому і сприяє цифровізація.

Для оцінки рівня цифровізації експортноорієнтованої компанії можна використовувати покрокову методику експертного оцінювання, що дозволить визначити ступінь використання систем рішень (сервісів, послуг, додатків тощо) на основі сучасних інформаційно-комунікаційних технологій при здійсненні різних бізнес-процесів управління змінами та визначити рівень цифровізації організації. При цьому бізнес-процеси доцільно конкретизувати підпроцесами, які, в свою чергу, можуть виконуватися за допомогою спеціалізованого програмного забезпечення та спеціальних сервісів.

Вважаємо, що у випадку, коли в експортноорієнтованій компанії менше 30% бізнес-процесів реалізуються на спеціалізованому програмному забезпеченні і відзначається повна відсутність (або часткова – до 30% операцій) взаємодії з контрагентами в цифровому форматі, то таку організацію слід віднести до розряду «Локальна цифровізація». Слід враховувати, що використання текстових редакторів, електронних таблиць, поштових агентів (наприклад, Word, Excel, Outlook) тощо за нинішніх умов вже не має розглядатися як елемент цифровізації.

У тому ж випадку, якщо організація трансформувала 30% - 80% власних бізнес-процесів, а взаємодія з контрагентами в цифровому форматі майже відсутня або відбувається в обсязі до 50%, таку компанію вважаємо доцільним віднести до розряду «Часткова цифровізація». І наостанок, експортноорієнтовану компанію можна віднести до розряду «Комплексна цифровізація», коли 80% - 100% її внутрішніх бізнес-процесів використовують спеціалізоване програмне забезпечення, а взаємодія з контрагентами в цифровому форматі відбувається в обсязі понад 50% операцій.

Оцінювання ефективності цифровізації бізнес-процесів експортноорієнтованої компанії може відбуватися за допомогою експертної оцінки та полягати в реалізації трьох послідовних етапів: підготовка до анкетування та анкетування експертів → обробка результатів і визначення рівня цифровізації компанії → порівняння поточного рівня цифровізації з цільовим та складання дорожньої карти щодо усунення розривів між ними.

Так, цифрова трансформація компанії, крім впровадження та використання нових технологій, передбачатиме зміну ряду бізнес-процесів, моделей, організаційної культури, а також комплекс управлінських дій щодо управління цими змінами.

До ключових факторів, що обмежують можливості цифровізації компанії можна віднести:

- високу вартість ІТ-рішень щодо цифровізації основних бізнес-процесів;
- недостатній рівень цифрових компетенцій у персоналу компанії;
- недовіру, опортунізм, низьку мотивацію персоналу до цифровізації бізнесу;
- погано прораховані можливі ризики цифрової стратегії;

– дефіцит інвестиційних ресурсів для реалізації проєкту з цифровізації компанії.

Зміни майже ніколи не даються легко, а різкі тим паче. Проте минулий епідемічний досвід та економічна ситуація військових реалій сьогодення дають потужний імпульс до прискорення цифровізації бізнес-процесів суб'єктів господарювання різних сфер діяльності.

І наостанок хотілось би відзначити. По-перше, цифрова трансформація експортноорієнтованої компанії має починатися з підвищення цифрової грамотності як можна ширшого кола персоналу, розвитком у них нових навичок та відповідних компетенцій. Для цього флагману проєкту з цифрової трансформації важливо, насамперед, володіти сучасними знаннями з проєктного менеджменту та вміти працювати зі змінами.

По-друге, немає універсального підходу до цифрової трансформації організації – кожна компанія розуміє її по-різному, кожна – має своє бачення, завдання та цілі цього процесу, проте об'єднуючою обставиною є те, що їх впровадження не можливе без чіткого плану, конкретних цілей та грамотного управління змінами, які, безумовно, виникнуть у процесі цифровізації компанії.

СЕКЦІЯ 6. Оподаткування, облік, аудит, фінансовий моніторинг підприємницьких організацій

*Іванов Ю.Б., д.е.н.,
професор, головний науковий співробітник,
Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку
Національної академії наук України,
м. Харків*

*Липтєв В.І., д.е.н.,
професор кафедри соціальної економіки,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця,
м. Харків*

ПОДАТКОВІ МЕХАНІЗМИ КОМПЕНСАЦІЇ ЦІН НА ЕНЕРГОРЕСУРСИ В ЄС: ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Наслідки кризи, спричиненої агресією Російської Федерації проти України значною мірою підсилюються енергетичною кризою, джерела якої також пов'язані з діями країни-агресора. Збільшення цін на енергоносії, що є основним проявом сучасної енергетичної кризи, стосується не тільки європейських ринків, але й нашої країни, тому вивчення передових європейських практик та рішень ЄС [1, 2] щодо узгодження податкової політики країн в сфері протидії енергетичній кризі є важливим, насамперед, в післявоєнному відродженні економіки країни.

Серед традиційних інструментів податкової протидії кризовим явищам в енергетиці в країнах ЄС, слід відзначити такі.

1. Застосування зменшених ставок ПДВ на енергоносії та ефективне енергетичне обладнання. Цей інструмент є достатньо поширеним та використовується в таких країнах, як Італія, Німеччина, Бельгія та ін. Серед особливостей цього заходу, характерних для країн ЄС та перспективних для України, слід відзначити чітке фокусування не тільки на конкретних видах ресурсів, але й на напрямках їх використання та на конкретних групах споживачів (як правило, найбільш вразливих). Так, наприклад, в Литві зменшена ставка ПДВ (5 замість 21%) застосовується виключно до газу, що використовується для цілей опалення. Уряд Норвегії розпочав консультації щодо звільнення від податку на електроенергію енергії, отриманої з поновлюваних джерел. Звільнення буде застосовуватися до виробництва на установках із загальною встановленою потужністю до 500 кВт на об'єкт нерухомості, тобто об'єктом регулювання є енергоспоживання домогосподарств та суб'єктів малого бізнесу. Цей інструмент є технологічно нейтральним - він не робить різниці між різними альтернативними джерелами енергії, такими як сонячна енергія, вода або вітер, і є доповненням до поточного звільнення від сонячної енергії. Надлишкова потужність оподатковується на загальних засадах.

2. Зменшення ставок акцизного податку та різноманітних енергетичних податків, встановлених національним законодавством європейських країн. Так, зменшені ставки акцизного податку застосовуються, в т. ч. в Бельгії, Естонії, Італії та ін. В Болгарії нульова ставка акцизу встановлена на такі продукти, як: природний газ і зріджений нафтовий газ, що використовуються в якості моторного палива; вироблена теплова енергія; енергетичні продукти, що використовуються для комбінованого виробництва теплової енергії та електроенергії; і електрика, за умови, що вона виробляється в гідроелектростанціях або з альтернативних джерел енергії. В Данії з IV кварталу 2022 р на період 15 місяців застосовується зменшена ставка податку на електроенергію. Подібний підхід може бути цікавим і для України, проте для його використання слід забезпечити дієвий контроль за цільовим використанням тих ресурсів або продуктів, відносно яких встановлені пільгові режими оподаткування та контроль за цінами відповідних ресурсів, що дозволяє оцінювати дієвість та доцільність збереження встановлених пільг.

3. Звільнення від ввізного мита або застосування пільгових тарифів. Цей інструментарій цікавий для країн, що імпортують енергоресурси у значних обсягах. Так, Сан-Марино в 2022 р. розширило застосування зниженого спеціального податку на імпорт палива. Спеціальні зменшені ставки встановлені для імпорту бензину, дизпалива та зрідженого нафтового газу.

4 Введення податкових пільг у вигляді податкових знижок або податкових кредитів для споживачів - фізичних осіб (індивідуальний прибутковий податок) та підприємств (корпоративний прибутковий податок. Цей інструментарій передбачений в Німеччині, причому право на отримання пільги надається в залежності від доходу домогосподарства та рівня споживання природного газу та електроенергії.

Принципово новим інструментом європейської антикризової політики в енергетичній сфері є впровадження нового податку на непередбачувані доходи (windfall tax), який отримав назву «внесок солідарності». Основне призначення такого фіскального механізму – перерозподіл фінансових потоків для фінансування підвищених втрат споживачів на оплату енергоресурсів за рахунок засобів бюджетної та податкової політики.

Основними елементами нового податку є:

критерії віднесення компанії до суб'єкта оподаткування (як правило, специфічних груп платників податків – переважно енерговидобувних підприємств). Разом з тим, акценти в різних країнах ставляться на різних видах енергетичної сировини (залежно від виду ресурсів, що видобуваються), а конкретні платники визначаються відсотком доходу від кваліфікованого виду діяльності в загальному обсязі отриманого доходу (так, в Нідерландах цей показник встановлений на рівні 75%);

пори́г оподаткування (розмір приросту прибутку або відсоток підвищення ціни, перевищення якого спричиняє необхідність оподаткування). Рекомендований рівень порога оподаткування – 20%, що відповідає умовній границі між прибутком та надприбутком. Чим нижчою є ця межа, тим більш

жорстким є регулювання, що дає певну варіабельність цьому інструменту податкового регулювання;

базовий рівень прибутку, від якого розраховується перевищення (як правило, середній рівень прибутковості діяльності компанії за попередні 3 роки). Чим більше тривалість розрахункового періоду, тим менше вплив випадкових факторів, тому деякі країни подовжують цей період до 4 років (наприклад, Нідерланди) та навіть більше. Певна невизначеність виникає також стосовно методики розрахунку прибутку, тому що деякі країни ЄС застосовують оподаткування тільки розподіленого прибутку. В цьому випадку пропонується визначити базовий рівень прибутку розрахунково, але конкретна методика не наводиться;

податкова ставка (яка в більшості випадків дорівнює або перевищує ставку корпоративного прибуткового податку). Рекомендована ставка становить 33%. Слід зазначити, що в рамках ЄС рівень ставки корпоративного прибуткового податку не уніфікований, тому при виборі стандартної ставки внеску солідарності розходження ставок може суттєво різнитися;

механізм врахування суми внеску солідарності при розрахунку податкових зобов'язань з інших податків (передусім, з корпоративного прибуткового податку).

Таким чином, для України на етапі післявоєнного відновлення та в умовах дефіциту бюджетних коштів актуальним уявляється поєднання традиційних інструментів податкового регулювання енергетичної сфери із застосуванням механізму внеску солідарності як джерела фінансування відповідних податкових та бюджетних витрат. Перспективною уявляється також передбачена як один з європейських пріоритетів [3] інтенсифікація податкового стимулювання розвитку нетрадиційної енергетики.

Ефективне використання інструментарію непрямого оподаткування для забезпечення економічної доступності енергоресурсів потребує розробки та реалізації механізму контролю цін на відповідні ресурси або продукти, а також контроль за сферою використання енергоресурсів, які споживаються в пільговому режимі.

Список використаних джерел

1. Eurogroup statement on fiscal policy orientations for 2023. – URL. - <https://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2022/07/11/eurogroup-statement-on-fiscal-policy-orientations-for-2023/>
2. Proposal for a council regulation on an emergency intervention to address high energy prices – URL. - https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=COM%3A2022%3A473%3AFIN&pk_campaign=preparatory&pk_source=EURLEX&pk_medium=TW&pk_keyword=Energy&pk_content=Proposal.
3. Eurogroup statement on the fiscal guidance for 2024. – URL. - <https://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2023/03/13/eurogroup-statement-on-the-fiscal-guidance-for-2024/>

*Радіонова Н.Й., д.е.н.,
професор кафедри фінансів та бізнес-консалтингу,
Київський національний університет технологій та дизайну,
м. Київ*

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ДЛЯ ПОТРЕБ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних умовах застосування інформаційних технологій для ведення бізнесу може бути різним: від використання інформації з правових баз даних типу «Ліга» чи серверу Верховної Ради, які дають змогу швидкого доступу до всіх нормативно-правових документів з бухгалтерського обліку, оподаткування, правового регулювання підприємницької діяльності, які своєчасно оновлюються, до потужних управлінських систем класу ERP, складовою яких є функціонально повні системи організаційного управління з функціями бухгалтерського обліку, планування, діловодства, модулями для прийняття рішень, які надають допомогу у вирішенні основної задачі здійснення підприємницької діяльності – збільшення прибутковості. При всьому різноманітті сучасних інформаційних систем слід звернути увагу на доцільність їх застосування, що обумовлюється насамперед розміром підприємства та набором завдань, які вони повинні вирішувати. Так, при автоматизації бухгалтерського обліку важливо, щоб це не тільки збільшило ефективність роботи бухгалтерії але й сприяло підвищенню рівня внутрішнього контролю над фінансово-господарською діяльністю підприємства.

Слід зазначити, що для ведення бухгалтерського обліку вітчизняні підприємства вже використовують спеціалізовані бухгалтерські програми різної складності значний проміжок часу, чого не можна зазначити відносно внутрішнього аудиту. Разом з цим, саме внутрішній аудит є основним інструментом вищого керівництва для реалізації політики і цілей системи менеджменту. В межах даного процесу підприємство має можливість побачити реальну ситуацію, оцінити ефективність бізнесу та реальний рівень його забезпечення всіма необхідними ресурсами. Отже, з точки зору внутрішнього аудиту велике значення має внутрішня інформація: як відомості, що надаються зовнішнім користувачам інформації у вигляді загальноствановлених документів, так і відомості, які надаються внутрішнім користувачам і використовуються для управління підприємством.

В сучасних умовах комп'ютерна інформаційна система є такою ж необхідною частиною інфраструктури підприємства як технологічне обладнання, персонал та є моделлю системи його управління, реалізацією притаманних їй функцій [3, с. 142]. Етапи проектування, розробки, впровадження і експлуатації є загальними для всіх комп'ютерних інформаційних систем підприємства та характеризують їх життєвий цикл.

Застосування інформаційних систем для потреб внутрішнього аудиту розглядають як інтегроване застосування комп'ютерної техніки та сучасних інформаційних технологій для організації внутрішнього аудиту, що включає

автоматизацію процедур перевірки для оцінки суттєвих ризиків, перевірку бізнес-процесів, бухгалтерської документації й звітності, підготовку аналітичних таблиць з визначенням трендів й прогнозів по основних показниках діяльності підприємства [1, с. 39].

Практичне застосування комп'ютерної інформаційної системи конкретного підприємства залежить від умов його функціонування та інформаційних запитів користувачів.

Основна мета внутрішнього аудиту із застосуванням інформаційних технологій – об'єктивно оцінити, наскільки поточний стан інформаційної бази підприємства відповідає висунутим вимогам і стандартам, а також завданням бізнесу щодо підвищення ефективності і рентабельності економічної діяльності підприємства.

Таким чином, завдання, які вирішуються при проведенні внутрішнього аудиту, можна розбити на дві групи:

1. Завдання, пов'язані з бізнес-процесами підприємства.
2. Технічні завдання, пов'язані з особливостями функціонування мережі зв'язку, які відображають самі бізнес процеси.

Деталізуючи завдання внутрішнього аудиту з використанням інформаційних технологій, можна виділити три важливі цілі, які реалізуються в процесі його проведення:

- оцінка поточної безпеки функціонування мережі зв'язку та корпоративної інформаційної системи;
- прогноз ризиків, а також створення системи управління за їх впливом на бізнес-процеси підприємства;
- технічно коректний і економічно обґрунтований підхід до питання забезпечення ефективного внутрішнього аудиту за допомогою інформаційних активів підприємства.

В світовій практиці використання програмного забезпечення ACL та IDEA для контрольних функцій є поширеним явищем. Використання цих програмних продуктів в практиці внутрішнього аудиту українських підприємств одержало б позитивний ефект, оскільки дозволяє:

- знайти записи, введені незвичайними користувачами, анонімно або під вигаданим ім'ям;
- відфільтрувати операції, що є типовими для підприємства, та проаналізувати інші разові записи;
- проаналізувати кореспонденції бухгалтерських проведення на відповідність законодавству та правилам їх складання;
- розрахувати окремі підсумки по рахунках та звірити з офіційно завіреними журналами та звітами.

За допомогою відповідного програмного забезпечення керівництво підприємств може посилити внутрішньофірмові контрольні функції: здійснювати поточні перевірки в он-лайн режимі, моделювання та мати постійний одночасний доступ до необхідних даних з метою моніторингу й аналізу їх повноти, якості, правомірності та достовірності [2, с. 316].

Програмне забезпечення внутрішнього аудиту можна класифікувати за такими трьома вимірами: функціонал, доступ і платформа.

З точки зору функціоналу програмне забезпечення внутрішнього аудиту може бути інтегрованим або розподіленим. Цілком природно в архітектоніці програмного середовища внутрішнього аудиту імітувати структуру системи інформаційної системи бухгалтерського обліку, формуючи при цьому інтегрований інформаційний простір управління підприємством торгівлі. Якщо архітектура інформаційних технологій представлена низкою вільно пов'язаних ландшафтів корпоративної системи, програмне середовище внутрішнього аудиту доцільно проектувати за розподіленою системою, що складається з декількох аудиторських і аналітичних програм.

Необхідною умовою автоматизації внутрішнього аудиту є побудова відповідної інформаційної бази – сукупності даних, що підлягають нагромадженню, зберіганню і оновленню в пам'яті системи і призначені для вирішення завдань одночасно як бухгалтерського обліку, так і внутрішнього аудиту.

Отже, сучасний етап розвитку внутрішнього аудиту має відбуватися із застосуванням сучасних інформаційних технологій. Удосконалення системи внутрішнього аудиту за допомогою інформаційних систем й технологій посилить ступінь довіри до інформації, яка надається внутрішнім та зовнішнім користувачам та оприлюднюється у фінансовій звітності. Під час здійснення внутрішнього аудиту підприємство може використовувати спеціалізоване програмне забезпечення. Іншим напрямом застосування інформаційних технологій для підвищення рівня внутрішнього контролю є впровадження окремих модулів внутрішнього аудиту, інтегрованих у автоматизовані системи управління фінансово-економічною діяльністю підприємства.

Список використаних джерел

1. Крутова А.С. Удосконалення внутрішнього аудиту з використанням інформаційно-комунікаційних технологій / А.С. Крутова, Л.М. Янчева, А.О. Семенець // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг: зб. наук. пр. / відпов. ред. М.В. Чорна. – Харків: ХДУХТ, 2019. – Вип. 1 (29). – С. 37-49.
2. Радіонова Н. Й. Особливості застосування комп'ютерних інформаційних систем для проведення аудиту / Н. Й. Радіонова, К. В. Цімох // Інноватика в освіті, науці та бізнесі: виклики та можливості : матеріали I Всеукраїнської конференції здобувачів вищої освіти і молодих учених (17 листопада 2020 р., м. Київ) / за заг. ред. О. М. Ніфатової. – Київ : КНУТД, 2020. – С. 314-320.
3. Radionova N., Tarasenko I., Hryhorevska O., Sayun A., Chernysh O. Scientific approaches to the systematization of cost-generating factors in the coordinates of achieving strategic and tactical goals by an enterprise/ Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії і практики, Том 1 № 48. – 2023. – с. 139-150.

*Маряниченко Б.В., аспірант
Педько А.Б., к.е.н.,
доцент кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Бея,
Український державний університет науки і технологій,
м. Дніпро*

РОЗРОБКА НОВИХ МЕХАНІЗМІВ ОПОДАТКУВАННЯ ЯК РУШІВ ЕКОНОМІЧНОГО ВІДРОДЖЕННЯ УКРАЇНИ

Руйнація багатьох секторів економіки країни внаслідок повномасштабної війни призвела до зменшення податкових надходжень та водночас до зростання державних потреб на забезпечення обороноздатності, фінансування соціальної сфери, відбудову зруйнованої інфраструктури, післявоєнні виплати по кредитах державного боргу тощо. Україна постала перед необхідністю проведення економічних реформ, що мають бути направлені на створення сприятливих умов для швидкого відродження та подальшого розвитку національного бізнесу, який є основним джерелом податкових надходжень.

Під відродженням національного бізнесу треба розуміти не поновлення обсягів номінального ВВП до рівня, який був на початку війни, а досягнення як мінімум удвічі більшого рівня реального ВВП за цінами 2021 р. (200,1 млрд доларів США), адже тогочасний рівень надходжень не дозволить забезпечити потреби країни в майбутньому. Особливої актуальності ця проблема набуде після припинення надходження фінансових дотацій від країн-партнерів та міжнародних фінансових установ.

Однією зі складових загального економічного реформування є сфера оподаткування як одна з найважливіших важелів розвитку економіки. І до початку війни проблема реформування податкової системи неодноразово поставала в різних пропозиціях вітчизняних економістів та державних діячів, але остаточного рішення в пошуку нових алгоритмів оподаткування знайдено не було. Єдине, щодо чого українське суспільство сформувало загальний висновок, - це те, що сучасна система оподаткування має багато недоліків, які сприяють корупції, знищують умови для рівноправного та прозорого оподаткування, підтримують податковий тиск на бізнес тощо.

Нам вважається за доцільне дослідити істинний зміст механізмів функціонування податкової системи як окремого економічного явища. Розуміння суті недоліків системи важливе як основа для подальшого пошуку алгоритмів її вдосконалення.

Під час дослідження первинних причин, які сприяли становленню сучасної податкової моделі світу, було виявлено взаємозв'язки між соціальними, економічними та політичними чинниками, що позначилися на її формуванні. На підставі цього було сформульовано наукову ідею про суб'єктивний характер сучасної світової парадигми оподаткування.

Під суб'єктивністю системи розуміють характеристику механізмів, які були в неї первинно закладені не з метою об'єктивного та прозорого виконання нею своїх функцій за будь-яких умов, а для вирішення конкретних завдань, які

поставали в минулому під час формування сучасної моделі оподаткування. Відповідно, вирішення завдань, які існували в минулому, не може бути об'єктивним чинником із погляду умов теперішнього часу. Особливості суб'єктивних чинників минулого полягають насамперед у баченні фіскальної системи не з об'єктивних позицій податкових теорій класицизму, а із суб'єктивних принципів створення балансу між інтересами великого бізнесу та державних інститутів та вторинних принципів, також побудованих на суб'єктивній логіці пошуку балансу між малозабезпеченими верствами населення та державними інститутами.

Під балансом розуміють систему правил, яка на першому етапі формування дала змогу державі отримувати стабільні податкові надходження для задоволення її потреб, а суб'єктам оподаткування — сплачувати рівно стільки податків, скільки потрібно державі, щоб решту прибутку залишати для власного користування без оподаткування. Другий етап впливу на формування сучасного податкового механізму відбувався вже в середині ХХ століття під час спроб знайти баланс із менш соціально захищеними верствами населення та запровадити прогресивні механізми оподаткування. Ці дії можна трактувати як спроби політичного загравання з виборцями, а не перетворення системи на справедливішу.

З огляду на викладене вище є підстави стверджувати, що основні причини формування податкової системи сучасності не ґрунтувалися на принципах незалежної об'єктивності та економічної доцільності, а виходили із суб'єктивних чинників минулого часу.

Відтак, можна припустити, що система, побудована на суб'єктивних принципах, може бути ефективною тільки за тих умов, у яких її створювали. Якщо ж характеристики країни, яка застосовує таку систему, відрізняються від умов, за яких було створено цю систему (макроекономічні показники, інше філософське бачення суспільства, рівень корупції та інші чинники), то така система в нових умовах не зможе ефективно функціонувати. У зв'язку зі змінами загальної структури світової економіки навіть фахівці країн, які є “співзасновниками” сучасної світової парадигми оподаткування, починають визнавати все більшу її невідповідність вимогам сучасності [1].

Загальна логіка під час формування податкової системи в Україні як у минулому, так і під час пошуку нових алгоритмів для її змін у сучасності полягає у фундаментальній аксіомі щодо вже наявних “істинно правильних” світових механізмів оподаткування. Тому всі пропозиції ґрунтуються або на повному копіюванні податкової системи однієї з розвинутих країн Європи, або на створенні моделей із податкових міксів: естонський податок на виведений капітал, американський податок із продажу в роздрібній торгівлі тощо.

Один з останніх прикладів формування пропозицій щодо податкових змін на підставі наведеної вище логіки — це проєкт податкової реформи 10–10–10, яка, згідно з аналізом українських економістів, призведе до ще більшого занепаду соціального та економічного стану країни [2]. Також ще одним доказом зазначеної точки зору може бути досвід України з копіювання протягом більше 30 років принципів оподаткування загальної світової системи, що нині призвело

до загального суспільного висновку щодо невідповідності системи економічним реаліям та необхідності її реформування.

Отже, цілком можливо, що в разі зміни стратегічного напрямку в пошуках ефективних алгоритмів оподаткування буде знайдено ефективне рішення з формування як самого механізму оподаткування, так і стратегії податкової політики в сучасних умовах України.

Список використаних джерел

1. Gaspar V., Hebous S., Mauro P. Tax Coordination Can Lead to a Fairer, Greener Global Economy. *IMF Blog*. April 12, 2022. URL: <https://www.imf.org/en/Blogs/Articles/2022/04/12/blog041222-sm2022-fm-ch2>.
2. Задорожня Л. Скасування ЄСВ: чи на часі реформа. *Економічна правда*. 25.10.2022. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2022/10/25/693009/index.amp>.

*Барабаш Л.В., к.е.н.,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Уманський національний університет садівництва,
м. Умань*

НАПРЯМИ КОРИГУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ ПОВЕДІНКИ ПЛАТНИКІВ ПОДАТКІВ З ПОЗИЦІЇ ПСИХОЛОГІЇ ФІНАНСІВ

Фінансова наука новітнього часу все частіше у вивченні факторів впливу на результати державної діяльності (рівень ВВП, обсяги доходів бюджету, повнота сплати податків і кількість податкових правопорушень, добробут населення) звертає увагу на фактори нетрадиційної сфери – соціології і психології, зокрема психології фінансів. І дані спостереження дають вагомі та знакові результати по всіх сферах досліджень за рахунок розуміння глибинних мотивів і спонукальних чинників.

Фінансова поведінка платників податків є прямо залежною від психологічних і соціальних чинників. Таких як психологічні мотиви податкових рішень, причини прийняття чи уникнення відповідальності у сфері оподаткування тощо. А відтак психологічні аспекти поведінки платників податків, що є одним з об'єктів психології фінансів, безпосередньо впливають і на рівень доходів бюджетів усіх рівнів.

Зосереджуючись на ключових аспектах психології фінансів платників податків у сфері прийняття податкових рішень, варто наголосити на їхній підпорядкованості соціальним перевагам суспільства й оточення, а також когнітивним викривленням й упередженням. І серед найвагоміших, що активні на даний час, слід виокремити наступні:

- фінансова вигода: можливість отримати певну грошову винагороду є основним психологічним мотивом для платників податків при прийнятті податкових рішень. При цьому така вигода розуміється як потенційна

можливість максимізації доходу або прибутку за рахунок оптимізації податкових зобов'язань. Водночас даний мотивуючий фактор є доволі ризиковим, адже межа між оптимізацією (мінімізацією) податкових зобов'язань і ухиленням від сплати податків є надто тонкою;

- уникнення ризику: платники податків можуть бути мотивовані бажанням мінімізувати ризик штрафних санкцій або юридичних наслідків за недотримання податкового законодавства, а тому схилитимуться до дотримання встановлених правил і умов оподаткування. Даний чинник особливо активний лише за умов наявності у платника особистого (або в близькому оточенні) негативного досвіду ухилення від оподаткування;

- моральні міркування: окремими платниками податків можуть керувати моральні чи етичні міркування, наприклад переконання, що податки слід сплачувати для підтримки суспільних благ і послуг. У даному факторі задіяні не лише психологічні передумови, а й соціальні настрої, що панують у найближчому оточенні платника чи суспільстві в цілому;

- спрощення: платники податків надають перевагу простій і зрозумілій податковій політиці, оскільки складність і неоднозначність можуть призвести до плутанини та помилок, а відсутність розуміння вимог і вигод створює підозру обману та надмірних втрат, яких платники всіляко уникають [1, 2]. Саме уникнення втрат є одним з основних упереджень і спонукань до порушення податкового законодавства.

Розуміння психологічних мотивів фінансової поведінки платників податків має допомогти урядові у прийнятті рішень щодо провадження заходів і використання інструментів податкової політики в межах обраної податкової системи, а також посприяти розробці ефективного податкового механізму на тривалу перспективу.

Одними з таких активних спонукальних інструментів мають стати програми відповідальності платників податків. Це ініціативи, що заохочуватимуть окремих платників податків добровільно дотримуватися податкового законодавства, сприяючи усвідомленню важливості сплати податків. Ще одним їхнім призначенням має стати закріплення серед платників податків думки, що дотримання податкового законодавства посилює їх соціальну відповідальність і робить причетними до рівня та тенденцій розвитку держави та територій у фінансово-економічній сфері. Очікуваним наслідком повинна бути спадна тенденція випадків ухилення від сплати податків чи уникнення оподаткування.

Прагнення до соціального схвалення чи визнання є одним із важливих психологічних мотивів програм відповідальності платників податків [3] не випадково: коли платники податків відчують, що дотримання податкового законодавства є важливим і цінується їхнім оточенням та суспільством, вони, швидше за все, його дотримуватимуться. Відтак уможлиблюється створення та закріплення окремої соціальної норми, що заохочує дотримання податкового законодавства та повідомляє про важливість сплати податків для блага суспільства.

Іншим психологічним мотивом програм відповідальності платників податків є прагнення до саморегулювання та контролю [4]. Адже люди, які відчують, що контролюють свою діяльність, оточення, ресурси швидше за все, дотримуватимуться правил і норм. А зазначені програми відповідальності платників податків здатні створити відчуття контролю за рахунок надання широкої інформації для кращого розуміння податкових зобов'язань і набуття вміння керувати ними.

І, звичайно ж, особливим акцентом має стати підтримка бажання чесності та справедливості [5]. Саме віра у чесність і справедливість податкової системи, що досягається за рахунок зрозумілості податкового законодавства, прозорості системи податкового менеджменту й адміністрування та відкритого доступу до інформації спонукає платників до дотримання встановлених правил оподаткування. Крім того, програми відповідальності платників податків апріорі мають бути спрямовані на культивування почуття справедливості. Досягти зазначеного можливо шляхом підвищення рівня фінансової грамотності платників і розуміння ролі податків у фінансуванні суспільних благ і послуг, розвитку території і рівні добробуту населення.

Загалом охарактеризовані програми відповідальності покликані відкоригувати моделі фінансової поведінки платників податків у напрямі розуміння фінансових процесів і їх наслідків, а відтак сформувати нову податкову культуру українців.

Список використаних джерел

1. Lewis, A. (1982). Tax evasion and the psychology of the social contract. *Journal of Economic Psychology*, 2(2), 143-157.
2. Kirchler, E., & Wahl, I. (2010). Tax compliance inventory TAX-I: Designing an inventory for surveys of tax compliance. *Journal of Economic Psychology*, 31(3), 331-346.
3. Kirchler, E., Maciejovsky, B., & Schneider, F. (2008). Everyday representations of tax avoidance, tax evasion, and tax flight: Do legal differences matter? *Journal of Economic Psychology*, 29(4), 661-672.
4. Kirchler, E., & Hölzl, E. (2006). Formal and informal enforcement as determinants of tax compliance: Evidence from Austria. In Alm, J., Martinez-Vazquez, J., & Rider, M. (Eds.), *The Challenges of Tax Reform in a Global Economy* (pp. 239-284).
5. Mazar, N., & Aggarwal, P. (2011). Greasing the palm can make it itch: The effects of tipping on consumers' tax evasion behavior. *Journal of Marketing Research*, 48(1), 164-176.

*Зелікман В.Д., к.т.н.,
професор кафедри управління фінансами,
облікової аналітики та моніторингу бізнесу
Дудка В.В., магістрант,
Український державний університет науки і технологій,
м. Дніпро*

ОБЛІК ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В УДОСКОНАЛЕНІЙ СИСТЕМІ АНАЛІТИЧНИХ РАХУНКІВ

Бухгалтерський облік розрахунків з оплати праці є досить трудомісткою і відповідальною ділянкою облікової роботи, яка має забезпечити обґрунтування операцій щодо оплати праці, правильність нарахування заробітної плати, утримання та перерахування коштів до цільових фондів, нарахування та сплати податків до бюджету.

Для удосконалення організації бухгалтерського обліку заробітної плати важливим є досконалість синтетичного й аналітичного обліку. Синтетичний облік надає узагальнюючу інформацію і є основою для складання фінансової звітності [1]. Дані аналітичного обліку характеризують розміщення та склад персоналу за місцями його використання, відпрацьований і невідпрацьований час, фонд заробітної плати і його структуру, динаміку заробітної плати за категоріями персоналу та місцями виникнення витрат. Він є основним при визначенні розміру заробітної плати, відрахувань з неї та при віднесенні на рахунки витрат.

У бухгалтерському обліку розрахунки з оплати праці ведуть на синтетичному рахунку 66 «Розрахунки за виплатами працівникам» [2], на якому відображається узагальнена інформація про розрахунки з персоналом з оплати праці за всіма її видами, а також розрахунки за неодержану персоналом у встановлений термін суму з оплати праці (розрахунки з депонентами). За рахунком 66 може бути розгорнутий залишок: кредитовий, який відображає заборгованість господарства працівникам підприємства за заробітною платою, та дебетовий, що показує заборгованість працівників господарству за заробітною платою.

Рахунок 66 «Розрахунки за виплатами працівникам» має ряд субрахунків. Зокрема, на субрахунку 661 «Розрахунки за заробітною платою» відображають суми нарахованої заробітної плати працівникам підприємства, які належать як до облікового, так і до необлікового складу. За кредитом субрахунку 661 облічують суми нарахованої заробітної плати і виплати, які не входять до фонду оплати праці. За дебетом субрахунку 661 відображають виплачені суми, включаючи вартість натуральної оплати, всі види утримань з заробітної плати, депонування сум невикраденої заробітної плати. Різноманітність розрахунків за заробітною платою, які мають відобразитись на зазначеному субрахунку, призводить до необхідності їх деталізації та відображення на окремих субрахунках більш високих порядків.

Тому для вітчизняних підприємств уявляється доцільним запропонувати

до субрахунку 661 «Розрахунки за заробітною платою» уточнений склад аналітичних рахунків четвертого і п'ятого порядків, який передбачатиме виокремлення розрахунків за нарахованими виплатами (з розподілом на поточні виплати, заробітну плату за окладами, інші нарахування з оплати праці, премії та інші заохочувальні виплати), виплат при звільненні та розрахунки за виплатою відпускних). Запропонована структура субрахунків рахунку 661 «Розрахунки за заробітною платою» включає:

- а) 6611 «Розрахунки за нарахованими виплатами»:
 - 1) 66111 «Поточні виплати»;
 - 2) 66112 «Заробітна плата за окладами»;
 - 3) 66113 «Інші нарахування з оплати праці»;
 - 4) 66114 «Премії та інші заохочувальні виплати»;
- б) 6612 «Виплати при звільненні»;
- в) 6613 «Розрахунки за виплатою відпускних».

Такий склад додаткових аналітичних рахунків до субрахунку 661 «Розрахунки за заробітною платою» забезпечить врахування різних виплат працівника та дозволить деталізувати інформацію під час формування бухгалтерських проведення і формування звітності. Кореспонденція рахунків з обліку оплати праці з використанням рекомендованих субрахунків наведено у таблиці 1.

Таблиця 1

Проводки в бухгалтерському обліку з нарахування сум, пов'язаних з оплатою праці, з урахуванням запропонованих субрахунків

Зміст операції	Кореспондуючі рахунки	
	дебет	кредит
1 Нарахована заробітна плата за окладами	23, 91, 92, 93, 94	66112
2 Нараховано на заробітну плату єдиний соціальний внесок	23, 91, 92, 93, 94	651
3 Утримання із заробітної плати суми податку з доходів фізичних осіб	66112	641
4 Утримано із заробітної плати військовий збір	66112	642
5 Виплачено заробітну плату з розрахункового рахунку	66112	311
6 Нараховано резерв на оплату відпусток	23, 91, 92, 93, 94	471
7 Сформовано забезпечення в частині ЄСВ, що нараховується на суми відпускних	23, 91, 92, 93, 94	471
8 Нараховані відпускні за рахунок резерву виплат відпусток	471	6613
9 Нарахування за рахунок резерву єдиного соціально внеску	471	651
10 Списання зайво нарахованої суми резерву на оплату відпусток	471	719

У таблиці відображені типові проведення з нарахування заробітної плати

за окладами при використанні запропонованих субрахунків рахунку 661 «Розрахунки за заробітною платою». Аналогічно відображаються в обліку проведення при використанні субрахунків 66113 «Інші нарахування з оплати праці» і 66114 «Премії та інші заохочувальні виплати».

Завдяки введенню нових субрахунків на підприємстві облік заробітної плати за видами нарахувань стає більш детальним та інформативним. Застосування на підприємствах в обліку розрахунків з оплати праці запропонованих аналітичних рахунків до субрахунку 661 «Розрахунки за заробітною платою» значно спрощують пошук необхідної облікової інформації.

Таким чином, впровадження удосконаленої системи аналітичних субрахунків має підвищити якість облікової інформації на підприємствах та забезпечить підвищення ефективності управлінських рішень у частині розрахунків з персоналом.

Результати роботи можуть бути використані для удосконалення обліку і внутрішнього контролю заробітної плати на вітчизняних виробничих підприємствах.

Список використаних джерел

1. Король Г.О., Сокольська Р.Б., Зелікман В.Д., Акімова Т.В. Облік, перевірка й аналіз у системі фінансового контролю на підприємствах: Монографія. – Дніпро: Ліра, 2018. – 136 с.
2. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена Наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291 із змінами (Редакція від 29.07.2022 р.) / Законодавство України [Електронний ресурс]. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99> (Дата звернення 25.03.2023 р.).

*Кулик І.А., студент
Науковий керівник – Здір В.А., к.е.н.,
завідувач кафедри обліку та фінансів,
Черкаський державний бізнес-коледж,
м. Черкаси*

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ЗАПАСІВ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Основною умовою здійснення господарської діяльності сільськогосподарських підприємств є достатній обсяг та раціональне використання виробничих запасів, за рахунок яких вони функціонують, забезпечуючи подальший розвиток суспільних економічних відносин.

Основними проблемними питаннями з обліку виробничих запасів виступають:

- вдосконалення документації оперативного та аналітичного обліку запасів,

- здійснення обміну на неподібні виробничі запаси;
- неналежний рівень контролю та оперативного нагляду за процесом формування запасів;
- обмежений контроль за використанням виробничих запасів.

Для вирішення проблемних питань необхідно розробити основні напрямки і чіткі рекомендації з удосконалення методики обліку виробничих запасів на підприємстві. Для вирішення зазначених проблемних аспектів пропонується основні напрями удосконалення обліку виробничих запасів [4]:

- видача розпорядчих документів відповідальним за виконання тієї чи іншої господарської операції, що має право підпису на оригіналі документу;
- бухгалтери мають контролювати правильність оформлення первинних документів з обліку виробничих запасів (включення в обов'язок бухгалтера, що робить обробку документа, цієї функції через посадові інструкції та встановлення відповідальності за її недотримання);
- розроблення аналітичних рахунків з метою детального контролю за рухом запасів підприємства.

Ситуація воєнного часу може призводити до виникнення на підприємстві специфічних операцій із запасами — їх уцінки, списання з балансу внаслідок втрати за ними контролю, знищення, пошкодження внаслідок збройної агресії Російської Федерації. У зоні бойових дій чи районах максимально наближених до них підприємства втратили та продовжують втрачати чимало товарно-матеріальних цінностей: знищення через пожежі, як виникли внаслідок прямих обстрілів, зісування товарів через вихід з ладу відповідного обладнання, призначеного для їх зберігання тощо. Втрачені через бойові дії запаси перестають відповідати критеріям визнання їх активом, позаяк підприємство не може більше контролювати запаси і тим паче в майбутньому одержувати економічні вигоди, як це передбачено п. 3 НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Відповідно, підприємство не може обліковувати надалі такі запаси у складі активів і може їх списати з балансу саме з цієї причини [2].

В обліку вартість знищених (втрачених) запасів (їх первісну вартість) відображають на субрахунку 977 «Інші витрати звичайної діяльності»: Дт 977 Кт 20 «Запаси», 26 «Готова продукція», 28 «Товари». Якщо списують товари, які обліковують за цінами продажу, то списують й торговельну націнку: за дебетом субрахунку 285 «Торгова націнка» та кредитом субрахунку 282 «Товари в торгівлі» [3].

Якщо списують втрачені запаси, які було передано на відповідальне зберігання, то підприємство – власник таких запасів списує їх первісну вартість за дебетом субрахунку 947 «Нестачі і втрати від псування цінностей». Дані про ці запаси також відображають на позабалансовому субрахунку 072 «Невідшкодовані нестачі і втрати від псування цінностей». За відшкодування втрачених запасів їх власник визнає інші операційні доходи за кредитом субрахунку 716 «Відшкодування раніше списаних активів» з одночасним списанням інформації про них із позабалансового субрахунку 072.

Єрмоленко Г.С. та Шумляев Б.О. [4] вважають, що необхідними передумовами правильної організації обліку запасів на підприємствах є:

- раціональна організація складського господарства;
- розробка номенклатури запасів;
- наявність інструкції з обліку виробничих запасів;
- правильне групування (класифікація) запасів;
- розробка норм витрачання запасів.

Для підприємств доцільно звернути увагу на те, що потрібно доопрацьовувати та удосконалювати діючі форми документації з оперативного обліку виробничих запасів, а саме: їх рух у процесі виробництва. Тому даним підприємствам доцільно ввести нові форми первинної документації, що мають забезпечити своєчасність надходження та вибуття виробничих запасів підприємства, і застосування яких дасть змогу підвищити рівень обліку і контролю їх використання [4].

Основними завданнями удосконалення системи обліку та контролю за виробничими запасами є: розробка раціональної системи організації обліку виробничих запасів на підприємстві; удосконалення існуючих методів оцінки та проведення інвентаризації запасів; удосконалення системи контролю запасів на всіх етапах виробничого процесу; створення інформаційної бази обліку та контролю виробничих запасів за центрами відповідальності та загалом по підприємству [3].

Список використаних джерел

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 «Запаси», затверджений Комітетом з міжнародних бухгалтерських стандартів від 01.01.2005 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_021.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», затверджений Наказом Міністерства фінансів України від 20.10.1999 р. № 246 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>.
3. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій. Затв. наказом Мінфіну України від 30.11.99 р. № 291: сайт. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99> (дата звернення: 07.01.2023).
4. Поліщук О. М. Обліково-аналітичне забезпечення управління виробничими запасами аграрних підприємств. Інфраструктура ринку. 2020. № 42. С. 367 – 371.

СЕКЦІЯ 7. Екологічні проблеми і способи їх вирішення

*Семенова Т.В., к.е.н.,
доцент кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня,
Український державний університет науки і технологій,
м. Дніпро*

ЕКОЛОГІЧНА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЄКТУ

Для вітчизняних підприємств важливо формувати власну екологічну стратегію, найбільш оптимальну для конкретних умов його функціонування, цілей підприємства та пріоритетів його розвитку. Це передбачає або включення екологічних складових при формуванні інвестиційних стратегій розвитку, або розробку екологічної стратегії як самостійного інструменту управління [1].

Питанням оцінки екологічної ефективності інвестиційного проєкту та гармонізації еколого-економічних аспектів при формуванні інвестиційної стратегії підприємства присвячені роботи наступних вчених, зокрема: Андрєєвої Н.М., Амоші О.І., Бородіна О.І., Верещак В.С., Горлачука В.В., Забарної Е.Н., Ендерса А., Іляшенко С.М., Малюк О.С., Міщенко В.С., Медведєвої О.Є., Мельника Л.Г., Нейєнбург В.Е., Орлова П.А., Пахомової Н.В., Петенко І.В., Рассаднікової С.І., Роздобудько Е.В., Садченко О.В., Ріхтера К., Скріклєнда А., Хумарової Н.І., Швиндиної А.А. та інших авторів.

Не зважаючи на актуальність питань екологічної ефективності, до сьогодні залишаються дискусійними питання сутності екологобалансованого інвестиційного проєкту, теоретико-методичного забезпечення врахування екологічного чинника при формуванні інвестиційної портфелю підприємства, систематизації показників оцінки екологічної складової, методичних підходів щодо оцінки екологічної ефективності інвестування тощо. Достатньо актуальною та невирішеною залишається проблема прийняття еколого-економічно обґрунтованих рішень щодо реалізації інвестиційних проєктів. Вона охоплює комплекс взаємозв'язаних між собою задач, основними з яких є:

- науково-технічні (розвиток промисловості, а саме: зниження матеріалоємності та енергоємності виробництва продукції, дотримання екологічної безпеки; охорона об'єктів навколишнього середовища тощо);
- екологічні (захист атмосферного повітря, водних та земельних ресурсів від забруднення, охорона здоров'я населення тощо);
- економічні (оптимізація витрат на використання природних ресурсів, мінімізація або ліквідація негативних наслідків еколого-деструктивного впливу на довкілля тощо).

Екологічний аналіз інвестиційного проєкту дає можливість своєчасно виявляти та вирішувати проблеми екологічного характеру, а також знижувати або запобігати додатковим витратам через появу екологічних та пов'язаних із

ними соціальних та економічних проблем. Отже, мета проведення екологічного аналізу інвестиційного проекту полягає у зборі, обробці та представленні усієї інформації про проект у вигляді, який надасть можливість зробити висновок, які із інвестиційних проектів (варіантів проектів), що досліджуються, є найбільш екологічно ефективними. Іншими словами, метою екологічного аналізу інвестиційного проекту є забезпечення умов, за яких проекти будуть прийнятні з точки зору мінімізації негативного впливу на навколишнє природне середовище [2].

Визначення вартісної оцінки екологічного чиннику інвестиційного проекту пов'язано з рядом труднощів. Так, особливою рисою вартісної оцінки екологічної складової інвестиційного проекту є її недостатня вивченість та методична забезпеченість, що характеризується невизначеністю ступеню прояву та періоду існування екологодеструктивного впливу на реципієнтів [3]. Вченими доведено, що екологодеструктивний вплив на реципієнтів може мати довготривалий період прояву, який у багатьох випадках значно перевищує період оцінки інвестиційного проекту [4].

Екологобалансований інвестиційний проект – це такий, що відповідає критеріям попередньої оцінки, є економічно та екологічно ефективним. Екологічна ефективність досягається за рахунок зменшення норм шкідливих викидів в атмосферу, водні ресурси та ґрунт. У процесі визначення рівня екологічності необхідно враховувати такі напрями впливу діяльності підприємства: на водні, повітряні, земельні, матеріальні ресурси, екологічність продукції. Враховувати складові, що впливають на формування рівня екологічності інвестиційної діяльності промислового підприємства, пропонуємо таким чином:

- визначення еколого-економічних показників, які характеризують наслідки впливу інвестиційного проекту на стан навколишнього природного середовища в розрізі внутрішніх та зовнішніх причин їх виникнення;
- встановлення відповідності показників нормативним значенням;
- кількісна та якісна характеристики інвестиційного проекту за рівнем впливу на навколишнє природне середовище.

З метою підвищення об'єктивності отриманих результатів щодо екологічної прийнятності реалізації інвестиційного проекту підприємства розроблено інтегральні показники (критерії) оцінки екологічної ефективності інвестиційних проектів.

Показник оцінки екологічної ефективності інвестиційного проекту пропонується розраховувати наступним чином

$$I_E = I_{E1} \times I_{E2} \times \dots \times I_{En}, \quad (1)$$

де I_{Ei} – індекс загального обсягу забруднення інвестиційного проекту i -тою забруднюючою речовиною, який, в свою чергу, розраховується за наступною формулою

$$I_{Ei} = \sqrt[2]{I_{Mi} \times I_{KBi}}, \quad (2)$$

де I_{Mi} – індекс коефіцієнта відповідності проектного обсягу забруднення фактичному для i -тої забруднюючої речовини;

I_{KBi} – індекс коефіцієнта відповідності проектного обсягу забруднення нормативно встановленому для i -тої забруднюючої речовини.

Індекс коефіцієнта відповідності проектного обсягу забруднення атмосфери фактичному та індекс коефіцієнта відповідності проектного обсягу забруднення нормативно встановленому для інвестиційного проекту розраховуються за наступними формулами для кожної забруднюючої речовини

$$I_{Mi} = \frac{M_{inp}}{M_{if}}, \quad (3)$$

$$I_{KBi} = \frac{M_{inp}}{M_{in}}, \quad (4)$$

де M_{if} – фактичний обсяг забруднення i -тою забруднюючою речовиною;

M_{inp} – проектний обсяг забруднення i -тою забруднюючою речовиною;

M_{in} – нормативний обсяг забруднення i -тою забруднюючою речовиною.

Позитивною є тенденція до скорочення значень усіх наведених вище показників екологічної ефективності.

В залежності від отриманих значень критерія оцінки екологічної ефективності інвестиційного проекту можливо виокремити три становища:

1) проект ефективний ($I_{Ei} < 1$) – характеризує поліпшення екологічних параметрів діяльності підприємства внаслідок реалізації інвестиційного проекту;

2) проект нейтральний ($I_{Ei} = 1$) – вказує на сталість (незмінність) екологічних параметрів діяльності підприємства;

3) проект неефективний, ($I_{Ei} > 1$) – демонструє погіршення екологічних параметрів діяльності підприємства.

Запропонована методика оцінки екологічної ефективності інвестиційних проектів може бути використана підприємствами з метою визначення проектів, які відповідають встановленим критеріям для відбору до екологозбалансованого портфелю інвестицій.

Список використаних джерел

1. Коломицева О.В., Горяна І.В., Васильченко Л.С. Формування маркетингової стратегії підприємства з урахуванням екологічних трендів. *Збірник наукових праць ЧДТУ. Серія: Економічні науки*. 2016. Вип. 42. Частина І. С. 34-40.
2. Пилипак О.В. Екологічний аналіз інвестиційних проєктів: понятійні та методичні аспекти. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2016. №6. С. 126-134.
3. Малюк О.С. Особливості врахування екологічного чинника при оцінці інвестиційних проєктів. *Молодий вчений*. 2015. № 2(17). С. 175-179.
4. Кучер В.А. Оптимальное управление инвестиционными проектами на основе планирования жизненных циклов : Монография. Донецк : Вебер, 2008. 301 с.

*Бутенко Е.О., к.т.н.,
доцент, завідувачка кафедри хімічної технології та інженерії
ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет»,
м. Маріуполь-Дніпро*

ЗАХИСТ ВОДНИХ ОБ'ЄКТІВ ВІД ЗАБРУДНЕНИХ ЛЯЛЬНИХ ВОД

В даний час існує велика кількість методів і обладнання для очищення льяльних вод. Всі методи очищення льяльних вод підрозділяються, перш за все, за місцем проведення очищення – на борту судна або в умовах порту.

Існує цілий ряд ефективних методів очищення льяльних вод, перш за все це методи флоатації. Також ефективними методами є, наприклад: коагуляція, флокуляція, сорбція, озонування; термічні, електрохімічні та біохімічні методи. Однак, проблема повного очищення льяльних вод вирішена і на сьогоднішній день. Методи очищення льяльних вод підрозділяються на рекупераційні та деструктивні. Рекупераційні методи передбачають вилучення з льяльних вод і подальшу переробку всіх цінних речовин. У деструктивних методах речовини, що забруднюють води, піддаються руйнуванню шляхом окислення або відновлення. Продукти руйнування видаляються з води у вигляді газів або опадів.

Найбільш перспективним методом доочистки забруднених вод є адсорбція. Вона дозволяє видаляти забруднення надзвичайно широкої природи практично до будь-якої залишкової концентрації незалежно від їх хімічної стійкості. При цьому відсутні вторинні забруднення. Метод адсорбції простий, ефективний і порівняно дешевий. Найбільш ефективними сорбентами для очищення льяльних вод є ШПГ; з їх допомогою можна здійснювати як вузькоселективну адсорбцію, так і адсорбцію всіх забруднюючих речовин одночасно до показників ГДК.

У Маріупольському морському порту для переробки льяльних вод побудована установка глибокого очищення нафтовмісних вод, що дозволяє обробляти до 300 м³ льяльних вод на добу, яка повинна підтримувати потрібний

рівень очищення. Установа утилізації лляльних портових вод була реконструйована і вдосконалена завдяки новим активаторам.

Проектний обсяг забруднених лляльних вод, що підлягають очищенню, становить 45 тис. м³/рік. З якою метою в проекті був запланований даний обсяг лляльних вод, з'ясувати не вдалося, але ця величина значно перевищує реальний обсяг лляльних вод, який надходить з кораблів.

Протягом тривалого часу, більше 5 років, так і не вдалося вивести установку очищення лляльних вод на проектний режим; неможливий ні скидання «очищеної» води ні в акваторію, ні в каналізаційні міські мережі.

Дослідження, було проведено протягом майже двох років, показали, що усереднений склад лляльних вод, що здаються в маріупольському морському порту, наступний (табл. 1). Ці дані дуже цікаво порівняти з аналогічними результатами аналізів в двох схожих портах.

Таблиця 1

Склад лляльних вод різних портів

Порт	pH	Сульфати, мг/л	Хлориди, мг/л	Нафтопродукти, мг/л
Маріуполь	7,3	1323	11412	23
Петропавловськ-Камчатський	6,27	157	10372	20
Стамбул	6,95	536	13600	338

Кількість лляльних вод, що надходять в маріупольський порт, оцінюється в 770 м³ на рік. Однак, річний обсяг одержуваної продукції, в перерахунку на мазут, становить приблизно 500-600 м³ мазуту в рік. Лише беручи максимально можливу кількість в 1320 м³ на рік, і припускаючи частку нафтопродуктів в 40 % від усього обсягу лляльних вод (абсолютно неймовірна величина, тим не менш, згадана в літературі, можна отримати шукану кількість мазуту. З іншого боку, з урахуванням концентрації в 2 %, отримати таку кількість мазуту абсолютно неможливо.

Завданнями розташованої в порту установки є очищення забруднених нафтою вод для отримання очищеної води і вуглеводного концентрату, який може бути використаний в якості палива в котельні.

Очищена вода, що виходить з установки з очищення лляльних вод, має наступні показники (табл. 2).

Таблиця 2

Характеристика очищеної води

Компонент	Концентрація
Хлорид, мг/л	10865
Сульфати, мг/л	1237
Залізо, мг/л	1,14
Нафтопродукти, мг/л	3,0
Фенол, мг/л	0,034
pH	6,0-8,5

Згідно з санітарними вимогами концентрації речовин не повинні перевищувати ГДК для водних об'єктів господарсько-питного та культурно-побутового водокористування (крім речовин природного походження, що містяться в морській воді в кількостях, що перевищують нормативи).

Таблиця 3

Концентрації забруднюючих речовин для скидання в море

Компонент	Максимально допустиме
Хлориди, мг/л	350
Сульфати, мг/л	500
Залізо, мг/л	0,33
Нафтопродукти, мг/л	0,3
Фенол, мг/л	0,001
pH	6,5-8,5

Скидання води в будь-які водойми регулюється нормативним документом [310], в якому наведені ГДК для всіх хімічних сполук, які можуть бути присутніми у воді. Для скидання в море очищена вода повинна відповідати вимогам, показаним в таблиці 3, головним з яких є те, що скидання у водоймище не повинен підвищувати загальний солеміст. Вимоги для скидання в каналізацію показані в таблиці 4.

Таблиця 4

Вимоги, що пред'являються міським водоканалом до прийому стічної води

Компонент		Максимально допустиме
Завислі речовини	мг/л	500
Зольність завислих речовин	%	30
pH		6,5-8,5
Температура		< 40 °C
Хлориди	мг/л	350
Сульфати	мг/л	500
Залізо	мг/л	1,0
Нафтопродукти	мг/л	0,2
Фенол	мг/л	0,002

Таким чином, скидання очищених лляльних вод ні в море, ні в міську каналізацію, неможливо через перевищення концентрації по хлоридам, сульфатам, залізу, нафтопродуктам і фенолам. У зв'язку зі сформованою ситуацією Державна Азовська морська екологічна інспекція погодила можливість і місце скидання очищених лляльних вод в ківш Маріупольського морського порту в проміжках між причалами № 13 та № 14, за умови забезпечення концентрації по нафтопродуктам в 0,05 мг/л. У той же час, Маріупольський міськводоканал погодився виключити з нормованих параметрів концентрацію хлоридів, керуючись тим, що очищені води міської каналізації в кінці кінців скидаються в Азовське море. Необхідний постійний моніторинг за

забрудненням морської води в акваторії Маріупольського морського порту, а також донних відкладень, важкими металами, нафтопродуктами, фенолом. Необхідний постійний контроль за здачею лляльних вод судами, що приходять в порт. Додаткове очищення очищеної води з установки лляльних вод від фенолів і нафтопродуктів можна здійснювати за допомогою селективних сорбентів на основі шаруватих подвійних гідроксидів. Після додаткового очищення вода від установки очищення лляльних вод може бути використана повторно, або передана в міську каналізацію, або скинута в акваторію Азовського моря після ретельного контролю.

*Вовк К.М.,
доктор філософії з туризму,
викладач кафедри туризму,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця*

ІВЕНТ-ТУРИСТИЧНИЙ КЛАСТЕР У ВИРІШЕННІ ЕКОЛОГІЧНИХ ПРОБЛЕМ РЕГІОНУ

Відповідно до звіту Міністерства захисту довкілля та природних ресурсів України від 13.01.2023 р. внаслідок російської агресії сума збитків від забруднення повітря склала 27 млрд. доларів. Тільки за 10 місяців війни в повітря потрапило понад 42 млн. тон парникових газів, шкода забрудненню ґрунтів у нашій країні оцінюється у 18 млрд. доларі, повністю вигоріло близько 23,3 тис. га лісів [1]. За цих умов, з метою компенсації збитків від війни та відновлення функціонування цілого ряду напрямів економічної діяльності доцільним є формування івент-туристичних кластерів, ядром яких є комплекс інноваційно-туристичних підприємств, що займаються розробкою, організацією та проведенням подій. Сучасний розвиток інформаційних технологій дозволяє об'єднувати ресурси як у фізичному просторі, так і у віртуальному. Такий підхід дозволить відновити туристичні потоки до України, разом з цим мінімізуючи використання рекреаційних територій через координацію цих потоків.

Під івент-туристичним кластером розуміється складна система, що об'єднує підприємства туристичного бізнесу та суміжні підприємства, які є дотичними до процесу розробки, створення та реалізації туристичного продукту, значною складовою якого є подія. Функціонування івент-туристичного кластеру сприятиме розвитку подієвого туризму в регіонах, що є перспективним для розвитку українського туризму в цілому. Відповідно дослідженням FMI (Future Market Insight) у 2022 році ринкова вартість подієвого туризму складала 1,5 млн. доларів із очікуваним зростанням 4 % і прогнозованою вартістю 2,3 трлн. доларів у 2032 році.

Формування івент-туристичного кластеру буде стимулювати трансформацію екологічних видів туризму через організацію екологічних

іventів. Так, заповідні території в Коста-Ріці протягом п'яти років відвідували понад один мільйон туристів щороку. У Мексиці до початку пандемії було зареєстровано 14 мільйонів відвідувачів на рік, створено більше 25 000 робочих місць. Результати досліджень, проведені економічною службою МСОП разом із Всесвітньою комісією показали щорічне збільшення ВВП Канади на 6,5 млрд канадських доларів тільки від проведення природоохоронних заходів. Постійна організація екозаходів сприяла створенню близько 159 тис. робочих місць і, таким чином, забезпечити додаткові податкові надходження у розмірі 2,5 млрд канадських доларів. Відповідно підрахункам Міністерства сільського і лісового господарства Японії, тільки лісові та агроєкосистеми надають послуги на суму 240 і 120 млрд дол., що складає 12 % та 6 % ВВП відповідно.

У січні 2023 року Україна приєдналась до Програми фінансової підтримки Європейського Союзу «Єдиний ринок», яка розрахована на період з 2021 року по 2027 рік із бюджетом 4,2 млрд євро. Європейська Комісія інтегрує та активізує кластери через Європейську платформу співпраці кластерів, яка підтримує співпрацю між кластерами, інтернаціоналізацію, пошук партнерів, доступ до державного та приватного фінансування, комунікації. Кластери Європи, що фінансуються в рамках Програми єдиного ринку, представляють собою міжпромислові, міждисциплінарні та загальноєвропейські стратегічні ініціативи, що об'єднують галузеві кластери та інших економічних суб'єктів для реалізації Промислової стратегії ЄС. Вони створюють нові робочі можливості для малого та середнього бізнесу і краще інтегрують їх у європейські та глобальні стратегічні ланцюжки створення вартості. Так, за даними звіту Європейської комісії станом на 2021 рік кластери в Європі забезпечували 25% зайнятості, а більше 80% європейських кластерних організацій підтримують компанії в їх цифровому переході і більше 60% - сприяють переходу на екологічні технології [4].

Таким чином, доцільним є формування івент-туристичних кластерів, що сприятиме створенню платформ міжнародного співробітництва, впровадженню європейських екологічних програм і зростанню економіки України в цілому.

Список використаних джерел

1. Руслан Стрілець: Сума шкоди українському довкіллю від збройної агресії РФ вже становить понад 46 мільярдів доларів. URL: <http://surl.li/fpetb> (дата звернення 17.03.2023 р.)
2. [IZA Institute of labor economic](https://www.iza.org/person/4274/david-a-robolino). URL: <https://www.iza.org/person/4274/david-a-robolino> (дата звернення 15.03.2023 р.).
3. [We are World Animal Protection. We were known as WSPA](https://www.worldanimalprotection.org/change). URL: <https://www.worldanimalprotection.org/change> (дата звернення 15.03.2023 р.).
4. European Clusters Panorama 2021: a comprehensive picture of economic activity across the EU and industrial ecosystems. URL: <http://surl.li/fpfbm> (дата звернення 17.03.2023 р.).

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. Економічні виклики, загрози і проблеми, що стали наслідком збройної агресії РФ проти України та їх вплив на діяльність підприємницьких організацій і галузей	3
Перепелюкова О.В. Особливості відновлення регіональних економічних систем в повоєнний період.....	3
Тур О.В., Михайленко Д.Г. Реструктуризація національної економіки як складова повоєнного відновлення України.....	5
Педько А.Б. Розробка концепції відродження машинобудівного сектора України.....	6
Ангелко І.В. Мале підприємництво в умовах війни: виклики та можливості.....	9
Пакуліна А.А., Крайник О.В. Фінансова система України в умовах військового стану.....	12
Данько А.Т., Кизим М.О. Проблеми та перспективи розвитку оборонно-промислового комплексу України.....	15
Павлова І.Ю., Ільченко С. В. Глобальний індекс продовольчої безпеки України в умовах війни.....	18
Кічук Н.В. Розвиток соціального підприємництва в Україні в умовах воєнного стану.....	20
Давидкова К.М., Северин-Мрачковська Л.В. Масштабування соціального підприємництва як перспектива розвитку України.....	23
Пачковський Д.В., Левкіна Р.В. Соціальне підприємництво: перспективний спосіб вирішення соціально-економічних проблем.....	25
Пилипак А.А., Левкіна Р.В. Соціальне підприємництво для відродження економіки України.....	28
Руденко І.Б., Ліфінцев Д.С. Вихід українських компаній на глобальні ринки: можливості та бар'єри.....	30
Негрій Н.Ю., Сонюк О.В. Оцінка впливу війни на фінансову безпеку підприємств.....	33
Таргонська Л.В., Салімон О.М. Вплив війни на діяльність готельно-ресторанного бізнесу.....	35
СЕКЦІЯ 2. Фінансово-економічні проблеми функціонування суб'єктів бізнесу та шляхи їх подолання	38
Яровенко Т.С. Міжнародна фінансова підтримка України у процесі економічного відродження.....	38
Завгородня О.О., Жмуренко В.Г. Держава як стейкхолдер зовнішньоторговельної діяльності підприємств	41
Козенкова Н.П., Вашкелєвич Веслав Краудфандинг як інноваційний механізм фінансування.....	44

Малікова І.П. Технічний стан основних засобів промислових підприємств України.....	47
Царьов О.С., Бабій О.М. Оцінка фінансової стійкості підприємства...	49
Моїсеєв В.В., Іоргачова М.І. Вплив фінансової політики на вартість підприємства	51
Роговська К.Л., Довбня С.Б. Фінансова стратегія підприємства та її сутність	53
Кущенко В.О., Ігнашкіна Т.Б. Аналіз методичних підходів до визначення фінансової стійкості суб'єктів бізнесу.....	55
Левенець Д.О., Ігнашкіна Т.Б. Щодо аналізу обсягів реалізації та ринків збуту продукції ПАТ «ІНТЕРПАЙП НТЗ»	58
Муханова Т.А., Пустовгар С.А. Особливості брендингу компанії в Україні в умовах війни.....	61
Солдатенко К.В., Найдовська А.О. Характеристика фінансової стійкості підприємства.....	63
Жуков В.О., Гулик Т.В. Управління доходами та витратами підприємства.....	66
Гордієнко А.В., Самофалова Т.О. Взаємодія держави та бізнесу в рамках державно-приватного партнерства.....	68
Zhuang Yan, Neskorodieva Inna Directions for ensuring the financial stability of the enterprise.....	70
Ren Lishan, Neskorodieva Inna Organization of the financial resources management at the enterprise.....	72
Ruan Shipeng, Neskorodieva Inna Types of enterprise bankruptcy and factors of its occurrence.....	75
СЕКЦІЯ 3. Проблеми ресурсо- та енергозбереження на підприємствах	78
Дегтярьова О.О., Капталан С.М. Повоєнні енергетичні виклики та енергетична стратегія промислового підприємства.....	78
Лучанінова О.П. Проблеми ресурсозбереження та охорони довкілля на металургійних підприємствах у професійній підготовці майбутніх металургів.....	81
Подра О.П. Організаційне забезпечення впровадження енергоефективних технологій на підприємствах.....	84
Лучанінова О.П., Калініченко Д.І. Проблеми енергозбереження в країні та шляхи їх вирішення.....	87
Пакуліна А.А., Літовка К.С. Основні заходи енергозбереження на підприємстві.....	89
СЕКЦІЯ 4. Інвестиційна та інноваційна діяльність підприємств як важіль економічного відродження України	92

Білоцерківець В.В. Інноваційні засади формування дигітальної економіки: теоретико-методологічні координати інтеграції сучасних інформаційних технологій в соціально-економічний простір.....	92
Корогод Н.П. Інноваційні економічно-організаційні взаємозв'язки університетів і підприємств – проблеми та перспективи...	94
Ігнашкіна Т.Б., Хобот А.П. Удосконалений підхід до оцінювання інвестиційної привабливості промислових підприємств.....	98
Пакуліна А.А., Манченко Д.Р. Вплив інноваційної діяльності на розвиток підприємства.....	101
Благой В.В., Манченко Д.Р. Вплив інновацій на стратегію підприємства.....	103
Антоненко В.А., Тешева Л. В. Інноваційні проекти як інструмент підвищення конкурентоспроможності підприємства.....	106
Ємець Є.В., Леонідов І.Л. Підвищення міжнародної конкурентоспроможності виробників ливарних відливок.....	108
Андрієнко Я.А., Найдовська А.О. Систематизація методик аналізу інвестиційної привабливості підприємства.....	110
СЕКЦІЯ 5. Теорія та практика менеджменту суб'єктів малого, середнього і великого бізнесу.....	115
Довбня С.Б., Пономаренко Р.В. Стратегічний аналіз як інструмент обґрунтування стратегії підприємства в умовах розбудови економіки України.....	115
Каламан О.Б., Дишкантюк О.В., Власюк К.В. Clustering in the hospitality industry: theoretical and managerial aspects.....	118
Iryna Posternak, Serhii Posternak, Oleksii Posternak Accounting and analytical management of a business entity – csc t-ppr.....	121
Kozenkova Vladyslava, Waszkielewicz Wiesław Modern innovative tools of marketing in social networks.....	124
Волобуєв М.В. Необхідність удосконалення системи організації виробництва та управління персоналом на етапі відродження промисловості України.....	127
Благой В.В., Літовка К.С. Навчання персоналу як фактор розвитку підприємства.....	129
Миколайчук І.П., Раділова Д.В. Мотивація персоналу до розвитку цифрових компетенцій у малому та середньому бізнесі.....	131
Папуша І.В., Довбня С.Б. Сутність та особливості стратегії підприємства.....	134
Безкоровайна Л.О., Вартанова О.В. Сутність та види, підходи до вирішення управлінських конфліктів в публічному управлінні.....	137
Фомін Д.А., Літвінов О.С. Впровадження системи управління якістю на підприємстві.....	139

Шпортко Ю.В., Байдужий О.І., Вишневська М.К. Управління змінами в експортоорієнтованій компанії в умовах сучасної «цифрової економіки».....	140
СЕКЦІЯ 6. Оподаткування, облік, аудит, фінансовий моніторинг підприємницьких організацій	143
Іванов Ю.Б., Лаптев В.І. Податкові механізми компенсації цін на енергоресурси в ЄС: перспективи для України.....	143
Радіонова Н.Й. Особливості застосування інформаційних технологій для потреб внутрішнього аудиту підприємства.....	146
Маряниченко Б.В., Педько А.Б. Розробка нових механізмів оподаткування як рушіїв економічного відродження України.....	149
Барабаш Л.В. Напрями коригування фінансової поведінки платників податків з позиції психології фінансів.....	151
Зелікман В.Д., Дудка В.В. Облік заробітної плати в удосконаленій системі аналітичних рахунків.....	154
Кулик І.А., Здір В.А. Шляхи вдосконалення обліку запасів на сільськогосподарському підприємстві.....	156
СЕКЦІЯ 7. Екологічні проблеми і способи їх вирішення	159
Семенова Т.В. Екологічна оцінка ефективності інвестиційного проєкту.	159
Бутенко Е.О. Захист водних об'єктів від забруднених лляльних вод.....	162
Вовк К.М. Івент-туристичний кластер у вирішенні екологічних проблем регіону.....	165
ЗМІСТ	167