

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
СХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ імені В. ДАЛЯ
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ І УПРАВЛІННЯ
КАФЕДРА ФІНАНСІВ ТА БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ
КАФЕДРА ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ, МЕНЕДЖМЕНТУ ТА МАРКЕТИНГУ**

**ЛУГАНСЬКА ОБЛАСНА ВІЙСЬКОВА АДМІНІСТРАЦІЯ
ДЕПАРТАМЕНТ ФІНАНСІВ**

**ЛУГАНСЬКА ФІЛІЯ ДЕРЖАВНОЇ УСТАНОВИ “ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКО-
ПРАВОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ ІМЕНІ В.К. МАМУТОВА НАЦІОНАЛЬНОЇ АКАДЕМІЇ
НАУК УКРАЇНИ”**

**СХІДНОКАЗАХСТАНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ
Д. СЕРИКБАЕВА (КАЗАХСТАН)**

**ДЕРЖАВНА ВИЩА ШКОЛА ІМЕНІ ПАПИ РИМСЬКОГО
ІОАННА ПАВЛА ІІ (ПОЛЬЩА)**

**НАЦІОНАЛЬНИЙ ІНСТИТУТ ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ (МОЛДОВА)
УНІВЕРСИТЕТ БІБЛІОТЕКОВЕДЕННЯ ТА ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ
(БОЛГАРІЯ)**

ТЕЗИ ДОПОВІДЕЙ

X Міжнародної науково-практичної конференції

**"ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ ФІНАНСІВ, МЕНЕДЖМЕНТУ ТА
МАРКЕТИНГУ: ТРАДИЦІЇ, МОДЕЛІ, ПЕРСПЕКТИВИ"**

25 травня 2023 р.



Київ 2023

УДК 005 : 336 : 339

Рекомендовано до друку Вченою радою
Факультету економіки і управління
Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля
(Протокол № 9 від 30 травня 2023 р.)

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ КОНФЕРЕНЦІЇ

Голова організаційного комітету:

Костирко Л.А., д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів та банківської справи Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.

Співголови організаційного комітету:

Заблодська І.В., д.е.н., професор, директор Луганської філії Державної установи «Інститут економіко-правових досліджень імені В.К. Мамутова Національної академії наук України»;

Івченко Є.А., д.е.н., професор, декан факультету економіки та управління СНУ ім. В. Даля;

Хандій О.О., д.е.н., професор, завідувач кафедри публічного управління, менеджменту та маркетингу.

Відповідальний секретар – Мартинов А.А., к.е.н., доцент кафедри фінансів та банківської справи СНУ ім. В. Даля.

Члени організаційного комітету:

Чернодубова Е.В., к.е.н., доцент кафедри фінансів та банківської справи СНУ ім. В. Даля;

Тищенко В.В., к.е.н., доцент кафедри фінансів та банківської справи СНУ ім. В. Даля;

Тищенко О.І., к.е.н., доцент кафедри фінансів та банківської справи СНУ ім. В. Даля;

Бучинєв М.М., к.е.н., доцент кафедри публічного управління, менеджменту та маркетингу СНУ ім. В. Даля;

Христенко Л.М., к.е.н., доцент кафедри публічного управління, менеджменту та маркетингу СНУ ім. В. Даля;

Ткаченко Н.Е., к.е.н., доцент кафедри публічного управління, менеджменту та маркетингу СНУ ім. В. Даля.

Електронна адреса оргкомітету: ***confsnui.ua***.

Відповідальна за випуск: Костирко Л.А., докт. екон. наук, проф., завідувач кафедри фінансів та банківської справи СНУ ім. В. Даля.

Тези доповідей X Міжнародної науково-практичної конференції «Пріоритети розвитку фінансів, менеджменту та маркетингу: традиції, моделі, перспективи» 25 травня 2023 р. – Київ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2023. – 273 с.

У збірнику подано тези доповідей учасників X Міжнародної науково-практичної конференції «Пріоритети розвитку фінансів, менеджменту та маркетингу: традиції, моделі, перспективи» 25 травня 2023 року. На конференції було розглянуто широке коло питань, пов'язаних із дослідженням проблем, потенціалу та напрямків розвитку фінансової системи України, менеджменту та маркетингу.

Матеріали номеру друкуються мовою оригіналу.

© Східноукраїнський національний університет
імені Володимира Даля, 2023

СЕКЦІЯ 1: ІНСТИТУЦІЙНИЙ ТА ФІНАНСОВИЙ БАЗИС ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ ЕКОНОМІКИ

КОНЦЕПТИ «LIVABLE CITY» ТА «BUILD BACK BETTER» У ПОВОЄННОМУ РЕЗІЛЬЄНТНОМУ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ТА ПІДПРИЄМНИЦТВА

Ляшенко В.І., Лук'янов А.І.,

Інститут економіки промисловості НАН України,
м. Київ, Україна

Відновлення України після війни обіцяє бізнесу всього світу величезні вигоди не тільки матеріальні, але, в першу чергу, моральні. Допомогати українцям – почесно. А ось мати справу з Росією тепер ганебно, російські гроші погано пахнуть, російський ринок, який нехай ще обіцяє якісь грошові вигоди, стає чимось подібним до непристойного — його відвідування та присутність на ньому обрушує репутацію. І це чудове свідчення того, що світ змінився кардинально за останні десятиліття. Агресорів більше не улагоджують, як Гітлера в Мюнхені в 1938 році, а жертву агресії не вламують підкоритися сумній необхідності заради миру в Європі, як чинили тоді ж із президентом Чехословаччини Бенешем. Захід помудрішав завдяки Другій Світовій війні і не втратив цю мудрість навіть у десятиліття розслаблення після 1991 року. Тепер агресора зневажають і не шкодують ані коштів, ані сил, щоб його приборкати, а жертву агресії вшановують як переможця, оскільки Україна справді вже перемогла, хай поки що не на полі бою, але вже у світовій громадській думці.

Слава Богу, історія 1930-х років з радянсько-німецьким захопленням Польщі не повторилася у 2020-ті. Це важливо не лише для України, це важливо для всього світу. Зрештою, це важливо і для Росії. Ті, хто у 2014-22 рр. згуртувалися, мріючи про світове російське лідерство, разом з ним, без жодного сумніву, опинилися в багні на історичному узбіччі. Деяким із них з цього вже не вибратися, але ті, хто ще сподіваються на це, повинні ясно зрозуміти, що відмитися вони зможуть, не просто дистанціювавшись, але прокляв і цю війну, і її організатора. Нинішні дипломатичні зусилля України та її президента в Європі та світі не залишають жодних сумнівів у тому, що війна в Україні не лише злочинна для Росії, не лише навіть безглузда, тепер вона вбивча для неї. «Кожен новий день війни, кожна випущена по Україні ракета нищить не Україну — вона нищить Росію. Ось проміжний результат цієї війни. І чи те ще буде!» [1].

Руйнування багатьох українських міст можна порівняти з масштабами Другої Світової війни. Рани Маріуполя та Краматорська є сучасною проекцією Дрездена та Роттердама. У цій повоєнній еволюції закладено вектори відродження українських територій. Вивчення європейських трансформацій дозволить Україні уникнути болісних містобудівних помилок. Досвід відновлення Німеччини чи Голландії 40–50-х минулого століття актуальний для нас, попри технологічну прірву між епохами. Адже він ґрунтується на цінностях.

Основні - збереження історичної спадщини територій, доступність, добросусідство та якість життя. Так відновлювали Нюрнберг, Варшаву, десятки інших міст Європи. Принципово те, що є й інший досвід — радянський. Його відрізняють централізація, знеособленість, мінімальна прив'язка до територій, зневага до історії та домінування держави над потребами людей. Обидва підходи дозволили подолати післявоєнну кризу та збудувати протилежні за цінностями системи. З одного боку — об'єднану смислами Європу. З іншого — агресивний уламок імперії, що після Другої світової вплутався у майже 30 воєн. «Відмінності в підходах показові в архітектурних контрастах Берліна, що розкрилися після падіння Стіни. Східна частина, яку контролював комуністичний режим НДР, виявилася дрімучим «совком», на відміну від респектабельної - західної. А зруйновані історичні центри східнонімецьких міст Дрездена та Потсдама відновили лише після об'єднання Німеччини. За рахунок ФРН. У соцтаборі такого запиту не було» [2].

Найбільш рельєфно радянські підходи проявилися у самому СРСР. Так, влада зруйнованого Києва кілька років перекроювала центральний квартал у «сталінський ампір». При цьому 90% киян роками жили у бараках та підвалах без каналізації, з водою із вуличних колонок. Після такого досвіду виживання люди вважали за щастя переселитися в окрему «хрущовку», звідки не висували великих вимог до якості життя. Недооцінка громадянами життєвих потреб та перспектив дозволяла владі десятиліттями ігнорувати соціальний розвиток територій. Зараз складно уявити, але ще 2014-го у тому ж Краматорську не було гідної центральної площі, нормальних доріг, загальнодоступного спорткомплексу, будівельного гіпермаркету, дитячих кафе та інших маркерів якості життя. Декілька років децентралізації змінили інерційне ставлення людей до життя. Те, що для міста-заводу було зайвою опцією, для активної громади стало життєвою потребою. Після перемоги над РФ планка вимог до центральної та місцевої влади буде ще вищою. Найважливішими завданнями стане відновлення територій, відродження промисловості та створення робочих місць, підвищення інвестиційної привабливості громад із трансформацією у формат сусідських ком'юніті.

Тому невідкладно необхідно формувати стратегію лідерства у відновленні громад. Насамперед слід відмовитися від тоталітарної практики планування, що полягає у поділі будь-якої території на адмінцентр та периферію — спальні райони та промзони. Подолати ці дисбаланси допоможе «Нова стратегія сталого планування ООН» (UN-HABITAT, 2013). Це — концепт стійких взаємин городян у міському просторі. Його параметри — вулично-дорожня мережа, що займає щонайменше 30% території району, щільність населення щонайменше 15 000 осіб на км², понад 40% забудованої території, виділено для господарських потреб. Щоб уникнути соціального розшарування, пропонується будувати на всій території громади житло для населення з різними доходами. При цьому до 50% житлового сектора мають становити будинки із відносно низькою вартістю. Необхідно обмежити монофункціональне використання земель до 10% загальної площі. За кілька місяців перед війною було спроектовано та розпочато будівництво інноваційного району у Краматорську. Автори проекту зважили на

рекомендації UN-HABITAT, 2013. Залучені ними архітектори оперували містобудівним поняттям «livable city» — стійкого (резильєнтного) міста, що забезпечує містянам гідну якість життя. Йшлося про можливості для кожного використовувати переваги комплексу: інклюзивність, доступ до бізнес-інфраструктури, місць відпочинку, дозвілля та спорту [2].

Після Перемоги концепт «livable city» має стати визначальним для українських громад. Його необхідно прописати та закріпити законодавчо. Це убезпечить громади від помилок типового планування та закладе фундамент «міста для людей». Із публічними просторами, пріоритетом громадського транспорту та велосипедного руху, мобільністю та пішохідною доступністю. Окрема вимога — інклюзивність міського середовища, оскільки реаліями України стали люди з інвалідністю, зокрема серед молоді. При відновленні територій важливо передбачити жорсткі, обов'язкові для виконання вимог щодо озеленення та облаштування відкритих просторів. Це ключовий маркер планування європейських міст. Близько 40% території Великого Лондона складають зелені громадські простори. Найменший та найближчий — «кишеньковий парк» знаходиться в кроковій доступності від будь-якої житлової забудови. Це значною мірою забезпечує здоров'я та якість життя людей. Вся інфраструктура має створюватися з урахуванням воєнних ризиків та викликів. Мати певний рівень енергозахищеності та енергоефективності, бути оснащеною бомбосховищами, автономними джерелами електроенергії, місцями для зберігання води, продуктів та медикаментів, з максимальним використанням матеріалів, стійких до дії вибухових речовин. Алгоритм європейського рестайлінгу для української громади полягає у збереженні її ідентичності, з доповненням технологічними інноваціями. Утилітарність та спрощеність важливо збалансувати з історичною цінністю та архітектурною естетикою. Кожне місто необхідно відновлювати з урахуванням його особливостей, від ландшафту до економіки. Треба зберегти унікальність, але відмовитися від морально та фізично застарілих проєктів.

Найважливіша умова успішного повоєнного розвитку — збереження та подальший розвиток децентралізації та місцевого самоврядування. Існують реальні ризики згортання цих трендів під приводом контролю за відновленням територій та посилення ресурсної бази громад. Такі рішення влади будуть помилкою, яку люди адекватно не сприймуть. За час війни місцеві лідери набули колосального досвіду і заслужили на повагу людей. Необхідно запобігти корупційним ризикам, пов'язаним із бажанням місцевих чи центральних «товаришів» «освоювати» ресурси міжнародних донорів. Фінансування має відкриватися лише за наявності уточнених планів стратегічного розвитку громад та затверджених прорахованих проєктів. Швидше за все, усі раніше узгоджені проєкти доведеться наново узгоджувати, з урахуванням посилення нормативів безпеки. На цьому етапі для уникнення зловживань важливим є посилений моніторинг на центральному та місцевому рівнях, з розширенням повноважень громад у галузі архітектурно-будівельного контролю. Війна сформувала серед українців величезні надії та запит на євроінтеграцію. Більше семи мільйонів

стали вимушеними переселенцями у країнах ЄС, набуваючи там життєвого досвіду. Мільйони співгромадян зі зброєю в руках захищають європейську перспективу країни та беруть участь у волонтерському русі, зокрема у міжнародних проектах. Це надійний фундамент просування концепту «livable city». Українські посадовці та їхні іноземні колеги часто використовують словосполучення «Build Back Better» (переклад, який застосовують у Кабміні, — «Відбудувати краще, ніж було») у контексті відновлення України після воєнних руйнувань. Словосполучення «Build Back Better» з'являлося ще в Національному плані відновлення, який презентували після конференції з відбудови України в місті Лугано у Швейцарії у 2022 р. У документі йшлося, що «Build Back Better» (BBB) має стати одним із керівних принципів відновлення країни. «Відбудова з кращою якістю та застосуванням більш просунутих технологій, як порівняти з утраченими активами. Узгодження відбудови України з принципами ЄС: зеленого переходу й цифрової трансформації», — пояснювали значення терміна автори проекту. Також BBB — один із ключових термінів у звіті Світового банку RDNA2 (оцінювання потреб України у швидкому відновленні) — нині основного документа для оцінювання збитків України від війни та потреб на відновлення. Саме звіти взяли цифру \$411 млрд, яку вважають загальною сумою потреб України для повного відновлення після року повномасштабної війни. Звіти ж походить цифра \$14 млрд — оцінювання першочергових потреб України для відновлення у 2023 році. За даними авторів RDNA2, термін BBB «стосується параметрів, які уряд вирішує включити до відновлення та реконструкції пошкоджених активів разом із покращенням функціональності, енергоефективності, універсального доступу, стійкості до стихійних лих і змін клімату. Також ідеться про критичні параметри модернізації, зокрема правильний розмір і правильне розташування інфраструктури та послуг. Таке оцінювання включене до розрахунку потреб, і кожен сектор використовує відповідні стандарти та базу для оцінювання. «План відновлення України — це не просто про відбудову зруйнованих доріг та будинків. Це повна трансформація України за принципом «Build Back Better» та інтеграція країни в Європейський Союз», — заявив міністр фінансів України й співголова Координаційної платформи донорів України Сергій Марченко за підсумками другого засідання платформи у квітні 2023 року» [4]. Актуалізується питання фінансування повоєнної відбудови з метою забезпечення поточної соціально-економічної стійкості (резильєнтності) країни. Зміст такої резильєнтної відбудови — відновлення критичної (передовсім, енергетичної) інфраструктури, об'єктів соціальної сфери, житла тощо. Зрозуміло, що такі проекти мають «вимушений» характер, адже мова йде швидке відновлення більш-менш прийнятних соціально-економічних умов функціонування суспільства. І тут виникає питання пошуку компромісу між швидкістю та соціально-економічними пріоритетами відбудови з одного боку та реалізацією принципу «build back better» («відбудова краще ніж було») на практиці [3;4]. Мається на увазі участь приватних компаній у реалізації відповідних проектів, які фінансуватимуться як за рахунок державного бюджету так і коштів міжнародних партнерів України. І тут виникає питання, а якою мірою та в яких сферах український бізнес готовий

реалізовувати відновлювальні проекти і при цьому забезпечити безумовне дотримання принципу «build back better». Іншими словами, потрібна інвентаризація реальних можливостей виробничо-комерційного потенціалу українських компаній бути агентами відновлення в різних галузях. Водночас потрібно оцінити готовність приватного бізнесу самостійно інвестувати у повсякденне відновлення України. Очевидно, що таке інвестування можливе серед іншого за наявності можливості страхувати відповідні військово-політичні ризики. Окрема проблема — фінансування заходів з відновлення безпечних умов життєдіяльності. Мова про розмінування, нейтралізацію екологічної шкоди, тощо. Ці питання поки не отримали належної уваги саме в контексті відновлення. Найчастіше про принцип ВВВ згадують у трьох контекстах. Перший контекст пов'язаний із виборчою кампанією Джо Байдена на посаду президента США у 2019 році. Гасло «Build Back Better» тоді стало своєрідною протиположністю відомому трампівському «Make America great again» («Зробімо Америку знову великою»). Після перемоги Байден спробував зробити ВВВ (або ще «Building better America») головним проектом свого президентства у внутрішній політиці. Якщо дуже спрощувати, то йшлося про низку реформ на трильйони доларів, які мали забезпечити відновлення економіки після пандемії COVID-19, створення нових робочих місць та реалізацію низки інфраструктурних проектів. Результат був суперечливий. Частина проектів пройшла через Конгрес, а от однойменний «Build Back Better Act» (інфраструктурний, вартістю \$2,3 трлн) фактично заблокували в Сенаті кілька незгодних однопартійців Байдена. Другий контекст, коли гасло «Build Back Better» поширили вперше (і задовго до Байдена), пов'язаний із відбудовою після великого цунамі в Індійському океані 26 грудня 2004 року, жертвами якого стали сотні тисяч людей у прибережних державах регіону. Головним популяризатором ВВВ тоді став уже колишній президент США Білл Клінтон. У статті двох дослідниць з факультету цивільного будівництва Університету Окленда Сандіки Маннаккари та С'юзен Вілкінсон переповідають історію появи цього гасла так. Засоби, за допомогою яких ВВВ можна реалізувати на практиці, уперше офіційно задокументовано у «Ключових пропозиціях щодо покращення відбудови: звіт спеціального посланника Генерального секретаря ООН з відновлення після цунамі», автором якого зазначили уже згаданого Клінтона. Крім цього, дослідниці наводять ще кілька пізніших офіційних документів ООН. Зокрема, ВВВ було частиною офіційних «Принципів розміщення поселень та житла» організації. Вісім принципів, на яких має ґрунтуватися ВВВ, у той час визначали так: покращення структурних конструкцій; планування землекористування; соціальне відновлення; економічне відновлення; визначення зацікавлених сторін; покращення законодавства та регулювання; проведення консультацій з громадою; моніторинг та оцінювання (процесу відбудови) [4]. Нарешті третє значення, у якому вживають «Build Back Better», — це ініціатива країн Великої сімки (G7). Повністю вона називається «Build Back Better World» (B3W). Уперше концепцію запропонували на саміті G7 у Великій Британії в 2021-му — то був перший саміт сімки після пандемії COVID-19. Усі журналісти та аналітики сходилися на

одному: ВЗВ — контрзахід, спрямований протидіяти китайській інвестиційній програмі «Один пояс, один шлях», яка допомогла Пекіну суттєво збільшити вплив у багатьох регіонах світу. По суті ВЗВ вважають жестом оголошення Заходом відкритого протистояння Китаю в економіці.

А де ж це реалізували? Якщо казати про ВЗВ, то попри заявлені шалені суми інвестицій по всьому світу (\$40+ трлн, за даними Білого дому), стверджувати напевне, у якому форматі працюватиме ініціатива, складно навіть через два роки після її оголошення. Ключова відмінність ВЗВ від «Поясу», на якій наголошують від початку, — акцент на «хорошому урядуванні» та «ціннісний» підхід до інвестицій. Якщо дуже спростувати, то коли Китай інвестує в певну країну, Пекіну загалом байдуже, хто і як у ній править. Відповідно не надто важливий і стан суспільств у країні надходження інвестицій: більшість робіт усе одно виконують китайські, а не місцеві робітники. Це одне з найслабших місць китайських інвестицій, які викликають пересторогу: по суті Китай дає країні кредит, який іде на зарплати китайським робітникам, які повертають гроші в Китай. У підсумку країна залишається боржником за кредитом, а місцеві суспільства не відчують переваг від проекту. У теорії «ціннісний» західний підхід має вигідно вирізнятися тим, що інвестуватиме саме в місцевий людський капітал. Але одна з головних загроз реалізації проекту — недостатня координація. Якщо в Китаї є керівна роль партії, то у випадку ВЗВ йдеться про сім різних держав із різними традиціями бізнесу та інвестування. При тому у кожній країні є ще окремі організації, які безпосередньо фінансують за внутрішніми правилами.

Якщо вести мову про «Build Back Better» у розумінні ООН, тобто як про відновлення країн після катастроф та стихійних лих, то серед найвідоміших прикладів — уже згадане цунамі в Індійському океані та боротьба з наслідками землетрусу на Гаїті у 2010-му. І хороші відгуки про реалізацію цих проектів знайти достатньо складно. Наприклад, от що писало Associated Press у матеріалі про відновлення Шрі-Ланки (держави, яка значно постраждала від цунамі) у вересні 2006-го. «Однією з головних проблем було те, що гроші на відновлення просто не використовували. Ключовим виявилось погане організування та координування між великими неурядовими організаціями (НУО), які розподіляли кошти, і місцевими контрагентами. Зрештою тоді на відбудову використали лише 23% з виділених \$10,4 млрд. Коаліція НУО, яка брала участь у процесі відбудови, у своєму звіті назвала його втраченою можливістю: Занадто багато недосвідчених НУО працюють у зонах лиха, а досвідчені агентства кинулися в райони, про які вони нічого не знали: «Лікарі без кордонів» у Бельгії будували човни, а «Врятуйте дітей» — будинки». Потім виявлялося, що човни не пристосовані до морського риболовства, а будинки не враховують вимог кращої опірності до стихійних лих (зокрема, їх варто було розташовувати в менш небезпечних зонах)» [4].

Проте класикою провалу ВВВ вважають спробу відновити Гаїті після землетрусу. Прочитуємо матеріал Reuters, опублікований наприкінці 2010 року: «Здається, міжнародне товариство не в змозі успішно перейти від екстреної допомоги до зусиль із довгострокового розвитку: різні завдання виконують різні

групи людей, які, схоже, ніколи не взаємодіють. Натомість усі відомі проблеми міжнародної допомоги виникли знову, до того ж у великому масштабі». У тому ж матеріалі глава представництва ООН на Гаїті Едмон Муле стверджував, що проблема в самій системі міжнародної допомоги, яка послаблює місцеві урядові структури: «Ми створили республіку неурядових організацій, майже 10 тисяч неурядових організацій. Деякі з них надзвичайно відповідальні та роблять хорошу роботу, але є багато, багато інших, і ніхто не знає, що вони роблять, і ніхто не знає, звідки надходять або куди йдуть гроші... Ми створили паралельні структури в освіті, у сфері охорони здоров'я, у всіх видах обов'язків, які гаїтянці повинні взяти на себе» [4]. Урядові структури Гаїті відомі високим рівнем корупції, проте Муле казав про іншу проблему: ці структури фактично й нездатні стати іншими, адже не мають коштів залучити якісних працівників, а місцеве населення нічого від них не вимагає, бо реальний ресурс належить міжнародним донорам, які мало співпрацюють з урядом. Гасло ВВВ також запам'яталося завдяки промові Грети Тунберг на кліматичному саміті в 2021-му в Мілані в контексті неспроможності (на її погляд) міжнародного товариства досягати заявлених цілей: «Build Back Better». Бла-бла-бла. Зелена економіка. Бла-бла-бла. Нульові викиди CO² до 2050 року. Бла-бла-бла». І все ж хороша новина для України полягає в тому, що пряма паралель зі спробами відновлення в інших країнах може виявитися нерелевантною. По-перше, український прецедент стане унікальним. Усі описані вище приклади ніяк не стосувалися відновлення країн після повномасштабних воєн. По-друге, якість відновлення дуже залежить від стану країни до настання лиха. По суті до такого висновку дійшли експерти Світового банку, які 2018 року оцінювали зусилля з відбудови в різних країнах. Там зазначили, що на практиці швидкість відновлення сильно залежить, зокрема, від уже наявного рівня підготовленості. Інакше кажучи, «Build Back Better» у Гаїті буде одним, а, скажімо, у Японії — зовсім іншим через різний рівень розвитку суспільств на момент катастрофи. Ризик для України полягає в завищених очікуваннях та ймовірному розчаруванні суспільства, коли воно не побачить тих аж надто радикальних змін на краще. А втім, багато залежатиме від міжнародної спільноти. Базова умова «Build Back Better» — будувати так, щоб зменшити втрати у випадку нової катастрофи. Раніше йшлося про стихійні лиха, але в Україні лихом стала війна. Тут простір для зниження ризиків залежить не тільки від будівельних норм, а й від серйозних гарантій, що війна не повториться в найближчому майбутньому. Без цього не буде ані великих інвестицій, ані соціального оптимізму. Забезпечити собі такі гарантії самостійно Україна не здатна, а остаточної відповіді про «парасольку безпеки» від Заходу досі немає.

21–22 червня 2023 року Велика Британія спільно з Україною проведуть у Лондоні міжнародну конференцію з відновлення України (URC 2023). Головним політичним підсумком такої попередньої конференції в Лугано у 2022 році стали політичні зобов'язання наших міжнародних партнерів об'єднати свої зусилля у відбудові України та визначення засадничих принципів такої відбудови. Ці результати були зафіксовані у Декларації Лугано, підсумковому документі конференції. На думку експертів, Лондонський форум можна було б вважати

успішним, якби підсумковий документ містив наступні пункти: 1) Міжнародна спільнота визнає важливість поточної фінансової (бюджетної) підтримки України. З цією метою буде розроблена середньострокова програма такої підтримки. Програма буде містити оцінку потреб України в поточному зовнішньому фінансуванні та зобов'язання щорічно надавати ці кошти в середньостроковій перспективі; 2) Конференція відзначає факт створення Україною механізму управління процесом відбудови, елементом якого є спеціальний інструментарій забезпечення прозорості надходження та використанням «відбудовних» коштів за принципом інформаційної відкритості процесу відбудови; 3) Конференція вітає створення ефективної системи координації дій партнерів України як важливої передумови ефективного залучення та використання коштів; 4) Конференція закликає міжнародну спільноту інтенсифікувати зусилля з розшуку російських фінансових активів та розробки механізмів їхнього використання як джерела фінансування відбудови України; 5) Умовою послаблення/скасування санкцій проти РФ має стати компенсація Україні завданих агресією збитків.; 6) Міжнародна спільнота допоможе Україні з розмінуванням території, очищенням ґрунтів та водойм, відновлення рослинного світу та лісів тощо» [4].

25 квітня 2023 р. урядова пресслужба повідомила, що визначено шість населених пунктів, які першими відбудують комплексно. «Принцип «Build back better», тобто «відбудувати краще, ніж було» — один з основних для відбудови. Під час засідання Уряд затвердив постанову, яка визначає шість населених пунктів, де в межах експериментального проекту відновлення проходитиме комплексно й за новими принципами», — ідеться в повідомленні. Такими населеними пунктами стали Бородянка та Мощун на Київщині, Тростянець на Сумщині, Посад-Покровське на Херсонщині, Циркуни на Харківщині та Ягідне на Чернігівщині.

Відповідального підходу та підтримки потребує й вітчизняна стартап-індустрія. В цьому переконаний засновник мережі академічних стартап-інкубаторів YEP Андрій Заїкін. На його думку, найбільші можливості для розвитку треба створювати саме для молоді, адже нинішнє покоління українців будуватиме нову, інноваційну країну. Українська стартап-індустрія переживає складні часи: під час війни розвиток інтелектуального та підприємницького потенціалу перестає бути нагальним питанням. Галузь, яка останніми роками набирала обертів і мала потенціал на світовому рівні, може втратити всі досягнення. «Підтримувати молодь і молодіжні ініціативи — критично важлива справа для розвитку креативного й економічного потенціалу України після перемоги!» — ділиться Андрій у своєму дописі на Facebook» [5]. Саме тому YEP працює одразу в кількох напрямках. По-перше, надає студентам можливість навчатися та створювати власні проекти. Команда заохочує молодь започатковувати власні проекти під керівництвом досвідчених підприємців. По-друге, мережа підтримує створення клубів для обміну досвідом і проводить конференції для розвитку бізнес-освіти в Україні.

Тези підготовлено в рамках виконання науково-дослідного проекту НАН України «Механізми структурної трансформації підприємницького сектору

України на засадах резильєнтного розвитку економіки» (№ держреєстрації 0123U100206).

Література:

1. Зубов А. Новий триумф України // <https://nv.ua/ukr/opinion/zelenskiy-u-zahidniy-evropi-shcho-tam-zrozumili-pro-putina-i-rosiyu-ostanni-novini-50324599.html>
2. Мкртчян Е. Відбудова для людей. Що робити із зруйнованими містами після перемоги?// <https://biz.nv.ua/ukr/experts/pravila-vidbudovi-zruynovani-ukrajinski-mista-mayut-vidnovlyuvatis-dlya-lyudey-50323681.html>
3. Бураковський і. Чого очікувати від Лондонської конференції з відновлення України// <https://nv.ua/ukr/opinion/vidbudova-ukrajini-shcho-bude-na-konferenciji-z-vidnovlennya-ukrajini-urc-2023-novini-ukrajini-50324779.html>
4. Голуб А. «Build back better». За цим принципом пропонують відбудувати Україну, але в чому саме він полягає?// <https://tyzhden.ua/build-back-better-za-tsym-pryntsypom-proponuiut-vidbudovuvaty-ukrainu-ale-v-chomu-same-vin-poliahaie/>
5. Шубенков П. Великі історії українців, що почалися з маленьких кроків// <https://zn.ua/ukr/war/veliki-istoriji-ukrajintsiv-shcho-pochalisja-z-malenkikh-kroktiv.html>

БРІКОЛАЖ ЯК ІДЕОЛОГІЯ ВІДНОВЛЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Череватський Д.Ю., Солдак М.О.,
Інститут економіки промисловості НАН України,
м. Київ, Україна

Україна опинилась перед лицем старих проблем та нового безпрецедентного виклику у всіх сферах життєдіяльності суспільства. Відновлення та реконструкція економіки потребуватимуть величезних ресурсів і міжнародна спільнота готова розділити цей тягар. Проте Україна повинна мобілізувати всі внутрішні матеріальні та нематеріальні ресурси і не просто для відбудови зруйнованих економічних потужностей, а й одночасно для продовження реформ, що наблизять країну до членства в Європейському Союзі. При цьому мова йдеться не тільки про високоякісні ресурси, наявність яких вважається необхідною умовою успіху будь-якого підприємства, ай про такі, що раніше здавалися непридатними, а їх використання недопустимим. Творче переосмислення настанов щодо використання підручного й є стрижнем концепції бріколажу.

Бріколаж – (від фр. *bricolage* – виготовлення саморобок, робота по дому) відносно новий термін в економічній науці. Уперше його застосував антрополог, етнограф, соціолог і культуролог К. Леві-Стросс в книзі «Первісне мислення» («*La Pensée sauvage*») для означення практики створення речей з найрізноманітніших предметів.

У сучасних дослідженнях господарської діяльності виокремлюються такі варіації бріколажу: матеріальний, ідейний, соціальний та мережевий, інституційний та просторовий.

Дослідники матеріального бріколажу фокусуються на використанні ресурсів «під рукою», які зазвичай вважалися малоцінними або взагалі не мали цінності [1]. Поняття соціального та мережевого бріколажу розширили матеріальний підхід, включивши доступ до ресурсів через мережі та спільні зусилля, іноді у формах громадського підприємництва [2]. Ідейний бріколаж наголошує на використанні ідейних, наративних, культурних та інших форм нематеріальних ресурсів, про які нечасто можна сказати, що вони належать комусь або обмежені в плані доступу [3]. Представники школи критичного інституціоналізму запропонували поняття інституційного бріколажу як процесу, за допомогою якого люди свідомо і несвідомо змінюють інституційне середовище, спираючись на доступні матеріали і ресурси, незалежно від своїх вихідних цілей [4, с. 4]. Автори роботи [5] використовують поняття «просторовий бріколаж» для опису процесів мобілізації ресурсів в умовах їх обмеженості у периферійних районах Данії для створення нових підприємств. Просторовий бріколаж при цьому визначається як створення творчих комбінацій наявних ресурсів у безпосередньому просторовому контексті для вирішення питань, пов'язаних із новими проблемами та можливостями [1]. Просторовий контекст концепції бріколажу є дуже важливим для розуміння процесів

відновлення регіонів України оскільки наразі вони не просто диференційовані традиційно за соціально-економічним розвитком, а й мають свої виклики, загрози та можливості, як різні типи територій, які за час війни визначилися як тимчасово окуповані, прифронтові та тиллові.

Множинні тематичні дослідження не обмежуються лише описом окремих варіацій бріколажу. Так, досліджуючи перехід від поверхневого до краплинного зрошення в сільському містечку на південному заході Туреччини автори статті [6] звертають увагу на те, як цей процес спричиняє взаємодію інституційних перетворень, матеріальної інфраструктури та стратегічних учасників для трансформації експлуатації та технічного обслуговування іригаційної інфраструктури, правил розподілу води та ціноутворення на воду. Таким чином, результати дослідження доводять, що соціальний та матеріальний бріколаж може призвести до інституційного бріколажу, показуючи, як «використання технологічної новинки запускає процеси інституційного та інфраструктурного бріколажу в міру того, як актори перебудовуються навколо неї» [6, с. 70].

В контексті створення нового промислового шляху територій Р. Гаруд и П. Карное запропонували розрізняти бріколажний та проривний підходи [7]. Бріколажний підхід засновується на розвитку компетенцій і здібностей широких верств населення, в той час як стратегія прориву передбачає зосередження ресурсів і зусиль на невеликій кількості (або навіть одному) гравцях або ініціативах [7]. Бріколажний підхід сприяє поступовому розвитку нових технологій за допомогою додаткових кроків [8], тим самим стимулюючи інтерактивне навчання між залученими учасниками. Проривний підхід сприяє різкому прогресу і применшує роль колективного навчання та адаптивності, а іноді заснований на одному або декількох технологічних рішеннях та революційних характеристиках інновацій [7]. Спираючись на ці погляди, співавторка даної роботи в попередній статті [9] запропонувала використання бріколажного підходу для створення нового шляху розвитку старопромислових шахтарських регіонів. Такий підхід акцентує увагу не на проривному розвитку нової галузі, що є складним в умовах обмежених ресурсів старопромислових шахтарських регіонів, а на поетапному процесі стратегічного співробітництва багатьох учасників (локальних та нелокальних підприємств, науково-дослідних інститутів, місцевих органів влади, громади, національних та регіональних органів влади, інших зацікавлених сторін), узгодження та поєднання ресурсів різних рівнів, які врешті решт мають еволюціонувати спільно, що ймовірно призведе до появи сприятливого інституційного середовища для нової галузі. Створення підприємства з переробки відходів вуглезбагачення в рамках реалізації проекту ревіталізації браунфілду розглядається як тимчасова адаптація громади до складної соціально-економічної та екологічної ситуації, яка є наслідком припинення інтенсивного вугледобування, що дасть можливість створити нові рутини ділової поведінки установ та громадян, кращі з яких в процесі еволюційного відбору зможуть пристосуватися до нових викликів глобальних технологічних трансформацій в промисловості та екології.

Хоча бриколажний підхід як такий не виключає й проривних варіантів, у чому можна освідчитись на прикладі гідроакумуючих електростанцій на базі виведених з експлуатації шахт. Проект на колишній вугільній шахті «Проспер-Ханіель» у Німеччині є безсумнівною інновацією, за якою десятиліттями напрацьована «глибина розробки» надр має перетворитися на потужне (200 МВт) гравітаційне енергетичне сховище [10; 11]. Є й інші варіанти високотехнологічних, навіть ідеологічно нових бриколажів проривної природи.

Будь-яке нетривіальне використання ресурсів, що «під рукою» і є суттю бриколажу. Можливо, саме обмеженість доступу до високоякісних в безпосередньому просторовому контексті ресурсів, фінансових та інших можливостей і є великим стимулятором бриколажного підходу як такого, що пропонує творчо використовувати, переосмислювати концепції економіки, зокрема економіки замкненого циклу, зрушувати інклюзивний розвиток старопромислових регіонів. Тому саме концепція комплексного бриколажу, ідейних, а не тільки його матеріальних та просторових варіацій, має стати основою консолідованої програми реформ національної економіки, забезпечити відповідність сучасним глобальним трендам розвитку промисловості, вимогам екологічної безпеки.

Література:

1. Baker T., Nelson R.E. (2005). Creating Something from Nothing: Resource Construction through Entrepreneurial Bricolage. *Administrative Science Quarterly*, Vol.50 (3). Pp. 329–366. doi:10.2189/asqu.2005.50.3.329.
2. Domenico M. Di, Haugh H., Tracey P. (2010). Social Bricolage: Theorizing Social Value Creation in Social Enterprises. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 34 (4). Pp.681–703. doi:10.1111/j.1540-6520.2010.00370.x.
3. Kang T. (2017). Bricolage in the Urban Cultural Sector: The Case of Bradford City of Film. *Entrepreneurship & Regional Development*, 29 (3–4). Pp. 340–356. doi:10.1080/08985626.2016.1271461.
4. Cleaver F., de Koning J. (2015). Furthering critical institutionalism. *International Journal of the Commons*, 9(1). Pp. 1–18. doi: 10.18352/ijc.605.
5. Korsgaard S., Müller S., Welter F. (2020). It's right nearby: how entrepreneurs use spatial bricolage to overcome resource constraints. *Entrepreneurship & Regional Development*, 33 (1-2). Pp. 147-173.
6. Mirhanoglu A., Özerol G., Hoogesteger J., Van den Broeck P., Loopmans M. (2023). Socio-Material Bricolage: (Co) Shaping of Irrigation Institutions and Infrastructures. *International Journal of the Commons*, 17(1), Pp. 69–86. doi: <https://doi.org/10.5334/ijc.1188>.
7. Garud, R., and P. Karnøe. 2003. “Bricolage versus Breakthrough: Distributed and Embedded Agency in Technology Entrepreneurship.” *Research Policy* 32 (2): 277–300. doi:10.1016/S0048-7333(02)00100-2.
8. Bugge M.M., Bloch C.W. (2016). Between bricolage and breakthroughs – Framing the many faces of public sector innovation. *Public Money and Management*,

36 (4). Pp. 281–88. doi:10.1080/09540962.2016.1162599.

9. Солдак М. О. (2021). Промислова екосистема і ревіталізація браунфілдів. *Економіка промисловості*. № 3 (95). С. 70-101. doi: <http://doi.org/10.15407/econindustry2021.03.070/>.

10. Amosha O., Cherevatskyi D., Lyakh O., Soldak M., Zaloznova Y. (2021). Canvas model of the mining regions' industrial ecosystem based on a circular economy. *Web of Conferences* 255(6):01001. doi: 10.1051/e3sconf/202125501001.

11. Циркулярна смарт-спеціалізація старопромислових шахтарських регіонів України: монографія / Д.Ю. Череватський, М.О. Солдак, О.В. Лях, Ю.С., Залознова та ін.; за заг. ред. О.І. Амоші / НАН України, Ін-т економіки пром-сті. Київ, 2020. 196 с.

ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІНСТИТУТУ САМОЗАЙНЯТОСТІ В УКРАЇНІ

Михайличенко Н.М.,

Донбаська державна машинобудівна академія,
Краматорськ – Тернопіль, Україна

Система державного регулювання діяльності інституту самозайнятих безпосередньо стосується формальної компоненти цієї інституційної системи. Її значення важко перебільшити, оскільки без належного врегулювання сфери самозайнятості на державному рівні, діяльність самозайнятих осіб знаходиться поза правовим полем, що негативно позначається як на самих самозайнятих особах, які без формального інституту самозайнятості позбавляються цілого ряду прав, гарантій і можливостей, так і на економіці держави (відсутність ефективних інструментів боротьби з безробіттям, «тіньова» самозайнятість). Саме така ситуація склалася у вітчизняній системі державного управління після розпаду СРСР: показово, що період становлення української економіки одночасно характеризувався значним приростом фактичної самозайнятості (у відповідь на зростання безробіття) та повним ігноруванням явища самозайнятості в правовому полі. Тому вивчення системи державного регулювання діяльності інституту самозайнятих є актуальним завданням, вирішення якого може бути основою для формування ефективного формального інституту самозайнятості.

Окремі питання інституціоналізації самозайнятості в Україні досліджували наступні вітчизняні вчені: Варга Н., Грабовецька О., Малік М., Мамчур В. [1 – 3], втім досліджень, присвячених проблемам державного регулювання інституту самозайнятості в Україні досі ще бракує. Саме цим і зумовлено вибір теми та мети даного дослідження.

Система державного регулювання діяльності інституту самозайнятості включає такі компоненти:

- систему нормативно-правових актів, що регулюють економічну діяльність самозайнятих;
- державну політику у сфері самозайнятості;
- державну стратегію розвитку формального інституту самозайнятості;
- державні програми розвитку формального інституту самозайнятості;
- державні інститути, які безпосередньо стосуються діяльності самозайнятих осіб (зокрема, інститут трудових відносин, інститут розвитку підприємництва, інститут оподаткування, інститут соціального забезпечення тощо);
- систему органів, що забезпечують дотримання законодавства, що стосується діяльності самозайнятих осіб.

Основа системи державного регулювання діяльності інституту самозайнятості – це діюча нормативно-правова база, від прозорості та несуперечності якої безпосередньо залежить ефективність формального інституту самозайнятості.

Нормативно-правове регулювання економічної діяльності самозайнятих осіб, як основний компонент системи державного регулювання діяльності самозайнятих, нині в Україні залишається недостатньо розвиненим. Інші ж компоненти цієї системи перебувають на ще нижчих щаблях розвитку. Зокрема, повністю відсутня державна політика у сфері розвитку формального інституту самозайнятості, конкретизована в середньостроковій або довгостроковій державній стратегії у сфері самозайнятості, яка, у свою чергу, повинна була б деталізуватися в державних цільових програмах розвитку формального інституту самозайнятості, та у регіональних цільових програмах.

Саме загальнодержавні та регіональні цільові програми, спрямовані на формування формального інституту самозайнятості, як показує позитивний досвід таких країн, як Франція, Великобританія, США, Канада, Австралія та ін., є найбільш ефективним інструментом державного регулювання діяльності інституту самозайнятості.

В даний час українській економіці гостро необхідне прийняття детально опрацьованої державної політики у сфері самозайнятості, яка повинна бути основою для формування державної стратегії та цільових програм. Хоча в Україні нині відсутня державна політика у сфері самозайнятості як документ, не можна стверджувати, що відсутня державна політика у сфері самозайнятості як така: вона відбивається у тих нормативно-правових актах, що стосуються самозайнятості, прийнятих останніми роками.

Грунтуючись на проведеному аналізі законодавчих новацій у сфері самозайнятості, не можна не зауважити, що державна політика у сфері самозайнятості сконцентрована на виведенні «з тіні» неформальних самозайнятих. Не буде перебільшенням сказати, що мета такої вузької політики – збільшення надходжень до бюджету, при тому, що політика у сфері самозайнятості має розглядатися набагато ширше.

Важливо, щоб політика у сфері самозайнятості мала не лише контролюючий та фіскальний характер, а й, насамперед, була політикою регулювання та стимулювання. Розвиток самозайнятості, як показує досвід провідних держав у сфері соціально-економічного розвитку, є ефективним інструментом скорочення безробіття, зниження рівня соціальної напруги, забезпечення гнучкості та адаптивності національної економіки. Саме розвинений формальний інститут самозайнятості має бути головною метою державної політики у сфері самозайнятості, оскільки він може послужити основою максимально безболісного подолання циклічних економічних криз, забезпечуючи гнучкий перелив людського капіталу між сферами народного господарства.

Йдеться не лише про те, що самозайняті особи мають високу здатність до переключення з тих сфер економіки, які зазнають кризи або входять у фазу стагнації, на сфери економічної діяльності, в яких спостерігається позитивна динаміка, але й про те, що розвинений інститут самозайнятості здатний забезпечити зайнятість для раніше працевлаштованих осіб, які потрапили під скорочення, знижуючи цим рівень безробіття.

Крім того, на сучасному рівні розвитку інтернет-комунікацій, саме розвинений інститут самозайнятості здатний скорочувати фізичну трудову міграцію населення: самозайняті особи здатні співпрацювати із закордонними контрагентами, отримуючи дохід фактично за межами держави, але витрачаючи при цьому гроші всередині нього. Цей сегмент самозайнятих, навіть перебуваючи «в тіні», позитивно впливає на національну економіку (купуючи товари та послуги всередині держави, за кошти, зароблені за межами держави), а також на держбюджет (сплачуючи непрямі податки в ціні придбаних товарів та послуг).

Таким чином, державне регулювання діяльності інституту самозайнятих не повинно йти лише шляхом приписів, заборон, контролю та санкцій: система державного регулювання має бути збалансованою за рахунок використання гарантій, переваг, додаткових можливостей як інструментів стимулювання самозайнятості. Недостатньо виділити самозайнятих в окрему юридичну категорію та законодавчо визначити перелік їх обов'язків у частині сплати податків, зборів, внесків, а також юридичну відповідальність за їх невиконання (штрафи та інші фінансові санкції). Юридичний статус «самозайнята особа» повинен містити в собі, крім цього, комплекс компонентів стимулюючого характеру.

Література:

1. Варга Н.І. Інституціоналізація неформальної економіки: соціологічний зріз // Міжнародний науковий форум: соціологія, психологія, педагогіка, менеджмент, 2015. Вип. 19-20. С. 111-121.
2. Грабовецька О. Нормативно-правове забезпечення самозайнятості населення: реалії і проблеми // Регіональні аспекти розвитку продуктивних сил України. 2015. Вип. 20. С. 126-132.
3. Малік М.Й., Мамчур В.А. Самозайнятість та розвиток несільськогосподарського підприємництва на селі // Економіка АПК, 2019. № 4. С. 39.

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОЛОГІЧНИХ ПРАВ ЛЮДИНИ¹

Солдак М.О.,

Інститут економіки промисловості НАН України,
м. Київ, Україна

Світове співтовариство визнало актуальність екологічних проблем та, відповідно, наявність екологічних прав громадян лише в останні десятиліття ХХ століття. Усвідомлення того, що основні права людини, зокрема і право на життя, залежить від стану навколишнього середовища слугувало причиною прийняття основних міжнародно-правових документів у сфері охорони довкілля, в яких визнано основні екологічні права громадян та зв'язок між можливістю забезпечення основоположних прав громадян із охороною довкілля.

Відповідні принципи з охорони довкілля та екологічні права відображені в національних правових системах. Екологічні проблеми людства та завдання з їх вирішення зафіксовано майже у всіх 17 Глобальних цілях сталого розвитку ООН.

В Україні ст. 50 Конституції України (1996) встановлює, що кожен має право на безпечне для життя і здоров'я довкілля та на відшкодування завданої порушенням цього права шкоди. Кожному гарантується право вільного доступу до інформації про стан довкілля, про якість харчових продуктів і предметів побуту, а також право на її поширення. Така інформація ніким не може бути засекречена.

Екологічні права громадян зафіксовані в Законі України «Про охорону навколишнього природного середовища» [1].

Україна гарантує своїм громадянам реалізацію екологічних прав, наданих їм законодавством. Надання цих гарантій здійснюється через економічне забезпечення – сукупність економічних методів, способів, форм та інструментів впливу на економічні відносини, що відбуваються в процесі реалізації екологічних прав людини, і насамперед, охорони навколишнього природного середовища (ОНПС).

Фінансування заходів на ОНПС здійснюється за рахунок Державного бюджету України, бюджету Автономної Республіки Крим та місцевих бюджетів, коштів підприємств, установ та організацій, фондів охорони навколишнього природного середовища, добровільних внесків та інших коштів. Основним джерелом поповнення Державного фонду охорони навколишнього природного середовища є екологічний податок, який сплачується підприємствами. Законодавством передбачено, що збори та платежі за використання природних ресурсів мають витратитися суто на охорону та відтворення відповідних природних ресурсів, а кошти від сплати екологічного податку – на цільове фінансування природоохоронних та ресурсозберігаючих заходів.

¹ Дослідження виконується в рамках наукового проекту «Гарантії дотримання соціально-економічних та екологічних прав людини в умовах війни та повоєнної трансформації»

Дослідження екологічних витрат за джерелами фінансування показує, що в Україні воно здійснювалось переважно за рахунок власних коштів підприємств та організацій. Так, у 2019 р. за даними Державної служби статистики за кошти підприємств здійснювалось майже 80% цих витрат.

Що стосується напрямів фінансування, то поточні витрати здійснювались останніми роками переважно у сферу очищення зворотних вод та поводження з відходами. Щодо капітальних витрат, то очевидним є переважання їх частки на охорону атмосферного повітря та проблем зміни клімату. Дуже малі обсяги витрат були спрямовані на науково-дослідні роботи природоохоронного призначення. Упродовж досліджуваного періоду вони не перевищували 0,5 % від загальних обсягів поточних екологічних витрат, що негативно впливає на розроблення й впровадження передових технологій у сферу ОНПС.

Данні про виконання бюджетних програм профільного міністерства вказує та недофінансування заходів за напрямами реалізації бюджетних програм, а також існуючі ризики нецільового витрачання коштів. В інтернеті є доступним Аудиторський звіт за результатами державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм Міністерства енергетики та захисту довкілля України за період з 01.01.2018 по 31.12.2019 роки (у частині формування та реалізації державної політики у сфері охорони навколишнього природного середовища) [2]. За даними звіту за програмою 2401270 «Здійснення природоохоронних заходів» при запланованих на 2018-2019 роки 297 природоохоронних заходах на загальну суму 1 123 651,5 тис. грн, фактично коштом бюджетної програми повністю або частково реалізовано або профінансовано лише 243 заходи на загальну суму 679 803,4 тис грн, або 60,5% від плану.

Розподіл надходжень екологічного податку в Україні здійснюється таким чином, що до бюджетів місцевого самоврядування перераховується найменший відсоток – 25%. Проте саме міста, села, селища несуть найбільше екологічне навантаження, а відповідно до основоположного принципу децентралізації – субсидіарності – саме базовий рівень місцевого самоврядування найближчий до громадян в дотриманні екологічних прав.

В динаміці витрат Зведеного бюджету на ОНПС у порівняних цінах 2014 р. не спостерігається чітко окресленого висхідного тренду, що свідчить про відсутність проявів реального збільшення зазначених витрат. Більш того, у 2022 р. на охорону навколишнього середовища зі Зведеного бюджету було спрямовано суму, яка значно менша за попередні роки навіть у фактичних цінах. З одного боку, цілком виправдано, що в умовах воєнного стану урядом негайно були вжито першочергові заходи щодо переорієнтування бюджету країни на військові цілі та здійснення найнеобхідніших соціальних, гуманітарних видатків, спрямованих на підтримку життєдіяльності населення та на підтримку внутрішньо переміщених осіб, а також забезпечення роботи критичної інфраструктури. З іншого боку – свідчить про те, що дотримання гарантій екологічних прав людини в умовах значного їх порушення під час ведення бойових дій є майже неможливим.

В регіональному розрізі викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря від стаціонарних джерел забруднення на одиницю площі набагато

перевищує середній показник по Україні в Донецькій, Дніпропетровській, Запорізькій та областях. Рейтинг забруднювачів у цих областях очолюють підприємства металургійної промисловості, частка якої у загальній емісії CO₂ у промисловості становила у 2021 р. 26%. Державна підтримка гірничо-металургійної галузі України наприкінці 90-х – початку 20-х не призвела свого часу до оновлення виробничих потужностей металургійних підприємств, що зумовило подальше використання застарілих ресурсо- та енерговитратних технологій. Дешева енергія та слабе екологічне законодавство послаблювали тиск на реструктуризацію. Відомо, що застарілі технології не лише призводять до надмірних викидів парникових газів, а й забруднюють повітря, води та ґрунти, що негативно впливає на здоров'я населення та довкілля. Нині процес декарбонізації у сталевій галузі ускладнений з економічних причин: брак інвестицій, оскільки зміну технологій можна порівняти за вартістю з будівництвом нових заводів; низьковуглецеві технології підвищують собівартість продукції, що знизить її конкурентоспроможність на зовнішніх ринках; негативні соціальні наслідки, оскільки скорочення персоналу з причини впровадження нових технологій та відмови від визначеної продукції добувної промисловості призведе до ризиків у соціальній сфері промислових регіонів.

Отже, повномасштабна війна посилює проблеми з економічним забезпеченням екологічних прав, які вже існували в Україні до моменту її початку, та, зокрема, може призвести до послаблення природоохоронних заходів. Напрямом подальших досліджень є узагальнення світового економічного досвіду вирішення екологічних проблем, спричинених воєнними діями, у контексті відновлення екологічних прав людини.

Література:

1. Верховна Рада України. Законі України «Про охорону навколишнього природного середовища». <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1264-12#n87>.
2. Аудиторський звіт за результатами державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм Міністерства енергетики та захисту довкілля України за період з 01.01.2018 по 31.12.2019 роки (у частині формування та реалізації державної політики у сфері охорони навколишнього природного середовища) https://dasu.gov.ua/attachments/b6ff049f-cce4-4152-b274-258d16274db7_%D0%97%D0%B2%D1%96%D1%82_%D0%9C%D1%96%D0%BD%D0%B5%D0%BA%D0%BE%D0%B5%D0%BD%D0%B5%D1%80%D0%B3%D0%BE++.pdf.

ВІЙНА ЯК КАТАЛІЗАТОР ЗМІН: ВИКЛИКИ ДЛЯ ІННОВАЦІЙНОГО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Івченко Ю.А.,

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля
м. Київ, Україна

Розвиток інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства безпосередньо залежить від ефективного інвестиційного забезпечення, сприятливого інвестиційного клімату, наявності якого стимулює процеси залучення інвестицій.

Управління інноваційно-інвестиційним потенціалом підприємства відбуваються під впливом низки чинників. За баченням Смеричевської С.В. та Сидича О.В. [1], найбільш визначальними з них можна вважати: розвиненість систем стимулювання та адекватності маркетингових заходів; інноваційний клімат держави; якість прийняття рішень з інноваційно-інвестиційних заходів; гнучкість організаційно дизайну та управління інноваційними та інвестиційними процесами; специфіка інноваційної та інвестиційної діяльності підприємства; сучасне інформаційне забезпечення інноваційно-інвестиційного процесу [1, с.75-77].

За сучасних умов військового стану орієнтація економіки України повинна бути спрямована на підвищення конкурентоспроможності, активізацію інноваційної діяльності, оскільки без цього неможливим є здійснення прогресивних структурних зрушень у країні, суттєве оновлення реального сектора й загалом забезпечення сталого соціально-економічного розвитку держави.

Перші місяці війни були надзвичайно складними для економіки. Багато підприємств зупинилися або суттєво скоротили виробництво, деякі великі підприємства, наприклад Кременчуцький нафтопереробний завод або "Азовсталь", були знищені фізично. Крім того, блокада Чорного моря серйозно ускладнила експорт аграрної та металургійної продукції (це основна група товарів, які експортує Україна). У результаті інвестиції в економіку зменшилися, нові проекти були призупинені [3].

Щодо показників ВВП, Мінекономіки з використанням непрямих методів розрахунку та інструментів моделювання на базі поведінкових показників економічних суб'єктів оцінює падіння ВВП минулого місяця, як і у серпні, в межах 35% [$\pm 2\%$]. Загалом, за підсумками перших трьох кварталів 2022 року падіння ВВП в Україні оцінюється на рівні 30% [2].

Унаслідок повномасштабної війни, розв'язаної РФ, економіка України зазнала змін. Сукупно (за даними опитування «Advanter Group» [4] станом на 10.06.2022 р.) майже половина підприємств зупинені (18,7%) або майже зупинені (28,1%), загальні прямі втрати МСБ оцінюються у 83 млрд доларів США, бізнес-активність скорочується, а експортери стикаються з обмеженими можливостями через блокаду портів – поточні логістичні маршрути покривають менше 20%

експорту. Понад 10 млн українців (~25% населення) покинули свої домівки, у тому числі 7,5 млн виїхали за кордон. У результаті щонайменше 3 млн українців уже втратили роботу, а 53% населення ризикують її втратити (за даними ООН). Зростання рівня безробіття, за приблизними оцінками, перевищило 30%. Рівень заробітної плати, за експертними оцінками, знизився з 9% до 58% у різних сферах економічної діяльності, а заборгованість із заробітної плати перевищила 3 млрд грн. Видатки бюджету зросли майже вдвічі через збільшення витрат на оборону, підтримку бізнесу та гуманітарну допомогу [4, с. 4].

Найбільших втрат зазнають:

1) унаслідок руйнування виробничих потужностей – енергетика, житлово-комунальна сфера, транспорт, металургія, нафтопереробна промисловість, підприємства ОПК;

2) унаслідок фактичного зупинення інвестиційних проєктів через надвисокі інвестиційні ризики – будівництво, машинобудування;

3) унаслідок скорочення попиту населення, яке опиняється в окупації, в зоні активних воєнних дій або вимушено покидає Україну (лише через міграцію понад 7,5 млн громадян за межі країни недосформовано приблизно 20% попиту), скорочується економічна активність у сфері послуг та окремих видах промислової діяльності (готельно-ресторанний бізнес, а також сфери економіки, які належать до креативних індустрій, зокрема: виробництво та розповсюдження кіно- та відеофільмів, література й видавнича діяльність, мистецтво, архітектура та дизайн, рекламні агентства, функціонування театральних і концертних залів, музеїв, легка промисловість);

4) через зруйновану транспортну інфраструктуру, заблоковані порти, запроваджені обмеження на транскордонні валютні платежі (крім платежів за критичним імпортом) протягом трьох місяців війни втрачено понад 50% експорту, що, враховуючи значну частку продукції агропромислового комплексу в експорті України, також загрожує значною мірою світовій продовольчій безпеці;

5) через звуження спектру вітчизняних товарів, дефіцит імпорту енергоресурсів посилюється тиск на інфляцію та валютний курс) [4].

Отже, для забезпечення інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства в постконфліктному періоді необхідно впроваджувати наступні зміни:

перехід до інноваційної економіки з використанням цифрових технологій;

сприяння спрощення процедури отримання державних послуг бізнесом;

помірне фіскальне навантаження на бізнес і населення;

розширення доступу до кредитних та бюджетних ресурсів, особливо серед МСБ;

посилення спроможності державних інституцій до забезпечення дотримання конкурентних умов та ін.

Література:

1. С.В. Смерічевська, О.В. Сидич Альянс наук: вчений – вченому: Матер.ІІ міжнар. наук.-практ. конф. 1, 2005 С. 75-79.
2. Міністерство. Падіння ВВП України за 9 місяців 2022 року оцінюється на рівні 30% [Електронний ресурс] / Міністерство – Режим доступу до ресурсу: <https://www.me.gov.ua/>.
3. Просто про економіку [Електронний ресурс]. – 2022. – Режим доступу до ресурсу: bank.gov.ua/.
4. Основні проблеми, які необхідно вирішити в межах Плану відновлення за напрямом «Відновлення та розвиток економіки» [Електронний ресурс]. – 2022. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.kmu.gov.ua/storage/app/sites/1/recoveryrada/ua/economic-recovery-and-development.pdf>

ТРАНСФОРМАЦІЙНИЙ ХАРАКТЕР ЗРУШЕНЬ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Бодня І.О.,

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля,
м. Київ, Україна

Процес впровадження інновації в процесі її життєвого циклу формує передумови для чергової зміни структури. Рівень існуючої інноваційної стійкості і живучості господарської системи задає вектор її розвитку в процесі зміни структури, створює умови для збереження інноваційного характеру подальшого розвитку. В цілому процес інноваційної діяльності господарської системи, являє собою сукупність інноваційних циклів окремих продуктів, які реалізуються за допомогою відібраних або розроблених інноваційних проектів.

Стадія зародження інновації являє собою, по суті, процес реалізації вже усвідомленого структурного зрушення, оскільки впроваджуваний інноваційний процес вимагає від системи перебудови її структури, формування нових якостей (рівня інноваційної стійкості і живучості, яка формується на базі існуючого за рахунок переходу системи до нової структурної форми). Цей процес розвивається на стадії первинного поширення інновації в економічному просторі.

Але, разом з цим в цей же період починають формуватися передумови для наступного структурного зрушення, складається базис для його реалізації, визначається характер майбутньої зміни інноваційної стійкості і живучості господарської системи. Стадія інтенсивного поширення інновації є вже етапом активного формування умов для реалізації майбутнього структурного зсуву (остаточне оформлення інноваційної стійкості і живучості господарської системи), в процесі якого складаються обмеження, в рамках яких відбуватимуться майбутні зміни структури системи.

На стадії зрілості інновації система усвідомлює необхідність реалізації структурних змін і починає шукати нові організаційні форми для його здійснення, спираючись на сформований рівень інноваційної стійкості і живучості. Таким чином, відбувається підготовка до початку реалізації наступного структурного зрушення. Рутинізація інновації означає переведення її в розряд традиційних для системи процесів. На цьому етапі має відбутися досягнення системою певного рівня компетентності та інноваційної стійкості (з певним рівнем живучості) для подолання внутрішнього опору і початку структурного зрушення.

Процес витіснення новим продуктом колишньої інновації збігається із зародженням і поширенням нововведення і є одночасно остаточною реалізацією назрілого структурного зрушення і зародженням нового інноваційного рівня господарської системи. Таким чином, сам процес інноваційної діяльності створює умови для подальшого поступального розвитку, однак вплив зовнішнього середовища і внутрішній опір самих систем гасить інноваційний імпульс, що веде до зниження ефекту і формування регресійних тенденцій. Ці

явища долаються за допомогою управління на основі інноваційної стійкості і живучості господарської системи, які трансформуються в процесі подальших структурних змін. Крім того, варто відзначити, що структурні зрушення, що виникають в рамках інноваційної діяльності, в процесі їх розвитку спочатку ведуть до зростання ентропії. Управлінський вплив комплексно, послідовно і своєчасно здійснюється в процесі трансформації структурних змін з урахуванням наявного рівня інноваційної стійкості і живучості господарської системи, що дозволяє ефективно реалізувати перехід до її нового рівня, що призводить до підвищення організованості та ефективності всіх процесів і зниження рівня ентропії.

У сучасній економіці існує кілька підходів до визначення причин структурних зрушень. Приміром, відповідно до теорії вітчизняного економіста Ю.В. Яковця, в основі будь-яких змін в економіці лежить циклічна динаміка [3]. Безумовно, в основі інноваційного розвитку лежить циклічність, тим не менш, природа економічних структурних зрушень носить скоріше нециклічний характер. Структура циклу в первинній економіці має характер нелінійної структурної динаміки. Тому завершення структурних змін призводить до переходу господарських систем за умови ефективного управління на якісно новий рівень за рахунок зміни їх інноваційних властивостей, що веде до зростання стійкості і живучості систем.

Структурні зрушення, безперечно, носять трансформуючий характер. В рамках інноваційної діяльності це призводить до того, що в результаті некеровані структурні зрушення можуть призводити не до подальшої інтенсифікації інноваційного розвитку, а, навпаки, можуть призвести до його загасання або згортання на увазі виникнення сильних збурюючих дій, які знижують результативність інновацій [2].

У зв'язку з цим можна виділити загальні риси структурних зрушень, які є імпульсом для подальшого інноваційного розвитку, де набувають певну специфіку:

1. Всебічність або залученість зміни всіх елементів даної виробничої системи, причому, зміни, що відбуваються, повинні в цілому збільшувати інноваційний потенціал системи, створюючи базис для подальшого інноваційного розвитку.

2. Масштабність, що означає, що наслідки зсуву будуть поширюватися з плином часу за межі даної системи, перебудовуючи системи більш високого рівня, надаючи їм характер інноваційності та змінювати інноваційну стійкість і, як наслідок, ефективність інноваційної діяльності як окремих господарських систем, що ініціюють зрушення, так і всієї національної системи в цілому.

3. Трансформаційний характер зрушень, який показує, що структурні зрушення виникають в процесі розвитку системи, що веде до зміни її структури, виникненню нових елементів і/або нових законів їх взаємозв'язків. У цьому випадку зміна структури формує новий підхід до організації інноваційних процесів, формування інноваційної культури господарських систем та каналів розповсюдження інноваційних продуктів і технологій, які сприяють зростанню сприйнятливості інновацій та підвищенню інноваційної активності систем.

4. Якісність зрушень визначається наявністю нових системних інтегральних якостей (інноваційної стійкості, живучості), що виникають в процесі трансформації структури системи, що повинно призводити до двохрівневого зростання інноваційної сприйнятливості досліджуваної виробничої системи: в результаті самого структурного зрушення і за рахунок загального зростання інноваційної сприйнятливості систем більш високого рівня.

Таким чином, структурні зрушення інноваційної діяльності можуть бути різного напрямку, тому для підвищення ефективності інноваційної діяльності господарських систем за рахунок зростання стійкості і безпеки розвитку в довгостроковому періоді вони потребують керуючих впливів. У перспективі при створенні такого управління і збереженні темпів зростання їх ефективності структурні процеси дозволяють сформувати саморозвинену інноваційну господарську систему.

Структурні зрушення за характером наслідків можна класифікувати на інноваційні, нейтральні та регресійні. Під нейтральними структурними зрушеннями будемо розуміти такі зміни у внутрішній будові і якості системи, які призводять до збереження існуючого рівня її інноваційної стійкості. Регресійні, у свою чергу, ведуть до втрати наявних результатів інноваційної діяльності, згорання інноваційного потенціалу системи.

До категорії інноваційних структурних зрушень в рамках дослідження пропонується відносити такі зміни внутрішньої будови господарських систем різного рівня, які є трансформацією існуючих законів взаємозв'язків між її елементами, і призводять до виникнення якісно нових інтегральних системних якостей (у тому числі інноваційної стійкості), підвищують темпи та ефективність інноваційного розвитку системи. У зв'язку з цим інноваційні структурні зрушення набувають наступних специфічних рис: незворотність, еволюційність, випереджаючий характер розвитку. У процесі інноваційної діяльності відбувається необоротна трансформація систем, яка закріплюється і завершується зміною структури, появою систем нового якісного рівня. Зміни інноваційного потенціалу системи та подальшого розвитку на його базі структурних змін, формують еволюційний характер зрушень, а здатність створювати імпульс для подальшого інноваційного розвитку системи визначає його випереджаючий характер.

Таким чином, структурні зрушення, що ініціюються інноваціями, при зародженні мають інноваційний характер, який може привести господарську систему до нового рівня інноваційної стійкості.

Література:

1. Белорус О. Г. Глобальное устойчивое развитие: [монография] / О.Г. Белорус, Ю. М. Мацейко. — К. : КНЕУ, 2006. — 488 с.
2. Ключ Ю. І. Корпоративна система управління інноваціями: формування та розвиток. Лисичанськ, 2015. 356 с.
3. Яковец Ю. В. Ускорение научно-технического прогресса: теория и экономический механизм / Ю. В. Яковец. — М.: Экономика, 1988. — 335 с.

ОЦІНКА ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Керезвас І.О.,

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля,
м. Київ, Україна

Для стійкого розвитку економіки України важливе значення набуває розвиток інноваційної діяльності підприємств. Пріоритетний напрямок розвитку інноваційної діяльності може розглядатися як взаємозв'язок між конкурентними позиціями окремого підприємства та його інноваційним потенціалом.

Дослідження питань оцінки інноваційного потенціалу підприємств займає значне місце у працях вітчизняних [1,2,3] та зарубіжних [4] вчених. Але й досі не сформувався загальний підхід до методів і критеріїв його оцінки. Метою дослідження є розгляд існуючих підходів до розв'язання цієї проблеми.

Інноваційний потенціал є комплексною характеристикою спроможності підприємства до інноваційної діяльності. На наш погляд, виходячи з аналізу економічної літератури, доцільно розглядати внутрішню структуру інноваційного потенціалу (його ресурсну частину) як сукупність наступних складових: кадрова, виробничо-технологічна, науково-технічна, фінансова, організаційно-управлінська, інформаційна. За таким підходом інноваційний потенціал слід визначати як системну сукупність виробничо-технологічних, науково-технічних та інформаційних ресурсів, що спрямовуються в інноваційну сферу та функціонують за допомогою фінансових та кадрових сил, направлених відповідним організаційно-управлінським персоналом, з метою реалізації інноваційної діяльності для задоволення потреб суспільства.

Тоді рівень інноваційного потенціалу підприємства можна навести у вигляді залежності:

$$PII = f(C_k, C_{вт}, C_{нт}, C_{ф}, C_{оу}, C_i), \quad (1)$$

де C_k – рівень кадрової складової інноваційного потенціалу; $C_{вт}$ – рівень виробничо-технологічної складової інноваційного потенціалу; $C_{нт}$ – рівень науково-технічної складової інноваційного потенціалу; $C_{ф}$ – рівень фінансової складової інноваційного потенціалу; $C_{оу}$ – рівень організаційно-управлінської складової інноваційного потенціалу; C_i – рівень інформаційної складової інноваційного потенціалу.

Найбільш розповсюдженими підходами до оцінки інноваційного потенціалу є діагностичний та детальний [2].

Схема діагностичної оцінки інноваційного потенціалу підприємства така: оцінка управляючих впливів; оцінка стану зовнішнього середовища; ведення каталогу діагностичних параметрів, що характеризують зовнішні прояви (політичні, економічні, соціальні, технологічні); ведення каталогу структурних параметрів, що характеризують внутрішній стан організації; установлення взаємозв'язку структурних і діагностичних параметрів системи; спостереження діагностичних параметрів і обробка статистичних даних; оцінка структурних

параметрів; визначення інтегральної оцінки потенціалу організації.

Методичні основи детального підходу найбільш доступно наведені у працях Г.О. Трифілової [3]. Її методика оснований на системі реально визначених економічних показників, що характеризують рівень фінансових можливостей підприємства для здійснення одного чи декількох інноваційних проектів.

Аналіз заснований на широко поширеній в економічній теорії і господарській практиці методиці оцінки фінансової стійкості, що включає аналіз наявності і достатності власних і позикових джерел формування запасів [1]. Інформаційною базою такого аналізу є матеріали фінансової звітності підприємства.

Використання методики припускає розрахунок нижченаведених показників: наявність власних оборотних коштів, наявність власних оборотних коштів і довгострокових позикових джерел для формування запасів і витрат, загальна величина основних джерел засобів для формування запасів і витрат.

На основі цих показників, які характеризують наявність джерел, що формують запаси і витрати для виробничо-господарської діяльності, розраховуються величини, які дозволяють оцінити розмір (достатність) джерел для покриття запасів і витрат: надлишок (+) или недолік (-) власних оборотних коштів; надлишок (+) або недолік (-) власних оборотних коштів і довгострокових позикових джерел формування запасів і витрат; надлишок (+) або недолік (-) загальної величини основних джерел для формування запасів і витрат. Ці показники можна використовувати як базу для класифікації інноваційно-фінансової стійкості, або інноваційного потенціалу підприємства.

За результатами обчислення вищезазначених показників можна виділити чотири основні типи інноваційного потенціалу підприємства, які дозволяють відповісти на питання: чи під силу підприємству упровадження нової технології в господарській оборот при одночасному забезпеченні фінансових потреб поточної виробничо-господарської діяльності: високі інноваційні можливості; середні інноваційні можливості; низькі інноваційні можливості; нульові інноваційні можливості.

Таким чином, визначення типу інноваційного потенціалу за даними підходами дозволяє оцінити правильність вибраного напрямку інноваційного розвитку з позицій економічної стійкості підприємства.

Література:

1. Верба В.А., Новиков І.В. Методичні рекомендації з оцінки інноваційного потенціалу підприємства // Проблеми науки. – 2003. – № 3. – С. 23.
2. Мартюшева Л.С., Калишенко В.О. Інноваційний потенціал підприємства як об'єкт економічного дослідження // Фінанси України. – 2002. – № 10. – С. 61–65.
3. Трифілова А.А. Анализ инновационного потенциала предприятия // Инновации. – 2003. - №6. – С.61-72.
4. Darbelet M., Lauginie J.M. Economie d'enerprise. Les Editions FOUGER. – Paris. – 1993. – P. 192.

НОВА ПРОМИСЛОВА РЕВОЛЮЦІЯ: РОЛЬ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИХ ІНДУСТРІЙ У ТРАНСФОРМАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Миценко В.І.,

Центральноукраїнський національний технічний університет,
м. Кропивницький, Україна

Сучасний етап технологічного світового розвитку відкриває нові можливості для трансформації економіки та суспільства. В його основі лежить Четверта промислова революція та її проривні технології, такі як Інтернет речей, штучний інтелект, машинне навчання, робототехніка, 3D-друк, які взаємодіють і поєднуються, стають все більш доступними та поширеними. Нова промислова революція розгортається з безпрецедентною швидкістю, є непорівнянною за розмірами та масштабами, якщо порівнювати її з попередніми промисловими революціями (рис. 1).



Рис. Еволюція промислових революцій

Складено за: [1, с. 7-9]

Вона не є простим продовженням цифрової промислової революції (інформаційної ери), оскільки, розвиваючись експоненційно, здатна призвести

до значних перетворень, зробивши розумними практично будь-яку сферу суспільства – промисловість, енергетику, сільське господарство, логістику і постачання, освіту, медицину, культуру, фінанси, – підвищуючи їх продуктивність і стійкість.

Швидкозмінний технологічний прогрес сприяє глобальній географічній фрагментації виробничих процесів і формуванню глобальних ланцюгів створення вартості (*global value chains*) – глобального розміщення окремих частин виробничого процесу в різних частинах світу відповідно до порівняльних переваг місця розташування. Водночас концепція глобальних ланцюгів створення вартості не обмежується виключно розподілом виробництва, а враховує інші види діяльності, включно з допоміжною діяльністю, пов'язаною з послугами, і діяльністю, яка підвищує нематеріальну цінність продуктів. У таких ланцюгах кожна країна, регіон або територія спеціалізуються на певних етапах виробництва та надання послуг, виконують певні функції та додають свою унікальну цінність кінцевому продукту.

Провідну роль у розгортанні нової промислової революції та формуванні глобальних ланцюгів створення вартості відіграють високотехнологічні та середньо-високотехнологічні індустрії. Відповідно до оновленої класифікації Євростату NACE Rev. 2 [2], яка є статистичним стандартом для країн-членів ЄС і країн-кандидатів на вступ до ЄС, до таких індустрій відносяться 7 із 24 видів промислової діяльності (ВПД) за двозначними кодами, які відповідають кодам видів економічної діяльності (КВЕД-10) України, а саме:

високотехнологічні ВПД:

виробництво основних фармацевтичних продуктів і препаратів (код КВЕД 21);

виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції (26);

середньо-високотехнологічні ВПД:

виробництво хімічних речовин і хімічної продукції (20);

виробництво електричного устаткування (27);

виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань (28);

виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів (код КВЕД 29+30).

Такі індустрії використовують передові технології та інноваційні підходи, створюють продукцію з високою доданою вартістю та забезпечують конкурентоспроможність країн на світовому ринку. Вони сприяють формуванню нових ринків, зокрема зеленої енергетики, розумної охорони здоров'я, кібербезпеки, автономних транспортних засобів, що забезпечує передумови для включення країни до глобальних ланцюгів створення вартості на більш вигідних засадах. Така мета наразі стоїть перед Україною для повоєнного відновлення національної економіки, забезпечення стрімкого й динамічного економічного зростання як основи підвищення якості життя населення.

Література:

1. Amosha O., Pidorycheva I., Zemliankin A. Key trends in the world economy development: new challenges and prospects. *Science and Innovation*. 2021. Vol. 17 (1). P. 3-17. <https://doi.org/10.15407/scine17.01.003>
2. «High-technology» and «knowledge based services» aggregations based on NACE Rev. 2. URL: https://www.statistik.at/stddoku/subdokumente/b_f-e_firmeneig_bereich_high_tech_sectors_nace_rev_2.pdf

КОМПАРАТИВНИЙ АНАЛІЗ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ, КРАЇН-ІННОВАЦІЙНИХ ЛІДЕРІВ І КРАЇН-АНАЛОГІВ ЩОДО СТАНУ РОЗВИТКУ ВИСОКО- І СЕРЕДНЬО- ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИХ ГАЛУЗЕЙ ПРОМИСЛОВОСТІ*

Підоричева І.Ю., Ляшенко В.І.,
Інститут економіки промисловості НАН України,
м. Київ, Україна

Війна в Україні гостро оголила галузеві диспропорції підприємницького сектору економіки, який у довоєнний період характеризувався інноваційно-технологічною слабкістю.

Галузеві диспропорції підприємницького сектору виникають, якщо у структурі економіки порушується баланс між галузями у бік низькотехнологічних виробництв та сфери нескладних послуг, якщо поточний стан розвитку підприємницького сектору не відповідає цілям неоіндустріалізації – переходу до нового (шостого) технологічного укладу у контексті розгортання у світі Індустрій 4.0-5.0 та випуску продукції з високою доданою вартістю, якщо держава дотримується політики невтручання або використовує неефективні інструменти підтримки та стимулювання підприємницької діяльності та інновацій.

Для визначення розриву в рівнях інноваційно-технологічного розвитку підприємницького сектору України від країн-інноваційних лідерів і країн-аналогів обрано показники, по яких є порівняльні дані, та які характеризують стан розвитку високо- і середньо-високотехнологічних галузей промисловості – драйверів економічного зростання. У *табл. 1* ці показники наведені для топ 10 країн світу за рейтингом Глобального індексу інновацій (*Global Innovation Index*) [1, с. 19] і для найменш інноваційно просунутих країн-членів ЄС, які, за класифікацією Європейського інноваційного табло [2], віднесені до групи *Інноваторів-початківців (Emerging innovators)*, до якої також належить Україна.

Для кількісного виміру масштабів відставання обрано середнє значення відповідного показника за двома групами країн, яке вказує на значне відставання України від інноваційно розвинених країн, тоді як її відставання від країн-аналогів є менш помітним (див. *табл. 1*). Отже, Україна має певний потенціал для відновлення своєї економіки на нових технологічних засадах. Співпраця з країнами-аналогами та інноваційно розвиненими країнами, використання їхнього досвіду, обмін знаннями і технологіями можуть значно прискорити повоєнне відродження економіки України.

Внаслідок російської збройної агресії практично всі галузі національної економіки зазнали значних руйнувань і втрат. Так, за спільною оцінкою ООН, Світового банку, Європейської комісії та Уряду України, за рік війни (з лютого

* Тези підготовлено в рамках виконання науково-дослідного проекту НАН України «Механізми структурної трансформації підприємницького сектору України на засадах резильєнтного розвитку економіки» (2023-2024 рр., № держреєстрації 0123U100206).

2022 р. по лютий 2023 р.) загальна сума прямих збитків і втрат, завданих країні, сягнула 423,8 млрд доларів США. Найбільше постраждали торговельні та промислові підприємства (96,7 млрд дол США), житловий сектор (67,6), транспортна інфраструктура (67,3), сільське господарство (40,2), енергетика та видобуток (37,8 млрд дол США) [3, с. 21-22].

Таблиця 1

Деякі показники стану розвитку високо- і середньо-високотехнологічних галузей промисловості окремих країн світу та України станом на 2021 р.

	Додана вартість середньо- та високо-технологічного виробництва, % доданої вартості виробництва	Середньо- та високо-технологічний експорт, % промислового експорту	Високо-технологічний експорт, % промислового експорту
<i>Топ 10 країн за рейтингом Глобального індексу інновацій</i>			
Швейцарія	66	72	14
США	46	65	20
Швеція	53	61	14
Великобританія	48	66	24
Нідерланди	51	60	22
Республіка Корея	64	78	36
Сінгапур	82	77	55
Німеччина	61	73	15
Фінляндія	44	53	10
Данія	58	61	14
Середній рівень	57,3	66,6	22,4
Україна (відставання)	33 (-24,3%)	34 (-32,6%)	5 (-17,4%)
<i>Країни-члени ЄС, віднесені до групи Інноваторів-початківців</i>			
Угорщина	53	78	16
Хорватія	31	49	10
Словаччина	53	74	9
Польща	33	54	9
Латвія	21	44	17
Болгарія	33	49	11
Румунія	44	64	11
Середній рівень	38,3	58,9	11,9
Україна (відставання)	33 (-5,3%)	34 (-24,9%)	5 (-6,9%)

Розраховано і складено за даними Світового банку.

За інформацією Українського союзу промисловців і підприємців, через блокаду портів, руйнацію транспортно-логістичної системи, катастрофічне падіння обсягів виробництва (подекуди до 70%), окремі галузі національної промисловості (металургія, коксохімія, нафтопереробка, машинобудування) знаходяться в режимі виживання та планують релокацію свого бізнесу за кордон, де діють сприятливі умови. Ситуація, що склалася, до крайності поглиблює технологічне відставання України від обох груп країн, яке при збереженні курсу

на довоєнну модель економіки призведе до остаточного закріплення за Україною ролі аграрно-сировинного прирідку індустріально-розвинутих країн світу та унеможливить відновлення та реконструкцію країни.

З іншого погляду, наявне відставання несе в собі певні можливості для країни, якими слід скористатися. Україна має багато конкурентних переваг – освічену, кваліфіковану та конкурентоспроможну робочу силу, значний науковий потенціал, вигідне географічне розташування, значні запаси рідкісних природних ресурсів, багаті промислові традиції, унікальну культурну спадщину. На додаток до цього ринок України не насичений новими технологіями і продуктами, а щільність розміщення промислових підприємств територією країни є низькою і може бути значно збільшена. Тож залучення ззовні передових екологічно безпечних технологій та виробничих ліній, спорудження сучасних заводів для переробки власної сировини у готові продукти з високою доданою вартістю дасть змогу трансформувати структуру економіки у бік збільшення в ній частки валової доданої вартості переробної промисловості високо- і середньо-високотехнологічних галузей, забезпечити прискорене економічне зростання, набути технологічних переваг і скоротити технологічне відставання від країн-аналогів та інноваційно розвинених країн, що зрештою дозволить відродити країну власними силами.

Література:

1. Global Innovation Index 2022: What is the future of innovation-driven growth? Geneva: WIPO. 266 p. DOI: 10.34667/tind.46596.
2. European Innovation Scoreboard 2022. European Commission, Directorate-General for Research and Innovation: Publications Office of the European Union, 2022. 102 p. <https://data.europa.eu/doi/10.2777/309907>.
3. Ukraine. Rapid Damage and Needs Assessment February 2022 – February 2023 / Ed. A. Himmelfarb. The World Bank, the Government of Ukraine, the European Union, the United Nations. March 2023, Washington, DC. 132 p.

КЛАСИФІКАЦІЯ СТРУКТУРНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Водяник Р.В.,

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля,
м. Київ, Україна

Сама життєдіяльність системи, її існування у зовнішньому середовищі призводить до виникнення коливань і збурень, які в процесі розвитку з плином часу переростають у зміни більш глибокого рівня і призводять до трансформації системи, появи у неї нових якостей, і відбувається структурне зрушення [3]. На характер кожної стадії великий вплив робить вплив зовнішнього середовища, а також результат розвитку попереднього динамічного процесу. Це наочно відображається в разі розгляду алгоритму зміни стійкості інноваційної господарської системи в процесі її структурної трансформації. Початкові обурення і коливання при достатньому рівні безпеки інноваційного розвитку дозволяють зберегти стійкій системі її інноваційні характеристики.

Корінною відмінністю структурних зрушень від вищеперелічених процесів є наявність результуючої (статичної) складової і факту змін в системі зв'язків, потреб господарюючих суб'єктів і розміщенні виробничих ресурсів. Остання якість невластива для протестів і поверхневих коливань. Пропонуємо наступну класифікацію економічних структурних зрушень:

1. Групування структурних зрушень за історичною ознакою – на кожному етапі історії відбуваються притаманні тільки йому економічні структурні зрушення (наприклад, зрушення при зародженні та розквіту феодалізму чи капіталізму в економіці).

2. За географічною сегментацією зрушення підрозділяються на зміни в економічній структурі різних регіонів та інших географічних одиниць (з їх територіальним та адміністративним устроєм). Структурні зрушення, так само, як і сама структура економіки, характеризуються просторовим аспектом.

3. За охоптом елементів господарської системи виокремлюють нано-, мікро-, мезо- та макрозрушення.

4. По відношенню до певної господарської системи можна виділити зовнішні і внутрішні структурні зрушення. У сучасних умовах інтернаціоналізації та глобалізації господарського життя все більшого значення набуває взаємозв'язок, взаємодія, взаємопроникнення і взаємне перетікання зазначених структурних зрушень в системі інтегрованих об'єднань, національних господарств, транснаціональних корпорацій і міжнародної власності.

5. За темпом, використанням часу, масштабами змін та глибиною дії має місце класифікація на еволюційні і революційні зрушення. Оскільки господарська діяльність носить безперервний характер, то сутність структурних перебудов та зрушень має два аспекти: з одного боку – безперервність, а з іншого – роздільність на етапи та стадії.

Зміст структурних зрушень в економіці може бути виражений через їх

функції:

за допомогою реалізації механізмів структурних зрушень відбувається якісний перехід у розвитку господарських систем за рахунок формування нового рівня їх інноваційної стійкості;

за допомогою структурних зрушень відбувається реалізація закону узвишся потреб, який на сучасному етапі розвитку доповнюється законом їх інтернаціоналізації (остаточно закріплюється необхідність в безпеці інноваційного розвитку господарських систем як основи досягнення ефективності їх інноваційної діяльності);

однією з найважливіших функцій структурних зрушень є розподіл і перерозподіл ресурсів (капіталу, робочої сили тощо) між різними сферами економіки (в сучасних умовах це пов'язано з ефективністю інноваційної діяльності, обумовленої рівнем безпеки інноваційного розвитку господарських систем);

структурні зрушення в економіці виконують функцію узгодження структури споживання, що відображає зміни в системі зростаючих потреб, і виробництва, що виражає структуру розміщення і розподілу обмежених ресурсів (факторів виробництва) між різними сферами економіки. Найбільші господарські системи конкурентоспроможних напрямків мають великі можливості підвищення інноваційної стійкості;

структурні зрушення в економіці формують основні натурально-речові і вартісні пропорції відтворення і створюють зовнішні умови для формування рівня ефективного інноваційного розвитку на основі принципів інноваційної стійкості;

у вигляді структурних зрушень втілюється впровадження в економіку досягнень науково-технічного прогресу, здійснюється впровадження інновацій, ефективність яких визначається здатністю систем до створення якостей для розширеного відтворення інновацій.

Як було згадано вище, структурні зрушення в інноваційній економіці мають подвійну природу. З одного боку, згідно об'єкту дослідження, вони виступають як процес, детермінований незадоволеною потребою, стоять за нею нереалізованим інтересом господарських систем до підвищення інноваційної стійкості. З іншого боку, вони є результатом розвитку структури системи, відображають певний рівень ефективності інноваційного розвитку.

Цей потенційний рівень є підсумком розвитку і певним стартом для подальшого руху вперед. Це означає, що всі системи в залежності від характеру розвитку і за сприйняттям структурного зрушення (прямого чи непрямого) можуть поділяються на: системи прямого впливу (ініціюючи системи) і системи непрямого або опосередкованого впливу (сприймаючи системи). При цьому одна і та ж система може відчувати на собі як прямий вплив структурного зрушення, так і відчувати опосередкований вплив.

Подібна подвійність структурних зрушень визначає їх особливе місце серед інших економічних явищ в умовах інноваційних змін та постконфліктних трансформацій і дозволяє комплексно вивчити динамічний стан стійкості і

живучості господарської системи в процесі реалізації безпечної інноваційної діяльності. Так, будь-які структурні зміни в господарській системі можуть бути охарактеризовані з погляду масштабу, напряму, швидкості та інтенсивності впливу на господарську систему в процесі інноваційного розвитку.

Література:

1. Белорус О. Г. Глобальное устойчивое развитие: [монография] / О.Г. Белорус, Ю. М. Мацейко. — К. : КНЕУ, 2006. — 488 с.
2. Гапоненко А. Л. Рынки знаний Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление инновациями / А. Л. Гапоненко. — М.: ИНФРА-М, 2010. — 185 с.
3. Ключ Ю. І. Корпоративна система управління інноваціями: формування та розвиток. Лисичанськ, 2015. 356 с.

СЕКЦІЯ 2: ГРОШОВО-КРЕДИТНА ПОЛІТИКА КРАЇНИ, ПРОБЛЕМИ І НАПРЯМИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ І ФІНАНСОВОГО РИНКУ

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ ЩОДО СПРОТИВУ РОСІЙСЬКІЙ АГРЕСІЇ ТА ВІДНОВЛЕННЯ КРАЇНИ

Тищенко В.В.,

Східноукраїнський національний університет імені В. Даля,
м. Київ, Україна

Національний банк України (далі – НБУ) першим серед державних установ розробив нову інституційну Стратегію: «Фінансова фортеця України». Цей документ враховує фактори впливу вторгнення росії на умови функціонування фінансової системи та сфокусований на захист фінансової стабільності та відновленні країни.

НБУ спроможний за будь-яких умов реалізовувати свій мандат та об'єднувати ключових учасників фінансової екосистеми для збереження фінансової стійкості, зміцнення потенціалу України та забезпечення фінансової інклюзії громадян.

Водночас притаманна поточним умовам значна невизначеність та волатильність середовища вимагають гнучкості у плануванні та діях для швидшого та ефективнішого реагування на зміни.

Тож «Стратегію НБУ до 2025 року» [2] після дворічного впровадження було змінено на нову (безстрокову), яка дасть можливість центробанку з урахуванням зовнішніх факторів розширити зону визначеності та заздальгідь сформувавши альтернативні плани дій для різного розвитку подій.

"Фінансовий сектор та центробанк тримає фінансову оборону ось уже більше року повномасштабної війни, водночас йому вдається розвивати економіку країни та думати на перспективу. НБУ має свій сектор відповідальності і в його межах необхідно надати впевненість у фінансовій стабільності і українцям, і Уряду України, і військовим, і учасникам фінансового ринку, і міжнародним партнерам. Усі, хто так чи інакше залежить від ефективної роботи НБУ, повинні відчувати, що в фінансовому секторі відповідальності центробанк впевнено "тримає ситуацію під контролем".

Комплексна робота над новою Стратегією НБУ розпочалася у січні 2023 року. За досить короткий термін експертам та співробітникам регулятора вдалося уточнити стратегічну ідею (візію, місію, корпоративні цінності), фокусуючи діяльність центробанку на наближення перемоги, та створити довгостроковий план, що є своєрідним дороговказом для НБУ, його партнерів та учасників фінансового ринку.

ВІЗІЯ – НБУ – це сучасний, інноваційний, відкритий, незалежний центральний банк, спроможний реалізовувати свій мандат за будь-яких умов, який є лідером розвитку фінансової екосистеми, дбає про користувачів

фінансових послуг, інтегрований до європейської спільноти центробанків, має довіру суспільства та міжнародних партнерів.

МІСІЯ – забезпечення цінової та фінансової стабільності, сприяння сталому економічному розвитку для зміцнення потенціалу України як на її шляху до Перемоги, так і під час повоєнного відновлення.

Щодо цінностей, то до вже звичних п'яти цінностей НБУ додано нову, що фокусує діяльність на наблизення перемоги (рис. 1.).



Джерело: сайт НБУ

Рис. 1. Корпоративні цінності НБУ

Надважливі завдання для України включені до Меморандуму про економічну та фінансову політику між Україною та Міжнародним валютним фондом [1]. Йдеться про відновлення боргової стійкості України, збереження ліквідності, зменшення дефіциту фінансування та створення необхідних умов для участі комерційного сектору в повоєнному відновленні. Меморандум визначає ключові структурні реформи, спрямовані на зростання і євроінтеграцію, які мають бути впроваджені в Україні, заходи монетарної та валютної політики, планування відновлення та подальшого розвитку фінансової системи, яка має стати двигуном відбудови економіки. Ці завдання зафіксовані і в новій Стратегії НБУ.

Нова Стратегія НБУ свідчить, що регулятор не просто сприймає події, що відбуваються навколо, в пасивному режимі, точково реагуючи на ті чи інші ризики. НБУ має бачення та розуміння щодо траєкторії свого руху та руху країни. Цією стратегією НБУ бере на себе відповідальність за якісні зміни у фінансовому, банківському секторі, у закладенні основи для відбудови української економіки.

Реалізація нової Стратегії НБУ здійснюватиметься за п'ятьма стратегічними цілями. Вони деталізуються у 24 стратегічних ініціативах, на досягненні яких центральний банк зосередить свої зусилля упродовж наступних років (рис. 2).

Стратегічні ініціативи НБУ враховують виклики, що постають, у двох векторах: спротив російській агресії та відновлення країни. З огляду на це

передбачені Стратегією ініціативи та заходи умовно поділені на фокуси:

- "фокус спротиву" – короткострокові заходи, спрямовані на забезпечення стабільності та недопущення погіршення ситуації у фінансовій системі країни та економіці загалом, включаючи застосування інструментарію для контролю над інфляцією та курсом національної валюти (гривні), підтримання банківської системи тощо;

- "фокус відновлення" – середньострокові заходи для запуску перетворень, що стануть основою майбутньої відбудови та зростання економіки країни, наприклад: зниження бюрократичних бар'єрів, підвищення прозорості та конкурентності середовища, залучення інвестицій тощо.

I. Стійка гривня	II. Фінансова стабільність	III. Фінансова система працює на відновлення країни	IV. Сучасні фінансові послуги	V. Ефективний центральний банк
Цінова стабільність і курсова стійкість	Збалансоване регулювання та нагляд, спрямовані на розвиток	Відповідальний фінансовий ринок	Фінансовий ринок – цифрова фортеця	Голос НБУ
	Стійка та спроможна банківська система	Розвинений кредитний ринок	Віртуальні активи та цифрові гроші НБУ – чітке регулювання для забезпечення монетарного суверенітету	Розвиток інституційних відносин зі стейкхолдерами
	Страховий ринок очищений і готовий підтримувати відновлення	Розвинений ринок страхових послуг	Цифрові фінпослуги – частина цифрової країни	Міжнародна співпраця та обмін досвідом
	Небанківський фінансовий та платіжний ринок – прозорий та технологічний	Розвинена інфраструктура ринків капіталу	Технологічний розвиток фінансового ринку	Європейська інтеграція фінансового сектору
	Надійна та стійка інфраструктура фінансового ринку	Фінансово грамотне населення та підприємці	Стійкість, ефективність та клієнторієнтованість готівкового обігу	Ефективна операційна діяльність
			Power banking 2.0	Цифрова трансформація
				Людський капітал – основний актив

Джерело: сайт НБУ

Рис. 2. Стратегічні ініціативи, щодо реалізації нової Стратегії НБУ

Щодо стратегічних цілей, то вони зосереджені на основних функціях регулятора – забезпеченні цінової і фінансової стабільності та підтримці країни на шляху до Перемоги.

Перша ціль: "Стійка гривня"

Вона посідає особливе місце в новій Стратегії НБУ, адже забезпечення стабільності грошової одиниці України є основною функцією регулятора та надважливе під час війни.

У її межах передбачається досягнення цінової стабільності та курсової стійкості завдяки:

- розробленню стратегії повернення до інфляційного таргетування, валютної лібералізації та переходу до гнучкого обмінного курсу;
- поступовому послабленню та зняттю валютних обмежень;
- поступовому переходу до гнучкості обмінного курсу;
- поверненню фокусу монетарної політики на інфляцію.

Друга ціль: "Фінансова стабільність"

Її досягнення передбачає забезпечення стану фінансової системи, за якого, не зважаючи на усі зовнішні впливи, вона спроможна належно виконувати основні функції – фінансове посередництво та здійснення платежів – й успішно протистояти кризовим явищам. Це завдання особливо важливе під час війни.

Реалізація її передбачає втілення таких стратегічних ініціатив:

- збалансоване регулювання та нагляд, спрямовані на розвиток;
- стійка та спроможна банківська система;
- страховий ринок готовий підтримувати відновлення;
- небанківський фінансовий та платіжний ринок – прозорий та технологічний;
- надійна та стійка інфраструктура фінансового ринку.

Третя ціль: "Фінансова система працює на відновлення країни".

Її мета – сприяння відновленню економіки, відбудові країни, поверненню до стійких темпів економічного зростання.

Регулятор у межах свого мандата стимулюватиме якісний розвиток фінансового ринку за допомогою п'яти ініціатив, що увійшли до цієї цілі:

- відповідальний фінансовий ринок;
- розвинений кредитний ринок;
- розвинений ринок страхових послуг;
- розвинена інфраструктура ринків капіталу;
- фінансово грамотне населення та підприємці.

Четверта ціль: "Сучасні фінансові послуги"

Фінансова система має працювати безперебійно навіть під час війни, в умовах бойових дій чи у разі блекаутів. Одне з ключових завдань центробанку полягатиме в посиленні кібербезпеки та ефективності готівкового обігу, а також у подальшій цифровізації фінансових послуг, впровадженні нових технологій, поширенні безготівкових розрахунків.

На реалізацію цієї цілі спрямовуватимуться ініціативи:

- фінансовий ринок – цифрова фортеця;
- Power banking 2.0 – відновлення інфраструктури на деокупованих територіях;
- технологічний розвиток фінансового ринку;
- стійкість, ефективність та клієнтоорієнтованість готівкового обігу;
- віртуальні активи та цифрові гроші НБУ – чітке регулювання для забезпечення монетарного суверенітету;
- цифрові фінансові послуги – частина цифрової країни.

П'ята ціль: "Ефективний центральний банк"

Вона полягає в забезпеченні стійкості, ефективності, безперебійної роботи центробанку як ключової умови виконання всіх попередніх цілей, зазначених у цій Стратегії.

Досягнення цієї цілі передбачає реалізацію таких семи ініціатив:

- голос НБУ – посилення комунікацій регулятора;
- розвиток інституційних відносин зі стейкхолдерами;
- міжнародна співпраця та обмін експертизою;
- європейська інтеграція фінансового сектору;

- ефективна операційна діяльність;
- цифрова трансформація НБУ;
- людський капітал – основний актив НБУ.

Отже, перші чотири цілі спрямовані назовні на задоволення потреб учасників фінансової екосистеми. П'ята ціль – "Ефективний центральний банк" – покликана поліпшити реалізацію Місії та Візії НБУ через внутрішню трансформацію.

Література:

1. Меморандум про економічну та фінансову політику. *Сайт НБУ*. URL: https://bank.gov.ua/ua/file/download?file=Lol_MEFP_Ukraine_2022-12-08.pdf (дата звернення 15.05.2023).
2. Стратегія Національного банку України до 2025 року. *Сайт НБУ*. URL: <https://bank.gov.ua/ua/about/strategy/strategy2022> (дата звернення 15.05.2023).

ІНОЗЕМНЕ ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ: ОГЛЯД ТЕНДЕНЦІЙ

Білоус Я.Ю., Богданов К.Р.,

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля,
м. Київ, Україна

Іноземне інвестування є дієвим інструментом розвитку економіки України, тому надзвичайно важливим завданням є формування сприятливого інвестиційного клімату в країні, а також ефективних та дієвих механізмів залучення інвестицій. Проте сьогодні це завдання ускладнене внаслідок агресії росії на території України, відповідним підвищенням ризиків інвестування та зрештою зменшенням інвестицій в Україні. У той же час необхідно розуміти, що необхідною передумовою розвитку та повоєнного відновлення економіки України стане підвищення інвестиційної активності іноземних інвесторів у країні, збільшення іноземних інвестиційних ресурсів та ефективне їх використання. Тому дослідження тенденцій розвитку ринку інвестицій є актуальним і має важливе практичне значення. Все це зумовлює необхідність аналізу інвестиційної діяльності, сучасного стану її розвитку в Україні з метою подальшого виявлення основних напрямів розвитку інвестиційної сфери в економіці країни.

Україна втратила багато капіталовкладень під час кризи 2014-2015 рр. і в останні роки продовжує втрачати інвестиції високими темпами. У тому числі, значним негативним фактором була пандемія коронавірусу у 2019-2021 рр. Проте урядом країни здійснювалась активна діяльність щодо залучення іноземних інвестицій та налагодження міжнародного інвестиційного партнерства. Зокрема було започатковано низку ініціатив, проектів та міжнародних програм щодо залучення іноземних інвестицій в економіку України. Йдеться про такі:

- Ukrainian Investment Roadshow. Програма, яка була організована з метою презентації інвестиційного потенціалу України за кордоном;

- Ukraine House. Міжнародна ініціатива, спрямована на просування українського бізнесу та інвестиційного потенціалу країни під час проведення важливих світових заходів, таких як Всесвітній економічний форум у Давосі, Глобальний саміт інновацій в Тель-Авіві тощо;

- Інвестиційний форум "One Belt, One Road". Інвестиційний форум був організований з метою презентації українських проектів та привернення китайських інвестицій в інфраструктурні та інші галузі економіки України;

- Державна програма привернення іноземних інвестицій. Уряд України впроваджував різні програми та ініціативи з метою привернення іноземних інвесторів;

- "Україна 2030". Програма, метою якої є привернення іноземних інвестицій для реалізації проектів, спрямованих на модернізацію і розвиток основних галузей економіки, таких як інфраструктура, енергетика, сільське господарство, технології тощо;

- "Прозора Україна". Ініціатива, спрямована на забезпечення прозорості та

протидії корупції в економіці;

- "Стартап Україна". Підтримка розвитку стартап-екосистеми що передбачає створення мережі контактів між інвесторами та стартапами, а також надання інформації про підтримку та фінансування стартапів в Україні, наприклад, через гранти, акселератори, венчурні фонди тощо.

- "Зелена енергетика". Програма спрямована на розкриття потенціалу України у сфері відновлюваної енергетики [1,2,3,4,5,6,7].

Після широкомасштабного вторгнення росії у 2022 році інвестиційна привабливість вітчизняної економіки стрімко знизилась. Проте сьогодні, майже після десяти місяців війни, багато держав цивілізованого світу заявили про намір долучитися до повоєнної відбудови України, перед якою відкрилась перспектива стати членом Євросоюзу. Тому залучення інвестицій в умовах продовження війни є одним із надважливих завдань для української влади на 2023 рік [8].

Сьогодні флагмани світового бізнесу (U.S. Steel, JP Morgan, General Electric, MUFG Bank, Honeywell, Halliburton тощо) виявляють зацікавленість Україною як інвестиційним напрямком. Серед можливостей для інвестування розглядається побудова "розумних мереж", впровадження енергетичних балансуєчих потужностей, газовидобування за передовими технологіями, "зелена" металургія з використанням заліза прямого відновлення, розвиток агропромисловості – зокрема, глибока переробка кукурудзи з метою екстракції амінокислот та біоетанолу, проекти, пов'язані з видобутком графіту і літію [9].

Аграрний сектор має потенціал для швидкого відновлення, зокрема завдяки іноземним інвестиціям, оскільки навіть під час війни завдяки «зерновій ініціативі» Україна експортувала 19 млн тонн продовольства до країн Азії, Європи та Африки. Крім того, Україна зможе стати потужним гравцем на світовому ринку критичної сировини, адже на нашій території зосереджено 5% копалин усього світу. Також перспективною для інвестування є ІТ-галузь – України є одним з лідерів побудови цифрової інфраструктури державних послуг: 63% українців користувалися держпослугами онлайн. Крім того, минулого року в умовах війни ІТ-сектор приніс держбюджету понад 7 млрд доларів. А експорт ІТ-послуг зріс майже на 6% [10].

Наразі команда Advantage Ukraine вже опрацьовує близько 50 запитів від міжнародних стратегічних та портфельних інвесторів щодо перспективних напрямків інвестування та поглиблення співпраці з вітчизняними підприємствами державного та приватного секторів. Найбільше інвестиційними можливостями в Україні цікавляться представники США, Німеччини, Великобританії, Польщі та Туреччини в таких напрямках, як: інноваційні технології, сільське господарство, фінансовий сектор, логістика, енергетика, корисні копалини та оборонна промисловість [9].

Кожна інвестиція у вітчизняну економіку є дієвим інструментом розвитку країни. Сприянням залученню іноземних інвестицій може стати страхування воєнних ризиків та створення максимально сприятливих умов для міжнародного інвестування, зокрема скасування ліцензій та дозволів, що заважають бізнесу, мінімізація вимог до інвестиційних проектів зі значними інвестиціями тощо.

У 2020-2021 рр., для України пріоритетними були програми, які були спрямовані на підвищення інвестиційного потенціалу України за кордоном, налагодження зв'язків між країнами інвесторами США, Німеччини, Великобританії, Польщі, Туреччини, Китаю. У 2022-2023 роках, напрями для інвестицій змінилися. На перший план для України вийшли питання відновлення інфраструктури, яка була пошкоджена в наслідок вторгнення росії. Уряд України почав шукати інвесторів, які зацікавлені у подальшому розвитку на інвестиційному ринку України, з планами на подальшу допомогу у відбудові міст, які зазнали пошкоджень. Перспективними також залишаються аграрний, енергетичний та металургійний сектори та ІТ-галузь.

Література:

1. AdvantageUkraine: інвестиційні можливості в Україні представлено на роадшоу в Лондоні. Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/news/advantageukraine-investicijni-mozhливosti-v-ukrayini-predstavleno-na-roadshou-v-londoni>
2. Кіктенко В. О. Громадські організації, наукові та освітні центри України в ініціативі «Один пояс, один шлях». Режим доступу: <https://sinologist.com.ua/kiktenko-v-o-gromadski-organizatsiyi-naukovi-ta-osvitni-tsentry-ukrayiny-v-initsiatyvi-odyn-poyas-odyn-shlyah/>
3. УКРАЇНА 2030: Доктрина збалансованого розвитку. Видання друге. — Львів: Кальварія, 2017. — 164 с.
4. Найкращі ідеї для стартапу в Україні в 2023 за версією InVenture <https://inventure.com.ua/analytics/articles/luchshie-idei-dlya-startapa-v-ukraine-v-2020-po-versii-inventure>
5. Концепція подолання корупції в Україні “На шляху до доброчесності”. Режим доступу: https://minjust.gov.ua/m/str_7094
6. “Зелена” енергетика. Режим доступу: <https://ukraineinvest.gov.ua/uk/incentives/green-energy/>
7. Зелена енергетика в Україні. Режим доступу: <https://greenenergy.rbc.ua/>
8. Вийти з туману війни: як Україна зможе залучати іноземні інвестиції у 2023 році. Режим доступу: <https://www.unian.ua/economics/finance/viyti-z-tumanu-viyuni-yak-ukrajina-zmozhe-zaluchati-inozemni-investiciji-u-2023-roci-12084243.html>
9. Країна можливостей: чому інвестор прийде в Україну. Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/columns/2022/09/29/691997/>
10. Прем'єр-міністр на зустрічі з представниками банківського холдингу JP Morgan назвав перспективні напрями інвестицій. Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/news/premier-ministr-na-zustrichi-z-predstavnykamy-bankivskoho-kholdynhu-jp-morgan-nazvav-perspektyvni-napriamky-investytsii>

СТАН НЕБАНКІВСЬКОЇ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

Тищенко О.І.,

Східноукраїнський національний університет імені В. Даля,
м. Київ, Україна

У I кварталі 2023 року кількість надавачів небанківських фінансових послуг знову скоротилася: із Реєстру вилучено 79 фінансових компаній, 12 ломбардів, дев'ять ЮО-лізингодавців (не є фінансовими компаніями, однак мають право надавати послуги з фінансового лізингу), шість страховиків і п'ять кредитних спілок (рис. 1). Більшість фінустанов залишили ринок, добровільно відмовившись від ліцензій. Вперше із серпня 2022 року була зареєстрована одна фінансова компанія.

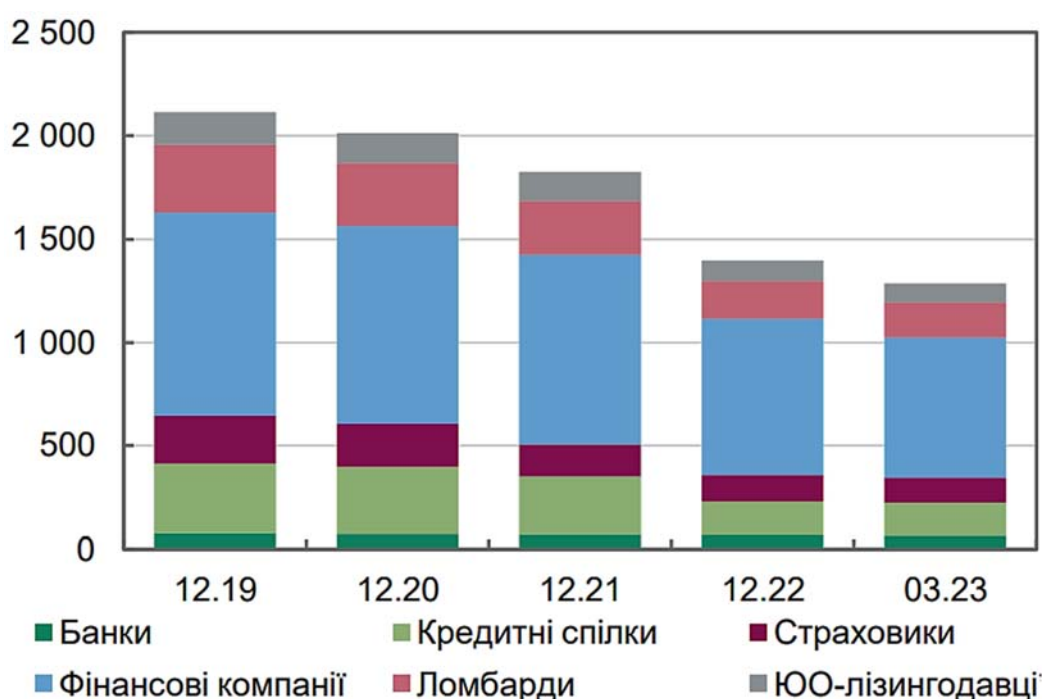


Рис. 1. Кількість надавачів фінансових послуг

Упродовж I кварталу 19 фінансових компаній та один страховик добровільно відмовилися від частини ліцензій. За рішенням регулятора анульовано частину ліцензій чотирьом фінансовим компаніям і чотирьом страховикам. Після усунення виявлених порушень поновлено дію ліцензій низці фінансових компаній, ЮО-лізингодавців та ломбардів.

У I кварталі обсяги активів надавачів небанківських фінансових послуг у цілому збільшилися на 3,5%. Нарощували обсяги активів фінансові компанії – не зважаючи на суттєве скорочення кількості установ – та ломбарди. Натомість активи страховиків за квартал дещо зменшилися, а сегмент кредитних спілок втрачав активи вже п'ятий квартал поспіль. Загалом частка НБФУ в активах

фінансового сектору, нагляд за якими здійснює НБУ, за першу чверть 2023 року зросла до 12%.

У I кварталі обсяг активів страховиків життя зріс, а ризикових – зменшився, через вихід з ринку шести страхових компаній (рис. 2).

Премії страхування життя традиційно для I кварталу зменшилися порівняно із попереднім періодом – на 15%. Вони також залишилися нижчими на 13% відносно I кварталу 2022 року, тож сегмент ще не відновився. Водночас виплати страховиків життя зросли на 8% за квартал та на 65% порівняно з I кварталом 2022 року. Відношення виплат до премій у сегменті страхування життя зростає вже п'ятий квартал поспіль і досягло рекордного значення за останніх п'ять років.

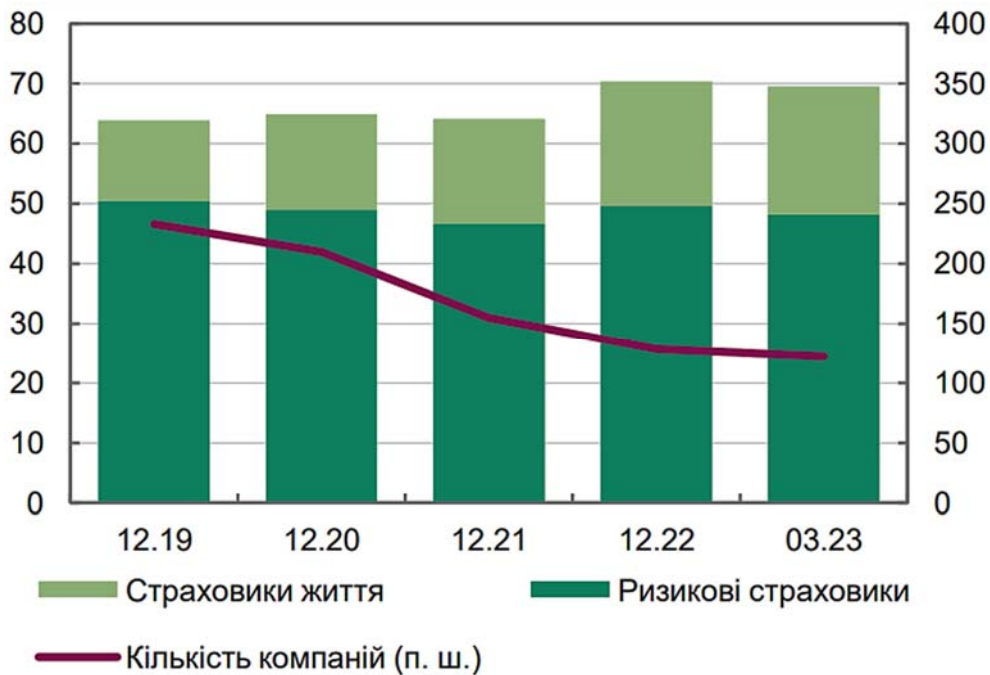


Рис. 2. Обсяг активів страховиків та їхня кількість, млрд грн

Обсяги валових премій ризикового страхування зменшилися на 6% за квартал, однак зросли на 7% порівняно з I кварталом 2022 року. Виплати зросли на 9% за квартал та на 17% за рік. Відношення виплат до премій повернулося на рівень показників 2021 року.

У I кварталі скоротилися надходження страхових премій за основними видами: КАСКО, ОСЦПВ, страхування життя. Натомість за рештою видів страхування доходи переважно зростали. Зокрема, обсяг премій “Зеленої картки” майже не змінився за квартал, проте зріс більш ніж удвічі порівняно з I кварталом попереднього року. Водночас виплати за “Зеленою карткою” збільшилися майже вдвічі за перші три місяці року та більш ніж у п’ять разів порівняно з I кварталом попереднього року. Загалом авто- (КАСКО, ОСЦПВ і “Зелена картка”) та особисте страхування (медичне, життя) незмінно формують переважну частку ринку за преміями та виплатами.

Відновлення можливості здійснювати платежі за перестрахованням з

нерезидентами наблизило обсяги премій, переданих у перестраховання нерезидентам, до довоєнного рівня. Внутрішнє перестраховання майже припинилося. Коефіцієнти збитковості видів страхування [1] змінювалися різноспрямовано. Для обов'язкового страхування показник зріс (погіршився) до 46% у результаті поживлення виплат та збільшення резервів збитків.

Коефіцієнт збитковості добровільного страхування залишився майже незмінним на рівні 41%. Компанії продовжили поступове зменшення резервів збитків за добровільними видами, розпочате у попередньому кварталі. Загальний коефіцієнт збитковості страховиків залишився на рівні 43%.

Комбінований коефіцієнт дещо збільшився (погіршився) у I кварталі до 94%. На це вплинув високий рівень адміністративних витрат страховиків та збільшення витрат на укладання та пролонгацію договорів перестраховання (на 16% до попереднього кварталу та майже вдвічі до I кварталу попереднього року).

Доходи від інвестицій ризикових страховиків надалі збільшувались і становили 690 млн грн у I кварталі (+14% до попереднього кварталу). Їхню більшу частину становлять доходи від вкладень у депозити. Таке збільшення інвестиційних доходів дало змогу втримати коефіцієнт ефективності діяльності на рівні 87%.

Інвестиційні доходи страховиків життя зросли на 9% порівняно з попереднім кварталом. Останні кілька кварталів компанії поступово збільшують частку депозитів у своїх портфелях. Тому доходи від депозитів майже зрівнялись із зиском від вкладень в ОВДП.

Ризикові страховики отримали за результатами кварталу прибуток, співмірний з попередніми роками, та досягли рентабельності капіталу на рівні 3%. Страховики життя продемонстрували рекордну за останні роки рентабельність капіталу (10%) внаслідок зменшення операційних витрат та зростання інвестиційних доходів.

Станом на 1 квітня 2023 року хоча б один із нормативів платоспроможності та достатності капіталу й ризиковості операцій порушували дев'ять страховиків (сім – станом на 1 січня 2023). Частка порушників нормативів у активах зросла до 1,5%.

Упродовж I кварталу активи кредитних спілок скорочувалися, хоч і повільніше, ніж в останні пів року. Швидше – у тих установ, що залучають депозити.

Обсяг нових кредитів зріс на 12% порівняно з попереднім кварталом переважно через різке збільшення обсягу позик приватним селянським господарствам. Однак це не зупинило загального скорочення кредитного портфеля, що за результатами I кварталу знизився на 3%. Значною залишається частка непрацюючих позик – 32%.

Операційні доходи, зокрема чистий процентний дохід від операцій з членами кредитної спілки, знизилися більш ніж на третину порівняно з I кварталом попереднього року та на 17% порівняно з попереднім кварталом. Крім скорочення портфеля, тривало зниження середніх процентних ставок за всіма видами позик. Адміністративні витрати також скорочувалися, однак повільніше.

Тож співвідношення операційних витрат й операційних доходів зросло на 18 в. п. до 91%. Помірного операційного прибутку не вистачало для покриття сформованих резервів під кредитні збитки. Тож у сегменті зафіксовано чистий збиток.

Обсяги основних видів залучених кредитними спілками коштів надалі знижувалися: додаткових пайових внесків – на 6%, депозитів – на 5%. З огляду на збитки скоротився і капітал.

Кількість установ – порушників нормативу достатності капіталу – станом на 1 квітня 2023 року становила 12 установ, це на одну установу менше, ніж на початок року. Ще дві спілки працюють із близькими до граничного рівня показниками достатності капіталу.

Попри суттєве скорочення кількості установ, обсяг активів сегмента в I кварталі зріс. Третій квартал поспіль триває відновлення обсягів наданих фінансових послуг, проте вони все ще не досягли довоєнних рівнів.

Фінансові компанії [2] нарощують кредитування населення: обсяги роздрібних позик зростають три квартали поспіль, зокрема в I кварталі – на 37%. Проте це на п'яту частину менше, ніж у I кварталі 2022 року.

Упродовж I кварталу на третину збільшилися обсяги факторингових операцій. Операції фінансового лізингу зросли майже на 40% та, як і раніше, здебільшого забезпечувалися ЮО-лізингодавцями. Лізингові угоди уклалися переважно на придбання вантажних авто, менше – легковиків та сільськогосподарської техніки.

У результаті, за підсумками першої чверті 2023 року окремі фінансові компанії отримали прибуток.

Сектор ломбардів показав ознаки відновлення. Обсяги активів та нових кредитів у I кварталі збільшилися, хоча капітал досі перебував на низькому рівні. Процентні доходи та доходи від реалізації майна ломбардів дещо збільшилися. Це дало змогу отримати прибуток.

Трохи більше місяця залишається до набуття чинності новими вимогами до переліку прийнятних активів страховиків. Із 30 червня 2023 року НБУ під час оцінки дотримання нормативів не враховуватиме менш ліквідні активи, як-от земельні ділянки, а для ризикових страховиків – житлову нерухомість. Для продовження роботи страховики мають своєчасно привести свою діяльність у відповідність до нових вимог.

Також НБУ актуалізував процедури нагляду за надавачами небанківських фінансових послуг. А саме оновлено: критерії оцінювання ступеня ризику діяльності учасників ринку; порядок здійснення контролю та строків надання інформації про зміни у структурі власності; процедури безвиїзного нагляду та інспекційних перевірок.

Учасникам небанківського фінансового ринку надалі потрібно вдосконалювати практику відповідального кредитування з дотриманням законодавства у сфері захисту прав споживачів. Розпочалося громадське обговорення змін до порядку інформування кредитором споживачів про умови позик. Також триває обговорення змін до порядку укладання кредитних договорів. Разом з тим, щоб не допустити надмірного зростання боргового

навантаження на позичальників в умовах економічного спаду та війни, НБУ ініціював обмеження граничних розмірів процентних ставок для мікрокредитів. А саме пропонується, щоб максимальний розмір реальної денної процентної ставки не перевищував 0.8% на день.

Література:

1. Про затвердження Методики формування страхових резервів за видами страхування, іншими, ніж страхування життя. *Розпорядження ДКРРФПУ від 17.12.2004 № 3104*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0019-05#Text> (дата звернення 15.05.2023)

2. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг. *Закон України від 12.07.2001 № 2664-III*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2664-14#Text> (дата звернення 17.05.2023)

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК МІЖ РОЗВИТКОМ МІСЦЕВИХ БАНКІВ ТА РЕГІОНАЛЬНОЮ БАНКІВСЬКОЮ СИСТЕМОЮ: ВПЛИВ НА РЕГІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК

Серікова О.М., Кулаков Є.В.,

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля,
м. Київ, Україна

Становлення та розвиток регіональних банківських систем відіграють важливу роль в забезпеченні економічного зростання регіону, а також підтримки підприємств та населення різних територій. У зв'язку з цим, дослідження динаміки розвитку місцевих банківських систем та їх взаємодії з регіональними банківськими системами є актуальним завданням для регуляторів та учасників ринку банківських послуг. Важливим аспектом взаємодії місцевих банків та регіональних банківських систем є підтримка розвитку підприємств та малого бізнесу на рівні регіону. У багатьох країнах світу, де більшість населення проживає в міських центрах, відбувається зростання інтересу до розвитку малого бізнесу та підтримки його у регіонах. Розвиток місцевих банківських систем України може забезпечити доступність кредитів та фінансових послуг для підприємств та малого бізнесу, що в свою чергу сприятиме економічному зростанню регіону. Також слід звернути увагу на те, що розвиток місцевих банківських систем може позитивно вплинути на розвиток фінансової інфраструктури в регіонах. Зокрема, розвиток системи місцевих банків держави може призвести до збільшення кількості банківських відділень, банкоматів та пунктів обслуговування населення, що значно полегшить доступ мешканців до банківських послуг.

Однак, слід зазначити, що розвиток місцевих банківських систем може також призвести до збільшення конкуренції між банками та спричинити зменшення прибутковості для окремих банків [1]. Крім того, при зменшенні доходів банків може зменшитись їх інтерес до розвитку віддалених регіонів та підвищення доступності банківських послуг для малого бізнесу та населення. Однак, на розвиток місцевих банків та регіональної банківської системи можуть впливати різні фактори, такі як макроекономічні зміни, стабільність фінансової системи та регулятивні зміни у банківській сфері. Тому, необхідно забезпечити стабільність та ефективність регіональної банківської системи та місцевих банків шляхом вдосконалення їхньої організаційної структури, забезпечення якісного обслуговування клієнтів та використання новітніх технологій у банківській сфері.

Необхідно враховувати також і фактори, які можуть зменшити ефективність розвитку місцевих банківських систем та їх вплив на регіональну банківську систему. Наприклад, регуляторна політика, яка може заборонити або обмежити розвиток місцевих банківських систем, чим може бути порушено конкуренцію на ринку банківських послуг [2]. Також необхідно враховувати ризики, пов'язані зі збільшенням кількості банків та роздрібних банківських установок, які можуть призвести до збільшення ризику фінансових проблем в окремих банках та

зменшення стабільності регіональної банківської системи в цілому.

Свої корективи і у діяльність банків вносять і сучасні реалії. Воєнний стан, що є форс-мажорною обставиною у виконанні банками їх обов'язків, виступає ключовим чинником, який пов'язаний з операційною діяльністю. Через нестабільну ситуацію малі банки змушені проводити реструктуризацію своєї діяльності (зміни у процентних ставках, спектр надаваних послуг, тощо), припинення діяльність загалом або продаж контрольного пакету цінних паперів більш стабільною капіталізацією (що перетворює місцевий банк у місцеву філію національного банку). Трансформація ринку місцевих банків на філії національних банків погрожує зниженням конкурентоспроможності ринку банківських послуг загалом, через зниження діапазону послуг, які надаються на цьому ринку.

Регіональна банківська система забезпечує ефективне функціонування місцевих банків та їх інтеграцію в глобальну банківську систему. Місцеві банки є важливим елементом регіональної економіки країни, оскільки вони забезпечують фінансову підтримку для місцевих підприємств та жителів. Їх розвиток залежить від ефективності регіональної банківської системи. Регіональна банківська система забезпечує доступ до капіталу, зберігання та обробку фінансових даних, а також підтримку фінансових послуг, які є важливими для місцевих банків та їх клієнтів.

Один зі способів підвищення ефективності регіональної банківської системи України полягає в забезпеченні її інтеграції в глобальну банківську систему. Це можна досягти через укладання міжнародних угод та створення спільноти банківських продуктів та послуг. Інтеграція дозволяє місцевим банкам отримувати доступ до глобальних ресурсів та міжнародних фінансових ринків, що сприяє підвищенню їх конкурентоспроможності та ефективності [3].

Крім того, розвиток місцевих банків та регіональної банківської системи має важливий вплив на регіональний економічний розвиток. Вони забезпечують фінансову підтримку для малих та середніх підприємств, що сприяє їхньому розвитку та створенню нових робочих місць. Також забезпечують фінансову підтримку для наукових та дослідницьких проектів, що є важливим елементом розвитку інноваційного потенціалу регіону. Розвиток місцевих банків та регіональної банківської системи сприятиме збільшенню рівня інвестицій у регіон. Це можливо завдяки створенню інвестиційних фондів та іншим інвестиційним продуктам, які забезпечують доступність капіталу для інвестування у регіональні проекти [4].

Забезпечення ефективності та стабільності регіональної банківської системи та місцевих банків дозволяє забезпечити доступність фінансових ресурсів для місцевих підприємств та резидентів регіону, що сприяє їхньому розвитку та зміцненню конкурентоспроможності. Розвиток банківської системи може створити сприятливі умови для залучення інвестицій та розширення зовнішньоекономічних зв'язків регіону [5]. Проте, важливо пам'ятати, що розвиток банківської системи повинен бути збалансованим та враховувати потреби реального сектору економіки та місцевих мешканців. Наприклад,

наявність доступної кредитної лінії для малого та середнього бізнесу є важливим фактором, який сприяє розвитку підприємництва та забезпеченню зайнятості в регіоні. Також, важливо забезпечити високий рівень професійної компетентності та етики в банківській сфері, забезпечити відповідність банківської діяльності стандартам міжнародного та національного законодавства. Це дозволяє підвищити довіру клієнтів, забезпечити стабільність та довгострокову ефективність банківської системи.

Розвиток місцевих банківських систем може мати значний вплив на розвиток регіональної банківської системи та регіону в цілому, проте для досягнення позитивного ефекту необхідно враховувати різні чинники та ризики, які можуть вплинути на ефективність розвитку місцевих банківських систем. Для досягнення позитивних результатів в розвитку місцевих банківських систем, необхідно забезпечити стабільність та конкуренцію. Для цього, необхідно встановити ефективну регуляторну політику, яка б забезпечувала рівні умови для всіх банків та сприяла розвитку банківської інфраструктури в регіоні. Також важливим є забезпечення підтримки малого та середнього бізнесу в регіоні, що сприятиме збільшенню попиту на банківські послуги та забезпеченню їх ефективності. Важливо забезпечувати підтримку місцевих банків країни в умовах фінансової нестабільності та збільшення конкуренції, недопущення зменшення надаваних послуг на ринку та зміцнення стану місцевої фінансової інфраструктури. Це можна забезпечити за допомогою залучення інвестицій та фінансової підтримки від уряду, підтримки від інших банків та фінансових установ, як внутрішнього характеру так і зовнішнього (міжнародного) характеру. Ефективність та стабільність банківської системи дозволяє забезпечити доступність фінансових ресурсів для місцевих підприємств та жителів регіону, що сприяє їхньому розвитку та зміцненню конкурентоспроможності.

Література:

1. Другов О.О. Політика регіонального розвитку банківської системи України. *Вісник Української академії банківської справи*. 2006. № 1. С. 56–60.
2. Люзняк М.Е. Шляхи підвищення конкурентоспроможності банку на регіональному ринку. *Вісник Національного банку України*. 2010. № 1. С. 58–63.
3. Гольченко, І.Е. Мотиви виходу іноземних банків на ринки країн Східної Європи та наслідки для місцевих банків. *Вісник Української академії банківської справи*. 2008. №1. С. 92–97.
4. Циганюк Д.Л. Кобушко І.М. Місцеві банки на регіональному ринку інвестування в інновації. *Соціально-економічна мотивація інноваційного розвитку регіону*: монографія. 2012. 572 с.
5. Liang, T.S. Yip Wei G.T. Financial Sector Liberalization and its Challenges to the Local Banks – the Experience of Singapore. *Banks and bank systems*. 2006. Vol. 1. Issue 4. P. 49-64

РОЛЬ ОБЛІКОВОЇ СТАВКИ НБУ В СИСТЕМІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ

Конєв В.В., Мартинов А.А.,

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля,
м. Київ, Україна

В умовах збройного конфлікту в Україні особливої актуальності набуває проблема забезпечення стабільності національної грошової одиниці та регулювання грошової маси в обігу, що є однією з головних функцій Національного банку України.

Під час повномасштабного вторгнення РФ в Україну НБУ було запроваджено низку заходів антикризового управління, серед яких особливої уваги заслуговують заходи щодо регулювання облікової ставки, що є ключовим інструментом контролю економіки та стримування темпів інфляції. Вивчення ролі облікової ставки, як інструменту антикризового управління в умовах системної фінансової кризи та повномасштабного військового конфлікту в Україні сьогодні є важливим науковим завданням.

Облікова ставка є орієнтиром вартості грошей в економіці та одним з монетарних інструментів, за допомогою якого Національний банк України може регулювати вартість залучених і розміщених коштів у визначеному періоді. Облікова ставка характеризує відсоток за кредити, що надає НБУ комерційним банкам. Відповідно до цього, від облікової ставки залежить відсоткова ставка за кредитами комерційних банків і рівень процентних ставок за депозитами фізичних та юридичних осіб.

Збільшення облікової ставки є обґрунтованим у випадку суттєвого зростання цін та тенденції до відтоку гривневих активів у іноземну валюту. У свою чергу, зниження ставки є доцільним у випадку стабілізації ситуації, для стимулювання кредитування, інвестицій та споживання. Рішення про перегляд облікової ставки залежать від ситуації в економіці та приймаються на засіданнях Правління Національного банку з монетарної політики. Кількість таких змін та діапазон значень облікової ставки свідчить про рівень стабільності в економіці.

Облікова ставка є одним із методів стримування інфляції. При підвищенні облікової ставки відбувається зменшення грошової маси, а також збільшення відсотків за кредитами і ставок за вкладками. Це дозволяє залучити частину вільних грошей на депозитах, знизити інфляцію та зміцнити курс національної валюти.

В той же час, використання облікової ставки як інструмента регулювання економіки пов'язане з певними ризиками та проблемами.

На підставі проведеного дослідження було виявлено наступні потенційні ризики зниження ефективності системи антикризового управління в умовах військового конфлікту та системної фінансової кризи, що пов'язані з низькою обліковою ставкою:

1. Значний ризик зростання інфляції. Чим облікова ставка нижча, тим більш

доступними є кредити і менш привабливими ставки за депозитами для населення. Коли НБУ знижує ставку, грошова маса у обігу стає більшою і зростає попит на товари. В результаті ціни також зростають і прискорюється інфляція.

2. Скорочення міжнародних резервів. Збільшується здійснення валютних інтервенцій з продажу валюти для підтримки курсу гривні.

3. Збільшення попиту на валюту. Оскільки низькі ставки за депозитами у гривні не можуть забезпечити збереження заощаджень від інфляції, у населення зростає попит на іноземну валюту.

4. Проблеми з емісійним фінансуванням бюджету. За необхідності такого фінансування є ризики значного прискорення зростання інфляції при низькій обліковій ставці.

5. Непривабливість облігацій внутрішніх державних позик України (ОВДП). Можливість внутрішнього залучення коштів для держави є критично важливою в умовах війни. Проте в умовах низької дохідності це проблематично.

Отже, враховуючи наведені вище ризики та особливості сьогоденної ситуації, Національний банк України прийняв обґрунтоване рішення щодо підвищення облікової ставки.

Після закінчення конфлікту, в умовах мирного часу, на наш погляд, доцільно використовувати режим інфляційного таргетування, що сприятиме розвитку економіки.

Водночас через вимушене запровадження адміністративних обмежень ринкові монетарні інструменти, зокрема облікова ставка, перестали відігравати відчутну ролі у функціонуванні грошово-кредитного та валютного ринків. З огляду на це в умовах широкомасштабної збройної агресії та значного психологічного шоку 3 березня 2022 р. Національним банком було відкладене ухвалення рішення щодо зміни розміру облікової ставки та її збереження на рівні 10%.

Поступова адаптація економіки України та заміщення психологічного шоку економічною логікою ухвалення рішень бізнесом та населенням потребували зміни підходів до монетарної політики. 2 червня 2022 р. Правління Національного банку України ухвалило рішення підвищити облікову ставку до 25% річних [1].

Метою цього рішучого кроку, разом з іншими заходами, став захист гривневих доходів та заощаджень громадян, збільшення привабливості гривневих активів, зниження тиску на валютному ринку і в результаті посилення спроможності Національного банку забезпечувати курсову стабільність і стримувати інфляційні процеси під час війни. Оскільки, за відсутності належної винагороди за утримання гривневих активів посилювалися загрози доларизації економіки та відповідної втрати ресурсу фінансовою системою, зросли ризики для макрофінансової стабільності в середньостроковій перспективі, а за відсутності суттєвого підвищення дохідності гривневих активів продовжується швидке виснаження міжнародних резервів та накопичення дисбалансів в економіці, необхідність цього рішення була очевидна.

Облікову ставку було підвищено одразу на 15%. Незначне підвищення ключової ставки, за оцінками НБУ, не мало б значного впливу на фінансово-

економічну систему, зокрема через обмежену дієвість механізму монетарної трансмісії під час війни, вичікувальну позицію вкладників щодо можливого наступного підвищення облікової ставки і достатньо високі очікувані показники інфляції [1].

Оскільки інфляційний розвиток потребує повернення Національного банку до активної процентної політики для запобігання подальшому погіршенню інфляційних очікувань та доларизації економіки, рішуче підвищення облікової ставки також має поживати інтерес до гривневих активів, знизить тиск на міжнародні резерви та матиме стримуючий вплив на інфляцію. Збільшення привабливості гривневих заощаджень, ОВДП та депозитів, має сприяти зменшенню попиту на валютному ринку. Це дасть змогу уникнути подальшого накопичення дисбалансів, знизити тиск на міжнародні резерви України, поступово вирішити проблему множинності валютних курсів та зменшить потребу емісійного фінансування Національним банком.

Через стрімке зростання інфляції, враховуючи тривалий період суттєвого цінового тиску, переважання інфляційних ризиків на горизонті прогнозу, а також необхідність забезпечення привабливості гривневих активів та утримання курсової стабільності, Правління Національного банку неодноразово приймало рішення зберегти облікову ставку на рівні 25%. За прогнозами експертів НБУ, облікова ставка на рівні 25% зберігатиметься до січня – березня 2024 року [2].

Безперечно, підвищення НБУ облікової ставки було вимушеною і необхідною мірою в антикризовому управлінні на початковому етапі. Проте загальний накопичувальний ефект не став достатньо вагомим і експерти очікують, що прискорення інфляції буде зберігатися. На це значною мірою впливають зруйновані війною ланцюжки виробництва і постачання товарів, дефіцит пального, енергетична криза та загальна невизначеність, пов'язана з перебігом бойових дій. Спостерігаються складнощі у функціонуванні міжбанківського ринку, домінуючий вплив державних програм стимулювання на кредитний ринок і слабке реагування депозитного ринку на зміну облікової ставки. Валютний ринок знаходиться під впливом неринкових факторів попиту та пропозиції іноземної валюти, а фінансування дефіциту бюджету здійснюється переважно з неринкових джерел. Логістичні проблеми, викликані війною уповільнюють швидкість обороту грошової маси, що обмежує ефективність монетарної трансмісії через грошово-кредитні механізми [3].

За результатами проведеного дослідження можна зробити висновок, що рішення НБУ стосовно підвищення облікової ставки було вірним та своєчасним для забезпечення функціонування системи антикризового управління. Але, на жаль, не вдалося уникнути негативного впливу вищезазначених факторів, що безпосередньо не залежать від значення облікової ставки. Водночас, на наш погляд, повернення Національного банку до активної процентної політики дасть змогу запобігти негативним тенденціям. Розширення грошової пропозиції в економіці дозволило б пришвидшити оборот грошової маси, і, відповідно, зменшити потребу в ній. Стимулювання банків до вкладання коштів у державні облігації, впровадження інструментів центрального банку з пільгового цільового

рефінансування банківських кредитів під пріоритетні проекти та орієнтація законів Уряду на створення нових робочих місць значно знизять ризики структурної інфляції.

Література:

1. Національний банк України підвищив облікову ставку до 25% [Електронний ресурс]: [сайт] // Національний банк України.- 2022.- 02 чер.- Режим доступу: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/natsionalniy-bank-ukrayini-pidvischiv-oblikovu-stavku-do-25> (дата звернення 17.05.2023).- Назва з екрану.
2. Облікова ставка на рівні 25% зберігатиметься до січня – березня 2024 року - НБУ [Електронний ресурс]: [сайт] // ЛІГА:ЗАКОН.- 2022.- 06 жов.- Режим доступу: https://biz.ligazakon.net/news/214447_oblkova-stavka-na-rvn-25-zbergatimetsyado-schnya--bereznya-2024-roku---nbu (дата звернення 18.05.2023).- Назва з екрану.
3. Підвищення облікової ставки до 25%: чи виправдало очікування це рішення [Електронний ресурс]: [сайт] // Економічна правда.- 2022.- 20 жов.- Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/columns/2022/10/20/692834/> (дата звернення 19.05.2023).- Назва з екрану.

СЕКЦІЯ 3: ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ: ПРІОРИТЕТИ, ІНСТРУМЕНТИ

Костирко Л.А.,

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля,
м. Київ, Україна

Забезпечення сталого соціально-економічного розвитку економіки України в умовах воєнного стану обумовлює необхідність використання ефективних інструментів фінансового управління, серед яких пріоритетне місце посідає фінансова стратегія сталого розвитку. Підвищену увагу до пріоритетності формування механізму фінансової стратегії сталого розвитку можна пояснити наступними обставинами.

1. Військова агресія РФ проти України спричинила негативний вплив як на нашу державу в цілому, так і на суб'єктів господарювання. За оцінками Національного банку, під час війни економіка України втрачає 50% "невиробленого" ВВП. МВФ оцінює втрати України через військове вторгнення російських окупантів до 35 % ВВП [1]. Встановлено, що за результатами 2022 року майже 20% суб'єктів підприємництва припинили свою діяльність, але більшість підприємств адаптуються до нових обставин, залучають резерви для підтримки своєї діяльності, проводять трансформацію своїх об'єктів, ресурсів та виробничих потужностей [2].

2. Посилення впливу зовнішніх чинників кризової загрози для підприємств в умовах воєнного стану вимагають істотної зміни підходів до визначення векторів їх стратегічного фінансового управління та можливостей забезпечення сталого розвитку в сучасних умовах господарювання. В умовах невизначеності змінюються пріоритети стосовно об'єктів і цільових установок фінансового управління, орієнтованих на зростання потреби у фінансових ресурсах, збільшення обсягу масштабів виробництва, обсягів інвестиційних ресурсів задля забезпечення сталого розвитку підприємств. Традиційні інструменти і методи фінансового управління є недосконалими, оскільки не дозволяють своєчасно ідентифікувати і прогнозувати можливі ризики кризових явищ зниження фінансового потенціалу розвитку підприємств.

3. Наявність фінансових ресурсів впливає не тільки на поточний, але і на майбутній фінансовий потенціал розвитку підприємств, внаслідок чого динамічно змінюється вихідний потенціал фінансової стійкості. Тому вочевидь, що кожен раз при прийнятті доцільних стратегічних рішень необхідно зважувати, яким чином у рамках фінансових пропорцій можна забезпечити приріст активів і достатній рівень рентабельності, дотримуючись при цьому фінансової рівноваги. У даному випадку мова йде про необхідність глибокого

розуміння та аналізу умов і факторів, що визначають фінансові пропорції кожного підприємства. Ґрунтуючись на припущенні невизначеності ринкового середовища, варто підкреслити, що система стратегічних орієнтирів підприємства не залишається незмінною: з часом, зі зміною поведінки взаємодіючих суб'єктів зовнішнього середовища і, нарешті, із загальними змінами, що відбуваються в навколишньому середовищі, можуть змінюватися формулювання інтересів та їх пріоритетність.

4. Результати фінансово-економічної діяльності не можна визначити з достатньою мірою точності. Вартість підприємства залежать від облікової політики, яка також може змінюватися. Це означає, що необхідно періодично переглядати і оптимізувати вектор саморозвитку підприємства і на основі попереднього регламентування процедур відповідно коригувати стратегічні плани. У цих умовах при виборі стратегічних орієнтирів особливого значення набуває визначення обмежень потенціалу відтворення вартості підприємства. Причини цих обмежень можуть бути як за межами економічної системи так і диктуватися внутрішніми фінансовими можливостями підприємства.

Основою фінансової стратегії сталого розвитку підприємства є формування фінансової політики залучення, використання й перерозподілу фінансових ресурсів, адаптованої до умов невизначеності та механізмів її реалізації, орієнтованих на підвищення його фінансового потенціалу відтворення вартості. Методологічним базисом розробки механізмів фінансової стратегії сталого розвитку підприємства є такі ключові принципи: цілеорієнтованості, оптимізації структури капіталу, адаптивності, безперервності розвитку.

Процес розробки фінансової стратегії має таку послідовність: на основі проведеного аналізу зовнішнього середовища, внутрішнього фінансового потенціалу підприємства й виявлених можливостей і загроз, сильних і слабких сторін розробляються альтернативи стратегії розвитку підприємства, визначаються стратегічні цілі підприємства та механізми їх реалізації. Головна увага приділяється вибору фінансової стратегії від досягнутого фінансового потенціалу підприємства до перспектив його сталого розвитку на основі побудови сценарних варіантів. Зворотний інформаційний зв'язок дозволяє зіставити отриманий результат реалізації фінансової стратегії з поставленими цілями стратегії на вході та визначити відхилення «реального» вектора розвитку системи від «ідеального». Формулювання проблеми і її осмислення є вихідною точкою для вибору фінансової стратегії і стратегічних цілей.

Для оцінки сильних і слабких сторін підприємства на основі якісного аналізу факторів зовнішнього і внутрішнього середовища доцільно використовувати методи стратегічного аналізу, засновані на побудові SPACE-матриці за такими групами коефіцієнтів: фінансовий потенціал, конкурентоздатна перевага, стабільність середовища, виробничий потенціал, гнучкий розвиток.

Важливим етапом формування фінансової стратегії сталого розвитку є оцінка її ризику. Ризик прийняття рішень фінансової стратегії – це ризик недосягнення поставлених цілей при виборі конкретної альтернативи, який виражається в недоодержанні чи неотриманні прогнозованого результату.

Інтегральна оцінка ризику передбачає діалектичний взаємозв'язок об'єктів і суб'єктів дослідження і є вектором імовірності відхилення від стратегічної мети. З управлінських позицій оцінка ризику означає, що кожен етап стратегії є інтегрованим цілим навіть тоді, коли вона сама складається з окремих роз'єднаних стратегічних рішень (функцій). Такий підхід дозволяє розглядати процес формування фінансової стратегії як комплекс взаємозалежних компонентів (етапів), об'єднаних загальною метою. Тому виникає необхідність у проведенні аналізу причинно-наслідкових зв'язків ризикових ситуацій при виборі альтернатив фінансової стратегії. Для здійснення аналізу ризику використовуються відомі методи аналізу точки безбитковості, чутливості, сценаріїв, дерева рішень Монте-Карло, експертних оцінок, статистичний аналіз, САРМ, моделі Фішера-Блека, Хаустона. Так, використання методу Хаустона дозволяє оцінити вплив різних методів управління ризиком на зміну вартості підприємства. Особливо важливим є аналіз чутливості фінансової стратегії до змін її економічних показників і запасу фінансової стійкості. Дослідження чутливості альтернатив фінансової стратегії доцільно здійснювати на основі аналізу показника чистого доходу, тому що він найбільш адекватно відображає ринкову вартість підприємства. Сутність аналізу чутливості полягає в оцінці майбутніх змін і характеру поведінки істотних фінансових показників, а також їх чутливості до зміни параметрів фінансової стратегії, які відповідають різним сценаріям розвитку підприємства.

З огляду на те, що критерій «чистий грошовий потік» є комплексною характеристикою, яка поєднує кілька вихідних параметрів, даний показник був прийнятий як ключова характеристика чутливості вибору фінансової стратегії. Формалізацію оцінки впливу фактора на величину чистого доходу на $n+1$ -му кроці і n -му кроці наведено у вигляді формули:

$$\Delta_i = \left| \text{ЧГП}_i((h+1) \cdot x_i^0) - \text{ЧГП}_i(h \cdot x_i^0) \right|, \quad i = \overline{1, n}$$

де n – кількість факторів; x_i^0 – фактична величина i -го фактора; h – крок зміни факторів.

Звідси, чим більше величина Δ_i , тим сильніше вплив фактора на результуючий показник.

Вибір пріоритетів фінансової стратегії залежить від того, на якому етапі розвитку знаходиться підприємство: становлення, розвиток, стабілізація. В кожному із зазначених варіантів буде свій набір індикаторів і шляхи реалізації стратегічних пріоритетів. Для фінансової стратегії становлення граничними параметрами будуть ліквідність, платоспроможність.

Головною метою стратегії розвитку є досягнення припустимого зростання вартості підприємства, в першу чергу, за рахунок додаткового вкладення капіталу і зростання потенціалу фінансової стійкості.

Фінансова стратегія стабілізації орієнтована на забезпечення сталого розвитку підприємства, зміцнення конкурентних позицій при обмежених можливостях розширення частки основного ринку і підтримку потенціалу

фінансової стійкості підприємства на достатньому рівні. При цьому необхідно враховувати дві обставини: якщо показники стабільні та мають на майбутнє тенденцію до зростання, то можна зробити висновок про стійкість розвитку підприємства; якщо показники коливаються чи знижуються, необхідно прийняти рішення щодо зміни цільового вектора. На вибір фінансової стратегії стабілізації підприємства впливають такі основні фактори: збалансованість структури фінансових ресурсів, ступінь автономії і забезпеченість активів джерелами фінансування. При виборі її альтернатив необхідно враховувати фактори, що впливають на зміни капіталу, серед яких: відсутність гарантії одержання прибутку, його розподілу і використання; частина капіталу може бути вилучена за бажанням вкладника підприємства. Ризик капіталу є об'єктивним, постійно діючим фактором, що впливає на рівень майбутньої доходності. Ці два показники складають єдину систему «дохідність – ризик» [3, стор. 361]. Це означає, що при виборі з кількох джерел фінансування з рівним ризиком перевага віддається джерелу з найбільшим значенням очікуваної доходності. І, навпаки, при виборі джерел фінансування з однаковими витратами, перевага віддається варіанту з меншим рівнем ризику. Зазначені постулати враховуються при виборі фінансової стратегії розвитку підприємства і оцінці її ризику на етапах визначення векторів фінансового управління. При визначенні стратегічних векторів варто дотримуватися вимог ефективності, тобто досягнення головної мети – максимізації вартості. А оскільки вибір стратегічних альтернатив залежить від сценаріїв розвитку факторів макро- і мікросередовища, то завжди існує ризик, який слід враховувати в процесі прогнозування очікуваних характеристик потенціалу відтворення вартості підприємства. В цьому зв'язку для оцінки відхилень балансової від ринкової вартості найбільш придатними є методи менеджменту на основі ринкових очікувань (ЕВМ).

Перспективи сталого розвитку підприємств оцінюються за допомогою показників стратегічної вартості підприємства, які враховують вплив ключових факторів: облікова політика, методи оцінки вартості підприємства при різних підходах, інфляція і ризик. Такий підхід забезпечує оцінку гнучкості окремої стратегічної альтернативи та дозволяє скорегувати фінансову стратегію залежно від впливу факторів невизначеності.

Література:

1. Рихліцький В. Бізнес в умовах війни: хто зазнав найбільших втрат та як відновлюються підприємства. Економічна правда, 2022. URL: [HTTPS://www.epravda.com.ua/publications/2022/03/23/684549/](https://www.epravda.com.ua/publications/2022/03/23/684549/) (дата звернення 19.03.2023)
2. Мурована Т. Вітчизняне підприємництво в умовах воєнного стану: основні тенденції та методи підтримки. Економіка та суспільство. 2023. № 47. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-47-49> (дата звернення 19.03.2023)
3. Костирко Л.А. Фінансовий механізм сталого розвитку підприємств: стратегічні орієнтири, системи забезпечення, адаптація : Монографія. Луганськ: вид-во «Ноулідж», 2012. 396 с.

INTEGRADED REPORTING. FUNDAMENTAL CONCEPTS

Lubenchenko O.E.,

National Academy of Statistics, Accounting and Audit,
Kyiv, Ukraine

The International Integrated Reporting Council published the International Integrated Reporting Framework (IIRF) in January 2021[1]. IIRF is used in 75 countries of the world. The IIRF purpose is to set up guiding principles and components regulating the IIRF content as a whole, and to explain the main definitions laid in the basis of the reporting. The integrated reporting and the principles of integrated thinking are supported by the Foundation of International Financial Reporting Standards (IFRS Foundation), a non-profit public organization created for elaborating reliable, intelligible, mandatory and globally accepted standards for accounting and disclosure of information about sustainable development (IFRS standards), and for promoting and encouraging the adoption of these standards [2].

The International Integrated Reporting Framework:

- contains the information to be included in the integrated report for using in the assessment of the organization’s capability for value creation; it does not set targets for aspects such as the quality of the organization’s strategy or its effectiveness;

- are designed, first and foremost, for using in the private sector by commercial companies of any size, and can also be used in the public sector and by non-commercial organizations;

- highlights that the company’s success depends on various forms of the capital (financial, production, intellectual, human, social, reputational and natural capital).

The capital refers to the store of value that can increase or decrease due to the company’s operation. Increases or decreases of the capital are accompanied by its restructuring.

The compilation of integrated reporting is based on seven guiding principles (rules).

Table 1

The guiding principles of integrated reporting

Principle	Description
1.Strategic focus and orientation on the future	An integrated report is supposed to give understanding of the company’s strategy and its correlation with the company’s capability for value creation in short, medium and long term, and with the utilization of and impact on the company’s capital
2.Information consistency	An integrated report is supposed to provide a holistic portray of the causalities between the factors which have impact on the company’s capability for value creation in a certain period of time
3.Interactions with stakeholders	An integrated report is supposed to provide understanding of the character and quality of the company’s relations with its key stakeholders, including the fact that the company takes account of the needs and interests of users

table 1 continuation

4.Materiality	An integrated report is supposed to disclose information about the factors that have material impact on the company's capability for value creation in short, medium and long term
5.Laconism	An integrated report is supposed to contain a maximally abridged, correct and informative articulation of the management's opinion about highlighted issues
6.Reliability and completeness	An integrated report is supposed to contain all the material factors, both positive and negative, in a balanced form without essential misstatements
7.Consistency and comparability	An integrated reporting is supposed to be presented on a reference basis not changing in time in a way to ensure its comparability with the reporting of other companies

The integrated report aims at information disclosure and contains eight components; being closely connected with each other, they are not mutually exclusive (Table 2).

Table 2

The integrated reporting components requiring disclosure

Integrated reporting components	Issues for disclosure	Component description
1.Information about a company and its external environment	What does a company do and what circumstances have impact on its operation?	The company's mission, main products and circumstances in which a company operates
2.Corporate management	In what way does the corporate management structure enhance the company's capability for value creation in short, medium and long term?	The corporate management structure and its impact on a company with respect to the value creation in short, medium and long term
3.Business model	What is the company's business model?	A conceptual description of a method for value creation: economic value (revenue, profit), social (image), etc.
4.Risks and opportunities	What risks are specific for the company operation and what is their impact on its capacity for value creation?	Main risks and opportunities that have impact on the company's capacity for value creation
5.Strategy and distribution of resources	What are short-term, medium-term and long-term strategic goals of an organization and how they can be achieved?	Specifications of the company's goals, set out in a formalized document (for example, in the statute), covering a long period of time, ways and resources required to achieve the goals. Descriptions of the methods for identification, assessment and management of company risks

table 2 continuation

6.Assessment of company performance	To what extent a company could achieve its strategic goals in the reporting period; what are the results of its operation in terms of the impact on capitals?	Assessment of the extent to which a company could achieve its strategic goals in the reporting period and the impact of company's indicators on the capital
7.Assessment of future events	What challenges and uncertainties can be faced by a company in implementing its strategies; what are potential implications for its business model and future operational results?	Challenges and uncertainties occurring in implementing the company's strategy, implications for the business model and future operational results
8.Presentation framework	In what way does an organization determine the materiality of issues disclosed in the reporting? What are quantitative and qualitative estimates of the material factors?	Justification of the inclusion of the components in the integrated reporting and their quantitative and qualitative assessment

The content of the company's integrated report depends on its operation specifics and particular circumstances. In view of this, the IIRF designers laid out its components in form of questions rather than a nomenclature of the information that needs to be disclosed.

The integrated report is, therefore, a laconic information message on how the company's strategy, corporate management, operational results and prospects, put in the context of its external environment, will promote value creation or value loss in short, medium and long term. The report can be presented separately, as an autonomous document or be included in the other reporting as a separate part.

References:

1. International <IR> Framework/ January 2021 URL: <chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://www.integratedreporting.org/wp-content/uploads/2021/01/InternationalIntegratedReportingFramework.pdf>
2. The IFRS Foundation URL:<https://www.ifrs.org/about-us/who-we-are/>

ДІЛОВИЙ КЛІМАТ В ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ ПРОТЯГОМ ВОЄННОГО ЧАСУ

Плєтньов М.В.,

Східноукраїнський національний університет імені В. Даля
м. Київ, Україна

Сучасні дослідження та аналіз ділового клімату в промисловості України протягом воєнного часу має стратегічне значення для подальшого планування та відродження економіки України. Ділова активність – це комплексний індикатор (сукупність оцінок), який відображає зусилля підприємств, спрямовані на забезпечення динамічності розвитку і досягнення поставлених цілей у різних видах діяльності. Основними цілями оцінки та аналізу ділової активності підприємств є визначення загальних трендів, встановлення часових лагів та динаміки змін. У цьому зв'язку важливі результати дослідження щодо ділової активності, як в промисловості України, так і в переробній промисловості, які презентують науковці багатьох аналітичних центрів, наукових установ, зокрема Інститутом економічних досліджень та політичних консультацій [1].

Дослідження ділової думки проводяться щоквартально, шляхом проведення моніторингу оцінок та очікувань керівників підприємств щодо змін ділового середовища загалом та показників роботи підприємств. З метою визначення загальної картини економічної ситуації в Україні та напрямках майбутніх тенденцій циклу ділової активності.

В таблиці 1 подано індикатори ділової активності в промисловості України за 2022 – 2023 роки, які свідчать про зниження ділової активності у цілому у промисловості, та у переробній промисловості зокрема. Якщо провести аналіз отриманих індикаторів, то можна побачити що найгірша ситуація в промисловості зберігалася саме у березні, квітні й травні 2022 року. Саме в ці місяці діловий клімат взагалі був від'ємний і мав негативну характеристику, проте після травня 2022 року трохи показники покращились, але ж вони не досягли тих бажаних показників, які мають бути задля відродження України. Слід зауважити, що в квітні місяці 2023 року показники ділової активності нарешті стали позитивними.

Щодо індикаторів ділового клімату в промисловості та індикаторів ділового клімату в переробній промисловості, то вони відрізняються, але не принципово. У цілому індикатори ділового клімату в промисловості є загальними та охоплюють не тільки переробну промисловість, а і інші види промисловості, які також доречно дослідити та визначити.

Діловий клімат в промисловості безумовно залежить від ділового клімату, який сформування на конкретних підприємств і які функціонують в тому чи іншому виді промисловості, тому диференціація цих індикаторів за видами промисловості, дозволяє виокремлювати ті підприємства, які потребують державної допомоги та підтримки. Шляхом надання кредитів, грантів, пільг та преференцій. Така промислова політика дозволить активізувати діловий клімат на вітчизняних підприємствах та створити умови для залучення інвестицій.

Таблиця 1

Індикатори ділової активності в промисловості України за 2022 – 2023 роки

Індикатори	2022 рік												2023 рік			
	Січень	Лютий	Березень	Квітень	Травень	Червень	Липень	Серпень	Вересень	Жовтень	Листопад	Грудень	Січень	Лютий	Березень	Квітень
Індикатор ділового клімату в промисловості	1,0	1,1	-1,7	-2,1	-1,7	-1,3	-1,3	-1,3	-1,1	-1,0	-1,1	-1,3	-1,0	-0,7	-0,2	0,4
Оцінка змін обсягу виробництва продукції за попередні три місяці, баланс	3	3	-25	-41	-36	-31	-25	-25	-19	-17	-14	-16	-15	-8	-2	8
Очікувані зміни обсягу виробництва продукції в наступні три місяці, баланс	-4	7	-41	-34	-18	-12	-10	-9	-5	-7	-14	-23	-6	-1	7	10
Оцінка поточного обсягу замовлень на виробництво продукції (попиту), баланс	-31	-31	-57	-56	-54	-53	-53	-54	-51	-51	-52	-51	-52	-51	-49	-38
Оцінка поточного обсягу іноземних замовлень на виробництво продукції (експортного попиту), баланс	-22	-23	-28	-31	-31	-30	-33	-33	-33	-33	-34	-34	-34	-34	-33	-32
Оцінка поточного обсягу запасів готової продукції, баланс	-9	-9	-20	-21	-20	-19	-18	-18	-18	-16	-16	-18	-16	-16	-13	-11
Індикатор ділового клімату в переробній промисловості	1,0	1,1	-1,8	-2,0	-1,5	-1,3	-1,3	-1,2	-1,0	-1,0	-1,2	-1,3	-1,1	-0,8	0,0	0,7
Оцінка змін обсягу виробництва продукції за попередні три місяці, баланс	4	4	-30	-45	-37	-32	-27	-24	-19	-17	-14	-16	-15	-9	-3	8
Очікувані зміни обсягу виробництва продукції в наступні три місяці, баланс	-6	11	-42	-31	-13	-9	-7	-7	-6	-11	-20	-28	-6	4	14	17
Оцінка поточного обсягу замовлень на виробництво продукції (попиту), баланс	-35	-35	-58	-58	-56	-55	-56	-57	-54	-55	-56	-56	-57	-56	-47	-40
Оцінка поточного обсягу іноземних замовлень на виробництво продукції (експортного попиту), баланс	-27	-29	-35	-36	-38	-37	-40	-40	-40	-40	-40	-40	-41	-41	-39	-37
Оцінка поточного обсягу запасів готової продукції, баланс ³	-10	-11	-23	-24	-22	-21	-21	-20	-20	-18	-18	-19	-19	-19	-14	-11

Таким чином, проведений аналіз ділового клімату на підприємствах промисловості України протягом воєнного часу доводить, що діловий клімат стабілізувався в квітні місяці, тому можна сподіватися на потенційну можливість залучення інвестицій для відродження України та територій різних функціональних типів через створення нових робочих місць.

Література:

1. Сайт Інституту економічних досліджень та політичних консультацій.
URL:
http://www.ier.com.ua/ua/publications/regular_products/business_idea_industry.
(дата звернення 15.05.2023)

НАРАТИВ БЕЗПЕКО-ОРІЄНТОВАНОГО РОЗВИТКУ ДЛЯ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Івченко А.Г.,

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля,
м. Київ, Україна

Війна рф проти України, яка була розпочата у 2022 році, привела до нищівних соціально-економічних наслідків. За даними [1], українська економіка тільки у 2022 році через війну втратила майже 30% реального ВВП, більше 13 млн українців були вимушені стати переселенцями (стали ВПО в Україні або виїхати за кордон), і більше 7 млн громадян України опинилися за межею бідності. Європейський банк реконструкції та розвитку оцінює падіння ВВП на душу населення в Україні на 9% відносно довоєнного рівня [2]. Зрозуміло, що українська економіка в цілому і на рівні кожного окремого підприємства потребує економічного відновлення для подолання наслідків війни.

Актуальність питань повоєнного та післявоєнного відновлення української економіки в цілому й кожного українського підприємства зокрема зумовлює актуальність нарративу розвитку для українських підприємств. Поняття нарративу у науці з'явилося давно, але тривалий час мало вузькофункціональне використання [3]. І тільки у 1970–1990 роках поняття нарративу отримало широку імплементацію у різних галузях знання — від літературознавства та філософії, у тому числі онтології, до соціології й економіки [4, 5]. Поняття нарративу не має єдиного трактування, його можна (у тому числі) розуміти як сукупність пов'язаних між собою подій, фактів та інтерпретацій, які складають цілісний текст, та процес повідомлення такого тексту [5]. Наратив як феномен (у вузькоспеціалізованому розумінні у феноменології) є цілісним та несуперечливим, а характер зв'язку його елементів може бути причинно-наслідковим, комплементарним, логічним, хронологічним тощо.

Отже, необхідність розвитку для українських підприємств очевидна. За умов глибокої кризи в українській економіці внаслідок війни, істотного падіння внутрішнього попиту на українському ринку тільки розвиток підприємства як уособлення набуття ним глибоких якісних змін, що зумовлюють посилення його життєздатності та сталості попри негативний вплив зовнішнього середовища, може забезпечити довгострокове існування підприємства, його виживання та успішну адаптацію до негативного стану зовнішнього середовища для українських підприємств.

За поточних умов функціонування українських підприємств протягом 2022–2023 років паралельно із активізацією нарративу розвитку істотно підвищилася актуальність нарративу безпеки. Це є цілком зрозумілим, оскільки орієнтація на частку ринку, дохід, обсяг продажів, прибуток тощо в принципі є обґрунтованою тільки за умови збереження отриманих результатів та й майна підприємства взагалі. Якщо ймовірність втратити активи підприємства через певні причини є високою, то питання прибутку, доходу, розширення діяльності істотно

втрачають свою актуальність. Ненульовий за умов війни ризик втрати майна підприємства через безпосередньо активні воєнні дії, тимчасову окупацію української території, обстріли території України різними засобами ураження або навіть через примусове вилучення майна особливо актуальним робить питання економічної безпеки — функціонування підприємства та його розвитку.

Розвиток теоретичних засад безпекології в Україні привів до формування декількох атрибутів у розумінні економічної безпеки та різних підходів до її розуміння. Зокрема, атрибутами економічної безпеки підприємства є такі як стан підприємства, його здатність, умова діяльності, характеристика та потреба. А підходами до розуміння економічної безпеки підприємства є захисний, гармонізаційний, адаптаційний тощо [6]. Очевидно, що за умов війни для українських підприємств найбільш актуальним є базове розуміння безпеки — у межах захисного підходу за умови можливості вибору будь-якого з її атрибутів для підприємства.

Зважаючи на актуальність наративу розвитку для вітчизняних підприємств, принципово можна виділити різні види розвитку підприємства за його спрямованістю. Доцільно стисло висвітлити окремі такі види та стисло окреслити, чому їхній вибір не є вдалим для сучасних умов функціонування українських підприємств:

внутрішній якісний структурний або організаційний розвиток — розвиток, спрямований на набуття внутрішніх якісних змін на підприємстві за рахунок покращання комунікацій між його елементами та набуття нових властивостей; не є доцільним вибором через негативний вплив зовнішнього середовища та неможливість його подолання виключно у межах зазначеного типу розвитку підприємства;

екстенсивний розвиток — розвиток, спрямований на збільшення окремих параметрів функціонування підприємства; для значної більшості українських підприємств є неможливим через істотне скорочення доступних ресурсів та скорочення ємності внутрішнього ринку;

інтенсивний розвиток — розвиток, спрямований на набуття внутрішніх якісних змін на підприємстві за рахунок удосконалення змісту елементів; не є доцільним вибором через недостатність таких змін для компенсації агресивного впливу зовнішнього середовища за умов війни;

маркетингово-орієнтований розвиток — розвиток, спрямований на покращання комунікації між підприємством та суб'єктами ринку; не є доцільним вибором, оскільки хоча й (теоретично) є передумовою масштабізації діяльності підприємства, не дозволяє усунути вплив наявних загроз у його зовнішньому середовищі;

розвиток, спрямований на посилення людського потенціалу підприємства — не є доцільним вибором, оскільки, як і маркетингово-орієнтований розвиток, не дозволяє усунути вплив наявних загроз у зовнішньому середовищі підприємства.

Можна дійти справедливого висновку на основі аналізу емпіричних умов функціонування українських підприємств, що такі умови зумовлюють для них

актуальність наративів безпеки та розвитку. Причому відповідні наративи для забезпечення сталого довгострокового функціонування кожного українського підприємства мають бути поєднані, що дозволяє розглядати як доцільний, виправданий та необхідний саме безпеко-орієнтований розвиток для українських підприємств — як самостійний наратив. Поєднання наративів безпеки та розвитку для підприємств було розглянуто ще у [7] та [8], але отримало доволі обмежене висвітлення у наукових працях у подальшому. Певними виключеннями можуть слугувати [9] та [10], але у них зроблено акцент на розумінні розвитку як основи або складової економічної безпеки, а не на орієнтації на безпеку як якісну ознаку самого розвитку.

Отже, зараз для умов української економіки наративи безпеки та розвитку, у тому числі на рівні окремого підприємства, зумовлюють виникнення самостійного об'єкту дослідження — безпеко-орієнтованого розвитку підприємства. Щодо такого об'єкту дослідження необхідним є формування методологічних, концептуальних та прагматичних засад, що зумовлює необхідність вирішення цілого спектру наукових та практичних завдань в діяльності вітчизняних підприємств: висвітлення змісту та сутності безпеко-орієнтованого розвитку, його місця та зв'язків у системі родових видів розвитку підприємства, дослідження умов безпеко-орієнтованого розвитку українських підприємств, аналіз та оцінювання загроз для підприємств у цілому та для конкретного підприємства, позиціонування підприємства на ринку у контексті безпеко-орієнтованого розвитку такого підприємства, розроблення та втілення стратегії безпеко-орієнтованого розвитку підприємства тощо. Частина з представлених завдань потребує розроблення необхідного управлінського інструментарію.

Література:

1. Богдан Т. Фінансово-економічні наслідки війни. Лівий берег. URL: https://lb.ua/blog/tetiana_bohdan/550614_finansovoeconomichni_naslidki.html (дата звернення 14.05.2023).
2. Transition Report 2022-23. European Bank for Reconstruction and Development. URL: <https://www.ebrd.com/transition-report-2022-23> (дата звернення 12.05.2023).
3. Puckett K. Narrative Theory: A Critical Introduction. Cambridge: Cambridge University Press, 2016. 360 p.
4. Routledge Encyclopedia of Narrative Theory / Ed. by D. Herman, M. Jahn and M. -L. Ryan. London: Routledge Taylor and Francis Group, 2008. 752 p.
5. Herman D. et al. Narrative Theory: Core Concepts and Critical Debates. Columbus: Ohio State University Press, 2012. 353 p.
6. Ілляшенко О.В. Механізми системи економічної безпеки підприємства. Харків: Мачулін, 2016. 504 с.
7. Ляшенко О.М., Погорелов Ю.С. Взаимообусловленность и взаимозависимость экономической безопасности и развития предприятия.

Вісник Донецького державного університету управління. 2008. №3 (45). С. 162–171.

8. Волощук Л.О. Економічна безпека та інноваційний розвиток промислового підприємства: сутність та взаємозв'язок як об'єктів управління. Економіка: реалії часу. 2014. №6(16). С. 217–223.

9. Кравченко В.О. Інноваційний розвиток як основа економічної безпеки підприємства. Науковий вісник. Одеський національний економічний університет. Всеукраїнська асоціація молодих науковців. – Науки: економіка, політологія, історія. 2013. № 26 (205). С. 122–131.

10. Гавриш О.А., Черняк Г.М. Інноваційний розвиток як необхідна складова економічної безпеки сучасних підприємств. Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». 2014. № 11. С. 451–455.

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Співак С.І., Запорожченко С.А.,
Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля,
м. Київ, Україна

На сьогодні, тема ефективності управління фінансовим потенціалом є наймовірніше актуальною. За умов жорсткої конкуренції та сучасного стану економіки в країні, дуже важливим є прийняття правильного стратегічного рішення, яке б давало змогу підприємству розвиватись та впевнено себе почувати. Запорукою ефективного управління компанією та її фінансовим потенціалом є контроль та аналіз всіх внутрішніх та зовнішніх факторів. Усі рішення, які приймаються з метою поліпшення економічного стану підприємства мають ґрунтуватись на певних показниках, а види та якість цих показників напряду залежать від способу та ефективності управління фінансовим потенціалом.

Теоретичні основи управління фінансовим потенціалом підприємств досліджувало багато відомих вчених, проте, враховуючи виникнення нових перспектив розвитку підприємств, потребують детального розгляду питання, пов'язані з удосконаленням системи формування і використання їхнього фінансового потенціалу.

Фінансовий потенціал є складовою більш широкого поняття «економічний потенціал підприємства», який у науковій літературі найчастіше визначається як «засоби, запаси та джерела, які є в наявності та можуть бути мобілізовані для досягнення визначеної мети, виконання виробничої програми та розв'язання існуючих проблем» [4, с. 38].

Окрім безпосередньо фінансового потенціалу економічний потенціал підприємства включає в себе ще виробничий потенціал, операційний потенціал та маркетинговий потенціал [5, с. 173].

Під поняттям «фінансовий потенціал» слід розуміти показник рівня можливостей підприємства для конкурентної боротьби, свого власного розвитку підприємства, здатність до ефективного управління фінансовим потенціалом, задля його підвищення та поліпшення. Використання фінансових механізмів з метою досягнення практичних та стратегічних цілей підприємства — це і є сутність фінансового потенціалу. Вкрай важливим для ефективного існування підприємства є не наявність ресурсів як таких, а можливість підприємства у короткий термін відтворити активи, які необхідні для ефективного функціонування. В сучасних умовах конкурентної боротьби та умовах самого ринку, дуже важливо щоб усі ресурси підприємства були задіяні у його роботі.

В економічній науці існує два основних підходи до визначення фінансового потенціалу: ресурсний і результатний.

Фінансовий потенціал має велике значення для нормального функціонування підприємства та забезпечення його сталого розвитку, матеріальна основа фінансового потенціалу складають фінансові ресурси.

Всі елементи фінансового потенціалу взаємопов'язані, що передбачає застосування комплексного підходу до їх дослідження. Фінансовий потенціал розвитку підприємства і окремі його елементи можна розглядати з двох позицій:

- по-перше, як сукупність власних і залучених фінансових ресурсів;
- по-друге, як здатність підприємства ефективно використовувати фінансові ресурси для реалізації своїх інтересів і сприяння розвитку [3, 4].

Управління фінансовим потенціалом має здійснюватися за допомогою відповідного механізму, який передбачає задоволення потреб підприємства, забезпечення оптимального запасу фінансової міцності для протидії внутрішнім і зовнішнім загрозам, створення матеріальної основи для економічного розвитку. Дії механізмів мають бути спрямована на:

- формування фінансового потенціалу та його складових;
- стимулювання приросту фінансового потенціалу на підприємстві за рахунок підвищення рівня праці;
- ефективний контроль за витратами.

Серед багатьох визначень фінансового потенціалу в науковій літературі, на нашу думку, під фінансовим потенціалом необхідно розуміти «здатність фінансової служби підприємства створювати достатній обсяг ресурсів для забезпечення своєї операційної та інвестиційної діяльності за принципом їх збалансованості та ефективного використання» [1].

Виходячи з цього найкращими показниками ефективного управління фінансовим потенціалом є: забезпечення прибутковості основної та іншої операційної діяльності; підтримання достатнього рівня оборотності засобів підприємства; забезпечення інвестиційної привабливості; оптимізація структури капіталу; забезпечення фінансової стійкості, платоспроможності та ліквідності, а також раціональне співвідношення фінансових ресурсів, що спрямовуються на операційну діяльність та інвестування.

Література:

1. Брюховецька Н. Ю., Булесєв І. П., Іваненко Л. В. Модель управління фінансовим потенціалом підприємства: функціональний підхід. *Бізнес Інформ*. 2019. № 8. С. 129-135
2. Кирилова Л. І., Годорова Д. Д. Фінансовий потенціал підприємства та його складові. *Сталий розвиток економіки*. 2012. №1. С. 288–301.
3. Кунцевич В. О. Підходи до діагностики фінансового потенціалу підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2005. № 1. С. 68–75.
4. Нагорнюк О. В. Щодо сутності фінансового потенціалу підприємства. *Бізнес Інформ*. 2017. № 10. С. 37–43.
5. Яцух О. О., Захарова Н. О. Фінансовий стан підприємства та методи його оцінки. *Вчені записки ТНУ ім. В. І. Вернадського. Серія «Економіка і управління»*. 2018. Т. 29. № 3. С. 173–180.

ОРГАНІЗАЦІЯ ПОВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ Й РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ АГРОБІЗНЕСУ НА ТЕРИТОРІЯХ ЗІ СПЕЦІАЛЬНИМ РЕЖИМОМ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Христенко Л.М., Ткаченко М.В.,
Східноукраїнський національний університет імені В. Даля,
м. Київ, Україна

Агропромисловий сектор – це справжній локомотив національної економіки України, який до початку повномасштабної війни стабільно зростав. Торгівля сільськогосподарською продукцією та продовольчими товарами на період до лютого 2022 року приносила Україні щорічно близько 22 млрд доларів США та становила 41% усього експорту. Вітчизняний агропромисловий сектор, окрім того, що є значущим бюджетоформуєчим сектором вітчизняної економіки та бере участь у створенні великої кількості робочих місць для населення, завжди виконував і продовжує виконувати надважливу стратегічну функцію як для України, так і для світу в цілому, яка полягає забезпеченні внутрішньої та зовнішньої продовольчої безпеки [1, 2, 3]. І бажано, щоб характер всіх процесів, що відбуваються в цьому секторі економіки змінювався у напрямку формування в Україні соціально-економічної системи, здатної здійснити перехід до нової якості. Дотримання тривалого одновекторного напрямку переходу до нових якісних характеристик соціально-економічної системи є її розвитком. Підґрунтям економічного розвитку вважається економічне зростання. Оскільки розвиток агропромислового сектору характеризується не лише економічними чинниками, а й чинниками, що знаходяться у полі зору соціальної й екологічної сфер, то його розвиток можна схарактеризувати як сталий.

На жаль нинішній стан справ у нашій країні вимагає говорити про економічний і сталий розвиток суб'єктів агропромислового комплексу через призму спеціального режиму їхнього функціонування як такого, що встановлює спеціальний порядок провадження господарської діяльності для окремих секторів економіки або територій (підкріплено законодавством), які потребують стимулювання розвитку та/або стабілізації з боку держави. Території, які в умовах воєнного стану та після його припинення були означені повністю або частково як окуповані, або ті, на яких велись бойові дії, або ті, що знаходилися у критичній близькості від лінії ведення бойових дій, доцільно визнаються як території зі спеціальним режимом господарювання.

Організаційні заходи повинні мати на меті, по-перше, сприяння виживанню та збереженню бізнесу агровиробників у повоєнний та ранній післявоєнний періоди, по-друге, відновлення його розмірів і якості реалізації до довоєнного стану у післявоєнному періоді активної відбудови країни. До заходів відновлення і розвитку аграрних компаній можна віднести: адаптацію бізнесу через тимчасову зміну переваги в операційних напрямках діяльності; розвиток нових напрямів діяльності без збільшення обсягів; адаптуванню договірних відносин; зміни в енергетичній політиці; підвищення професійності команди спеціалістів;

запровадження кластерної організації господарської діяльності та ін. В агропромисловому секторі серед таких напрямів особливої актуальності набуває територіальна адаптація ведення господарської діяльності агропромислових компаній.

Розглянемо проблему на основі фактичних даних про діяльність трьох представників агробізнесу: ТОВ «Астарта-Київ»; ТОВ «ТАС Агро»; ПрАТ «АПК-Інвест». Всі означені компанії зазнали негативних впливів через військову агресію з боку РФ, але постраждали вони у різний спосіб, тож і стартові умови виходу із кризової ситуації мають різні. Найкраща позиція є у ТОВ «Астарта-Київ», якому вдалося уникнути значних ускладнень і навіть зберегти напрям економічного та сталого розвитку. Гірша ситуація спостерігається на ТОВ «ТАС Агро». Попри тимчасове зупинення активних напрямів розвитку і за допомогою оптимізації операційних процесів, компанія зберегла прибутковість своєї діяльності, що стане стартом для відновлення економічного зростання у найближчій перспективі. Найскладніша ситуація спостерігається на ПрАТ «АПК-Інвест», яка через розміщення її потужностей (земельного фонду та промислових комплексів) у значному наближенні до зони бойових дій і, через це, порушенні частини інфраструктури, значної замінованості території Донецької області, порушення енерго- та водопостачання та ін. скоротила обсяги діяльності та загалом отримала збитковий результат. Однак не припинила свою діяльність, має необхідну кількість людських ресурсів, намагається підтримувати операційну діяльність майже на повній потужності.

З огляду на характер впливу територіального чинника, що дозволяє виявити міру придатності територій, де знаходяться земельний фонд і виробнича інфраструктура суб'єктів агробізнесу, для їхнього нормального функціонування у повоєнний та післявоєнний періоди, пропонується застосувати ранжування таких суб'єктів за 5 рангами [4]:

Ранг 1. Суб'єкти зі звичайним режимом функціонування, що діють на територіях віддалених від міст проведення бойових дій та тих, які не перебували під окупацією загарбників або тих, де короткострокова окупація зовсім не змінила умов функціонування, що дозволило зберегти курс суб'єкта на сталий розвиток (приклад, ТОВ «Астарта-Київ»).

Ранг 2. Суб'єкти з частково порушеним режимом функціонування, але придатним для ведення ефективної діяльності, коли господарський суб'єкт лише частково був виведений із режиму нормального функціонування через минуле перебування на територіях, де велися бойові дії та тих, що нетривалий час перебували в окупації (негативні зміни у стані території відбулися, але зберігається умова їхнього швидкого повернення до функціонального стану) (приклад ТОВ «ТАС Агро»).

Ранг 3. Суб'єкти з частково порушеним режимом функціонування, але придатними для ведення результативної діяльності, коли господарський суб'єкт частково є/продовжує бути виведеним із режиму нормального функціонування через його знаходження на території наближеної до зони бойових дій, а також тих, що тривалий час перебували/продовжують перебувати в окупації (негативні зміни

у стані території відбулися/продовжують відбуватися, що не дозволяє зберегти умову швидкого повернення до функціонального стану) (приклад, ПрАТ АПК-ІНВЕСТ»).

Ранг 4. Суб'єкти зі значним порушенням режиму функціонування, коли господарський суб'єкт продовжує діяти на територіях, що довготривало знаходилися/продовжують знаходитися під окупацією, але на теперішній час не отримали значних пошкоджень (негативних змін у стані території не відбулося, але є невідомим час звільнення від окупації і майбутній стан інфраструктури суб'єкта).

Ранг 5. Суб'єкти з критичним порушенням режиму функціонування, коли господарський суб'єкт (всі його структури) перебувають на території, що тривалий час знаходилася у зоні бойових дій або під окупацією, або в небезпечній близькості до такої території та отримали значні пошкодження своєї інфраструктури, проте збереглося бажання відновити свою діяльність на відповідній території.

Після визначення рангу певного суб'єкта агробізнесу стає можливим оцінити, на якому етапі відбудови/відновлення/розвитку він знаходиться. У Концепції стратегії повоєнного відновлення та розвитку України від НІСД наданий узагальнений приклад таких етапів, як то реанімація, відновлення, й започаткування модернізації, які можна деталізувати відповідно до рангу. Після встановлення етапу відбудови/відновлення/розвитку конкретного суб'єкта агробізнесу у повоєнний період необхідно чітко встановити: основні виклики, обмеження і можливості, які дозволять правильно сформулювати стратегічні й оперативні цілі. Сформована система цілей дозволить побудувати матрицю завдань з реалізації цілей відбудови/відновлення/розвитку агропідприємства у повоєнний період. На основі матриці завдань формуються організаційні заходи, інструменти й джерела їхнього виконання. До кожного завдання формується пакет організаційних заходів та інструментів, а також обґрунтовуються джерела надходження ресурсів для їхнього виконання.

Тож, надана інформація чітко доводить значущість врахування міри придатності території, де знаходяться земельний фонд і виробнича інфраструктура суб'єктів агробізнесу, при формуванні чіткого уявлення про організаційну сторону повоєнного відновлення й подальшого розвитку кожного з них. Врахування рангу міри придатності території при реалізації цілей діяльності суб'єктів агробізнесу на основі матриці завдань надалі дозволить сформулювати пакети організаційних заходів й інструментів, а також обґрунтувати джерела надходження ресурсів для їхнього виконання.

Література:

1. Агробізнес України під час війни. Інфографічний довідник 2021–2022. URL: https://agribusinessinukraine.com/get_file/id/the-infographics-report-ukrainian-agribusiness-2022.pdf
2. Концепція стратегії повоєнного відновлення та розвитку України.

Національним інститутом стратегічних досліджень (НІСД). URL: <https://niss.gov.ua/sites/default/files/2022-05/stratvidnovlennya-koncept-v2.pdf>

3. Проект Плану відновлення України Матеріали робочої групи «Нова аграрна політика». Національна рада з відновлення України від наслідків війни. Липень 2022 р. URL:

<https://www.kmu.gov.ua/storage/app/sites/1/recoveryrada/ua/new-agrarian-policy.pdf>

4. Христенко Л.М. Ткаченко М.Ю. Питання організації повоєнного відновлення й розвитку агробізнесу на територіях зі спеціальним режимом господарювання. Науковий журнал «Економічний вісник Донбасу». 2023. №1. С. 74–79.

ЕТАПИ ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА КРИТЕРІАЛЬНИМИ ОЗНАКАМИ

Стрюк О.С.,

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля,
м. Київ, Україна

Оцінка економічної стійкості промислового підприємства складається з семи послідовних етапів, кожен з яких повинен бути повторений за двома критеріями стійкості, представленим в рамках запропонованого підходу до розуміння економічної стійкості промислового підприємства. При розробці представленої методики оцінки економічної стійкості дотримувалися принципи, сформульовані на підставі запропонованого підходу до розуміння економічної стійкості, проведеного аналізу щодо показників, що її характеризують, і існуючих методик її оцінки. Крім того, до ключової переваги розробленої методики, на наш погляд, слід віднести виділення зон економічної стійкості та нестійкості. Як правило, у існуючих методиках зона економічної нестійкості або не виділяється зовсім, або прирівнюється до найменшого рівня стійкості, якщо він не названий критичним. Методика повністю відбиває запропонований підхід до розуміння економічної стійкості, що, як показав проведений аналіз, завжди спостерігається в подібних методиках.

Також відмінною особливістю розробленою методики є двокомпонентна оцінка економічною стійкості – за критеріями надійності та динамічності. На наш погляд, зведення даних показників в один узагальнений інтегральний показник не є необхідним. Навпаки двокомпонентна оцінка в більшій мірі відображає картину діяльності підприємства і служить орієнтиром для прийняття управлінських рішень з урахуванням принципів наступності та варіативності. Нами зазначалося, що при аналізі існуючих методик оцінки економічної стійкості і їх практичного застосування в ряді випадків спостерігалось, що показники, що характеризують економічну стійкість у рамках складників, мали позитивні тенденції в порівнянні з попереднім періодом, але все-таки знаходилися нижче нормативних значень. І зворотна ситуація – показники могли перебувати ще в межах нормативів, але мати негативну тенденцію динаміки. Іншими словами, з позиції надійності підприємство могло бути ще достатньо і навіть високо стійким, а з позиції динамічності – скорочувати свій рівень стійкості. На наш погляд, даний факт безпосередньо відбиває необхідність розраховувати стійкість відразу за двома критеріями, при цьому визначаючи межі значень, у яких показники можуть балансувати, тобто зберігати рівновагу, не виходячи за них (відповідно із запропонованим нами підходом). Отже, принципове значення набуває потреби прораховувати і розуміти, що підприємство чи навіть його конкретні сфери, конкретні показники, попри на недостатню динаміку або навіть в деяких випадках негативну, все ще можуть перебувати у межах нормативних значень, тобто бути за критерієм надійності економічно стійким (і навпаки). Наприклад, збільшення показників,

яке відповідає чотирьом балам (максимуму) за критерієм динамічності при розгляді критерію надійності може бути порівняно як з збільшенням показника всередині групи, тобто збереженням балів, так і зі збільшенням показника, в результаті якого здійснюється перехід в наступну групу, тобто підвищенням балів. Аналогічним чином, наприклад, досягнутий певний темп зростання (фактично – зниження) може означати вкрай невеликий бал за критерієм динамічності, але за критерієм надійності показник все ще може бути в тій же групі, що і в минулому періоді. Таким чином, менеджменту підприємства в рамках механізму управління економічною стійкістю представляється можливим оцінити швидкість та напрямки зміни значень показників і обґрунтувати достатність існуючої швидкості руху для того, щоб підприємство вважалось стійким з точки зору надійності, тобто нормативних значень. Також представляється можливим во взаємозв'язку з усіма показниками оцінити результати при нарощуванні/уповільненні швидкості руху окремих з них.

Література:

1. Ключ Ю. І. Корпоративна система управління інноваціями: формування та розвиток. Лисичанськ, 2015. 356 с.
2. Микитюк П.П., Сенів Б.Г. Інноваційна діяльність: навчальний посібник Київ : Центр навч. літ. 2009. 320 с.
3. Гилязутдинова, И.В., Поникарова, А.С., Краснова, А.В. Некоторые аспекты управления структурными сдвигами инновационной деятельности в производственных системах мезоуровня в достижении устойчивости их развития. Вестник Казанского технологического университета. 2012. №5. С. 205-210.
4. Харів П.С. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів. Тернопіль, 2003. 326 с.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІМПОРТУ В УКРАЇНІ

Скурідіна О.М., Серета О.О.,

Східноукраїнський національний університет ім. В.Даля,
м. Київ, Україна

Скурідіна Л.М.,

Фарнборський коледж технологій,
м. Фарнборо, Англія, Велика Британія

Імпорт в Україні належить до процесу ввезення товарів та послуг з-за кордону на територію країни. Імпорт грає важливу роль у забезпеченні потреб національної економіки в товарах, яких не виробляють або виробляють недостатньо в Україні. В країну можуть імпортувати сировину та компоненти для виробництва своїх товарів, що може бути необхідним для підтримки внутрішнього виробництва та експорту.

Імпорт в Україні під час війни може мати деякі особливості та обмеження, які пов'язані зі змінами у політичній та економічній ситуації країни. Обмеження та правила імпорту в умовах війни можуть варіюватися залежно від конкретних обставин та прийнятих урядом заходів. Під час війни уряд України змінив митні правила та ставки з метою залучення окремих товарів за імпортом. Це може включати зміни митних ставок, обов'язкові ліцензії на імпорт деяких товарів або посилення митного контролю. З іншого боку, воєнний конфлікт може призвести до зниження обсягів торгівлі та звуження можливостей для здійснення імпорту через зруйновану інфраструктуру, перешкоди в транспорті та інші фактори.

Війна суттєво вплинула на економічний стан нашої країни. Змінилося і негативне сальдо зовнішньої торгівлі товарами. Порівняно з 2021 роком у 2022 році воно зросло у 2,3 разів (до \$11,3 млрд). Експорт товарів за минулий 2022 рік порівняно з 2021 роком скоротився на 35,1% (до \$44,15 млрд), а імпорт зменшився на 24,1% р./р. (до \$55,27 млрд). Але за підсумками 2022 року імпорт в Україну з країн ЄС зріс до довоєнного рівня завдяки короткому логістичному плечу [1].

Основні проблеми, які пов'язані з необхідністю збільшення імпорту полягають у наступному.

1. Відновлення енергоінфраструктури. Станом на початок березня 2023 року для відновлення енергосистеми Україна отримала понад 5,3 млрд. дол. допомоги із 30 країн. Це дозволило швидко відновлювати енергопостачання. Наприклад, виробник енергообладнання «Запоріжтрансформатор» мало борг на суму 11 млрд грн, по суті на той час воно не здатне було виробляти швидко продукцію в необхідних обсягах. Саме своєчасна іноземна допомога була єдиним виправданим варіантом, коли необхідно було швидко відновити енергопостачання [2].

2. Програма обміну старих ламп розжарювання на нові LED- лампи. Назважаючи на ініціативи ЄС з надання 30 млн енергоощадних світлодіодних

ламп на безоплатній основі, впровадження енергозберігаючий програми потребує збільшення імпорту ламп.

3. Без ПДВ та мит. Протягом 2022-2023 року в Україну дозволили ввезення: генераторів, коліматорів, квадрокоптерів, рацій, терміналів супутникового зв'язку Starlink та приладів нічного бачення. Якщо говорити про скасування імпортних обмежень на товари, які не виробляються в Україні, то скасування ПДВ та імпортних мит може мати сенс для кінцевого споживача з погляду здешевлення таких товарів. Наприклад, на комплектуючі та сировину, які потрібні для виготовлення готової продукції. Так і при ввезенні обладнання зняття імпортних платежів дає можливість знизити для промисловців вартість капітальних інвестицій. З іншого боку скасування ПДВ та імпортних мит на продукцію, яка в Україні виробляється, може зробити свідомо не вигідним внутрішнє виробництво. Як приклад – це рішення щодо генераторів.

Збільшення імпорту можливе, якщо він відповідає нагальним потребам в необхідній продукції. Наприклад, імпортувати нафтопродукти, енергію, окрему продукцію машинобудування. У інших галузях, таких як будівельні матеріали, агропромисловий комплекс та перероблювання, потрібно проводити аналіз, щоб переконатися, що імпортований товар не конкурує з місцевою продукцією. Якщо виявиться, що так, то можна використати механізми захисту внутрішнього ринку, такі як введення додаткового оподаткування окремих категорій товарів, при цьому не зачіпаючи критичний імпорт.

Отже, імпорт в Україні має свої особливості та зміни під час воєнного конфлікту, а економічний стан країни може вплинути на обсяги та структуру зовнішньої торгівлі. Стратегія імпорту має бути розроблена з урахуванням потреб економіки та забезпечення стійкого розвитку внутрішнього ринку, а також з використанням механізмів захисту внутрішнього ринку.

Література:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3701479-z-aponii-v-ukrainu-vze-dostavili-12-vantaziv-gumanitarnoi-dopomogi.html>

СЕКЦІЯ 4: КОРПОРАТИВНІ ФІНАНСИ: СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ, МОДЕЛІ, ІНСТРУМЕНТИ

ВПЛИВ ВОЄННОГО СТАНУ НА КОРПОРАТИВНУ КУЛЬТУРУ

Ольшанський О.В., Василенко А.С.,

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля,
м. Київ, Україна

Корпоративна культура існує в кожній організації, її роль і значення зростає в умовах воєнного часу, і має значний вплив на роботу команд. Вона формується під впливом численної кількості факторів, зокрема діяльності працівників, їх взаємодії з клієнтами та сприйняттям компанії, і, незалежно від уваги, що їй приділяється, впливає на бізнес. Під час війни корпоративна культура формується ще насиченіше, і цей процес підвищує мотивацію працівників та репутацію компанії, що визначає майбутній успіх бізнесу.

Метою роботи є дослідження впливу умов воєнного часу на корпоративну культуру підприємств.

Корпоративна культура - це система спільних цінностей та переконань, що визначає поведінку працівників в організації та сприяє її розвитку. Головною метою є мотивація до ефективної роботи та досягнення цілей компанії. Центральним елементом є система цінностей, яка формує норми і правила поведінки персоналу в організації.

Під час кризи корпоративна культура може змінюватися, що впливає на результативність команди та бізнесу загалом, особливо у зв'язку з поширенням дистанційної роботи. Керівники відіграють ключову роль у збереженні та підтримці корпоративної культури під час кризи, за допомогою спілкування з командою, прояву співчуття та розвитку резильєнтності. Криза може потребувати зміни підходів та стратегій роботи, тому команда повинна бути готова до адаптації.

Для підтримки команди, яка опинилась у зоні конфлікту або війни, компанії можуть надавати різну допомогу, включаючи фінансову та психологічну підтримку, консультації з психологами та іншими спеціалістами. У кризовий період ефективна комунікація є ключем до успішного управління. Керівники повинні чітко та відкрито спілкуватися з командою, ділитися інформацією та розуміти потреби та переживання працівників для збереження позитивної корпоративної культури та підтримки продуктивності команди. Керівник повинен не лише мати професійну компетентність та лідерські якості, але й бути емпатичним та співчутливим. Важливо, щоб кожен член команди відчував підтримку та зацікавленість з боку свого керівника і розумів, що його внесок є цінним для команди та всієї компанії. Крім того, керівник повинен створювати умови для взаємодії та спілкування між членами команди, щоб вони відчували себе частиною колективу і розуміли, що їхній внесок цінний.

Під час війни корпоративна культура змінилась і закріпилась "у серцях

працівників”. Вони демонструють самостійність, ініціативність та готовність допомогти. Кризові, небезпечні умови діяльності актуалізували розуміння та обумовили запровадження принципів відкритості та партнерства, які реалізуються у повсякденній роботі. Нові зміни збільшують згуртованість колективу, незважаючи на географічне місцезнаходження працівників. Цифрові технології дозволяють залишатись на зв'язку та співпрацювати незалежно від відстані між колегами.

На сьогодні спостерігаються такі загальні зміни в корпоративній культурі [1-4]:

1. Змінення пріоритетів - умови війни можуть змусити компанії переглянути свої пріоритети та фокусуватись на вирішенні найважливіших проблем. Наприклад, умови війни можуть спонукати компанії до збільшення виробництва важливих для оборони товарів, зменшення витрат на нестратегічні ресурси.

2. Зміна підходів до роботи - умови війни можуть спричинити зміни в управлінні та підходах до роботи. Компанії можуть перейти на більш жорсткі форми управління, де кожен працівник повинен виконувати свої обов'язки точно та швидко, щоб компанія могла швидко реагувати на зміни на ринку.

3. Підвищений ризик - умови війни можуть призвести до збільшення ризиків для компанії. Це може спонукати компанії до прийняття більш консервативних стратегій, зменшення інвестицій та ризику на ринку.

4. Зміна відносин зі співробітниками - умови війни можуть також змінити відносини між керівництвом та співробітниками. Компанії можуть почати більше відчувати відповідальність перед своїми працівниками та забезпечувати їхню безпеку.

5. Зміна пріоритетів відносно соціальної відповідальності. Умови війни можуть також змінювати сприйняття компанією своєї соціальної відповідальності. Наприклад, компанії можуть відчувати більшу необхідність забезпечити допомогу тим, хто постраждав від війни або внести свій внесок у зменшення впливу конфлікту на місцеве населення. Це може призвести до зміни фокусу корпоративної культури на більш соціально-відповідальну.

6. Збільшення важливості командної роботи. Умови війни можуть також збільшити важливість командної роботи в компанії. Якщо компанія виробляє товари або надає послуги для військових цілей, співпраця та комунікація між різними відділами можуть стати критичними. Це може призвести до зміни корпоративної культури компанії, де більший акцент буде зроблений на співпрацю та командну роботу.

7. Збільшення важливості відповідальності та етики: Умови війни можуть також збільшити важливість відповідальності та етики в компанії.

Отже, з умовами війни пов'язані різні сценарії зміни корпоративної культури компанії. Умови війни можуть призвести до зміни пріоритетів, зміни цінностей, збільшення важливості командної роботи та збільшення важливості відповідальності та етики. Залежно від контексту та виду діяльності компанії, зміни в корпоративній культурі можуть бути більш виразними або менш помітними. Також можливо, що деякі зміни стануть тимчасовими і після

закінчення війни компанія повернеться до своєї попередньої корпоративної культури.

Література:

1. Лукаш Н. Корпоративна культура під час війни змінилась і вона тепер не на папері, а в серцях людей. URL: <http://surl.li/gaakh>
2. Стеф Дю Плесі. Корпоративна культура через призму війни. URL: <http://surl.li/djbrf>
3. Хаєт Г.Л. Корпоративна культура: Навч. посібник / Г.Л. Хаєт, О.Л. Єськов, С.В. Ковалевський. К.: Центр навчальної літератури, 2003. 403 с.
4. Як підтримати свою команду у воєнний час. Eastern Peak.<http://surl.li/gadh1>

ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ В ПЕРІОД ВІЙСЬКОВИХ ДІЙ

Соломатіна Н.С.,

Брненський технічний університет, м. Брно, Чехія,

Чернодубова Е. В.,

Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля,

м. Київ, Україна

Ефективне функціонування будь-якого бізнесу, незалежно від його розміру, організаційно-правової форми та виду діяльності пов'язане з необхідністю розробки фінансової стратегії. Сама по собі фінансова стратегія дозволяє визначити вектор розвитку компанії, а також цілі і план дій, спрямованих на досягнення цих цілей. Вона включає в себе аналіз фінансових показників, прогнозування доходів і витрат, а також вибір найбільш ефективних інвестиційних проектів. В результаті, компанія отримує ясне розуміння своїх фінансових можливостей і перспектив, і орієнтується на досягнення максимальних результатів [1].

Як ми знаємо, військові конфлікти можуть серйозно вплинути на економічну ситуацію в країні і на кожне підприємстві окремо. Саме тому ефективне управління фінансами в період військових дій є найважливішим завданням кожного підприємства. Насамперед, військові дії в країні ведуть до закриття підприємств і зменшення виробництва. Такі фактори впливу є причиною економічного спаду в країні, і багато підприємств змушені закрити свої двері. Але, з іншого боку, провідні підприємства, що залишилися в країні і змушені працювати в умовах війни, повинні адаптуватися і знаходити нові способи збереження та збільшення свого прибутку [2].

Головна відмінність успішних компаній від тих, що закрилися полягає в їх готовності і здатності до зміни. Деякі з них знаходять способи переключити своє виробництво на виробництво необхідних матеріалів військової промисловості, інші компанії вкладаються в розробку нових технологій і збут її за межами країни та ін. Саме тому як і в будь-якій іншій ситуації, успіх залежить від того, наскільки правильно і ефективно будуть розроблені і реалізовані фінансові стратегії. Таким чином, фінансова стратегія необхідна для забезпечення сталого та ефективного розвитку підприємства, мінімізації ризиків та управління фінансовими ресурсами. Вона допомагає компанії поліпшити свої фінансові результати, зберегти конкурентоспроможність і адаптуватися до нових ринкових умов.

Тільки за 2022 рік У Міністерстві фінансів України наголосили, що близько 30% українських підприємств повністю припинили діяльність, а 45% частково працюють. Зупинка роботи підприємств через активні бойові дії на території більшості міст, через пошкодження або знищення цілих заводів та об'єктів інфраструктури створили величезний дефіцит в українському бюджеті. Компанії-лідери в комунікаціях, банківському сервісі, логістиці, роздрібній торгівлі прийняли виклик і почали масштабні програми адаптації до нової реальності. Тобто перед нами постає ключова стратегічна ціль – перезапустити

промисловий сектор. Де на допомогу і приходять нам, розробки таких фінансових стратегій які змогли би вдихнути життя навіть за таких тяжких умов [3].

Таким чином, розуміючи важливість формування ефективної фінансової стратегії в такі важкі часи, слід виділити три основні кроки, за допомогою яких її можна реалізувати на практиці [4]:

Перший крок до формування ефективної фінансової стратегії в період воєнного часу - це аналіз зовнішнього середовища. Під час військового конфлікту економічні умови часто змінюються швидко і несподівано. Підприємство повинно уважно стежити за змінами в законодавстві, поставках сировини і матеріалів, змінами валютних курсів та інших факторах, які можуть вплинути на фінансову стабільність підприємства.

Другий крок - це визначення головних пріоритетних напрямків діяльності, які сприятимуть зміцненню фінансової стійкості підприємства. У період військового конфлікту, це можуть бути питання безпеки і збереження ресурсів. Важливо також звернути увагу на оптимізацію витрат, які не є необхідними для основної діяльності підприємства.

Третій крок і останній крок - це реалізація фінансової стратегії. Підприємство повинно визначити, які заходи будуть вживатися для досягнення фінансових цілей, включаючи скорочення витрат, підвищення оборотності капіталу, збільшення прибутку і диверсифікацію портфеля продуктів і послуг. Далі, необхідно створити резерви для потенційних потреб у разі непередбачених обставин воєнного часу. Тому що фінансові резерви можуть знизити стрес і невизначеність в цей період.

Також не слід забувати про взаємодію з державою. У період воєнного часу держава може надавати організаціям різноманітні пільги, тому важливо проявити ініціативу і домовитися про необхідні умови.

Формування ефективної фінансової стратегії в період воєнного часу - це складне і важливе завдання, яке вимагає аналізу зовнішнього середовища, визначення пріоритетних напрямків діяльності та реалізації заходів щодо досягнення фінансових цілей, а також забезпечення сталого розвитку бізнесу в довгостроковій перспективі. Для цього необхідно враховувати цілі і завдання підприємства, аналізувати фінансові показники, розробляти фінансовий план, враховувати ризики і застосовувати моніторинг і аналіз результатів. Тільки правильно вибудована фінансова стратегія дозволить підприємству зберегти стабільність у важких умовах військового конфлікту. Бути готовими під час війни до змін - це одне з головних завдань кожної компанії, і правильне управління фінансами - невід'ємна частина цього процесу.

Література:

1. Теоретичні основи формування фінансової стратегії [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://studwood.net/1538019/ekonomika/teoretichni_osnovi_formuvannya_finansov

oyi_strategiyi_silskogospodarskogo_pidpriyemstva

2. Підходи до оцінювання ефективності стратегії [Електронний ресурс] / А. В. Щемельова, Л. П. Артеменко. – Режим доступу: http://probleconomy.kpi.ua/pdf/2012_16.pdf.

3. Возняк Г. Фінансова стабільність та напрями її зміцнення: кейс для України в умовах війни світ фінансів / Г. Возняк, О. Дмитрик // Актуальні питання теорії і практики фінансів. - 2022. - № 2(71) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://sf.wunu.edu.ua/index.php/sf/article/view/1513/1521>

4. Основні етапи формування фінансової стратегії підприємства [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://studfile.net/preview/6329388/page:5/>

ПрАТ «РІВНЕОБЛЕНЕРГО» ЯК ОБ'ЄКТ КРИТИЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ

Невмержицький Д.С.,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка,
м. Київ, Україна

Критична інфраструктура України, це стратегічно важливі підприємства та установи, необхідні для функціонування суспільства країни та її економіки, до якої відноситься і ПрАТ "Рівнеобленерго". До сфери діяльності якого належать: розподіл електричної енергії; комплексний ремонт, монтаж та обслуговування електротехнічних споруд та обладнання; експлуатація ліній електропередач та підстанцій; проектування, будівництво, реконструкція, технічне переоснащення та капітальний ремонт електричних мереж, споруд, механізмів та машин; інші види діяльності відповідно до Статуту ПрАТ "Рівнеобленерго". До складу ПрАТ "Рівнеобленерго" входять 16 районів електричних мереж (далі - РЕМ), департаменти, управління, відділи, служби, групи, цехи, інформаційно-консультаційні центри, колл-центри та ревізійні комісії [1].

У 2021 році основу діяльності ПрАТ "Рівнеобленерго" за КВЕД:2010 складає наступний вид діяльності: 35.13 Розподіл електроенергії. Територія діяльності ПрАТ "Рівнеобленерго" становить близько 20,1 тис. км². Компанія постачає електроенергію 420 000 споживачам. Структура статутного капіталу ПрАТ «Рівнеобленерго» станом на 31.12.2021 узагальнена в табл. 1.

Таблиця 1
Структура статутного капіталу ПрАТ «Рівнеобленерго» [1]

№	Акціонери	Частка володіння в статутному капіталі, %
1	Washington Holdings B.V. (Нідерланди)	81,37
2	Інші юридичні та фізичні особи	18,63
Разом		100,00

Згідно Статуту ПрАТ «Рівнеобленерго» управління діяльністю здійснюється через прийняття управлінських рішень органами підприємства, склад, повноваження та термін функціонування яких визначається статутом підприємства та діючим законодавством України. Органами ПрАТ «Рівнеобленерго» є: Загальні збори акціонерів, Правління та Наглядова рада.

Вищим органом ПрАТ «Рівнеобленерго» є загальні збори акціонерів. Колегіальним органом ПрАТ «Рівнеобленерго» є наглядова рада, що здійснює захист акціонерів, управляє товариством та контролює правління товариства, відповідно до його статуту та чинного законодавства України [1].

Аналіз поточної діяльності ПрАТ «Рівнеобленерго» дозволяє виокремити низку пріоритетних напрямів із вдосконалення процесу прийняття

управлінських рішень. Підхід до даного процесу має мати комплексний характер та мусить включати наступні пункти:

1. *Вдосконалення існуючої або запровадження нової стратегії розвитку підприємства під час реалізації інвестиційних проектів.* Поточна стратегія підприємства базується на залученні бюджетних коштів та, в основному, передбачає виконання державних замовлень, щодо перерозподілу електроенергії для споживачів. Даний підхід мусить бути переглянутий через поточний стан економіки України та глобальні проблеми із обсягами постачання та споживання електроенергії, які виникли під час повномасштабної військової агресії РФ. Фактор військових дій інтенсивно впливає на підприємства, які працюють в сфері електроенергетики та відносяться до об'єктів критичної інфраструктури України. Навантаження на дані підприємства неухильно збільшується. При цьому, обсяги капіталовкладень залишаються на сталому рівні, а в певні періоди і мають тенденцію до зниження (в період із квітня 2022 р. по квітень 2023 р. загальний обсяг державного фінансування ПрАТ «Рівнеобленерго» зменшився на 26% в порівнянні з аналогічним періодом із квітня 2021 р. по квітень 2022 р.). Таким чином, залучення приватного капіталу у вигляді прямих та непрямих інвестицій стає ключовим аспектом підтримання економічної стабільності підприємства.

2. *Контроль ризиків діяльності підприємства.* Питання контролю ризиків є одним із основних у поточному періоді. ПрАТ «Рівнеобленерго», як підприємство електроенергетичної галузі, - є об'єктом підприємницької діяльності групи підвищеного ризику. Стратегічне значення підприємства для забезпечення електроенергією Рівненської області зумовлює збільшення ймовірності атаки окупантів та, як наслідок, можливість зниження кількісно-якісних показників його діяльності. Даний ризик є основним та таким, що не є контрольованим з боку підприємства. Мінімізувати негативний ефект можливо за рахунок збільшення резервних потужностей. Саме для такого виду запобіжної діяльності логічно залучити додаткові капітальні надходження від приватних інвесторів. Крім цього існує ще низка ризиків, серед яких можна виділити: фінансові, управлінські, економічні та логістичні. Фінансові ризики пов'язані в першу чергу із загальним рівнем інфляції в країні та виконання ухваленого державного бюджету. Зниження надходжень до державного бюджету можуть безпосередньо вплинути на рівень фінансування проектів у сфері електроенергетики, що не може не відобразитися на балансі ПрАТ «Рівнеобленерго». Відповідно до цього, підприємство може стикнутися із заборгованістю по заробітній платі та наявністю проблем із фінансуванням витратної частини власного бюджету. Управлінські ризики пов'язані із безпосереднім процесом прийняття управлінських рішень на підприємстві, які результують у показники економічної успішності підприємства у фіксованому періоді. Таким чином кваліфікація управлінських кадрів та вдосконалення методики прийняття управлінських рішень в період військового стану стає особливо значущим викликом. Економічні ризики у діяльності ПрАТ «Рівнеобленерго» можуть бути охарактеризовані в першу чергу загальним

зниженням рівня купівельної спроможності в країні, пов'язаним із військовим станом. Відповідно до цього існує реальна загроза появи заборгованості за надані підприємством послуги, що негативно вплине на оборотні та необоротні активи підприємства та зниження його вартості у довгостроковій перспективі. Такі обставини можуть безпосередньо здійснити негативний ефект на інвестиційну привабливість підприємства і спричинити відсутність притоку капіталу. Логістичні ризики в першу чергу стосуються пошкодження ЛЕП внаслідок бойових дій, що безперервно ведуться на території Країни з 24 лютого 2022 року. Пошкодження ЛЕП можуть безпосередньо вплинути на надання послуг підприємства та викликати відсутність електричної енергії у споживачів. Така ситуація вплине на інвестиційну діяльність підприємства у довгостроковому періоді.

3. *Підвищення ефективності наявного інвестиційного проекту.* Поточна інвестиційна позиція ПрАТ «Рівнеобленерго» викликає ряд закономірних занепокоєнь з точки зору перспектив у довгостроковому періоді. Інвестиційний проект із відкриття резервних потужностей у Рівненській області на разі є пріоритетним зі стратегічної точки зору, тим не менш в основному спирається на державне фінансування. В умовах військового положення, даний тип фінансування як основний та домінуючий є ризикованим. Саме тому підвищенню ефективності даного проекту може посприяти залучення приватного капіталу у більшому обсязі, ніж наявний. В такій ситуації інвестиційний проект буде мати більше інвестиційну привабливість та прогнозовані показники окупності та прибутковості проекту можуть повернутися до довоєнних. Ефективність інвестиційного проекту є безпосереднім лакмусовим папірцем інвестиційної привабливості об'єкту інвестування. Підвищення показників ефективності інвестиційного проекту зможе дозволити ПрАТ «Рівнеобленерго» посилити свої конкурентні позиції та забезпечити покращення надання послуг і стабільність подальшої діяльності навіть в умовах загальної економічної невизначеності в країні.

Пропонована модель управління інвестиційною діяльністю ПрАТ «Рівнеобленерго» у повоєнний час буде виглядати наступним чином:

1) Як основні учасники процесу моделювання розглядаються три основні суб'єкти: ПрАТ «Рівнеобленерго»; «Державні органи влади»; «Інвестори»;

2) «Державні органи влади» формують інвестиційний мікроклімат та умови для ведення господарської діяльності ПрАТ «Рівнеобленерго»; «Інвестори» відповідають за надання ПрАТ «Рівнеобленерго» необхідних інвестиційних ресурсів; ПрАТ «Рівнеобленерго» визначає мету та цілі інвестиційної діяльності, скореговані відповідно до кризових умов, можливостей наданих «Державними органами» та ресурсів наданих «Інвесторами»;

3) ПрАТ «Рівнеобленерго» формує завдання інвестиційної діяльності та визначає її об'єкт. ПрАТ «Рівнеобленерго» в процесі формування цілей та вибору об'єкту враховує: а) чинники економічної кризи; б) чинники пов'язані із військовими діями; в) чинники інвестиційного мікроклімату в Україні. Розподіл інвестиційних ресурсів ПрАТ «Рівнеобленерго» здійснюється з урахуванням

необхідності капіталовкладень в такі категорії як: а) нове будівництво; б) модернізація та технічне оновлення основних засобів виробництва; в) реконструкція споруд та розширення площ виробництва; г) капітальний ремонт та профілактика основних засобів виробництва;

4) ПрАТ «Рівнеобленерго» оцінює власну інвестиційну привабливість. ПрАТ «Рівнеобленерго» формує інвестиційний проект;

5) ПрАТ «Рівнеобленерго» визначає необхідні обсяги інвестиційних ресурсів для виконання інвестиційного проекту; ПрАТ «Рівнеобленерго» обчислює суму необхідну до залучення від суб'єкту «Інвестори»; ПрАТ «Рівнеобленерго» обчислює суму власних інвестиційних ресурсів, які можна залучити до виконання інвестиційного проекту;

6) ПрАТ «Рівнеобленерго» формує систему ризик менеджменту в рамках реалізації інвестиційного проекту, скореговану на кризові умови та військовий стан; ПрАТ «Рівнеобленерго» інтегрує систему ризик менеджменту у загальну структуру управління підприємством;

7) ПрАТ «Рівнеобленерго» розпочинає виконання інвестиційного проекту; ПрАТ «Рівнеобленерго» формує систему нормативно-правового забезпечення інвестиційного проекту; ПрАТ «Рівнеобленерго» формує ресурси інвестиційного проекту (кадрові, матеріальні, технологічні, інформаційні); ПрАТ «Рівнеобленерго» створює систему планування і моніторингу результатів виконання етапів інвестиційного проекту;

8) ПрАТ «Рівнеобленерго» отримує прибуток в результаті виконання інвестиційного проекту; «Державні органи» отримують податки, збори та обов'язкові платежі; «Інвестори» отримують дохід від інвестиційної діяльності.

Виконання даного алгоритму дозволить ПрАТ «Рівнеобленерго» зменшити ризики, пов'язані із управлінням інвестиційною діяльністю у повоєнний час і дозволить залучити додаткові інвестиційні ресурси. Крім того, така модель сприятиме і наповненню державного бюджету України.

Отже, управління інвестиційною діяльністю підприємства - об'єкта критичної інфраструктури в сфері електроенергетики в Україні, є складним процесом та потребує здійснення зважених та чітко проаналізованих управлінських рішень, а також суттєвого корегування з урахуванням кризових аспектів української економіки.

Література:

1. Звіт про управління ПрАТ «Рівнеобленерго» за 2021 р. URL: <https://www.roe.vsei.ua> (дата звернення 15.05.2023)

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР В УМОВАХ КРИЗИ

Костирко Л.А., Розмислова М.О.,

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля,
м. Київ, Україна

Решетнікова І.Л.,

Краківський економічний університет, м. Краків, Польща

Ефективним інструментом для підтримки прийняття стратегічних рішень в процесі формування кризостійкості підприємницьких структур є використання когнітивного підходу і методів когнітивного моделювання. Відзначимо, що основним поняттям когнітивного підходу є когнітивна карта, що містить інформацію про складну систему у вигляді набору понять - факторів і зв'язуючої їх причинно - наслідкової мережі. Когнітивна карта відображає уявлення про ті чи інші явища і процеси в модельованій системі [1].

Вивченням криз і ризиків займалися такі вітчизняні та зарубіжні автори, як Дж. М. Кейнс, Ф. Найт, Дж. фон Нейман, О. Моргенштерн. Проблему невизначеності висвітлено в працях вітчизняних учених О. Воскресенської, О. Драпиковський, Г. Коломієць, Т. Литвиненко. Значну увагу проблемі антикризового управління приділяли І. Бланк, В. Василенко, В. Грязнова, В. Каткова, Н. Мінаєва, В. Ковальов, Л. Лігоненко, З. Шершньова та інші.

Однак, незважаючи на значну кількість теоретичних і практичних досліджень, проблема розробки ефективних антикризових стратегій як і раніше залишається однією з найістотніших в силу зростання невизначеності і непередбачуваності внутрішньо зовнішнього середовища в економіці.

Розробка антикризової стратегії розглядається як особлива область діяльності, яка має справу з певним набором підходів і методів, використовуваних керівництвом підприємницьких структур для вирішення завдань функціонування організації в умовах, викликаних несприятливими наслідками кризових ситуацій [2, с. 124]. Існує чотири поведінкових змінних, що впливають на компетентність керівника підприємства або спеціаліста з антикризового управління: влада, рішення, інформація, час. Розгляд основних змінних, що впливають на поведінку підприємця під час кризи, дозволило сформулювати складові антикризової компетентності, в рамках якої виділені професійна, функціональна, інформаційна та комунікативна компетентності (табл. 1).

Оскільки компетентність є інтегральною характеристикою і складається з сукупності компетенцій, що характеризують здатність використовувати певні знання, вміння та навички в процесі професійної діяльності, виділимо основні антикризові компетенції підприємця, необхідні при розробці антикризової стратегії підприємницької структури: адекватне прийняття рішень, робота з інформацією, переконлива комунікація, організаційне взаємодія, відповідальність та своєчасність змін, стресостійкість, системність мислення,

креативність і новаторство [3, с. 404].

Таблиця 1

Характеристика антикризової компетентності

Вид	Характеристика	
Професійна компетентність	знання	теоретичних і методологічних основ антикризового управління, законодавчих і нормативних актів, що регулюють відповідальність за дії в разі кризи
	вміння	використання інструментарію антикризового управління для розробки та реалізації антикризових стратегій
	навички	вирішення конкретних проблем антикризового управління в діяльності підприємницьких структур
	особисті якості	стратегічне мислення, саморозвиток, креативність, адаптивність, гнучкість
Функціональна компетентність	знання	теорії прийняття рішень, управління конфліктами та стресами, управління ризиками, управління змінами
	вміння	приймати нестандартні рішення, брати на себе відповідальність в кризових ситуаціях
	навички	прийняття управлінських рішень в умовах невизначеності і ризику та вирішення кризових ситуацій
	особисті якості	рішучість, емоційна стійкість, незалежність, стресостійкість, інтуїція
Інформаційна компетентність	знання	інформаційних ресурсів про стан бізнес-середовища та інформаційних систем антикризового управління
	вміння	здійснювати пошук і аналіз необхідної інформації, використовуючи сучасні інформаційні технології
	навички	обробки, аналізу, накопичення і систематизації інформації про стані бізнес-середовища
	особисті якості	аналітичні здібності, системність мислення, концентрація уваги
Комунікативна компетентність	знання	комунікативних технологій взаємодії підприємця як із зовнішніми зацікавленими особами, так в організації
	вміння	слухати, сприймати інформацію і сигнали, вести переговори та налагоджувати зворотний зв'язок
	навички	ведення переговорів, ділового спілкування, ясного і короткого формулювання рішень і наказів.
	особисті якості	комунікабельність, психологічна стійкість

Для формування концептуальної моделі забезпечення ефективності підприємницької діяльності при формуванні антикризової стратегії розвитку підприємницьких структур пропонуємо використовувати теорію гри з природою і знаходження компромісного рішення по першому варіанту формування антикризової стратегії розвитку підприємницьких структур і складання зведеної платіжної матриці і знаходження рішення по другому варіанту формування антикризової стратегії розвитку підприємницьких структур [4, с. 189].

Оскільки зовнішнє середовище є динамічним і вплив його на підприємницьку структуру постійно змінюється, то необхідно розглядати ситуації застосування змішаних стратегій ігор з противником. Згідно класичних уявлень теорії ігор, противник може бути розумний, який бажає виграти

(конкуренти, ігри з розумним противником), або байдужий (природно-економічні фактори зовнішньої середовища, так звані ігри з природою). У разі антикризового управління противниками є одночасно обидві сторони. Тобто ситуація значно ускладнюється. Тут можливі два варіанти знаходження результату вибору найкращої стратегії:

проведення двох різних ігор з розумним і байдужим противниками, порівняння результатів і знаходження компромісного рішення;

проведення однієї гри з об'єднанням стратегій всіх супротивників.

Організаційний механізм формування антикризової стратегії розвитку підприємницьких структур включає наступні етапи: формування професійної команди антикризового управління; оцінка проблем і недоліків в діяльності господарюючих суб'єктів підприємницьких структур; розробка плану антикризового управління; формування антикризової стратегії розвитку підприємницьких структур; створення плану кризових комунікацій; проведення моніторингу в усіх напрямках кризових ситуацій.

Слід врахувати, що в діяльності господарюючих суб'єктів підприємницьких структур запобіжні і невідворотні кризи, що виникають в результаті недогляду або неправильного управлінського рішення, можуть зіпсувати репутацію і надалі надати значущий вплив на майбутню професійну діяльність.

Таким чином, формування та реалізація антикризової стратегії розвитку підприємницьких структур дозволяє запобігти неминучі наслідки кризових явищ і ситуацій, розпізнавати характер сигналів кризового розвитку, знижувати кількість тактичних помилок, впевнено орієнтуватися в проблемах, що мають наслідки в майбутньому, розробляти і використовувати ефективні технології управління, знаходити позитивні елементи в складних кризових ситуаціях.

Література:

1. Васьківська К.В., Сич О.А., Фінансовий менеджмент. Навч. посібн. Львів: Вид. Галич-Прес», 2017. 236 с. URL: <https://financial.lnu.edu.ua/wpcontent/uploads/2015/10/> (дата звернення 21.06.2023).

2. Кривов'язюк І.В. Функціонування та розвиток підприємств в умовах кризи: системно-аналітичний підхід : монографія. Луцьк : ЛНТУ, 2012. 392 с.

3. Скриньковський Р. Удосконалення діагностики антикризового управління підприємством у системі управлінської діагностики / Р. Скриньковський // Траекторія науки, 2017. - №3. – С. 401 - 409

4. Тимошенко О.В. Антикризове управління як передумова підвищення ефективності діяльності підприємства / О.В. Тимошенко, О.Ю. Буцька, Ф.Х. Сафарі // Економічний аналіз: зб. наук. праць / ТНЕУ, Тернопіль: Видавничо - поліграфічний центр ТНЕУ «Економічна думка», 2016. — Том 23. — № 2. — С. 187 - 192.

ФОРМУВАННЯ ТА ЕФЕКТИВНЕ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА

Співак С.І.,

Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля,
м. Київ, Україна

Сучасні умови розвитку ринкових відносин ставлять перед суб'єктами господарювання численні виклики, що ускладнює їх подальший розвиток.

В період нестабільної фінансової ситуації питання підвищення ефективності їх роботи стоїть особливо гостро. Ефективне управління фінансовими ресурсами важливо як в кризовий період так і на будь якому етапі розвитку підприємств. Належний обсяг, оптимальна структура та правильний вибір напрямків використання фінансових ресурсів є ключовими факторами успішного функціонування підприємства. Фінансові ресурси є необхідною складовою підприємства і забезпечують його господарську діяльність. Недоліки управління цими процесами призводять до економічного спаду. На рівні підприємства виникають проблеми на різних етапах діяльності, знижується його конкурентоспроможність і унеможлиблюється адаптація до змін, що може ускладнити розширення підприємства. Таким чином, підприємствам слід здійснювати розумне управління своєю діяльністю, зосереджуючись на оптимальній стратегії формування та використання фінансових ресурсів.

Теоретичні аспекти терміну "фінансові ресурси підприємства" завжди привертали увагу вітчизняних та закордонних науковців. Існує безліч визначень цього поняття.

Під фінансовими ресурсами, що належать самому підприємству, розуміються кошти, які утворилися в результаті його фінансово-господарської діяльності. Варто зазначити, що процес формування фінансових ресурсів підприємства починається з моменту його створення і включає формування зареєстрованого капіталу. Далі відбувається утворення фінансових ресурсів з власних та подібних до них коштів. Зазвичай це означає доходи від різних видів діяльності, зокрема прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства. Крім того, підприємства часто залучають кошти, які є результатом системи розрахунків і тимчасово перебувають у їх обігу, зазвичай безоплатно. Варто також зазначити, що серед способів формування фінансових ресурсів є розподіл та перерозподіл грошових надходжень та мобілізація коштів на фінансовому ринку. Зокрема, позикові кошти, на відміну від залучених, не належать підприємству, але використовуються за відповідних умов.

Використання фінансових ресурсів має вирішальне значення для його подальшого розвитку та потенціалу досягнення економічного зростання. Цей процес є одним з найважливіших факторів, що впливають на здатність досягнення прибутку та його обсягу. Проведення ретельних досліджень щодо якості використання фінансових ресурсів є ключовим аспектом. Це дозволить проаналізувати динаміку та структуру грошових коштів, а також оцінити їх

оптимальність.

Всебічний моніторинг та аналіз показників, таких як фінансова стійкість, ліквідність, ділова активність та рентабельність підприємства, є неодмінною та важливою частиною його функціонування.

Показники фінансової стійкості відповідають за підтримання стабільної фінансової працездатності підприємства. Наприклад, коефіцієнт автономії або незалежності відображає, наскільки значно впливають зовнішні джерела фінансування на підприємство або якщо власні кошти переважають загальну суму активів. Більш бажаним є значення коефіцієнта, що перевищує 0,5, оскільки це сприяє безперебійному функціонуванню підприємства. З іншого боку, коефіцієнт фінансової залежності вказує на частку позикових коштів.

Один із важливих аспектів, котрий слід враховувати, - це збереження нормальної ліквідності підприємства. Як зрозуміло, можливість вчасного покриття зобов'язань є надзвичайно важливою для здійснення господарської діяльності підприємства. Якщо оборотні активи, доступні для покриття поточних зобов'язань, є недостатніми, варто розглянути можливість нормалізувати коефіцієнт поточної ліквідності або покриття. Важливо, щоб цей показник не опускався нижче одиниці. Крім того, підприємство повинно забезпечувати своєчасні розрахунки з дебіторами і бути здатним погасити поточні зобов'язання, якщо це необхідно. В таких випадках оцінюється коефіцієнт швидкої ліквідності, нормальне значення якого становить 0,6-0,8. Проте для зменшення ризиків на підприємстві важливо підтримувати нормальний рівень грошових коштів і їх еквівалентів, за допомогою яких можна покрити заборгованість. А тому коефіцієнт абсолютної ліквідності не може перевищувати 0,2-0,25 для підтримки стабільності господарського процесу.

Щодо аналізу діяльності підприємства на перспективу, важно звернути увагу на чистий оборотний капітал (або робочий капітал). Якщо його значення зростає і перевищує нуль, то підприємство може покривати свої поточні зобов'язання і розширювати свою діяльність.

Під час нашого дослідження ми підтвердили, що всі аспекти, пов'язані з управлінням фінансовими ресурсами мають велике значення і потребують ретельної уваги. Однак, на сьогоднішній день існує кілька проблем, які заважають стабілізації процесу їх формування .

По-перше, є проблеми, щодо джерел формування фінансових ресурсів та їх недостатності. Слід зазначити зменшення ролі централізованого фінансування. Останнім часом основними джерелами фінансових ресурсів підприємств стали зареєстрований (пайовий) капітал та інші внески фізичних і юридичних осіб. Також зростає використання позикових коштів суб'єктами господарювання, що часто веде до фінансових проблем на підприємствах та нездатності вчасно розрахуватися за своїми зобов'язаннями. Ця ситуація виникла через зменшення надходжень від держави та галузевих структур. Варто зазначити, що ця проблема практично не залежить від самого підприємства, тому суб'єктам господарювання краще зосередитися на контрольованих ними напрямках.

Особливу увагу потрібно звернути на процес формування фінансових

ресурсів. Проблемою є те, що суб'єкти господарювання не можуть обмежитися одним джерелом їх формування. Використання власних коштів забезпечує високу автономію та фінансову стійкість підприємства, але обмежує темпи його можливого розвитку, якщо не залучаються додаткові джерела фінансування.

Однак, збільшується ризик при запозиченнях. Тому важливо підтримувати оптимальне співвідношення ресурсів, не відмовляючись від розумного використання додаткових джерел фінансування, якщо це необхідно. Для нормального розвитку підприємство повинно мати достатній обсяг фінансових ресурсів. Таким чином, основною рекомендацією та пріоритетом для підприємства є формування фінансових ресурсів з різних джерел, з урахуванням збалансованості та оптимальності їх структури. Це допоможе забезпечити стійкість підприємства, його незалежність від змін на ринку та зберегти економічний потенціал.

Література:

1. Кузенко Т.Б., Н.В. Сабліна. Методичні підходи до управління фінансовим потенціалом підприємства, 2015. С. 123–130.
2. Шатковська М. С. Управління кредиторською заборгованістю на основі її аналізу. Актуальні соціально-економічні та правові проблеми розвитку України та її регіонів: матеріали Х Міжнародного круглого столу, 10 травня 2019 р. відповід. ред. Н.Л. Кусик; ОНУ ім. І. І. Мечникова. Одеса: ОФФСЕТіК, 2019. С.177–180.
3. Хохлов М. П., Корнієнко О. С. Управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємства. Економіка та управління підприємствами. 2017. С. 402–407.

АКТУАЛЬНІ АСПЕКТИ СФЕРИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ ПОТОКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Христенко Л.М., Гречишкін С.А.,
Східноукраїнський національний університет імені В. Даля,
м. Київ, Україна

У сучасному мінливому і буремному сьогоднішньому, коли перед будь-яким суб'єктом господарювання стоїть, перш за все, завдання виживання у середовищі свого функціонування та утримання своєї фінансово-економічної стабільності, питання ефективного управління фінансовими потоками та напрямками їхнього руху відіграють чи не найважливішу роль. Оскільки фінансові потоки створюються й активуються на всіх рівнях економічної й управлінської систем, то актуальними постають питання щодо формування адаптованих до сучасних умов та їхніх викликів ефективних механізмів управління фінансовими потоками в частині їхньої організації й регулювання.

Перш ніж перейти до практичних питань створення відповідних механізмів треба вивчити всі актуальні аспекти, які характеризують об'єкт управління на підприємстві – фінансові потоки. Почати слід з того, що саме фінансові потоки відповідають за надходження (створення), трансформацію (перетворення) й використання фінансових ресурсів підприємства за допомогою цілеспрямованого з позитивним (надходження) або негативним (вибуття) результатом. Тож, попри різні рівні виникнення й різноспрямований вплив на стан фінансових ресурсів, основними функціями фінансового потоку все ж таки є формування й використання фінансових ресурсів та джерел їхнього надходження.

Не можна не звернути увагу на той факт, що у теоретичних працях зустрічаються різні підходи до трактування поняття «фінансовий потік» на мікрорівні (рівні підприємства). Найбільш розповсюдженими є два підходи: за першим, як на нашу думку, спрощеним підходом фінансовий потік ототожнюється з грошовим потоком. Простота цього підходу пояснюється тим, що грошові кошти є лише різновидом фінансових ресурсів, а отже й грошовий потік є частиною загальної системи фінансових потоків. Тож, попри наукову й практичну фундаментальність двох понять «грошовий потік» та «фінансовий потік» порівнювати ці два поняття є недоцільним, оскільки на відміну від грошового потоку, який передбачає рух грошових коштів, фінансовий потік може передбачати також рух, що стосується як грошових, так і негрошових операцій пов'язаних з рухом всієї сукупності фінансових ресурсів залежно від джерел їхнього надходження. Саме ця концепція є основною другого підходу до трактування поняття «фінансовий потік».

А отже, у цьому дослідженні поняття «фінансовий потік підприємства» розглядається як цілеспрямований рух фінансових ресурсів за допомогою спеціальних інструментів у межах певної фінансової системи з урахуванням фінансової політики й фінансових відносин на підприємстві, джерел

фінансування його ресурсів з дотриманням законодавчо-правових норм і правил. Фінансовий потік підприємства уявляє собою сукупність розподілених у часі надходжень і видатків грошових коштів, які генеруються під час здійснення господарської діяльності, а отже він набуває таких характерних параметрів як: обсяг; диверсифікований рух як в межах підприємства, так і поза ним; шляхи й канали руху; час; джерела формування і напрями розподілу.

Як і будь-яка управлінська категорія, що об'єктивно пов'язана з підприємством як відкритою економічною системою, управління фінансовими потоками також вбачається як система, складність якої пов'язана, перш за все, з відсутністю універсальності механізмів через необхідність дотримання високого ступеня адаптованості до індивідуальних особливостей та специфічних умов функціонування кожного окремого господарчого суб'єкта [1]. Система фінансових потоків обов'язково має відповідати фінансовій стратегії та завданням підприємства.

Управління фінансовими потоками підприємства є складним процесом, що передбачає цілеспрямоване управління рухом фінансових ресурсів чи фінансових інструментів у межах певної фінансової схеми, яка є результатом ухваленого управлінського рішення з урахуванням нормативно-правових норм та узгоджується з фінансовою політикою підприємства. Фінансові потоки мають місце в економічних системах різних рівнів, і на кожному з них мають бути не хаотичними, а керованими. Система управління фінансовими потоками підприємства включає комплекс методів і засобів щодо організації економічних відносин, на основі яких відбувається рух фінансових ресурсів для досягнення поставлених цілей. Зростання ролі фінансових потоків у світовій економіці в цілому і в межах екосистеми підприємства зокрема ставить вимогу вдосконалення методів та інструментів управління ними. Впровадження новітніх фінансових інструментів неможливе без розуміння сутності фінансових потоків та нових викликів, що стоять перед фінансовим менеджером підприємства. До ключових завдань менеджменту належить переосмислення принципів та функцій управління фінансами з врахуванням сучасних теорій фінансового управління [2].

Управління фінансовими потоками підприємства у межах проведеного дослідження розглядається як складна багаторівнева динамічно впорядкована система, діяльність якої спрямована на формування, обслуговування, розподіл і рух таких фінансових потоків, які забезпечували б стабільне функціонування і розвиток підприємства. Формування, обслуговування, розподіл і рух фінансових потоків у такій системі має бути постійним процесом на підприємстві, припинення якого свідчить про наявність у нього певних проблем. Для формування заходів з удосконалення управління фінансовими потоками на підприємстві, доцільно виділити такі елементи системи управління цим об'єктом як: функціональні підрозділи підприємства; всі види ресурсів підприємства та джерела їхнього формування; зовнішні контрагенти; інфраструктура ринків (товарного, фінансового, ринку праці, ринку капіталу); центри управління, які відповідають за виконання окремих функцій управління фінансовими потоками (планування; організаційне й інформаційне забезпечення, обслуговування, облік,

контроль, моніторинг, мотивація); спеціальні моделі й механізми управління фінансовими потоками. Оскільки кожен елемент системи виконує певний набір функцій, а якість і своєчасність їх виконання впливають на результати її функціонування, можна стверджувати, що в системі управління фінансовими потоками існують усі види зв'язків, які характерні для складних багаторівневих систем, а саме: взаємодія, породження, перетворення, структура, функціонування, розвиток та управління.

Система управління фінансовими потоками підприємства, як і будь-яка конструкція, поєднує в собі основні й другорядні елементи (підрозділи, ресурси, зовнішнє середовище, центри відповідальності, моделі й механізми). Між цими елементами виникають певні зв'язки, такі як: взаємодія, породження, перетворення, структура, функціонування, розвиток і управління. Визначившись з елементами системи управління фінансовими потоками як динамічно активної структури й взаємозв'язками у такій системі, можна перейти до вибудовування її архітекτονіки. Згідно з потоковою теорією, всі потоки в системі мають проходити через певні канали. Фінансові потоки рухаються по каналах входу, розподілу та виходу в межах контурів руху, управління, обслуговування та контролю між центрами управління фінансовими потоками (планування, організація обслуговування, моніторинг, облік та контроль, мотивація). Надалі буде доцільним визначити розподіл відповідних управлінських функцій між окремими центрами управління, встановити фактори, що впливають на діяльність системи управління фінансовими потоками, та визначити параметричні характеристики діяльності системи і її контурів. Реалізація дієвої системи управління фінансовими потоками на підприємстві, підґрунтям якої є запропонована архітектоніка, проходить за допомогою активізації певної низки процесів.

Тож, при формуванні ефективних управлінських механізмів у сфері створення й використання фінансових ресурсів, а також регулювання й контролю потоків, що відповідають за доцільність їхньої структури, обсягів, джерел надходження та ін. у відношенні до операційної діяльності підприємства, саме фінансові потоки стають запорукою створення необхідних обґрунтованих фінансових резервів для виживання й розвитку українських підприємств в умовах політичної й фінансово-економічної кризи. Ефективність діяльності будь-якого суб'єкта господарювання (підприємства) у формі отримання основного результату та додаткової фінансової вигоди, знаходиться в безпосередній залежності від того, наскільки якісно відбуваються усі процеси, що пов'язані з рухом фінансових потоків. Оптимально врегульовані фінансові потоки на підприємстві відповідають за фінансову рівновагу й забезпечення зростання вартості підприємства, його фінансово-економічну стійкість, платоспроможність і, навіть, за прибутковість операційної, фінансової й інвестиційної діяльності. Особливо актуалізується це питання у сучасних критичних умовах воєнного стану, у яких діють вітчизняні підприємства.

Література:

1. Гречишнін С.А., Христенко Л.М. Значення управління фінансовими потоками у забезпеченні ефективної діяльності суб'єкта господарювання в особливих умовах воєнного стану. Пріоритети розвитку фінансів, менеджменту та маркетингу: традиції, моделі, перспективи: збірник тез доповідей ІХ Міжнародної наук.-практ. конф. (Київ, 11-12 жовтня 2022 р.) Київ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2022. С. 55-57.

2. Пасінович І. І., Сич О. А. Сучасні підходи до управління фінансовими потоками суб'єктів господарювання. Електронне наукове видання «Ефективна економіка». URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/8_2020/56.pdf

СУЧАСНИЙ СТАН ФІНАНСУВАННЯ ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИЧНИХ КОМПАНІЙ УКРАЇНИ

Зайцева Л.О.,

Луганський національний університет імені Тараса Шевченка,
м. Полтава, Україна

Електроенергетичний сектор України важлива складова європейського економічного простору. Його обсяги роботи за показником загального первинного постачання енергії дозволяли конкурувати з найбільшими державами. Зокрема, Україна входила у топ-10 країн Європи за встановленою потужністю електрогенерації, у топ-3 видобувників газу, мала найбільші підземні газові сховища в Європі. Розгалужені та надійні системи транспортування газу, нафти, нафтопродуктів та передачі електроенергії пов'язували між собою сусідні з Україною країни ЄС та Молдову. Україна мала одну з найвищих часток вуглецево-нейтральної генерації в Європі. Близько 70% електроенергії вироблялось за рахунок атомної, гідро і відновлюваної генерації. Загальна встановлена потужність електричних станцій ОЕС України станом на 31.12.2021 р. складала 56,247 ГВт, з яких 49,7 % припадало на теплові електростанції (зокрема, ТЕС, ТЕЦ, блок-станції), 24,6 % — на атомні електростанції, 11,2 % — на гідроелектростанції та гідроакумуючі електростанції, 14,5 % — на електростанції, що працюють на відновлюваних джерелах енергії — ВЕС, СЕС, БіоЕС, але жорстока війна руйнує роботу української енергетичної галузі, через своє економічне, гуманітарне та геополітичне значення об'єкти енергетичної інфраструктури є особливо вразливими цілями російської агресії. Так, станом на лютий 2023 р. прямі збитки економіки України через війну, за спільними підрахунками експертів проєкту KSE «Росія заплатить» та уряду України, зросли до 143,8 млрд дол. США (за вартістю заміщення), (рис. 1). Обсяг збитків через руйнування енергооб'єктів становить 8,1 млрд дол. США.

Згідно з оцінкою уряду України, Групою Світового банку, Європейською комісією та ООН, вартість реконструкції та відновлення в Україні зросла до 411 млрд дол. США, що у 2,6 рази перевищує очікуваний ВВП України у 2022 році. За підрахунками Світового банку, сума ушкоджень енергетичної та видобувної галузей України становлять 10,6 млрд дол. США, їх втрати – 27,2 млрд дол. США, потреба у відновленні - 47 млрд дол. США. Попередня сума збитків найбільшої гідрогенеруючої компанії «Укргідроенерго» сягає близько 40 млрд грн., в наслідок понад 30 влучань в об'єкти компанії з початку масованих обстрілів рф по енергетичній системі України. Припинення роботи частини вугледобувних підприємств, за оцінкою Світового банку, означає сукупні збитки в розмірі понад 300 млн дол. США [2].

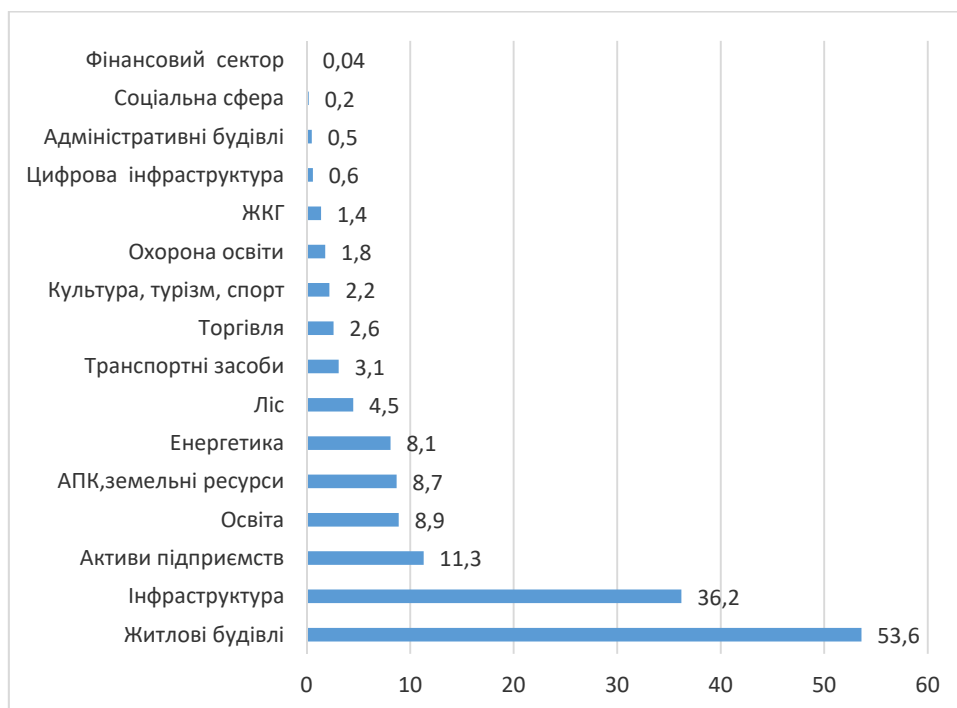


Рис. 1. Загальна оцінка збитків інфраструктури за галузями у грошовому вимірі, станом на лютий 2023 р., складено автором за даними [1].

Критичний стан галузі ускладнюється зниженням можливостей залучення фінансових ресурсів та ростом неплатежів, що обумовлені обмеженістю фінансових ресурсів державного бюджету та українських компаній, здорожчанням капіталу, накопиченням дебіторської заборгованості та зниженням платоспроможності споживачів, а також раніше створених боргів, що утворилися на оптовому ринку електричної енергії України. Вирішення зазначених проблем дуже важливе як для подальшого розвитку компаній галузі так і для процесу відновлення України, оскільки електроенергетика має стати однією з ключових галузей, яка забезпечуватиме експортні надходження та сприятиме підтримуванню фінансової стійкості держави [3].

Джерелами фінансування програм відновлення на 110 млрд грн, у тому числі компаній електроенергетичного комплексу, урядом України визначені: конфісковані російські кошти в російських банках (17 млрд грн); кошти державного бюджету (35,5 млрд грн), кошти міжнародних партнерів та кошти донорів з усього світу, зібрані на платформі United24 [4].

В 2023 році відбулись наступні заходи що сприяють відновлення електроенергетичних компаній: реалізація ініціативи Євросоюзу «Фенікс» до грудня 2023 року на зелену розбудову України з виділенням 7 млн євро; укладення Меморандуму про партнерство у сфері енергетичного переходу та ВДЕ Міненерго з Федеральним міністерством клімату, довкілля, енергетики, мобільності, інновацій та технологій Австрійської Республіки; підписання Меморандуму про взаєморозуміння «Енергоатом» та Rolls-Royce SMR, щодо праці під час відбудови над пошуком майбутніх можливостей розгортання малих модульних реакторів (ММР) Rolls-Royce SMR в Україні; схвалення проекту

листа про участь у Партнерстві з імплементації статті 6 Паризької угоди щодо розвитку вуглецевих ринків та приватних інвестицій, що дозволяє залучати додаткове фінансування для повоєнного зеленого відновлення; підписання Міненерго з Німецькою східною бізнес-асоціацією меморандум про рамкове співробітництво, щодо підтримки зеленого відновлення в рамках спільної реалізації пілотних проектів енергетичної реконструкції в Україні за рахунок інвестицій німецького бізнесу та інших заходів, що дозволяють отримати певні суми на відновлення та зелену відбудову України.

Але, українські електроенергетичні компанії потребують зрозумілого механізму підтримки локальних проектів та ініціатив із впровадження. Для відбудови електроенергетичного комплексу та відносно швидкого досягнення довоєнних показників в нагоді буде досвід Ємену. Країна також зазнала наслідків війни, було пошкоджено більше половини електроенергетичної інфраструктури, але перехід жителів Ємену на сонячну енергію створив «революцію» згідно з документом берлінської Програми енергетичного доступу та розвитку (EADP). Відповідно до EADP, сонячна енергія в Ємені перетворилася з продукту, який використовувався лише в кількох родинах у 2012 році, на основне джерело енергії для домогосподарств. Починаючи з 2016 року, її використання стрімко зросло: 75% міського населення та 50% сільського населення були забезпечені енергією сонця, що охоплювало деякі громади, які ніколи раніше не мали доступу до електроенергії. Цей перехід дозволив покращити стан інфраструктури та полегшити роботу аграріїв.

Отже, Україна вже має досвід розвитку відновлюваної енергетики, у тому числі сонячної, так впродовж останніх 11 років було залучено близько 9 млрд євро у будівництво 9,7 ГВт потужностей, що генерують електроенергію з відновлюваних джерел. Створені чисельні бізнеси — від інжинірингових компаній до професійних експлуатантів об'єктів відновлюваної енергетики. Ці бізнеси досягли дуже високого ступеня зрілості, що здатен забезпечувати їхню конкурентоспроможність не тільки на внутрішньо-українському ринку [5].

Фінансування проектів у розвиток енергетики є переважно великомасштабними заходами, що потребують значних інвестицій. Отже, зазначене дозволяє констатувати необхідність залучення державної влади до реалізації проектів з відновлення та розвитку електроенергетики України, що дозволить мінімізувати ризики проектного фінансування. Створення інституційного та організаційного альянсу державної влади та приватного бізнесу з метою реалізації суспільно значущих проектів сталого та життєстійкого розвитку є інструментарієм державно-приватного партнерства.

В умовах відновлення електроенергетичних компаній дана форма співпраці держави з бізнесом набуває особливої актуальності через можливість об'єднання спільних ресурси. Внеском з боку держави є об'єкти інфраструктури, нові сегменти клієнтів, фінансові гарантії, а з боку бізнесу — інвестиції, навички управління, зниження витрат, інноваційні рішення тощо.

Література:

1. За рік повномасштабної війни росія завдала збитків інфраструктурі України на майже \$144 млрд. 22 березня 2023. URL: <https://kse.ua/ua/about-the-school/news/za-rik-povnomasshtabnoyi-viyni-rosiya-zavdala-zbitkiv-infrastrukturi-ukrayini-na-mayzhe-144-mlrd/>
2. Кращі практики реструктуризації боргу та повоєнного “зеленого” відновлення: можливості для України. Квартальний звіт #5. URL: <https://dixigroup.org/wp-content/uploads/2023/05/debt4climate-q1-2023.pdf>
3. Lidiia Kostyrko, Lyudmila Zaitseva, Tetiana Solomatina, Ruslan Kostyrko, Eleonora Chernodubova (2022). Financial security of the development of energy companies: Analysis, evaluation, priorities. Journal of Hygienic Engineering and Design, Vol. 41, pp. 396-406
4. Прем'єр-міністр: Станом на зараз загальна сума на відновлення URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/premier-ministr-stanom-na-zaraz-zahalna-suma-na-vidnovlennia-z-uzhe-zrozumilykh-dzherel-skladaie-blyzko-110-mlrd-hrn>
5. Валерій Безус. Яким має бути розвиток ВДЕ України- URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2023/02/21/697267/>

ПРОБЛЕМИ ЗАПОБІГАННЯ КОРПОРАТИВНОГО РЕЙДЕРСТВА В УКРАЇНІ: БОРОТЬБА З КОРУПЦІЄЮ

Середа О.О., Самойлов І.О.,

Східноукраїнський національний університет ім. В.Даля,
м. Київ, Україна

Рейдерство в Україні - це незаконна практика захоплення підприємств або їх активів шляхом незаконного впливу, включаючи фізичний тиск, підробку документів, корупцію або використання інших неправомірних методів [1, 2, 3]. Ця проблема в Україні існує протягом багатьох років і має серйозний негативний вплив на бізнес-клімат та інвестиційну привабливість країни. Рейдерство може мати наступні наслідки [1,2,3]:

1) втрата власності. Власники підприємств можуть втратити контроль над своїми активами, які можуть бути передані незаконним способом до інших осіб;

2) порушення прав власності. Корпоративне рейдерство супроводжується частим порушенням прав власності, зокрема шляхом підробки документів, підробки підписів або використання корумпованих чиновників;

3) негативний вплив на залучення інвестиції. Іноземні та внутрішні інвестори можуть утримуватися від вкладання коштів в Україні через високий ризик рейдерських атак;

4) фінансові зловживання: Корпоративне рейдерство може бути пов'язане з фінансовими зловживаннями, такими як виведення активів, фінансові шахрайства або зловживання корпоративними ресурсами;

5) корупція. Рейдерство часто пов'язане з корупцією, оскільки незаконні дії вимагають співробітництва з офіційними особами. Це підриває правоохоронну систему та довіру громадськості до державних інституцій. Уряд України вживає заходів для боротьби з рейдерством, таких як вдосконалення законодавства, зміцнення правоохоронних органів та сприяння транспарентності та захисту прав власності. Однак, проблема ще не повністю вирішена, і подальші зусилля потрібні для боротьби з цим явищем.

Україна стикається з серйозною проблемою корупції, яка має значний вплив на розвиток країни. Протягом останніх трьох десятиліть корупція стала своєрідним «прокляттям», що заважає впровадженню ринкових реформ, розвитку економіки, привабленню іноземних інвестицій та стимулює процеси генерації та впровадження інновацій.

Ця системна проблема корупції пронизує різні сфери життя в Україні, включаючи державний апарат, правоохоронні органи, судову систему, бізнес-середовище та громадський сектор. Корупція призводить до незаконного збагачення окремих осіб, розподілу ресурсів за несправедливими засадами, порушення прав людей та загрози національній безпеці.

Наслідком корупції є відсутність рівних умов для підприємництва та інвестицій, зменшення довіри до держави та її інституцій, зростання соціальних нерівностей та втрати суспільного добробуту. Це створює негативне середовище

для розвитку економіки та інноваційних процесів, що несприятливо впливає на життя громадян.

Світовий досвід боротьби з корупцією в контексті запобігання корпоративному рейдерству свідчить про комплексне вирішення цього питання, а заходи повинні бути спрямовані на зміцнення правової системи та вдосконалення контролю за власністю. Деякі з найефективніших стратегій в цьому напрямку включають:

законодавчі реформи та введення законів, що передбачають жорсткі санкції за рейдерські дії та корупційні злочини (включає чітке визначення рейдерства та його видів, встановлення кримінальної відповідальності для осіб);

зміцнення правоохоронних органів, що повинно забезпечити незалежність правоохоронних органів, які мають брати на себе розслідування та припинення рейдерських дій;

прозорість власності через впровадження системи реєстрації та контролю за власністю (централізовані бази даних, впровадження електронних систем реєстрації та забезпечення публічного доступу до відповідної інформації).

Важлива роль в боротьбі з рейдерством та корупцією відводиться міжнародному співробітництву. Країни повинні активно співпрацювати з іншими державами, міжнародними організаціями та фінансовими установами для обміну досвідом, інформацією та підтримкою в боротьбі з рейдерством та корупцією. Слід покладатися на підтримку західних партнерів України, які останні п'ять років не лише вимагають антикорупційних реформ, але й надають допомогу у їх проведенні. Окремо, можна було б укласти угоди про співпрацю із правоохоронними органами розвинених країн, аби єднати зусилля у боротьбі з відмиванням грошей, ухилянням від сплати податків, а також корупцією.

Офшорні зони можуть грати роль у сприянні корпоративному рейдерству через деякі особливості їх правової та фінансової систем. Офшорні зони - це території або юрисдикції, які надають певні фінансові та податкові пільги, зазвичай з метою привернення іноземних інвестицій. В офшорних зонах може бути менша прозорість щодо власників компаній та активів, оскільки інформація про власність може бути недоступною або обмеженою. Це може ускладнювати встановлення істинних власників та виявлення рейдерських схем. Офшорні зони можуть мати менші вимоги до корпоративного управління, а також слабше регулювання та контроль з боку відповідних органів. Це створює умови для зловживань та неправомірних дій, включаючи корпоративне рейдерство.

Для боротьби з корупцією як протидії корпоративному рейдерству, в Україні можуть бути використані наступні заходи:

1. Прийняття й ефективна реалізація законодавства, що передбачає кримінальну відповідальність за корупційні дії, включаючи рейдерство.

2. Забезпечення публічного доступу до інформації про власність, управління та фінансовий стан компаній. Створення публічних реєстрів, де будуть зберігатися відомості про власників та управління компаній, може запобігати корупційним схемам та рейдерству.

3. Забезпечення незалежності та невідкупності правоохоронних органів, які

займаються розслідуванням корупційних справ, включаючи корпоративне рейдерство. Важливо забезпечити їх адекватне фінансування, підвищення кваліфікації та надати їм необхідні ресурси для ефективної роботи.

4. Розвиток ефективних механізмів захисту прав власності, включаючи швидке та справедливе судочинство.

5. Пропаганда етичних стандартів та культури відповідальності серед бізнесу, владних структур та громадськості. Розвиток програми етики корпоративного управління та залучення бізнесу до її впровадження можуть зменшити ризик корупційних дій та рейдерства.

Отже, для подолання проблеми корупції в Україні вживаються реформаторські заходи. Проте, цей процес вимагає дальших зусиль та комплексного підходу для створення прозорого, ефективного та відповідального державного управління, яке буде відповідати принципам правової держави та боротьбі з корупцією. Впровадження запропонованих заходів допоможе побороти корупцію та зменшити ризик корпоративного рейдерства в Україні, створюючи сприятливе і стабільне бізнес-середовище для розвитку економіки та залучення іноземних інвестицій.

Література:

1. Сабецька Т.І. Механізми протидії рейдерству як складова формування стратегії економічної безпеки підприємства. *Економіка та суспільство*. 2017. №8. URL : <http://economyandsociety.in.ua>

2. Ополінський А.О. Особливості рейдерства в Україні: інструменти запобігання і протидії протиправному заволодінню майном підприємства, установи, організації. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2018. Вип. 53. Том 2. С. 74-77.

3. Згадова Н. С., Рогатіна Л. П., Губко В. І. Рейдерство в Україні – загроза економічній безпеці підприємств. *Економічний простір*. 2020. № 159. С. 49-52.

СЕКЦІЯ 5: ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ

ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ МЕТОДОЛОГІЇ АУДИТУ БЕЗПЕРЕРВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Костирко Р.О.,

Національна академія статистики, обліку та аудиту,
м. Київ, Україна

Сучасна нестабільна економічна ситуація в умовах військової агресії РФ проти України, призвела до банкрутства багатьох вітчизняних підприємств і загалом до їх ліквідації. За даними червневого дослідження Advanter Group 46% українських підприємств повністю або майже повністю припинили діяльність [1]. Тому, з одного боку, виникає потреба в розкритті інформації про перспективи життєздатності підприємств для прийняття рішень щодо забезпечення безперервності діяльності, а з іншого - користувачам фінансової звітності необхідна гарантія надійності та достовірності показників фінансової звітності. Аудит правомірності застосування припущення про безперервність діяльності як інструмент захисту інтересів користувачів фінансової звітності в умовах високого ступеня економічної невизначеності виходить на перший план. Втім, методики проведення аудиту фінансової звітності є недосконалими та не відповідають сучасним вимогам. Пріоритетом нової парадигми аудиту фінансової звітності в контексті правомірності застосування припущення про безперервність діяльності мають стати розширення предметної сфери та впровадження аналітичних процедур задля оцінки безперервної життєздатності підприємства з урахуванням впливу чинників форс-мажорних обставин і подій невизначеності та його сталого розвитку. Назріла необхідність розвитку методології аудиту безперервності діяльності підприємств в контексті вимог МСБО і МСА, змін у вітчизняному законодавстві стосовно оприлюднення фінансової звітності на підставі припущення безперервності діяльності суб'єктів господарювання в умовах військових дій в Україні та потреби в оцінці потенціалу забезпечення безперервної життєздатності підприємства і ефективності менеджменту.

Порядок обліку наслідків військової агресії РФ при складанні фінансової звітності компаній в Україні розкривається в інформаційному листі "Розгляд аудитором безперервності діяльності під час аудиту фінансової звітності", підготовленому Радою аудиторської палати України [2].

Основні положення та вимоги щодо аудиту фінансової звітності розкрито в міжнародному стандарті МСА 570 «безперервність діяльності» та МСА 570 (переглянутий) [3]. При цьому слід зазначити, що аудит безперервності діяльності підприємства на відміну від фінансового аудиту має переваги: а) широке предметне поле для дослідження та аналізу господарських операцій, подій та умов, що впливають на життєздатність підприємства в умовах

невизначеності та перспективи застосування припущення безперервності; б) існує краща можливість обирати сегменти діяльності для дослідження; в) критерії оцінки безперервності чітко не визначені; г) використання специфічних аналітичних процедур для отримання доказів в сфері дослідження причинно-наслідкових зв'язків впливу чинників на припущення безперервності за видами діяльності та модифікації інформації для оцінки ефективності менеджменту і перспективи безперервної життєздатності підприємства в умовах невизначеності; д) звіти мають більш дискусійний характер.

Вихідними положеннями розвитку методології аудиту безперервності діяльності підприємства є наукове забезпечення, гіпотеза дослідження, мета, предмет, об'єкти, принципи, методичний інструментарій.

Нова парадигма аудиту безперервності діяльності підприємства орієнтована на: 1) задоволення потреб користувачів у відповідності до фінансової звітності принципу безперервності; 2) комплексний аналіз безперервності діяльності підприємства в умовах невизначеності для оцінки ефективності менеджменту та потенціалу безперервної життєздатності; 3) оцінку факторів, що сприяють зниженню впливу невизначеності та розробку прогнозів щодо здатності підприємства продовжувати безперервну діяльність.

Методологічним базисом аудиту безперервності діяльності підприємства є принципи, положення МСФЗ (IAS) 1, МСФЗ 5, МСФЗ 7, МСФЗ 10, МСФЗ (IAS) 10, МСБО 10, МСА 520, МСА 570, МСА 570 (переглянутий), МСА 315 (переглянутий), МСА 700, концепції безперервності, вартості та відтворення капіталу.

Предметне поле охоплює такі напрямки:

дослідження стану та перспективи забезпечення безперервної діяльності підприємства за різними сценаріями невизначеності з метою мінімізації впливу деструктивних факторів;

визначення причинно-наслідкових зв'язків впливу чинників на припущення безперервної діяльності;

комплексний аналіз безперервності;

формування професійного судження про можливості застосування припущення безперервної діяльності в аудиторському висновку.

Об'єкти класифікуються у відповідності з предметом, метою і завданнями аудиту безперервності та орієнтовані на пооб'єктне дослідження дотримання припущення безперервності діяльності підприємства. В цьому зв'язку необхідно сконцентрувати увагу на дослідженні показників за об'єктами: ресурси, процеси, результати, ризики.

Критеріями аудиторської оцінки є; фінансові і нефінансові показники та критерії безперервності відповідно до об'єктів аудиту, що характеризують фінансовий стан, результативність діяльності, можливості застосування припущення безперервності діяльності підприємства та забезпечення безперервної його життєздатності на майбутнє. Так, відповідно до вартісного підходу безперервність діяльності необхідно оцінювати за критерієм доданої

вартості, яка характеризує вплив невизначеностей на достовірність фінансової звітності.

При формуванні аудиторських доказів щодо правомірності застосування принципу безперервності велике значення приділяється залежності від виявлення ризиків підприємницької діяльності та суттєвого викривлення фінансової звітності. Для виявлення та оцінки ризиків суттєвого викривлення фінансової звітності, спричинених війною, необхідно керуватися МСА 315 (переглянутий) «Ідентифікація та оцінка ризиків суттєвого викривлення». В процесі аудиту необхідно визначити найбільш ризикові сегменти, чинники порушення передумови безперервності діяльності та втрати економічних вигід від ризикових ситуацій. У таблиці наведено чинники, процедури оцінки дотримання принципу безперервності у відповідь на ризики, зазначені в МСА 570 та сегменти отримання доказів.

Таблиця 1

Процедури оцінки дотримання принципу безперервності (фрагмент)

Фінансові чинники безперервності	Процедури	Сегменти
Фінансові чисті активи негативні або менші від статутного капіталу	Розрахунок чистих активів згідно з методикою	Капітал
Надмірне використання короткострокових позикових коштів для фінансування довгострокових активів	Аналіз руху за позиками згідно графіку погашення та наявності простроченої заборгованості	Запозичені кошти
Зростання кредиторської та дебіторської заборгованості	Аналітичні процедури, оцінка	Кредиторська заборгованість
Негативні грошові потоки за минулі періоди або за прогнозними розрахунками	Аналітичні процедури, оцінка	Завершення аудиту, звіт про рух коштів
Несприятливі основні фінансові показники		
Збитки від основної діяльності		
Прострочена заборгованість по дивідендам або припинення цих виплат	Аналіз протоколів засідань органів управління, аналіз руху капіталу	Капітал
Недотримання умов кредитних договорів	Тестування, перевірка	Умовні зобов'язання
Перехід з післяоплатної системи розрахунків з постачальниками на систему оплати в момент доставки товару	Аналітична оцінка змін	Кредиторська заборгованість
Неможливість забезпечити фінансування на розвиток діяльності або інвестиційні проекти	Аналіз грантів і субсидій	Гранти і субсидії

Джерело: складено автором на підставі МСА 570 [3].

Важливим етапом аудиту безперервності є оцінювання втрат економічних вигід від ризикових ситуацій та виявлення резервів в процесі аналізу для покриття втрат від ризиків. Так дослідження короткострокової дебіторської

заборгованості є значним етапом перевірки фінансової звітності підприємств, оскільки втрати операційного прибутку від наявності дебіторської заборгованості (втрати пов'язані з кредитуванням, безнадійними боргами і втраченими можливостями використання коштів з більшою прибутковістю) впливають на платоспроможність, ліквідність і опосередковано на прибутковість і ризик. Тому необхідно здійснити аналіз впливу резервів на вартість підприємства та оцінити співвідношення резервів забезпечення безперервності відносно ризику діяльності.

Впровадження запропонованих аналітичних процедур на основі показників доданої вартості і системи збалансованих показників (ЗБС) створюють додаткові можливості внутрішнього і зовнішнього контролю якості аудиту стосовно правомірності застосування припущення про безперервність діяльності підприємства та оцінки життєздатності підприємства продовжувати безперервну діяльність в умовах невизначеності на довгострокову перспективу.

Розроблені положення розвитку методології аудиту безперервності діяльності підприємств на новій парадигмі надають цілісне уявлення щодо процесу аудиту та його організаційно-методичного забезпечення.

Література:

1. Григоренко Ю. Воєнні оцінки: як сильно впаде українська економіка у 2022 році. URL: <https://gmk.center/ua/posts/voenni-ocinki-yak-silno-vpade-ukrainska-ekonomika-u-2022-roci/>
2. Розгляд аудитором безперервності діяльності під час аудиту фінансової звітності. Інформаційний лист ради аудиторської палати України. Схвалений рішенням ради АПУ 06.05.2022 р. URL: <https://online.dtkk.ua/2022/23/71562>
3. МСА 570 «безперервність діяльності» (ISA 570 going concern) Міжнародний стандарт аудиту 570 «безперервність». URL: http://apu.com.ua/files/temp/ukr-block_t1-2010.pdf
4. Міжнародні стандарти фінансової звітності, станом на 2020 рік. URL: <https://mof.gov.ua/uk/mizhnarodni-standarti-finansovoi-zvitnosti>

АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА ВПЛИВУ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ НА БЕЗПЕРЕРВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПИВОВАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Юрченко О.С.,

Львівський національний університет імені Івана Франка,
м. Львів, Україна

В Україні пивоварна галузь є досить потужним складником харчової промисловості. На даний час в нашій країні виготовленням пива займаються як великі міжнародні компанії, так і невеликі пивоварні. Проте, війна в Україні негативно вплинула і на розвиток пивоварної галузі. На сьогодні пивоварна галузь України перебуває у стані спаду активності та застою у розвитку. Виробництво пива підприємствами України за 2017-2021 рр. зменшується і щорічно падає в середньому до 1%. Проте, у 2021 році порівняно із попереднім роком виробництво пива впало рекордно на 5%.

Оцінка дотримання підприємством принципу безперервності передбачає проведення аналізу впливу зовнішніх та внутрішніх факторів на його діяльність. Одним із ключових напрямків оцінки безперервності є дослідження фінансово-економічного стану, що є визначальним для оцінювання здатності підприємств функціонувати у найближчому майбутньому.

Метою аналізу впливу фінансово-економічного стану на безперервність діяльності підприємства є пошук резервів підвищення прибутковості та фінансової спроможності як основи стабільної діяльності підприємства та життєздатності за принципом безперервності. Аналітична оцінка впливу фінансово-економічного стану на безперервність діяльності підприємств охоплює такі етапи:

1. Аналіз впливу рентабельності на безперервність діяльності підприємств.
2. Аналіз фінансової стійкості підприємств.
3. Аналіз ліквідності та платоспроможності підприємств.
4. Аналіз впливу показників ділової активності на безперервність діяльності підприємств.
5. Комплексна оцінка впливу фінансового стану на безперервність діяльності підприємств.

За результатами дослідження ключові показники за напрямками аналізу фінансово-економічного стану пивоварних підприємств наведено в таблиці 1.

Аналіз рентабельності пивоварних підприємств (табл. 1) показав, що лише ПАТ «Карлсберг Україна» та ПАТ «Оболонь» забезпечують дотримання принципу безперервності, оскільки вони мають достатній рівень прибутковості і необхідні ресурси, для фінансування своєї подальшої діяльності.

ПАТ «САН ІнБев Україна» характеризується негативною рентабельністю, тому є висока загроза припинення його діяльності при збереженні негативної динаміки аналізованих показників.

Таблиця 1

Результати аналізу фінансового стану пивоварних підприємств України
(фрагмент)

Показники	ПАТ «САН ІнБев Україна»				ПАТ «Карлсберг Україна»				ПАТ «Оболонь»			
	2018	2019	2020	2021	2018	2019	2020	2021	2018	2019	2020	2021
Аналіз рентабельності												
Рентабельність активів (економічна рентабельність), %	-6,61	-2,76	-12,32	-10,51	43,55	18,41	40,12	30,07	-5,02	2,42	5,53	-2,58
Рентабельність власного капіталу, %	-99,57	-31,95	-301,43	-111,89	54,75	46,88	53,13	41,92	-15,96	11,66	13,52	-5,02
Рентабельність діяльності, %	-4,6	-1,3	-7,37	-7,42	21,62	16,56	20,24	16,08	-7,2	4,71	6,1	-2,19
Аналіз фінансової стійкості												
Коефіцієнт автономії	0,09	0,05	0,02	0,13	0,64	0,62	0,6	0,56	0,34	0,4	0,45	0,44
Коефіцієнт фінансової залежності	10,84	19,63	54,05	7,95	1,55	1,59	1,66	1,77	2,93	2,51	2,2	2,28
Коефіцієнт маневреності власних засобів	-6,8	-13,24	-37,22	-4,96	0,28	0,25	0,23	0,24	-1,4	-1,01	-0,64	-0,63
Співвідношення залученого капіталу до власних коштів (фінансовий леверидж)	9,84	18,63	6,09	6,95	0,55	0,59	0,66	0,77	1,93	1,51	1,2	1,28

продовження табл. 1

Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	0,91	0,95	0,98	0,87	0,36	0,38	0,4	0,44	0,66	0,6	0,55	0,56
Аналіз ліквідності та платоспроможності												
Коефіцієнт поточної ліквідності (покриття)	0,31	0,3	0,3	0,29	1,51	1,46	1,40	1,34	0,41	0,44	0,68	0,75
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,03	0,03	0,05	0,04	0,79	0,7	0,78	0,68	0,01	0,01	0,01	0,01

* - відсутні дані

Аналіз показників фінансової стійкості показує, що серед досліджуваних підприємств лише ПАТ «Карлсберг Україна» є фінансово стійким, оскільки підприємство здатне самостійно фінансувати свою діяльність та обслуговувати свої зобов'язання, що є ознакою дотримання принципу безперервності діяльності. Показники фінансової стійкості ПАТ «Оболонь» свідчать про використання підприємством додаткових позикових ресурсів для фінансування своєї діяльності. Фінансовий стан поки не становить загрози безперервності діяльності, проте підприємству слід вжити заходів з підвищення розміру власного капіталу та оптимізації кредиторської заборгованості, бо в протилежному випадку це призведе до загострення фінансової кризи та збільшення ймовірності банкрутства. ПАТ «САН ІнБевУкраїна» характеризує практично повна фінансова залежність від кредиторів, оскільки показники фінансової стійкості є вкрай низькими. Зазначені підприємства перебувають на межі банкрутства і мають велику загрозу припинення діяльності. Це потребує вжиття термінових заходів з реструктуризації заборгованості та залучення додаткового акціонерного капіталу.

Загальна ліквідність підприємств галузі пивоваріння, в середньому, протягом 2018-2021 років мала спадну тенденцію. Це є сигналом до зменшення спроможності вчасно відповідати за своїми зобов'язаннями. Аналіз показників ліквідності та платоспроможності досліджуваних підприємств показує, що лише ПАТ «Карлсберг Україна» спроможне повною мірою розрахуватися з поточними зобов'язаннями, як терміново, так і протягом звітного періоду, що свідчить про дотримання підприємством принципу безперервності. ПАТ «Оболонь» має

коефіцієнти ліквідності значно нижчі за норму, що вказує на проблеми з наявністю високоліквідних активів. Але підприємство може продовжити подальшу діяльність, реалізувавши низьколіквідні активи та погасивши поточну заборгованість. Майже аналогічна ситуація складається і на ПАТ «САН ІнБев Україна».

Переважає більшість коефіцієнтів ділової активності свідчать про її зниження на таких підприємствах як ПАТ «САН ІнБев Україна» та ПАТ «Карлсберг Україна», що мають негативну динаміку. Винятком є ПАТ «Оболонь», де спостерігається поштовх діяльності. Проте зниження динаміки коефіцієнтів оборотності не обов'язково означає загрозу подальшого існування. Їх доцільно розглядати у поєднанні з коефіцієнтами фінансової стійкості. До прикладу, коефіцієнти фінансової стійкості ПАТ «Карлсберг Україна» мають також негативну динаміку, як і коефіцієнти ділової активності, проте коефіцієнти фінансової стійкості перебувають в межах оптимального значення і у нього є фінансові ресурси для продовження діяльності, хоч вони мають тенденцію до скорочення. Тому можна констатувати дотримання принципу безперервності. Протилежна ситуація складається на ПАТ «Оболонь», де спостерігається активізація діяльності, проте показники фінансової стійкості не досягають оптимального значення. Збереження позитивної динаміки дозволить запобігти банкрутству. На решті підприємств існує загроза припинення діяльності через низьку фінансову стійкість та скорочення коефіцієнтів оборотності.

Таким чином, дослідивши вплив показників фінансової стійкості, ліквідності та рентабельності на безперервність діяльності пивоварних підприємств, можна дійти висновку, що ПАТ «Карлсберг Україна» та ПАТ «Оболонь» є найбільш прибутковими та фінансово стійкими підприємствами, які не мають наміру припинити свою діяльність у найближчому майбутньому, що є необхідною умовою дотримання принципу безперервності. ПАТ «САН ІнБев Україна» має незадовільний фінансовий стан та високий рівень збитковості виробництва, що значно підвищує ризик банкрутства та повної ліквідації. З метою попередження вказаних наслідків слід вжити певних заходів зі збільшення власного капіталу і скорочення позикового, підвищення рентабельності виробництва, оптимізації виробничих та адміністративних витрат. Використання запропонованого підходу до аналізу впливу фінансового стану на безперервність діяльності підприємств дозволяє оцінити їх життєздатність на майбутнє.

Література:

1. Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств за видами економічної діяльності у 2010–2022 роках. Держстат України, 1998-2020. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ КОНТРОЛЮ ЯКОСТІ СУБ'ЄКТІВ АУДИТОРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Радіонова Н.Й.,

Київський національний університет технологій та дизайну,
м. Київ, Україна

Євроінтеграційні процеси сприяють посиленню уваги до проблем якості аудиторських послуг, що вимагає аналітичних досліджень з метою підвищення ефективності системи контролю їх якості. Для цілей підвищення якості аудиторських послуг, що надаються суб'єктами аудиторської діяльності, важливим питанням є управління оцінкою та контролем їх якості [8]. При цьому слід відмітити, що ключове значення має не просто фіксація фактів невідповідності якості послуг стандартам чи очікуванням клієнтів, а й виявлення внутрішніх причин, що обумовили дану невідповідність та впровадження шляхів підвищення якості послуг та формування ефективної системи контролю.

Згідно статті ст. 40 Закону України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» контроль якості аудиторських послуг суб'єктів аудиторської діяльності, які мають право проводити обов'язковий аудит фінансової звітності підприємств, що становлять суспільний інтерес, проводиться Інспекцією із забезпечення якості [1]. Всіх інших суб'єктів аудиторської діяльності перевіряє Комітет з контролю якості аудиторських послуг Аудиторської палати України.

Підприємства, що становлять суспільний інтерес мають для економіки держави велике стратегічне значення, тому вважаємо за доцільне проаналізувати ефективність функціонування системи контролю якості суб'єктів аудиторської діяльності які мають право проводити обов'язковий аудит фінансової звітності саме таких підприємств [6].

Згідно Положення [5] Інспекція із забезпечення якості оцінює ризики, що виникають внаслідок значної кількості недоліків у роботі суб'єктів аудиторської діяльності.

У Рекомендаціях щодо проведення перевірок з контролю якості аудиторських послуг приділено значну увагу визначенню понять недоліків, які будуть виявлені під час перевірок [7].

При цьому, згідно Рекомендацій:

недолік – порушення вимог міжнародних стандартів аудиту та Закону;

значущий недолік системи контролю якості – недолік або сукупність недоліків у системі контролю якості, який (які), за професійним судженням та отриманими доказами, впливає на ефективність функціонування системи контролю якості суб'єктів аудиторської діяльності [7].

На нашу думку, слід дослідити основні значущі недоліки, які дають можливість зробити висновки щодо питань на які слід звернути увагу суб'єктам аудиторської діяльності при вивченні власної системи внутрішнього контролю

якості послуг. Для цього скористуємося інформацією щодо недоліків у діяльності суб'єктів аудиторської діяльності, яку орган суспільного нагляду за аудиторською діяльністю відображає у звіті у тому періоді, в якому ухвалено рішення про результати перевірки (табл. 1).

Таблиця 1

Відомості про виявлені в ході перевірки суб'єктів аудиторської діяльності недоліки у 2019-2021 рр.

Результати перевірки	2019 рік		2020 рік		2021 рік	
	Кількість	%	Кількість	%	Кількість	%
мали хоча б один значущий недолік	31	89	64	90	82	86
не мали значущих недоліків	4	11	7	10	13	14

Джерело: складено за даними [2, 3, 4].

За даними табл. 1 можна побачити, що у переважної кількості суб'єктів аудиторської діяльності (від 90% у 2020 р. до 82% у 2021 р.) під час перевірки було знайдено хоча б один значущий недолік, що відображено на рис. 1.

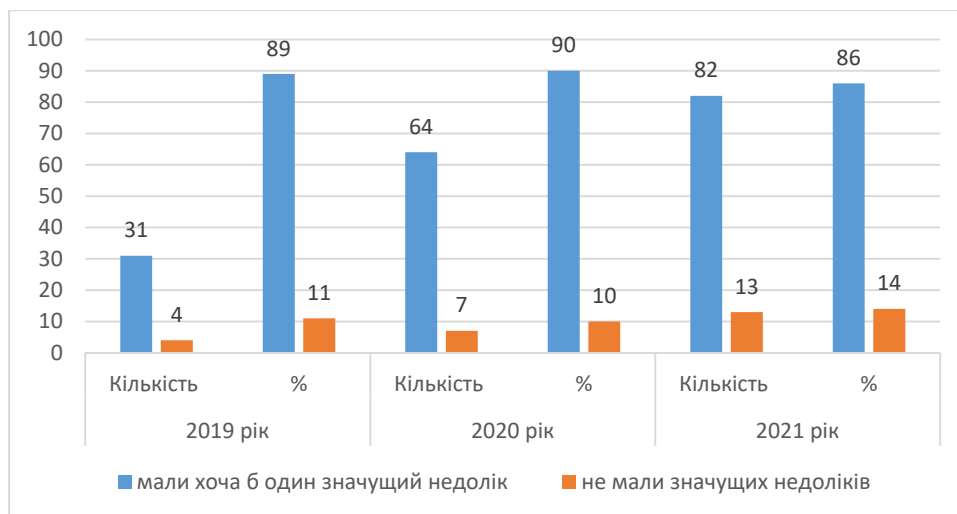


Рис. 1. Візуалізація недоліків виявлених в ході перевірки суб'єктів аудиторської діяльності у 2019-2021 рр.

Джерело: складено за даними [2, 3, 4].

Для зручності аналізування, виявлені недоліки було класифіковано за трьома областями: система контролю якості, окремі вимоги Закону, завдання з аудиту. Доцільно розглянути окремо недоліки по кожній області, що представлено в табл. 2.

Як можна побачити за даними табл. 2, протягом досліджуваного періоду більшість недоліків було по системі контролю якості й завдань з аудиту. Разом з

тим, слід відмітити значну кількість недоліків по окремих вимогах Закону, що було виявлено у 2021 році. Як можна побачити за даними табл. 2 протягом 2019-2021 років переважна кількість суб'єктів аудиторської діяльності мали хоча б один значущий недолік. Особливо це стосується системи контролю якості та завдань з аудиту. Серед першого напряму частіше за все недоліки стосувались виконання завдань й людських ресурсів. Найбільше недоліків щодо окремих вимог закону стосувались відомостей в реєстрі, питань інформування органів нагляду й внутрішньої організації суб'єктів аудиторської діяльності. За напрямом «Виконання завдань аудиту» недоліки спостерігались щодо оцінювання ризиків суттєвого викривлення, адекватності подання фінансової звітності й розкриття інформації, визначення доходів, операцій з пов'язаними сторонами й тестуванням заходів внутрішнього контролю. Отже, суб'єктам аудиторської діяльності, що мають право перевіряти фінансову звітність підприємств, які становлять суспільний інтерес слід особливо звернути увагу на зазначені питання при перевірці власної системи внутрішнього контролю якості.

Таблиця 2

Розподіл суб'єктів аудиторської діяльності за напрямами виявлених значущих недоліків, %

Рок и	Система контролю якості		Окремі вимоги Закону		Завдання з аудиту	
	не мали значущих недоліків	мали хоча б один значущий недолік	не мали значущих недоліків	мали хоча б один значущий недолік	не мали значущих недоліків	мали хоча б один значущий недолік
2019	14	86	53	47	11	89
2020	11	89	54	46	14	86
2021	7	93	4	96	11	89

Джерело: складено за даними [2, 3, 4].

Зважаючи на відмічене, можемо зазначити, що система контролю якості призначена, в першу чергу, для забезпечення високих стандартів роботи суб'єктів аудиторської діяльності. За нормативно-правовими актами безпосередню відповідальність за ефективність й якість виконання завдань несе керівник аудиторської фірми, але внутрішніми регламентуючими документами потрібно закріпити зобов'язання дотримання принципів високої якості для всіх працівників.

Систематичний моніторинг оцінки ступеню відповідності рівня якості аудиторських послуг вимогам чинного законодавства має стати важливим елементом внутрішнього контролю суб'єктів аудиторської діяльності.

В цьому контексті корисним буде закордонний досвід, отже, вітчизняним аудиторським фірмам потрібно розширювати співпрацю з міжнародними організаціями професійних аудиторів і бухгалтерів.

Також, для підвищення якості аудиторських послуг, суб'єктам аудиторської діяльності потрібно ретельно проаналізувати внутрішні стандарти аудиторської діяльності на предмет відповідності до вимог міжнародних стандартів й інших нормативно-правових актів України та закріпити внутрішніми документами відповідальність кожного співробітника за невиконання внутрішніх стандартів.

Перш за все, суб'єкти аудиторської діяльності мають працювати над усуненням недоліків щодо структурних проблем в забезпеченні підвищення якості послуг та працювати з партнерами й співробітниками, щоб мінімізувати зниження якості через «людський фактор».

Суб'єкти аудиторської діяльності мають розробити та впровадити відповідні процедури контролю якості, що базуватимуться на ефективній системі оцінок, які допоможуть виявити слабкі місця у внутрішній системі оцінки якості.

Література:

1. Закон України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» від 01.10.2018 №2258-VII (зі змінами).
2. Звіт з моніторингу якості ринку аудиторських послуг та конкуренції 2019–2020 роки. [Електронний ресурс]. – <https://www.apob.org.ua/wp-content/uploads/2022/08/Звіт-про-моніторинг.pdf> (дата звернення: 13.05.2023).
3. Звіт про діяльність Органу суспільного нагляду за аудиторською діяльністю за 2020 рік.. [Електронний ресурс]. – https://www.apob.org.ua/wp-content/uploads/2022/01/zvit2020_ukr.pdf (дата звернення: 13.05.2023).
4. Звіт про діяльність Органу суспільного нагляду за аудиторською діяльністю за 2021 рік.
5. Положення про Інспекцію із забезпечення якості / Схвалено Радою нагляду за аудиторською діяльністю : протокол засідання від 22 квітня 2019 року № 4/10. – 2019. [Електронний ресурс]. – <http://www.apob.org.ua/wp-content/uploads/2019/04> (дата звернення: 13.05.2023).
6. Радіонова Н. Й. Історичне становлення нормативно-правового регулювання аудиторської діяльності в Україні / Н. Й. Радіонова // Наукові дослідження: парадигма інноваційного розвитку : збірник тез наукових праць XI Міжнародної наукової конференції, м. Прага, Чехія, 30 серпня 2022 року. – Київ : ГО «Міжнародний науковий центр розвитку науки та технологій», 2022. – С. 50-52.
7. Рекомендацій щодо проведення перевірок з контролю якості аудиторських послуг № 5/7/13 від 30 серпня 2019 року.
8. Хрип'юк В.І. Проблемні питання якості аудиторських послуг / В.І. Хрип'юк, В.Ю. Ковальова// Економіка та суспільство №44.-2022 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1815> (дата звернення: 13.05.2023).

ОЦІНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ У ВОЄННИЙ ЧАС

Ромахова О.О.,

Луганська філія Державної Установи «Інститут економіко-правових досліджень імені В.К. Макутова Національної академії наук України»,
м. Київ, Україна

Функціонування підприємств малого та середнього бізнесу (ПМСБ) в Україні в умовах воєнного стану відрізняються не тільки підвищеними загрозами постійних обстрілів, вторгнень та провокацій з боку країни агресора, що, безумовно, створює надскладні умови задля здійснення виробничої та комерційної діяльності суб'єктів господарювання. Вагомим викликом для ПМСБ є той факт, що організація функціонування територій в умовах воєнного стану передбачає створення, розвиток та розбудову промисловості та інфраструктури, яка дозволить підвищити та підтримувати на належному рівні обороноздатність країни в цілому та окремого регіону зокрема. Умовно можна виокремити безпекову та функціональну складові впливу воєнного стану на діяльність ПМСБ.

В науковій літературі теоретичні і практичні аспекти питань оцінювання результативності та ефективності діяльності підприємств досліджуються досить широко, як в зарубіжних, так і у вітчизняних вчених. Однак, слід зауважити, що питання оцінювання результативності діяльності ПМСБ в умовах воєнного стану майже не приділяється уваги.

Унаслідок повномасштабних воєнних дій, що ведуться на території України, економіка країни зазнала й продовжує зазнавати значних втрат. Найбільший негативний вплив на діяльність ПМСБ в Україні припав на березень 2022 року. Міністерство економіки з використанням непрямих методів розрахунку та інструментів моделювання оцінило падіння ВВП у березні 2022 року на рівні 47–50% (до березня 2021 року), що спричинило падіння за I квартал, за даними Державного комітету статистики, на 15,1%. [1].

Однак, попри війну три з чотирьох ПМСБ планують розширення бізнесу у 2023 році. Про це свідчать результати опитування Індекс настроїв малого бізнесу за 2022 рік, яке провела Європейська Бізнес Асоціація в рамках проекту Unlimit Ukraine за інформаційної підтримки Міністерства цифрової трансформації України, Офісу з розвитку підприємництва та експорту та національного проекту Дія.Бізнес.

Станом на сьогодні можна говорити, що економіка України продовжила функціонувати, незважаючи на широкомасштабні воєнні дії в країні. Окремі сфери економіки, такі як банківська сфера, інформаційно-комунікаційні технології, харчова промисловість, роздрібна торгівля, а також сфера охорони здоров'я та освіти, продовжили діяльність.

Використання усталених прийомів та методичних підходів до оцінки результативності та ефективності діяльності ПМСБ в умовах воєнного часу є, на

нашу думку, неприйнятним. Причина криється в тому, що на відміну від мирного часу, основною ціллю функціонування ПМСБ в умовах війни є не стільки отримання прибутку, скільки збереження бізнесу як такого. Саме з цих позицій слід насамперед розглядати результативність діяльності суб'єкта господарювання.

Використанням одного показника (ефективністю) неможливо повністю дослідити результати діяльності ПМСБ, тому доцільно використовувати комплексну оцінку діяльності господарюючого суб'єкта. Е. Мосенг та П. Бредап в 1993 році створили тривимірну модель визначення результативності економічних процесів, яка широко використовується в наукових дослідженнях[2]. Результативність за цією моделлю визначається на основі таких понять: ефективність, економічність, гнучкість. Автори моделі дають пояснення щодо сутності кожної з визначених категорій. Якщо взяти за основу тривимірну модель, але доповнити та уточнити деякі показники та категорії, можемо отримати дієвий підхід до оцінювання діяльності ПМСБ в умовах воєнного стану.

Під поняттям ефективності діяльності ПМСБ слід розуміти здатність таких суб'єктів господарювання створювати та максимізувати додану вартість продукції (послуг, робіт), забезпечуючи економічні та соціальні інтереси власників та працівників.

Поняття гнучкості слід розглядати як організацію ресурсів підприємства, що дозволяє швидко та ефективно перейти до нової продукції, нових умов функціонування. В межах даної категорії в умовах воєнного стану доцільно оцінювати збереження клієнтської бази підприємства, дієвість логістичних потоків, наявність гнучкої системи ціноутворення, розробку практичних підходів щодо управління заборгованостями підприємства.

Економічність як економне та оптимальне використання ресурсів ПМСБ повинна передбачати вимірювання індексів збереження основних засобів підприємства, рівень заробітної плати, рівень збереження персоналу, рівень продуктивності праці.

Означені вимоги до показників тримірної моделі не вичерпують необхідних змін для оцінювання результативності діяльності ПМСБ під час війни. Доцільним також є визначити значущість складових, які не можуть мати рівнозначного впливу на результативність ПМСБ в умовах широкомасштабної воєнної агресії. Безперечно, що для умов воєнного стану найбільшу значимість набувають показники економічності та гнучкості. Ефективність діяльності як складова моделі оцінки результативності зміщується в бік меншого впливу.

ПМСБ в розбудові України у воєнний час відводиться вкрай важлива роль. ПМСБ можуть мати значний вплив на економіку країни, соціальну стабільність та забезпечення потреб населення під час війни. Тому визначення показників оцінки економічних і соціальних результатів та ефективності розбудови ПМСБ у воєнний час, розробка методичних рекомендації, апробація їх та підготовка пропозицій щодо підвищення результативності ПМСБ сприятиме розбудові економіки України в цілому.

Література:

1. Проект плану відновлення України. Матеріали робочої групи «Відновлення та розвиток економіки» Національної ради з відновлення України від наслідків війни. <https://www.kmu.gov.ua/diyalnist/nacionalna-rada-z-vidnovlennya-ukrayini-vid-naslidkiv-vijni/robochi-grupi>
2. Олексюк О.І. Технологія оцінки результативності діяльності підприємства // Збірник наукових праць ЧДТУ. Економічні науки, випуск 22, 2009 – с.169-173.

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ

Матюха М.М., Смоляр М.В.,

Київський національний університет технологій та дизайну,
м. Київ, Україна

Ефективність аналізу та планування фінансової діяльності підприємства безпосередньо залежить від повноти та якості використовуваної інформації. Нині закріпився спрощений підхід до здійснення фінансового аналізу, що зосереджується на використанні виключно бухгалтерської (фінансової) звітності або, в дещо більш широкому сенсі, на даних бухгалтерського обліку. Таке спрощення інформаційної бази обмежує можливості фінансового аналізу та планування, його ефективність, оскільки це не враховує факторів, принципово важливих для об'єктивної оцінки фінансового стану, пов'язані з галуззю суб'єкта господарювання, стану зовнішнього середовища, включаючи ринок матеріальних та фінансових ресурсів, тенденції на фондовому ринку, а також ряд інших значущих факторів, наприклад, фінансова стратегія власників та керівного персоналу. Ігнорування цих факторів призводить до помилкової оцінки фінансової стабільності економічного суб'єкта господарювання.

Для інформації, яка використовується для здійснення перспективного фінансового аналізу, найважливішим є параметр релевантності, тобто відповідність вимогам для вирішення поставлених завдань. Більше того, лише актуальні дані можна вважати інформацією. У сучасних умовах формування та використання інформаційних систем обліку інформацію розглядають як складову кібернетичної системи - зв'язок між даними та їх одержувачем, відповідно, значення фінансової та економічної інформації можна визначити у двох основних сферах:

1) семантична - якісна оцінка ступеня достовірності інформації, її семантична оцінка ;

2) прагматична - своєчасність, повнота, частота використання інформації, сума витрат на інформаційну підтримку економічної діяльності.

Фінансовий аналіз проводиться на основі інформаційної підтримки, центральною ланкою якої є система обліку та аналітичної підтримки. Інформаційна підтримка фінансового аналізу включає бухгалтерський облік, статистичний облік, різноманітну маркетингову інформацію. На рівні компанії однією з складових інформаційної підтримки фінансового аналізу на майбутнє є дані бухгалтерського обліку. Це показує нерозривний зв'язок обліку з управлінням, оскільки для управління необхідно володіти необхідною інформацією.

Дослідження проблеми інформаційної підтримки для перспективного фінансового аналізу показало, що до цього питання є два принципово різні підходи. Один із традиційних підходів встановлює рамки інформаційної підтримки, виключно використанням бухгалтерської звітності, другий розширений підхід передбачає використання значно ширшого спектру

інформації, що ґрунтується на управлінському обліку, звітності та інших інформаційних джерелах.

Перший підхід до визначення інформаційної бази, на наш погляд, обмежує можливості перспективного фінансового аналізу та його ефективність. Висвітлення фінансового аналізу як невід'ємної частини оцінки фінансового стану, можна стверджувати, що інформація, що міститься у фінансовій звітності, є достатньою лише для ретроспективного аналізу фінансового стану, хоча перспективний аналіз фінансового стану вимагає додаткової інформації про тенденції розвитку зовнішнього та внутрішнього середовища. Ще ширший спектр інформації необхідний для обґрунтування інвестиційних рішень, розгляду фінансових альтернатив та інших питань перспективного фінансового аналізу.

Створюючи інформаційну підтримку для перспективного фінансового аналізу, необхідно визначити найціннішу інформацію, яка дозволяє аналізувати на основі інтересів окремих її організацій. Отже, на обсяг та склад зібраної інформації суттєво впливають конкретні цілі проведення фінансового аналізу, з урахуванням значущості аналізованої проблеми для користувачів, надійність наявних даних та рівень невизначеності, що залишається в них, співвідношення витрат і переваг аналітичної роботи.

Принципово важливим для перспективного фінансового аналізу є інформація, що характеризує власників підприємства, за допомогою якої при проведенні зовнішнього фінансового аналізу суб'єкта господарювання можна зробити більш-менш точну картину цілей його діяльності. Значення такої інформації пов'язане з тим, що вона дозволяє визначити підприємства, орієнтовані на стійку довгострокову діяльність, та підприємства, які переслідують короткострокові цілі прибутку.

Інформація, що міститься в установчих документах, є ключовою при оцінці прав певних груп власників підприємства на доходи та активи. Найважливіші фінансові рішення щодо збільшення або зменшення статутного капіталу, розподілу прибутку та формування коштів та резервів визначаються установчими документами підприємства. Принципово важливим для класифікації видів доходів і витрат підприємства, а отже, для аналізу фінансових результатів та прибутковості діяльності є інформація про види діяльності, зареєстровані в установчих документах та статуті. Ця інформація необхідна при формуванні податкової політики підприємства.

Отже, на обсяг і склад зібраної інформації істотно впливають конкретні цілі фінансового аналізу з урахуванням значущості аналізованої проблеми для користувачів, достовірності наявних даних і рівня невизначеності, що залишається в них, співвідношення витрат і вигоди від аналітичної роботи.

Література:

1. Григоревська О.О. Інформаційне забезпечення управління ризиками освітньої діяльності: організаційні засади / О.О. Григоревська, С.В. Савич // Тези

Всеукраїнської науково-практичної on-line конференції здобувачів вищої освіти і молодих учених, присвяченої Дню науки, м. Житомир, 11-15 травня 2020 року. – Житомир : Державний університет "Житомирська політехніка", 2020. – С. 255-256.

2. Ільїна А.О. Інформаційне забезпечення управління підприємством / А.О. Ільїна, В.Г. Щербак // Матеріали II Всеукраїнської наукової інтернет-конференції «Освітньо-інноваційна інтерактивна платформа «Підприємницькі ініціативи» : 7 грудня 2017 р., Київ. – Київ : КНУТД, 2017. – С. 396-401.

ЕКСПРЕС-АНАЛІЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Маловічко В.Є., Співак С.І.,

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля,
м. Київ, Україна

Динамічне невизначене середовище в умовах економічної кризи та повномасштабного вторгнення, постійні зміни нормативно-правових актів та необхідність адаптації до них, а також розвиток конкуренції значною мірою ускладнюють функціонування підприємств на ринку. У складних умовах підприємствам необхідний систематичний аналіз показників та постійний моніторинг майнового та фінансового стану власної компанії, щоб мати можливість правильно спрямовувати наступні стратегічні дії. Оскільки основною метою діяльності підприємства є отримання прибутку, справедливим буде зазначити, що прибутковість є чинником розвитку бізнесу, а в критичних умовах – запорукою виживання. З огляду на це актуальним є систематичний коефіцієнтний аналіз показників прибутковості (рентабельності) підприємства.

Аналіз рентабельності є одним із сегментів загального фінансового аналізу підприємства. Він вивчає стан і розвиток фінансів підприємства, тобто надає інформацію про фінансовий стан компанії. Ведення прибуткової господарчої діяльності неможливе без аналізу факторів і подій, що відбуваються в компанії та впливають на отримані фінансові результати. За результатами вищезазначеного аналізу керівники можуть правильно спрямовувати діяльність суб'єкта господарювання та виявляти сфери, які не управляються належним чином, що може мати негативний вплив на функціонування компанії в майбутньому.

Коефіцієнтний аналіз базуються на наборі конкретних показників. Вони представляють картину зв'язків і відносин між вартостями, отриманими з фінансової звітності. «Основним джерелом для фінансового аналізу є відкриті дані у вигляді оприлюднених підприємствами форм фінансової звітності, зокрема це Баланс (форма 1), Звіт про фінансові результати (форма 2)» [1]. На думку як теоретиків, так і практиків у сфері бухгалтерського обліку, ці два елементи фінансової звітності містять найважливішу інформацію, необхідну для аналізу фінансового стану підприємства.

Рентабельність означає ступінь ефективності функціонування та управління активами підприємства. Аналіз рентабельності проводиться з метою оцінки зв'язку досягнутого фінансового результату з виручкою від реалізації, власними ресурсами та капіталом. Як правило, чим вищий рівень прибутковості даного підприємства, тим краще фінансове становище підприємства.

Показники рентабельності дуже часто вважаються найважливішим елементом аналізу фінансового та майнового стану підприємства.

Основою для визначення рентабельності є показники, що відображають взаємозв'язок між розміром прибутку, отриманого компанією, і вартістю фактора, прибутковість якого досліджується. «Коефіцієнти рентабельності –

індикатори здатності підприємства генерувати прибуток у розрахунку на одиницю виручки, витрат, активів, капіталів, інвестицій, грошових потоків та ін» [2].

З математичної точки зору рентабельність представлена як відношення чистого прибутку до відповідного значення конкретної фінансової складової – виражене у відсотках.

Інструментарій аналізу рентабельності містить велику кількість показників, «загалом існує близько 15 різних показників рентабельності» [3]. Проте має сенс систематично проводити експрес-діагностику рентабельності, завдання якої отримати адекватне уявлення про результати діяльності компанії, «грунтуючись на якомога меншій кількості ключових індикаторів, які при цьому ще й можна розрахувати на основі загальнодоступної відкритої фінансової звітності». Для проведення експрес-аналізу прибутковості компанії пропонуємо оцінити рентабельність за трьома основними напрямками діяльності:

- продажі (ROS),
- активи (ROA),
- капітал (ROE).

Рентабельність продажу (ROS – return of sale) розраховується як частка чистого прибутку, отриманого компанією у величині виручки від продажів. Отриманий результат інформує про те, наскільки даний продаж є прибутковим, іншими словами скільки прибутку отримано на одну гривню доходу від продажів (маржа чистого прибутку). Аналізуючи показник ROS, варто зазначити, що мінімального значення для нього не встановлено. Отже, чим вища рентабельність продажів підприємства, тим краща його ефективність. Основним припущенням, прийнятим підприємцем, має бути збереження рентабельності продажів принаймні на тому ж рівні протягом більш тривалого періоду діяльності. Тому підвищення значення коефіцієнта рентабельності продажів у часі рівносильно підвищенню його ефективності.

Варто підкреслити, що неможливо вказати конкретне значення коефіцієнта рентабельності продажів, яке було б прийнятним або очікуваним власниками бізнесу. Його вартість значною мірою залежить не лише від розміру суб'єкта господарювання, а й від галузі, в якій він працює. На практиці найкращим рішенням є порівняння прибутковості однієї компанії з прибутковістю іншої компанії, але подібного розміру, яка працює в тій самій галузі, або порівняння коефіцієнта рентабельності продажів за 2 роки.

Коефіцієнт рентабельності активів (ROA – Return on Assets) дозволяє перевірити, наскільки загальні активи, що утримуються, здатні генерувати прибуток. Іншими словами, показник ROA показує, яка величина прибутку була отримана за рахунок власних активів, тобто вимірює ефективність управління ресурсами. Для даного показника не визначено нормативних значень, тому чим він вищий, тим краще фінансове становище компанії. На основі отриманих результатів можна точно визначити, який прибуток було досягнуто на кожній гривні інвестованого майна. Коефіцієнт рентабельності активів використовується в бізнесі для перевірки якості та ефективності управління

компанією.

Рентабельність власного капіталу (ROE) є джерелом інформації про те, скільки прибутку генерується кожною одиницею власного капіталу, залученої власниками. Це значення є результатом відношення чистого прибутку компанії до її власного капіталу. Згідно з визначенням власний капітал – це вартість активів підприємства, внесених власниками (акціонерами) і зароблених під час поточної діяльності підприємства. У зв'язку з тим, що нормативний діапазон значень даного показника не визначений, прийнято правило – чим вище його значення, тим краще становище підприємства. Особливий інтерес динаміка даного показника викликає у акціонерів, для яких зростання вартості означає також збільшення дивідендів, а також більше можливостей для подальшого розвитку. Високе значення коефіцієнта означає ефективність використання підприємством внутрішніх джерел фінансування у формі власного капіталу.

Як відзначає Т. Ю. Чайка «окремі моментні показники рентабельності, як правило, малоінформативні. Коефіцієнти рентабельності мають сенс тільки в умовах їх зіставлення в динаміці, або зі значеннями інших підприємств-конкурентів тієї ж галузевої приналежності, або з середньогалузевими рівнями, або з цільовими показниками» [2]. Тому навіть для експрес-діагностики рентабельності доцільно додавати розрахунок показників діяльності у вигляді абсолютного або відносного відхилення.

В таблиці 1 розрахуємо показники рентабельності ТОВ Глобинський маслосирзавод за 2021-2022 роки.

Таблиця 1

Аналіз показників рентабельності
ТОВ Глобинський маслосирзавод за 2021-2022 роки

Показник	Спосіб розрахунку	Значення		Відхилення	
		за попер. період, тис. грн.	за звітний період, тис. грн.	абсолютне, тис. грн.	відносне, %
1. Чистий дохід від продажів (Net Sales, NS)	Ф. №2, 2000	232992	228796	-4196	-1,80
2. Чистий прибуток (Net profit, NP)	Ф. №2, 2350	23749	16760	-6989	-29,43
3. Активи (Assets, A)	Ф. №1, 1300 сер. знач.	150295	196930	46634,5	31,03
4. Власний капітал (Equity, E)	Ф. №1, 1495, сер. знач.	124906,5	155010	30103,5	24,10
5. Рентабельність продажів (Return on Sales, ROS)	$ROS = NP/NS$	10,19	7,33	-2,87	-28,13
6. Рентабельність активів (Return on Assets, ROA)	$ROA = NP/A$	15,80	8,51	-7,29	-46,14
7. Рентабельність власного капіталу (Return on Equity, ROE)	$ROE = NP/E$	19,01	10,81	-8,20	-43,13

Таким чином, навіть експрес-діагностика за обмеженою кількістю показників дозволяє отримати уявлення про результати діяльності компанії.

Частка чистого прибутку у величині виручки у компанії ТОВ Глобинський маслосирзавод невелика, це свідчить про високу собівартість продукції, також можемо відмітити негативну динаміку показника ROS, протягом періоду, який аналізується він зменшився на 28,13% і у 2022 році складає 7,33%, тобто ефективність продажів знизилась.

Показник ROA показує, який відсоток прибутку був отриманий на кожен гривню, інвестовану у створення майна і у ТОВ Глобинський маслосирзавод цей показник має очевидно негативну тенденцію, а саме зменшення у 2022 році на 46,14%, що свідчить про неефективне управління активами підприємства.

Рентабельність власного капіталу є дуже важливою для власників підприємства, але для ТОВ Глобинський маслосирзавод мусимо відмітити значну негативну динаміку, яка означає неефективність використання підприємством внутрішніх джерел фінансування у формі власного капіталу. Рентабельність власного капіталу у 2022 році складає 8,2%, це на 43,13% менше ніж у попередньому періоді.

Зниження показників рентабельності підприємства у 2022 році в цілому можна пояснити загальною економічною кризою на тлі повномасштабного вторгнення, зменшення кількості споживачів харчової продукції, внаслідок еміграції та зниженням купівельної спроможності населення, втратою матеріальних активів внаслідок вторгнення російської федерації тощо, однак для керівництва компанії негативна динаміка показників є також свідченням зниження ефективності діяльності підприємства і потребує прийняття управлінських рішень щодо виправлення ситуації. Тому навіть запропонований стислий експрес-аналіз рентабельності є джерелом інформації для прийняття управлінських рішень.

Література:

1. Корнілюк Р. Фінансовий аналіз на основі відкритих даних [Електронний ресурс] / Роман Корнілюк // YOMARKET. – 2023. – Режим доступу до ресурсу: <https://blog.youcontrol.market/finansovii-analiz-na-osnovi-vidkritikh-danikh-3/> (дата звернення 23.05.2023 р.)

2. Чайка Т. Ю. Експрес-діагностика рентабельності: проблема відбору та інтерпретації ключових коефіцієнтів [Електронний ресурс] / Т.Ю. Чайка, І.О. Лобанов // Тези Всеукр. наук.-практ. on-line конф. здобувачів вищої освіти і молодих учених, присвяч. Дню науки, 11-15 травня 2020 р. – Електрон. текст. дані. – Житомир, 2020. – С. 544-545. – Режим доступу: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2020/05/12.-ekonomichni-nauky-innovatsiyi-v-ekonomitsi-problemy-rozvytku-tsyfrovoiyi-ekonomiky.pdf> (дата звернення 23.05.2023 р.)

3. Що таке рентабельність бізнесу і як її розрахувати [Електронний ресурс] // портал «БУДУЙ СВОЄ». – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <https://buduysvoe.com/publications/shcho-take-rentabelnist-biznesu-i-yak-yiyi-rozrahuvaty> (дата звернення 23.05.2023 р.)

СТАНДАРТИЗАЦІЯ НЕФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

Мінакова В.О.,

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля,
м. Київ, Україна

Нефінансова інформація не тільки допомагає в інтерпретації фінансової інформації, але й часто є незалежним джерелом інформації про суб'єкти господарювання. Існуючі підходи до стандартизації звітності є недостатніми, тому важливою проблемою дослідження є визначення принципів складання нефінансової звітності. Актуальним є аналіз різних підходів до формування звітної нефінансової інформації та спроба відповісти на питання, чи потрібна стандартизація цих підходів, і якщо так, то які можливі напрямки стандартизації нефінансової звітності.

Інформація за своєю природою є цінним ресурсом, пов'язаним із метою, дією та одержувачем. Вона є бізнес-активом, який є важливим на ринках з високим рівнем конкурентоспроможності. В інформаційному суспільстві інформація є економічним ресурсом.

Фінансова звітність надає фінансову інформацію про майновий і фінансовий стан суб'єкта господарювання та його фінансові результати. Водночас зростає значення нефінансової інформації в бізнес-звітності та зростає роль аудиторів, що мають відповідну кваліфікацію, що підтверджується дослідженнями, проведеними в усьому світі [1]. Фінансова інформація була кодифікована у формі стандартів, положень, форм, правил або принципів. Принципи та методи визнання, вимірювання та представлення фінансової інформації розроблялися протягом десятиліть, чудовим прикладом чого є Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ). Інша ситуація з нефінансовою інформацією.

Нефінансова інформація назавжди знайшла своє місце у звітах соціально відповідального бізнесу, однак їх розпізнавання та подання не ґрунтується на загальноприйнятих принципах подання інформації, а значною мірою є випадковим. Якщо суб'єкти господарювання готують фінансову звітність для спілкування із зацікавленими сторонами з метою надання корисної фінансової інформації, необхідної для прийняття економічних рішень, виникає запитання: чому ці принципи однаково не застосовуються до нефінансової інформації. Інформація, що стосується навколишнього середовища суб'єкта, бізнес-ризиків, можливості та загрози, а також його вплив на навколишнє середовище є важливою в процесі прийняття рішень. Окремі спроби стандартизувати нефінансову інформацію все ще не мають такої сфери застосування, як, наприклад, МСФЗ.

Викликає інтерес порівняння різних підходів до нефінансової звітності, визначення необхідності у стандартизації цих підходів і потенційні напрямки стандартизації нефінансової інформації.

Оцінка стану суб'єкта господарювання та перспектив його розвитку вимагає

врахування як фінансової, так і нефінансової інформації в процесі прийняття рішень. Для зацікавлених сторін, у тому числі інвесторів фондового ринку (індивідуальних та організаційних), незалежно від інвестиційного горизонту чи стилю інвестування (консервативний, збалансований, агресивний), джерелом інформації про суб'єкта господарювання є не лише його фінансова звітність, а й інформація про емісії, біржові котирування, звіт про діяльність емітента, експертні аналізи, розміщені в засобах масової інформації та будь-яка інша інформація, що дозволяє оцінити стан суб'єкта.

Укладання міжнародних інвестиційних угод збільшило попит на порівнянну інформацію. Європейський Союз, запровадивши Регламент ЄС від 19 липня 2002 року, який зобов'язує з 1 січня 2005 року компанії ЄС складати фінансову звітність відповідно до МСБО, став головним представником стандартів, встановлених IASC (пізніше IASB – Рада з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку). «Метою складання фінансової звітності є надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан та результати діяльності підприємства» [2].

Принципи визнання, оцінки та подання фінансової інформації були чітко визначені, і завдяки широкому використанню МСФЗ вони мають глобальний масштаб. Проте цей підхід не включає нефінансову інформацію, хоча наукові дослідження вказують на ключову роль цього типу інформації в процесах прийняття рішень.

Протягом багатьох років робилися спроби ввести нефінансову інформацію до звітності суб'єктів господарювання. Директива 2014/95/ЄС від 22 жовтня 2014 року про розкриття нефінансової та різноманітної інформації поклала на суб'єктів великого бізнесу обов'язок публікувати звіт про нефінансову інформацію. Тому була зроблена спроба легітимізувати нефінансову інформацію, зокрема, у сфері корпоративної соціальної відповідальності в рамках ідеї сталого ринку. Закон «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» в контексті інтеграції до ЄС вимагає подання Звіту про управління «разом з фінансовою звітністю та консолідованою фінансовою звітністю... Від подання звіту про управління звільняються мікропідприємства та малі підприємства. Середні підприємства мають право не відображати у звіті про управління нефінансову інформацію» [3].

У літературі можна знайти думки про те, що запровадження відповідних критеріїв та рамок у сфері нефінансової інформації не завжди можливе чи бажане, наприклад, щодо наслідків прийнятої політики, оскільки вони включають усі кількісні та якісні дані про реалізовану політику та результати цієї політики і можуть не мати прямого відношення до системи фінансового обліку [4].

Аудиторів все частіше просять перевірити нефінансову інформацію окремо або в поєднанні з фінансовою звітністю [1]. Однак, вони можуть стосуватися лише представлення інформації, оскільки не існує загальноприйнятої системи визнання та представлення нефінансової інформації, особливо щодо питань, які важко виміряти через їх неоднорідність та розбіжність очікувань користувачів.

Без чітко визначеної стандартизації вказівок щодо визнання та представлення нефінансової інформації їх оцінка не має сенсу. Вона не має порівняльної цінності по відношенню до конкретної одиниці та галузі.

Було вжито низку ініціатив щодо розробки норм, принципів, стандартів та індикаторів для оцінки та звітності соціально відповідальної діяльності бізнесу:

- бажані принципи та кодекси поведінки, наприклад, керівні принципи ОЕСР, Ініціатива етичної торгівлі;
- настанови та стандарти для систем менеджменту та їх аудиту, наприклад, стандарти ISO;
- показники оцінки, що використовуються інвестиційними агентствами (фондами);
- рекомендації щодо звітності та комунікації щодо методів і процедур комунікації, наприклад, рекомендації Глобальної ініціативи звітності (GRI);
- стандарти для перевірки звітів ESG, які є основою для аудиту та підтвердження достовірності звітів, наприклад AA1000AS.

Прагнення поєднати фінансові та нефінансові аспекти в одному звіті призводить до інтегрованої звітності. Його джерелом є необхідність урахування різних джерел створення вартості суб'єкта господарювання, а отже, фінансової та нефінансової інформації про результати діяльності суб'єкта господарювання. У 2013 році Міжнародна рада з інтегрованої звітності (IIRC) опублікувала структуру інтегрованої звітності. Вони встановлюють керівні принципи, якими слід керуватися при підготовці інтегрованого звіту, а також пояснюють цілі та концепції його підготовки [5]. Однак це все ще дуже загальний підхід.

Аналіз звітів українських підприємств дає розуміння, що інтегрована звітність знаходиться на ранніх стадіях розвитку. Звіти такого типу готуються великими підприємствами (на основі GRI, ISO 26000, IIRC), і рівень деталізації у поданні інформації різний. Це негативно позначається на зручності їх використання.

Ведуться дослідження щодо розробки правил і методів представлення різноманітної інформації в рамках одного звіту. Рекомендації GRI забезпечують велику підтримку інтегрованої звітності. Global Reporting Initiative є лідером у розробці глобальних стандартів звітності про сталий розвиток. Їх мета – розробити загальновизнану універсальну структуру звітності.

Таким чином, сучасна звітність суб'єктів господарювання потребує змін, оскільки прийняття економічних рішень вимагає надання користувачам взаємодоповнюючої фінансової та нефінансової інформації в рамках узгодженого та прозорого звіту. Стандартизація фінансової інформації стане можливою після врахування наступних аспектів: специфіка галузі та сектора, специфіка країни у зв'язку з очікуваннями інвесторів та ключовими сферами відповідальності. Такий підхід представлений, наприклад, у Стандарті нефінансової інформації (SIN 2017), який має доповнювати, а не конкурувати з більш складною звітністю з використанням GRI.

У вищезазначених спробах стандартизувати нефінансову звітність (GRI, SIN) підкреслюється, що ключ до збереження корисності цієї інформації

базується на принципах, які вже були розроблені в теорії та практиці, наприклад принципах бухгалтерського обліку.

Принципи звітності стосуються змісту та якості інформації. Контент пов'язаний з вибором представленої інформації, а якість – з її атрибутами та способом її подання. У динамічно мінливій ситуації суб'єктів господарювання та їх оточення прийняття раціональних економічних рішень вимагає корисної інформації не тільки фінансової, а й нефінансової. Чи потрібна її стандартизація? Так. Досить проаналізувати будь-які три суб'єкти однієї галузі, які котируються на фондовій біржі, щоб помітити різноманіття підходів до визнання та представлення нефінансової інформації, що значно ускладнює їх аналіз і, отже, змушує вас проходити через весь звіт, щоб знайти потрібну інформацію. Проте в настановах і стандартах, опублікованих в останні роки, є помітна тенденція до стандартизації нефінансової інформації в межах, наприклад, галузі.

Прогрес інформаційних технологій говорить на користь нових форм звітності. Різноманітність підходів до звітності дозволяє зробити висновок про необхідність розробки нових методів бухгалтерського обліку та аудиту, щоб забезпечити достовірність нефінансової інформації.

Найбільш бажаною формою звітності сьогодні є поєднання фінансової та нефінансової інформації в один інтегрований звіт. Нефінансова звітність має бути не окремим звітом, а частиною управління суб'єктом, постійним елементом комунікації зі стейкхолдерами. Фінансова та нефінансова інформація повинні доповнювати одна одну – це вимагає розробки цілісного та прозорого концептуального апарату та зв'язку фінансової та нефінансової інформації в рамках цілісної системи управління суб'єктом господарювання. Насамкінець варто ще раз підкреслити, що стандартизація нефінансової звітності має носити галузевий характер.

Література:

1. Sobczak L. The growing role of non-financial reporting in the age of digital finance / Lidia Sobczak // *The Digital Revolution in Banking, Insurance and Capital Markets*. – London: Routledge, 2023. – С. 137.
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text>.
3. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні [Електронний ресурс] : Закон України від 01.06.1999 р. № 996-XIV. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text>.
4. Denoncourt J. Seeking and hiding: corporate disclosure norms, non-financial technology information and the Technology Readiness Level (TRL) system / Janice Denoncourt // *Rethinking the Role of Intellectual Property Rights in the Post Pandemic World: An Integrated Framework of Sustainability, Innovation and Global Justice*. – Edward Elgar Publishing, Forthcoming, 2023.

5. The Integrated Reporting Framework [Электронный ресурс] – Режим доступа до ресурсу: <https://www.integratedreporting.org/resource/international-ir-framework/>.

ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ ЯК ІНСТРУМЕНТ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Пономарьова А.О., Співак С.І.,
Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля,
м. Київ, Україна

Функціонування суб'єктів господарювання в умовах сучасної ринкової економіки потребує постійної перевірки та оцінки фінансових явищ, що відбуваються всередині та в зовнішньому середовищі підприємства. Умовою ефективної роботи підприємства на ринку є аналіз досягнутих економічних результатів, який можна здійснити за допомогою засобів фінансового аналізу. Оцінка поточного та майбутнього фінансового стану підприємства визначає умови функціонування та розвитку господарюючого суб'єкта, а також є фундаментальною передумовою, що визначає існування організації на ринку. Актуальність оцінки фінансового стану суб'єкта господарювання впливає з необхідності вдосконалення процесів управління підприємством та підвищення ефективності діяльності в умовах ринкової економіки.

Питанням фінансового аналізу як інструменту оцінки фінансового стану підприємства присвячені численні праці закордонних та вітчизняних науковців. Загальноновизнаними стали класичні праці таких авторів, як І.О. Бланк, А.М. Поддєрьогін Л.Д. Білик, О.Д. Василик, Л.Д. Буряк, О.І. Барановський, Т.М. Ковальчук та ін. Удосконалення різноманітних аспектів фінансового аналізу в сучасних умовах стає предметом дослідження таких науковців як: О.М. Кальченко, Л.А. Костирко, Т.М. Ковальчук, А.І. Вергун, О.А. Сарапіна, Т.А. Пінчук, Н.Я. Стефанович, Р.А. Слав'юк, Н.Л. Марусяк та інших.

Фінансовий аналіз підприємств, що походить від економічного аналізу, зосереджується в першу чергу на вивченні фінансового стану підприємства. Для цього фінансовий аналіз використовує широкий спектр аналітичних методів і прийомів. В економічній теорії і практиці існує багато методів, які дозволяють різнобічно оцінити господарчу діяльність підприємства. Для оцінки фінансового стану підприємства найбільш широко використовується традиційний метод фінансового аналізу – аналіз коефіцієнтів, який дає змогу оцінити такі сфери діяльності підприємства, як фінансова ліквідність, ділова активність, фінансова стійкість та рентабельність. Фінансові показники є носієм інформації, що дозволяє визначити зміни, що відбуваються на підприємстві. На їх основі можна діагностувати симптоми поліпшення чи погіршення фінансового становища підприємства.

Важливість аналізу коефіцієнтів для визначення фінансового стану підприємства формується завдяки можливості проведення синтетичної оцінки фінансової ефективності. Про широкі можливості застосування коефіцієнтного аналізу свідчить той факт, що він охоплює області ліквідності, прибутковості, фінансової стійкості та оборотності та рентабельності, забезпечуючи цим комплексну оцінку фінансового стану підприємства. Аналіз відносних

показників дає змогу визначити як сильні, так і слабкі сторони досліджуваного підприємства. Крім того, він не тільки дає можливість визначити фінансовий стан, а й забезпечує основу для прийняття рішень фінансового та інвестиційного характеру. Таким чином, він знаходить широке і практичне застосування на різних рівнях управління підприємством.

Традиційний аналіз коефіцієнтів набув популярності через простоту обчислення та інтерпретації коефіцієнтів, однак, проти нього висувуються деякі застереження. Одне з них полягає в тому, що оцінка окремих сфер діяльності може суперечити загальній оцінці фінансового стану компанії. Це ускладнює застосування коефіцієнтного аналізу на практиці. Зважаючи на окремі недоліки традиційного аналізу коефіцієнтів, були розроблені інші методи фінансового аналізу, які дозволяють більш чітко визначити фінансовий стан компанії, і такі методи базуються на дискримінантному аналізі.

Правильний вибір інструментів фінансового аналізу визначає їх ефективність і дозволяє отримати адекватну оцінку фінансового стану компанії.

Основою для процесу оцінки фінансового стану підприємства є звітність яка є джерелом інформації про майновий та фінансовий стан суб'єкта та результати господарчої діяльності.

В науковій та методичній літературі приділяється достатньо уваги визначенню поняття «фінансовий стан підприємства», але спостерігаються змістовні розбіжності у трактуванні цього терміну. Академічний тлумачний словник української мови трактує стан, як «обставини, умови, в яких хто-, що-небудь перебуває, існує; ситуація, зумовлена певними обставинами, умовами» [1]. Підхід, що трактує фінансовий стан як сукупність певних обставин або умов розділяє Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій, яка ідентифікує термін фінансовий стан підприємства як «комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємств, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів» [2]. У визначенні Громової А. Є. фінансовий стан підприємства «характеризується сукупністю показників, які відображають кінцеві результати його діяльності» [3]. З іншого боку, Сарапіна О. А., Азарова О. А., Титаренко О. С. використовують термін фінансовий стан компанії, маючи на увазі «ступінь забезпеченості підприємства необхідними фінансовими ресурсами» [4], або «придатність підприємства щодо фінансування своєї діяльності» [5], що можна оцінити як вузьке розуміння поняття. У літературі також використовується термін фінансовий стан, який є вираженням загальної оцінки фінансового стану компанії, особливо щодо її конкурентної позиції на ринку, довіри та економічної сили [6].

Вважаємо перспективним тлумачення фінансового стану як результату діяльності підприємства, дії факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, виходячи з якого, фінансові коефіцієнти виступатимуть інструментом оцінки минулої (*ex post*), теперішньої та майбутньої (*ex ante*) діяльності підприємства і

виявлення сфер, які через неналежне управління є потенційно небезпечними.

Основою для оцінки фінансового стану підприємства є фінансові коефіцієнти, які є інструментом узагальнення розпорошеної фінансової інформації, що міститься у фінансовій звітності.

Широкий спектр фінансових показників, що використовуються при оцінці фінансового стану підприємства, дозволяє визначити сильні та слабкі сторони фінансового стану підприємства. Як правило, для дослідження фінансового стану підприємства використовують показники з великою інформаційною ємністю. Для оцінки фінансового стану підприємства зазвичай використовується набір показників, які стосуються таких сфер діяльності підприємства, як: ліквідність, фінансова стійкість, ділова активність і рентабельність.

Оцінка фінансової ліквідності підприємства є одним із особливо важливих напрямків аналізу діяльності підприємства, оскільки дозволяє визначити, чи здатне підприємство вчасно розплачуватися за короткостроковими зобов'язаннями, від неї залежить платоспроможність і подальше функціонування суб'єкта господарювання. На практиці для оцінки фінансової ліквідності підприємства найчастіше використовують такі показники: коефіцієнт покриття, коефіцієнт швидкої ліквідності, коефіцієнт абсолютної ліквідності.

Незалежно від оцінки ліквідності підприємства, фінансова стійкість є важливим і цілеспрямованим напрямом оцінки фінансового стану підприємства. Коефіцієнти фінансової стійкості використовуються для оцінки рівня та структури заборгованості підприємства, вони інформують про джерела фінансування, що використовуються в експлуатації активів. Найважливіші коефіцієнти, що належать до цієї групи: автономії, фінансової залежності, маневреності власних засобів, маневреності робочого капіталу, фінансової стабільності, співвідношення залученого і власного капіталу, концентрації позикового капіталу.

Аналіз ділової активності полягає в оцінці ефективності управління ресурсами, що знаходяться в розпорядженні підприємства, а також в оцінці ефективності реалізованих економічних процесів, вимірним результатом яких є досягнуті доходи від реалізації. До найбільш часто використовуваних показників належать: коефіцієнт оборотності активів, коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, коефіцієнт оборотності запасів, коефіцієнт оборотності капіталу, тривалість обороту активів.

Коефіцієнти рентабельності також використовуються для вимірювання та оцінки діяльності компанії. Загалом коефіцієнти рентабельності дозволяють виміряти ефективність управління ресурсами, задіяними в діяльності компанії. Класичний коефіцієнтний аналіз прибутковості зазвичай включає такі показники: рентабельність продажів, рентабельність активів, рентабельність власного капіталу.

Дослідження фінансового стану підприємства можна додатково збагатити використанням моделей оцінки ризику банкрутства підприємства, так звані моделі прогнозування банкрутства. Ці моделі поєднують традиційний аналіз коефіцієнтів і статистичні методи, які передбачають ризик банкрутства з

високою ймовірністю.

Наведені міркування доводять, що інструменти фінансового аналізу можна успішно використовувати для оцінки фінансового стану підприємства. На практиці дослідник не може ефективно використовувати відносно велику кількість показників при оцінці окремих сфер діяльності компанії. Це змушує свідомо обмежувати кількість фінансових показників найважливішими. Тим не менш, слід враховувати, що одночасний аналіз різних сфер діяльності підприємства дозволяє більш об'єктивно та всебічно оцінити фінансовий стан підприємства. Крім того, слід зазначити, що інструменти фінансового аналізу для оцінки фінансового стану компанії можна успішно використовувати для моніторингу фінансової ситуації в динаміці, а також у порівнянні із конкурентами або середньогалузевими показниками.

Таким чином, квінтесенцією фінансового аналізу є відповідний набір показників діяльності суб'єкта господарювання. Слід підкреслити, що коефіцієнтний аналіз не зосереджується на одному показникові, навпаки, показники з умовно відокремлених в методиці сфер аналізу в реальності проникають одна в одну, вимагаючи від аналітиків цілісного підходу до оцінки поточного фінансового стану компанії. Дослідження коефіцієнтів також є важливим в управлінні підприємством у зв'язку з тим, що сфери фінансової ліквідності, прибутковості, фінансової стійкості та операційної ефективності є фундаментальними ланками, що визначають моделювання зв'язків із зовнішнім середовищем у широкому розумінні та реалізацію мети підприємства.

Література:

1. СТАН [Електронний ресурс] // Онлайн версія академічного тлумачного «Словника української мови» в 11 томах (1970–1980) – Режим доступу до ресурсу: <http://sum.in.ua/s/stan> (дата звернення 24.05.2023р.).
2. Про затвердження Методики інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій [Електронний ресурс] // Агентство з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій. – 1998. – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0214-98#Text> (дата звернення 24.05.2023р.).
3. Громова А. Є. Аналіз фінансового стану підприємства з огляду ефективного використання фінансових ресурсів [Електронний ресурс] / А. Є. Громова, К. В. Крамаренко, Т. О. Рудик // Молодий вчений. – 2016. – № 5. – Режим доступу : <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/5/12.pdf> (дата звернення 24.05.2023р.).
4. Сарапіна О. А. Комплексний аналіз фінансового стану як елемент антикризового управління підприємством [Електронний ресурс] / О. А. Сарапіна, Т. А. Пінчук // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. – 2013. – Вип. 4. – С. 145-150. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchtei_2013_4_26 (дата звернення 24.05.2023р.).

5. Титаренко О. С. Сутнісна характеристика фінансового стану підприємства [Електронний ресурс] / О. С. Титаренко // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Економічні науки. – 2012. – № 3. – С. 177-181. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvpushk_2012_3_37 (дата звернення 24.05.2023р.).

6. Білик М. Д. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / М. Д. Білик, О. В. Павловська, Н. М. Притуляк, Н. Ю. Невмержицька. – Вид. 2-ге, без змін. – Київ : КНЕУ, 2009. – 592 с.

INTEGRADED REPORTING. FUNDAMENTAL CONCEPTS

Lubenchenko O.E.,

National Academy of Statistics, Accounting and Audit,
Kyiv, Ukraine

The International Integrated Reporting Council published the International Integrated Reporting Framework (IIRF) in January 2021[1]. IIRF is used in 75 countries of the world. The IIRF purpose is to set up guiding principles and components regulating the IIRF content as a whole, and to explain the main definitions laid in the basis of the reporting. The integrated reporting and the principles of integrated thinking are supported by the Foundation of International Financial Reporting Standards (IFRS Foundation), a non-profit public organization created for elaborating reliable, intelligible, mandatory and globally accepted standards for accounting and disclosure of information about sustainable development (IFRS standards), and for promoting and encouraging the adoption of these standards [2].

The International Integrated Reporting Framework:

- contains the information to be included in the integrated report for using in the assessment of the organization's capability for value creation; it does not set targets for aspects such as the quality of the organization's strategy or its effectiveness;

- are designed, first and foremost, for using in the private sector by commercial companies of any size, and can also be used in the public sector and by non-commercial organizations;

- highlights that the company's success depends on various forms of the capital (financial, production, intellectual, human, social, reputational and natural capital).

The capital refers to the store of value that can increase or decrease due to the company's operation. Increases or decreases of the capital are accompanied by its restructuring.

The compilation of integrated reporting is based on seven guiding principles (rules).

Table 1

The guiding principles of integrated reporting

Principle	Description
1.Strategic focus and orientation on the future	An integrated report is supposed to give understanding of the company's strategy and its correlation with the company's capability for value creation in short, medium and long term, and with the utilization of and impact on the company's capital
2.Information consistency	An integrated report is supposed to provide a holistic portray of the causalities between the factors which have impact on the company's capability for value creation in a certain period of time

Table 1

3.Interactions with stakeholders	An integrated report is supposed to provide understanding of the character and quality of the company’s relations with its key stakeholders, including the fact that the company takes account of the needs and interests of users
4.Materiality	An integrated report is supposed to disclose information about the factors that have material impact on the company’s capability for value creation in short, medium and long term
5.Laconism	An integrated report is supposed to contain a maximally abridged, correct and informative articulation of the management’s opinion about highlighted issues
6.Reliability and completeness	An integrated report is supposed to contain all the material factors, both positive and negative, in a balanced form without essential misstatements
7.Consistency and comparability	An integrated reporting is supposed to be presented on a reference basis not changing in time in a way to ensure its comparability with the reporting of other companies

The integrated report aims at information disclosure and contains eight components; being closely connected with each other, they are not mutually exclusive (Table 2).

Table 2

The integrated reporting components requiring disclosure

Integrated reporting components	Issues for disclosure	Component description
1.Information about a company and its external environment	What does a company do and what circumstances have impact on its operation?	The company’s mission, main products and circumstances in which a company operates
2.Corporate management	In what way does the corporate management structure enhance the company’s capability for value creation in short, medium and long term?	The corporate management structure and its impact on a company with respect to the value creation in short, medium and long term
3.Business model	What is the company’s business model?	A conceptual description of a method for value creation: economic value (revenue, profit), social (image), etc.
4.Risks and opportunities	What risks are specific for the company operation and what is their impact on its capacity for value creation?	Main risks and opportunities that have impact on the company’s capacity for value creation

5.Strategy and distribution of resources	What are short-term, medium-term and long-term strategic goals of an organization and how they can be achieved?	Specifications of the company's goals, set out in a formalized document (for example, in the statute), covering a long period of time, ways and resources required to achieve the goals. Descriptions of the methods for identification, assessment and management of company risks
6.Assessment of company performance	To what extent a company could achieve its strategic goals in the reporting period; what are the results of its operation in terms of the impact on capitals?	Assessment of the extent to which a company could achieve its strategic goals in the reporting period and the impact of company's indicators on the capital
7.Assessment of future events	What challenges and uncertainties can be faced by a company in implementing its strategies; what are potential implications for its business model and future operational results?	Challenges and uncertainties occurring in implementing the company's strategy, implications for the business model and future operational results
8.Presentation framework	In what way does an organization determine the materiality of issues disclosed in the reporting? What are quantitative and qualitative estimates of the material factors?	Justification of the inclusion of the components in the integrated reporting and their quantitative and qualitative assessment

The content of the company's integrated report depends on its operation specifics and particular circumstances. In view of this, the IIRF designers laid out its components in form of questions rather than a nomenclature of the information that needs to be disclosed.

The integrated report is, therefore, a laconic information message on how the company's strategy, corporate management, operational results and prospects, put in the context of its external environment, will promote value creation or value loss in short, medium and long term. The report can be presented separately, as an autonomous document or be included in the other reporting as a separate part.

References:

1. International <IR> Framework/ January 2021 URL: <chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://www.integratedreporting.org/wp-content/uploads/2021/01/InternationalIntegratedReportingFramework.pdf>
2. The IFRS Foundation URL:<https://www.ifrs.org/about-us/who-we-are/>

СЕКЦІЯ 6: УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ТА АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ

Соломатіна Т.В., Сич Д.В.,

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля,
м. Київ, Україна

Стабільний розвиток економіки та фінансів невідривно пов'язаний з ринком праці, бо генерація ВВП – основа розвитку країни. Кардинальні зміни на цьому ринку протягом 2022 року призвели не тільки до скорочення ВВП, але й скорочення доходів населення, перегляду умов праці, рівня безробіття.

Цілий ряд вітчизняних вчених займались вивченням ринку праці у динаміці за останні роки, була розглянута ситуація на ринку праці України за останні роки, проаналізовані причини безробіття та проблеми трудової міграції, проведено аналіз ринку праці України під час війни.

З початком воєнних дій з 2014 року і по сьогодні, в Україні відмічається скорочення кількості робочої сили та зайнятого населення, як у віці 15-70 років, так і працездатного віку (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка кількості робочої сили та зайнятості в Україні у 2013-2021 рр. [1]

Роки	Кількість робочої сили				Зайняте населення			
	у віці 15-70 років		працездатного віку		у віці 15-70 років		працездатного віку	
	млн.чол	% ¹	млн.чол	% ¹	млн.чол	% ¹	млн.чол	% ¹
2013	20,8	64,9	19,4	72,9	19,3	60,2	17,9	67,3
2014	19,9	62,4	19,0	71,4	18,0	56,6	17,2	64,5
2015	18,1	62,4	17,4	71,5	16,4	56,7	15,7	64,7
2016	17,9	62,2	17,3	71,1	16,3	56,3	15,6	64,2
2017	17,8	62,0	17,2	71,5	16,2	56,1	15,5	64,5
2018	17,9	62,6	17,3	72,7	16,3	57,1	15,7	66,1
2019	18,1	56,3	17,4	73,1	16,7	51,7	15,9	67,2
2020	17,7	55,1	16,9	74,0	16,0	49,9	15,2	65,6
2021	-	-	-	-	15,7	49,3	15,0	65,3

1 - в % до всього населення відповідного віку

Важливим фактором, що впливає на кількість зайнятої робочої сили є рівень безробіття. За даними та методологією МОП (Міжнародна організація праці) загальна кількість безробітних в Україні складає 7,8-9,9% населення працездатного віку, або 1511-1847 тис. чол. (дані за 2010-2018 рр). Вперше за останні 30 років наша країна може зіштовхнутись з нестачею високопрофесійної

робочої сили [2].

Державна служба зайнятості фіксує значно меншу кількість безробітних, тому що не всі безробітні реєструються. Різниця в даних дуже суттєва і вказує на приховане безробіття (табл. 2).

Таблиця 2

Приховане безробіття в Україні у 2019-2021 рр., тис. чол.

Показник	За даними МОП			За даними служби зайнятості		
	2019	2020	2021	2019	2020	2021
Безробітне населення	1487,7	1674,2	1711,6	210,5	338,2	150,0

Треба зазначити, що не всі безробітні активно шукають роботу. Середня тривалість пошуку роботи складає від 5 до 7 місяців, тому виплати по безробіттю суттєво впливають на видатки бюджету.

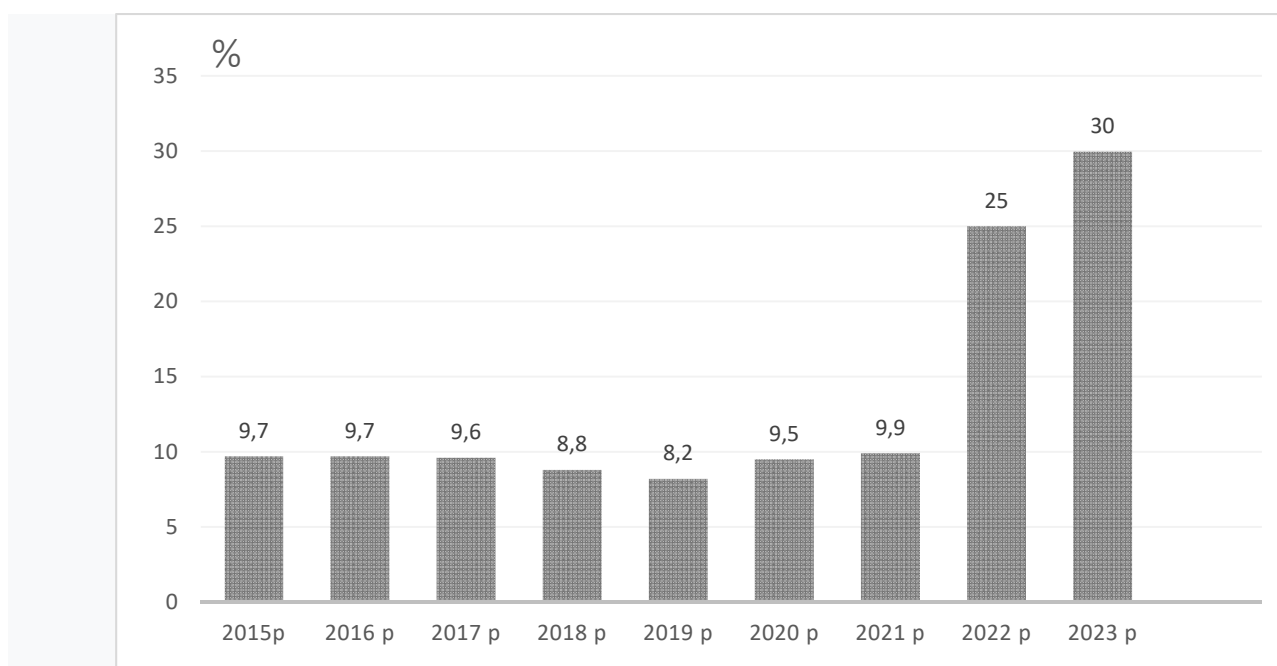


Рис. 1. Рівень безробіття в Україні

В Україні значна кількість неформально зайнятого населення. Наприклад, у 2019 році загальна кількість неформально зайнятого населення віком 15 і більше років становила 3460,4 тис. осіб, у 2020 - 3275,9 тис. осіб, у 2021 році – 3061,6 тис. осіб. Кількість трудових мігрантів з України постійно зростає. Якщо у 2015-2017 рр. їх було біля 1,3 млн. осіб, то до 2018 року їх кількість потроїлась. Вони приносили суттєвий дохід для своїх родин (у половини – більше 50%) [3].

Ринок праці з початком активної фази війни впав. Війна призвела до зменшення кількості кваліфікованих робочих кадрів. Відбувся небувалий «відтік мозків» з України. З 41,4 млн. чоловік населення у 2022 році біля 7,8 млн. чоловік покинуло Україну, а ще 6,5 млн. чол. стали внутрішньо переміщеними особами.

Майже 25% жінок та 13% чоловіків в даний час знаходяться за кордоном, значна частина з них не знайшла роботу та відчуває фінансові негаразди [4].

Значне скорочення ринку праці призвело до зменшення валового внутрішнього продукту у 2022 році на 33,4%. (табл. 3) [5].

Загальні втрати робочої сили із-за війни склали у 2022 році біля 6,4 млн. осіб. Причому значний відсоток цієї сили саме у найбільш продуктивної частини – чоловіків у віці 20-40 років.

Таблиця 3

Зміни на ринку праці та ВВП с початком активної фази війни в Україні [1]

Показник	2021 рік		2022 рік	
	млн.	%	млн.	%
Все населення України	41,4	100	41,0	100
у т.ч.				
зайняте населення у віці 17-70 р.	15,0	36,2	11,0	26,8
неформально зайняте населення	5,0	12,1	6,0	14,6
безробітні	1,7	4,1	4,8	11,7
трудова мігранти	2,5	6,0	2,5	6,2
вимушені переселенці за кордон	-	-	3,4	8,2
незайняте населення	17,2	41,6	13,3	32,5
Валовий внутрішній продукт	5450849	100	3630265	66,6

Якщо прийняти до уваги, що кожний працівник формує 0,330 млн. грн. валового внутрішнього продукту, то загальні втрати України у 2022 році на одного робітника склали 32,97 тис. грн. Фактичний результат виявився більш оптимістичним, ніж очікуваний.

Але ринок праці динамічний і у ринкових умовах швидко пристосовується до реалій життя. Під час дії воєнного стану змінилися канали та способи комунікації компаній зі своїми співробітниками: 86% компаній користуються розсилкою корпоративної пошти; 67% компаній проводять постійні онлайн-зустрічі з керуючим; 62% компаній комунікують через соціальні мережі; 61% проводять регулярні онлайн зустрічі зі своїми топ-менеджерами; 17% комунікують через месенджери. Лише 3% компаній практикують фізичні зустрічі з персоналом для підприємства. [6]. Війна призвела до поширення нових умов роботи, як «віртуальна трудова міграція», робота у сфері цифрової економіки, офлайн, робота вдома, он-лайн платформи. Виникають такі нестандартні форми зайнятості, як краудворкінг та краудсорсінг, коли зв'язок між виконавцем та замовником здійснюється через онлайн-платформи.

Ринок праці в Україні у воєнний час зазнав кардинальних змін – відбулось його кількісне і якісне падіння. Це призвело до значного недоотримання валового внутрішнього продукту. Але ринок праці відновлюється, пристосовуючись до нових умов.

Література:

1. Офіційний сайт Головного управління статистики України. Електронний ресурс. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Маршавін Ю.М., Кицак Т.Г., Кирилюк В.В. Посилення конкурентоспроможності ринку праці України в нових соціально-економічних реаліях. Економіка та суспільство Випуск № 40 / 2022. 11 с.
3. Malinovskaya, O.A. (2018), *Mihratsijna polityka:hlobal'nyj kontekst ta ukrains'ki realii* [Migration policy:global context and Ukrainian realities], NISD, Kyiv,Ukraine.
4. Виннора Беннетт. Война в Украине и ее влияние на человеческий капитал: ранние данные и ответ ЕБРР. - 15.03.2023
5. Виступ Голови НБУ на Щорічній дослідницькій конференції Національного банку України та Національного банку Польщі «Ринок праці та монетарна політика». URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/vistup-golovi-nbu-na-schorichniy-doslidnitskiy-konferentsiyi-natsionalnogo-banku-ukrayini-ta-natsionalnogo-banku-polschi-rinok-pratsi-ta-monetarna-politika> (дата звернення: 25.06.2022).
6. Бутинська Р.Я. Цифровізація та її вплив на ринок праці в Україні.- Education and science of today: intersectoral issues and development of sciences December 9, 2022 .- Cambridge, UK С. 59-61

ЗАГРОЗИ ФІНАНСОВІЙ БЕЗПЕЦІ ЛЮДИНИ: СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ДЛЯ СУСПІЛЬСТВА

Кравченко О.О., Зубрицька О.В.,
Державний університет інфраструктури та технологій,
м. Київ, Україна

Фінансова безпека людини має вирішальне значення для індивідуального добробуту та стабільності суспільства. Однак соціально-економічні наслідки зростаючих загроз фінансовій безпеці людини стають все більш очевидними, впливаючи на мільйони людей у всьому світі. Наслідки цих загроз включають зниження економічного зростання, збільшення бідності, соціальні заворушення та політичну нестабільність.

Фінансова безпека – це стан, за якого фізична або юридична особа має достатньо фінансових і нефінансових ресурсів для покриття своїх потреб і досягнення своїх фінансових цілей, не турбуючись про те, що гроші закінчаться, без постійного занепокоєння. Це здатність підтримувати стабільне фінансове становище та протистояти несподіваним фінансовим потрясінням, таким як втрата роботи, невідкладна медична допомога чи інші надзвичайні фінансові ситуації. Фінансова безпека може бути досягнута різними способами, такими як наявність стабільного джерела доходу, бюджетування, заощадження, інвестування та відповідальне управління боргами. Важливо мати фінансову безпеку, оскільки вона дає відчуття стабільності, зменшує фінансовий стрес і дозволяє людям мати свободу вибору без страху перед фінансовими обмеженнями.

Дослідження проблем забезпечення безпеки в різних її аспектах зберігає свою актуальність. Це зумовлено зростанням нестабільності, наслідком чого є розширення загроз функціонуванню соціально-економічних систем різного рівня. Посилення конкуренції та розвиток методів конкурентної боротьби підвищили рівень невизначеності у прийнятті рішень, що актуалізувало увагу до проблем забезпечення безпеки на рівні суб'єктів господарювання. Підприємство, потрапляючи в умови невизначеності, відчуваючи ризики зовнішніх і внутрішніх загроз, змушене оперативнo реагувати, ухвалюючи рішення, з одного боку, на основі співвіднесення ризику і прибутковості, а з іншого, враховуючи необхідність досягнення поставлених стратегічних і поточних цілей.

В основі процесу управління фінансовою безпекою лежить певний механізм. Його можна розглядати як сукупність основних елементів впливу на процес розробки та реалізації управлінських рішень, спрямованих на забезпечення захисту фінансових інтересів фізичних і юридичних осіб від загроз, що виникають. Елементи механізму забезпечення фінансової безпеки мають універсальний характер для кожного суб'єкта.

Ризикам фінансовій безпеці окремої людини або домогосподарства приділяється достатньої уваги у публікаціях українських і закордонних дослідників. Так, Боді Ц. та Мертон Р. виділяли п'ять основних видів ризику, а

саме (1) ризик хвороби, втрати працездатності, смерті; (2) ризик безробіття; (3) ризик, пов'язаний з цивільною відповідальністю; (4) ризик, пов'язаний з володінням споживчими товарами тривалого користування; (5) ризик, пов'язаний з вкладеннями у фінансові активи [1]. Однак дана класифікація не враховує специфіки формування фінансової безпеки людини в Україні. Розглянемо ризики фінансовій безпеці людині.

Нерівність доходів є значною загрозою фінансовій безпеці людини, яка зачіпає багато країн світу. Збільшення розриву між багатими і бідними призводить до зниження темпів економічного зростання, зростання бідності та соціальних заворушень. Дослідження показують, що країни з високим рівнем нерівності доходів мають нижчі темпи економічного зростання, ніж країни з нижчим рівнем нерівності доходів. Крім того, нерівномірний розподіл багатства може призвести до соціальних заворушень і політичної нестабільності. Економічна нестабільність є значною загрозою фінансовій безпеці людини, оскільки вона може призвести до втрати роботи, зниження доходів та зростання бідності. Економічна нестабільність може бути викликана різними факторами, такими як рецесія, інфляція та волатильність ринку. Наслідками економічної нестабільності є зниження темпів економічного зростання, зростання бідності та соціальні заворушення.

Також необхідно доповнити про фінансове шахрайство, яке є також однією з найбільш значимих загроз фінансовій безпеці людини, оскільки воно може призвести до значних фінансових втрат для окремих осіб та установ. Розвиток онлайн-банкінгу та електронної комерції полегшив шахраям здійснення злочинної діяльності. Соціально-економічні наслідки фінансового шахрайства включають зниження довіри до фінансових установ, збільшення вартості запозичень і зниження темпів економічного зростання [2].

Крім цього, ще є питання зростання рівня заборгованості є значною загрозою фінансовій безпеці людини, оскільки може призвести до фінансових труднощів, зниження економічного зростання та соціальних заворушень. Зростання використання кредитних карток, особистих позик та іпотеки призвело до зростання рівня заборгованості для багатьох людей. Соціально-економічні наслідки зростання рівня заборгованості включають зниження економічного зростання, збільшення бідності та соціальні заворушення.

Отже, зростаючі загрози фінансовій безпеці людини мають далекосяжні соціально-економічні наслідки для суспільства, включаючи зниження економічного зростання, зростання бідності, соціальні заворушення і політичну нестабільність. Уряди та фінансові установи повинні працювати разом для подолання цих загроз, щоб забезпечити фінансову безпеку людей і стабільність суспільства. Такі заходи, як перерозподіл доходів, посилення регулювання фінансових установ та фінансова освіта, можуть допомогти пом'якшити вплив цих загроз і забезпечити більш фінансово безпечне майбутнє для всіх.

Література:

1. Боді Ц., Мертон Р. Фінанси. Williams, 2020. 592 с.
2. Загорельська Т.Ю. До проблеми формування системи управління фінансовою безпекою на підприємстві. *Вісник Донецького національного університету. Сер. В: Економіка і право*. 2009. Вип. 2. С. 243-247.

РОЗВИТОК ТА ОСНОВНІ АСПЕКТИ ВІТЧИЗНЯНОЇ ВОЛОНТЕРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Чорна О.Ю., Акімова М.О.,

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля,
м. Київ, Україна

Волонтерська діяльність саме зараз вважається дуже важливою для України. Волонтери допомагають громадянам, які постраждали від війни, а також біженцям та внутрішньо переміщеним особам. Волонтери також допомагають українській армії, правоохоронцям та державним органам у умовах воєнного стану.

Питання добровільної діяльності, а також волонтерських організацій досліджувало багато науковців як зарубіжних так і вітчизняних. Проте, більшість зазначених досліджень зосереджені на узагальненому описі практичних аспектів реалізації волонтерської діяльності, а також на не значному описі волонтерського руху в Україні після подій 2014-го року. Метою нашого дослідження є обґрунтування феномену волонтерства, а особливо його активність під час війни.

Етимологія слова «волонтер» походить від латинського *Voluntaries* – доброволець. Тлумачний словник української мови дає таке визначення: волонтер – це доброволець, на військовій службі, або у сфері соціальної, гуманітарної, екологічної допомоги. Добровільна участь іноземних громадян у війні на боці жертв агресії [1].

Відповідно до Закону України «Про волонтерську діяльність» [2], волонтерська діяльність – це добровільна, соціально спрямована, неприбуткова діяльність, що здійснюється волонтерами шляхом надання волонтерської допомоги – роботи та послуги, що безоплатно виконуються і надаються волонтерами. Волонтерська діяльність є формою благодійної діяльності. Безоплатне виконання робіт або надання послуг особами, що здійснюється на основі сімейних, дружніх чи сусідських відносин, не є волонтерською діяльністю.

Вітчизняний науковець З. П. Бондаренко, аналізуючи підходи до визначення волонтерства, яке вітчизняними та зарубіжними науковцями ототожнюється із поняттям «добровільна діяльність», зазначає, що дослідники тлумачать сутність даного феномена як: благодійність, що здійснюється фізичними особами на засадах неприбуткової діяльності, без заробітної платні, просування по службі, заради добробуту й процвітання спільнот і суспільства загалом; добровільницьку діяльність, засновану на ідеях безкорисливого служіння гуманним ідеалам людства та, не маючи цілей отримання прибутку, одержання оплати чи кар'єрного зросту; отримання всебічного задоволення особистих і соціальних потреб шляхом надання допомоги іншим людям; волонтер – доброволець, громадянин, що бере участь у вирішенні соціально значимих проблем у формі безоплатної праці; основу функціонування

громадських організацій, форму громадянської активності населення; національну ідею милосердя та благодійності [3].

Історія виникнення волонтерського руху тісно пов'язана військовими подіями у ХІХ столітті. Спочатку волонтерами вважали добровольців, які йшли воювати на фронт, а також людей, які допомагали армії, згодом це поняття значно розширилось.

Розвиток волонтерської діяльності в незалежній Україні можна пов'язати з початком 90-х років ХХ ст., коли було створено службу під назвою «Телефон Довіри», де працювали волонтери. Із 1992 року в Україні почала активно розвиватися мережа соціальних служб для молоді.

Зазначимо, що до 2014 р. волонтерство у нашій країні розвивалося досить повільно, так Україна посідала лише 150-е місце у світі (тільки 5 % населення було залучено до волонтерської роботи), але Революція Гідності, анексія Криму та війна на Донбасі все змінили і Україна піднялася зі 150-го на 81-е місце й випередила Польщу, Естонію, Росію та Грузію.

Друга міцна хвиля підйому ВР в Україні пов'язана з повномасштабним вторгненням РФ. На першому етапі збройної агресії в лютому – квітні 2022 р. сотні тисяч людей знов розпочали волонтерську діяльність задля допомоги співгромадянам в організації опору російської агресії, надання медичної та психологічної допомоги постраждалим, евакуації та розміщенню мільйонів внутрішньо переміщених осіб. Так, з 24 лютого до 30 червня 2022 року в Україні зареєстрували 4365 організацій громадянського суспільства. Серед зареєстрованих – 3364 благодійні та 1001 громадська організація. Деякі з них є новими, інші – раніше працювали неформально, а зараз отримали офіційний статус. Для прикладу, за весь 2021 рік у країні з'явилися 792 нові благодійні організації. А за трохи більше як 4 місяці 2022-го – у понад 4 рази більше. Нині в Україні діє багато волонтерських організацій, більшість яких направлена на допомогу військовим, переселенцям та особам, які проживають на території військових дій.

Проте в розвитку вітчизняної волонтерської діяльності існує багато проблемних питань: брак фінансової підтримки провадження волонтерської діяльності з боку держави, відсутність державної цільової програми сприяння розвитку волонтерської діяльності, непомірно високі податки, відсутність правової захищеності, багато випадків шахрайства, забезпечення волонтерів гідними та комфортними умовами та засобами праці, негативне відношення населення.

Підсумовуючи зазначимо, не зважаючи на складну політичну, економічну, безпекову ситуацію, не зважаючи на велику кількість проблемних питань, процес розвитку, становлення вітчизняного волонтерського руху в його новій якості стрімко триває і набуває великих обертів.

Література:

1. Великий тлумачний словник сучасної української мови : 250000 / уклад. та голов. ред. В. Т. Бусел. – Київ; Ірпінь: Перун, 2005. – VIII, 1728 с.
2. Закон України «Про волонтерську діяльність» від 19.04.2011 р. № 3236- VI (у ред. від 3.09.2022 р.). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3236-17> (дата звернення: 12.04.2023).
3. Бондаренко З. П. Опорний конспект лекцій до спецкурсу «Соціально-педагогічні основи волонтерської роботи» / Бондаренко З. П.-Дніпро: РВВ ДНУ, 2010, 64 с.

СТРАТЕГЕМА РОЗБУДОВИ ЕНЕРГЕТИЧНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

Безсмертний С.О.,

ТОВ «Рівненська обласна енергопостачальна компанія»
м. Рівно, Україна

Повоєнний розвиток України дуже залежить від перспектив розбудови енергетичного сектору України, його відновлення та модернізації. Оскільки вся промисловість, житловий сегмент, малий бізнес залежать від енергопостачання та його стабільності.

У 2022 році повномасштабне вторгнення Росії розпочалось після того, як енергетичну систему України було від'єднано від енергосистем РФ та Білорусі. Тоді Україна вийшла в незалежний режим роботи задля підготовки до майбутньої синхронізації з європейською об'єднаною енергетичною системою. Протягом трьох тижнів українська енергосистема працювала в незалежному режимі і попри активні бойові дії довела свою стійкість. А 16 березня 2023 року, на рік раніше ніж планувалось, ОЕС України була синхронізована з об'єднаною європейською енергосистемою ENTSO-E [1].

Отже, енергетична інфраструктура України стала однією з головних цілей військової агресії, яка спрямована на навмисне руйнування енергетичної інфраструктури шляхом прицільного обстрілу енергетичних об'єктів.

Український енергетичний сектор втратив значну частину виробничих потужностей: виведено з ладу чи окуповано понад 50% теплової, 30% сонячної та 90% вітрової генерації, зупинено низку державних шахт. З березня 2022 року знаходиться в окупації Запорізька атомна електростанція. Чорнобильська АЕС була окупована понад місяць і розграбована. І сьогодні руйнувань зазнають електромережі та підстанції, розподільні газові мережі. Позбавленими електро- та газопостачання залишаються сотні тисяч українців.

Енергетичні підприємства з регіонів, які менше постраждали від війни, надають допомогу та передають обладнання колегам в регіони України, які зазнали значних руйнувань внаслідок бойових дій та обстрілів. А українські енергетики попри ризик для життя докладають максимальні зусилля і щодня відновлюють енергопостачання в лікарнях, оселях, школах та на підприємствах.

З самого початку війни в Україну надходить обладнання та матеріали від міжнародних партнерів. Польща, Італія, Велика Британія, Швеція, Норвегія, Латвія, Швейцарія, Іспанія, Данія, Бельгія, Болгарія, Німеччина, Чехія, Естонія надсилають устаткування, запчастини, необхідні для відновлення енергетичних об'єктів. Значну роль у координації гуманітарної допомоги від європейських компаній та країн відіграє Секретаріат Енергетичного співтовариства [1].

Окрім вирішення нагальних питань відновлення енергетичної інфраструктури Міненерго вже розробляє довгострокові проекти з повоєнного відновлення енергетичного сектору у межах Енергетичної стратегії України до 2050 року.

Основними напрямками для інвестицій в енергетичний сектор України є гідроенергетика, розвиток електромереж та енергетичної інфраструктури, виробництво водню та біопалива, атомна енергетика, відновлювана енергетика, підвищення гнучкості енергосистеми та будівництво маневрових потужностей, видобування та транспортування газу, розвиток нафтотранспортної та нафтопереробної інфраструктури.

Місією Енергетичної стратегії України до 2050 року є створення умов для сталого розвитку національної економіки через забезпечення доступу до надійних, стійких і сучасних джерел енергії. До 2050 року енергетичний сектор має бути максимально наближений до кліматичної нейтральності. Це означатиме наявність чистої енергії, подолання енергетичної бідності, розвиток інноваційної та децентралізованої енергосистеми, повноцінне функціонування національних енергетичних ринків і їх інтеграцію в міжнародні [2].

Енергетична стратегія базуватиметься на цільових показниках розвитку економіки відповідно до Національної економічної стратегії на період до 2030 року. А також на міжнародних зобов'язаннях, взятих Україною в рамках Паризької кліматичної угоди та Угоди про Асоціацію України з ЄС.

Цілями Енергетичної стратегії України 2050 визначено:

максимальне скорочення використання вугілля в енергетичному секторі,
 досягнення максимального рівня кліматичної нейтральності,
 підвищення ефективності використання ресурсів в енергетичному секторі,
 оновлення та модернізація енергетичної інфраструктури,
 забезпечення енергетичного сектору власними ресурсами з урахуванням економічної доцільності,
 всебічна інтеграція з ринками європейського союзу та ефективне функціонування внутрішніх ринків,
 розвиток альтернативних джерел енергії,
 нових продуктів та інноваційних рішень в енергетичному секторі.

Визначальними принципами Енергетичної стратегії України є економічна обґрунтованість, екологічність, доступність, соціальна справедливість та ринковість [2].

Отже, енергетичний сектор України має стратегічне значення для економіки України, тому Міністерство енергетичного розвитку закликає інвесторів розпочинати роботу над проектами вже зараз – готувати документацію, отримувати необхідні ліцензії та дозволи. Міністерство енергетичного розвитку максимально сприятиме в підготовці документів у найкоротші терміни, аби наступного дня після завершення війни можна було перейти до фактичного виконання проєктів.

Список літератури:

1. Енергетичний фронт. URL: <https://mev.gov.ua/reforma/enerhetychnyy-front> (дата звернення 14.05.2023)
2. Енергетична стратегія. URL: <https://mev.gov.ua/reforma/enerhetychna-stratehiya> (дата звернення 14.05.2023)

МЕТОДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

Кравченко О.О., Борбич М.С.,
Державний університет інфраструктури та технологій,
м. Київ, Україна

Зазвичай переважна більшість підприємств стикається з проблемами, пов'язаними з недостатньою фінансовою стійкістю, нераціональним управлінням ресурсами та неефективним управлінням ризиками. Це може призводити до фінансових труднощів, неплатоспроможності та загрози подальшого існування підприємства. Для запобігання виникнення подібних проблем у діяльності підприємств необхідно застосовувати методи підтримки фінансової безпеки.

Фінансова безпека є одним із найважливіших аспектів успішної діяльності будь-якого підприємства. Забезпечення стійкості фінансового стану підприємства допомагає зберегти його конкурентні переваги, зміцнити позиції на ринку та забезпечити довгостроковий розвиток. Розглянемо деякі методи, які допомагають забезпечувати фінансову безпеку підприємству [1, 2].

Фінансове планування. Фінансове планування є одним з найбільш дієвих методів забезпечення фінансової безпеки підприємства, оскільки передбачає розробку бюджету, прогнозування доходів і витрат, оцінку і управління ризиками. Фінансовий план допомагає підприємству зрозуміти, які ресурси йому потрібні, як оптимізувати витрати і як досягти поставленої фінансової мети.

Диверсифікація доходів. Залежність від одного джерела доходів може підсилювати ризики для фінансової стійкості підприємства. Диверсифікація доходів передбачає розширення діяльності компанії, розвиток нових продуктів або послуг, залучення нових клієнтів або входження на нові ринки. Це дозволяє підприємству розподілити ризики і забезпечити стабільність при отриманні доходів.

Фінансовий аналіз. Систематичне проведення фінансового аналізу є необхідним для оцінки фінансового стану підприємства і виявлення потенційних проблем. Він має включати аналіз фінансових звітів, розрахунок фінансових показників, виявлення трендів та прогнозування майбутніх фінансових результатів. Фінансовий аналіз допомагає виявити слабкі місця в фінансовій діяльності підприємства і вчасно прийняти заходи для їх усунення.

Ефективне управління обіговими активами є одним з ключових аспектів фінансової безпеки. Він включає управління запасами, потоками грошових коштів, оптимізацію кредиторської та дебіторської заборгованості. Метою такого управління є зниження фінансових ризиків, підвищення ліквідності та забезпечення неперервності фінансових операцій підприємства.

Резервування фінансових ресурсів. Створення фінансових резервів є важливим елементом забезпечення фінансової безпеки підприємства. Це може бути резервний фонд для непередбачених витрат, страхові поліси, резервування коштів на інвестиційні проекти або на розвиток бізнесу. Фінансові резерви

допомагають забезпечити підприємству стійкість в умовах економічної нестабільності та непередбачених ситуацій.

Ефективна система управління ризиками є важливим аспектом фінансової безпеки підприємства. Це включає ідентифікацію, оцінку та управління різними видами ризиків (фінансові, оперативні, ринкові та кредитні). Підприємство має розробляти стратегію та політику щодо управління ризиками, встановлювати відповідні процедури та контрольні механізми. Це допомагає зменшити можливість виникнення фінансових збитків та несприятливих наслідків для підприємства.

Встановлення ефективної системи контролю. Ефективна система контролю є необхідною для забезпечення фінансової безпеки підприємства. Це включає внутрішній аудит, моніторинг фінансових операцій, контроль за дотриманням фінансових процедур та політик, а також виявлення та запобігання фінансовим зловживанням. Система контролю допомагає забезпечити достовірність фінансової звітності та запобігти можливим фінансовим шахрайствам.

Розробка кризових планів. Важливим елементом забезпечення фінансової безпеки є розробка кризових планів. Це включає в себе планування та підготовку до можливих кризових ситуацій, таких як економічні спади, припинення постачання сировини, негативні зміни на ринку тощо. Кризові плани дозволяють підприємству швидко реагувати на кризові ситуації, мінімізувати фінансові втрати та забезпечити відновлення нормального функціонування.

Нижче наведені приклад використання підприємствами різних методів для забезпечення їхньої фінансової безпеки. Так, компанія «ABC Retail» використовує фінансове планування та аналіз для прогнозування майбутніх фінансових результатів та виявлення потенційних проблем. Вони систематично аналізують свої фінансові звіти, перевіряють фінансові показники та вживають заходів для покращення свого фінансового стану. Технологічна компанія «XYZ Tech» використовує диверсифікацію доходів для зменшення ризиків і залежності від конкретного ринку або продукту. Вони розширюють свої продуктові лінії, заводять нові ринки та розвивають партнерство з іншими компаніями, щоб забезпечити стабільний потік доходів. Компанія «MNO Manufacturing» активно управляє своїми обіговими активами, зокрема запасами сировини та готової продукції. Вони встановили ефективну систему управління запасами, яка дозволяє їм зберігати оптимальний рівень запасів, зменшуючи витрати та забезпечуючи достатню ліквідність. Фінансова компанія «PQR Investments» використовує резервування фінансових ресурсів як метод забезпечення фінансової безпеки. Вони створюють резервний фонд, який використовується для покриття непередбачених витрат або для інвестицій у нові можливості. Цей резервний фонд допомагає їм забезпечити стабільність та гнучкість у фінансових операціях.

Отже, забезпечення фінансової безпеки підприємств є ключовим фактором для їхнього успіху та стійкості. Шляхи досягнення фінансової безпеки включають фінансове планування, диверсифікацію доходів, фінансовий аналіз, ефективне управління обіговими активами, резервування фінансових ресурсів,

управління ризиками, систему контролю та кризові плани. Вибір конкретних методів має базуватися на унікальних потребах та викликах для кожного підприємства. Постійне оновлення та моніторинг методів є необхідним для підтримки фінансової стійкості та досягнення успіху в змінному бізнес-середовищі. Забезпечення фінансової безпеки створює основу для довгострокового розвитку та конкурентоспроможності підприємства.

Література:

1. Колеватова А.В. Основні пріоритетні напрями та механізм забезпечення фінансової безпеки підприємства. *Ефективна економіка*. 2016. № 10. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5186/>
2. Барановський О.І. Фінансова безпека. К.: Фенікс, 2015. 338 с.

ВОЛОНТЕРСТВО В УКРАЇНІ. СТВОРЕННЯ ВОЛОНТЕРСЬКИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

Орлова-Курилова О.В., Зіганшина А.З.,

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля,
м. Київ, Україна

Актуальність роботи. Дослідження історії та сучасного стану волонтерської діяльності зумовлена наявністю низки системних проблем політико-правового, економічного, екологічного, соціально-культурного змісту, що відображаються на глобальному та національному рівнях. У ситуації комплексного характеру їх дій та різноманітності сфер деструктивного впливу сучасні держави не завжди спроможні подолати їх без участі активних громадян, які стають до лав волонтерів. На сучасному етапі волонтерство виступає потужною за кількістю та характером діяльності соціальною силою, що спільно з іншими політичними інституціями (державами, міждержавними та наддержавними організаціями) визначає політику сучасності та стратегії майбутнього людства. Напрями здійснення волонтерської діяльності є багаточисленними, як і власне цивілізаційні виклики, що їх актуалізують: бідність, безробіття, сирітство, складні захворювання, національна безпека, ціннісні та культурні відмінності, екологічний захист тощо.

Мета дослідження. Метою дослідження є розгляд теоретичних аспектів та тенденцій розвитку волонтерського руху в Україні, розробка практичних рекомендацій щодо проектного менеджменту волонтерської організації.

Волонтерство – це форма благодійної діяльності, спрямована на допомогу іншим, і базується на законності, рівності, добровільності, безоплатності й неприбутковості. Метою волонтерської діяльності є розвиток громадянської свідомості, патріотичного виховання, посилення суспільної згуртованості громадян України на основі загальнолюдських цінностей і національних традицій [1].

Знаковим у розвитку волонтерства в Україні став 2014 рік, який дав потужний поштовх для утворення цілого ряду волонтерських рухів, які стали яскравим прикладом високого рівня громадянської свідомості українців і їх здатності ефективно самоорганізовуватися.

Від початку повномасштабного вторгнення росії благодійних організацій та фондів у нас стало ще більше, кількість зареєстрованих організацій по регіонам можна розглянути на рис. 1. Люди хочуть допомагати та робити це максимально законно та прозоро. Станом на початок травня 2022 року в Україні 15 679 організацій, зареєстрованих з основним КВЕДом «Надання іншої соціальної допомоги без забезпечення проживання, н.в.і.у.» (88.99). Саме за цим КВЕДом ми підраховали кількість благодійних організацій в Україні, адже він основний для більшості з них.

Зареєстровані благодійні організації України

Дані станом на початок травня 2022 року

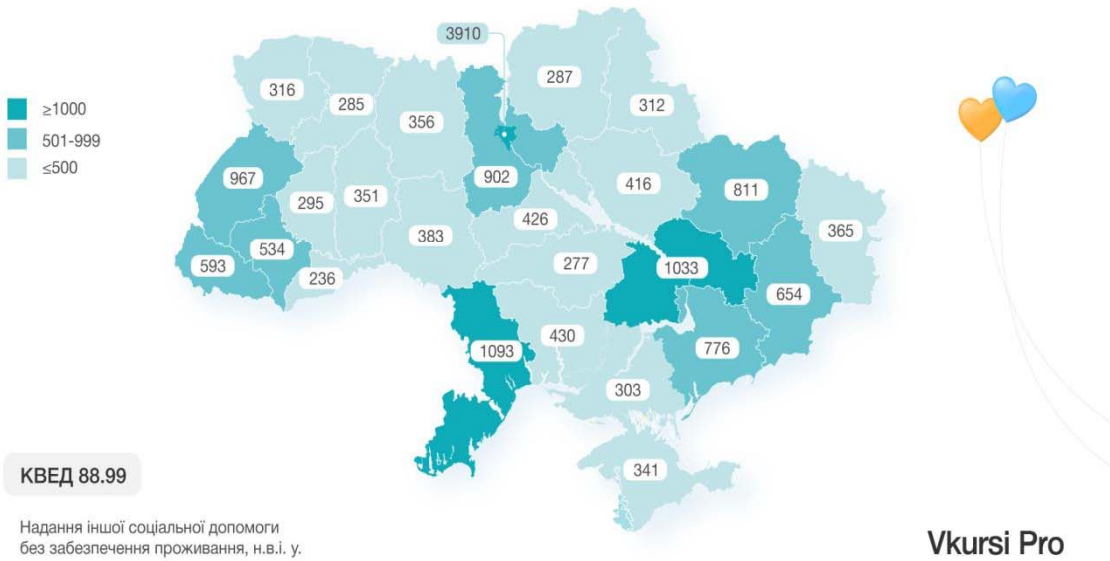


Рисунок 1. Зареєстровані благодійні організації в Україні

Всього від початку 2022 року до кінця квітня в Україні зареєстрували 1656 нових благодійних організацій: 37 у січні, 43 у лютому, 377 у березні та, як вже було зазначено, 1199 у квітні.

Лідером за кількістю зареєстрованих благодійних організацій став Київ. Тут за квітень 2022 року зареєстрували 292 нові організації. На другому місці опинилася Львівська область, де було зареєстровано 136 благодійних організацій (95 з яких знаходяться у Львові), на третьому місці – Дніпропетровська область та 102 нові реєстрації (73 з яких здійснені у Дніпрі) [2].

Планування роботи — секрет успіху будь-якої проектної діяльності, і волонтерська діяльність лише підтверджує це (рис. 2).

Для успішного формування волонтерської програми потрібно:

- напрацювати чітке уявлення, до яких завдань організація планує залучити волонтерів;
- визначити, у чому полягатиме роль волонтерів для кожного конкретного напрямку діяльності організації;
- знайти найбільш відповідні види діяльності для волонтерів з урахуванням потреб організації, бенефіціарів, самих волонтерів та інших зацікавлених сторін (наприклад, адміністрації навчального закладу);
- визначити, скільки треба волонтерів для того чи іншого виду діяльності;
- передбачити й мінімізувати можливі ризики, пов'язані із залученням волонтерів;
- визначити, яке саме навчання та підтримка потрібні волонтерам для виконання тих чи інших завдань, а також для підтримки їхньої мотивації;

- визначити, які ресурси необхідні для того, щоб волонтери могли здійснювати свою діяльність, і переконатися в наявності цих ресурсів [3, с. 32].



Рис. 2. Цикл волонтерського менеджменту

Планування волонтерської програми охоплює етапи:

1. Визначення потреби у волонтерах. На рівні організації потребу у волонтерах визначають на рівні всієї організації задля підтримки її стійкості й подальшого розвитку. До уваги беруть не лише ті проекти, які реалізують наразі, а й позапроектну діяльність (наприклад, адміністративну діяльність чи роботу з окремими соціальними групами). На рівні проекту. На цьому рівні за основу беруть цілі й сподівані результати конкретного проекту. Уже завдяки участі в конкретному проекті волонтери дізнаються про організацію, його місію та цінності.

2. Аналіз сподівань й упереджень. Переглянути наявні програмні документи (стратегічне бачення розвитку організації, дорожня карта запланованої діяльності, проектна угода тощо), аби проаналізувати, яких саме результатів та в які терміни має досягти організація. Зрозуміти, до яких активностей і заходів ми можемо залучити волонтерів, які компетенції та знання нам треба знайти додатково серед волонтерів і який обсяг залученості від волонтерів потрібен.

3. Формування цілей та завдань. Координатор проекту чи фахівець з роботи з волонтерами запрошує колег із різних відділів до спільного обговорення того, яку цінність має волонтерство для організації. Провести короткі особисті зустрічі з ключовими працівниками, під час яких запросити їх до спільного генерування ідей для майбутньої волонтерської програми.

4. Формування бюджету програми. Визначити поточні й перспективні потреби у волонтерах. Поточні потреби — це ті волонтери, яких передусім треба залучити до діяльності організації. Серед них також будуть більш та менш пріоритетні ролі залежно від того, наскільки гострою є потреба у волонтерах. Поточні потреби — це ті волонтери, навколо пошуку й адаптації яких буде

формуватися волонтерська програма. Перспективні потреби — це ті волонтерські ролі, які не є пріоритетними й актуальними наразі, але можуть з'явитися чи стати в пригоді в майбутньому. Наприклад, у проекті може розпочатися нова активність, до якої потрібно буде залучити волонтерів. Інший приклад: коли проект передбачає масштабування на інші райони міста або області, для цього треба буде залучити волонтерів.

Нами проаналізовані чинники зовнішнього середовища волонтерської організації. Результати оцінки впливу факторів макросередовища дають можливість зробити висновок, що найбільш впливовими факторами у даному випадку є економічні та політико-правові фактори, також важливим є соціально-демографічний фактор. Економічні фактори грають дуже важливу роль у роботі волонтерської організації, адже значну частину її доходів становить саме надходження у вигляді безповоротної фінансової допомоги, добровільних пожертвувань, милосердя тощо, у тому числі благодійної та гуманітарної допомоги. А з низьким рівнем доходів та високим рівнем безробіття відсоток такої допомоги буде дуже низький. За результатами оцінки чинників нами сформоване таке ствердження, що всі фактори мікросередовища впливають на існування та розвиток організації, більшість з них мають максимальний вплив.

Висновки. Розвиток та формування волонтерської організації є одним з провідних шляхів реалізації галуззю соціальної роботи низки її завдань в сфері освіти та виховання, охорони здоров'я, соціального захисту населення, правозахисної діяльності.

Волонтерство є одним із соціальних явищ, що мають безпосереднє відношення до формувань та перспектив розвитку соціуму у всій сукупності напрямів його життєдіяльності та на різних рівнях його представлення: від окремого індивіда чи соціальних груп до націй та глобального суспільства. Волонтерство можливо визначити як свідому, добровільну та неоплачувану діяльність на благо інших, а волонтера як вмілу та відповідальну людину, яка має можливість присвятити свій вільний час добровільній праці в певній сфері громадської діяльності, де це необхідно.

Сучасний світ розглядає волонтерство як форму соціальної роботи, що спроможна ефективно долати процес абстрагування людей від громадських проблем, сприяти становленню моделі колективної участі та системного відтворення людських та цивілізаційних цінностей.

На сьогоднішній день у світі існує стала база нормативно-правових документів, що характеризують основні принципи та засади волонтерської діяльності. Формування та розвиток волонтерського руху в Україні є одним з провідних шляхів реалізації соціальної роботи низки її завдань в сфері освіти та виховання, охорони здоров'я, соціального захисту населення, правозахисної діяльності тощо.

Література:

1. Укрінформ. Українське волонтерство – явище унікальне. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-society/2324579-ukrainske-volonterstvo-avise-unikalne-jomu-zavdacuemo-suverenitetom.html>
2. Динаміка реєстрацій благодійних організацій під час війни: дослідження Vkursi та Zagoriy Foundation. URL: <https://vkursi.pro/news/content/splesk-reiestratsiy-blahodiynykh-orhanizatsiy-doslidzhennia-vkursi-ta-zagoriy-foundation-234986>.
3. Бондаренко А., Вдовцов Ю. Посібник по роботі з волонтерами. — Київ, 2021. — 164 с. URL: https://caritas.ua/wp-content/uploads/2022/02/5_ukr_digital_whole.pdf

ОСОБЛИВОСТІ ПЛАНУВАННЯ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КРИЗИ

Чорна О.Ю., Войтов І.С.,

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля,
м. Київ, Україна

Комерційна діяльність є частиною сучасності, яку можна вважати суспільно необхідною. Вплив планування на результати діяльності підприємств досліджувалися науковцями продовж років. На засадах цих досліджень, можна зробити висновок, що планування комерційної діяльності – це головна складова успіху підприємства комерційної діяльності.

З початком повномасштабної війни більшість підприємств сфери товарообігу опинилися в кризових умовах – складна політична та економічна ситуація, військові дії, міграція, фізична загроза. Процес планування суттєво ускладнився, але водночас дуже зросла цінність та вага цієї надважливої частини ведення комерційної діяльності.

Комерційна діяльність – це посередницька діяльність, спрямована на задоволення споживчого попиту шляхом купівлі-продажу товарів і послуг з метою отримання прибутку. [1, с.27].

В сучасних умовах вітчизняним суб'єктам господарської діяльності для забезпечення результативної і ефективної роботи необхідною умовою є проведення змін у їх комерційній діяльності, визначення трендів у реалізації цієї діяльності, управлінні нею, основною функцією якого є планування.

Планування комерційної діяльності - це послідовний процес розробки стратегічних і тактичних рішень щодо операцій підприємства з купівлі-продажу товарів і послуг відповідно до знань про передові методи і форми просування товарів, стимулювання продажів і збутової діяльності; кон'юктурі ринку, тенденції розвитку зовнішнього середовища і силі конкуренції на ринку; конкурентних перевагах продукції та її доступності для споживача [2, с. 40-42].

Загальною метою планування комерційної діяльності є досягнення успіху підприємства, забезпечення його рентабельності та стабільності на ринку. Для досягнення цієї мети необхідно ретельно вивчити зовнішнє та внутрішнє середовище підприємства, визначити потреби та очікування споживачів, аналізувати конкурентів та визначити свої переваги на ринку. Відповідно до цього визначається стратегія розвитку та розробляються плани діяльності підприємства [3].

Під час війни торгівля, як галузь, що є ланкою між виробниками та покупцями, зазнає ударів з багатьох боків. Приблизно 60% збитків торгівців припадає на продовольчі мережі. Так, мережа продуктових супермаркетів «Сільпо» за час війни втратила 23 магазини (2102 робочі місця), які повністю зруйновані, 68 – наразі закриті (5807) [4]. ТОВ «Сільпо-ФУД» входить до складу однієї з найбільших українських непублічних бізнес-груп Fozzy Group, що наразі у своєму складі нараховує близько 78 компаній. Наразі група компаній є одним

із передових вітчизняних рітейлерів, що містить на території країни більше 700 торговельних об'єктів та власні торговельні марки. Бізнес-модель групи компаній включає: продуктивний рітейл, ресторани, птахофабрики, рибне господарства, аптеки, мережу електроніки, службу доставки та банк, що говорить про значну диверсифікованість у діяльності компанії [4]. Проведений SWOT-аналіз ТОВ «Сільпо-ФУД» показав що сильними сторонами компанії є: розвинена торговельна мережа, ефективне використання ефекту від масштабу, низька еластичність попиту на більшість продуктів асортименту, наявність власної логістики та власного імпорту, а також наявність унікальної пропозиції на ринку ритейлу України. Слабкими ж сторонами є значний кредитний тягар, нестабільність розвитку ринку, низький рівень платоспроможності населення України та низький рівень планування комерційної діяльності. Отже, планування комерційної діяльності ТОВ «Сільпо-ФУД» потребує розробки напрямів його вдосконалення. Основними рекомендаціями щодо вищезазначеного, на наш погляд, є якісний аналіз та збір інформації, встановлення планування на декілька рівнів, використання сучасних технологій та програмного забезпечення, постійного моніторингу та оцінки результатів та залучення всього колективу до планування та вдосконалення процесів, цифровізація процесів. Це дозволить ТОВ «Сільпо-ФУД» бути більш конкурентоспроможним на ринку, збільшувати обсяги продажів та прибуток, оптимізувати витрати та забезпечувати більш якісне обслуговування клієнтів.

Для вдосконалення планування комерційної діяльності ТОВ «Сільпо-ФУД» в майбутньому потрібно виконати наступні кроки:

- збір та аналіз інформації про ринок, конкурентів та клієнтів;
- розподілення планування на стратегічне, тактичне та операційне;
- впровадження сучасних технологій та програмного забезпечення
- впровадження постійного моніторингу, оцінки результатів планування та вдосконалення на основі результатів;
- залучення колективу до планування та вдосконалення процесів.

Отже, для ефективної комерційної діяльності ТОВ «Сільпо-ФУД» необхідно приділяти увагу багатьом аспектам, таким як вивчення потреб споживачів, контроль якості товарів, розробка програм лояльності, розвиток інтернет- продажів, ефективна комунікація між відділами та адаптація до змін на ринку.

Узагальнюючи, для забезпечення ефективного планування комерційної діяльності ТОВ «Сільпо-ФУД» необхідно постійно адаптуватися до ринку та його змін, проводити регулярні моніторинг ринку та конкурентів, аналізувати попит, вивчати або задавати трендів та розширювати застосування інноваційних технологій.

Література:

1. Мазаракі А. А. Торговельне підприємництво: стратегія, політика, конкурентоспроможність. К. : КНТЕУ, 2002. 126 с.

2. Планування на підприємстві. Савкіна Р. В. – Вид-во Дашков і До, 2013. 325 с.
3. Планування на аграрному підприємстві Нелеп В.М. — К.: КНЕУ, 2004. 495 с. , URL: <https://buklib.net/books/21929/> (дата звернення: 17.03.2023)
4. Офіційний сайт групи компаній Fozzy Group URL : <https://fozzy.ua/ua/> (дата звернення 15.03.2023).

МЕТОДИ НЕЙТРАЛІЗАЦІЇ КРИЗОВИХ ЯВИЩ У БІЗНЕС-ПРОЦЕСАХ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР

Мартинов А.А., Розмислова М.О.,

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля,
м. Київ, Україна

Брікман Д.,

Інженерний коледж Афека, м. Тель-Авів, Ізраїль

У різних країнах, як правило, нейтралізація кризових ситуацій у бізнес-процесах здійснюється через надання прямої фінансової допомоги у вигляді субсидій, пільгових позик і податкових пільг в основному для того, щоб зацікавити приватний бізнес. У великих державах, наприклад у США, така допомога здійснюється на базі розроблених державних регіональних програм.

Результативність механізму регулювання розвитку підприємницьких структур і нейтралізації кризових ситуацій у бізнес-процесах визначається за порівняльною оцінкою за допомогою спеціальних індикаторів, а також на базі постійно діючого моніторингу ситуацій в проблемних або кризових сферах виробництва. У деяких країнах, наприклад у Німеччині, для цієї мети створюються спеціальні банки інформації, якими користуються різні міністерства і відомства в повсякденній і оперативній роботі.

Проблемами вивчення методів нейтралізації кризових явищ у бізнес-процесах займалися такі вчені як, Е.В. Назарова, С.Б. Манжос, А.А. Любич, О.В. Польова, Ю.С. Ребрік, П.М. Чуб та інші. Однак, значна кількість публікацій на дану тематику й досі не зменшує актуальність питань нейтралізації кризових явищ у бізнес-процесах та необхідні додаткових досліджень.

На теперішній час в Україні в основному використовують методи субвенції і дотації, для підтримки окремих бізнес – процесів. Крім того, використовують механізми зниження митних зборів, в тому числі звільнення від експортного мита, виручка від якої йшла на забезпечення імпорту товарів народного споживання, медикаментів, обладнання тощо [1, 2].

Серед економічних індикаторів кризових явищ у бізнес-процесах підприємницьких структур слід виділяти: обсяг промислового виробництва (в діючих цінах), число підприємств оборонного комплексу, на яких проводиться конверсія військового виробництва (по ним: темпи зростання обсягу продукції, в тому числі оборонної та цивільної), частка їх виробництва в загальному обсязі продукції (робіт, послуг) в діючих цінах, чисельність промислово-виробничого персоналу, вивільнена з оборонних виробництв у зв'язку з конверсією (в тому числі працевлаштовано на них); число промислових підприємств, на яких в середньому щомісяця зупинялися всі або окремі виробництва; втрати робочого часу (частка втрат, пов'язаних з труднощами в збуті своєї продукції; незабезпеченістю сировиною, матеріалами, паливом, електроенергією; з конверсією промислового виробництва); частка збиткових підприємств у промисловості.

Інвестиційний аспект кризових явищ, як правило представлений такими показниками, як капітальні вкладення в розрізі джерел фінансування: місцевий бюджет, пільгові державні кредити, централізовані інвестиційні фонди, власні кошти підприємства; капітальні вкладення в АПК.

Процеси, пов'язані з інституційними перетвореннями, відслідковуються через такі параметри, як: чисельність зайнятого населення (всього, в тому числі в державному секторі); частка державного сектора в обсязі продукції (по промисловості серед великих і середніх підприємств, капітального будівництва), в обсязі товарообігу, торгівлі та обсязі послуг підприємств побутового обслуговування; число приватизованих підприємств (в муніципальній власності, власності регіону); надходження грошових коштів від приватизації підприємств, включаючи кошти, що надійшли від приватизації підприємств за попередній період [1, 2].

Цей перелік індикаторів може змінюватися в залежності від ходу економічних реформи і від етапу переходу до ринку. Один з можливих напрямків його вдосконалення - це розробка спеціальних індикаторів (порогових або граничних значень), що дозволяють своєчасно побачити і оцінити загрозу національній безпеці, що виникає в тому чи іншому регіоні України з метою нейтралізації кризових явищ у бізнес-процесах підприємницьких структур [3].

Для нейтралізації загроз економічній безпеці застосовуються прямі і непрямі методи. Прямі методи державного впливу спрямовані на запобігання та ліквідацію кризових ситуацій, вони базуються на проблемно-пріоритетному підході, розміщенні державних замовлень на поставку продукції для загальнодержавних потреб, участі держави в інвестиційних проектах, підтримці федеральних програм регіонального розвитку. Державні заходи прямої дії – це адміністративно - правове регулювання, створення єдиного правового простору, в рамках якого має здійснюватися регіональний розвиток в цілому [4, с. 36].

Прямий і швидкодіючий метод, що дозволяє знімати кризові ситуації в регіонах, - розміщення федеральних замовлень на поставки для загальнодержавних потреб. Важливе місце в підйомі економіки депресивних регіонів повинні грати інвестиції держави в ці регіони [5, с. 128].

У запобіганні загроз безпеці кризових явищ у бізнес-процесах велике значення має перерозподіл податкової маси між державним і місцевими бюджетами. Найважливішим напрямком запобігання кризових ситуацій в нинішніх умовах є розробка і реалізація комплексних цільових програм, спрямованих на вирішення економічних, науково-технічних, екологічних, соціальних та інших проблем. Якісне опрацювання і ефективна реалізація цільових програм, як правило, довгострокового характеру, дозволяють не тільки знімати напруженість в депресивних сферах бізнес - процесів, а й зміцнювати як горизонтальні, так і вертикальні економічні зв'язки.

До числа найважливіших факторів, що обумовлюють диференціацію порогових характеристик кризових явищ у бізнес-процесах підприємницьких структур, відносяться:

відмінності бізнес-процесів за загальним рівнем їх економічного розвитку;

територіальні відмінності в динаміці зміни інтенсивності кризових соціально-економічних процесів;

характер поєднання в бізнес-процесах різних кризових явищ з урахуванням впливу мультиплікативного ефекту;

бізнес - диференціація можливостей господарської діяльності;

Таким чином, нейтралізація загроз економічній безпеці кризових явищ у бізнес-процесах та відбір підприємств потребуючих державної допомоги, як правило, здійснюється на основі груп показників, що характеризують рівень розвитку підприємництва в конкретному регіоні України.

Література:

1. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: підручник. Київ: КНТЕУ, 2005. 824 с. URL: <https://buklib.net/books/34022/> (дата звернення: 20.06.2023).

2. Бахтинська Н. Антикризове управління: економічний зміст та методи реалізації. Сучасні підходи до управління підприємством: матеріали Всеукр. наук. - практ. конф. 2017. URL: <http://conf.management.fmm.kpi.ua/proc/article/view/101153> (дата звернення: 21.06.2023).

3. Бас Ю.В., Петлюк А.С. Загальні основи управління підприємством умовах фінансової кризи. Наука й економіка. 2015. № 1 (37). С. 9-13. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nie_2015_1_3 (дата звернення: 21.06.2023).

4. Кульчій І.О. Антикризове управління: навчальний посібник. – Полтава: ПолтНТУ, 2016. – 120 с.

5. Старинець О.Г. Антикризове управління телекомунікаційними підприємствами: стан та перспективи розвитку: монографія / О.Г. Старинець; Держ. ун-т телекомунікацій. - Київ: Талком, 2018. – 319 с.

СЕКЦІЯ 7: ПУБЛІЧНІ ФІНАНСИ ТА ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ У ПУБЛІЧНІЙ СФЕРІ

ПРЕФЕРЕНЦІЇ ДЛЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В КОНТЕКСТІ РОЗБУДОВИ ЛОКАЛЬНИХ ТЕРИТОРІЙ

Заблодська І.В., Бурбело С.О.,
Луганська філія Державної установи
“Інститут економіко-правових досліджень імені В.К. Макутова
Національної академії наук України”, м. Київ, Україна

Незважаючи на війну, актуальність та практична значущість досліджень щодо розбудови локальних територій Україні не втрачає важливості. Особливого значення набувають дослідження економічного розвитку територіальних громад – міст, селищ і сіл, які стали головним джерелом відродження економіки країни за допомогою податкової політики. Саме місцеві податки та збори забезпечують розвиток національної економіки на місцевому рівні та створюють умови для життєдіяльності громад та підвищення якості життя населення. Місцеві податки та збори є сучасним інструментом регулювання життєдіяльності діяльності територіальних громад через підтримку фінансового стану підприємств і пріоритетних галузей економіки. Також місцеві податки та збори виконуючи фіскальну, соціальну, регулюючу функції забезпечують економічну безпеку та наповнення місцевих бюджетів, що залежить від економічної активності суб'єктів господарювання.

Податковою децентралізацією передбачена передача не тільки повноважень на рівень громад, а і формуванням незалежних місцевих бюджетів. Сучасна податкова децентралізація дозволяє збалансувати інтереси суб'єктів господарювання та громад і сформуванню таких механізмів надання пільг та преференцій, які дозволяють би задовільними потреби та уподобаннями жителів громади. Наявність конфлікту інтересів між громадою та суб'єктами господарювання через забезпечення спроможності громади, завжди залежить, насамперед, від податків, зборів та пільг (преференцій) у межах правового механізму, який встановлюється органами місцевого самоврядування. На рис. 1 представлено перелік чинних місцевих податків та зборів [1, с.8-13].

Органи місцевого самоврядування не мають право надавати індивідуальні пільги для окремих суб'єктів господарювання і фізичних осіб або звільняти їх від сплати деяких податків та зборів. Для надання податкових пільг органи місцевого самоврядування враховуються такі особливості:

- певна група платників податків,
- вид їх економічної діяльності,
- об'єкт оподаткування;
- характер та суспільне значення здійснюваних ними витрат.



Рис. 1. Чинні місцеві податки та збори

Органи місцевого самоврядування розробляють та затверджують положення про всі податки і збори, пільги, які будуть застосовуватися у відповідному бюджетному періоді на відповідній локальній території. Це стосується тих податків, порядок справляння яких чітко визначений нормами Податкового кодексу України і не може змінюватися органами місцевого самоврядування. Зведена інформація про розмір та дату встановлення на відповідних територіях ставок місцевих податків і зборів, а також про встановлені податкові пільги, які будуть діяти у 2023 році подана на сайті Державної податкової служби України [2].

Проте з точки зору діяльності суб'єктів господарювання та їх участі у розбудові локальних територій, найбільш цікавим є єдиний податок.

Єдиний податок або спрощена система оподаткування, обліку та звітності – це особливий механізм справляння податків і зборів, що встановлює заміну сплати окремих податків і зборів на сплату єдиного податку в певному порядку з одночасним веденням спрощеного обліку та звітності. Фіксовані ставки єдиного податку встановлюються сільськими, селищними, міськими радами для фізичних осіб - підприємців, які здійснюють господарську діяльність, залежно від виду господарської діяльності. Єдиний податок - один із найбільш важливих і прогресивних місцевих податків, бо саме цей податок може як сприяти розвитку малого та середнього бізнесу на території відповідної територіальної громади, так і гальмувати його розвиток. Зокрема, його платники звільняються від обов'язку нарахування, сплати та подання податкової звітності з таких податків і зборів:

податку на прибуток підприємств;

податку на доходи фізичних осіб (для ФОП);

ПДВ з операцій з постачання товарів, робіт та послуг, місце постачання яких розташоване на митній території України, крім податку на додану вартість, що сплачується юридичними особами, які обрали ставку оподаткування 6%;

земельного податку за земельні ділянки, що використовуються платниками

єдиного податку першої - третьої груп для провадження господарської діяльності (крім діяльності з надання земельних ділянок та/або нерухомого майна, що знаходиться на таких земельних ділянках, в оренду (найм), позичку, на іншому праві користування) плати за користування надрами;

збору за спеціальне використання води;

збору за спеціальне використання лісових ресурсів збору за провадження деяких видів підприємницької діяльності [3].

Ставки єдиного податку встановлюються або у відсотках до розміру мінімальної заробітної плати або у відсотках до розміру прожиткового мінімуму для працездатних осіб або у відсотках до доходу, в залежностей від групи оподаткування.

Отже, метою місцевої податкової політики через запровадження стимулів (пільг) є забезпечення сталого розвитку громади, врахування інтересів населення та суб'єктів господарювання. Тобто, з одного боку, місцева влада має забезпечувати максимально можливе наповнення місцевого бюджету, з іншого, органи місцевого самоврядування спираючись на принципи соціальної справедливості та враховуючи платоспроможність платників податків – надавати преференції окремим суб'єктам господарювання. Це дуже важке завдання тому, що Державна регуляторна служба України доводить про наявність таких системних помилок при встановленні місцевих податків та зборів:

- Визначати усі обов'язкові елементи, визначені статтею 7 ПКУ з дотриманням критеріїв, встановлених розділом XII ПКУ для відповідного місцевого податку чи збору (пп. 12.3.2 п. 12.3 ст. 12 ПКУ);

- не встановлювати індивідуальні пільгові ставки місцевих податків та зборів для окремих юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців і фізичних осіб або звільняти їх від сплати таких податків та зборів (пп. 12.3.7 п. 12.3 ст. 12 ПКУ);

- встановлювати фіксовані ставки єдиного податку для фізичних осіб – підприємців, які здійснюють господарську діяльність, залежно від виду господарської діяльності, з розрахунку на календарний місяць (п. 293.2 ст. 293 ПКУ);

- звернути увагу на те, що ставки для платників єдиного податку третьої та четвертої груп встановлені нормами ПКУ і не потребують додаткового врегулювання рішеннями місцевих рад (ст. 293 ПКУ);

- дотримуватися вимог підпункту 266.2.2 статті 266 ПКУ в частині об'єктів, що не є об'єктами оподаткування при встановленні ставок податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки;

- враховувати при встановленні пільг з податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки те, що пільги з податку, що сплачується на відповідній території з об'єктів житлової та нежитлової нерухомості, для фізичних осіб визначаються виходячи з їх майнового стану та рівня доходів, а пільги з податку, що сплачується на відповідній території з об'єктів нежитлової нерухомості,

встановлюються залежно від майна, яке є об'єктом оподаткування (пп. 266.4.2 п. 266.4 ст. 266 ПКУ);

- встановлювати ставки земельного податку у межах граничних розмірів, встановлених статтею 274 (для земельних ділянок, нормативну грошову оцінку яких проведено (незалежно від місцезнаходження) та статтею 277 ПКУ (для земельних ділянок, нормативну грошову оцінку яких не проведено);

- дотримуватися вимог статті 282 ПКУ, якою визначений перелік пільг щодо сплати земельного податку для юридичних осіб та статті 283 ПКУ, якою визначений перелік земельних ділянок, які не підлягають оподаткуванню земельним податком [4].

Таким чином, на органи місцевого самоврядування покладена повна відповідальність за життєдіяльність громади, її розбудову або відновлення. Наявність власних джерел доходів, зокрема місцевих податків та зборів, сприяє автономії та здатності розбудовувати громади у повоєнний час, підвищувати якість життя населення та їх безпеку.

Література:

1. Методичні рекомендації у сфері місцевого економічного розвитку «Встановлення місцевих податків та зборів як вплив на місцевий економічний розвиток». Асоціація міст України. 2023. С. 8-13.

2. Зведена інформація про розмір та дату встановлення на відповідних територіях ставок місцевих податків і зборів, а також про встановлені податкові пільги, які будуть діяти у 2023 році. <https://tax.gov.ua/zakonodavstvo/podatki-ta-zbori/stavki-mistsevih-podatkiv-ta-zboriv/kiivska-oblast/zvedena-informatsiya-2023/> (дата звернення 10.05.2023)

3. Податковий кодекс України. https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17?find=1&text=293#w1_1 (дата звернення 13.05.2023)

4. Рекомендації щодо підготовки проектів рішень органів місцевого самоврядування про встановлення місцевих податків та зборів. https://www.drs.gov.ua/regulatory_policy/rekomendatsiyi-shhodo-pidgotovky-proektiv-rishen-organiv-mistsevogo-samovryaduvannya-pro-vstanovlennya-mistsevyh-podatkiv-ta-zboriv/ (дата звернення 15.05.2023)

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ВПРОВАДЖЕННЯ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ

Квас В.О., Будякова О.Ю.,

кафедра смарт-економіки, Київський національний університет технологій та дизайну, м. Київ, Україна

Важливим елементом пенсійної системи багатьох країн світу є недержавне пенсійне страхування. В країнах з розвиненою економікою недержавні пенсійні фонди складають основу пенсійних доходів населення.

Модель пенсійної системи США ґрунтується переважно на особистому пенсійному страхуванні населення, в країні функціонують як державні, так і приватні пенсійні системи. В США широке розповсюдження отримали персональні пенсійні рахунки – IRA (individual retirement account). IRA відкриваються у страховій компанії із щорічним внеском у 2 тис. дол., кошти з рахунку не можуть зніматись до досягнення застрахованою особою віку 59,5 років, а по досягненню 79,5 років рахунок закривається. Персональний рахунок може відкриватись від народження та не оподатковується. За останні 10 років накопичення IRA збільшилися з 1347 до 3572 млрд дол. Це свідчить про їх популярність. Інший варіант пенсійного страхування – ануїтети – щорічна рента у вигляді страхових виплат компанії зі страхування життя. Ануїтети на період з 2003 по 2013 рр. вирости з 1359 до 2854 млрд дол.

Практика розвитку та становлення системи недержавного пенсійного страхування показує, що у США при тарифі пенсійного внеску у 12% середня державна пенсія складає 40% від середньої заробітної плати, у Німеччині 19% тариф й 50% пенсія. Програмою переходу на нові пенсійні системи Європейським союзом передбачено зниження 84% пенсійних виплат солідарної системи на 20%, збільшення накопичувальної частини з 12% до 29% та тричі має зрости частка недержавного пенсійного страхування – до 4,5% [1].

У недержавній системі пенсійного забезпечення в Казахстані основна відповідальність за належне використання пенсійних коштів покладається на пенсійні фонди. Це означає, що пенсійний фонд несе відповідальність за безпеку пенсійних планів учасників та найвигідніше використання для учасників їх коштів пенсійним фондом, компанією по управлінню активами й опікунським банком. Це може означати, наприклад, що пенсійний фонд проводить регулярний контроль діяльності компанії по управлінню активами і, якщо та не забезпечує високої норми прибутку, відмовляється від її послуг на користь іншої компанії.

Пенсійний фонд Казахстану є акціонерним товариством закритого типу, що отримує прибуток на операціях з пенсійними коштами. Пенсійний фонд повинен створюватися не менш, ніж чотирма засновниками, кожен з яких може володіти щонайбільше 25% акцій фонду. Засновниками можуть бути лише громадяни Казахстану або зареєстровані в Казахстані корпорації. Розмір статутного фонду Пенсійного фонду не може бути меншим за 600 тис доларів.

Пенсійний фонд Казахстану отримує всі комісійні виплати та відповідає за пряме чи непряме виконання своїх функцій. Закон вимагає, щоб пенсійний фонд у своїй діяльності вдавався до послуг компанії по управлінню активами та опікунського банку. Пенсійний фонд також відповідає (хоча це явно і не визначено законом) за персоніфікований облік даних, виконання операцій продажу та рекламу. Комісійні в пенсійній системі обмежуються 1% загальної суми внесків та 10% інвестиційного доходу. Всі комісійні надходять до пенсійного фонду, який, в свою чергу, сплачує послуги компанії по управлінню активами й опікунського банку.

В Казахстані існує три види пенсійних фондів: Державний накопичувальний фонд, корпоративні фонди та відкриті фонди. З них два є недержавні – корпоративний та відкритий.

Засновниками недержавних пенсійних фондів Казахстану можуть бути роботодавці або групи роботодавців. Однак, в Казахстані пенсійні фонди функціонують інакше, ніж аналогічні фонди у США або країнах Західної Європи. Внески до фонду можуть переказувати лише працівники засновників. Водночас, від працівників не вимагається сплачувати пенсійні внески у фонд, заснований саме їх роботодавцями. Вони можуть вибрати будь-який фонд. Якщо підприємство припиняє своє існування, його працівники повинні переказати всі накопичені пенсійні кошти на новий рахунок в іншому фонді. Корпоративні пенсійні фонди інвестують пенсійні кошти з більшим ризиком, ніж Державний накопичувальний фонд. Однак на корпоративні фонди також накладаються певні обмеження, під які не підпадають фонди відкритого типу. Сьогодні ці обмеження стримують розвиток корпоративних фондів. Розмір власного капіталу корпоративного пенсійного фонду не може бути меншим за 10 млн тенге (близько 130 тис доларів).

Пенсійні фонди Казахстану відкритого типу повинні приймати пенсійні внески будь-якого працівника в країні, який вибрав даний фонд. На відміну від корпоративних фондів, їм не дозволяється обмежувати кількість вкладників. Розмір статутного фонду має бути щонайменше 55 млн тенге (700 тис доларів). Пенсійним фондам відкритого типу, як і корпоративним, дозволяється дотримуватися політики більшого ризику в інвестуванні пенсійних коштів. Проте, на відміну від останніх, діяльність пенсійних фондів відкритого типу досить чітко визначена законодавчо [2].

Недержавне пенсійне страхування у Німеччині має добровільний характер. Регулювання здійснюється спеціальним законодавством у таких організаційно-правових формах:

- пенсійна система підприємств, де пенсійні активи не відокремлюються від власних коштів;
- система, де пенсійні активи не відокремлюються від власних коштів підприємств, а управління покладено на самостійну пенсійну організацію або страхову компанію.

Через те, що пенсійне страхування відбувається на рівні окремої організації, встановлюється залежність розміру пенсії від строку роботи у

компанії. Внески за страхуванням життя більше, ніж 8 років виключається із сукупного оподаткованого доходу. Добровільне виробниче страхування засноване на тому, що підприємство доручає банку, страховому або фондовому суспільству накопичувати внески, що перераховуються роботодавцем в розмірі частини заробітної плати, обговореному з працівником.

Приватне страхування Німеччини передбачає внесення приватною особою за самого себе засобів на формування майбутньої пенсії. Крім того, на 100 одиниць добровільного внеску працівниками надбавка держави становить 15%. Популярність приватного страхування в Німеччині постійно зростає, в ньому беруть участь всі соціальні групи. В Німеччині довіряють банкам та їм подобається незалежність від соціальних програм уряду. Сума відрахувань – справа виключно самого платника. Договір пенсійного страхування укладається безпосередньо з банком. Виплати можуть здійснюватися як з дня досягнення пенсійного віку довічно, так і впродовж обумовленого договором періоду. Частину виплат можна заповідати членам сім'ї. При приватному страхуванні всі грошові вкладення повертаються з відсотками. Кредитні організації розробляють та пропонують роботодавцям й приватним особам різні накопичувальні програми. Працівник може приєднатися до програми роботодавця або безпосередньо брати участь в капіталі підприємства. Всі банки мають недержавні пенсійні фонди.

Швеція є однією з перших держав, котрі досягли найбільшого успіху в процесі реформування своєї пенсійної системи, використовуючи принципи, які застосовуються у накопичувальній моделі. У Швеції широке поширення отримали добровільні недержавні професійні пенсійні системи та індивідуальні добровільні накопичувальні пенсійні схеми. Професійні пенсійні системи регулюються колективним договором між працівником та роботодавцем. Вони охоплюють близько 90% працівників й забезпечують додаткову недержавну пенсію, яка складає в середньому 10% «останньої заробітної плати». Великою популярністю користуються також індивідуальні добровільні накопичувальні пенсійні схеми. Індивідуальність виявляється в тому, що кожен клієнт може вибрати для себе фонд, пенсійні схеми та програми інвестицій, які найбільшою мірою відповідають його інтересам та перевагам. Крім того, уряд заохочує й ініціативу громадян з накопичення пенсій на особистих рахунках, надаючи в цьому випадку податкові пільги.

В Угорщині у системі обов'язкового пенсійного страхування працівник має право вибрати: залишитися у державній пенсійній системі чи накопичувати заощадження у недержавному пенсійному фонді. У разі, якщо працівник залишається в державній пенсійній системі, всі внески йдуть до державного пенсійного фонду. Система обов'язкова для нових працівників, а люди у віці до 47 років могли приєднатися до неї. Однак, Конституційний Суд зняв обмеження максимального віку, а також обов'язковість нової системи для молоді. З 2002 року розмір внесків до накопичувальних фондів планували збільшити до 8%, але замість цього було знижено податкове навантаження на підприємства, а внески до накопичувальної системи збільшені не були. Нарешті, працівники,

добровільно приєднуючись до накопичувальної системи, отримали право повернутися в державну систему. Навіть за цих умов 85% учасників, що мали право вибору, перейшли в приватні управляючі компанії добровільно, й всього 1,5% скористалося правом повернення у державну пенсійну систему. Необхідно відзначити, що з початку 1990-х в Угорщині розвинулась індустрія добровільних недержавних пенсійних фондів. Зараз в них близько мільйона вкладників. З введенням обов'язкових накопичень податкові пільги для вкладень в недержавні пенсійні фонди були сильно урізані, так що загальний ефект на накопичення був швидше негативний, так як внески по добровільному страхуванню зменшилися.

Пенсійна система Чилі, яка існує вже понад два десятиріччя, є найбільш зрілою. Чилі успішно здійснила перехід на нову систему, оскільки уряд підкріпив реформи зміцненням бюджетної дисципліни та знизив податки на фонд заробітної плати. Пенсійна система Чилі вважається найкращою щодо фінансування пенсій. Вона гарантує державну виплату, що доповнює обов'язкове накопичувальне страхування в приватних фондах.

Чилійська пенсійна модель – дворівнева. Перший рівень – це обов'язкові відрахування коштів із заробітної плати працівника в один із приватних пенсійних фондів, суворо контрольованих державою. Кожен працівник формує особистий накопичувальний внесок, який потім стає його майбутньою пенсією. Пенсійні фонди забезпечують мінімальну гарантовану прибутковість та захист від ризику своїх вкладників. Кожному громадянину надано право переходу з одного фонду до іншого. У разі досягнення пенсійного віку застрахований одержує виплати накопиченої суми або використовує накопичений капітал для придбання довічної особистої пенсії. Якщо стратегія того чи іншого фонду не приносить достатнього прибутку, то пенсія за певних умов надається державою. Другий рівень – це страхування на випадок настання інвалідності та втрати годувальника. Упровадження нової пенсійної системи в Чилі вплинуло на економіку цієї країни та сприяло розвитку національної фінансової системи. Подібні системи діють в Аргентині, Перу та Колумбії [1].

Таким чином, роль недержавних пенсійних фондів в умовах воєнного стану та післявоєнної відбудови України в реалізації впровадження недержавної пенсійної системи дасть можливість для працівників підприємств забезпечити додаткове джерело доходу за умови виходу на пенсію завдяки пенсійним коштам, накопиченим на їх індивідуальних пенсійних рахунках та збільшити внутрішні інвестиції із довгостроковим прогнозованим інвестиційним ресурсом [3].

Отже, міжнародний досвід впровадження недержавних пенсійних фондів показує нові можливості впровадження трирівневої пенсійної системи.

Література:

1. Корпоративний недержавний пенсійний фонд НБУ. URL: https://knpf.bank.gov.ua/uchasnykam/baza_znan/pensiini_fondy_u_sviti.html
2. Недержавні пенсійні фонди: уроки Казахстану для України. URL:

<https://forinsurer.com/public/03/04/20/421>

3. Будякова О., Квас В. Роль недержавних пенсійних фондів в умовах воєнного стану та післявоєнної відбудови України. Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Проблеми інтеграції освіти, науки та бізнесу в умовах глобалізації»: тези доповідей, 7 жовтня 2022 р. Київ: КНУТД, 2022. С. 55-56.

СТАН БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

Тищенко В.В., Богданов С.О.,

Східноукраїнський національний університет імені В. Даля,
м. Київ, Україна

У I кварталі 2023 року кількість діючих банків зменшилася на 2 до 65: у лютому 2023 року до категорії неплатоспроможних віднесено банк “Форвард”, а у березні відкликана банківська ліцензія в “Айбокс банку” та розпочато процедуру його ліквідації через систематичне порушення цим банком вимог у сфері фінансового моніторингу (табл. 1).

Таблиця 1

Кількість банків					
	2019	2020	2021	2022	I.23
Платоспроможні	75	73	71	67	65
Зміна	-2	-2	-2	-4	-2
Державні, у т. ч. ПриватБанк	5	5	4	4	4
Зміна	0	0	-1	0	0
Іноземні	20	20	20	16	15
Зміна	-1	0	0	-4	-1
Приватні	50	48	47	47	46
Зміна	-1	-2	-1	0	-1

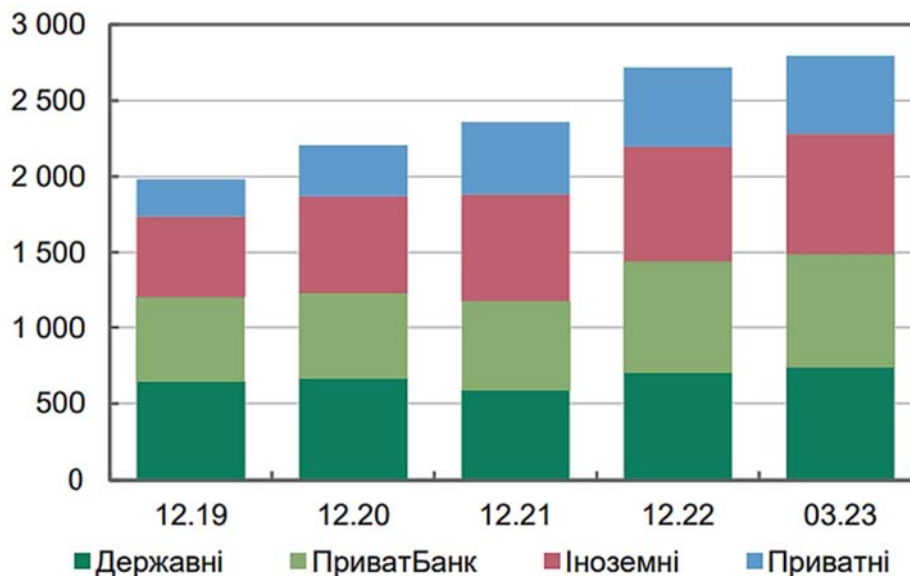
Джерело: сайт НБУ

Частка цих фінустанов в активах платоспроможних банків становила 0,1% у кожної, тож виведення їх з ринку не вплине на стабільність банківського сектору України.

За I квартал 2023 року частка державних банків зросла ще на 0,3 в. п. до 50,9%. Рівень концентрації сектору збільшувався через швидше зростання чистих активів більших банків. Обсяг чистих активів платоспроможних банків зріс за I квартал на 3,2% (див. рис. 1). Передусім збільшилися обсяги коштів в НБУ у відповідь на поетапне підвищення нормативів обов'язкового резервування за коштами клієнтів. Вкладення в ОВДП також зростали. Частково попит на державні облігації поживавив дозвіл банкам покривати частину загального обсягу обов'язкових резервів за рахунок бенчмарк-ОВДП [1].

Чистий гривневий корпоративний кредитний портфель і далі скорочується зі свого піку в червні минулого року. Зокрема, за I квартал його обсяг знизився:

для гривневих кредитів – на 4.8%, для валютних – на 5.5% у доларовому еквіваленті. Таке зниження відбулося у всіх групах банків.



Джерело: сайт НБУ

Рис. 1. Загальні активи банків, млрд грн

Попит на позики залишається пригніченим. Кредитування триває переважно в межах програми “Доступні кредити 5- 7-9%”, дизайн якої було оновлено в березні 2023 року. Поточна заборгованість позичальників за програмою зросла на 10.4% кв./кв. Однак зростання гривневого кредитного портфеля завдяки програмі “Доступні кредити 5-7-9%”, передусім у сільському господарстві та торгівлі, нівелювалося більшими сумами погашення раніше виданих кредитів. Надані в межах програми кредити формують близько третини працюючого валового гривневого корпоративного кредитного портфеля банків.

Зниження обсягів чистого роздрібного гривневого кредитного портфеля в I кварталі уповільнилося до 1,9% передусім завдяки зростанню портфеля у ПриватБанку. Основна причина зниження в цілому – повільне нове кредитування, яке не компенсує погашення раніше наданих позик. Зокрема, попри зростання у I кварталі обсягу іпотечних кредитів у межах програми “єОселя” [2] під 3% суму 0,6 млрд грн чистий гривневий портфель за іпотекою все одно скоротився на 0,8% кв./кв.

Визнання банками кредитних втрат унаслідок війни уповільнилося. У цілому за квартал питома вага непрацюючих кредитів підвищилася на 0,7 в. п. до 38,8%, з лютого 2022 року – на 12,2 в. п. Частка непрацюючих кредитів фізичним особам зростала за перші три місяці 2023 року швидшими темпами – на 1,6 в. п.

Обсяги зобов’язань платоспроможних банків за I квартал зросли на 2,1% внаслідок активного нарощення коштів бізнесу та населення. Кошти клієнтів вже формують понад 90% фондування банків. Частка дорогого рефінансування НБУ в структурі зобов’язань знизилася вдвічі – до 0,9% (рівень середини 2020 року).

Валовий зовнішній борг банків за підсумками 2022 року знизився на 39,7% до 2,1 млрд дол. США (рівень 2004 року).

Обсяги гривневих коштів фізичних осіб знизились у січні, проте за квартал суттєво не змінилися (-0,2%). Зростання строкових коштів населення у гривні прискорилося – до 9,6% за квартал. Зростання строкових коштів було рівномірним за всіма групами банків (12–13%), крім ПриватБанку (+2,8%). Близько половини нових гривневих строкових вкладів залучається на строк від одного до шести місяців. Водночас пропозиція депозитів до трьох місяців скорочується, ставки за такими вкладами помітно нижчі, ніж за довшими.

За I квартал 2023 року кошти населення в іноземній валюті зросли на 4,3% завдяки активному приросту строкових вкладів – на 13%. Такій динаміці сприяла купівля валюти із зарахуванням на депозит. Цим інструментом сформовано близько третини нових депозитів. Нарощування коштів спостерігалось у січні-лютому, надалі тенденція сповільнилась, а в квітні – розвернулася у зворотному напрямі.

Кошти суб'єктів господарювання у гривні зросли на 7,2%. Приріст за квартал забезпечили передусім державні банки, на 25,6%. Кошти бізнесу у валюті зросли в усіх групах банків – на 12,2% за квартал. Рівень доларизації коштів клієнтів зріс на 1 в. п. до 36% через стрімкіше зростання строкових коштів у валюті, ніж у гривні.

Облікова ставка НБУ залишалася на рівні 25% річних. Однак зміни вимог до обов'язкових резервів стимулювали банки подовжувати строковість клієнтських залучень. Тож банки надалі конкурували за кошти клієнтів, піднімаючи депозитні ставки як для фізичних осіб, так і бізнесу. В середньому вартість 12-місячних депозитів фізичних осіб зросла за квартал на 1,2 в. п. до 13,9% річних, тримісячних – до 12,4% річних. Спред між тримісячними та річними депозитами упродовж кварталу коливався на рівні понад 1,5 в. п. Вартість коштів суб'єктів господарювання збільшилася до 13,2% річних. Високі ставки за депозитами бізнесу пропонували державні (крім ПриватБанку) та приватні вітчизняні банки, зокрема державним підприємствам на строк більше одного місяця.

Вартість кредитів майже стабілізувалася: упродовж кварталу ставки за споживчими кредитами фізичним особам коливалися в середньому близько 30% річних, за кредитами суб'єктам господарювання – близько 20% річних. Трохи вищими ставки були за кредитами великим підприємствам як таким, що генерують вищий ризик концентрації для банку та не підпадають під обмеження програми “Доступні кредити 5-7-9%” [3].

У I кварталі 2023 року банківський сектор отримав дуже високий прибуток – 34 млрд грн. Близько половини прибутку сектору забезпечив ПриватБанк. Але навіть без найбільшого банку країни показник ROE сектору був високим – 42,5%. Передусім це спричинено значним зростанням процентного доходу, у першу чергу від цінних паперів, за незначних відрахувань у резерви. Отримані прибутки повинні допомогти сектору відновити капітал та надалі брати активну участь у фінансуванні відновлення економічного відновлення. Збитковими за квартал

було лише п'ять малих банків із сукупним збитком 0.04 млрд грн.

Процентні доходи зросли суттєвіше, ніж витрати, переважно завдяки вкладенню вільної ліквідності у дохідні депозитні сертифікати НБУ та ОВДП. Скорочення доходів від роздрібного кредитування балансувалося збільшенням доходів від кредитування бізнесу. Процентні витрати банків внаслідок підвищення ставок за депозитами суттєво зросли. Передусім – на суб'єктів господарювання, що вдвічі перевищили витрати на фізичних осіб. Зростання частково компенсувалося зменшенням витрат на обслуговування кредитів рефінансування. Чистий процентний дохід за квартал зріс на 41,4% у річному обчисленні.

Обстріли енергетичної інфраструктури на початку року та сезонний фактор помірно позначилися на динаміці чистого комісійного доходу. За I квартал він скоротився на 15% порівняно з попереднім кварталом, хоча у річному обчисленні зріс на 20,4%. Збільшення операційного доходу додатково підтримав прибуток від операцій купівлі-продажу валюти, який зріс у 2,3 рази. Високі темпи зростання основних показників у річному обчисленні були також зумовлені низькою базою порівняння.

Операційна ефективність банків зберігалася високою. Операційні витрати скорочувалися, а доходи – зростали. Співвідношення операційних витрат та операційного доходу (CIR) становило 35,6% порівняно з 54,1% у I кварталі минулого року. За підсумками кварталу операційно прибутковими були 57 установ.

Поліпшення економічних умов, проведені за час воєнного стану реструктуризації та доступ до кредитування в межах державних програм пом'якшили ризик для банків. Тож деякі з них, зокрема три державних, навіть розформували частину резервів. Сукупно чисті відрахування до резервів під кредити за квартал становили лише 1,8 млрд грн (-90,2% р/р), ще 2 млрд грн резервів було сформовано під інші активи.

Оскільки кредитний ризик залишається ключовим для банків, НБУ розпочинає оцінку стійкості банків та банківського сектору для з'ясування реальної якості кредитного портфеля та оцінки ймовірної потреби у капіталі. Цьогоріч оцінку пройдуть 20 найбільших фінустанов. На початку 2024 року банки, у яких буде виявлено потребу в капіталі, складатимуть програми заходів для відновлення капіталу. З урахуванням поточних результатів сектору ключовим заходом має стати забезпечення операційної прибутковості.

Триває посилення ролі державних банків, що збільшує ризики концентрації та може ускладнювати подальшу їх приватизацію. Для зниження цих ризиків необхідно дотримуватися стратегії скорочення державної частки у секторі відповідно до домовленостей України з МВФ. Однією з передумов є збереження доступу банків усіх груп до державних програм підтримки кредитування.

Література:

1. Бенчмарки. *Сайт Міністерства фінансів України*. URL: <https://mof.gov.ua/uk/benchmarki> (дата звернення 10.05.2023)
2. Програма доступного кредитування житла. *Сайт ПП «Дія»*. URL: <https://eoselia.dia.gov.ua> (дата звернення 11.05.2023)
3. Доступні кредити 5-7-9%. *Сайт Державної програми*. URL: <https://5-7-9.gov.ua> (дата звернення 12.05.2023)

ВПЛИВ ПОВНОМАСШТАБНОГО ВТОРГНЕННЯ НА РОЗВИТОК БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ В УКРАЇНІ

Келюхова Ю.В., Тищенко О.І.,

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля,
м. Київ, Україна

Не дивлячись на складні часи, які переживає зараз банківська система, вона продовжує функціонувати кожного дня, без перебоїв, забезпечуючи платежі та доступ клієнтів до грошового ринку. Така стійкість має вагоме підґрунтя і є результатом значних зусиль зі сторони банків. Щорічне стрес-тестування та вимоги до покриття операційного ризику капіталом підготували сектор до протистояння навіть таким суттєвим загрозам, як війна. Однак, попри стабілізацію роботи, все ще існує багато ризиків та проблем, на які банки наражаються в умовах війни. Це вимагає від банків використання радикальних мір для того, аби пристосуватися до нових складних реалій. Отже дослідження банківського сектору під час повномасштабного вторгнення з метою виявлення існуючих ризиків і проблем та пошук шляхів їхнього подолання, залишається вкрай актуальним.

Досліджуючи основні виклики, що постали перед банківською системою та окремим банками, можна виділити найбільш впливові як на макрорівні (рівень НБУ) та і на мікрорівні (рівень банку) (табл. 1). Розглянемо ці виклики та шляхи їхнього подолання більш детально.

Таблиця 1

Виклики банківської системи та шляхи їхнього подолання

Виклик банківській системі	Шляхи його подолання
1. Падіння курсу гривні до долара	1. Введення фіксованого курсу гривні до долару
2. Зниження відтоку іноземної валюти з банківських рахунків	2. Введення певних обмежень щодо операцій з іноземною валютою
3. Стимування зростання інфляції	3. Збереження облікової ставки на рівні 25% річних, запровадження комплексу додаткових заходів
4. Зниження бізнес-активності громадян	4. Закриття відділень
5. Збільшення кредитного ризику	5. Запровадження «кредитних канікул»
6. Зміна підходів до планування банківських ресурсів	6. Ведення коротких та ультракоротких депозитів
7. Значний вплив капіталу за кордон	7. Фіксування офіційного курсу валюти і введення жорстких валютних обмежень
8. Поширення дезінформації	8. Регулярне оновлення інформації та відкриття доступу до неї

1. Падіння курсу гривні до долара.

За умов високої невизначеності, зумовленої війною, НБУ було прийнято рішення щодо введення фіксованого офіційного курсу до долара США, що мало стати основним якорем стабілізації очікувань та ключовим засобом виконання пріоритетних цілей НБУ [1]. Так, Національний банк України з 9:00 21 липня 2022 року скорегував офіційний курс гривні до долара США на 25% до 36,5686 грн/дол. США з огляду на зміну фундаментальних характеристик економіки України під час війни та зміцнення долара США до інших валют. Такий крок збільшив конкурентоспроможність українських виробників, зблизив курсові умови для різних груп бізнесу та населення та підтримав стійкість економіки в умовах війни. Офіційний курс гривні до долара США й надалі залишається фіксованим, що дозволяє підтримати цінову та фінансову стабільність та є важливою передумовою відновлення економіки.

2. Зниження відтоку іноземної валюти з банківських рахунків.

НБУ з березня 2022 року встановив певні обмеження на видачу готівкових коштів з рахунків клієнтів в іноземній валюті обсягом до 30 тис. грн на день. Крім того, Національний банк визначив, що без обмежень надалі здійснюватиметься зняття готівкової іноземної валюти з рахунків підприємств та установ, що забезпечують виконання мобілізаційних планів (завдань) уряду та на підставі окремих дозволів НБУ. Також зняття готівкової валюти у філіях та відділеннях банків, що розташовані на територіях, які перебувають під загрозою окупації Росією, здійснюватиметься у межах залишку коштів на рахунку за умови їхньої наявності. Рішення про видачу коштів має бути ухвалено керівником філії або відділення банку. Крім того, Національний банк передбачив можливість використання платіжних карток за кордоном для розрахунків та отримання готівки, додавши їх до переліку виключень до заборони, що стосується здійснення транскордонних переказів валютних цінностей з України за дорученням клієнтів.

3. Стимування зростання інфляції.

Правління Національного банку України ухвалило рішення зберегти облікову ставку на рівні 25% річних і запровадити комплекс додаткових заходів для посилення конкуренції банків за строкові депозити населення. Такі кроки сприятимуть подальшому підвищенню привабливості гривневих заощаджень, підтриманню стійкості валютного ринку та формуватимуть передумови для пом'якшення обмежень на ньому. Це дозволить захистити заощадження громадян від інфляційного знецінення і забезпечить зниження цінового тиску.

4. Зниження бізнес-активності громадян.

Під час військових дій кожен банк в середньому змушений був закрити близько 12 відділень. Такі дії зі сторони банків не є результатом їхньої внутрішньої політики щодо реорганізації, а є результатом викликів, з якими вони стикнулись під час війни в Україні. Це пояснюється, по-перше, із необхідністю скорочення витрат банків у зв'язку із зниженням їхніх прибутків. По-друге – це пов'язано зі зниженням бізнес-активності зі сторони клієнтів, оскільки майже 10 млн. громадян виїхало за кордон. Втім, намічується і позитивна тенденція. Так

на територіях, звільнених від тимчасової окупації, відділення банків відновлюють свою роботу [2].

5. Збільшення кредитного ризику.

З метою полегшення ситуації для українських позичальників на час проведення військових дій та перший час післявоєнного відновлення економіки, було прийнято рішення про запровадження «кредитних канікул». Втім, жодного автоматичного прощення боргів за кредитами не передбачено. При цьому дуже важливим є досягнення балансу інтересів позичальників і кредиторів [3]. По-перше, під час воєнного стану та протягом 30 днів після його завершення позичальник не несе відповідальності у разі прострочення платежів за кредитом. Фінансовій установі заборонено нараховувати неустойку (штраф, пеню) або інші платежі, які за своєю суттю є платою за прострочення платежів, а всі такі платежі, нараховані з 24 лютого 2022 р., підлягають списанню. Це правило застосовується до усіх кредитів — як споживчих, так і підприємницьких. По-друге, відсотки продовжують нараховуватись, проте за споживчими кредитами, отриманими фізичними особами, забороняється збільшення процентної ставки у разі несплати чергових платежів за договором. Єдиний випадок, коли процентна ставка може збільшуватись, — якщо в договорі передбачена змінювана процентна ставка (зазвичай прив'язана до індексу Ukrainian Index of Retail Deposit Rates). При цьому кредитна історія позичальника не псується. Це означає, що несплата за кредитом під час війни не стане перешкодою для отримання кредитів у майбутньому.

6. Зміна підходів до планування банківських ресурсів на користь короткострокових.

Банкам стає вигідно пропонувати клієнтам термінові депозити замість поточних рахунків та коштів «до запитання». І, в тому числі, за рахунок підвищення ставок за депозитами та оновлення лінійки продуктів – наприклад, банкам стає вигідно вводити короткі та ультракороткі депозити (7 або 14 днів) з автоматичною пролонгацією. Також банки можуть почати компенсувати зростання ставок за короткостроковими депозитами за рахунок зменшення ставок за довгостроковими. Втім, може виникнути обернена ситуація, при якій довгі, від 6 місяців в сьогоdnішніх умовах – депозити стануть менш вигідними як банкам, так і вкладникам. [4].

7. Значний вплив капіталу за кордон.

Масова міграція населення негативно вплинула на економічну активність і обсяг операцій в Україні та одночасно унеможливила фізичне відвідування відділень банків. Мільйони українців, що були вимушені виїхати за кордон, розраховувалися там своїми українськими банківськими картками, що призвело до масштабного впливу валюти. З метою стабілізації ситуації, Національний банк України був змушений зафіксувати офіційний курс валюти і ввести жорсткі валютні обмеження. Це дозволило зробити ситуацію більш контрольованою. Втім державі довелося витратити на ці заходи значну частку золотовалютних резервів у розмірі понад 28 млрд доларів у 2022 році [5].

8. Поширення дезінформації.

Під час війни спостерігаються спроби свідомої дестабілізації ситуації шляхом інформаційних атак у соціальних мережах та в окремих ЗМІ із сумнівною репутацією, спрямованих як на окремі банки, так і на Національний банк, як регулятора. Мета розміщення різноманітної негативної інформації, не підтвердженої доказами, — спонукати клієнтів банків до емоційної реакції та нерациональних дій, які б могли призвести до ситуативного погіршення поточних фінансових показників окремих банківських установ та створити підґрунтя для розбалансування системи в цілому. Національний банк, зважаючи на подібні ризики, регулярно оновлює на офіційному сайті дані щодо стану банківського сектору та публікує його ґрунтовний аналіз у Звіті про фінансову стабільність [6].

Таким чином, з вище зазначеного, можна зробити висновок, що військові дії, що відбуваються на території України, поставили низку нових викликів вітчизняному банківському сектору. Втім, НБУ докладає максимальних зусиль задля стабілізації ситуації на ринку: недопущення збитковості банків, надмірного відтоку клієнтів та капіталу, зменшення рівня кредитного ризику та в цілому досягнення цінової стабільності в країні.

Література:

1. Щодо валютного регулювання. Офіційний сайт НБУ. URL: <https://bank.gov.ua/ua/about> (дата звернення: 04.05.2023).
2. Слуцький Б. Як війна змінила роботу банківської системи України. Уніан інформаційне агентство: інтернет – видавництво. URL: <https://www.unian.ua/economics/finance/viy-na-v-ukrajini-yak-zminilas-robotu-bankivskoj-sistemi-11964504.html> (дата звернення: 10.05.2023)
3. Романюк В. Кредити і війна. Чи мають право нараховувати відсотки за кредитами та погрожувати фізособам. Юридична газета: інтернет-видавництво. URL: <https://jur-gazeta.com/publications/practice/podatkova-praktika/krediti-i-viy-na-chi-mayut-pravo-narahuvati-vidsotki-za-kreditami-ta-pogrozhuвати-fizosobam.html> (дата звернення: 12.10.2023).
4. Слуцький Б. Гроші дорожчають: які наслідки матиме подальше зростання депозитних ставок. Уніан інформаційне агентство: інтернет-видавництво. URL: <https://www.unian.ua/economics/finance/stavki-na-depoziti-v-grivni-rostut-v-ukrajini-yaki-naslidki-ce-matime-12135315.html> (дата звернення: 12.10.2023).
5. Вінокуров Я. Українські мігранти підіймають економіку Європи. Що буде з Україною без них? Економічна правда: інтернет-видавництво. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2023/01/10/695807/> (дата звернення: 15.10.2023).
6. Матузка Я. Що відбувається з українськими банками під час війни. URL: <https://biz.nv.ua/ukr/experts/zastupnik-golovi-nbu-chi-vitrimuyut-ukrajinski-banki-tisk-voyennih-faktoriv-ostanni-novini-50256327.html> (дата звернення: 16.10.2023).

ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ОРЕНДИ ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ В УКРАЇНІ

Штапаук Г.П., Воронов В.Б.,

Державний заклад «Луганський національний університет імені Тараса Шевченка», м. Полтава, Україна

В Україні існує ринок оренди житлової нерухомості. Але питання про несплату податків орендарів за здачу своїх житлових приміщень давно нависло в нашій державі.

За приблизними оцінками експертів ринку нерухомості, близько 90% житла, що здається в оренду, залишається в тіні. Зокрема, бюджет Києва недоотримує податків на сотні мільйонів гривень щороку.

Питання врегулювання функціонування ринку оренди житлової нерухомості є актуальним в Україні і потребує вирішення. Багато авторів, такі як Коханчук Н., Огороднік О, Гордієнко К., Такій Н., - торкалися цієї проблеми.

Існують важелі для врегулювання механізму здачі житла в оренду та здійснення сплати податків, але, на жаль, вони майже не працюють на ринку нерухомості. І часто притягнути до відповідальності орендодавця за несплату податків неможливо.

Вже давно ми спостерігаємо, як влада намагається максимально "вичавити" з людей фінанси. Навіть, здавалося б, благородна процедура надання субсидії полягає в необхідності вказати в декларації доходи осіб від здачі майна в оренду.

Щойно людина спробує претендувати на знижку за комунальні платежі, фіскальні служби одразу стягують податок на доходи від діяльності орендодавця. Потрібно змінювати підходи до вирішення проблеми, де пріоритетним стане не наповнення бюджету за рахунок простих громадян та встановлення значного відсотка податку, а захист прав та інтересів тих, хто здає та орендує житло.

Як висновок можна зазначити, що концепція здачі житла в оренду незручна для всіх сторін. Орендарі не сплачують податки через складні процеси оплати та великий відсоток за ними, а місцеві бюджети недоотримують кошти. Деякі економічні проблеми вирішуються часом, але в цьому випадку пройшло дуже багато часу і, як наслідок, проблема залишилася відкритою.

Проблему тіньового ринку оренди житлової нерухомості можна вирішити. По-перше, потрібно створити відкритий реєстр житла, що пропонується у найм. По-друге, слід знизити ставку оподаткування для доходу від надання житла в оренду.

Але, якщо говорити про впровадження європейських стандартів, то офіційна оренда – це нормальна практика всіх цивілізованих країн.

Як вирішити проблему загалом зрозуміло, але ще треба реалізувати рішення в сучасних умовах в Україні.

Зараз відбувається процес здавання житлових приміщень таким чином: орендар звертається до агентств нерухомості або сам шукає квартиру на різних

інтернет-ресурсах, знаходить квартиру, що сподобалася. Після всіх домовленостей підписується двосторонній договір, найчастіше терміном до півроку, щоб орендар у разі чого обійшов штрафи за несплату податків.

Пропонуємо змінити формат, повністю передати до рук держави процеси прийому та здачі нерухомості, зробити так, щоб здача житла у приватному форматі була неможлива та адміністративно карана. Прийняти закони для здійснення цього. Багатьом орендодавцям це не подобається, але інакше проблему не вирішити.

Держава повинна допомагати орендодавцю у здачі їхньої нерухомості, можливо надаючи будь-яку страховку на майно та знизивши відсоток податку. І тоді всі зацікавлені сторони будуть мати розумну вигоду: держава у вигляді додаткових надходжень в бюджет, орендодавці в отриманні доходу від здачі в оренду їхньої нерухомості, орендарі-захист своїх інтересів.

Література:

1. Думка експерта: Неплатники податків ризикують майном при здачі квартири в оренду - ЮК Prove Group Владислав Кочкаров. URL : <https://www.epravda.com.ua/rus/news/2015/04/9/538028/index.amp>

ВПЛИВ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ

Коритько Т.Ю.,

Інститут економіки промисловості НАН України,
м. Київ, Україна

Зростання рівня економічної системи та відродження реального сектору економіки неможливо без досягати високих темпів науково-технологічного розвитку, проведення структурних та інституційних реформ та інновацій. Саме за рахунок використання інновацій призведе до структурних трансформацій у різні галузі економіки, а результати їх використання призведуть до укріплення безпеки економічної системи.

Технологічні дисбаланси викликають обмеження та погрози для розвитку економічної системи (табл. 1).

Таблиця 1

Обмеження та погрози, які викликані технологічним дисбалансом для розвитку економічної системи

Обмеження	Погрози
– зниження рівня конкурентоспроможності на внутрішньому та зовнішньому ринку	– система погроз економічній безпеці, яка виникає у зв'язку із залежністю від імпорту технологій
– дисбаланс зовнішньої торгівлі, нестійкий курс національної валюти	– дестабілізація суспільної та політичної ситуації
– сировинний характер експорту та залежність економіки від кон'юнктури нестабільних зовнішніх ринків	– подальше погіршення платіжного балансу
– стримування темпів економічного зростання	– зниження рівня економічної безпеки
– обмеження притоку капіталу	– відтік капіталу
– зниження адаптації економічної системи до внутрішніх та зовнішніх шоків	– погрози цілісності енергетичної системи та стабільності її функціонування
– неефективне використання інвестицій	– екологічні ризики

Дослідження погроз та обмежень для розвитку економічної системи, які викликані дисбалансом технологій з урахуванням їх негативного впливу, виступають важливим аспектом науково-дослідницької та практичної діяльності щодо забезпечення динаміки сталого та збалансованого розвитку економічної системи.

Для визначення оцінки впливу глобальних дисбалансів на економіку необхідно враховувати ризики, оскільки дисбаланси виступають джерелом ризиків. Ризики при слабкій системі управління можуть перерости у загрозу економічній безпеці. В умовах взаємодій та взаємозалежності економік ризики мають системний характер.

На ВЕФ виділили п'ять основних загроз: сповільнювану економіку та соціальну напруженість; зміна клімату; скорочення біорізноманіття видів;

проблеми з кібербезпекою; нові труднощі, з якими стикається охорона здоров'я.

Глобальні ризики для України [1]: 1. тривала економічна стагнація; 2. розпад держави; 3. кліматичні погрози; 4. нездатність стабілізувати цінову траєкторію; 5. міждержавний конфлікт.

Наслідки ризиків, спричинених воєнними діями в Україні, поширюватимуться за трьома основними напрямками.

По-перше, підвищення цін на біржові товари, наприклад, продовольство та енергоносії, призведе до ще більшого зростання інфляції, що в свою чергу позначиться на величині доходів та негативно вплине на попит.

Цільові атаки на критичну інфраструктуру призвели до пошкодження половини енергосистеми України, країна зіткнулася з різким дефіцитом електроенергії та відключенням електроенергії. Відновлення та потреби в реконструкції оцінюються в загальну 349 мільярдів доларів – більш ніж в 1,5 рази більше за ВВП 2021 року – але, ймовірно, збільшилися з 1 червня 2022 р. (Світовий банк, 2022р. [2]).

По-друге, сусідні держави особливо зіштовхнуться з порушеннями у торгівлі, організації постачання та грошових переказах, і навіть з історичним сплеском припливу біженців.

Більше того, війна призвела до найбільшої людської кризи переміщення у світі, так одна третина населення України за оцінками експертів була переміщена [3; 4].

По-третє, зниження підприємницької впевненості та зростання невизначеності для інвесторів негативно вплинуть на ціни активів, що призведе до посилення фінансових умов і можливого прискорення відтоку капіталу з країн із ринком, що формується.

Росія та Україна є великими виробниками сировинних товарів, а дестабілізація вже викликала різке зростання світових цін, особливо на нафту та природний газ. Вартість продовольства підскочила, а ціни на пшеницю, 30 відсотків світового експорту якої припадає на Україну та Росію, сягнули рекордного рівня.

Наслідки війни, що очікуються якщо вона буде довгостроковою, пов'язані зі зниженням економічної активності, спричиненої руйнуванням інфраструктури та виробничого потенціалу, збитком для орних земель, зниженням людського капіталу та продуктивності, а також зниженням пропозиції робочої сили, особливо якщо біженці не повернуться, що стає дедалі більше можливим з часом [5].

Також можна відзначити, що негативний вплив ряду ризиків може виявитися через певний період, тобто спричинений війною стрибків цін на сировинні товари може призвести до порушення балансу між стримуванням інфляції та підтримкою відновлення економіки.

Наслідки воєнного конфлікту призводять до посилення негативного впливу ризиків не лише в економіці України, а й у країнах світу, що потребує наявності глобальної системи фінансового захисту та регіональних механізмів для захисту економіки.

За сучасних умов залишаються актуальними завдання вдосконалення методів управління розвитком підприємства. Виникає потреба у кількісних оцінках дисбалансу цільових характеристик діяльності підприємства. Так, дисбаланс цільових характеристик – це неприпустимий ступінь їхнього розходження на підприємстві та зацікавлених сторін від рівня їхнього балансу, або узгодженості інтересів, що виходять із зони компромісу, необхідної для сталого розвитку та ефективного функціонування підприємства. Ступінь розбіжності має бути виражена у показниках якості управління розвитком підприємства, що враховують дисбаланс, що відображає диференціацію інтересів та характеризує їх функції управління.

Література:

- 1 The Global Risks Report 2022 - https://www3.weforum.org/docs/WEF_The_Global_Risks_Report_2022.pdf
- 2 World Bank. 2022g. Social Protection for Recovery. Europe and Central Asia Economic Update October. Washington, DC: World Bank.
- 3 UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development). 2014. "Investment in SDGs: An Action Plan." World Investment Report. New York: United Nations.
- 4 Global Economic Prospects JANUARY 2023 <https://openknowledge.worldbank.org/server/api/core/bitstreams/254aba87-dfeb-5b5c-b00a-727d04ade275/content>
- 5 Dieppe, A., S. Kilic-Celik, and C. Okou. 2020. "Implications of Major Adverse Events on Productivity." Policy Research Working Paper, World Bank, Washington, DC.

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ РОЗВИНУТИХ КРАЇН ДО КРАЇН ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ

Соломатіна Т.В., Константинова А.А.,

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля,
м. Київ, Україна

Рабінович Р.,

Відкритий університет Ізраїля, м. Раанана, Ізраїль

Рівень життя основної маси населення бідних країн не дозволяє їх громадянам протягом життя достатньо користуватись благами цивілізації: отримати гарну освіту і медичні послуги, засвоїти професійні навички, мати доступне забезпечення їжею, товарами та послугами. Актуальним залишається питання допомоги від багатих країн.

Згідно даних ООН, кількість незалежних держав, які отримали міжнародне визнання (197) і є членами ООН складає 193. Крім того, є країни – спостерігачі, невизнані країни та залежні території. Загально прийнятими критеріями при визначення багатства країни є номінальний ВВП на душу населення (табл.1).

Таблиця 1

Поділення країн світу на багаті та бідні [1]

Оцінщик	Критерий розвинутих країн	Кількість	Критерий країн, що розвиваються країн	Кількість
ООН (МВФ)	Номінальний ВВП на душу населення перевищує 12235 дол. США	135	Номінальний ВВП на душу населення менше 1025 дол. США	46
Всесвітній банк	Номінальний ВВП на душу населення перевищує 12 616 долл. США	80	Номінальний ВВП на душу населення менше 1 035 дол. США	22

Багатство країн, що відносяться до заможних, має різне походження. В одних – це місце розташування та наявність природних ресурсів (Катар, Кувейт, Саудівська Аравія, Арабські Емірати та ін.), в інших – продаж сучасної інтелектуальної продукції – електроніки, авто, ай-ті послуг та ін. (Японія, Велика Британія, Німеччина). Бідні країни не в змозі робити інвестиції у власну економіку для початку її росту, проводять помилкову економічну політику, фінансово некомпетентні та мають погане управління. Тому думка, що в більшості випадків бідні країни самі винуваті у своїй бідності частково правильна. Підґрунтям є ментальність населення, некомпетентність уряду, корупція. Проте їм потрібна допомога, тому що без неї вони ніколи не виберуться з бідності.

Але, в більшості країн світу існує несправедливий розподіл доходів і нерівномірний розподіл споживання. 8 мільярдів володіють половиною багатств світу, в середньому по 53,25 млрд. дол. на кожного, в той час як 3,6

млрд. людей мають статок менше ніж 120 дол. на людину [2]. Нерівномірність розподілу доходів у світі характеризують декілька коефіцієнтів: квінтільний коефіцієнт, відношення Пальми, коефіцієнт Джині, крива Лоренца. Доходи дуже сильно залежать від країни, в якій проживає людина, її місця в системі розподілу. Рівень багатства країни визначає доступність її громадян до послуг у медицині. Рейтинг, який щорічно публікує Health Care Index for Country за 100-бальною шкалою на сервісі Numbeo по 95 країнам вказує на значну різницю в якості і вартості медичних послуг між країнами. Де рівень таких послуг високий, там державою витрачається значна доля коштів (табл. 2).

Таблиця 2

Різниця у витратах на охорону здоров'я у багатих і бідних країнах
(по 5 країн) [3]

Багаті країни			Бідні країни		
Рейтинговий номер	Країна	Витрати на 1 людину в рік, дол. США	Рейтинговий номер	Країна	Витрати на 1 людину в рік, дол. США
1	Швейцарія	9 818	183	Бурунді	24
2	США	9 536	184	Ефіопія	24
3	Норвегія	7 464	185	Мадагаскар	21
4	Люксембург	6 236	186	ДР Конго	20
5	Швеція	5 600	187	ЦАР	17

Іноді країні не під силу виділяти значну частку ВВП на охорону здоров'я. Так, у рейтингу, складеному за даними по витратам на медицину у % від ВВП лідирують Тувалу, США (17,1%), Маршалові острови (16,4%), Сьєра-Леоне (13,4%), Мікронезія (12,4%), а замикають рейтинг Папуа - Нова Гвінея (2,5%), Бруней (2,4%), Бангладеш (2,3%), Монако (1,8%) і Венесуела (1,2%) [4]. Різниця між можливостями громадян в багатій і бідній країнах в отриманні медичних послуг величезна. Відсутність грошей – це відсутність, або нестача ліків, кількості медичних установ, кваліфікованих кадрів та обладнання. Тому в бідних країнах підвищена смертність новонароджених малюків, часті спалахи епідемій, укорочений вік життя.

У потоці допомоги для бідних країн переплітаються загальносвітова, державні та приватна. Остання займає майже чверть всієї допомоги, базується на взаємних договорах, має певні цілі. Наприклад, тільки найкрупніші благодійні фонди США за один окремих рік виділили: 895 млн. дол. (Фонд Білла і Мелінди Гейтс), 24 млн. дол. (Фонд Форда), 22 млн. дол. (фонд Рокфеллера). Світова допомога бідним країнам виражається у виділенні грошей та ліків на боротьбу з епідеміями, програмі доступних ліків, лікування та нерозповсюдження СПІДу. Але поки ще біля 1 млрд. людей на планеті не мають доступу до медичних послуг або отримують їх частково [5].

Поряд із проблемами охорони здоров'я у бідних країнах стоять нерозв'язні проблеми в освіті. Відмінності у витратах на освіту з розрахунку на одну дитину

між багатими та бідними країнами великі і продовжують збільшуватися. У 2018-2019 роках країни з низьким рівнем доходу витрачали приблизно 48 доларів США на одну дитину шкільного віку порівняно з 8501 доларом США у країнах із високим рівнем доходу [6].

Дуже сумні розриви між різними групами усередині бідних країн. Наприклад, у Пакистані ще недавно у школі навчалося 86% дітей багатих батьків віком від 6 до 14 років, тоді як інші були дітьми бідних батьків. Приблизно така ж ситуація у Сінгапурі, Марокко, Бангладеш, Гані. Різниця за статевою ознакою ще суттєвіша. Більшість дівчаток не відвідують школу у бідних країнах Південної Азії та Африки. Діти-інваліди практично не відвідують школу (всього 5% від можливого). Питання освіти у бідних країнах регулюється законом попиту-пропозиції. Багато батьків, щоб не платити за навчання, відправляють дітей жебракувати або виконувати домашні роботи.

Ще одна проблема бідних країн – дефіцит продовольства. По оцінкам Всесвітньої продовольчої програми, у 2022 р. ще 47 мільйонів людей зіштовхнуться з нестачею продовольства, що збільшить загальну кількість людей, що недоїдають, у світі до 828 мільйонів людей. Продовольча та сільськогосподарська організація ООН (ФАО) вказує, що найбільшими країнами, які торкнулися продовольчої кризи, стали Афганістан, Ефіопія та Ємен. Найгірша ситуація у сфері продовольчих криз склалася у Демократичній республіці Конго. За нею розташувалися Афганістан, Ефіопія, Ємен та північний захід Нігерії. Позиції з 5-ї по 10-у займають Сирія, Судан, Південний Судан та Гаїті [6].

Щоб вирішити проблему забезпечення продовольством бідних країн необхідно формувати в кожній країні сільське господарство, що стабільно зростає, провести структурні зміни у виробництві продуктів харчування, зумовлені світовими тенденціями у поділі праці та розмірах ферм; запроваджувати біотехнології; провести зміни у потребах людського капіталу в аграрному виробництві; провести цілеспрямовані зміни у інфраструктурі сільській місцевості; прискорити формування глобального ринку, зокрема ринку аграрної продукції та переробної промисловості; провести реформи, спрямовані на ефективніший розвиток сільського господарства, насамперед надання селянам права власності на землю; інвестувати у розвиток людського капіталу через підвищення освіти найбідніших верств населення, що надасть можливість значно підняти економіку за рахунок залучення у виробництво талантів багатьох людей, які поки що не можуть виявитися внаслідок їх неосвіченості, сприяти зростанню обсягів сільськогосподарського виробництва, є підвищення добробуту населення бідних країн у результаті загального зростання їхньої економіки, що забезпечуватиме збільшення купівельної спроможності людей; посилити міжнародну допомогу бідним країнам.

Міжнародна спільнота взяла на себе зобов'язання покласти край голоду, досягти продовольчої безпеки та покращити харчування до 2030 року. Наразі найбільшою гуманітарною допомогою для голодуючих є Всесвітня продовольча програма ООН. Під її егідою знаходиться 97 мільйонів людей у 88 країнах світу,

З цією метою вона доставляє продовольчу допомогу в надзвичайних ситуаціях і працює з спільнотами для покращення харчування та підвищення стійкості. Вона доставляє продовольство та іншу допомогу ЗПС ООН тим, хто найбільше її потребує. Щорічно розподіляється приблизно 12,6 мільярдів продовольчих раціонів із середньою вартістю 0,31 долара США за раціон [6].

Ситуацію на краще могла б змінити світова торгівля. Але, її правила влаштовані так, що вона практично закриває експорт для бідних країн і всі переваги торгівлі дає багатим країнам. Такі бар'єри обходяться країнам, що розвиваються, в 100 мільярдів доларів на рік, що вдвічі перевищує загальний обсяг наданої їм допомоги.

Допомога багатих країн бідним має будуватися на взаємно вигідній основі, не бути грабіжницькою і водночас не привчати до лінощів і жебракування. На всіх етапах доставки такої допомоги (товари, послуги, фінанси) має бути суворий контроль та облік, що запобігає корупції, нецільовому використанню. Головне, що потрібно для жителів бідних країн – змінювати самосвідомість і розпочинати навчання. Вчитися всьому – писати, читати та рахувати; елементарним навичкам сучасної праці, економіці, будівництву, новим адаптованим технологіям у сільському господарстві, торгувати та ін.

Література:

1. Рейтинг стран мира по уровню валового национального дохода на душу населения. Центр гуманитарных технологий. Настоящий документ подготовлен совместно с организацией World bank development research group. Редакция: 18.11.2022. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://nonews.co/directory/lists/countries/gni-per-capita>

2. Расходы стран на здравоохранение на душу населения. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://nonews.co/directory/lists/countries/health-expenditure-capita>

3. Центр гуманитарных технологий совместно с организацией World Bank Development Research Group [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.worldbank.org/en/research/brief/research-programs>

4. Bill & Milinda Gates Fundatiob. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://gatesfoundation.org>

5. Команда EFW з використанням даних з онлайн баз даних ОЕСР, СІЮ, МВФ та Світового банку [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://eu-conf.com/wp-content/uploads/2022/12/Scientific-discussions-and-solution-development.pdf>

6. Food and Agrikulture Organization of the Union Nation. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.fao.org/home>

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ: СУЧАСНИЙ СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Середа О.О., Сич Д.В.,

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля,
м. Київ, Україна

У сучасній економіці ефективна робота та використання фінансових ресурсів для забезпечення бюджетних установ стають ключовими питаннями. Це особливо актуально для України, оскільки після отримання незалежності країна пройшла багато змін у соціальній, економічній та духовній сферах. Для виконання своїх функцій держава повинна мати достатню кількість грошових коштів, які отримує шляхом перерозподілу внутрішнього валового продукту. Один з важливих інструментів розподілу та перерозподілу ВВП є Державний бюджет. Він відображає економічні закони розвитку, виробничі відносини та сутність функції бюджету та держави в цілому. Державний бюджет визначає, які ресурси будуть виділятися на різні галузі економіки та суспільні потреби, і встановлює правила їх використання. Ефективне управління фінансовими ресурсами державного бюджету має на меті оптимізацію витрат, забезпечення економічного розвитку, соціальної підтримки та задоволення потреб громадян. Це містить планування бюджету, контроль за виконанням видатків та доходів, ефективне використання фінансових ресурсів, боротьбу з корупцією та недобросовісними практиками.

Бюджетні установи є ключовими суб'єктами фінансово-економічних відносин в будь-якій системі господарювання та державному устрої. Вони відіграють важливу роль у задоволенні різноманітних суспільно значущих потреб. Фінансове забезпечення бюджетних установ здійснюється коштом, виділених з державного і місцевих бюджетів. На сьогодні успішне функціонування бюджетних організацій набуває особливого значення, оскільки вони створюються державою для досягнення культурних, освітніх, соціальних, наукових, управлінських цілей, задоволення духовних та інших нематеріальних потреб, захисту прав та законних інтересів громадян і організацій, надання юридичної допомоги та багатьох інших суспільних благ.

Для досягнення поставлених цілей надзвичайно важливим є належне та ефективне фінансове забезпечення діяльності бюджетних установ. Проте, на жаль, зараз ми стикаємося з проблемами недостатнього фінансування бюджетних установ. Це може призводити до обмежень у їхній здатності виконувати свої функції та завдання, що впливає на якість надання послуг та задоволення потреб суспільства.

Для поліпшення стану фінансування бюджетних установ потрібно приділити більше уваги розробці ефективних механізмів планування, контролю та розподілу фінансових ресурсів. Необхідно також забезпечити прозорість та відкритість у процесі фінансування, а також залучати додаткові джерела фінансування, такі як публічно-приватні партнерства та інвестиції.

Вдосконалення фінансового забезпечення бюджетних установ є важливим завданням для забезпечення ефективного функціонування суспільних сфер і задоволення потреб громадян.

Актуальною проблемою в Україні нині залишається нестача коштів у державному бюджеті, що робить неможливим повноцінно фінансувати бюджетні установи. Обмеженість джерел формування фінансових ресурсів і жорстка регламентація їх використання негативно впливають на діяльність цих організацій. В таких умовах виникає потреба в підвищенні ефективності використання фінансових ресурсів, якими володіють бюджетні установи.

Постійне недофінансування бюджетних установ призводить до зниження та нестабільності рівня їх матеріально-технічного забезпечення та низького рівня заробітної плати персоналу. Це в свою чергу призводить до зменшення кількості кваліфікованих працівників у бюджетній сфері. Такі негативні тенденції у бюджетній сфері спричиняють зниження якості надання муніципальних і державних послуг у соціальній та економічній сферах. Це веде до науково-технічного відставання країни та економічних втрат, а також соціальної напруги в суспільстві.

З урахуванням таких обставин одним з найважливіших завдань для держави є суттєва зміна ситуації щодо фінансового забезпечення бюджетних установ. Це може включати пошук додаткових джерел фінансування, вдосконалення механізмів розподілу та контролю за використанням фінансових ресурсів, а також збільшення інвестицій у бюджетний сектор. Лише забезпечення належного фінансування бюджетних установ дозволить їм виконувати свої функції та сприяти розвитку країни.

Вагомий дефіцит коштів у бюджетних установах пояснюється кількома факторами. По-перше, існує адміністративний принцип фінансування державного сектору, де фінансові органи вищого рівня не враховують потреби бюджетних установ. Замість цього, вони скорочують ліміти фінансування, виходячи з витрат минулих років. Крім того, підвищення цін повністю не враховується, що створює значну потребу у додатковому фінансуванні.

По-друге, при розподілі бюджету на трьох рівнях прямий і безпосередній вплив держави на обсяг і структуру бюджетних асигнувань обмежується. Це означає, що бюджетні установи мають обмежену можливість впливати на процес розподілу коштів і надання пріоритету своїм потребам.

По-третє, ефективне функціонування та управління фінансовими ресурсами бюджетних установ потребує гарантій щодо своєчасного та повного забезпечення фінансовими ресурсами. Ці гарантії необхідні для належного планування потреб у бюджетних асигнуваннях.

Усі ці фактори спричиняють дефіцит коштів у бюджетних установах, що ускладнює їхню діяльність і може впливати на якість надання соціальних та економічних послуг. Для розв'язання цієї проблеми необхідні системні зміни, що включають перегляд підходу до фінансування бюджетних установ, збільшення гнучкості при розподілі коштів і забезпечення адекватного фінансування їхніх потреб.

Основні напрямки для удосконалення фінансування бюджетних установ включають наступні заходи:

1. Розробка ефективної системи контролю: Необхідно створити механізми контролю, що забезпечать цільове використання та надходження грошових коштів у бюджетні установи. Це допоможе запобігти корупції, зловживанням та неефективному використанню фінансових ресурсів [1].

2. Аналіз та використання позитивного досвіду: Варто провести аналіз і дослідження досвіду інших країн щодо фінансування бюджетних установ. Це дозволить впровадити ефективні практики та знайти оптимальні рішення для удосконалення фінансового управління.

3. Збалансовані бюджети та нові джерела доходів: слід прагнути до збалансування бюджетів шляхом знаходження нових джерел доходів. Це може включати розширення податкової бази, залучення інвестицій або розвиток партнерських програм з приватним сектором.

4. Конкурсні розміщення грантів: Важливим кроком є проведення конкурсних розміщень державних та місцевих грантів серед державних та недержавних некомерційних організацій. Це сприятиме більш прозорому і справедливому розподілу фінансових ресурсів.

5. Посилення контролю Центральних органів виконавчої влади: Центральним органам виконавчої влади слід займатися підвищенням контролю за проведенням бюджетної політики у відповідних сферах і галузях діяльності. Це допоможе запобігти неефективному використанню фінансових ресурсів і забезпечити їх цільове спрямування.

6. Моніторинг та гнучке коригування планів фінансування: Важливим елементом є постійний моніторинг видатків у процесі виконання бюджетів та можливість гнучкого коригування планів фінансування. Це дозволить адаптувати розподіл фінансових ресурсів залежно від потреб та пріоритетів.

Отже, ці напрямки спрямовані на покращення ефективності фінансування бюджетних установ, забезпечення цільового використання коштів та оптимізацію фінансового управління.

Література:

1. Коломоець В. Г. Перспективи розвитку державного фінансового контролю. *Управління розвитком*. 2011. №2(99). С. 140-145.

ТРАНСФОРМАЦІЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТА ГІДНОЇ ПРАЦІ В УМОВАХ ВІЙНИ: ОРІЄНТАЦІЯ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ НА НАБУТТЯ СТІЙКОСТІ²

Новікова О.Ф., Остафійчук Я.В.,
Інститут економіки промисловості НАН України,
м. Київ, Україна

Ідея концепції сталого розвитку в умовах посилення глобальних та національних сучасних викликів не вичерпала себе, але потребує певних трансформацій та наукового опрацювання для надання відповідей сьогодення на них. Змістовне наповнення концепту сталого розвитку формувалося поступово від акцентів винятково на проблемах забруднення навколишнього природного середовища та збереження біорізноманіття до усвідомлення необхідності системного соціо-еколого-економічного розгляду, що знайшло відображення в підсумковому документі Саміту ООН зі сталого розвитку 2015 року «Перетворення нашого світу: порядок денний у сфері сталого розвитку до 2030 року» та Цілях Сталого Розвитку. Збалансована триєдина модель сталого розвитку визначає невід’ємними складовими соціального прогресу дотримання прав людини, бізнес-етику та інвестиції в розвиток некомерційного сектора, а результатом взаємодії економічного розвитку та соціального прогресу – забезпечення соціальної справедливості, передусім щодо можливостей зайнятості [1]. Фактично концепт сталого розвитку задає рамки траєкторії на шляху до збалансованого соціально-трудового розвитку. Такими рамками можна вважати концепцію гідної праці. У нормативних документах і деклараціях МОП *гідна праця* представляється переважно як політична платформа, покликана «забезпечити сталий розвиток, всеохоплюючий і поступальний економічний ріст, одержання взаємної користі та поліпшення інтеграції політики і цілей в макроекономічній, інвестиційній сфері, у сфері зайнятості, соціального захисту й захисту довкілля, загальне процвітання та гідну працю для всіх з урахуванням різних рівнів національного розвитку й можливостей» [2]. Основними її принципами є:

- забезпечення продуктивної зайнятості для всіх завдяки формуванню стабільного інституційного й економічного середовища;
- соціальний захист – соціальне забезпечення та захист працівників, що має стійкий характер і відповідає національним умовам;
- ефективний соціальний діалог і трипартизм;
- дотримання, сприяння та реалізація основних принципів і прав у сфері праці, які мають особливу важливість і як основоположні права, і як сприятливі

² Матеріал підготовлено в межах реалізації проекту "Інституційні інструменти повоєнної розбудови резильєнтності економіки України" (за договором №1-2 від 03.01.2023) за цільовою програмою досліджень "Стійкий (резильєнтний) розвиток вітчизняної економіки у воєнний та повоєнний періоди".

умови, необхідні для всеосяжного вирішення стратегічних завдань переходу до сталого розвитку [2].

На мікрорівні гідна праця постає динамічною комбінацією умов, можливостей, інститутів-норм, за спільної дії яких забезпечується ефективна, вільна, захищена, сприятлива за умовами зайнятості, за якої працівник має змогу отримувати прийнятний трудовий дохід, розвивати свій потенціал і самореалізовуватися, а роботодавець — підвищувати конкурентоспроможність і забезпечувати збалансований розвиток організації. Серед представників наукової спільноти, міжнародних експертів має місце точка зору, що науково-теоретичні засади інституту гідної праці вже сформовані й нині важлива лише практична реалізація проектів, створених на вже існуючій концептуальній базі. Але в дійсності «ідея гідної праці ще вкрай повільно «приживається» на світовому економічному, трудовому просторі через поширене неусвідомлення самої філософії гідної праці, світоглядні обмеження, домінування традиційної культури мислення. Науково-методологічний, філософський «фундамент» гідної праці потребує, образно кажучи, нових конструктивних рішень» [3]. Інститут гідної праці в найбільш загальному вимірі слід розглядати як комплексну платформу, яка має об'єднати зусилля органів державної влади, соціальних партнерів на всіх рівнях ієрархічної структури світової й національної економіки, представницьких органів громадянського суспільства задля того, щоб соціально-економічний прогрес забезпечувався функціонуванням продуктивних, знаннєво насичених робочих місць, поліпшенням умов праці, соціалізацією відносин у сфері праці, розширенням прав працівників, розвитком їхніх можливостей [3]. Водночас теоретико-методологічні основи гідної праці мають бути доповнені, розширені, зокрема з урахуванням тих нових процесів і явищ, які виникають у соціально-трудої сфері, економіці та суспільстві загалом під впливом цифровізації.

Реальність воєнного стану в Україні після агресії РФ у лютому 2022 року поставила невідкладні питання для реалізації цілей сталого розвитку, соціального та трудового розвитку, мотиваційних настанов життя, домінування цінностей, соціальну якість життєдіяльності робочої сили тощо. Певні відповіді на ці питання дають відомі українські вчені. Так, С. Пирожков, Є. Божок та Н. Хамітов виділяють такі сутнісні ознаки «сучасного кризового світу»: це світ, у якому *глобальна економічна взаємодія поступається місцем політичній та безпековій; ... інтереси держав однозначно домінують над цінностями; ... відбувається руйнація усталених систем міжнародного порядку та колективної суб'єктності* [4]. Наведені ознаки на новому рівні актуалізують «безпекові» аспекти соціально-трудоого розвитку, пошук теоретичних моделей і стратегій відповіді на деструктивні виклики та загрози, яким чином Україна має їм протистояти в умовах воєнного стану та яку політику соціально-трудоого розвитку має реалізовувати у час повоєнного відновлення.

Указом Президента України від 27 вересня 2021 р. № 479/ 2021 була схвалена «Концепція забезпечення національної системи стійкості» [5], у якій національна стійкість визначена як здатність держави і суспільства ефективно

протистояти загрозам будь-якого походження і характеру, адаптуватися до змін безпекового середовища, підтримувати стає функціонування, швидко відновлюватися до бажаної рівноваги після кризових ситуацій. Уразливість визначено як наявність проблем, вад, недоліків, які породжують або посилюють схильність до порушення функціональності та/або піддатливість негативним впливам загроз.

Водночас концепція містить ключові принципи, які є актуальними з позиції забезпечення збалансованого та стійкого до зовнішніх впливів соціально-трудового розвитку, серед них: широка взаємодія; передбачуваність; надійність; обізнаність; готовність; мобільність; адаптивність; наявність резервів. Так, принцип мобільності передбачає здатність до швидкого залучення основних і резервних сил, засобів, ресурсів та об'єднання зусиль для вирішення завдань в умовах виникнення загрози, настання кризової ситуації (актуальність цього принципу яскраво ілюструють проблеми, пов'язані з релокацією бізнесу та переміщенням робочої сили в Україні в умовах воєнних дій); принцип адаптивності передбачає здатність пристосовуватися до кризових умов і нових обставин, які виникли під впливом загрози або кризової ситуації, забезпечувати виживання, еволюцію, можливість трансформувати негативні результати в позитивні, а також застосовувати інноваційні рішення [6].

На сьогодні теоретико-методологічне забезпечення формування національної системи стійкості лише починає розроблятися. Зокрема, серед досліджень слід назвати публікації С. Пирожкова, О. Майбороди, Н. Хамітова, О. Резнікової [7, 8] та ін., в яких зроблено спроби обґрунтувати концепцію національної стійкості, модель забезпечення національної стійкості в Україні та основи відповідної державної політики. Так, у національній доповіді «Національна стійкість України: стратегія відповіді на виклики та випередження гібридних загроз» національна стійкість розглядається як така стратегія існування країни, коли вона здатна зберігати збалансованість розвитку та успішно відповідати на зовнішні і внутрішні виклики, протистояти загрозам і кризам, більше того, зусиллями політичної та інтелектуальної еліти вчасно передбачати й ефективно реагувати на них заради гідної самореалізації та гуманістичного розвитку людини, які забезпечує держава в балансі з громадянським суспільством [6].

Правомірним є бачення Національної академії наук України [9], що в умовах скорочення демографічного потенціалу країни, обумовленого як загальними тенденціями до постаріння населення, так і людськими втратами внаслідок воєнних дій і зовнішньої міграції, головними орієнтирами соціально-трудового розвитку в повоєнний період мають стати зростання економічної активності населення та підвищення її продуктивності.

Отже, візія повоєнного відновлення соціально-трудової сфери, по-перше, виходить із розуміння засадничих цінностей сталого людського розвитку та орієнтирів гідної праці. Це цінності, на які має орієнтуватися здійснення політики в соціально-трудовій сфері. По-друге, із усвідомлення того, що вітчизняна економіка та соціально-трудова сфера зокрема мають володіти

потенціалом адаптації і функціонування в екстремальних умовах. Завершення війни не означає зникнення ризиків військового конфлікту в майбутньому. Соціально-трудовий розвиток має базуватися на засадах національної стійкості як стратегії забезпечення збалансованості розвитку та успішного протистояння зовнішнім і внутрішнім загрозам.

Повномасштабні військові дії в Україні актуалізували проблему пошуку теоретичних моделей та стратегій розвитку взагалі та соціально-трудового розвитку зокрема в умовах воєнного стану та повоєнного відновлення. За основу доцільно взяти Цілі сталого розвитку на період до 2030 року у сполученні та гармонізації зі змістом концепції національної стійкості [5]. Для досягнення цілей сталого розвитку, яке ускладнено воєнними обставинами, необхідно визначити та запровадити інструменти та механізми забезпечення стійкості, які визначають: здатність соціально-трудової сфери протистояти викликам і кризам, долати кризові явища, забезпечувати рух уперед до нового етапу розвитку на основі адаптації, а також визначати стратегії забезпечення збалансованості розвитку. Цілі сталого розвитку України у сполученні з набуттям рис національної стійкості повинні стати в системі державного управління пріоритетними орієнтирами при повоєнній розбудові України, щоб вона стала спроможною, висококонкурентною країною, невід'ємною частиною розвиненого світу.

Література:

1. Калашнікова Т. М., Новак І. М. Дослідження взаємозв'язку сталості людського розвитку і стабільності держави. *Демографія та соціальна економіка*. 2016. № 3. С. 94-107. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/dse_2016_3_10
2. План МОТ по реалізації Повестки дня в області устійчивого розвитку на період до 2030 года. *Международная организация труда*. URL: <http://www.ilo.org/moscow/information-resources/publications/WCMS510727/lang--ru/index.htm>
3. Праця XXI: філософія змін, виклики, вектори розвитку : монографія / А.М. Колот, О.О. Герасименко. Київ: КНЕУ імені Вадима Гетьмана, 2021. С. 29.
4. Пирожков С.І., Божок Є.В., Хамітов Н.В. Національна стійкість (резильєнтність) країни: стратегія і тактика випередження гібридних загроз. *Вісник НАН України*. 2021. № 8. С. 77. DOI: <https://doi.org/10.15407/visn2021.08.074>
5. Концепція забезпечення національної системи стійкості. Затверджена Указом Президента України від 27.09.2021 р. № 479/2021. <https://www.president.gov.ua/documents/4792021-40181>
6. Національна стійкість України: стратегія відповіді на виклики та випередження гібридних загроз: національна доповідь / ред. кол. С.І. Пирожков, О.М. Майборода, Н.В. Хамітов, Є.І. Головаха, С.С. Дембіцький, В.А. Смолій, О.В. Скрипнюк, С.В. Стоєцький / Інститут політичних і етнонаціональних досліджень ім. І.Ф. Кураса НАН України. Київ, 2022. 552 с.

7. Пирожков С.І., Божок Є.В., Хамітов Н.В. Національна стійкість (резильєнтність) країни: стратегія і тактика випередження гібридних загроз. *Вісник Національної академії наук України*. 2021. №8. С. 74–82.

8. Резнікова О. Національна стійкість в умовах мінливого безпекового середовища : монографія. Київ: НІСД, 2022. 456 с.

9. Повоєнне відродження України: Візія відділення економіки Національної академії наук України. <https://www.ukrinform.ua/rubric-presshall/3639057-povoenne-vidrozdzenna-ukraini-vizia-viddilenna-ekonomiki-nacionalnoi-akademii-nauk-ukraini.html>

СЕКЦІЯ 8: ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ SOFT SKILLS ФАХІВЦІВ В СФЕРІ УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ

РОЗВИТОК SOFT SKILLS ПЕРСОНАЛУ: ПОТРЕБИ СЬОГОДЕННЯ

Ніколаєв С.П.,

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля,
м. Київ, Україна

В складний для країни час, який розпочався з моменту військової агресії, відбувається динамічний рух на ринку праці та адаптація його учасників до нових реалій. В цих умовах вагомого значення набуває збереження та розвиток людського потенціалу. Поява дефіциту персоналу та кадрового голоду вплинули на зміщення *hard skills* на другий план порівняно зі *soft skills*. Така ситуація на ринку праці обумовлена, зокрема, відкриттям західних кордонів та появою дефіциту працівників в цілому по світу та за поколіннями. Більшість управлінців й роботодавців змінили вимоги до претендентів на вакантні місця. Так, опитування кадрового агентства Robert Half [1] показало, що 43% керівників надають однакового значення гнучким навичкам (*soft skills*) і професійним компетенціям працівників. А у звіті LinkedIn Global Talent Trends [2] сказано: професійні навички (*hard-skills*) приводять кандидата до дверей роботодавця, але на фініші відчиняють їх саме гнучкі навички. Важливість гнучких навичок у світі підтверджена статистичними даними, згідно з якими потреба у фахівцях, які володіють такими навичками визначена на рівні 82% – 96%. Зокрема, для країн Північної Європи, Німеччини, Франції даний показник коливається від 82% до 89%, для Англії, США, Канади, Італії – від 90% до 95%. Починаючи з 2016 року, вимоги роботодавців в процесі пошуку працівників до наявності і розвинутості гнучких навичок зросли більше ніж на 78%.

Мета дослідження - розкрити потреби розвитку *soft skills* в умовах сьогодення.

Існує багато підходів до визначення складових *soft skills*, а також найбільш важливих м'яких чи соціальних навичок на сучасному етапі в цілому або ж для різних професій та посад.

Так, складовими *soft skills* можуть бути мотивація, когнітивні процеси, соціальні інтереси, комунікація, здатність давати оцінку тому, що відбувається, впевненість у власних діях тощо [3, 4]. Разом ці компоненти можуть слугувати основою для формування будь-якої нової «надкомпетентності».

Деякі дослідники розділяють *soft skills* на 4 групи: соціальні, інтелектуальні, вольові та лідерські. Визначаючи при цьому й топ найважливіших та найбільш запитуваних на ринку праці *soft skills*: комунікаційні навички; міжособистісні навички; адаптивність; навички дослідження; навички управління проектами; вміння вирішувати проблеми; експертиза та вдосконалення бізнес-процесів; емоційний інтелект.

Інші відносять до найбільш затребуваних soft skills: креативність; здатність переконувати; вміння працювати в команді; адаптивність; тайм-менеджмент.

10 з 12 опитаних ТОП менеджерів акцентують увагу на тому, що за останній 2022 рік велике значення набирає вміння працювати в крос-функціональних командах. Починаючи з 2023 року більшість з них приділяє особливу увагу цій компетенції при проведенні співбесід з кандидатами та в деяких випадках це стає на перший план при прийнятті рішення про працевлаштування кандидата на роботу.

Потенціал українських підприємств не лише збережено, а і здатен зростати. Важливу роль у цьому процесі відіграє розвиток управлінських навичок та компетенцій керівників сучасних підприємств через успішне застосування ними soft skills та інструментів менеджменту. Покращення процесу управління на підприємствах призведе до збільшення їхньої ефективності, дозволить на локальному рівні збільшити їх прибутковість, а на глобальному – призведе до розвитку економіки країни, дасть змогу успішно конкурувати їй на світовому ринку.

Основні причини підвищеної уваги до розвитку soft skills за результатами проведеного дослідження такі:

1. Швидка адаптація в складному середовищі в час динамічних змін та нових реалій ведення бізнесу. Діджитал-революція й можливість швидкого обміну інформацією запропонували нові форми організації праці та комунікацій. Досвід роботи показує, що зростання зарплати не завжди збільшує ефективність роботи й задоволення від неї. Сьогодні для працівників пріоритетними стали гнучкий графік роботи, лояльність та атмосфера довіри. Брак атмосфери співпраці й жорстка ієрархія всередині компанії залишаються в минулому. Щоб йти в ногу зі змінами, компаніям потрібні працівники, що можуть вчитися в непередбачуваних ситуаціях і адаптуватися в нових реаліях.

2. Штучний інтелект обумовлює зростання ризиків навіть для висококваліфікованих працівників. Попит на технічні навички за прогнозами футурологів скоротиться, частіше шукатимуть креативних людей з розвинутими навичками комунікації, умінням вибудовувати стосунки зі складними клієнтами й партнерами, а також людей з високим емоційним інтелектом. Ці якості стануть must-have для кандидатів.

3. Підвищення цінності компанії. За думкою багатьох дослідників, до 2030 року компанії по всьому світу відчуватимуть нестачу кадрів з потрібними компетенціями. Зібрати правильних людей у правильний час є питанням конкурентної переваги організації. Тому вже тепер важливо вибудовувати ефективний процес пошуку кандидатів і організувати розвиток soft skills у працівників. Насамперед слід поліпшувати соціально-емоційні й поведінкові навички: комунікацію, уміння адаптуватися, керування емоціями та емпатію.

4. Підтримання конкурентоздатності й ефективності. Крім продуктивності працівників, двигун прогресу — їхня мотивація. Один з головних способів її зберігати — це вдячність. Дослідження Пенсильванського університету підтвердило: люди на 50% продуктивніші, якщо висловлювати їм

вдячність. На думку 54% керівників HR-відділів, важливо також пропонувати корпоративні програми навчання та розвивати soft skills працівників, а керівників учити активному слуханню, наданню зворотного зв'язку й лідерству [5].

В сучасних умовах персонал підприємства повинен бути висококваліфікованим та володіти стратегічним мисленням заради успіху організації. Саме тому підприємству необхідно вкладати кошти не тільки у професійний розвиток, а й у розвиток soft skills свого персоналу. Сьогодні навчання і розвиток soft skills персоналу є важливим елементом при формуванні системи управління продуктивністю персоналу. Професійні знання працівників потребують постійного оновлення, а soft skills допомагають в цьому. Впровадження системи розвитку soft skills персоналу сприяє швидкому та якісному підвищенню рівня знань працівників, а також набуттю нових умінь та навичок, необхідних для роботи в нових реаліях та при нових викликах.

Література:

1. CFOs Seek Finance Professionals With Mix of Hard and Soft Skills, Robert Half. URL: <https://www.roberthalf.ca/en/research-and-insights/media-room/cfos-seek-finance-professionals-with-mix-of-hard-and-soft-skills>
2. Global Talent Trends: The 4 trends transforming your workplace, Business LinkedIn. URL: <https://business.linkedin.com/content/dam/me/business/en-us/talent-solutions/resources/pdfs/global-talent-trends-2019.pdf>
3. Wellhofer P. R. Schlüsselqualifikation Sozialkompetenz. Stuttgart: Lucius & Lucius, 2004. 222 p.
4. While R. Motivation reconsidered. The concept of competence. Psychological review. 1959. № 66. P. 78-99.
5. Soft skills: що це таке, приклади й способи розвитку, INDIGO. URL: <https://indigo.co.ua/ua/blog/soft-skills-chto-eto-takoe-primery-i-sposoby-razvitiya>

АКТУАЛЬНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ SOFT SKILLS У ФАХІВЦІВ СФЕРИ УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ

Чала П.В., Христенко Л.М.,

Східноукраїнський національний університет імені В. Даля,
м. Київ, Україна

У сучасному світі, де змінюються технології та бізнес-моделі з неймовірною швидкістю, успіх фахівців у сфері управління та адміністрування також великою мірою залежить від здатності не тільки володіти технічними, фаховими знаннями, але й мати розвинені соціальні навички - «soft skills».

Наприкінці 90-х років минулого століття в академічній літературі з'явився термін «м'які навички» (з англ. «soft skills»). Німецькі та американські фахівці в галузі управління, першими почали активно використовувати цей термін, який згодом поширився на сфери бізнесу та освіти. В Україні термін «soft skills» також є досить популярним та все частіше на ринку праці з'являються певні вимоги та навички, якими має володіти сучасний працівник [1]. Серед українських роботодавців на сьогодні мають попит такі навички: управління часом, лідерство, емоційний інтелект, критичне мислення, креативність, вміння працювати в команді, комунікабельність, гнучкість, адаптивність, емоційний інтелект, розв'язання комплексних проблем, та інші компетенції, які допомагають впоратися зі складними ситуаціями, адаптуватися фахівцю до нових умов й досягати особистих та організаційних цілей [2, с. 6].

Фахівці у сфері управлінні та адміністрування повинні мати чітке уявлення про те, які конкретні «soft skills» є важливими для їхньої сфери діяльності і як вони можуть покращити свою продуктивність та ефективність через їх розвиток. Деякі з найбільш важливих соціальних навичок у цій галузі включають [3, с. 240]:

1) Особисті навички: навички самопрезентації, стресостійкість, управління часом, якісна постановка цілей, аналітичне, критичне мислення, креативність.

2) Комунікативні навички: здатність ефективно спілкуватися з колегами, партнерами, підлеглими та іншими зацікавленими сторонами. Розвиток навичок активного слухання, вміння чітко та зрозуміло висловлювати свої думки, вміння вести переговори та вирішувати конфлікти, отримувати зворотний зв'язок та працювати в команді.

3) Управлінські навички (оперативне управління): прийняття управлінських рішень, виявлення та розвиток лідерських якостей, брати відповідальність, вміння об'єднувати колектив, застосування мотиваційних механізмів, вміння створювати міцну команду.

4) Навички стратегічного управління: прийняття стратегічних рішень, вміння делегувати повноваження, стратегічне планування, вміння працювати в умовах нестабільності, змін та ризику.

Сфера управління та адміністрування вимагає від фахівців бути справжніми лідерами – вміти керувати людьми, мотивувати їх та будувати ефективні команди, орієнтуватися на клієнтів, досягати спільних цілей. Багато підприємців

знають невдачі не тому, що не можуть вигадати унікальну ідею, оскільки більшість бізнес-ідей уже реалізовані. Вони знають невдачі, тому що їм не вистачає необхідних навичок та здібностей для успішного виконання своїх планів.

До практичних аспектів формування «soft skills» навичок відносять, по-перше, емпіричне навчання, яке дозволяє практикувати й розвивати ці навички в реальних життєвих ситуаціях.

По-друге, постійна самоосвіта (навчання) та самовдосконалення. Варто досліджувати нові ідеї, методи та практики, які можна застосовувати в даній сфері. Читання книг, статей і блогів, присвячених темам управління, комунікації, лідерства та іншим важливим навичкам.

По-третє, відпрацювання ефективних механізмів передачі «soft skills» навичок, коли важливим є не лише розвиток у собі певних знань і навичок, а і якість їхнього засвоєння суб'єктами сприйняття відповідної інформації. Як приклад, коучінг та менторство, в основі яких лежить навчання інших, дозволяє одночасно поглиблювати й власні знання. Навчальні програми можуть бути розроблені спеціально для розвитку міжособистісних навичок фахівців у галузі управління та адміністрування.

В-четвертих, запровадження командної роботи над проектами, що дозволяє розвинути навички співробітництва, комунікації, розвивати атмосферу довіри, лідерства та адаптивності. У спілкуванні з колегами, важливо використовувати ефективні стратегії комунікації, ділитися відповідальністю та створювати сприятливу робочу атмосферу.

По-п'яте, сприйняття нових світових тенденцій. Важливо слідкувати за бізнес-процесами та новими трендами, щоб вдосконалюватися як професіонал в цій сфері.

В-шостих, використання неформальної освіти у формі тренінгів і семінарів від досвідчених спікерів в цій галузі. Крім того, співпраця з партнерами, розуміння їх потреб - це також важливі аспекти, які можуть бути розвинуті через спеціальні навчальні тренінги та проектні завдання.

В-сьомих, дотримання принципу «зворотного зв'язку». Фахівці повинні отримувати об'єктивну інформацію про свої навички від керівника та поради щодо їх поліпшення. Це допоможе визначити сильні та слабкі сторони та може бути реалізовано через регулярні опитування, протести, менторські програми тощо.

Отже, формування та розвиток «м'яких» навичок у фахівців у сфері управління та адміністрування є ключовими для досягнення успіху в професійній діяльності. Теоретичні аспекти включають розуміння важливості кожної навички та факторів, що сприяють їх розвитку, тоді як практичні аспекти включають реалізацію стратегій, які допомагають фахівцям розвивати та покращувати ці навички. Для організацій дуже важливо інвестувати у розвиток соціальних навичок, щоб створити сприятливе робоче середовище та сприяти загальному успіху фахівців.

Література:

1. Коваль К. О. Розвиток «soft skills» у студентів – один з важливих чинників працевлаштування. Вісник Вінницького політехнічного інституту. 2015. №2. С. 162–167.
2. Зінченко А. Г, Саприкіна М. А. Навички для України 2030: погляд бізнесу. / За ред. М. А. Саприкіної. - Н-69 К.: ТОВ “Видавництво “ЮСТОН”С 2016. – 36 с.
3. Длугунович Н.А. Soft skills як необхідна складова підготовки іт-фахівців / Н.А. Длугунович // Вісник Хмельницького національного університету. Технічні науки. - 2014. - № 6. - С. 239-242.

СЕКЦІЯ 9: ВИКЛИКИ ТА НОВІ РІШЕННЯ В УПРАВЛІННІ ТА АДМІНІСТРУВАННІ В УМОВАХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ Й РОЗБУДОВИ ТЕРИТОРІЙ ПРІОРИТЕТНОГО РОЗВИТКУ

ПОТОЧНІ ВИКЛИКИ ДЛЯ ЗБЕРЕЖЕННЯ І РОЗВИТКУ РОБОЧОЇ СИЛИ В УКРАЇНІ

Хандій О.О.,

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля,
м. Київ, Україна,

Шамілева Л.Л.,

Інститут економіки промисловості НАН України,
м. Київ, Україна

Україна другий рік поспіль втрачає людські ресурси і цей процес триває, і буде тривати до завершення війни, і є вірогідність, що і після завершення війни, якщо не станеться економічне чудо, і жінки з дітьми почнуть повертатися в Україну до своїх чоловіків, а не чоловіки поїдуть за кордон для возз'єднання родин і в пошуку роботи з гідним рівнем оплати праці замість роботи на розбиранні завалів, які залишаються після бойових дій, та відбудови країни за мінімальну оплату праці. Втрата людських ресурсів - це не лише проблеми і ризики сьогодення, це ризики і демографічні кризи завтрашнього дня, зокрема через втрату робочої сили для задоволення поточних і майбутніх потреб економіки.

Метою роботи є розкриття поточних викликів для збереження і розвитку робочої сили в Україні.

Поточні виклики для збереження та розвитку робочої сили можна поділити на воєнні виклики та виклики, успадковані через вади української економіки мирного часу.

Воєнні виклики для збереження і розвитку робочої сили виділяємо такі:

1. *Скорочення робочих місць* через повне чи часткове припинення діяльності підприємств в результаті знищення обладнання та приміщень під час бойових дій, втрати потужностей, які залишилися на окупованій території, банкрутство через втрату ринків збуту в Україні, а також за її межами. Так, серед осіб працездатного віку від початку війни втратили роботу майже 5 млн українців [1]. За даними Європейської бізнес-асоціації 53% її членів працюють з обмеженнями, 3% перестали працювати. Як наслідок, 15% опитаних асоціацією компаній скоротили працівників або відправили їх у неоплачувані відпустки [2].

2. *Високий рівень еміграції робочої сили.* Через тривалість воєнних дій зростає ризик неповернення значної частини громадян України, які виїхали за кордон в пошуках тимчасового притулку від збройної агресії, що обумовлює втрату трудового та освітнього потенціалу країни. Станом на 25 квітня 2023 року кількість біженців з України по всій Європі зафіксована на рівні 8 174 779 осіб,

кількість біженців з України, зареєстрованих для тимчасового захисту або аналогічних національних схем захисту в Європі досягла 5 047 700 осіб [3]. Згідно з опитуванням, проведеним UNHCR у грудні 2022 року - січні 2023 року 12% біженців планують повернутися до України найближчим часом, 65 % - у майбутньому [4]. Проте зі зростанням кількості біженців, які знайшли роботу за кордоном, зростає кількість тих, хто планує залишитись і не повертатись в Україну. За міжнародними оцінками відсоток неповернення до Батьківщини після завершення конфлікту в різних країнах в середньому становить 30 %. Для українських біженців цей рівень може сягнути і більше 40 %, оскільки конфлікт набув затяжного характеру. Чим довше українці перебувають за кордоном, тим вищою є інтеграція дітей, молоді та біженців у працездатному віці в місцеві громади, особливо якщо рівень життя країн є вищим, ніж в Україні. Згідно з дослідженням Центру Разумкова, що проводилось з 20 липня по 25 серпня 2022 року 36% респондентів висловлюють намір повернутися після того, як переконаються, що це безпечно, 35% — після закінчення війни, 13% — через рік чи декілька років після закінчення війни, 7% — при впевненості, що знайдуть роботу у себе вдома, 11% - найближчим часом, а 7% - не планують повертатися в Україну (серед тих, хто має постійну роботу в країні перебування, таких 18%) [5]. Проте дослідження настроїв щодо повернення, які проводились восени і взимку дають зовсім іншу картину. В роботі Панкової О. зазначено, що за результатами досліджень експертів європейського аналітичного центру Bruegel (Брюссель), 44% біженців не мають наміру повертатися додому, 43% - поки що не можуть відповісти або не вирішили [6].

3. *Поява дисбалансу робочої сили* за регіонами, за статево-віковою структурою, за професійно-кваліфікаційною структурою. В Україні відбувається зміна гендерних пропорцій робочої сили у бік збільшення пропозиції жінок на ринку праці. Перебування годувальника сім'ї у збройних силах чи його втрата, призвело до того, що жінкам доводиться брати на себе більше обов'язків, щоб забезпечити базові життєві потреби своїх сімей. Протягом 2022 року роботодавцями було подано Державній службі зайнятості інформацію про заплановане масове вивільнення 123,4 тис. працівників (у 2021 році – 224,7 тис. осіб). За регіонами найбільша кількість попереджених про заплановане масове вивільнення у Харківській (9,4 тис.), Львівській (7,7 тис.), Житомирській (7,6 тис.), Дніпропетровській (7,5 тис.) областях та у м. Києві (7,9 тис.). Станом на 1 січня 2023 р. статус безробітного мали 186,5 тис. осіб. Кількість зареєстрованих вакансій становила 21,2 тис. од., що на 48% менше порівняно з відповідним періодом у 2021 р. В середньому по Україні, на одне вільне робоче місце претендувало 9 безробітних, проти 7 осіб на відповідну дату минулого року [7]. Найбільша невідповідність попиту на робочу силу та її пропозиції у професійно-кваліфікаційному розрізі спостерігалася серед кваліфікованих робітників сільського господарства (на 1 вакансію претендували 40 осіб), технічних службовців (21 особа), службовців та керівників (17 осіб), працівників сфери торгівлі та послуг (17 осіб).

4. *Високий рівень безробіття при дефіциті робочої сили через асиметрії між попитом та пропозицією робочої сили.* Так, релоковані підприємства з великою складністю заповнюють вакансії, а серед внутрішньо-переміщених осіб високий рівень безробіття. При працевлаштуванні через відсутність підходящої роботи, ВПО працюють на посадах, нижчих за їх кваліфікацію та отримують нижчий за попередній рівень оплати праці. За опитуванням кадрового порталу grc.ua, число потерпілих від скорочення ділової активності та безробіття в Україні сягнуло 52 %. Респонденти стверджували, що їм або платять мінімальну зарплату, або скоротили її на 30 % і більше [8]. Схожу картину описують дані опитування Соціологічної групи «Рейтинг». Станом на середину березня 2022 р. серед українців, які мали роботу до війни, половина (53 %) не працювали, 22 % працювали у звичному режимі, 21 % – віддалено або частково, лише 2 % – знайшли собі нову роботу. Навесні 2022 р. у західних областях кількість пропозицій роботи була менша за січневі показники майже втричі внаслідок збільшення чисельності шукачів. І навпаки, виник дефіцит персоналу в життєво необхідних сферах на територіях активних бойових дій і поблизу них. З проблемами пошуку персоналу стикнувся фармацевтичний, продуктовий ритейл, медична, транспортна галузь.

5. *Втрата робочої сили через мобілізацію та загибель.* Збільшується число працівників з обмеженими можливостями, а їх рівень працездатності та перелік робіт, які вони можуть виконувати, відрізняється від довоєнного періоду. Так, за даними опитування E&Y [9], 17 % компаній вказали, що мають співробітників, які загинули внаслідок повномасштабної війни на території України, у 11 % є співробітники, які зникли безвісти, ще 17 % зазначили, що мають співробітників, які фізично постраждали під час проведення бойових дій.

6. *Посилюється мінізація ринку праці,* тобто зростає кількість вакансій без офіційного оформлення та офіційної заробітної плати. Як наслідок, відсутність соціальних гарантій, час роботи не включається в трудовий стаж тощо. Це супроводжується поглибленням прекаризації зайнятості. Якщо за оцінками станом на 2021 р. рівень прекаризації складав близько 48,8% від загальної кількості зайнятого населення, то на сьогодні, з урахуванням як падіння загальної кількості зайнятих, так і значного зростання контингенту прекаріїв, він може сягати 60-70% [7].

7. *Лібералізація трудових відносин в умовах воєнного стану* негативно вплинула на соціальний захист та ослабила позицію працівника в соціальному діалозі, зокрема посиливши тренд переходу на двосторонні відносини замість тристоронніх. Зросли *проблеми у сфері умов праці* через відсутність культури профілактики у галузі безпеки та гігієни праці, зростання частки зайнятих у неформальному секторі економіки, які не мають захисту з боку держави щодо гарантування безпечних умов праці, перенесення відповідальності за створення гідних і безпечних умов праці при дистанційній роботі на працівника згідно внесених змін до Кодексу законів про працю.

Виклики, успадковані через вади української економіки мирного часу, виділяємо такі:

8. *Законодавство про працю, сформоване на радянських принципах індустріальної економіки, які є неефективними в реаліях трансформації економіки та умовах воєнного стану, трансформується вкрай швидко на потреби сьогодення з порушенням прав людини та Конституції України (КУ), зокрема статей 43 та 44 КУ, та задля лібералізації трудових відносин, тим самим знижуючи соціальний захист працівників.*

9. *За показником ефективності використання людського капіталу, що розраховується як співвідношення ВВП на душу населення до заробітної плати, Україна займає чи не останнє місце в рейтингу [10]. Відставання України за продуктивністю праці є негативним явищем для економіки країни. З урахуванням скорочення реального ВВП на 29,1% в 2022 році [11] та ВВП на душу населення на 4,4% згідно даних сайту Мінфіну [12] і зростання середньомісячної заробітної плати на 6 % за даними Держстату скорочення показника ефективності використання людського капіталу за 2022 рік становитиме 10 %.*

10. *Значний дисбаланс в оплаті праці, асиметрія розподілу працівників за рівнем оплати праці за видами економічної діяльності. В 2022 році середня заробітна плата за різними видами економічної діяльності різнилася в 3,35 разів, від 8848 грн у поштовій і кур'єрській діяльності до 29666 грн в авіаційному транспорті. Показник розриву між середніми заробітними платами чоловіків та жінок в промисловості коливається навколо 25%, а у сфері мистецтва, спорту, розваг та відпочинку - 32,3 % за останніми статистичними даними [13].*

11. *Структура зайнятості за галузями та підготовка робочої сили не відповідає потребам сьогодення. Наявні структурні диспропорції, які обумовлені збереженням застарілої технологічної бази значної частки вітчизняних підприємств, супроводжуються слабкою сприйнятливістю професійно-кваліфікаційної структури ринку праці до структурних зрушень.*

Попит на ринку праці зберігається переважно на робітничі професії, а популярність та престижність професійної освіти за останні десятиліття значно скоротилась.

12. *Високий рівень безробіття та економічної неактивності серед молоді. За методологією МОП 19,1% молоді у віці від 15 до 24 років були безробітними у 2021 році (% до робочої сили відповідного віку), що на 0,2 % менше ніж у 2020 році. Порівняно з іншими віковими групами, які виділяє державна служба статистики - це найвищий відсоток. Частка молоді, яка не працює, не навчається і не набуває професійних навичок, у загальній чисельності осіб віком 15–24 роки, у 2021 році становила 14,3 %, зокрема 18 % жінок та 10,8 % чоловіків (за 2022 рік дані відсутні).*

Отже, попередження ризиків й усунення негативного впливу викликів для збереження та розвитку робочої сили мають стати пріоритетними завданнями в національних та регіональних стратегіях відродження України в повоєнному періоді. В умовах воєнного стану підвищеної уваги потребують питання, присвячені збереженню та утриманню робочої сили в Україні, які в разі невирішення, обернуться ще більш складними завданнями залучення і

заохочення мігрантів з інших країн для забезпечення потреб економіки країни у робочій силі.

Література:

1. Українське суспільство в умовах війни. 2022: Колективна монографія / С. Дембіцький, О. Злобіна, Н. Костенко та ін.; за ред. член.-кор. НАН України, д. філос. н. Є. Головахи, д. соц. н. С. Макеєва. Київ: Інститут соціології НАН України, 2022. 410 с. URL: <https://i-soc.com.ua/assets/files/monitoring/maket-vijna...2022dlya-tipografiiivse.pdf>
2. Вінокуров Я. Мільйони українців втратили роботу через війну. Звідки вони беруть гроші на життя? *Економічна правда*. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2022/12/8/694732/>
3. Ukraine Refugee situation. Operational data portal. URL: <https://data.unhcr.org/en/situations/ukraine>.
4. Lives on Hold: Intentions and Perspectives of Refugees from Ukraine #3 URL: https://data.unhcr.org/en/documents/details/99072#_ga=2.207718802.1623471674.1677490380-1388492483.1677253513.
5. Настрої та оцінки українських біженців (липень–серпень 2022р.). *Разумков центр*. URL: <https://razumkov.org.ua/napriamky/sotsiologichni-doslidzhennia/nastroi-ta-otsinky-ukrainskykh-bizhentsiv-lypen-serpen-2022p>.
6. Панкова О. Залишитися чи повернутися. *Дзеркало тижня*. 22 грудня 2022. URL: <https://zn.ua/ukr/SOCIUM/zalishitisja-chi-povernutisja.html>
7. Новікова О.Ф., Шамілева Л.Л., Хандій О.О. Оцінювання розбалансованості трудової сфери в умовах воєнного стану і можливості її подолання. *Економіка України*. 2023 №2(735). С. 17-54. URL: http://economyukr.org.ua/docs/EU_23_02_017_uk.pdf
8. Савицький О. Вплив війни: що відбувається на українському ринку праці. *Deutsche Welle*, 7 червня 2022р. URL: <https://www.dw.com/uk/try-misiatsi-viiny-shcho-vidbuvaietsia-na-ukrainskomu-rynku-pratsi-a-62052011/a-62052011>.
9. Горбановська О. Повномасштабна війна на території України — реакції, виклики та дії бізнесу. *E&Y*, 21 квітня 2022 р. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=oPlxvIFEUF8>.
10. Український ринок праці: імперативи та можливості змін: колективна монографія / за наук. ред. д.е.н., проф. І.Л. Петрової, к.е.н. В.В. Близнюк ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозів. НАН України». К., 2018. 356 с. URL: <http://ief.org.ua/docs/mg/306.pdf>
11. Торік реальний ВВП скоротився на 29,1% - Держстат. *Укрінформ*. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3695597-torik-realnij-vvp-skorotivsa-na-291-derzstat.html>
12. Валовой внутрішній продукт (ВВП) в Україні 2023 *minfin*. URL: <https://index.minfin.com.ua/economy/gdp/>
13. Середня заробітна плата за видами економічної діяльності по місяцях. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/>

ПРОБЛЕМИ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ЗАКЛАДІВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

Овчаренко П.Є.,

Карлів університет, Прага, Чеська республіка,

Зось-Кіор І.М.,

Львівський національний університет імені Івана Франка,

м. Львів, Україна

Нинішні зміни у галузі охорони здоров'я, які включають в себе використання передового світового досвіду та перші результати медичної реформи в Україні, створюють нові управлінські виклики у цій сфері. Зараз керівники закладів охорони здоров'я переважно займаються питаннями ефективного управління цими закладами, замість виключно медичних аспектів. Отже, у контексті цього, важливою задачею сучасної управлінської науки і практики є негайне надання керівникам різних закладів охорони здоров'я ефективних управлінських інструментів, які дозволять досягати необхідної ефективності в роботі цих закладів, при умові майже повної відсутності у них професійних управлінських навичок, оскільки вони є колишніми лікарями.

До основних проблем аналізу ефективності діяльності закладів охорони здоров'я можна віднести:

невідповідність первинних статистичних даних, які збираються у закладах охорони здоров'я, внаслідок їхньої залежності від жорстких методик та вимог, встановленими державою для застосування економіко-статистичних методів обробки даних, що призводить до недостатньої корисності та проактивності узагальненої статистичної інформації, отриманої в результаті обробки;

неузгодженість оцінних характеристик діяльності закладів ПМСД з потребами оточуючого інституційного середовища, що значним чином знецінює результати оцінки, незважаючи на витрачені час та кошти для організації такого оцінювання. Оцінка закладів ПМСД базується на застосуванні статистично доступної інформації, а не потреб користувачів цієї оцінки.

Ключові аспекти вирішення вказаних проблем полягають у наступному.

При формуванні сукупності показників для оцінювання ефективності діяльності ПМСД спостерігається зловживання показниками входу та факторів впливу, при явній недостатності показників виходу – або ж результативності. Серед показників входу особливо перевантаженою групою є різноманітні показники ефективності витрат, які переважно є функціонально залежними один від одного. Зважаючи на це, кількість використовуваних показників виходу необхідно збільшити, а входу, відповідно, зменшити. Окремою проблемою цього є те, що при оцінці діяльності систем управління ЗОЗ показників виходу використовується дуже мало і їх потрібно додатково конструювати, використовуючи накопичений світовий досвід.

Серед наявних показників, які використовують, надзвичайно обмежена кількість стосується охоплення населення та його потреб у конкретній громаді.

Це обмеження унеможлиблює проведення відкритої оцінки, яка би кількісно характеризувала взаємодію місцевого закладу первинної медико-санітарної допомоги з оточуючим середовищем. Для досягнення цієї мети необхідно включити значно більше показників, включаючи створення нових показників. Важливо широко впроваджувати показники доступу до медичних послуг і якості надання цих послуг на місцевому рівні.

Сукупність використовуваних показників не відповідає потребам їхніх користувачів у структурованій формі. Неясно, які показники є основою для прийняття рішень різними особами, що здійснюють такі рішення. Більшість з традиційно використовуваних показників не призначені для використання керівництвом закладів первинної медико-санітарної допомоги, а для зовнішніх користувачів, таких як публічні органи та місцеве самоврядування. Або взагалі вони не мають жодного конкретного користувача – їх значення суто статистичне.

Проблема, яка посилюється, полягає у великій залежності сукупності показників від загальнодержавної політики оцінювання та інструментів збору початкової інформації. Показники не враховуються і не включаються до системи оцінювання на місцевому рівні, хоча місцеві обставини є надзвичайно важливими, а іноді навіть вирішальними. Розв'язанням цієї проблеми є структуризація показників за напрямками інституційної взаємодії на місцевому рівні і однакове включення відповідних і адекватних показників до системи оцінювання для кожного напрямку. Хоча на перший погляд цей підхід може бути складним, оскільки виникатимуть різні сукупності показників для закладів первинної медико-санітарної допомоги у різних місцевих умовах, але це є загальноприйнятою практикою в усьому світі. Існують показники, які відображають відносини на рівні держави, і вони повинні бути універсальними. Також існують показники, що відображають відносини з локальним інституційним середовищем, і вони будуть унікальними, оскільки це специфічне для кожного конкретного середовища.

Кожен заклад первинної медико-санітарної допомоги функціонує в унікальному та складному інституційному середовищі. Оцінка його ефективності повинна враховувати взаємодію з багатьма учасниками оточуючого середовища. Основою для цієї оцінки необхідно брати не лише вимоги та показники, що надходять від вищих ієрархічних органів, але й розуміння того, чому ці показники обираються і яку користь вони несуть. Оцінка, яка базується лише на зовнішніх вимогах, без розуміння сенсу та значення вимірюваних показників, є неефективним підходом. Шляхом оцінки своєї ефективності заклад ПМСД повинен розуміти своє місце і результат у громаді або території, і, завдяки цьому розумінню, покращувати виконання своєї основної соціальної функції – дбайливого ставлення до здоров'я населення.

Далі, важливим етапом вирішення проблеми є формування систем показників. Сукупності показників, що застосовуються в даний час, не можна вважати справжніми системами показників в повному розумінні цього терміну. Ці сукупності не відповідають вимогам до систем показників, і тому ефективність процесу оцінювання значно нижча, ніж було бажано. Ключовими

вимогами до системи показників є взаємозв'язок, доповнення та відсутність суперечностей у результатів вимірювання. Важливо розуміти, що більша кількість показників не завжди означає кращу систему. Існують приклади систем показників, що отримали міжнародне визнання, такі як "Система збалансованих показників" ("Balanced Scorecard"), "Управління вартістю" ("Value Based Management"), "Дюпон", "Панель приладів" ("Tableau de Board"), "Управління за цілями" ("Management by Objectives").

Крім іншого, система показників дозволяє оцінювати зміни не лише у рівні конкретних показників, а й у властивостях об'єкту оцінювання, що виражені цими показниками. Проще кажучи, структурування простих сукупностей показників у обґрунтовані системи дозволяє прискорити і здешевити процес оцінювання, забезпечуючи більш значущі результати. У випадку оцінювання діяльності закладів ПМСД рекомендується формувати сукупності показників з урахуванням структури елементів інституційного середовища.

У загальному контексті проблемою є те, що результати оцінювання ефективності не стають основою для відповідальності керівництва закладів ПМСД. Лише невелика кількість використовуваних показників відноситься до результатів роботи керівників закладів ПМСД, проте навіть у цьому випадку показники не є основою для підзвітності керівництва. Це зводить нанівець аналітичні зусилля. Якщо система оцінювання не використовується як основа для кадрової політики, існує ризик того, що показники просто будуть "декоративними", оскільки ніхто не несе відповідальності за їхній рівень. При цьому оцінювальна система матиме обмежену цінність. Прив'язування ключових показників результативності до ключових показників ефективності керівництва змусить всіх більш уважно підходити до формування сукупностей показників та їх обчислення.

Один з найбільш перспективних напрямків подальших досліджень у контексті даної проблематики полягає в дослідженні взаємозв'язків з ключовим елементом оточуючого середовища закладу ПМСД – громадою та її потребами. Актуальним завданням сьогодення є оцінка рівня участі та ефективності залучення громади до діяльності закладів ПМСД.

НОВИЙ ПОРЯДОК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ УКРАЇНИ

Мартинович Н.О.,

Державна установа «Інститут економіко-правових досліджень імені В.К. Мамутова» Національної академії наук України, Київ, Україна

Події останніх десятиріч, що відбуваються в Україні, дозволяють дійти висновку, що країна знаходиться на принципово новому етапі свого розвитку. Така тенденція пов'язана з низкою трендів, серед яких як глобальні трансформації, так і локальні зміни: переорієнтація всього світового співтовариства на принципи сталого розвитку, 4 промислова революція і як наслідок цифровізація життєдіяльності соціуму, два «Майдани», пандемія COVID-19, повномасштабна війна з Росією, що розпочалася 24 лютого 2022 року. Все це суттєво вплинуло не лише на зміну українських реалій, а й відбилося на європейських підвалинах. Співзалежність та підпорядкованість процесів, що відбуваються в Україні з іншими європейськими країнами, відображена у заявах, інтерв'ю, статтях політиків, науковців, експертів у галузі економіки, соціології, екології та ін. Так, за словами заступника Голови Європейської Комісії Жозепа Борреля: «війна в Україні не тільки забрала тисячі життів, а й завдала всьому світу серйозних економічних збитків. Нам доведеться давати собі раду — як усередині ЄС, так і за його межами — з наслідками цього третього, за останні 15 років асиметричного шоку» [1].

Незважаючи на серйозність викликів, в Україні продовжується планомірна інтеграція до європейського простору. Уряд докладає максимум зусиль для прискорення вступу країни до ЄС. Серед нещодавніх досягнень можна відзначити ухвалення Парламентом закону про ЗМІ. Це історичне рішення, оскільки українське законодавство, незважаючи на 30-річну незалежність, функціонувало в умовах «трохи покращеного пострадянського законодавства». Парламент підтримав закон щодо вдосконалення процедури конкурсного відбору кандидатур на посаду судді Конституційного Суду України. У липні 2022 року було прийнято Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо засад державної регіональної політики та політики відновлення регіонів і територій». Згідно Статті 112 цього нормативно-правового акту, «для планування відновлення та стимулювання розвитку регіонів та територій, а також з метою запровадження органами виконавчої влади і органами місцевого самоврядування спеціальних механізмів та інструментів визначаються такі функціональні типи територій»: 1) території відновлення; 2) регіональні полюси зростання; 3) території з особливими умовами для розвитку; 4) території сталого розвитку. Постановою Кабінету Міністрів України № 1159 від 14.10.2022 затверджено порядок розроблення, проведення громадського обговорення, погодження програм комплексного відновлення областей, територій громад (їх частин) та внесення змін до них.

Не можна не відзначити суттєвого прогресу у сфері сталого розвитку. Так, починаючи з 2015 року в Україні розробляється та реалізується Стратегія сталого розвитку. У 2017 році була прийнята Національна базова доповідь «Мета сталого розвитку: Україна», в якій були націоналізовані глобальні цілі ЦУР. Постановою Кабінету Міністрів України від 21 серпня 2019 року № 686-р щодо збору даних для моніторингу реалізації цілей сталого розвитку (далі ЦУР) було затверджено націоналізований перелік показників ЦУР, які покладено в основу авторських пропозицій. Також, починаючи з 2019 року, на Державну службу статистики України покладено повноваження щодо забезпечення умов для збирання та оприлюднення цих даних та координації діяльності з розробки метаданих за показниками. Крім того, у 2020 році Державна служба статистики України спільно з незалежною аналітичною платформою VoxUkraine за підтримки ПРООН в Україні провела пілотний проект щодо вимірювання прогресу у досягненні ЦУР в Україні з використанням методології економічної та соціальної комісії для Азії та Тихого океану (далі ЕСКАТО) ООН та на основі Добровільного національного огляду ЦУР [2].

З метою ефективного повоєнного відновлення України, 21 квітня 2022 року Президент України підписав наказ про утворення Національної ради щодо відновлення України від наслідків війни, а 2 травня у Комітеті з питань економічного розвитку Верховної Ради було презентовано план відновлення. У зв'язку з цим в Україні розпочато активізацію всіх процесів, пов'язаних з повоєнним відновленням, зокрема, вже ведеться моніторинг втрат економіки від війни, згідно з яким за період з 24 лютого 2022 року по 24 лютого 2023 року прямі збитки від війни склали понад 143,8 млрд дол. США (за вартістю заміщення) [3]. Непрямі втрати оцінили ще в 161,8 млрд дол. (втрата доходів та додаткові витрати) [4].

У рамках заходу «Підсумки-2022», що проводиться ad hoc think tank «Сприяння», порядок денний якого так і називався: «За якими принципами слід жити Україні в 2023 році для ефективного відновлення та сталого розвитку», учасниками одноголосно озвучувалася гостра необхідність спільної співпраці країн ЄС не лише у період війни в Україні, але після її закінчення [5].

Про необхідність пошуку нових підходів відновлення України, з урахуванням її інтеграції в європейський простір, а також подальшого спільного сталого розвитку країн ЄС, йшлося у рамках масштабного заходу, який організовано та проведено науковою спільнотою України, експертна дискусія «Стратегія повоєнного відновлення України», який відбувся за ініціативою відділення економіки Національної академії наук України (далі НАНУ) на базі Національного інституту стратегічних досліджень. В результаті вченими було визначено ключові вектори та терміни післявоєнного відновлення України, у тому числі: «відновлення довоєнного рівня якості життя населення строком до 2027 року»; «досягнення основних соціально-економічних параметрів східноєвропейських країн до 2032 р.» [6]. Окреслено напрями найактуальніших сфер наукових досліджень на майбутній період, серед них: дослідження ефективності післявоєнного відновлення, розробка комплексу оціночних

показників, формування системи моніторингу, а також розробка методичних рекомендацій щодо оцінки ефективності післявоєнного відновлення територій.

Будучи зацікавленими особами в успішній ліквідації наслідків війни та подальшому розвитку країни у складі європейського союзу, вченими інституту економіко-правових досліджень НАНУ, в рамках НДР 0122U002121 «Розвиток ТПП в умовах збройного конфлікту: оцінка результату та ефективності», ведеться робота над пошуком дієвого інструментарію оцінки. В межах чого, науковцями відділу проблем міжрегіонального співробітництва узагальнено європейський досвід повоєнної розбудови територій [7], сформовано систему показників соціально-економічної ефективності повоєнного розвитку громад і регіонів [8], розроблено науково-методичний концепт ефективного соціально-економічного розвитку України після війни [9]. Запропонований концептуальний підхід забезпечує стійкий розвиток країни у післявоєнний період шляхом створення міцної, соціально відповідальної, сучасної відкритої конкурентоспроможної економіки рівних можливостей, комфортної для життя людей, стратегічно та повноправно інтегрованої у європейське та глобальне економічне співтовариство, здатної сформувати надійний фінансово-економічний та оборонний потенціал, достатній для відсічі будь-якого типу військової та економічної агресії.

Література:

1. Borrell J. The Diplomatic Service of the European Union: веб-сайт. URL: https://www.eeas.europa.eu/eeas/window-world-blog-hrvp-josep-borrell_en (дата звернення: 18.04.2023).
2. Державна служба статистики України. Вимірювання прогресу в досягненні ЦСР в Україні на основі методології ЕСКАТО ООН: веб-сайт: URL: https://unece.org/sites/default/files/2021-03/EM_1_2_Ukraine_RU.pdf (дата звернення: 25.04.2023).
3. Київська школа економіки. Звіт про прямі збитки інфраструктури від руйнувань внаслідок військової агресії Росії проти України за рік від початку повномасштабного вторгнення: веб-сайт. URL: https://kse.ua/wp-content/uploads/2023/03/UKR_Feb23_FINAL_Damages-Report.pdf (дата звернення: 19.05.2023).
4. Кабінет Міністрів України. Національна рада з питань відновлення України наслідків війни: веб-сайт. URL: <https://www.kmu.gov.ua/diyalnist/nacionalna-rada-z-vidnovlennya-ukrayini-vid-naslidkiv-vijni> (дата звернення: 09.04.2023).
5. Мазур А., 2022, За якими принципами має жити Україна у 2023 році для швидкого відновлення та сталого розвитку. *Допомога*. URL: <https://ukranews.com/publication/3491-sodejstvие-po-kakim-printsipam-sleduet-zhit-ukraine-v-2023-godu-dlya-bystrogo-vosstanovle> (дата звернення: 17.04.2023).
6. Повоєнна розбудова України. Погляд Відділення економіки НАН України: веб-сайт. URL:

<https://www.nas.gov.ua/UA/NASUDepartment/Pages/default.aspx?DepartmentID=0002174> (дата звернення: 09.01.2023).

7. Zabłodska I., Rohozian Yu., Khandii O., Sieriebriak S., Litvinova I. European experience in the construction of priority development territories after an armed conflict: a trajectory of sustainability. *Problemy Ekorozwoju*. 2023. 18(1). P. 51-60. DOI: 10.35784/pe.2023.1.05

8. Гречана С.І. Соціально-економічна ефективність розвитку громад і регіонів: побудова системи показників в умовах повоєнного відновлення. *Економіка та право*. 2022. № 4(67). С. 43-56. DOI: <https://doi.org/10.15407/econlaw.2022.04.043>.

9. Martynovych N., Yemchenko I., Kulinich T. From the territory of recovery to sustainable development: A methodological concept of effective socio-economic development of Ukraine after the war. *Problemy Ekorozwoju*. 2023. 18 (2). P. 69-79.

ВИКЛИКИ ФІНАНСОВОЇ АВТОНОМІЇ ГРОМАД В КОНТЕКСТІ ВІДНОВЛЕННЯ ТЕРИТОРІЙ, ЩО ПОСТРАЖДАЛИ ВІД ЗБРОЙНОЇ АГРЕСІЇ РОСІЇ

Гречана С.І.,

Луганська філія ДУ «Інститут економіко-правових досліджень ім. В.К.
Мамутова НАН України», Київ, Україна

Розв'язання росією збройної агресії у 2014 році, привело Україну до світового рейтингу країн із найгіршими гуманітарними кризами за версією International Rescue Committee на найближчі три роки. Але початок повномасштабного вторгнення у 2022 році мав настільки катастрофічні наслідки, що IRC відвело Україні 10 місце [1], враховуючи присутність всіх основних чинників, які враховує організація при складанні рейтингу: економічний хаос, насильницькі конфлікти, примусове вигнання, продовольчі кризи, тощо.

Міжнародні експерти у співпраці з вітчизняними урядовими структурами та фахівцями визначили рівень втрат України за рік війни на рівні 425 млрд. доларів США [2, с. 11]. Сума коштів, що необхідні для повоєнного відновлення України, визначена в розмірі 411 млрд. доларів США. Але, враховуючи продовження активних бойових дій та ракетних обстрілів, що несуть нові втрати життів, руйнування та збитки, вона постійно зростає, вже майже в три рази перевищивши річний ВВП країни. Зрозуміло, що пошматована війною й розбалансована українська економіка та бюджет, більша частина якого витрачається на воєнні потреби, не в змозі забезпечити фінансування такого відновлення. Але брак коштів ставить під загрозу здійснення навіть першочергової відбудови, окремі об'єкти якої визначені державою на 2023 рік – енергетична інфраструктура, житло, критична інфраструктури, економіка та гуманітарне розмінування, оскільки вже зрозуміло, що не вистачає 11 млрд. доларів США.

Та питання адекватного відновного фінансування ще більш актуальні на регіональному та субрегіональному рівнях. Реформа децентралізації створила інститут фінансової автономії територіальної громади, який передбачав не тільки гарантії достатності власних фінансових ресурсів, але й здатність їх ефективного та відповідального використання. Та через нормативну неврегульованість саме відповідальності щодо витрачання коштів (включно з розмежуванням самоврядних та делегованих секторальних повноважень), яка планувалась до реалізації на другому етапі реформи, цей інститут працює доволі обмежено.

Незважаючи на це, багато громад вже декілька років успішно користуються можливостями незалежного планування і фінансування власного розвитку, компенсуючи вади нормативно-правового поля активізацією залучення додаткових альтернативних джерел для реалізації проектів місцевого розвитку (ДФРР, гранти, кошти міжнародних донорів).

На сьогодні обсяги підтримки громад, в першу чергу, від держави, суттєво скоротились, а центри відновлення перемістилися до площини їх відповідальності. Це і відновлення доступу до освіти, медицини,

адміністративних послуг, забезпечення тимчасового прихистку, допомога у відновленні пошкодженого житла, тощо. А враховуючи проблеми повної чи часткової втрати громадами спроможності під час війни, інститут фінансової автономії проходить суттєві випробування, наближаючись до межі припинення існування. І це в той час, коли його збереження має визначальний вплив на якість та швидкість повернення громад, що постраждали від збройної агресії росії, до рівня хоча б довоєнної життєдіяльності.

Тому, в цьому дослідженні ми ставимо за мету розкрити основні виклики фінансової автономії громад, що потребують відновлення чи визначені як території відновлення, з огляду на здатність формування достатнього обсягу власних фінансових ресурсів за втручання чи невтручання держави, та в частині розподілу відповідальності за витрачання коштів.

Згубний вплив російської збройної агресії відчули практично всі територіальні громади, але нинішнє їх становище сильно різниться в залежності від того, наскільки вони віддалені від лінії фронту та наскільки вони постраждали від воєнних дій [3, с. 4]. Адекватно реагуючи на ці реалії, влада переглянула функціональні типи територій, розділивши їх за критерієм рівня та здатності до самостійного розвитку [4]. Для територій, на яких відбувалися бойові дії та/або які були тимчасово окуповані, та/або території яких зазнали руйнувань об'єктів критичної інфраструктури, соціальної інфраструктури, об'єктів житлового фонду внаслідок ведення бойових дій, було запроваджено новий тип – території відновлення – до яких належать також і ті, які характеризуються різким погіршенням рівня соціально-економічного розвитку та значним переміщенням населення до інших регіонів та/або інших держав.

Саме такий тип територій обрано пріоритетним у регіональному розвитку 2023 року. І хоча на сьогодні тільки узгоджуються критерії, відповідно до яких визначатимуться території відновлення, розуміємо, що це громади, які постраждали від збройної агресії росії, та/чи мають погіршення рівня соціально-економічного розвитку. Тобто, більшість таких громад є неспроможними чи умовно спроможними, а держава, маючи хронічну нестачу бюджетних коштів, і відповідно суттєво обмеживши фінансову підтримку громад, цим вимушеним кроком послабить їх ще більше. Однак, це дієве виштовхування в зону реальної фінансової автономії, яка за сутністю кардинально відрізняється від справжньої, але дає великі шанси на виживання та перехід до більш успішної життєдіяльності.

Так чи інакше в сьогоднішніх умовах воєнного стану кожна громада, а тим більше та, що постраждала від війни, має прагнути фінансової автономії та тих переваг, які надає її досягнення. Цей шлях є непростим ап'рорі, але складності йому додає існування певних стійких усвідомлень та дій, які «помилково напрацьовані» за роки реформи децентралізації. Саме вони спонукають місцеву владу до прийняття начебто вірних рішень, але в перспективі вони не тільки створюють додаткові перепони, а можливо, перекреслюють реалізацію планів відновлення. Тобто, це ті виклики, з якими стикається більшість громад, але для територій відновлення права на помилку зараз немає.

Наукові та експертні дослідження в цій сфері, а також коментарі безпосередніх учасників реформи децентралізації, за більш ніж 8 років дають суттєвий перелік проблемних питань, частина яких вже врахована у чинному нормативному та методичному контенті. Було вирішено зупинитись на двох основних викликах, які, по-перше, в повній мірі відповідають сутності фінансової автономії, а по-друге, їх уникнення може надати додаткові джерела коштів на відновлення постраждалих громад. Це застосування громадами пільгового оподаткування, а також відсутність оцінки прийнятих рішень на відповідності критерію ефективності.

Податкові пільги є доволі поширеним в Україні інструментом державної підтримки економічної активності, хоча їх надання не ґрунтується на певній політиці чи визначених принципах. За розрахунками фахівців Київської школи економіки за період 2010-2019 роки Україна втратила від їх застосування 827 млрд. грн. або 83% доходів річного державного бюджету 2019 року [5, с. 4]. Однак, незважаючи на свій значний обсяг, вони не сприяли інноваційному розвитку економіки, не стимулювали збільшення інвестицій та не можуть бути визначені як ефективні через непрозорість даних [5, с. 22-23].

На місцевому рівні втрати бюджетів через пільги також є доволі суттєвими. За даними дослідження [6] громади в середньому збирають 78% доходів від свого потенціалу. Зрозуміло, що не всі ці втрати бюджетів відбуваються за рахунок надання пільг. Однак, наприклад, дві селищних громади Фастівського району Київської області мають доволі непоганий рівень бюджетної спроможності: Калинівська ТГ 88,8% (356 місце в рейтингу 1438 громад) та Глевахівська ТГ 87,1% (453 місце), але в останньої рівень наданих податкових пільг вищий.

Таке порівняння є доволі контраверсійним, однак демонструє певну тенденцію, висловлену експертною та науковою спільнотою в рекомендаціях щодо трансформації податкової системи в умовах війни. Загальний висновок можна сформулювати наступним чином: база власних ресурсів громад має бути максимально захищеною, а створення економічних стимулів для бізнесу в постраждалих районах повинно відбуватися не за рахунок місцевих бюджетів, діючи у воєнний час пільга за єдиним податком має бути скасована, а за земельним податком – переглянута та оптимізована [3,7,8].

Ефективне витрачання фінансових ресурсів є безперечно головним правилом будь-якого суб'єкта господарювання. Але в процесі реформи децентралізації критерій ефективності, як один з найголовніших показників доцільності впровадження проекту розвитку, перетворився для органів місцевого самоврядування у фіксування досягнення результату. В умовах зниження термінів прийняття рішень в умовах повоєнного відновлення, а також зрозумілого за певних обставин обмеження публічності та відкритості комунікацій, це може створити значну загрозу для швидкого та якісного відновлення території громади. Тобто повертаючись до проблеми нерегульованості відповідальності як за прийняті рішення, так і за делегування повноважень, цей виклик переміщує фінансову автономію в площину

корупційних ризиків чи вертає до «ре-централізації», як зазначили фахівці Центру експертизи доброго врядування [3].

Отже, визначені виклики фінансової автономії громад, що постраждали від збройної агресії росії та потребують відновлення, чинять безпосередній вплив на бюджетну спроможність громад та швидкість їх повернення хоча б до довоєнного рівня життєдіяльності. Однак за відсутності на сьогоднішній день обґрунтованих висновків, підкріплених аналітичними даними, щодо визначення розміру такого впливу, доволі складно давати рекомендації щодо врегулювання піднятих проблемних питань, в першу чергу, пільгового місцевого оподаткування. Саме визначення оптимального взаємозв'язку фіскальної ефективності та фінансової автономії громад становить перспективу досліджень автора в контексті відновлення територій, що постраждали від збройної агресії росії.

Література:

1. At a Glance: 2023 Emergency Watchlist. International Rescue Committee. <https://www.rescue.org/report/glance-2023-emergency-watchlist>
2. Ukraine Rapid Damage and Needs Assessment: February 2022 - February 2023 (English). Washington, D.C. : World Bank Group. <http://documents.worldbank.org/curated/en/099184503212328877/P1801740d1177f03c0ab180057556615497>
3. Рекомендації стосовно формування політики з питань Плану відновлення місцевого самоврядування від наслідків війни. Центр експертизи доброго врядування. Режим доступу: http://www.slg-coe.org.ua/wp-content/uploads/2022/07/CEGG-PAD-on-Ukraine-Recovery-Strategy-in-LSG-area_UKR_FINAL.pdf
4. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо засад державної регіональної політики та політики відновлення регіонів і територій. Закон України № 2389-IX від 09.07.2022 р. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2389-20#n7>
5. Марчак Д., Маркуц Ю. Податкові пільги. Кого та в якому обов'язку субсидує Україна через надання податкових пільг? Центр аналізу публічних фінансів та публічного управління KSE. Режим доступу: https://kse.ua/wp-content/uploads/2020/12/CPFG-Podatkovii-pilgi_doslidzhennya_30.11-1.pdf
6. Піддубний І. Децентралізація в Україні: Чи можуть громади підвищити доходи бюджетів? Режим доступу: <https://voxukraine.org/detsentralizatsiya-v-ukrayini-chy-mozhut-gromady-pidvyshhyty-dohody-byudzhetyv>
7. Луніна І.О., Білоусова О.С., Фролова Н.Б. Особливості формування фіскального простору у воєнний та поствоєнний періоди. Економіка та держава. 2022. № 4. С. 20–28. URL: doi.org/10.32702/2306-6806.2022.4.20.
8. Якими повинні бути податки в Україні? Експертна дискусія. Режим доступу: https://case-ukraine.com.ua/content/uploads/2023/02/2_Tezy_Podatky_red-1.pdf

ІНФОРМАЦІЙНЕ ПІДГРУНТЯ РОЗБУДОВИ ТЕРИТОРІЙ ЗА ФУНКЦІОНАЛЬНОЮ ТИПІЗАЦІЄЮ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ: ВИКЛИКИ І ПЕРСПЕКТИВИ

Рогозян Ю.С.,

Луганська філія Державної установи «Інститут економіко-правових досліджень імені В.К. Макутова Національної академії наук України», м. Київ, Україна

Виклики воєнного стану, в якому Україна живе з 24 лютого 2022 року, екстраполюють свій вплив на всі сфери життєдіяльності, серед яких – відновлення постраждалих територій грає значну роль. Адміністративно-територіальні одиниці, що взяли на себе потужний удар війни (регіони й територіальні громади) потребують нових рішень в управлінні та адмініструванні в умовах соціально-економічних трансформацій.

Серед широкого спектру інструментарію розбудови вказаних функціональних типів територій особливе місце займає інформатизація, оскільки саме в період активних воєнних дій імплементація цифрових інструментів бренду “Дія” сприяла налагодженню оптимальної роботи всіх державних послуг та їх управлінню з боку центральних органів влади. Однак, успішне використання інформаційних технологій, програм і продуктів на локальному рівні, стало можливим завдяки поступовому створенню передумов для їх впровадження, де формування та реалізація програм інформатизації мала стратегічне значення. У 2021 році представники Міністерства розвитку громад та територій реалізовували пілотний проект щодо формування Програми цифрового регіонального розвитку у чотирьох областях України (Одеська, Дніпропетровська, Чернігівська та Харківська), втім 2022 рік вніс суттєві корективи в державну регіональну політику, що вплинуло на назву й наповнення даного нормативно-правового акту локального рівня.

Дані аргументи знайшли своє втілення в законодавчих положеннях у сфері державної регіональної політики, в основі яких – поява нових функціональних типів територій, у складі яких території сталого розвитку, регіональні полюси зростання, території з особливими умовами для розвитку та території відновлення [1]. Два останні типи потребують найбільшої уваги з боку представників органів державної влади та місцевого самоврядування, а також наукового й експертного середовища як драйвери розбудови постраждалих територій та відновлення економічного потенціалу нашої країни у воєнний і повоєнний час. Важливою у даному випадку є реалізація програмних інструментів, зокрема програми інформатизації регіону та територіальної громади, що розробляється відповідно до пріоритетних напрямів цифрового розвитку Державної стратегії регіонального розвитку на 2021 – 2027 роки у чіткій кореляції зі стратегією розвитку відповідної області [2]. На сьогодні більшість регіонів і територіальних громад мають затверджені програми інформатизації, датовані, здебільшого, 2021 роком. Дніпропетровська ОДА навіть підготувала окремі методичні рекомендації щодо організації заходів з

цифрового розвитку та їх управління органами місцевої влади, а також розроблення проекту програми інформатизації, завдяки чому більшість територіальних громад даного регіону користується відповідними інструментами.

Сьогодні, на рівні регіонів оновлені програми інформатизації з урахуванням викликів, спричинених військовими діями, прийняли 5 регіонів, однак лише 3 області мають відповідні документи у публічному доступі: Вінницька, Волинська та Закарпатська на період 2023 – 2025 років. Ще дві області готуються до даного процесу: Дніпропетровська та Київська.

Щодо територіальних громад, нові програми, які враховують реалії воєнного стану, мають:

на 2022-2024 роки: Дрогобицька міська ТГ (Львівська область);

на 2022-2026 роки: Липовецька міська ТГ (Вінницька область);

на 2023 рік: Вороновицька селищна ТГ (Вінницька область), Руськополянська сільська ТГ (Черкаська область), Ніжинська міська ТГ Чернігівської області має окремі програми інформатизації для кожного управління міської ради;

на 2023-2025 роки: Березанська міська ТГ (Київська область), Калуська міська ТГ (Івано-Франківська область), Кодимська міська ТГ (Одеська область), Радсадівська сільська ТГ (Миколаївська область), Самбірська міська ТГ (Львівська область), Сатанівська селищна ТГ (Хмельницька область), Стеблівська селищна ТГ (Черкаська область);

на 2023-2026 роки: Зеленодольська міська ТГ (Дніпропетровська область).

З огляду на той факт, що у минулому році з'явилися нові виклики для регіонів і територіальних громад, змусивши в буквальному сенсі перенести соціальну, економічну, адміністративну, культурну та інші складові життєдіяльності та питання їх управління в цифрове поле, невдовзі постане необхідність формування документальної основи для розбудови територій з особливими умовами для розвитку та територій відновлення. У даному контексті програма інформатизації займе важливе місце, оскільки війна посилює важливість впровадження інформаційно-комунікаційних технологій. У даних умовах діяльність органів державної влади та місцевого самоврядування потребуватиме більш ґрунтовного підходу з точки зору управління вказаними процесами та підготовки відповідного методичного підґрунтя для регіонів та територіальних громад за погодженням Міністерства цифрової трансформації з урахуванням воєнного сьогодення.

Література:

1. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо засад державної регіональної політики та політики відновлення регіонів і територій: Закон України від 09 лип. 2022 р. №2389-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2389-20#Text> (дата звернення 12.05.2023).

2. Державна стратегія регіонального розвитку на 2021-2027 роки: Постанова Кабінету Міністрів України від 5 серп. 2020 р. № 695. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/695-2020-%D0%BF#n189> (дата звернення 11.05.2023).

УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД НА ЗАСАДАХ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Височин А.Ю., Височин Д.Ю.,

Східноукраїнський національний університет імені В. Даля,
м. Київ, Україна

Економічна стабільність і безпека територіальних громад мають вирішальне значення для сталого розвитку та загального процвітання суспільства. Однак в умовах нестабільності і невизначеності територіальні громади стикаються з численними викликами, які потребують інноваційних підходів та активних стратегій управління. Тому необхідність у створенні надійних механізмів для підтримки зростання та стійкості громад стає все більш актуальною.

Метою дослідження є вивчення багатогранних аспектів управління розвитком територіальних громад в контексті їхньої фінансово-економічної безпеки, визначення ефективних стратегій та практик, які можуть бути застосовані для забезпечення стабільності та розвитку територіальних громад.

Протягом останніх років дослідженню розвитку територіальних громад та їхньої фінансово-економічної безпеки приділялася значна увага в роботах Мельничук Ю. М. [1], Ільїна М.В., Шпильова Ю.Б. [2], Борщ Г.А., Вакуленко В.М., Гринчук Н.М., Дехтяренко Ю.Ф., Ігнатенко О.С., Куйбіди В.С., Ткачука А.Ф., Юзефовича В.В. [3], Повзун Д. І. [4], Бак Н.А. [5], Бугіль С.Я. [6], Волосюк М.В., Сіренко І.В. [7], Мунько А.Ю. [8], Попадинець Н. М [9] та багатьох інших.

Управління розвитком територіальних громад потребує комплексного підходу, який враховує різні фактори, що впливають на їх фінансово-економічну безпеку (ФЕБ). Одним із підходів до забезпечення ФЕБ є сприяння диверсифікованій та стійкій місцевій економіці. Це може передбачати підтримку існуючих підприємств і галузей, а також залучення нових, сумісних з ресурсами та цінностями громади. Для цього органи місцевого самоврядування можуть надавати різні форми допомоги, такі як податкові пільги, гранти, позики та технічну підтримку. Вони також можуть сприяти налагодженню партнерських відносин між місцевим бізнесом, університетами та науково-дослідними установами з метою сприяння інноваціям та передачі знань.

Ще одним аспектом забезпечення фінансово-економічної безпеки є підвищення якості життя місцевих мешканців. Це може включати інвестиції в інфраструктуру, освіту, охорону здоров'я та соціальні послуги, які сприяють формуванню здорової та продуктивної робочої сили. Крім того, органи місцевого самоврядування можуть сприяти розвитку культури підприємництва та громадянської активності, коли мешканці заохочуються до участі в процесах прийняття рішень і беруть на себе відповідальність за розвиток своєї громади.

Управління розвитком територіальних громад має ґрунтуватися на стратегічному управлінні, передбачати диверсифікацію економіки і розвиток інфраструктури, залучення громади до прийняття рішень, інвестування в освіту та розвиток робочої сили.

Диверсифікована економіка - це економіка, яка є менш вразливою до потрясінь та коливань в одному секторі. Тому потрібно заохочувати розвиток різних секторів у громаді, щоб забезпечити стабільну економічну базу. Це можна зробити шляхом залучення нових підприємств, підтримки існуючих та заохочення підприємництва.

Важливе значення для розвитку територіальних громад має ефективне стратегічне управління. Стратегічний план має бути розроблений на основі консультацій з ключовими зацікавленими сторонами, включаючи місцевий бізнес, громадські групи та державні установи. План має окреслювати цілі економічного розвитку громади та визначати стратегії і ресурси, необхідні для досягнення цих цілей.

Для економічного розвитку громади має вирішальну вагу розвиток інфраструктури. Це стосується транспортної, комунальної та комунікаційної інфраструктури. Інвестиції в інфраструктуру можуть залучити нові підприємства та підтримати зростання існуючих.

Також велике значення для фінансової безпеки має ефективне управління фінансами. Це включає розробку та дотримання бюджету, управління боргами та зобов'язаннями, а також пошук можливостей фінансування з державних та приватних джерел.

Для успіху ініціатив економічного розвитку вагоме значення має взаємодія з громадою, яка включає налагодження партнерських відносин з місцевим бізнесом та громадськими групами, надання можливостей для участі та зворотного зв'язку, а також сприяння розвитку культури підприємництва та інновацій.

Освіта та розвиток робочої сили є ключовими факторами економічного успіху громади. Забезпечення доступу до освіти та навчальних програм може допомогти мешканцям набути навичок, необхідних для досягнення успіху в сучасній економіці.

Беручи до уваги ці фактори, громади можуть розробити комплексну стратегію управління своєю економічною та фінансовою безпекою, а також працювати в напрямку довгострокової стійкості та зростання.

Важливо розуміти, що територіальні громади можуть сильно відрізнятися за розміром, кількістю населення, ресурсами та видами економічної діяльності. Тому будь-яка стратегія розвитку має бути адаптована до конкретних потреб та особливостей кожної громади.

Загалом, управління розвитком територіальних громад вимагає цілісного та спільного підходу, який враховує унікальні потреби та потенціал кожної громади. Застосовуючи таку комплексну стратегію, керівники та зацікавлені сторони можуть ефективно вирішувати проблеми, з якими стикаються територіальні громади, забезпечуючи їх стале зростання, процвітання та стійкість в умовах постійно мінливого економічного ландшафту.

Література:

1. Мельничук Ю. М., Управління стратегічним розвитком територіальних громад. Механізми управління розвитком територій. Збірник наукових праць. Житомир, 2020, с.142-145.
2. Ільїна М.В., Шпильова Ю.Б., Інституціональне середовище формування стратегії розвитку територіальних громад, *Приазовський економічний вісник*, №1(18), Запоріжжя, 2020, с.26-31.
3. Борщ Г.А., Вакуленко В.М., Гринчук Н.М., Дехтяренко Ю.Ф., Ігнатенко О.С., Куйбіда В.С., Ткачук А.Ф., Юзефович В.В. Ресурсне забезпечення об'єднаної територіальної громади та її маркетинг. Київ : 2017. 107 с.
4. Повзун Д. І. Фінансово-економічна безпека як основна складова соціально-економічного розвитку регіону. *Ефективна економіка*. № 8. 2020.
5. Бак Н.А. Фінансова безпека територіальних громад в Україні: сутність, структурні складові, загрози. *Світ фінансів*. 2019. № 1(58). С. 98–110.
6. Бугіль С.Я. Фінансова стійкість та безпека місцевих бюджетів в умовах обмеженості фінансових ресурсів. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2016. Вип. 1. С. 55–60.
7. Волосяк М.В., Сіренко І.В. Економічна безпека територіальної громади в системі забезпечення її сталого розвитку. *Економіка та держава*. 2021. № 6. С. 105–109.
8. Мунько А.Ю. Політика фінансової безпеки територіальних громад: розробка, реалізація, оцінювання. *Таврійський науковий вісник*. 2022. № 1. С. 66–72.
9. Попадинець Н. М. Роль стратегічного планування в економічному розвитку регіону. *Територіальний розвиток та регіональна економіка*. 2017. Випуск 6 (128). С. 16-19.

МІСЦЕВІ ПРОГРАМИ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЖИТЛОМ ВНУТРІШНЬО ПЕРЕМІЩЕНИХ ОСІБ

Сердюкова О.Є.,

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля,
Київ, Україна

Проблема забезпечення житлом в Україні завжди була актуальною в діяльності органів місцевого самоврядування в будь-якому регіоні. Брак комунального житла має суттєвий вплив на рівень соціальної напруженості в громадах, а рівень забезпеченості житлом є одним з показників, що відображає сталість розвитку населеного пункту.

З початком військового вторгнення Російської Федерації ця проблема стала ще актуальнішою, оскільки значна кількість населення України з територій ведення бойових дій і тимчасово окупованих територій втратила своє житло та стала вимушеними переселенцями. Станом на 01.02.2023 через військові дії в Україні зруйновано чи пошкоджено 59,031 мільйонів квадратних метрів житлової площі. Найбільших руйнувань зазнали територіальні громади Сходу України – Донецької, Луганської та Харківської областей, суттєвих ушкоджень – громади Київської та Чернігівської областей [1].

Держава та органи місцевого самоврядування в більш безпечних регіонах вживають активних заходів щодо розміщення такої кількості громадян, пристосовуючи для можливості проживання різні соціальні об'єкти: школи, будинки культури, лікарні, інтернати, гуртожитки тощо. Проте, все це є тимчасовим житлом, що розраховане на надання прихистку потребуючим його громадянам на певний час і не може використовуватися як житло для внутрішньо переміщених осіб (ВПО) постійно.

Одним із інструментів управління процесами забезпечення житлом ВПО є місцеві програми, що приймаються органами місцевого самоврядування та органами, що виконують їх повноваження. Програма забезпечення житлом може включати в себе наступні напрями: будівництво нового житла; безоплатну передачу в комунальну власність громади державного майна або майна інших форм власності та капітальний ремонт його під потреби ВПО; придбання у власність громад будівель різних форм власності та приведення його у належний стан для проживання; оренда приміщень інших форм власності; будівництво модульних будинків для тимчасового розміщення в них постраждалих категорій, інші напрями.

Заходи з реалізації цих напрямів можуть здійснюватися за рахунок коштів місцевого бюджету, коштів державного бюджету, коштів комунальних підприємств, коштів бізнесу та коштів міжнародних донорів.

Для вирішення питання забезпечення житлом ВПО необхідно вирішити наступні завдання:

- 1) визначення потреб ВПО – мешканців територіальної громади в житлі;
- 2) визначення механізму передачі житла у найм;

- 3) створення житлового фонду, необхідного для задоволення потреб ВПО;
- 4) заходи з надання комунального житла в найм, у тому числі відомчого житла та житла з маневрового фонду;
- 5) контроль за виконанням умов договорів найму;
- 6) встановлення комунікації з ВПО під час реалізації Програми.

Таким чином, визначення проблеми забезпечення житлом як основної проблеми ВПО та застосування місцевих програм як інструменту управління процесами забезпечення житлом ВПО сьогодні дозволяє органам місцевого самоврядування визначати механізм забезпечення житлом ВПО в конкретних громадах на території України та планувати кошти для вирішення цієї проблеми.

Література:

1. План відновлення України. URL: <https://recovery.gov.ua/> (дата звернення 01.02.2023).

СЕКЦІЯ 10: МАРКЕТИНГ ХХІ СТОЛІТТЯ: ВИКЛИКИ ТА ЗМІНИ БРЕНДИ У ВОЄННИЙ ЧАС

РОЛЬ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ ДЛЯ ЦІЛЕЙ МАРКЕТИНГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Андрюхін О.О., Сафронська І.М.,

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля,
м. Київ, Україна

Актуальність маркетингових досліджень зростає пропорційно до збільшення невизначеності середовища, в якому функціонують українські підприємства. Ефективне функціонування в реаліях економічної кризи, загострення конкуренції та ускладнення вимог споживачів вимагає від менеджерів помічати і передбачати довгострокові тренди, тенденції розвитку, а також поточні зміни, що відбуваються на ринку. Для розробки стратегічних, тактичних та оперативних рішень необхідний систематичний збір, відбір і перевірка інформації про ринок і його учасників. Маркетингове дослідження не усуває повністю ризик, але правильне використання досліджень значно знижує невизначеність і сприяє тому, що прийняті рішення будуть менше обтяжені помилками та інтуїтивними судженнями, які можуть бути ненадійними.

Результатом проведення маркетингових досліджень є, насамперед, маркетингова інформація. Маркетингова інформація – це дані, знання про будь-який об'єкт, подію, процеси чи явища, які необхідні для підготовки і прийняття маркетингових рішень [1].

Інформація виконує багато функцій в організації, серед яких елементарними можна назвати такі:

- когнітивна функція,
- мотиваційна функція,
- координаційна функція,
- контрольно-моніторингова функція.

Інформація відіграє особливу роль у процесах прийняття рішень, що відбуваються на підприємстві. Інформація, що характеризується такими характеристиками, як своєчасність, точність, актуальність і достовірність, використовується для оптимізації процесу прийняття рішень і, таким чином, покращення досягнутих результатів і комерційних результатів. Відсутність належної інформації передбачає ризик прийняття неправильного рішення, часто фатального. Незалежно від характеру галузі, в якій працює компанія, умовою ефективного прийняття рішень є наявність точної інформації та її належне використання.

Можна припустити, що інформація необхідна на кожному з етапів процесу прийняття рішень, що відбуваються в компанії, починаючи від розкриття проблеми, через визначення її характеру та розробки альтернативних рішень, їх оцінку з точки зору очікуваних ефектів від обдумані дії, до моменту реалізації

прийнятих рішень та оцінки їх результатів. Різноманітність проблем, для яких отримана інформація, означає, що спосіб її використання також може бути різним. Серед маркетингових проблем можна виділити:

- проблеми, пов'язані з плануванням,
- проблеми, пов'язані з прийняттям маркетингових рішень,
- проблеми, пов'язані з функціями керуючого рішення.

Окрім виміру прийняття рішень, слід також брати до уваги когнітивний вимір інформації, тобто збагачення маркетингових знань.

Відповідно до вказаних проблем маркетингу можна говорити про інструментальний чи концептуальний спосіб використання інформації менеджерами. У випадку суто завдань прийняття рішень інформація використовується інструментально, що найчастіше зводиться до її безпосереднього використання для вирішення існуючої маркетингової проблеми. У цьому випадку інформація може бути використана для прийняття як короткострокових, так і довгострокових рішень щодо елементів комплексу маркетингу, таких як рішення щодо того, який із дизайнів продукту слід впровадити, яку ціну встановити, де та як кому слід продавати продукцію або яку комбінацію медіа використовувати в рекламній діяльності.

Подібний інструментальний підхід використовується у випадку аудиту, коли інформація використовується, наприклад, для оцінки ступеня задоволеності клієнтів, визначення іміджу організації на цільовому ринку або загальної частки ринку або оцінки впливу минулих коригування комплексу маркетингових заходів. Інструментальний підхід також стосується використання інформації в контексті планування, наприклад, визначення реальних ринкових можливостей, тенденцій на обслуговуваних ринках продукції, прогнозування змін у ринковій інфраструктурі або планування продукту.

Інформацію також можна збирати для отримання кращого уявлення про умови ведення бізнесу, наприклад оцінка характеру конкуренції на ринку, визначення бажань і потреб споживачів або оцінка макроекономічних факторів, що визначають ділову активність, таких як правові політичні умови, економічні чи соціальні тенденції. У контексті збагачення маркетингових знань можна говорити про концептуальне використання інформації.

Незалежно від типу маркетингових проблем, що виникають у компанії, і способів використання інформації, фактом є те, що необхідно постійно збирати та обробляти економічні дані, щоб підтримувати процеси прийняття рішень, що відбуваються в компанії. І один із способів отримати точну інформацію, відповідну конкретному завданню, - це проведення маркетингових досліджень.

Користувачами маркетингових досліджень, як правило, є підприємства, які в умовах поточних процесів розвитку ринку та зростання конкуренції мають дедалі більші очікування та потреби в інформації. Цілі, які має досягти маркетингове дослідження, впливають із самого визначення поняття цього дослідження. Вони можуть включати вирішення маркетингових проблем, підтримку прийняття рішень у сфері маркетингу на підприємстві шляхом обмеження обсягу суб'єктивних передумов і базування управління маркетингом

на неупереджених і точних підставах (тобто на результатах досліджень, проведених відповідно до конкретних методологічних принципів). Мета маркетингових досліджень також може полягати в тому, щоб допомогти керівництву зрозуміти навколишнє середовище, визначити потенційні проблеми та сприятливі ситуації, і таким чином забезпечити розвиток і допомогти в ефективному веденні діяльності на конкретних ринках. Значна частина визначень поняття «маркетингові дослідження» чітко підкреслює аспект прийняття рішень, визначаючи маркетингове дослідження як «цілеспрямований на вирішення маркетингової проблеми (комплексу проблем), що стоїть перед компанією, процес постановки завдань, отримання маркетингової інформації, планування і організації її збору та аналізу, а також представлення і передачу результатів дослідження менеджерам в формі, що придатна для прийняття управлінських рішень» [2]. У контексті зазначених функцій маркетингове дослідження має дві мети: зменшити невизначеність у процесі прийняття рішень і під час планування маркетингової діяльності, а потім контролювати реалізовані проекти.

Спосіб використання інформації, отриманої в результаті дослідження, можна прийняти як критерій поділу видів маркетингових досліджень, розрізняючи дослідження, що проводяться для вирішення маркетингових завдань, пов'язаних з плануванням, дослідження, що проводяться для підтримки поточних маркетингових рішень, і дослідження, що стосуються контрольні функції прийняття рішень. Незалежно від прийнятих підрозділів або типологій, маркетингове дослідження, генеруючи інформацію про оточення компанії, забезпечує передумови для управління маркетингом компанії, а в ширшому контексті збагачує знання менеджерів.

Організація процесів отримання знань, методів їх поширення та ефективного використання є ключовим елементом менеджменту сучасності. У наш час знання виростають у ранг одного з головних ресурсів організації, обумовлюючи її функціонування та розвиток. «Реалії сьогодення засвідчують, що фінансово успішні корпорації світу в своєму стратегічному розвитку особливу роль відводять знанням, звертаючи увагу не на споживання наявного знання, а на створення нового, яке, створюючи додану вартість, примножує інтелектуальний капітал і зміцнює потенціал конкурентоспроможності» [3]. Роль знань в аспекті управління бізнесом величезна хоча б тому, що знання:

- є джерелом створення вартості та конкурентної переваги;
- надають менеджерам відповіді на запитання щодо мети та напрямків діяльності підприємства;
- надають можливість управління сьогоденням і формування майбутнього організації;
- визначають ефективність каналів зв'язку, а отже приймають правильні рішення та підвищують ефективність організації;
- є основою для створення інноваційних процесів в організації;
- надають можливість налаштування ключових бізнес-процесів;
- підтримують розвиток ключових компетенцій конкурентоспроможності.

Знання є однією з найцінніших переваг, які отримує компанія в результаті маркетингових досліджень. Основним ефектом маркетингових досліджень є вихідні дані, які в процесі їх обробки та аналізу перетворюються на інформацію. Дані та інформація, що містяться у звіті, є прямим результатом дослідження, а наступним є знання, згенеровані на базі знань та інформації. Знання, таким чином, займають вищу позицію по відношенню до даних та інформації, які формують їх основу. Знання можна визначити як сукупність корисної інформації, яка також включає загальні цінності, а також досвід і правила, які дозволяють їх інтерпретувати.

Знання також передбачають розуміння важливості та корисності отриманої на даний момент інформації, втілення її в практичне застосування. Факторами створення знань є люди, а тому формування знань зумовлено набутою інформацією та навичками, аналітичними компетенціями та здатністю людей навчатися.

Слід підкреслити, що знання слід використовувати для відповіді на конкретні питання, вирішення конкретних проблем, досягнення конкретної мети або виконання завдання. Знання, таким чином, виявляються в практичному використанні отриманої інформації, що має відношення до даної проблеми. Результати та висновки дослідження, збагачуючи маркетингові знання менеджерів, сприяють прийняттю правильних маркетингових рішень. Ці рішення, у свою чергу, мають принести конкретні результати. Таким чином, в результаті вмілого використання інформації та знань, отриманих у ході маркетингових досліджень, для прийняття рішень компанія може досягти вимірних результатів ринкової діяльності, що становлять кінцеву вигоду, яка є винагородою за зусилля та витрати, пов'язані з здійснення дослідницьких процесів.

Знання, створені на основі ринкової та маркетингової інформації, в даний час сприймаються як стратегічний ресурс організації, а їх уміле використання є ключовим фактором отримання конкурентної переваги, а в довгостроковій перспективі – виживання підприємства. Здобуття знань стає незамінним процесом і викликом для сучасних підприємств, і маркетингові дослідження, завдяки виконанню своїх основних функцій, можуть бути суттєвою допомогою в цьому плані. Ці дослідження дозволяють отримати знання, необхідні для прийняття рішень, підготовки планів, виконання функцій контролю та кращого розуміння бізнес-середовища та змін, що в ньому відбуваються. Тому інформація, отримана в результаті маркетингових досліджень, має не тільки значення для прийняття рішень, а й відіграє пізнавальну роль, розширюючи знання про явища та процеси, що відбуваються на ринку. Сучасні компанії намагаються будувати необхідні знання в контексті підтримки процесів управління, серед іншого на основі інформації, отриманої в ході маркетингових досліджень.

Література:

1. Полторак В. А. Маркетингові дослідження : навч. посіб. 4-те вид., перероб. та доп. / В. А. Полторак, І. В. Тараненко, О. Ю. Красовська. – К. : Центр учбової літератури, 2022. – 356 с.
2. Решетілова Т. Б. Маркетингові дослідження: підручник [Електронний ресурс] / Т.Б. Решетілова, С.М. Довгань ; М-во освіти і науки України, Нац. гірн. ун-т. – Електрон. текст. дані. – Дніпропетровськ : НГУ, 2015. – 357 с. https://dut.edu.ua/uploads/l_1232_18873350.pdf (Дата звернення 24.05.2023)
3. Захарчин Г. Основні аспекти управління знаннями в сучасних умовах / Г. Захарчин, Н. Любомудрова, Я. Панас. // Підприємництво та інновації. – 2020. – №12. – С. 108–112. – Режим доступу до ресурсу: <http://ei-journal.in.ua/index.php/journal/article/view/316/310> (Дата звернення 24.05.2023)

EMOTION EVOKING AS AN EFFECTIVE TOOL OF ADVERTISING

Meleshchenko A., Pinich I.,
Kyiv National Linguistic University, Kyiv, Ukraine

Advertising is a key component of marketing communication and is often used to create a positive image of a product or service in the minds of consumers. One of the most powerful advertising strategies is the use of emotional advertising, which aims to create an emotional connection with the audience by using emotions such as joy, sadness, fear, anger, or nostalgia. In recent years, social advertising has also emerged as a new type of advertising that seeks to promote social welfare or change behavior. Both emotional and social advertising have been shown to produce a pragmatic effect that goes beyond a simple purchase or a donation. A well-crafted message can help to create a strong brand image and increase consumer recall of the brand [4].

Emotional commercial advertising is a marketing strategy that seeks to create an emotional connection with the target audience. The purpose of this advertising is to generate a more profound impact on consumer behavior than rational appeals, such as those based on price, quality, or features. Emotional advertising can elicit positive emotions such as joy, excitement, and love or negative emotions such as sadness, fear, and anger. Such campaigns are often more memorable and impactful than those that use rational appeals because they engage the audience on a more personal and emotional level. This type of advertising can produce a pragmatic effect by creating an emotional connection between the consumer and the brand or product, leading to a more positive perception of the brand or product and ultimately increasing the likelihood of purchase.

There are a variety of instruments that can be used in emotional commercial advertising to evoke specific emotions and create a connection with the audience.

For example:

1. The use of music is a powerful way to evoke emotions in advertising. The right music can set the tone for an ad and create an emotional connection with the audience. For example, a soft and gentle melody can create a calming effect, while an upbeat and energetic song can create excitement.

2. Images are another powerful tool in emotional commercial advertising. Advertisers can use visuals to convey certain emotions or to create associations with specific values or experiences. For example, an image of a family gathered around a holiday table can evoke feelings of warmth and togetherness.

3. Storytelling is a powerful way to create an emotional connection with an audience. By telling a story that resonates with the viewer, advertisers can create a powerful emotional response. For example, an ad that tells the story of a child overcoming a challenge can evoke feelings of inspiration and hope.

4. Celebrity endorsements can create an emotional connection with the audience by leveraging the popularity and appeal of a well-known celebrity. Seeing a celebrity, they admire endorse a product can create positive emotions in the viewer [2].

5. Colors can also be used to evoke specific emotions. For example, red is often

associated with excitement and passion, while blue is associated with trust and calmness. Advertisers use colors to create an emotional connection with the audience and to reinforce the message of the commercial.

6. Social proof is the idea that people are influenced by the actions and opinions of others. Advertisers can use social proof by showcasing positive customer reviews or ratings, or by using endorsements from industry experts to create a sense of credibility and trustworthiness.

Social advertising is a form of advertising that seeks to promote social welfare or change behavior. Social advertising campaigns often address issues such as health, safety, the environment, or social justice. The purpose of social advertising is to create awareness of the issue, motivate behavior change, or promote social responsibility. These campaigns can produce a pragmatic effect by contributing to changing attitudes and beliefs of the audience. For example, campaigns that promote recycling or safe driving can raise awareness of the issue and motivate behavior change, leading to a more sustainable or safer society.

While emotional commercial and social advertising can have a positive impact on society, it is important for advertisers to consider ethical and social responsibility implications. Emotional advertising can be seen as manipulative, and some critics argue that it can take advantage of vulnerable or susceptible individuals. Social advertising can also be seen as promoting a particular worldview or value system, which may not be universally accepted. It is important for advertisers to consider the potential consequences of their campaigns and ensure that they are not misleading or harmful. Advertisers must also consider the impact of their campaigns on vulnerable populations and ensure that they do not perpetuate negative stereotypes or biases.

In addition to the potential for emotional advertising to be manipulative, there is also the issue of social responsibility. Advertisers must be careful not to perpetuate negative stereotypes or biases in their campaigns. For example, if a social advertising campaign is aimed at reducing drug use among young people, it is important to avoid depicting individuals from certain ethnic or socioeconomic backgrounds as being more susceptible to drug use. Similarly, if a commercial advertising campaign is aimed at promoting a product as a symbol of status, it is important to avoid reinforcing harmful societal hierarchies.

Emotional advertising can create a sense of urgency or need for a product or service, leading consumers to make impulse purchases or to go into debt. It is important for advertisers to consider the long-term impact of their campaigns on consumers and society, as well as the potential for negative consequences. Additionally, social advertising campaigns can promote a particular worldview or value system that may not be universally accepted. Advertisers must be careful not to impose their values on the audience and respect individual autonomy and diversity.

Emotional commercial and social advertising can also be particularly effective in the realm of cause-related marketing, which involves connecting a brand to a social or environmental cause. By using emotional messaging to highlight the brand's commitment to a cause, advertisers can create a powerful and positive association in the minds of consumers [1].

However, it is important to note that emotional commercial and social advertising can also backfire if it is not executed carefully. Advertisers must be cautious not to overuse emotions in their messaging or manipulate the emotions of their audience in a negative way.

Another important consideration is the target audience of the emotional commercial or social advertising campaign. Advertisers must understand the specific needs, desires, and attitudes of their target audience in order to create an emotional connection. For example, an ad aimed at teenagers may use humor and music to create a sense of fun and excitement, while an ad aimed at adults may use more serious and sophisticated messaging to create a sense of trust and reliability.

The use of emotional commercial and social advertising is likely to continue to grow as marketers seek to create a more significant impact on consumers and society. Future research may focus on the most effective ways to use emotional and social advertising, as well as the ethical and social responsibility considerations [3]. With the increasing use of social media, advertisers may need to consider the potential for backlash or unintended consequences of their campaigns. In conclusion, emotional commercial and social advertising can have a significant pragmatic effect and contribute to positive societal change when used responsibly and ethically.

Reference:

1. Brierley, S. (2018). *Customer Relationship Management: Concept, Strategy, and Tools* (pp. 1-312). New York, NY: Routledge.
2. Copley, P. (2018). *The Fundamentals of Advertising* (3rd ed., pp. 1-404). New York, NY: Bloomsbury.
3. Rossiter, J. R., & Percy, L. (2019). *Advertising Communications and Promotion Management* (4th ed., pp. 1-466). London, UK: Routledge.
4. Shimp, T. A. (2019). *Advertising, promotion, and other aspects of integrated marketing communications* (10th ed., pp. 1-432). Boston, MA: Cengage Learning.

ОБГРУНТУВАННЯ ВИБОРУ МЕТОДУ МАРКЕТИНГОВОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

Андрюхін О.О., Мінакова В.О.,

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля,
м. Київ, Україна

Економічна криза, інтенсивність конкуренції та підвищення вимог до якості продукції з боку споживачів вимагають від українських підприємств здійснення ефективної маркетингової діяльності, здатної миттєво реагувати на зміни ринкового середовища. Підвищення якості управлінських рішень в сфері маркетингу і швидкого відгуку на запити ринку забезпечується проведенням маркетингових досліджень і використанням отриманих результатів в маркетингових стратегіях. Проте вибір методу для маркетингового дослідження має певні складнощі. По-перше, це пов'язано із великим різноманіттям типів і видів методів, до того ж завдяки технологічному розвитку кількість дослідницьких методик постійно збільшується. По-друге, кожен метод має свої особливості, які можуть мати критичне значення, або не справляти великого впливу на результати конкретного дослідження.

Опису та класифікації традиційних та інноваційних методів маркетингових досліджень присвячений численний доробок закордонних та вітчизняних науковців: Т. Б. Решетілової, С. М. Довганя, Т. Квятко, О. Мандич, І. Сєвідової, Ю. В. Фісун, О. С. Борисенко та О. Я. Ярмолюка, В. А. Полторака, І. В. Тараненко, О. Ю. Красовської, О. О. Голубьонкова, Г. М. Лозовської, М. О. Журавльової, М. Окландера, О. В. Зозульова та Ю. В. Гребньової, Л. С. Безуглої, Т. В. Ільченко, Н. І. Юрченка та інших. Особливий інтерес викликає рішення наукових проблем оцінювання та порівняння ефективності методів маркетингових досліджень, зокрема у працях У. О. Балик, Ч. Л. Лавлока, Р. Стіффа, Д. Куллвіка, Б. Дж. Бабіна, В. Г. Зікмунда, С. Судмена, А. Грілі, Л. Пінто та інших.

Вибір методу є одним із найважливіших рішень, яке необхідно прийняти на початку маркетингового дослідження, врахувавши, що існують численні дослідницькі методи та техніки з певними перевагами та недоліками, які відрізняються можливістю застосування в конкретних ринкових умовах, однак шляхи полегшення такого вибору не отримали достатньої наукової розробки. Відповідаючи на актуальність зазначеної проблеми пропонуємо приклад використання аналізу якості та витрат для обґрунтування вибору методу маркетингового дослідження, в якому якість розуміється як відповідність очікуванням замовника щодо конкретного методу.

У літературі можна знайти багато способів класифікації маркетингових досліджень. Залежно від типу використовуваних джерел інформації дослідження поділяють на польові (первинні) та кабінетні (вторинні) [1]. Відповідно до однієї з найпопулярніших класифікацій методів збору даних з першоджерел виділяють:

непряме опитування, пряме опитування, спостереження та експеримент. Методи непрямого опитування реалізуються за допомогою пошти, Інтернету, засобів масової інформації та у інший спосіб. До методів прямого опитування належать: пряме та аудиторне опитування, особисті та групові інтерв'ю, проєкційні методи [2]. Серед методів, які не передбачають опитування, можна виділити спостереження, етнографічні методи, реєстраційно-переписні методи та сенсорні методи [3]. Метод наукового експерименту може бути втілений у лабораторний експеримент, польовий експеримент або моделювання.

Найважливішим є вибір між збором даних із вторинних джерел (тобто проведення кабінетних досліджень) або збором даних із первинних джерел (тобто проведення польових досліджень), оскільки вартість цих груп методів істотно відрізняється. Досягнення багатьох дослідницьких цілей можливе лише за допомогою первинних досліджень, тому з урахуванням їхньої більш високої вартості, додаткової актуальності набирає правильний вибір методу маркетингового дослідження.

При виборі методу дослідження може допомогти аналіз за такими критеріями: швидкість і вартість отримання даних, універсальність методу, його об'єктивність і точність.

Швидких результатів можна досягти, використовуючи методи, засновані на панельному дослідженні (онлайн-опитування або телефонне інтерв'ю). Витрати на дослідження можна зменшити за допомогою методу спостереження, якщо він не включає багато об'єктів спостереження. Інтерв'ю слід розглядати як універсальний метод, який дає кількісно і якісно великий набір інформації.

Традиційні методи дослідження, такі як особисті інтерв'ю, глибинні інтерв'ю або фокус-групові інтерв'ю, мають один спільний елемент, який значно ускладнює їх практичне застосування для підтримки бізнес-рішень. Вони базуються на твердженнях респондентів, що може відрізнитися від їхньої реальної поведінки як покупців. Свідоме спотворення відповідей найчастіше має місце, коли питання викликають у респондента незручність або є елементом важливої суспільної дискусії, наприклад, стосуються заробітку, витрат, способу проведення часу, прагнень, світогляду, цінностей, етичних проблем. Тоді респонденти відповідають відповідно до уявлень про пануючу думку в суспільстві або зовсім відмовляються відповідати. Ця добре відома соціологам схильність людей приймати певну поведінку, стилі чи ставлення просто тому, що так роблять інші отримала назву ефект перемоги або ефект приєднання до більшості. Американський економіст Гері Беккер стверджував, що ефект приєднання до більшості достатньо потужний, щоб перевернути криву попиту, перетворивши її на висхідну, коли навіть із зростанням цін попит зростатиме [4]. Очевидно, що ефект перемоги здатен значно спотворити результати дослідження, які базуються виключно на масиві суб'єктивних тверджень. При проведенні маркетингових досліджень необхідно оцінити ступінь прояву ефекту приєднання до більшості в залежності від тематики дослідження.

Проблема вибору методу дослідження не обмежується лише методологічними аспектами, можливістю використання конкретних методів і

технік дослідження також залежать від часу, необхідного для проведення маркетингового дослідження та його вартості.

З метою обґрунтування вибору методу маркетингового дослідження пропонуємо використання аналізу якості та витрат. Загальний принцип вибору методу маркетингового дослідження в такій концепції зводиться до математичних розрахунків і числових порівнянь за критеріями якості та ціни (вартості дослідження). Ціна, якщо вона невідома, може бути оцінена на основі розрахунків собівартості та норми прибутку. З іншого боку, якість, що розуміється як задоволення потреб замовника, може бути розрахована на базі методики оцінки якості, що використовується в інженерія якості при розробці та виробництві продуктів. Існує кілька основних методів кількісної оцінки рівня якості продукції. Поширеним методом розрахунку рівня якості є формалізований скорінг (від англ. Scoring – підрахунок балів), перевагами якого є простота і швидкість, а недоліком – відсутність чіткої словесної характеристики кожного рівня якості, що ускладнює інтерпретацію результату розрахунку. Метод ґрунтується на використанні словесної або графічної шкали. Найчастіше градація оцінок у формалізованому скорінгу є п'ятибальною, де п'ять балів є найвищою оцінкою. За такої градації оцінок математична модель для розрахунку рівня якості продукції має вигляд [5]:

$$H = G + K - C, \quad (1)$$

де основна оцінка (G) обчислюється наступним чином:

$$G = \frac{R}{8 \cdot n}, \quad (2)$$

а рейтингова оцінка якості (R) обчислюється наступним чином:

$$R = 9 \cdot a + 7 \cdot b + 4 \cdot c + 2 \cdot d + e - n. \quad (3)$$

Корегування (K) розраховується за формулою:

$$K = \frac{c+5 \cdot d+10 \cdot e}{200 \cdot n}, \quad (4)$$

Константа $C = 0,05$ передбачається для типових вимог до якості у нормальних умовах, а $C = 0,01$ використовується в разі більш суворих вимог до якості.

При цьому:

n – кількість обраних критеріїв,

- a – кількість виставлених п'ятірок,
- b – кількість виставлених четвірок,
- c – кількість виставлених трійок,
- d – кількість виставлених двійок,
- e – кількість виставлених одиниць.

Методика формалізованого скорінгу складається з наступних етапів:

1. Вибір критеріїв оцінки методів маркетингових досліджень.
2. Експертна оцінка критеріїв за шкалою від 1 (найгірше) до 5 (найкраще).
3. Розрахунок рівня якості для кожного методу маркетингового дослідження.

6. Вибір методу маркетингового дослідження з найвищим значенням якості.

Така процедура дозволить зробити суб'єктивний вибір методу з урахуванням кількох критеріїв. На наступному етапі слід визначити витрати на маркетингове дослідження і провести аналіз «витрати-якість».

Для вирішення дилеми між витратами та якістю В. Едвардс Демінг розробив математичний метод, який на основі відомих витрат і якості має дати однозначну відповідь на питання, який із подібних продуктів є більш бажаним для покупців. Цей метод використовується в основному в промисловості для порівняння різних різновидів продукту від одного або кількох виробників. Вважаємо що, його можна використовувати і в інших сферах, зокрема в маркетингу.

Методика розрахунку наступна [6]:

$$c_k = \frac{Q}{C},$$

(5)

де: C – вартість продукту/послуги, грн;

Q – рівень якості (якість), %.

Чим вище індекс c_k , тим більше продукт або послуга задовольняють потреби замовника.

Таким чином, загальна концепція обґрунтування вибору методу маркетингових досліджень передбачає послідовне використання формалізованого скорінгу та аналізу витрати-якість.

Маркетингове дослідження є складним процесом, який включає обґрунтування, вибір, прийняття і реалізацію декількох маркетингових рішень (наприклад, розмір вибірки, час і бюджет дослідження, гіпотези дослідження). Запропонована концепція вибору методів маркетингового дослідження дозволить експертам обрати метод маркетингового дослідження і передбачає математичне обґрунтування для прийняття раціонального рішення. Перевагою концепції є широкі можливості адаптації з урахуванням різноманітних наборів критеріїв оцінки якості та індивідуальних експертних оцінок за критеріями та використання відносно нескладних інструментів для аналізу витрат і якості, тому застосування запропонованої концепції може сприяти більш ефективному прийняттю рішень в маркетинговому менеджменті.

Література:

7. Решетілова Т.Б. Маркетингові дослідження: підручник [Електронний ресурс] / Т.Б. Решетілова, С.М. Довгань ; М-во освіти і науки України, Нац. гірн. ун-т. – Електрон. текст. дані. – Дніпропетровськ : НГУ, 2015. – 357 с. https://dut.edu.ua/uploads/1_1232_18873350.pdf. (Дата звернення 24.05.2023)
8. Полтораєк В.А. Маркетингові дослідження : навч. посіб. 4-те вид., перероб. та доп. / В.А. Полтораєк, І.В. Тараненко, О.Ю. Красовська. – К. : Центр учбової літератури, 2022. – 356 с.
9. Маркетингові дослідження : навч. посіб. / [Л.С. Безугла, Т.В. Ільченко, Н.І. Юрченко та ін.] – Дніпро: Видавець Біла К. О., 2019. – 300 с.
10. CFI Team. Bandwagon Effect [Електронний ресурс] / CFI Team // Corporate Finance Institute. – 2021. – Режим доступу до ресурсу: <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/capital-markets/bandwagon-effect/> (Дата звернення 24.05.2023)
11. Montgomery Douglas C. Introduction to statistical quality control. / Douglas C. Montgomery. – Hoboken, New Jersey, John Wiley & Sons, 2020. – p. 108
12. William Edwards Deming. Quality, Productivity, and Competitive Position. / William E. Deming. – Massachusetts Institute of Technology, Center for Advanced Engineering Study, 1982. – p. 373.

РЕКЛАМА ЯК ГОЛОВНИЙ МАРКЕТИНГОВИЙ ФАКТОР ПРИВАБЛИВОСТІ ДЛЯ ПОКУПЦІВ ТОВАРІВ

Орлова-Курилова О.В., Кондратенко О.С.,
Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля,
м.Київ, Україна

Актуальність роботи. В сучасних економічних умовах, бізнесу дуже важливо чітко позиціонувати себе на ринку. Задля демонстрації цієї позиції використовується безліч маркетингових інструментів, один з найвагоміших - використання реклами. За допомогою реклами встановлюється зв'язок зі споживачем, що спрощує та пришвидшує операційну діяльність підприємства. В розвинених країнах, використання реклами у діяльності відіграє дуже важливу роль не тільки у покращенні економічних показників, а і у формуванні іміджу компанії, що в сучасному світі є обов'язковою умовою для утримання на конкурентному ринку. Таким чином, основна роль реклами - ознайомити потенційних споживачів з продукцією, з її характеристиками, а також з тими перевагами, які отримує покупець, звертаючись до нас.

В процесі дослідження обґрунтовано теоретичні засади рекламної діяльності підприємств; сформульовані засоби і інструменти рекламної діяльності підприємств в Україні.

Мета дослідження. Метою дослідження є вивчення теоретичних основ і методів впровадження рекламної діяльності в практику підприємств.

Дослідження ґрунтується на гіпотезі про те, що використання реклами у діяльності підприємства дає змогу соціалізувати бізнес та вести комунікацію з кінцевим споживачем, а отже в результаті прямо впливає на покращення економічних показників.

Реклама - це окрема одиниця маркетингових комунікацій, інструмент який дає можливість бізнесу підтримувати та налагоджувати комунікацію з потенційним споживачем. Заглиблюючись у тлумачення слова реклама - популяризація товарів, «походить від латинських дієслів «reclamo», що в перекладі означає «викрикувати» і «reclamae» - «відгукуватися, вимагати» [1].

Оскільки реклама впливає на різні сфери бізнесу, то окрім комунікаційної функції, реклама виконує економічну, візуальну та спонукальну функції.

Економічна функція - це те саме збільшення доходу, ріст клієнтів, загальний розвиток бізнесу. Тобто повне забезпечення операційної діяльності. Використовуючи рекламу для свого бізнесу, потрібно розуміти, що це інвестиція в його розвиток, а не просто просування товару. У бізнесу є можливість значно примножити свої економічні показники. А всі ці зміни напряду викликані завдяки масовому використанню реклами у підприємницькій діяльності. Адже реклама спонукає до покупки товару чи послуг, а це в свою чергу спонукає виробництва розвиватись, створювати нові потужності і задовольняти попит.

Візуальна функція - це забезпечення належного іміджу компанії. По суті, виконуючи дану функцію, реклама стає обгорткою компанії, показує в першу

чергу бренд, а не просто діяльність. Завдяки цьому, у клієнта зароджується лояльність до бренду, емоції та бажання бути його частиною. Наприклад, коли ми говоримо про відомий бренд, такий як Coca-Cola, в першу чергу ми згадуємо не про напій, скільки він коштує та які в нього характеристики. Ми одразу згадуємо про червоний колір, який є основним, про чарівні зимові рекламні кампанії з піснею, яка вже встигла стати символом зимових свят. Завдяки класичному, незмінному логотипу, характерному дизайну плашки, милозвучній назві бренду, її інвестиціям у першокласну рекламу та всебічній присутності у роздрібних магазинах, Coca-Cola не лише стала першим по-справжньому світовим брендом, а й найвідомішою торговою маркою у світі. В Україні прикладом найвідоміших брендів є Кава зі Львова, соки та нектари прямого віджиму Galicia, шоколад «Корона» [2].

В сучасному світі, дуже розвинений онлайн продаж товарів та послуг, тобто коли купуємо в Інтернеті, то в першу чергу купуємо не фізичний товар, а його картинку. Це ще одна сфера, де візуальна функція реклами грає дуже важливу роль, адже клієнт має бути не тільки проінформований, а ще і побачити попередньо що він купує, перед тим як отримати товар чи послугу.

Спонукальна функція - це найвідоміша функція реклами, яку на жаль іноді висвітлюють не в найкращих тонах. Звичайно, у всього корисного є своя зворотня сторона, якщо не вміти правильно користуватись. Зловживання рекламою ніколи не вийде в плюс бізнесу, адже це і надмірні витрати, і клієнтів більше не стане, а може навіть і менше. Варто розуміти, що якісна реклама тільки інформує споживача про доступну пропозицію, а рішення приймає вже сам споживач.

В Україні рекламна діяльність регулюється законом України «Про рекламу» №271/96-ВР від 03.07.96, в якому фіксуються вимоги та правила за якими виконується рекламна діяльність [3].

Законом України «Про рекламу» від 03.07.1996 №270/96-ВР забороняється використання недобросовісної реклами - «реклама, яка вводить або може ввести в оману споживачів реклами, завдати шкоди особам, державі чи суспільству внаслідок неточності, недостовірності, двозначності, перебільшення, замовчування, порушення вимог щодо часу, місця і способу розповсюдження».

Загалом реклама позиціонується як комунікація зі споживачем. Завдяки рекламі бізнес присутній в житті своїх потенційних клієнтів. Використовуючи рекламу, підприємство інвестує у свій розвиток, адже одна з функцій реклами - економічна. Реклама сприяє формуванню іміджу компанії та лояльності до неї. За це відповідає візуальна функція реклами. Спонукальна ж функція реклами дає змогу проінформувати клієнта про певні особливості товару, що в подальшому може спонукати до покупки товару.

В наш час рекламні засоби дуже диференціювались відносно початкових. З розвитком технологій велика кількість рекламних засобів оцифрувалась та здатна пропускати більш масову рекламу. Також виокремились основні рекламні засоби, які використовуються в незалежності від діяльності бізнесу [4].

Ще декілька років тому основними засобами реклами вважались: реклама

на телебаченні; реклама на радіо;реклама в пресі;зовнішня реклама.

Всі ці засоби все ще використовуються, але з розвитком технологій реклама знайшла нові майданчики для просування товарів чи послуг. Так, з'явилися такі засоби реклами як: аудіовізуальна реклама; виставки; реклама в Інтернеті (рис. 1).

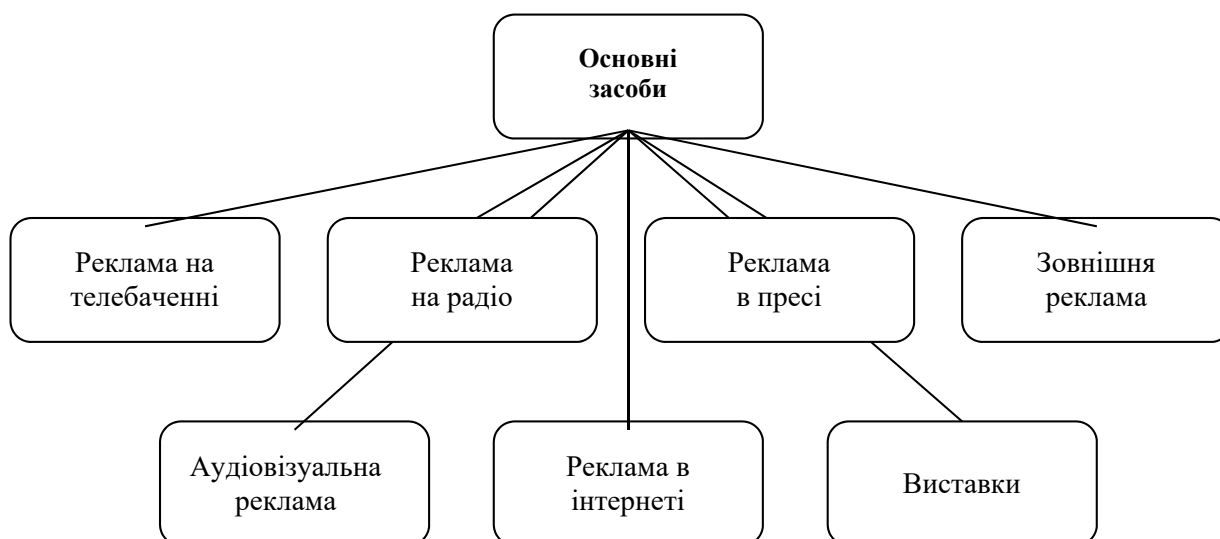


Рис 1. Класифікація основних рекламних засобів

Виставки як рекламний засіб є актуальними як для товарів так і для послуг. Важливий момент використання даного засобу - це його не регулярність. Адже даний рекламний інструмент використовують до 3 разів на рік, або під запуск нового продукту чи послуги. Це дає можливість ретельно підготувати всі деталі такої реклами та детально вивчити свою аудиторію. Звичайно це робить таку рекламу і найзатратнішою після теле-реклами, але гарна підготовка гарантовано дає завжди хороший результат.

Зараз формат виставок деформувався у BTL-рекламу. Вважається що це один з найпопулярніших інтерактивних форматів просування товару чи послуги, особливо коли це нова та раніше не відома пропозиція на ринку. BTL [англ. - below-the-line], що в перекладі з англійської означає «під лінією», всі ті промоції які не задіюють будь-які засоби масової інформації і зовнішні носії. Тобто це в першу чергу прямий фізичний контакт споживача з продуктом, бізнесу з клієнтом. Все відбувається в реальному часі, з реальними товарами чи послугами [5].

Найпоширеніші приклади BTL-реклами: дегустаційні виставки на місці збуту товару, де клієнт може одразу ознайомитись зі смаком продукту, обрати для себе найбільш задовільний та одразу придбати його; проведення тематичних конкурсів; модні покази - один з найвідоміших методів використання такого засобу реклами; POS – матеріали - основна відмінність його від всіх проявів BTL - реклами, це те що він є регулярним: мерч-компанії, тобто будь яка річ з

логотипом компанії; фірмові аксесуари; пакування та додаткові матеріали.

Висновки. Використовуючи рекламу, необхідно постійно моніторити її показники, щоб при зменшенні ефективності, така реклама була призупинена або змінена зовсім. Для цього, варто використовувати більше показників для аналізу на кожному етапі продажу.

В разі неефективності, впроваджувати ті міри, які підвищать ефективність або хоча б будуть запобігати втраті бюджету. Такий моніторинг показників реклами, допоможе раціонально формувати рекламний бюджет та розподіляти його найбільш ефективним чином між всіма рекламними заходами.

Література:

1. Адлер О.О. Діагностика конкурентного середовища підприємства [Електронний ресурс]. *Економічна діагностика*. 2018. URL: https://web.posibnyky.vntu.edu.ua/fmib/3adler_ekonomichna_diaagnostika/p4.htm
2. Андрушкевич М.З. Інтернет-маркетинг у соціальних мережах. Вісник Хмельницького національного університету. 2014. Вип. 4. С. 163–166.
3. Артюхіна М.В., Попова Г. В. Соціальний потенціал організації: сутність та управління інструментами SMM-маркетингу. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2017. No 1. С. 52-61.
4. Артеменко Л.П. Конкурентоспроможність підприємства та фактори її підвищення. Київ, 2018. 53 с.
5. Григорова З.В. Сучасні тенденції розвитку рекламного ринку України / З. В. Григорова // *Економіка та суспільство*. – 2021. – Вип. No 24. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/174/167>

НЕОБХІДНІСТЬ ФОРМУВАННЯ, ПІДХОДИ ТА СПОСОБИ ЗАЛУЧЕННЯ ЛОЯЛЬНОСТІ СПОЖИВАЧІВ

Сафронська І.М., Бондаренко В.І.,

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля,
Київ, Україна

Лояльність споживачів є ключовим показником успішності компанії, що зможе забезпечити стабільний обсяг продажів. Лояльність клієнтів виявляється у щирій симпатії як до продукції компанії так і до самої компанії. Лояльні клієнти мають можливість платити більше, але бути впевненими в тому, що отримають очікувану якість товарів чи послуг, аніж переходити до конкурентів за рахунок дешевших цін. Тому збереження лояльності споживачів є актуальним завданням для компанії.

Лояльність - це «позитивне ставлення до компанії (торгової марки) бренду, сутність якого виражається у беззаперечному виборі споживачем цієї компанії (торгової марки) бренду, незалежно від дій конкурентів та зміни ринкового середовища» [1].

Необхідність формування лояльності споживачів для компанії обумовлюється наступним. Лояльність до компанії допомагає створити міцну клієнтську базу, що є інструментом для досягнення переваги над конкурентами і стабільного становища на ринку. Лояльні споживачі становлять базову частину клієнтів компанії і завдяки цьому є можливість спрогнозувати розвиток діяльності компанії на перспективу. При достатній кількості лояльних споживачів у компанії знижуються витрати на залучення нових клієнтів і повернення втрачених. Підвищена лояльність клієнтів до компанії означає, що зміна цін не впливає на здійснення повторних покупок товарів та послуг компанії лояльними клієнтами. Лояльні споживачі менш схильні до впливу маркетингових зусиль конкурентів, цим вони збільшують ймовірність продовження користування продуктами та послугами конкретної компанії, серед лояльних споживачів низький показник відтоку клієнтів. Лояльні споживачі, при високому рівні задоволеності, створюють позитивну репутацію та імідж компанії, залучаючи нових клієнтів своїми відгуками та рекомендаціями.

Для досягнення лояльності споживачів до бренду необхідно розробити стратегію маркетингу відносин, яка базується на залученні, збереженні та збагаченні відносин з клієнтами. Для заохочення споживачів визначені наступні підходи.

По-перше, це визначення потреби клієнтів. Щоб зберегти клієнтів, потрібно знати їхні потреби та вимоги. Компанії можуть здійснювати опитування клієнтів, аналізувати відгуки та взаємодіяти з ними через соціальні мережі, вести клієнтську базу.

По-друге, забезпечення якості продукту або послуги. Лояльність клієнтів залежить від якості продукту або послуги. Компанії повинні розробляти та вдосконалювати свої продукти, враховуючи потреби та вимоги своїх клієнтів.

По-третє, створення програм лояльності. Програми лояльності можуть стати ефективним інструментом збереження клієнтів. Компанії можуть пропонувати своїм клієнтам бонусні бали, знижки та інші переваги за повторні покупки.

По-четверте, надавання висококласного сервісу. Висококласний сервіс може значно покращити враження клієнтів про компанію та збільшити їхню лояльність. Компанії можуть надавати своїм клієнтам якісний та оперативний сервіс, відповідати на запитання та розв'язувати проблеми.

Не менш важливим питанням є підтримка відкритої комунікації. Відкрита комунікація може сприяти збереженню клієнтів та підвищенню їхньої лояльності.

Крім традиційних заохочень, таких як знижки, безкоштовна доставка та бонусні програми лояльності, існують інші способи заохочення споживачів. В якості прикладів успішних заохочень споживачів наведемо наступні:

- конкурси та розіграші призів (Багато компаній організують конкурси та розіграші призів для привернення уваги споживачів та збільшення продажів. Наприклад, Coca-Cola проводить акції, під час яких призери мають змогу отримати безкоштовну продукцію, або квитки на події);

- безкоштовні додаткові послуги або товари (Деякі компанії пропонують безкоштовні послуги або товари при покупці продукції, наприклад, Starbucks пропонує безкоштовні пончики або каву, якщо клієнт купує дві кавові напої до 11 години ранку);

- персоналізовані заохочення (Компанії можуть надавати персоналізовані пропозиції та знижки, які базуються на історії покупок клієнта, наприклад, Amazon пропонує персоналізовані рекомендації товарів, які можуть зацікавити клієнта);

- спеціальні події та акції (Компанії можуть проводити спеціальні події та акції для привернення уваги клієнтів та збільшення продажів, наприклад, Nike організував спеціальну акцію, під час якої клієнти могли замовити індивідуально розроблені кросівки).

Заохочення споживачів - це важлива складова успіху бізнесу, оскільки вони змушують споживачів вибирати саме ваш товар або послугу, а не ті, що пропонують конкуренти. Існує безліч способів заохочення споживачів, які можуть бути ефективними в різних випадках, і кожен з них може бути використаний в залежності від контексту та потреб споживачів.

Одним з ключових принципів заохочення споживачів є забезпечення максимальної вигоди для споживача. Тому, якщо ваші пропозиції заохочення будуть дійсно привабливими та корисними для споживачів, вони зі значною ймовірністю будуть готові віддати перевагу вашому товару або послугі.

Успішне використання маркетингових прийомів сприяє ефективному зарученню лояльності споживачів, що надає додаткові переваги для бізнесу, такі як підвищення лояльності споживачів та збільшення їхньої активності відносно вашого компанії. Це може призвести до збільшення продажів, збільшення популярності та позитивного іміджу компанії.

Література:

1. Сіньковська В.М. Вимірювання лояльності споживачів в умовах конкуренції. Маркетинг і цифрові технології, [S.l.], v. 3, n. 4, p. 40-53, gru. 2019. ISSN 2523-434X. URL: <https://mdt-opu.com.ua/index.php/mdt/article/view/83>. (Дата звернення 19. 05. 2023)

СУЧАСНІ ТЕНДЕЦІЇ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОГО МАРКЕТИНГУ

Сбітнєва К.І., Чорна О.Ю.,

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля,
м. Київ, Україна

З початком повномасштабних воєнних дій в Україні багато суб'єктів господарської діяльності зазнали нищівного удару, що негативно вплинуло на всі напрями їх функціонування. Міграція, психологічне навантаження, безробіття, втрата ринків збуту, а то й бізнесу змінила акценти і діяльності компаній, і поставила багато складних і актуальних питань перед маркетинговою діяльністю.

Питанням дослідження маркетинга приділено багато уваги у працях вітчизняних та зарубіжних учених, більшість яких під маркетингом розуміють діяльність для формування попиту та задоволення потреб споживачів. У широкому сенсі призначення маркетингу полягає в «визначенні та задоволенні людських і суспільних потреб». Проте деякі використовують поняття «маркетинг» як аналог слова «продажі». Слід погодитись з думкою дослідників, що продажі є частиною маркетингового процесу, проте вважаємо маркетинг більш широким поняттям. Широкий діапазон маркетингу був офіційно визнаний Американської асоціацією маркетологів, чка надала наступне визначення маркетингу: «Маркетинг – це передбачення, управління економіки й задоволення попиту товари, послуги, організації, людей, території і ідеї у вигляді обміну». Гуру маркетинга Ф. Котлер вважає, що «маркетинг (англ. market – ринок) – це вид людської діяльності, спрямований на задоволення потреб за допомогою обміну [1].

Сучасний маркетинг – це складна система стосунків і зв'язків підприємства з рештою учасників ринкової діяльності. Результативність роботи підприємства на ринку залежить не лише і не стільки від якостей його товару і маркетингової стратегії, але й від здатності маркетологів створити ефективну систему зв'язків і стосунків. В даний час інформаційно-технологічна революція поставила під сумнів гегемонію споживчої моделі традиційного маркетингу. Споживач змінився, став більш інформованим, індивідуальним [2].

Сучасні умови існування вітчизняних організацій під впливом багатьох факторів зовнішнього середовища ставлять перед маркетингом багато нових викликів і питань. З розвитком та появою інтернету, соціальних мереж, новітніх пристроїв для передачі та розповсюдження інформації сучасним маркетологам стало простіше і ефективніше взаємодіяти із споживачами ніж раніше. А отже, концепція маркетингу постійно пришвидшує свій розвиток. Ця тенденція, на наш погляд буде продовжуватись і в ХХІ столітті, де будуть з'являться нові концепції та види маркетингу (наприклад, маркетинг нових ідей та Інтернет-маркетинг).

Слід погодитись з думкою Ф. Котлера та Дж. Касліона, що все більшого значення в ХХІ столітті набуває швидкість виходу нового продукту на ринок, а не дійсна потреба споживачів у новому продукті. Це призводить до того, що компанії розпочали відмовлятися від традиційного масового маркетингу,

віддавши перевагу орієнтації на визначені групи споживачів та маркетингу, заснованому на окупності інвестицій. Зростає важливість досконало знати свого споживача для цього підприємства, ефективно використовувати методи зворотного зв'язку, зокрема ті, що пропонує Інтернет [3].

Одним із показових трендів, сформованих протягом останніх двох років, стали зміни традиційних моделей споживчої поведінки в умовах глобальної пандемії, яка спричинила подальший активний розвиток Інтернет-технологій, застосування онлайн-комунікацій та інших інструментів на кінцевих ринках товарів і послуг.

Так, за оцінками провідних світових рекламних агентств, глобальні витрати на рекламу у 2021 році у світі становили понад 700 мільярдів доларів, що на 22% більше, ніж у 2020 році. В 2022 році простежується і тенденція інвестування більшої кількості грошей в соціальні мережі ніж у телебачення. Більше 95% брендів воліють Google Рекламу як платформу для контекстної реклами. Google Реклама підвищує пізнаваність бренду до 80%. Багато компаній вважають рекламу у Facebook основним джерелом залучення доходу. В 2021 році витрати на рекламу у Facebook збільшилися на 22 відсотки і склали понад 21 мільярд доларів у квартал. Аналіз статистики цифрового маркетингу за 2021 рік показує постійне зростання рекламних витрат, а прогнози на майбутні роки говорять про те, що вплив цифрового маркетингу лише зростатиме, як і витрати на нього. Для компаній, що працюють над збільшенням впізнаваності, клієнтської бази та збільшенням доходів, цифровий маркетинг є найефективнішим способом досягнення бажаного результату [4].

Наведені обставини стали тими викликами, які спричиняють необхідність переосмислення сутності, ролі і значення маркетингу в системах управління вітчизняними підприємствами на сучасному етапі їх розвитку, а також трансформації маркетингових управлінських структур у контексті підвищення їх гнучкості і пришвидшення реакції на вплив чинників зовнішнього ринкового середовища.

Отже маркетинг 21 століття починає змінюватися і примати все нові й нові виклики пов'язані з ситуацією у світі. Можна впевнено стверджувати, що на маркетинг чекають ще більші зміни ніж ті що ми спостерігаємо зараз. Виклики, які він отримав під час пандемії, успішно повернув у свою сторону і почав активно розвиватися, пришвидшивши темпи в інтернет та соціальних мережах, наступним етапом повинен стати повоєнний розвиток вітчизняного маркетингу.

Література:

1. Котлер Ф., Армстронг Г., Вонг Ст, Сондерс Дж. Основи маркетингу (європейське видання) / перев. з англ. К.: Діалектика-Вільямс, 2020. 880 с.
2. Маркетинг ХХІ століття. Концептуальні зміни та тенденції розвитку: монографія / Л.О. Стрій // За наук. ред. проф. А.К. Голубєва. Одеса: ВМВ, 2010. 320 с.

3. Kotler P. *Attracting Investors: A Marketing Approach to Finding Funds for Your Business* / P. Kotler, H. Katajaya, D. Young – New York: Wiley, 2004.
4. Маркетинг у цифрах. URL: - <https://info.nic.ua/uk/blog-uk/marketyng-u-czyfrah/> (дата звернення: 16.04.2023).

СЕКЦІЯ 11: МАРКЕТИНГОВІ ІННОВАЦІЇ В РІЗНИХ ГАЛУЗЯХ ТА СФЕРАХ

СТРАТЕГІЯ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ

Крук О.М.,

Донбаська державна машинобудівна академія,
м. Краматорськ-Тернопіль, Україна

Для інформаційного суспільства, яке інтенсивно розвивається, характерним є зростання ролі інформатизації та цифрових інформаційно-комунікаційних технологій, інформатизація відносин між усіма суб'єктами ринку з використанням мережі Інтернет та цифрових каналів, формування глобального простору та розвиток цифрової економіки [1].

В сучасних умовах digital-комунікації відіграють провідне значення у кардинальних процесах перетворення традиційного комплексу маркетингу до цифрового. Саме цифровий маркетинг є одним з найефективнішою складовою загального комплексу маркетингових комунікацій.

Невід'ємною складовою успішного функціонування підприємства на ринку є ефективне здійснення маркетингової діяльності та застосування сучасних інформаційних технологій [2]. Цифрова трансформація тісно пов'язана зі змінами у порядку здійснення та організації ведення бізнесу шляхом інтеграції ІТ-технологій у всі ланки діяльності суб'єктів господарювання.

Динамічність умов зовнішнього середовища потребує оперативного реагування та пошуку нових інструментів забезпечення фінансової стабільності та розвитку підприємства шляхом впровадження інформаційних технологій та розробки стратегій цифрової трансформації. Цифрова трансформація є рішенням конкретного бізнес-кейсу за допомогою цифрових засобів. Стратегія цифрової трансформації охоплює моніторинг галузі, сучасних трендів цифровізації, поточного стану підприємства, постановку цілей, вибір інструментів та об'єднання усіх процесів управління. Цілі стратегії цифрової трансформації обов'язково необхідно синхронізувати з пріоритетами стратегічної діяльності суб'єкту господарювання.

Цифрова трансформація супроводжується зменшенням операційних витрат та впровадженням новітніх цифрових інструментів для створення умов ефективної діяльності підприємства та його подальшого розвитку.

Створення стратегії цифрової трансформації містить наступні базові етапи:

- визначення стратегічних цілей щодо підвищення ефективності бізнесу (стратегічні сесії);
- моніторинг внутрішнього стану, зовнішнього середовища та аналіз конкурентів;
- пошук та вибір актуальних інструментів цифрової трансформації;
- формування портфелів проектів цифрової трансформації;
- пробне тестування, визначення ефективності;

- визначення сценарію проектного управління;
- формування дорожньої карти.

При виборі стратегії цифрової трансформації необхідно враховувати:

- комплексність – всебічне дослідження взаємопов'язаних компонентів;
- доцільність – визначення рівня задоволеності потреб;
- ефективність – результати впровадження повинні перевищувати трансформаційні витрати;
- узгодженість – забезпеченість постійного обміну інформаційними потоками;
- оптимальність – гарантованість альтернативних варіантів вибору.

Головними причинами розробки стратегій цифрової трансформації є:

1. Трансформація зовнішнього середовища.
2. Потреби бізнесу.
3. Поява нових інформаційних технологій.
4. Оптимізація наявних інформаційних технологій.
5. Інформаційна безпека.

Дослідження стратегій цифрової трансформації дозволяють згрупувати їх наступним чином:

- комплексні (для малих, середніх, великих підприємств та холдингів);
- інформатизації напрямів бізнесу (бізнес-процесів, маркетингу, продажів, фінансів, виробництва, підтримки бізнесу);
- розвитку елементів ІТ (інфраструктури, планування бюджетів, проектів, ІТ-служб, ІТ-сервісів);
- реалізації вимог (зменшення ризиків, підвищення дохідності, оптимізація витрат та управління);
- оптимізації наявних інформаційних технологій;
- впровадження нових інформаційних технологій;
- бізнесу (трансформація бізнесу, створення цифрових платформ бізнесу).

Грамотне впровадження стратегії цифрової трансформації забезпечує переваги бізнесу, конкурентоспроможність в умовах сучасної цифрової економіки, впливає на імідж та інвестиційну привабливість суб'єктів господарювання, дозволяє залишатися підприємствам актуальними та прибутковими.

В умовах постійної цифрової модернізації на своєчасність та ефективність digital-трансформації впливає як загальне бачення стратегії цифрової трансформації, так і визначення цілей та завдань суб'єкту господарювання. Швидкість реагування всередині бізнес-моделі, яка існує на підприємстві та реалізація можливостей зростання рівня розвитку суб'єкту господарювання залежить від тенденцій трансформації цифрового середовища, оперативності та гнучкості як керівників, так і персоналу.

Стратегія цифрової трансформації підвищує цифрову грамотність та відповідальність за реалізацію інформаційних технологій та digital-комунікацій, дозволяє заохочувати та мотивувати персонал підприємства, надає необхідні ресурси для реалізації цифрових впроваджень.

Література:

1. Романенко Л.Ф. Цифровий маркетинг: сутність та тенденції розвитку. *Scientific Notes of Lviv University of Business and Law*. 2019. №23. С. 80-84.
2. Ковальчук С.В. Стратегічні напрями розвитку маркетингових технологій в умовах глобальної цифровізації економіки. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2021. № 6. Том 2. С. 7-15.

МАРКЕТПЛЕЙС У ЛОГІСТИЦІ

Мірошніченко О.А., Орлова-Курилова О.В.,
Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля,
м. Київ, Україна

Діджиталізація сьогодення ведеться на усіх напрямках в активній формі. Відбувається це, задля поліпшення стану економіки та переведення послуг і бізнес процесів у цифровий формат, цифрової трансформації. Успішний бізнес має бути забезпечений «відшліфованим» логістичним механізмом, але на початковому етапі багато підприємців не мають засобів для виконання цього пункту. Логістика, в залежності від роду діяльності підприємства безпосередньо впливає на репутацію підприємства і тому має бути злагодженою.

Логістика – це переміщення або дії, завдяки яким відбувається планування, управління, реалізація та контроль просторово-часової трансформації товарів і пов'язані з цим кількісно-асортиментно-якісні зміни, маніпуляційні зміни та зміни в логістичному сервісі [1, с. 17].

Доцільним та ефективним, для підприємців на старті роботи і не тільки, задля налагодження чітких механізмів у роботі, було б застосування логістичного маркетплейсу. Маркетплейс логістичних послуг надасть змогу бізнесу швидко масштабуватися, це відбудеться за рахунок сервісів доставки для клієнтів та партнерів. Те саме можна сказати і про підприємців які навіть не мають власної продукції – це надасть їм шанс відкрити пункти видачі такої продукції.

Маркетплейс – це інформаційна система, головним завданням якої є створення торговельної екосистеми шляхом забезпечення комунікації постачальників/продавців та споживачів/покупців продукції [2].

Вузька спеціалізація маркетплейсу, яка наприклад б була направлена на сферу логістики - користувалась би попитом у бізнесу. Відповідно, той хто регулює цей маркетплейс і сам починає отримувати прибуток. Тобто, головне налагодити механізм роботи та заробити репутацію. Після чого кількість перевірених надавачів послуг зростала, тим самим збільшувалась би і кількість замовників.

В залежності від масштабів компанії, яка потребує логістичних послуг з перспективою розвитку доцільно передбачити наявність можливості розширення та виходу на міжнародні ринки, але слід розуміти що тут мають місце швидкість, ціна та якість. Сутністю логістичного сервісу маркетплейсу є забезпечення можливістю скористатися послугами бізнесам різного рівня, від фізичних осіб підприємців до корпорацій.

Для того аби гарантувати якість послуг які надаються через даний сервіс, слід розробити чіткі вимоги до надавачів послуг і періодично контролювати їх. Доцільно буде створити систему відгуків та рейтинг надавачів послуг за певними критеріями. Це забезпечить і дасть можливість зацікавленим надавачам логістичних послуг покращувати свій сервіс та створить конкурентні умови які

сприятимуть розвитку та вдосконаленню і розширенню мережі логістичної діяльності надавачам послуг.

Основним завданням маркетплейсу є забезпечення можливості обрати зі спектру послуг саме ту, яка задовольнить потреби та можливості замовника.

Після первинного налагодження механізму роботи, зростання попиту на послуги і для подальшої автоматизації праці, ефективним буде впровадження системи білінгу яка дозволить швидко обробляти логістичні запити, це у свою чергу, дозволить зміцнити та підвищити свою репутацію серед конкурентів своєї галузі. Впровадження системи білінгу вимагає за собою співпрацю з фінансовими сервісами онлайн-оплати послуг, вони мають бути простими для замовників послуг та водночас надійними.

Сучасний стан цифровізації вимагатиме постійного вдосконалення онлайн сервісу маркетплейсу у тому числі можливість користування ним у мобільному додатку. Для цього, у команді з розробки слід передбачити не тільки спеціалістів з логістики, а й ІТ та інших фахівців.

Темпи зростання онлайн торгівлі забезпечить наявність нових клієнтів, а за цим і збільшення попиту на логістичні послуги,

Джерелом заробітку для маркетплейсу є комісійна винагорода за замовлення. Тут важливим є визначення ролі компанії в процесі комунікації між продавцями/виконавцями та покупцями/замовниками. Тобто компанія може виступати посередником як від імені продавця/виконавця, так і від імені покупця/замовника. Є випадки, коли компанія позиціонує себе як незалежний суб'єкт і отримує винагороду від усіх суб'єктів, які залучені до роботи маркетплейсу [3].

Правильно складена та запущена система маркетплейс є потужним інструментом ведення онлайн бізнесу та відкриває широкі можливості по роботі у цій сфері, вона дає змогу отримувати додаткові прибутки, але доцільним буде не тільки ведення даної системи але й запуск власного сервісу надання логістичних послуг у власній системі маркетплейс. Це дасть змогу виявити недоліки, усувати їх, підтримувати конкуренцію та розвиватися в обох напрямках.

Література:

1. Кислий В.М., Біловодська О.А., Олефіренко О.М., Соляник О.М. Логістика: Теорія та практика: Навч. посіб. – К: Центр учбової літератури, 2010. – 360 с.
2. Забаштанська Т. Сучасні підходи до функціонування маркетплейсів в умовах цифровізації. «Маркетингова освіта в Україні» : V Міжнар. науково-практ. Інтернет-конф.
3. Просович О., Боцман Ю. Маркетплейс як дієвий інструмент цифрового маркетингу. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Проблеми економіки та управління». 2018. № 897 (6). URL: <https://science.lpnu.ua/sites/default/files/journal-paper/2019/jan/15335/visnyk2018-32-38.pdf> (дата звернення: 15.05.2023).

ВИКОРИСТАННЯ КОНЦЕПЦІЙ CSR ТА CSV У МАРКЕТИНГОВИХ СТРАТЕГІЯХ ПІДПРИЄМСТВ

Мінакова В.О.,

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля,
м. Київ, Україна

Корпоративна соціальна відповідальність в умовах війни в Україні має особливе значення, оскільки повномасштабне вторгнення спричинило серйозний вплив на людей, громади та інфраструктуру. В таких непевних умовах суспільство очікує від компаній, що вони будуть вірними деклараціям про відповідальність та вживати заходів в полегшенні проблем в гуманітарній та екологічній сфері. Компанії змушені враховувати ці запити від суспільства у своїх маркетингових стратегіях.

У літературі та практиці менеджменту ґрунтовно розроблена концепція CSR (Corporate Social Responsibility), яка додатково розвивається концепцією CSV (Creating Shared Value). Також часто обговорюються питання, пов'язані з маркетинговими стратегіями підприємств, їх видами, інструментами та впровадженням. Однак достатньо рідко обговорюється питання про співвідношення понять CSR і CSV з маркетинговою стратегією та використанням цих понять у маркетинговій діяльності. Тому визначення можливості використання цих понять у маркетинговій діяльності підприємства є актуальним питанням.

Кожна компанія, яка реалізує стратегічне управління, розробляє свою місію, бачення та стратегічні цілі, аналізує середовище та внутрішній аналіз, формулює різні варіанти стратегії та вибирає її конкретний варіант, який потім підлягає реалізації та контролю.

Місія компанії – це причина її існування та потреби, які вона має намір задовольнити, а також її внесок у розвиток суспільства. Місія також визначається як сукупність цінностей, які клієнти та інші зацікавлені сторони очікують від підприємства. У свою чергу, бачення компанії – це уявлення про те, як вона буде функціонувати в майбутньому. З місії та бачення компанії випливають цілі – тобто головна мета, цілі, які сприяють її реалізації, їх ієрархія та часовий горизонт. З представлених коментарів можна зробити висновок, що концепція CSR стосується, зокрема, місії компанії, оскільки вона передбачає, серед іншого, відповіді на запитання: для кого працює підприємство, чи здійснює воно діяльність на благо громад, у яких працює, і який внесок робить у їхній розвиток.

На основі місії та бачення формуються загальна стратегія та стратегії бізнес-одиниць, а на їх основі – маркетингова, що включає маркетингові цілі компанії, які є результатом аналізу середовища компанії та її потенціалу. Маркетингові цілі повинні враховувати захист і розвиток своєї конкурентної позиції, потреби покупців і, відповідно до концепції CSR, забезпечення сталого соціального розвитку. Після постановки цілей вибираються цільові ринки, на яких компанія має намір працювати, і інструменти маркетингу, за допомогою яких будуть

досягнуті маркетингові цілі. Використання концепції CSR і CSV у маркетинговій стратегії видно на етапі вибору маркетингових інструментів, типу маркетингової стратегії, її реалізації та на етапі контролю результативності та ефективності стратегії.

Використання концепції CSV у маркетинговій діяльності компанії може мати місце, зокрема при виборі типу маркетингової стратегії. Це стосується, зокрема, стратегій, що розрізняються за ринком, на якому працює компанія, і пропозицією продукту (так звана матриця Ансоффа). Ансофф виділив тут чотири стратегії розвитку: проникнення на ринок, розвиток ринку, розвиток продукту та диверсифікація (інновації).

Серед вищезазначених типів маркетингових стратегій концепція CSV може бути застосована до стратегій проникнення на ринок, розробки продукту та диверсифікації. У першому випадку це може полягати у вдосконаленні продуктів, зміні їх додаткових функцій або пропозиції додаткових послуг існуючим клієнтам, клієнтам компаній-конкурентів. Нові функції продукту або нові послуги можуть бути результатом соціальних потреб і створити нову спільну цінність.

Стратегія розвитку продукту передбачає охоплення всіх потенційних покупців за допомогою створення нових продуктів, які можуть мати спільну цінність. Крім того, при їх створенні можна співпрацювати з місцевими компаніями і створювати локальні кластери, що охоплюють постачання сировини, виробництво або нові системи розподілу продукції на існуючих ринках. Стосовно стратегії диверсифікації (інновацій), то вже при виборі нових ринків слід аналізувати соціальні та екологічні проблеми, що виникають на них, потреби покупців, суб'єктивну структуру ринку постачальників і посередників. Це основа для створення нових продуктів, які враховують ці потреби, і для створення локальних кластерів у сфері постачання та виробництва, що дозволяє вийти на нові ринки.

За маркетинговою метою можна виділити стратегії розвитку, стратегії захисту позиції та стратегії вибіркового розвитку. Експансивні стратегії повинні використовувати припущення концепції CSV. Використовуючи переважно маркетингові інструменти, компанія прагне збільшити прибутковість і частку ринку, а також є ініціатором змін на цьому ринку. «Розвитку можна досягти шляхом впровадження соціальних та економічних інновацій і розширення на нові територіальні ринки або шляхом пошуку ринкової прогалини» [1]. Подібним чином, стратегії захисту позиції можуть бути реалізовані за допомогою концепції CSV. Саме новостворені спільні цінності можуть бути ефективними для захисту позиції компанії на ринку. Стратегія вибіркового розвитку передбачає концентрацію компанії на обраній частині ринку з метою досягнення на ній позиції лідера. Маркетингове дослідження дає змогу виділити такий фрагмент ринку, а пізнання його соціальних потреб допоможе визначити пропозицію компанії та створити спільну цінність. Завдяки такій діяльності вдасться досягти позицій лідера в обраному сегменті ринку.

З точки зору частки ринку можна говорити про стратегію лідера, стратегію

претендента, стратегію послідовника і стратегію шукача ринкового розриву. Під стратегією лідера розуміють компанії з домінуючим становищем на ринку, які для його утримання шукають нові групи покупців, створюють продуктові інновації та активно використовують інші маркетингові інструменти. Компанії-послідовники прагнуть зайняти домінуючу позицію на ринку, а тому особливо використовують інструменти просування та інноваційні продукти. Саме по відношенню до цих двох типів стратегій можна побачити можливості застосування концепції CSV шляхом створення спільної цінності. Найчастіше підприємства, що реалізують такі стратегії, мають добре розвинену науково-дослідну базу та підрозділи маркетингових досліджень. Це дозволяє та полегшує створення соціально-економічних цінностей підприємствами. Стратегія послідовника, яка є результатом обмежених ресурсів і досвіду компанії, полягає в наслідуванні діяльності лідера ринку. У цьому випадку, в основному через відносно невеликі ресурси підприємства, застосування концепції CSV є складним. З іншого боку, ринкова стратегія пошуку прогалин обмежує функціонування підприємства вибраним сегментом покупців, групою товарів або регіоном. Це узгоджується зі стратегією вибіркового розвитку. Можна припустити, що саме тоді концепція CSV може бути застосована до регіону або групи покупців. У всіх вищезазначених випадках необхідною умовою застосування цієї концепції є вивчення ринкової ситуації, потреб покупців, рівня розвитку обраного ринку, інфраструктури та, відповідно, створення спільної цінності.

Концепція CSV також може бути використана, якщо компанія здійснює латеральний маркетинг. Він полягає в розробці та виведенні на ринок продуктових інновацій, які відповідають новим потребам покупців. Новизна тут полягає в додаванні додаткової цінності, яка відповідає новим потребам споживачів і відрізняє продукт від конкуруючих [2]. Це можна зробити шляхом заміни, усунення, поєднання або інверсії елементів в існуючих продуктах. Субституція – це видалення та заміна одних елементів продукту іншими, елімінація – повне видалення вибраних елементів, комбінування – додавання одного чи кількох елементів до продукту, а інверсія – зміна пропорції чи порядку елементів продукту на зворотний. У латеральному маркетингу відшукуються потреби, які не задовольняються компанією, і вибирається продукт, який здатний їх задовольнити. Водночас шукаються потенційні покупці, які не є клієнтами компанії, та з'ясовуються причини цього факту. Як бачимо, така діяльність пов'язана зі створенням нових продуктів і пошуком нових ринків збуту. У цьому випадку інновації можуть бути загальними – соціально-економічні цінності на нових територіальних ринках або сегментах покупців.

Іншим типом стратегії, щодо якої можна помітити зв'язки з концепцією CSV, є стратегія під назвою Blue Ocean Strategy. Її сформулювали У. Чан Кім і Р. Моборн у 2004 році. Відповідно до цієї стратегії ринок стикається з дедалі гострішою конкуренцією, наслідки якої не в змозі витримати ряд підприємств. Такі ринки називають червоним океаном. Суперництво на ньому змушує усунути конкурентів, експлуатується існуючий попит і поточні групи покупців. Щоб

вижити й продовжувати ефективно функціонувати, підприємства повинні знайти блакитний океан – тобто новий ринковий простір (галузь, сектор), який ще не відкритий [3]. На такому ринку компанія може сама визначати свої умови, немає конкуренції, що дає їй можливість створювати попит, розширювати цільову групу та отримувати прибуток від продажів. У блакитному океані підприємство не порівнюється з конкурентами, бо їх немає. Натомість дотримується цінність інновацій, тобто створюються нові продукти для нових покупців. Утворення блакитного океану може мати місце, шляхом пошуку альтернативних галузей промисловості по відношенню до існуючих, надання додаткових продуктів, пошуку покупців серед тих груп, які купують даний товар дуже рідко, або тих, хто досі його взагалі не купував. Це також може стосуватися врахування соціальних потреб нових покупців і регіонів, де компанія працює, для створення спільної цінності. Стратегія блакитного океану також передбачає значні організаційні зміни для створення спільної цінності. Коротко представлені принципи цієї стратегії незначною мірою відрізняються від представленої вище стратегії інновацій (диверсифікації), тобто пропозиції нових товарів на нових ринках. Розвиток підприємства відбувається завдяки відходу від поточної пропозиції та способу її виробництва, а також від поточного ринку. В обох цих стратегіях (інновації та блакитного океану) компанія може бути успішною, якщо вона пропонує інновації справжньої цінності на нових ринках [3].

Таким чином, можна сформулювати висновки про можливість і необхідність використання концепцій CSR та CSV у маркетингових стратегіях компанії. Виходячи з припущень концепції CSR, повинна бути введена місія компанії, на основі якої буде сформульована маркетингова стратегія. Останній етап CSR у вигляді Creating Shared Value (CSV) передбачає підвищення маркетингових досліджень і, як наслідок, необхідність для компанії мати систему маркетингової інформації. Використання CSV у маркетинговій стратегії особливо стосується оцінки та вибору нових географічних ринків і нових сегментів клієнтів. Це також стосується змін у товарній політиці, яка має передбачати створення продуктів спільної цінності. Це відповідає принципам реалізації продуктово-інноваційної політики. Застосування концепції CSV також можна застосувати до політики розподілу, яка може включати створення локальних кластерів і включення компаній з цих ринків у виробничий процес і канали розподілу. Відповідно до специфіки ринків, де пропонується спільна цінність, цінова політика та рекламні заходи повинні бути адаптовані для інформування про новий продукт, що має спільну цінність та стимулювати його покупку.

Подальші напрямки досліджень можуть стосуватися обсягу знань керівників компаній щодо поняття та значення концепцій CSR та CSV у стратегіях компаній. Крім того, було б корисно зосередитися на розробці методики маркетингових досліджень щодо визначення соціальних проблем регіонів і галузей, в яких працюють підприємства. Практичний інтерес викликає напрям дослідження стосовно зміни товарної політики підприємств з урахуванням CSR та CSV.

Література:

1. Портер Майкл. Конкурентна перевага. Як досягати стабільно високих результатів / Майкл Портер ; пер. з англ.: Ірина Ємельянова, Ірина Гнатковська. – Київ : Наш формат, 2019. – 622 с.
2. Портер Майкл. Конкурентна стратегія. Техніки аналізу галузей і конкурентів / Майкл Портер ; пер. з англ. Наталія Кошманенко. – Київ : Наш формат, 2020. – 416 с.
3. Кім В. Чан. Стратегія блакитного океану. Як створити безхмарний ринковий простір і позбутися конкуренції / В. Чан Кім, Рене Моборн; [пер. з англ. І. Андрущенко]. – Харків : Клуб Сімейного Дозвілля, 2016. – 382 с.

РОЗВИТОК МАРКЕТИНГОВОГО АУДИТУ В УКРАЇНІ

Штапаук Г.П., Сергієнко М.С.,

Державний заклад «Луганський національний університет імені Тараса Шевченка», м. Полтава, Україна

Маркетинговий аудит є важливою складовою ефективного маркетингу. В Україні, як і в інших країнах, розвиток маркетингового аудиту пов'язаний зі зростанням конкуренції на ринку та потребою у підвищенні ефективності маркетингових стратегій.

Маркетинг є ефективним інструментом підвищення конкурентоспроможності та економічного зростання торговельних підприємств, завдяки постійному пошуку нових ринків збуту. Як зазначають Г. Чміль та Г. Верзілова, у зв'язку з глобалізацією світових ринків і посиленням конкуренції, значення маркетингу в господарській діяльності зростає, і керівництво підприємств все частіше впроваджує маркетингову філософію [2]. Однак, традиційні форми контролю діяльності торговельних підприємств не забезпечують інформаційну підтримку для управлінських рішень, яка задовольняє внутрішніх та зовнішніх зацікавлених сторін. Це призвело до необхідності створення нової форми незалежного превентивного контролю, який здатний дослідити маркетингове середовище підприємства.

На нашу думку заслуговує на увагу визначення маркетингового аудиту за Н.А. Андрєєвою та Д.В. Зінковською: маркетинговий аудит – це процес систематичного і комплексного аналізу та оцінки діяльності підприємства на основі фінансових, соціальних, екологічних та ринкових показників. Цей процес допомагає визначити позицію фірми на ринку, виявити маркетингові можливості та недоліки, сформулювати ефективну стратегію маркетингу, яка забезпечить задоволення потреб споживачів, отримання максимального рівня прибутку та задоволення суспільних потреб [1].

Маркетинговий аудит – це вид контролю, який включає ретельну, систематичну, всебічну та незалежну оцінку та аналіз головних факторів зовнішнього та внутрішнього середовища компанії.

У 90-х роках ХХ століття в Україні почав формуватись ринок консалтингових послуг внаслідок процесів роздержавлення та приватизації. На початковому етапі було прийнято закон «Про аудиторську діяльність» (1993 р.), створено Аудиторську палату України (1993 р.) та Спілку аудиторів України (1993 р.). Була створена Асоціація консалтингових фірм «Укрконсалтинг», метою якої було надання консультаційних послуг для підтримки процесів роздержавлення та приватизації в Україні.

Після етапу формування ринку настає стадія розвитку, яка характеризується поліпшенням нормативно-правової бази аудиту та консалтингу. У цей період були прийняті Національні стандарти аудиту (1998 р.), Кодекс професійної етики аудитора (1998 р.) та Положення про організацію внутрішнього аудиту в комерційних банках України (1998 р.). Також на цьому

етапі була створена Українська асоціація менеджерів-консультантів (УАМК), головною метою якої було забезпечення високої якості консалтингових послуг та професійної поведінки її членів.

Під час етапу розвитку ринку відбувається вдосконалення етичних норм та стандартів поведінки аудиторів та консультантів, що супроводжується сертифікацією менеджерів-консультантів УАМК (з 2000 року) та переходом на міжнародні стандарти аудиту (у 2002-2003 роках).

У 2010-2014 роках головними завданнями маркетингу були виявлення та реалізація нових можливостей, а також стратегічне планування та проведення маркетингових досліджень. Багато компаній включають в маркетинговий аудит визначення стратегії розвитку підприємств, аналіз сильних та слабких сторін організації, а також її потенційних загроз і можливостей, що є пріоритетними завданнями.

З 2014 року, коли в Україні почалися бойові дії, багато підприємств були вимушені переорієнтувати свою діяльність, евакуйовуватись з окупованих місць, вносити корективи в стратегії розвитку. Зокрема, активно розвинувся цифровий маркетинг, інтернет-маркетинг. Цьому сприяла також пандемія Ковід.

За останні роки в Україні спостерігається збільшення попиту на маркетингові послуги, зокрема на маркетинговий аудит. Багато компаній звертаються до маркетингових агентств і консультантів для отримання професійної допомоги в оцінці ефективності своїх маркетингових стратегій та виявленні можливостей для їх покращення.

Також за останні роки в Україні було створено декілька шкіл маркетингу та бізнесу, які пропонують навчальні програми з маркетингового аудиту. Крім того, на ринку з'явилися спеціалізовані компанії, які надають послуги з маркетингового аудиту та розвитку маркетингових стратегій. У зв'язку зі зростанням попиту на маркетингові послуги, у тому числі на маркетинговий аудит, в Україні з'являється все більше фахівців у цій галузі. Водночас, варто зазначити, що більшість компаній українського ринку все ще не використовують маркетинговий аудит у своїй діяльності, що свідчить про потенціал для подальшого розвитку цього напрямку.

Розвиток маркетингового аудиту в Україні залежить від різних факторів. Основними з них є:

- рівень розвитку економіки: зростання економіки сприяє збільшенню кількості підприємств та їх потреб у маркетинговому аудиті;
- конкуренція: зі зростанням конкуренції на ринку підприємства потребують більш точного аналізу своєї діяльності та маркетингових стратегій;
- рівень знань та умінь маркетологів та аудиторів: потреба у маркетинговому аудиті зростає зі зростанням рівня знань та умінь маркетологів та аудиторів;
- рівень регулювання діяльності підприємств: регулювання діяльності підприємств державою може збільшувати потребу у маркетинговому аудиті;
- розвиток технологій та інформаційних засобів: дозволяє проводити більш точний та швидкий аналіз діяльності підприємств, що сприяє зростанню потреби в маркетинговому аудиті;

- законодавча база: рівень розвитку маркетингового аудиту в Україні також залежить від законодавчої бази, що регулює його проведення. Відповідні закони та нормативні акти можуть сприяти розвитку цієї сфери.

Таким чином, у зв'язку з глобалізацією ринків товарів та послуг, конкуренція на них стає все більш жорсткою, що призводить до появи нових вимог до маркетингових функцій у будь-якій галузі. Це ставить перед компаніями потребу в ефективному управлінні маркетинговою діяльністю та призводить до розвитку нових форм контролю маркетингу. Найбільш прогресивною з них є маркетинговий аудит. Нормативно-правова база з аудиту та консалтингу в Україні постійно удосконалюється, що сприяє зростанню рівня професіоналізму та якості надання послуг. Розвиток Інтернету та цифрових технологій змінює підходи до маркетингового аудиту та вимагає від фахівців знання нових інструментів та підходів. Розвиток маркетингового аудиту в Україні має свої перспективи, однак він залежить від багатьох факторів, які потребують постійного вдосконалення та розвитку.

Література:

1. Андрєєва Н.М., Зінковська Д.В. Методичні основи використання інноваційних методів при дослідженні впливу ринкового середовища на економіку підприємства. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2018. №4(68). С. 119-127.
2. Чміль Г., Верзілова Г. Теоретичні аспекти організації аудиту маркетингу на торгівельному підприємстві. *Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації*. 2020. Випуск 1.С. 89-97.

РОЗВИТОК ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ ТА КІБЕРБЕЗПЕКИ В УКРАЇНІ

Шумакова А.О., Чернодубова Е.В.,

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля,
м. Київ, Україна

Вивчення наслідків та викликів віртуалізації та цифровізації економіки в Україні має важливе значення для успішного переходу до високотехнологічного виробництва та міжнародної конкурентоспроможності. Використання потенціалу цифрової економіки сприятиме інтеграції України до ЄС та розширенню її присутності на європейських і світових ринках. Цифровізація також є необхідним інструментом інформаційної безпеки та економічної стабілізації кожної країни.

У цифровій економіці використовується цифрові дані та мережеві транзакції як основні фактори та засоби виробництва, використовуючи їх як ресурси для підвищення ефективності та результативності діяльності та вартості отриманих продуктів і послуг. Цифрова трансформація або діджиталізація існує для перетворення існуючих аналогових (іноді електронних) продуктів, процесів і бізнес-моделей організації шляхом ефективного використання цифрових технологій [1].

Цифровізацію слід розглядати як інструмент, а не як самоціль. За системного державного підходу цифрові технології стимулюватимуть створення робочих місць, підвищення продуктивності, темпів економічного зростання та якості життя громадян України. Основними принципами цифровізації є рівний доступ до послуг, створення переваг у різних сферах повсякденного життя, підвищення ефективності, продуктивності та конкурентоспроможності, розвиток інформаційного суспільства та ЗМІ, інтеграція України до Європейського Союзу, довіри й безпеки та стандартизація [2].

Цифрові технології надають можливості доступу до великих обсягів інформації та спілкування з експертами й однодумцями по всьому світу. Цифрові інструменти та платформи дозволяють людям швидше та ефективніше здобувати знання, виконувати завдання, співпрацювати з колегами. Цифрова трансформація в освіті допомагає розширити готовність до майбутніх викликів і забезпечити навички, необхідні для успішного життя.

Незважаючи на війну, Україні потрібен план цифрового розвитку на післявоєнний період. Країні потрібно відновити економіку та відбудувати промисловість, на що підуть роки. Однак ІТ-сектор довів свою стійкість до стресових ситуацій навіть у воєнний час. Сектор продовжує підтримувати економіку, виконуючи контракти, експортуючи послуги та заробляючи іноземну валюту. Наприклад, за даними НБУ, у першому кварталі 2022 року ІТ-сектор зафіксував щоквартальний експорт на рівні 2 мільярдів доларів США, також вдалося зберегти 95% контрактів [3].

Для підтримки сектору та наближення його до цифрового майбутнього

необхідний конкретний план, що включає такі стимули, як інвестиції та навчання. Уряд підтримує ІТ-сектор через спеціальну правову та податкову зону під назвою Дія.City та планує це робити і в післявоєнний період.

Таблиця 1

Найдорожчі проекти цифрової відбудови України на 2022-2025 роки [4]

Проекти	Млрд.грн.
Подвоєння залучених стартапами інвестицій	15,0
Залучення в Україну найамбітніших світових проектів	15,0
Відновлення телеком-інфраструктури	10,4
Збільшення проникнення інтернету	4,5
Відновлення та розвиток ЦНАП	4,1

Потенціал України у виробництві високотехнологічної продукції величезний. Його підтримувала і буде підтримувати держава. Це означає не лише збільшення зайнятості, а й виробництво продукції з високою доданою вартістю, що може суттєво збільшити надходження до бюджету. Реалізації цього потенціалу сприятимуть не лише механізми підтримки підприємств та залучення інвестицій, а й розвиток освіти для підготовки відповідних фахівців.

У сучасному цифровому суспільстві, де Інтернет і технології стали невід'ємною частиною повсякденного життя, захист персональних даних та інформаційна безпека стають все більш актуальними. Масова діджиталізація життя робить українських громадян та бізнес вразливими до кіберзлочинності. Найбільш небезпечною для економіки та громадян є загроза для критичної інфраструктури (енергопостачання, управління транспортом, банківські та телекомунікаційні послуги, охорона здоров'я, водопостачання тощо) [5].

Тому розвиток цифровізації нерозривно пов'язаний з забезпеченням кібербезпеки. Розуміння основних принципів кібербезпеки, навички виявлення та запобігання кібератакам, а також знання захисних заходів і політик є ключовими елементами забезпечення безпеки в онлайн-середовищі.

Національна система кібербезпеки повинна:

1. Забезпечувати лінію фронту проти кіберзагроз шляхом підвищення загальної ситуаційної обізнаності про інциденти, вразливості та загрози середовищам державних установ, об'єктам критичної інфраструктури та громадському сектору;

2. Запобігати вторгненням шляхом обміну інформацією та впровадження контрзаходів, які зменшують поточні вразливості;

3. Захищати від загроз шляхом посилення можливостей контррозвідки та розвідки;

4. Покращувати середовища кібербезпеки через освіту, ЗМІ та громадські ініціативи;

5. Стимулювати та забезпечувати кібернавчання, дослідження та розробки у сфері кібербезпеки [5].

Отже, подальший розвиток цифрової економіки неможливий без посилення кібербезпеки як на рівні держави, так і на рівні окремих суб'єктів. Водночас, слід ураховувати, що само по собі підвищення рівня кібербезпеки не завжди є достатнім для забезпечення розвитку цифрової економіки, оскільки він залежить і від інших факторів, таких як загальний рівень економічного, технологічного і соціального розвитку країни, її положення у світовій економіці та ефективності державного управління.

Література:

1. Україна 2030Е - країна з розвинутою цифровою економікою: Економічна стратегія. Український інститут майбутнього // <https://strategy.uifuture.org/kraina-z-rozvinutoyu-cifrovoyu-ekonomikoju.html>
2. Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації: Розпорядження КМУ від 17 січня 2018 р. № 67-р
3. Річний звіт Національного банку України за 2022 рік // <https://bank.gov.ua/ua/news/all/richniy-zvit-natsionalnogo-banku-ukrayini-za-2022-rik>
4. Проект Плану відновлення України. Матеріали робочої групи «Діджиталізація» // <https://www.kmu.gov.ua/storage/app/sites/1/recoveryrada/ua/digitization.pdf>
5. Про затвердження Положення про організаційно-технічну модель кіберзахисту: Постанова КМУ № 1426 від 29.12.2021 // Урядовий кур'єр № 1 від 05.01.2022

ЗМІСТ:

Секція 1:

ІНСТИТУЦІЙНИЙ ТА ФІНАНСОВИЙ БАЗИС ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ ЕКОНОМІКИ

Ляшенко В.І., Лук'янов А.І. Концепти «Livable City» та «Build Back Better» у повоєнному резильєнтному розвитку економіки та підприємництва	3
Череватський Д.Ю., Солдак М.О. Бріколаж як ідеологія відновлення національної економіки України	12
Михайличенко Н.М. Проблеми державного регулювання інституту самозайнятості в Україні	16
Солдак М.О. Сучасні проблеми економічного забезпечення екологічних прав людини	19
Івченко Ю.А. Війна як каталізатор змін: виклики для інноваційного-інвестиційного розвитку підприємств	22
Бодня І.О. Трансформаційний характер зрушень на промислових підприємствах	25
Керезвас І.О. Оцінка інноваційного потенціалу підприємства	28
Миценко В.І. Нова промислова революція: роль високотехнологічних індустрій у трансформації світової економіки	30
Підоричева І.Ю., Ляшенко В.І. Компаративний аналіз підприємницького сектору України, країн-інноваційних лідерів і країн-аналогів щодо стану розвитку високо- і середньо-високотехнологічних галузей промисловості	33
Водяник Р.В. Класифікація структурних трансформацій на промислових підприємствах	36

Секція 2:

ГРОШОВО-КРЕДИТНА ПОЛІТИКА КРАЇНИ, ПРОБЛЕМИ І НАПРЯМИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ І ФІНАНСОВОГО РИНКУ

Тищенко В.В. Формування стратегії Національного банку України щодо спротиву російській агресії та відновлення країни	39
Білоус Я.Ю., Богданов К.Р. Іноземне інвестування в Україні: огляд тенденцій	44
Тищенко О.І. Стан небанківської фінансової системи України в умовах воєнного стану	47
Серікова О.М., Кулаков Є.В. Взаємозв'язок між розвитком місцевих банків та регіональною банківською системою: вплив на регіональний економічний розвиток	52
Конєв В.В., Мартинов А.А. Роль облікової ставки НБУ в системі антикризового управління	55

**Секція 3:
ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ
ГОСПОДАРЮВАННЯ**

Костирко Л.А. Механізм формування фінансової стратегії сталого розвитку підприємства в умовах невизначеності: пріоритети, інструменти	59
Lubenchenko O.E. Integrated reporting. Fundamental concepts	63
Плетньов М.В. Діловий клімат в промисловості України протягом воєнного часу	66
Івченко А.Г. Наратив безпеко-орієнтованого розвитку для українських підприємств	68
Співак С.І., Запорожченко С.А. Управління фінансовим потенціалом підприємства	72
Христенко Л.М., Ткаченко М.В. Організація повоєнного відновлення й розвитку суб'єктів агробізнесу на територіях зі спеціальним режимом господарювання	74
Стрюк О.С. Етапи оцінювання економічної стійкості промислових підприємств за критеріальними ознаками	78
Скурідіна О.М, Серєда О.О., Скурідіна Л.М. Перспективи розвитку імпорту в Україні	80

**Секція 4:
КОРПОРАТИВНІ ФІНАНСИ: СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ, МОДЕЛІ,
ІНСТРУМЕНТИ**

Ольшанський О.В., Василенко А.С. Вплив воєнного стану на корпоративну культуру	82
Соломатіна Н.С., Чернодубова Е. В. Ефективне управління фінансами в період військових дій	85
Невмержицький Д.С. ПрАТ «Рівнеобленерго» як об'єкт критичної інфраструктури	88
Костирко Л.А., Розмислова М.О., Решетнікова І.Л. Підвищення ефективності функціонування підприємницьких структур в умовах кризи	92
Співак С.І. Формування та ефективне використання фінансових ресурсів підприємства	95
Христенко Л.М., Гречишкін С.А. Актуальні аспекти сфери управління фінансовими потоками на підприємстві	98
Зайцева Л.О. Сучасний стан фінансування електроенергетичних компаній України	102
Серєда О.О., Самойлов І.О. Проблеми запобігання корпоративного рейдерства в Україні: боротьба з корупцією	106

Секція 5:

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ

Костирко Р.О. Пріоритети розвитку методології аудиту безперервності діяльності підприємств	109
Юрченко О.С. Аналітична оцінка впливу фінансово-економічного стану на безперервність діяльності пивоварних підприємств	113
Радіонова Н.Й. Аналіз ефективності функціонування системи контролю якості суб'єктів аудиторської діяльності в Україні	117
Ромахова О.О. Оцінка результативності діяльності підприємств малого та середнього бізнесу у воєнний час	121
Матюха М.М., Смоляр М.В. Інформаційне забезпечення фінансового аналізу	124
Маловічко В.Є., Співак С.І. Експрес-аналіз рентабельності діяльності підприємства	127
Мінакова В.О. Стандартизація нефінансової звітності	131
Пономарьова А.О., Співак С.І. Фінансовий аналіз як інструмент оцінки фінансового стану підприємства	136
Lubenchenko O.E. Integrated reporting. Fundamental concepts	141

Секція 6:

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ТА АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ

Соломатіна Т.В., Сич Д.В. Проблеми та перспективи розвитку сучасного ринку праці України	144
Кравченко О.О., Зубрицька О.В. Загрози фінансовій безпеці людини: соціально-економічні наслідки для суспільства	148
Чорна О.Ю., Акімова М.О. Розвиток та основні аспекти вітчизняної волонтерської діяльності	151
Безсмертний С.О. Стратегема розбудови енергетичного сектору України	154
Кравченко О.О., Борбич М.С. Методи забезпечення фінансової безпеки підприємств	156
Орлова-Курилова О.В., Зіганшина А.З. Волонтерство в Україні. Створення волонтерських організацій	159
Чорна О.Ю., Войтов І.С. Особливості планування комерційної діяльності підприємства в умовах кризи	164
Мартинов А.А., Розмислова М.О., Брікман Д. Методи нейтралізації кризових явищ у бізнес-процесах підприємницьких структур	167

**Секція 7:
ПУБЛІЧНІ ФІНАНСИ ТА ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ У
ПУБЛІЧНІЙ СФЕРІ**

Заблодська І.В., Бурбело С.О. Преференції для суб'єктів господарювання в контексті розбудови локальних територій	170
Квас В.О., Будякова О.Ю. Міжнародний досвід впровадження недержавних пенсійних фондів	174
Тищенко В.В., Богданов С.О. Стан банківської системи України в умовах воєнного стану	179
Келюхова Ю.В., Тищенко О.І. Вплив повномасштабного вторгнення на розвиток банківського сектору в Україні	184
Штапаук Г.П., Воронов В.Б. Економічний аспект функціонування ринку оренди житлової нерухомості в Україні	188
Коритько Т.Ю. Вплив трансформаційних процесів на розвиток економіки	190
Соломатіна Т.В., Константинова А.А., Рабінович Р. Соціальна відповідальність розвинутих країн до країн що розвиваються	193
Середа О.О., Сич Д.В. Фінансове забезпечення бюджетних установ: сучасний стан, проблеми та перспективи	197
Новікова О.Ф., Остафійчук Я.В. Трансформація сталого розвитку та гідної праці в умовах війни: орієнтація державного управління на набуття стійкості	200

**Секція 8:
ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ТА
РОЗВИТКУ SOFT SKILLS ФАХІВЦІВ В СФЕРІ УПРАВЛІННЯ
ТА АДМІНІСТРУВАННЯ**

Ніколаєв С.П. Розвиток Soft Skills персоналу: потреби сьогодення	205
Чала П.В., Христенко Л.М. Актуальні аспекти формування Soft Skills у фахівців сфери управління та адміністрування	208

**Секція 9:
ВИКЛИКИ ТА НОВІ РІШЕННЯ В УПРАВЛІННІ ТА
АДМІНІСТРУВАННІ В УМОВАХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ
ТРАНСФОРМАЦІЙ Й РОЗБУДОВИ ТЕРИТОРІЙ
ПРІОРИТЕТНОГО РОЗВИТКУ**

Хандій О.О., Шамілева Л.Л. Поточні виклики для збереження і розвитку робочої сили в Україні	211
Овчаренко П.Є., Зось-Кіор І.М. Проблеми аналізу ефективності діяльності закладів охорони здоров'я	216

Мартинович Н.О. Новий порядок соціально-економічного розвитку територій України	219
Гречана С.І. Виклики фінансової автономії громад в контексті відновлення територій, що постраждали від збройної агресії росії	223
Рогозян Ю.С. Інформаційне підґрунтя розбудови територій за функціональною типізацією в умовах воєнного стану: виклики і перспективи	227
Височин А.Ю., Височин Д.Ю. Управління розвитком територіальних громад на засадах забезпечення фінансово-економічної безпеки	230
Сердюкова О.Є. Місцеві програми як інструмент управління процесами забезпечення житлом внутрішньо переміщених осіб	233

Секція 10:

МАРКЕТИНГ ХХІ СТОЛІТТЯ: ВИКЛИКИ ТА ЗМІНИ

Андрюхін О.О., Сафронська І.М. Роль маркетингових досліджень для цілей маркетингового менеджменту	235
Meleshchenko A., Pinich I. Emotion evoking as an effective tool of advertising	240
Андрюхін О.О., Мінакова В.О. Обґрунтування вибору методу маркетингового дослідження	243
Орлова-Курилова О.В., Кондратенко О.С. Реклама як головний маркетинговий фактор привабливості для покупців товарів	248
Сафронська І.М., Бондаренко В.І. Необхідність формування, підходи та способи залучення лояльності споживачів	252
Сбітнева К.І., Чорна О.Ю. Сучасні тенденції розвитку вітчизняного маркетингу	255

Секція 11:

МАРКЕТИНГОВІ ІННОВАЦІЇ В РІЗНИХ ГАЛУЗЯХ ТА СФЕРАХ

Крук О.М. Стратегія цифрової трансформації	258
Мірошніченко О.А., Орлова-Курилова О.В. Маркетплейс у логістиці	261
Мінакова В.О. Використання концепцій CSR та CSV у маркетингових стратегіях підприємств	263
Штапаук Г.П., Сергієнко М.С. Розвиток маркетингового аудиту в Україні	268
Шумакова А.О., Чернодубова Е.В. Розвиток цифрової економіки та кібербезпеки в Україні	271

Наукове видання

Тези доповідей

X Міжнародної науково практичної конференції

"ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ ФІНАНСІВ, МЕНЕДЖМЕНТУ ТА
МАРКЕТИНГУ: ТРАДИЦІЇ, МОДЕЛІ, ПЕРСПЕКТИВИ"

25 травня 2023 р.

Відповідальна за випуск: Костирко Л.А., д.е.н., професор

В авторській редакції

Технічний редактор, коректор
Оригінал-макет

Погорєлова Т.В.
Мартинов А.А.

Підписано до друку 31.05.2023.
Формат 60x84 1/16. Папір типогр. Гарнітура Times.
Умов. друк. арк. 15,5. Обл.-вид. арк. 6,9.
Тираж 100 екз.

**Видавництво Східноукраїнського національного університету
імені Володимира Даля**

Свідоцтво про реєстрацію: серія ДК № 1620 від 18.12.03 р.

Адреса університету: вул. Іоанна Павла II, буд. 17
м. Київ, 01042, Україна

E-mail: vidavnictvoSNU.ua@gmail.com

Надруковано:
Відділ технічного обслуговування СНУ ім. В. Даля
Адреса: вул. Іоанна Павла II, буд. 17
м. Київ, 01042, Україна