

ДЕРЖАВНИЙ БІОТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Всеукраїнська науково-практична конференція
здобувачів вищої освіти і молодих учених

**«СТРАТЕГІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ:
ГЕНЕРУВАННЯ, ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ,
РЕАЛІЗАЦІЯ»**

14 квітня 2023 року

Тези доповідей



**Міністерство освіти і науки України
Державна наукова установа «Український інститут
науково-технічної експертизи та інформації»
Державний біотехнологічний університет
Кафедра фінансів, банківської справи та страхування
Рада молодих вчених при Харківській обласній
державній (військовій) адміністрації**



**ВСЕУКРАЇНСЬКА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ
ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ І МОЛОДИХ УЧЕНИХ
«СТРАТЕГІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ:
ГЕНЕРУВАННЯ, ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ, РЕАЛІЗАЦІЯ»**

14 квітня 2023 року

Тези доповідей

**Харків
ДБТУ
2023**

УДК 005.21:351](477)(06)
С 83

Організаційний комітет:

Голова комітету: *В.М. Михайлов*, д-р техн. наук, проф.

Заступник голови: *Т.О. Ставерська*, канд. екон. наук, доц.

Члени оргкомітету: *В.А. Гросул*, д-р екон. наук, проф.; *Ю.Е. Губені*, д-р екон. наук, проф.; *Н.Б. Кащена*, д-р екон. наук, проф.; *Т.Д. Косова*, д-р екон. наук, проф.; *І.І. Костецька*, канд. екон. наук, доц., докторант; *О.В. Мандич*, д-р екон. наук, проф.; *Т.В. Мединська*, канд. екон. наук, доц.; *О.О. Нестеренко*, д-р екон. наук, проф.; *Г.М. Коптева*, д-р екон. наук, проф.; *В.П. Яковлева*.

Державна реєстрація УкрІНТЕІ – посвідчення № 194 від 06 березня 2023 р.

Конференція проводиться в межах Міжнародного наукового фестивалю «Фінансові технології: освітні тренди, наукові ідеї та ініціативи молоді» (Держ. реєстр. УкрІНТЕІ, посвідчення № 192 від 06 березня 2023 р.)

С 83 **Стратегічний розвиток України: генерування, імплементація, реалізація** [електронний ресурс] : тези доповідей Всеукр. наук.-практ. інтернет-конф. здоб. вищ. освіти і мол. учених, 14 квітня 2023 р. / Держ. біотехнологічний ун-т. – Харків, 2023. – 234 с. – Електронні текстові дані. – Режим доступу : <http://btu.kharkov.ua/nauka/konferentsiyi/>

Збірник містить тези доповідей учасників Всеукраїнської конференції здобувачів вищої освіти і молодих учених «Стратегічний розвиток України: генерування, імплементація, реалізація» (14 квітня 2023 р.). Конференція охоплювала широкий спектр напрямів удосконалення механізмів збалансованого розвитку України в умовах глобалізаційних викликів цифрової економіки, проблемних питань з фінансів, обліку, аудиту, оподаткування, маркетингу та менеджменту підприємницької діяльності, перспектив застосування сучасних інформаційних систем управління та захисту інформаційного простору тощо. Збірник стане цінним джерелом інформації для всіх, хто зацікавлений у стратегічному розвитку України і прагне ознайомитися з новими дослідженнями та ідеями молодих науковців.

Матеріали друкуються в авторській редакції мовою оригіналу. Відповідальність за зміст матеріалів несуть автори.

УДК 005.21:351](477)(06)

Секція 1

ФІНАНСОВІ МЕХАНІЗМИ ЗБАЛАНСОВАНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ

ANALYSIS OF CREDIT TRANSACTIONS IN MODERN TIMES

Vladyka Yu., Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor

Behchenkova A., student

National Aviation University

In the modern market economy, loans are an integral part of the economic system, relationships between its subjects and an important component of economic relations. Today, credit mediates all stages of the production process and contributes to the effective use of limited resources, as well as increasing the profitability of production.

The totality of credit relations, financial and credit institutions and established organizational legal norms, which in their interaction ensure the possibility of movement of loan capital in various forms between subjects of the economy at the national and international levels, forms the credit market. The credit market of Ukraine is the main component of the financial market, which enables business entities to quickly mobilize financial resources.

One of the main tasks facing the bank's management is the correct development of credit activities. Credit activity should include the most important elements and principles of the organization of credit work in the bank, determine the priority areas of crediting, as well as the list of loans that should not be included in the credit portfolio. Today, the credit activity of any commercial bank is part of the philosophy of the banking business, which determines the intrabank loan issuance procedure, document flow, monitoring of the loan portfolio, work with problem loans, setting loan interest rates. The leading role in solving significant problems belongs to credit relations and banks, which is explained not only by the increase in their role in the development of the economy, but also by the available opportunity to quickly and effectively respond to the introduced new management mechanisms. Thus, the chosen issue of methodological formation of credit activity is quite relevant, as it affects the activity of a commercial bank, and because of this, the development of the economic and banking system in the country.

The purpose of the study is to analyze the economic essence of banking credit activity institutions as a determining prerequisite for ensuring the financial stability of the banking system in conditions of instability.

Presentation of the main research material. The reason for the need for a loan is the fluctuation of the need for funds and the sources of their formation in both enterprises and individuals. When some funds are released, others lack them. This discrepancy is resolved with the help of a loan, which is needed by the borrower to expand production, more fully meet his own needs.

The overall economic reason for the appearance of credit relations is commodity production. After all, credit is a loan, a debt. The essence of credit as an expression of the specific has many different shades. It is very difficult to include them in one definition. In this regard, there may be several definitions of the essence of the loan, and each of them may express one or another of its qualities, one or another detail characteristic of its structure, the composition of participants, the stages of movement and the basis of the loan. It can be assumed that the loan is:

- relations between the creditor and the borrower;
- reverse movement of value;
- movement of means of payment on the principles of reversibility;
- the movement of the borrowed value;
- movement of loan capital, etc. [1].

It is believed that balanced credit activity of the bank is fundamental for the correct management of credit risk. Risk, as an integral part of any loan provided by the bank, is minimized. At the same time, the bank must earn a profit, which provides stimulation and attraction of a sufficient inflow of capital. Credit activity determines the limits of credit risk, and since it is approved at the highest level by management, the latter thereby limits itself from the point of view of conducting high-risk operations. Permanent provision of the optimal level of credit risk while simultaneously achieving the planned level of profit from credit investments in conditions of instability of the external environment requires the introduction of scientifically based credit activity in banks, which is based on the reliability and representativeness of data from the analysis of the current situation and possible ways of its development in the future, the bank's ability to promptly respond to changes in various factors affecting the market of credit services [2].

The main goal of the credit activity of any bank is to achieve commercial growth thanks to strengthening and increasing the reliability of the quality of the bank's credit portfolio. Also among the main tasks of credit activity:

- creation of high-quality assets that ensure a constant planned level of profitability;
- investment of loan funds in economically promising, profitable projects;
- development and active implementation of new credit products;
- strengthening and increasing competitiveness in the market; improving the quality of provided services [3].

However, credit operations are also the most risky type of active bank activity. This is clearly evidenced, in particular, by the specific weight of problem loans in their loan portfolios [4].

Thus, credit operations occupy an important place in the activity of a commercial bank. They include operations to provide funds to the borrower on terms of timeliness, return, payment in accordance with the terms of the contract between

the creditor and the borrower. Types of loan operations are extremely diverse, they can be classified according to various features and criteria.

Abroad, the classification of loans is mostly drawn up and followed by the banks themselves. A systematic method of monitoring the quality of the bank's loan portfolio consists in classifying loans depending on the extent to which the borrower adheres to the terms and conditions of loan agreements, in particular, regarding loan servicing conditions.

The conducted study of the current state of credit activity in Ukraine, as well as the analysis of many scientific works, made it possible to develop proposals aimed at improving the credit activity of banking institutions, namely:

- 1) strengthen state regulation of credit activities of banking institutions;
- 2) stimulate the attraction of cash deposits by providing state guarantees;
- 3) improve the legal framework;
- 4) establish benefits for banks that lend to the real sector of the economy;
- 5) strengthen control over the use of refinancing funds;
- 6) stimulate banks to invest in long-term securities.

The main factor in improving the state of the domestic banking system is the trust of the population and its confidence in the stable state of the country's economy. There is a need for banks to improve their credit policy to prevent the emergence of problem debt by applying strict conditions for granting credit. The National Bank is working on new instruments for providing financing to banks, which will help banks satisfy business demand for hryvnia funds and continue to properly perform their main function of supporting the economy. This is important today and will be no less important after the end of the quarantine, when the economy returns to full functioning. In particular, for this, changes have already been made to the operational design of monetary policy, which will give banks greater flexibility in managing their own liquidity, and a long-term refinancing tool has been introduced to support lending and bank liquidity.

References:

1. Nechyporenko A.A.. Ekonomichna sutj bankivsjkogho kredytu ta kredytnykh vidnosy [The economic essence of bank credit and credit relations]. Available at: <https://www.sworld.com.ua/konferu5/36.pdf> (accessed 6 April 2020).
2. Solodka O. O.. Efektyvnistj kredytnoji dijajlnosti mekhanizmi bankivsjkogho marketynghu [The effectiveness of credit activities in the mechanism of banking marketing]. Finance of Ukraine, no. 20, pp. 119-127.
3. Kovalenko V.V. (2018) Kredytna dijajlnistj bankiv Ukrajiny: problemy ta perspektyvy rozvytku [Credit activity of Ukrainian banks: problems and prospects]. Odessa : ATLANT
4. . Vladyka J. P., Bezuhla L.S. and Turova L.L. Zdobutky ta novi vyklyky u dijajlnosti systemno vazhlyvyh bankiv v Ukraini. Elektronnyj naukovopraktychnyj zhurnal «Infrastruktura rynku»

ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Адамян В.Я., здобувач PhD

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. **Г.С. Морозова**

Державний біотехнологічний університет

Впродовж останнього десятиріччя все більшої актуальності набувають питання сталого розвитку. Активна індустріалізація, бурхливий розвиток науки та техніки, розширення та ускладнення структури споживчих потреб надало певні економічні переваги, разом із тим породивши складні проблеми соціального та екологічного характеру. Існування значних соціальних, демографічних, економічних та технологічних диспропорцій у розвитку різних регіонів планети порушує цілісність та урівноваженість її екосистеми, загрожуючи глобальними природними катаклізмами паралельно з небезпеками, пов'язаними з неможливістю генерації достатньої кількості ресурсів, що, у свою чергу, призводить до зростання соціальної напруги та створення передумов до глобальних громадянських та міжнаціональних конфліктів.

Ці виклики призводять до того, що в екологічних системах відбуваються кардинальні зміни, що загрожує виникненням системних кризових явищ. Тож, проблема забезпечення сталого розвитку безпосередньо пов'язана із цілим комплексом економічних та соціально-економічних факторів. Це означає, що параметри, які характеризують сталий розвиток, повинні включати як соціальний, так і економічний вектор. Причому в кожному з них надзвичайно важливу роль відіграють екологічні фактори для підтримки фізіологічних функцій людини або формування особистісних якостей «соціо». Останніми десятиліттями впровадженню провідних європейських практик застосування економічних та фінансових інструментів формування сталого розвитку не приділялося достатньої уваги ні з боку держави, ні самими підприємствами. Отже, тема дослідження є своєчасною та актуальною.

Проблема запровадження фінансових інструментів формування сталого розвитку економіки привертають увагу широкого кола вітчизняних і закордонних дослідників. Ми поділяємо погляди на сутність, роль та функції фінансів провідних вчених, фундаторів вітчизняної фінансової науки: В. Базилевича, М. Білик, І. Бланка, О. Василика, О. Кириленко, В. Кудряшова, С. Лондара, І. Лютого, М. Крупки, С. Онишко, С. Огородника, В. Опаріна, Д. Полозенко, А. Поддєрьогіна, Р. Слав'юка, В. Суторміної, О. Терещенка, С. Юрія, В. Федосова й інших шанованих вчених. Їх наукові здобутки щодо різних аспектів фінансів як багатогранного явища покладено нами в основу власного дослідження.

Втім, як і усіяка проблема, що знаходиться на стадії свого становлення, залучення та використання фінансових інструментів сталого розвитку ще не має належного теоретико-методологічного обґрунтування і потребує детального дослідження його теоретичних та практичних аспектів.

Термін «сталий розвиток» є офіційним українським відповідником англійського терміну «sustainable development», дослівний переклад якого з

урахуванням контексту може бути «життєздатний» або «тривкий розвиток», а розширене його тлумачення – самопідтримуваний розвиток. Стратегія сталого розвитку є альтернативою парадигмі економічного зростання, яка ігнорує екологічну небезпеку від розвитку суспільства за екстенсивною моделлю.

Більш широкого поширення термін «сталий розвиток» набув після того, як у 1987 р. комісія ООН під керівництвом Гру Харлем Брунтланд опублікувала звіт «Наше спільне майбутнє», в якому це поняття визначалось як розвиток суспільства, що задовольняє потреби сьогодення, не приносячи при цьому в жертву здатності майбутніх поколінь задовольняти свої потреби.

За визначенням Всесвітнього комітету з питань довкілля і розвитку при ООН «сталий розвиток» можна розглядати як зобов'язання суспільства діяти у спосіб, що підтримуватиме життя, і дозволить нашим нащадкам жити комфортно у дружньому, чистому і здоровому світі. Іншими словами сталий розвиток – це розвиток суспільства без зростання, яке призводить до виходу за межі господарської ємності біосфери. Тут під розвитком мається на увазі якісне поліпшення, а під зростанням – кількісне збільшення.

Не менш важливим є питання організації розроблення регіональної політики сталого розвитку. Для цього Україна повинна вивчати досвід провідних європейських країн щодо інструментаріїв фінансування та формування сталого розвитку.

Загальна світова практика оперує такими основними механізмами фінансування сталого розвитку:

- мобілізація фінансових ресурсів (зовнішні потоки приватного капіталу, офіційна допомога донорів, зобов'язання розвинених країн, фінансування міжнародних фінансових установ, зокрема Глобального екологічного фонду);
- вивільнення коштів (світове збереження різних видів ресурсів, списання непомірних боргів держав, скорочення видатків державного бюджету);
- податкові надходження (уведення нових невеликих податків).

Однак війна в Україні – це катастрофа для глобального сталого розвитку. Це найбільша гуманітарна катастрофа в Європі за останні десятиліття. Очікується, що глобальна економічна криза призведе до скорочення фінансів держав світу та значно вплине на досягнення цілей сталого розвитку. Крім того, конфлікт впливає на системи торгівлі (наприклад, санкції та їх численні ефекти). Це суттєво порушило макроекономічну стабільність, як підкреслюють багато міжнародних установ, таких як ЄС, Міжнародний валютний фонд та Світовий банк.

Війна впливає на формування та впровадження політики сталого розвитку в Україні та посилює актуальність певних цілей над іншими. Завдяки встановленню цілей сталого розвитку ООН потрібно боротися за кращий, процвітаючий світ для всіх. Для нашої країни напад росії ставить під загрозу досягнення всіх встановлених цілей до 2030 року. Окрім цього, конфлікт уповільнив відновлення після COVID-19 і негативно вплинув на досягнення регіональних і глобальних задач сталого розвитку. Та є прямі наслідки, з якими нам доведеться жити зараз і, можливо, через роки в майбутньому. Тож саме мир є ключовим підґрунтям для досягнення цілей сталого розвитку.

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ І ПРИБУТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Вдовіченко А.В., здоб. ОС «бакалавр»

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. **Г.С. Морозова**

Державний біотехнологічний університет

Однією з найголовніших складових економічної стратегії підприємства є стратегія максимізації дохідності. Формування оптимального доходу підприємств у розмірах, необхідних для покриття його поточних витрат, сплати податків і отримання прибутку, що дає змогу забезпечити розширене відтворення, є необхідною умовою функціонування будь-якого суб'єкта господарювання. У зв'язку з цим особливого значення набуває проблема джерел формування та використання доходів підприємства.

На сучасному етапі розвитку економіки України, ефективна господарська діяльність підприємств неможлива без раціонального і економічно обґрунтованого підходу до визначення стратегії збільшення доходів підприємства, аналізу і оцінки отриманих результатів. За умов жорсткої конкуренції та постійних змін підприємству необхідно мати достатньо грошових коштів для того, щоб відповідати умовам ринку та покращувати свою діяльність. Для цього воно має розуміти, за рахунок яких складових формуються доходи, а також проводити аналіз доходів за допомогою різних методичних підходів.

Великий внесок у розвиток теоретичних, методичних і прикладних питань визнання понять доходу зробили вітчизняні вчені М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, І.К. Дрозд, Л.Г. Ловінська, В.В. Сопко, а також зарубіжні вчені М. Ван Бред, Д. Лоббек, Б. Нідлз, Я.В. Соколов, Е. Хендриксен та ін. Проте, існує ряд теоретичних і практичних проблем, які все ще залишаються невирішеними. Крім того дана проблема, пов'язана з визначенням результату діяльності вимагає також індивідуальних підходів до вирішення на рівні конкретного підприємства.

Тема формування доходів і прибутку підприємства є актуальною на сьогоднішній день, тому що функціонування суб'єкта господарювання в цілому залежить від того, наскільки правильно на підприємстві формується і використовується прибуток. Це в значній мірі впливає на економічний стан підприємства і частково впливає на економічну ситуацію в країні.

Дохід, як джерело подальшої діяльності підприємства, покриття витрат виробництва, забезпечення робітників і держави фінансовими ресурсами, необхідними для життя усіх сторін, займає важливе місце в загальній системі обліково-аналітичного забезпечення підприємств. Дохід надзвичайно розповсюджене, широко застосовуване і одночасно багатозначне поняття, що використовується у різних значеннях. Дослідження свідчать, що в економічній літературі ототожнюються поняття «виручка» і «дохід», «дохід» і «прибуток». Виручка, дохід і прибуток тісно взаємопов'язані, однак їх бухгалтерська сутність різна.

Категорії «дохід» і «прибуток» не взаємозамінні, а лише доповнюють одна одну. Вони мають власну вартісну структуру і різняться за функціями та роллю, що виконують в процесі відтворення. Поняття доходу набагато ширше, оскільки охоплює всю величину знову створеної вартості, тоді як прибуток характеризує лише його частину. Прибуток є вартісною формою додаткового продукту, а дохід – частиною необхідного і додаткового продукту.

В аграрних підприємствах основою доходу є дохід від сільськогосподарської діяльності, який включає в себе: дохід від первісного визнання біологічних активів та сільськогосподарської продукції, дохід від зміни справедливої вартості біологічних активів, дохід від реалізації біологічних активів та сільськогосподарської продукції, отриманої в результаті біологічних перетворень (рис. 1).

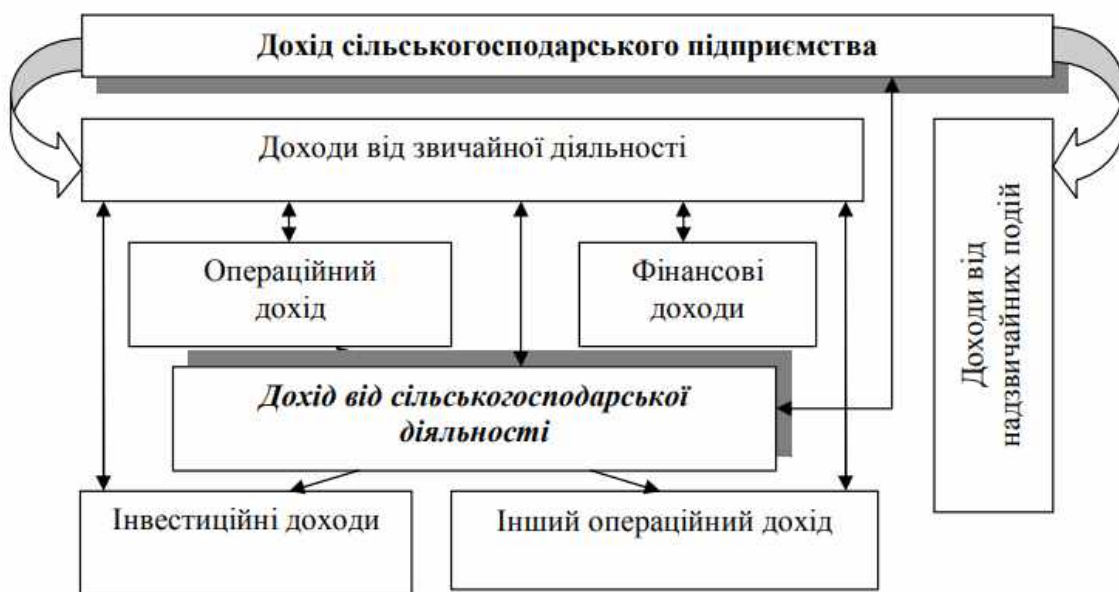


Рис. 1. Класифікація доходу сільськогосподарських підприємств

На нашу думку, доходи для потреб управління доцільно досліджувати виходячи із їх економічної сутності, а саме, як категорію економічних вигод підприємства, які дають можливість достовірно їх оцінити та мати можливість отримати грошові кошти.

Таким чином, при формуванні інформаційної системи обліку доходів сільськогосподарських підприємств доцільно враховувати не лише вимоги правил та принципів бухгалтерського обліку, але й вимоги власників і менеджерів підприємства. Дискусійність багатьох позицій теоретичного та нормативного характеру викликають методологічні, методичні та практичні проблеми обліку доходів сільськогосподарських підприємств, і тому потребують подальших наукових досліджень.

Інформаційні джерела:

1. НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: наказ Міністерства фінансів України від 07 лютого 2013 року № 73 [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua>

ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Гирман О.І., здоб. ОС «бакалавр»

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. **В.В. Макогон**
Державний біотехнологічний університет

Економічна криза, політична нестабільність, необґрунтованість реформ окремих секторів економіки стали вагомими причинами погіршення фінансового стану вітчизняних підприємств. Суб'єкти господарювання працюють в умовах, що постійно змінюються. На діяльність підприємств негативно впливає відсутність належного рівня їх фінансової стійкості, яка є основою нормального функціонування та нарощення економічного потенціалу. Тому актуальним та важливим є питання оцінки фінансової стійкості підприємств та удосконалення з цією метою існуючих методичних підходів.

Аналіз економічної літератури показав, що залежно від контексту дослідження під фінансовою стійкістю розуміють здатність підприємства функціонувати і розвиватися, зберігаючи свою здатність до самозабезпечення в межах допустимого рівня ризику. Фінансова стійкість підприємства забезпечується високою часткою власного капіталу в загальній сумі його фінансових засобів. Вона показує рівень ризику діяльності підприємства та його залежність від зовнішніх джерел фінансування.

Стабільне зростання валюти балансу, достатній рівень ліквідності, платоспроможності і надійності підприємства, значна частка власних джерел фінансування діяльності підприємства, стабільність доходів та якість активів, здатність підприємства розширювати свою діяльність є основними ознаками фінансової стійкості підприємств.

Окремі дослідники [1, с. 108; 3, с. 125] пропонують оцінювати фінансову стійкість підприємства на основі обчислення системи абсолютних (узагальнюючих) та відносних (часткових) показників. Показники, які характеризують рівень забезпеченості оборотних активів підприємства джерелами їх формування, є абсолютними загальними показниками його фінансової стійкості. Для характеристики джерел формування запасів підприємства використовуються наступні показники: наявність власних оборотних коштів для формування запасів; наявність власного оборотного капіталу, довгострокових кредитів та позик для формування запасів; наявність власного оборотного капіталу, довгострокових та короткострокових кредитів та позик для формування запасів. З'ясувати, наскільки підприємство забезпечене джерелами формування запасів можна за допомогою наступних показників: надлишок або нестача власних оборотних коштів для формування запасів; надлишок або нестача власних і довгострокових джерел формування запасів; надлишок або нестача загальної суми основних джерел формування запасів.

Кремень В.М. та Щепетков С.Я. теж пропонують з метою оцінки фінансової стійкості підприємства використовувати абсолютний показник – так званий трикомпонентний показник, який дозволяє визначити тип фінансової стійкості

підприємства. Така оцінка фінансової стійкості ґрунтується на порівнянні обсягів запасів і витрат із величиною джерел їх фінансування [3, с. 112].

За результатами обчислення вищезгаданих показників окремі науковці [1, с. 109; 2, с. 128] пропонують віднести підприємство до певного типу фінансової стійкості :

- абсолютна фінансова стійкість підприємства – усі запаси підприємства формуються за рахунок його власних коштів, підприємство є платоспроможним;

- нормальна фінансова стійкість підприємства – платоспроможність підприємства у даному випадку гарантована, проте для покриття запасів підприємству недостатньо власних коштів та залучаються довгострокові позики;

- передкризовий фінансовий стан підприємства – платоспроможність підприємства порушена, для покриття запасів використовуються власні кошти, довгострокові та короткострокові позикові кошти;

- кризовий фінансовий стан підприємства – підприємству не вистачає джерел фінансування запасів, підприємство на межі банкрутства.

Кремень В.М. та Щепетков С.Я. виділяють стійкість, яка може бути абсолютною, стійкою та нестійкою, і нестійкість, яка, у свою чергу, може проявлятися як стійка, нестійка, передкризова і кризова [3, с. 114].

Більшість науковців [1, с. 112; 2, с. 134; 3, с. 110; 4, с. 330] схиляється до думки, що особливо важливе значення при оцінці фінансової стійкості підприємства належить відносним (частковим) показникам. Відповідний аналіз здійснюється за допомогою обчислення та порівняння коефіцієнтів з їх нормативними значеннями, а також порівняння їх зміни у динаміці. До часткових (відносних) показників оцінки фінансової стійкості підприємства відносять наступні показники: коефіцієнт автономії (фінансової незалежності), коефіцієнт концентрації позикового капіталу, коефіцієнт фінансового ризику, коефіцієнт реальної вартості основних засобів у валюті балансу, коефіцієнт реальної вартості основних засобів та запасів у валюті балансу, коефіцієнт маневреності, коефіцієнт інвестування, коефіцієнт фінансової стійкості. Дослідження підходів різних науковців дозволяє стверджувати, що найбільш поширеними є коефіцієнт автономії, коефіцієнт співвідношення власних і залучених коштів, коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів та коефіцієнт

Забезпечити фінансову стійкість може тільки те підприємство, яке активно реагує. Аналіз комплексу показників дає можливість визначити чинники та їх вплив на рівень фінансової стійкості підприємства, що дозволяє своєчасно вжити певних заходів для покращення фінансового стану підприємства, зменшення його залежності від зовнішніх фінансових ресурсів і забезпечення платоспроможності в довгостроковий період. На фінансову стійкість підприємства впливають різноманітні чинників, які можна класифікувати за різними класифікаційними ознаками. Так, за місцем виникнення їх поділяють на зовнішні і внутрішні, за значимістю результату –

основні і другорядні, за структурою – прості і складні, за часом дії – постійні і тимчасові.

Основними чинниками, що зумовлюють погіршення фінансової незалежності підприємств, є недотримання «золотого правила фінансування» діяльності підприємства, зростання обсягів позикового капіталу в усіх формах на підприємстві, нарощування кредиторської заборгованості, зростання вартості банківських кредитів, наявність заставного капіталу тощо [5, с. 114].

Макрофінансова стабілізація є головним чинником створення сприятливого економічного середовища, в якому підприємства отримують можливість нарощування обсягів виробництва та інтенсивного генерування власних фінансових ресурсів [6, с. 14].

Інформаційні джерела:

1. Базилінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика. Центр учбової літератури, 2009. 328 с.
2. Деева Н.М., Дедіков О.І. Фінансовий аналіз. Центр учбової літератури, 2007. 328 с.
3. Кремень В.М., Щепетков С.Я. Оцінювання фінансової стійкості підприємства. Актуальні проблеми економіки. 2011. № 1 (115). С. 107-115.
4. Цал-Цалко Ю.С. Фінансовий аналіз. Центр учбової літератури, 2008. 566 с.
5. Кузьмін О.Є., Мельник О.Г. Нормативно-критеріальне забезпечення діагностики фінансового стану підприємства. Фінанси України. 2010. № 8. С. 105-114.
6. Наумова Л.Ю. Фінансова стійкість підприємств та її забезпечення в трансформаційній економіці України. Автореферат дис. на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. Спеціальність 08.00.08. Гроші, фінанси і кредит. 2008. 19 с.

ПОНЯТТЯ ГРОШОВОГО ПОТОКУ КОРПОРАЦІЇ ТА ХАРАКТЕРИСТИКА ЙОГО ВИДІВ

Гладкіна А.І., здоб. ОС «бакалавр»

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. **В.С. Міщенко**

Державний біотехнологічний університет

У сучасних умовах розвитку економіки України управління грошовими потоками суб'єктів господарювання є важливою складовою фінансового планування. Питання ефективності управління грошовими потоками підприємства є доволі актуальним, оскільки величина цих потоків свідчить про стан самого підприємства, основою для його самофінансування та впливає на платоспроможність і ліквідність.

Фінансово-господарська діяльність підприємств нерозривно пов'язана з рухом грошових коштів, в результаті якого формуються вхідні і вихідні грошові потоки. У зв'язку з цим особливого значення набуває поняття «грошовий потік», яке привертає увагу багатьох практиків і науковців. Важливість дослідження проблеми формування грошових потоків

обумовлюється тим, що вони обслуговують господарську діяльність в усіх її напрямках [1].

Позитивно оцінюючи напрацювання науковців, необхідно зазначити, що широкі дослідження даного питання спричинили наявність великої кількості точок зору, які ускладнюють розуміння поняття грошових потоків, тому потребують критичної оцінки та узагальнення.

Тому в Україні на сьогодні при визначенні грошових потоків слід керуватися НПСБО 1, де під грошовими потоками розуміють різницю між отриманими й виплаченими підприємством коштами за визначений термін, тобто як суму надлишку (нестачі) грошових ресурсів [2].

Розкриття сутності поняття грошового потоку потребує визначення класифікаційних ознак з метою встановлення напрямів управління ними у процесі поточної діяльності підприємства.

Виокремлюють чотири основні класифікаційні ознаки грошових потоків:

1. Для визначення структури грошового потоку і джерел його формування в розрізі видів діяльності використовують таку класифікацію:

- грошовий потік від операційної діяльності;
- грошовий потік від фінансової діяльності;
- грошовий потік від інвестиційної діяльності;

2. За масштабом обслуговування господарського процесу розрізняють:

грошовий потік по підприємству в цілому – найбільш агрегований вид грошового потоку, який акумулює всі види грошових потоків, що обслуговують господарський процес підприємства в цілому; грошовий потік за окремими видами господарської діяльності підприємства;

3. За рівнем достатності обсягу розрізняють:

- надлишковий грошовий потік – грошовий потік, при якому надходження коштів суттєво перевищують реальну потребу підприємства в цілеспрямованому їх витрачанні;

- дефіцитний грошовий потік – такий грошовий потік, при якому надходження коштів значно нижчі за потреби підприємства в них.

4. За напрямом руху грошових коштів виділяють:

- позитивний грошовий потік, котрий характеризує сукупність надходжень грошових коштів на підприємство від усіх видів господарських операцій;

- негативний грошовий потік, який характеризує сукупність виплат грошових коштів підприємством у процесі здійснення його виробничо-господарської діяльності [3; 4].

Таким чином, грошові потоки є багатоплановою економічною категорією, що включає в себе різні його види. Розглянута класифікація дозволяє цілеспрямовано здійснювати аналіз і планування грошових потоків різних видів грошових потоків на підприємстві та потребує розкриття існуючих методичних підходів з метою їх аналізу й управління ними.

Інвестори та кредитори корпорацій за допомогою аналізу руху грошових потоків на підставі звіту про рух грошових коштів за період мають можливість визначити, чи компанія може виконувати свої фінансові зобов'язання, а

керівники – здійснювати поточне фінансове планування та реалізацію виробничої, фінансової та інвестиційної політики [3, с. 108].

За результатами аналізу руху грошових потоків корпорації можна визначити: з яких джерел та у якому обсязі надходять кошти; напрями витрачання грошових ресурсів; здатність корпорації забезпечити перевищення надходжень над виплатами; здатність виконати поточні фінансові зобов'язання; чи достатнім є обсяг отриманого прибутку для задоволення потреб у грошах; причини різниці між обсягом прибутку та вільних коштів; здатність корпорації здійснювати інвестиційну діяльність за рахунок власних коштів.

Таким чином, аналіз грошових потоків підприємства дозволяє робити цілком обґрунтовані прогнози на перспективу, здійснювати розрахунок потоку у наступних періодах, приймати оперативні управлінські рішення у поточному періоді, коригувати рух грошових потоків на підприємстві на підставі відхилень факту від плану.

Інформаційні джерела:

1. Бланк І.А. Фінансовий менеджмент: Навчальний курс. / перероб. та дод. К.: Ніка - Центр. 2004. 528 с.
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73. [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.nau.kiev.ua.
3. Бочаров В.В., Леонтьев В.Е. Корпоративні фінанси: навч. посібник. СПб, 2004. 592 с.
4. Бутинець Ф.Ф. Економічний аналіз: навч. посібник / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир: ПП «Рута». 2004. 735 с.

ВИБІР ПІДХОДУ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ

Гриценко М.Ю., здоб. ОС «бакалавр»

Науковий керівник – д-р екон. наук, проф. **А.І. Литвинов**

Державний біотехнологічний університет

Існують різні способи оцінки ефективності управління активами. Найбільш явним підходом до оцінки ефективності управління активами є використання для цього фінансових показників. Доцільність їх використання виходить із припущення про те, що чим краще управління, тим ефективність використання активів буде вищою. У значній кількості випадків це дійсно так. І підхід до оцінки якості активів за фінансовими показниками буде працювати. Проте, ефективність використання активів в ряді випадків може зменшуватись. А цілі, які стоять перед підприємством, при цьому будуть досягнуті. Наприклад, таке може трапитись тоді, коли головною метою для підприємства є охоплення максимальної ринкової частки. Це потребує збільшення витрат на маркетинг і рекламу. А також, інших витрат, пов'язаних із просуванням

продукції та збільшенням обсягів продаж. Ще одним інструментом в таких умовах може бути агресивна цінова політика, що також не сприятиме високим фінансовим показникам ефективності. До таких підходів слід віднести такі методи як ROI, або відношення прибутку до інвестованих коштів. Іншим методом є визначення показника ROE, або відношення прибутку до власного капіталу. І показником, що враховує ризик є RAROC, сутність якого полягає у визначенні скоригованої на ризик віддачі на капітал [1]. Показник RAROC зручно використовувати при оцінці інвестиційних проектів.

Використання при оцінці ефективності управління активами нефінансових показників дозволяє глибше розкрити різні аспекти їх використання. Особливо ті, інформація про які відсутня у фінансових індикаторах. Тим більше, що при постановці завдань управління активами використання нефінансових показників є доволі поширеним явищем. Про це, зокрема, зазначає А. Вишневська [2]. Тому використання нефінансових показників при оцінці дозволяє це врахувати і використати для визначення міри досягнення поставлених цілей. Разом із тим, використання лише нефінансових показників при оцінці активів краще доповнювати іншими методами. Це допоможе отримати більш повну характеристику стану справ.

Ідея комбінованого підходу полягає у тому, що оцінка ефективності управління активами здійснюється на основі використання декількох методів. Ці методи мають доповнювати один одного і за рахунок цього результати оцінки будуть більш достовірними. Наприклад, оцінку із використанням фінансових показників можна доповнити іншими параметрами. Наприклад, отриманими на основі якісного оцінювання певних параметрів. Таких, як рівень інноваційності, задоволеність клієнтів тощо. До дослідників цього підходу належать, зокрема, І. Маринич та І. Дзиковський [3] та інші [4].

Що стосується системного підходу до управління активами, то його особливість полягає в тому, що процес управління здійснюється із врахуванням всього комплексу чинників, що впливають на підприємство. В першу чергу, це процеси, що відбуваються на підприємстві, його економічні та фінансові показники, маркетингова та інші політики тощо. Серед дослідників цього підходу до оцінки ефективності використання активів слід відзначити Т. Болгар та О. Кальченко [5], А. Вороніна [6] та інших.

Стратегічний підхід до оцінки ефективності управління активами дозволяє оцінити вплив управлінських рішень на результати діяльності підприємства. На думку деяких авторів [7], цей підхід залишається недостатньо опрацьованим з наукової точки зору. Але, насправді, ми не вважаємо за можливе чітко формалізувати критерії та методики оцінки активів в рамках стратегічного підходу. Головною причиною цієї проблеми ми вважаємо різноманітність цілей та підходів до управління підприємством. А саме вони мають визначати специфіку використання стратегічного підходу в кожному конкретному випадку. Проте, це єдиний підхід, який дає можливість ув'язати досягнення цілей підприємства із ефективністю управління його активами. Це тим більше важливо, адже активи та їх використання є головним інструментом, за допомогою якого підприємство досягає поставлених цілей.

Кожний із розглянутих підходів має свої переваги й недоліки. Також ми не можемо одночасно використовувати всі підходи, тому що це призведе до неоднозначних оцінок і ми отримаємо суперечливі результати. Із врахуванням викладеного, обрання того чи іншого підходу має відповідати цілям, що стоять перед підприємством. В цьому контексті найбільш вдалим буде вибір стратегічного підходу із доповненням його показниками ефективності, які найбільше відповідатимуть цілям, що в даний момент поставлені перед менеджментом підприємства. Іншим вдалим вибором буде системний підхід, який має спільні із стратегічним особливості. Зокрема, можливість його налаштування на ті цілі, які стоять перед підприємством.

Інформаційні джерела:

1. Merchant K.A. Measuring general managers' performances: Market, accounting and combination-of-measures systems. *Accounting, Auditing & Accountability Journal. Emerald Group Publishing Limited*, 2006. Vol. 19, № 6. P. 893–917.
2. Вишнеvsька А.В. Основні аспекти методики управління активами компаній. *Економічний вісник НГУ*. 2003. № 4. P. 95–101.
3. Маринич І.А., Дзиковський І.І. Сучасні підходи до діагностики фінансового потенціалу підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2010. № 20.1. P. 105–108.
4. Matukova H. et al. Управління вартістю промислових підприємств: комбінований підхід. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*. 2018. № 4(27). P. 176–184.
5. Болгар Т.М., Кальченко А.О. Шляхи підвищення ефективності управління активами підприємства. *Економіка і суспільство*. 2018. № 14. P. 765–771.
6. Воронін А. Системний підхід до управління вартістю підприємства. *Економіка і організація управління*. 2016. № 3(23). P. 148–155.
7. Гребешкова О., Федорцова І. Стратегічна діагностика активів підприємства: постановка проблеми. *Сіверянський літопис*. 2008. № 6. P. 196–203.

ОСОБЛИВОСТІ СПЛАТИ МИТА В УКРАЇНІ

Данило В.І., здоб. ОС «бакалавр»

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. Т.В. Мединська
Львівський торговельно-економічний університет

Мито являє собою один із видів загальнодержавних податків, що сплачується всіма громадянами, підприємствами та іншими суб'єктами господарювання, які здійснюють міжнародну торгівлю, відповідно до законодавства України. Основними функціями мита як загальнодержавного податку є збір коштів до державного бюджету та захист вітчизняних виробників від конкуренції з боку імпортованих товарів. Крім того, мито допомагає контролювати переміщення товарів через кордон та запобігати контрабанді.

Мито – це вид загальнодержавного податку, що стягується з фізичних та юридичних осіб при переміщенні товарів через митний кордон держави.

Ставки мита на різні товари можуть бути встановлені як відсоток від митної вартості товару, так і у вигляді фіксованої суми за одиницю товару. Ставки мита можуть відрізнятися в залежності від країни-експортера, типу товару та інших факторів. Водночас, ставки мита можуть впливати на вартість товарів та послуг, що перетинають кордон, тому необхідно забезпечити раціональне та ефективне використання мита з точки зору національних інтересів та міжнародних зобов'язань.

У табл. 1 зображено особливості мита як загальнодержавного податку в Україні.

Таблиця 1 – Особливості мита як загальнодержавного податку

Ознака	Характеристика
Призначення мита	забезпечення інтересів держави в митній справі, контроль за переміщенням товарів через митний кордон, захист внутрішнього ринку від дешевого і шкідливого імпорту
Ставки мита	встановлюються законодавством кожної держави та залежать від різних факторів, включаючи вид товару, країну виробництва, кількість, вартість, вагу та інші характеристики
Стягнення мита	проводиться митними органами держави на кордоні та в митних офісах на території країни. Сума мита стягується до моменту звільнення товарів з митного контролю.
Контроль за сплатою мита	забезпечується митними органами, які здійснюють перевірку та контроль за правильністю обчислення та сплати мита
Відмова від сплати мита	можлива в окремих випадках, наприклад, для товарів, які ввозяться для особистого вжитку, або за умови наявності певних документів та дозволів
Використання надходжень мита	залежить від політики кожної держави. Зазвичай ці кошти використовуються на розвиток митної інфраструктури, утримання митних органів, а також на фінансування різних державних програм та проектів

**Примітка. Табл. 1 складено за даними [1].*

Відповідно до Митного кодексу України, мито стягується за наступними видами операцій [2]:

- імпорт товарів на митну територію України (ставки мита залежать від класифікації товару за Українською класифікацією товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТЗЕД));
- експорт товарів з митної території України (ставки залежать від класифікації товару за УКТЗЕД);
- транзит товарів через територію України (стягується за транзит товарів, що проходять через територію України, відповідно до ставок, встановлених законодавством України);
- розміщення товарів на митному складі (стягується за розміщення товарів

на митному складі, якщо ці товари не мають статусу вільної митної зони);

– інші митні операції (стягується за інші митні операції, відповідно до законодавства України).

Ставки мита можуть бути змінені законодавством України, залежно від ринкових умов та потреб державного бюджету. Крім того, для деяких категорій товарів можуть бути встановлені пільги чи звільнення від сплати мита.

На рис. 1 зображено динаміку надходження мита до Зведеного бюджету України за 2016-2021 рр. (млн. грн.).

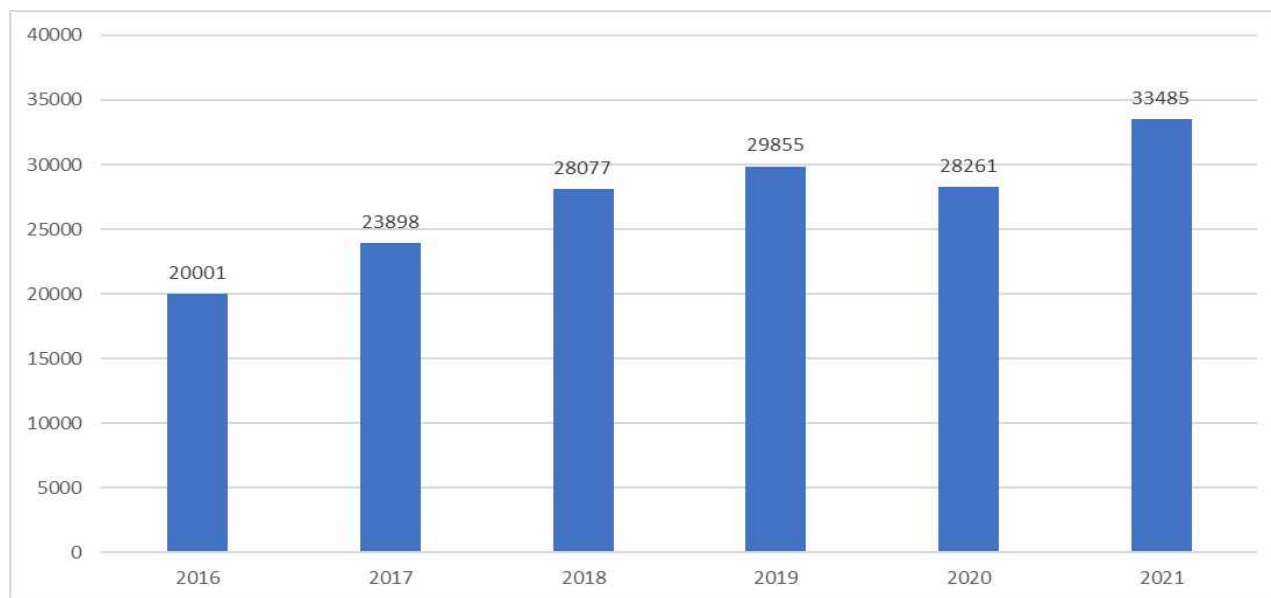


Рис. 1. Динаміка надходжень мита до Зведеного бюджету України за 2016-2021 рр. (млн. грн.) (складено автором за даними [2])

За даними рис. 1 спостерігаємо позитивну динаміку надходження мита впродовж 2016-2018 рр. та 2021 р., за даними 2020 р. бачимо незначне зменшення сплати мита до 28261 млн. грн., а найбільша сума надходжень відбулася у 2021 році, тобто 33485 млн. грн.

Отже, мито в Україні відіграє роль загальнодержавного податку, який сприяє формуванню доходів державного бюджету та забезпечує захист національних інтересів. За допомогою мита держава може регулювати зовнішньоекономічну діяльність, захищати внутрішній ринок від дешевих імпортованих товарів та забезпечувати умови для розвитку внутрішнього виробництва [3]. Збір мита стимулює вітчизняних виробників до підвищення якості та конкурентоспроможності своїх товарів, оскільки вони стикаються зі зниженням попиту на імпортовані товари. Крім того, мито є важливим інструментом регулювання торговельного балансу країни, забезпечуючи збалансованість між експортом та імпортом товарів.

Суть митного контролю полягає у дотриманні митного законодавства України та встановленні поведінки суб'єктів до встановлених митних норм та правил [4, с. 105]. Мито відіграє важливу роль у забезпеченні безпеки країни, оскільки воно дозволяє контролювати переміщення різних товарів через

митний кордон та перешкоджає проникненню заборонених або небезпечних товарів на територію України.

Інформаційні джерела:

1. Митний Кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/Text>.
2. Ціна держави. Доходи бюджету України. URL: <http://old.cost.ua/budget/revenue/>.
3. Атаманчук Н. І. Поняття, ознаки та особливості мита як непрямого податку. 2019. URL: http://biblio.umsf.dp.ua/jspui/bitstream/ilovepdf_com-7-12.pdf.
4. Мединська Т. В., Куровець Т. А. Митний контроль: теоретичні та прикладні аспекти. *Механізми забезпечення сталого розвитку економіки : проблеми, перспективи, міжнародний досвід* : матеріали II Міжнар. наук.-практ. конф. (23 квітня 2021 р.) / редкол.: О. І. Черевко [та ін.] ; Харківський держ. ун-т харч. та торг. Х.: ХДУХТ, 2021. С. 104-106.

СТРАХОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ СУЧАСНИХ ПОДІЙ: ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Додіван М.О., здоб. ОС «бакалавр»

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. **Г.О. Нагаєва**
Державний біотехнологічний університет

Страховий ринок України останніми роками знаходився на етапі активного розвитку й інтеграції у світовий простір. На його функціонування впливає рівень розвитку економіки, інвестиційний клімат у державі, макроекономічна ситуація загалом та певні трансформаційні зміни. Проблеми на ринку страхових послуг обумовлюють невисокий рівень довіри до страховиків та гальмують їхній розвиток. Основними проблемами страхового ринку є невисока платоспроможність та незначна ліквідність страховиків; недосконалі бізнес-моделі, що використовуються страховиками; незначна прозорість ринку страхових продуктів і проблеми у корпоративному управлінні страховиків.

Саме з цих причин можна зробити висновок, що в умовах розвитку сучасної економіки важливого значення набуває подальший розвиток ринку страхування, що, своєю чергою, потребує вивчення теоретико-методологічних засад його функціонування, аналізу показників діяльності та існуючих проблем, а також визначення напрямків і перспектив розвитку.

Сучасна трансформація страхового ринку України відбувається стрімко і хаотично, зважаючи на часту зміну регуляторних органів і страхового законодавства.

Страховий ринок України залишається одним із найбільш капіталізованих серед інших небанківських фінансових ринків попри фінансові кризи, коронавірусну інфекцію і запровадження воєнного стану. Хоча обсяги ринку у 2022 р. скоротилися, усі системоутворюючі страхові компанії втрималися на плаву і виконували зобов'язання перед клієнтами.

Тенденції розвитку страхового ринку України наочно демонструють показники зміни кількості страхових компаній. Аналіз, проведений з 2017 р. показав, що кількість страховиків постійно зменшується, особливо після появи нового регулятора в особі Національного банку України [1].

У 2017 р. на страховому ринку працювали 294 страховики, а до 2022 р. їх чисельність зменшилася біль ніж у два рази – до 128. У 2021 р. НБУ прийняв рішення про виключення із Державного реєстру фінансових установ (ДРФУ) ще шістнадцятьох страхових компаній та двох страхових брокерів. Наразі страховий ринок складається зі 116 ризикових (non-life) та 12 лайфових (страхування життя) страховиків.

До зменшення кількості страхових компаній призвели такі фактори як: невиконання нормативів платоспроможності, недостатність капіталу, ризиковість активів та ін. Майже усі страховики, яким анульовано ліцензії, підтвердили відсутність страхових зобов'язань та діючих договорів страхування/перестраховування на дату подання до НБУ заяви про анулювання ліцензій. Найбільші корективи в діяльність страхового ринку внесло запровадження воєнного стану в Україні.

Структура зібраних страхових премій за останні роки не зазнала суттєвих змін: найбільшу частку займає автостраховування – 36%, платежі зі страхування життя, від нещасних випадків та добровільного медичного страхування складають 28% від загального обсягу. Значні суми премій страховики отримують також від страхування майна та фінансових ризиків.

За останні три роки зросли платежі з добровільного медстрахування, страхування наземного транспорту (КАСКО) і страхування автоцивільної відповідальності автовласників.

У ризиковому страхуванні сума здійснених компенсацій і рівень виплат (співвідношення виплачених сум і отриманих платежів) показують реальну платіжну дисципліну страховиків. По ризикових видах страхування обсяг виплат у 2022 р. збільшився на 3,2%, середній рівень виплат склав трохи більше 35%.

На страховому ринку України зберігається високий рівень концентрації. 20 ризикових компаній акумулюють близько 60% премій, ТОП-39 компаній, що увійшли до рейтингу – близько 80% премій і 100 страховиків залучають понад 90% платежів. Це означає, що практично половина страхових компаній існує тільки формально і в реальності діяльності не веде [2].

Темп зростання ринку страхування життя випереджає темп зростання ВВП України, а це означає, що страхування життя стає все більш значущим сегментом в соціальній системі держави.

Новий регулятор в особі НБУ планує ґрунтовно «прочесати» і прорідити страховий ринок. У найближчі роки Нацбанк має намір домогтися:

- підвищення рівня капіталізації, ліквідності та стійкості страхових компаній;
- диверсифікації страхових продуктів і посилення конкуренції на ринку страхових послуг;
- забезпечення захисту прав споживачів і власників полісів;

– прозорості роботи ринку страхування і підвищення його привабливості для інвесторів.

До початку військових дій на території України ринок страхування демонстрував зростання показників діяльності. Війна вплинула на всі сфери життя і діяльності, в тому числі і на страховий ринок. Усі страхові випадки стало складно передбачити, страхові ризики зросли в рази, а деякі міжнародні страхові компанії залишили український ринок.

Попри введення воєнного стану і настання форс-мажорних обставин, страхові компанії продовжують працювати й виконувати страхові договори згідно із законодавством. В останні роки спостерігалось незначне зростання показників діяльності ринку страхування в Україні, що було пов'язано, насамперед, із підвищенням ділової активності в країні і зростанням добробуту населення. Також варто враховувати активну роботу компаній, які використовують сучасні форми і методи продажів страхових послуг.

Для страхового ринку стає важливою відповідність сучасним технологічним вимогам суспільства, тому наразі активно розширюється система діджитал-страхування, в яку входить цілий комплекс технологій, які пропонують страховики своїм потенційним клієнтам: страховий калькулятор, онлайн-оплата за договором страхування, замовлення та придбання страхового поліса онлайн, консультація у відеорежимі та ін.

Розвиток онлайн-страхування в Україні сприяє виходу страхового ринку на новий етап свого розвитку, враховуючи, що співпраця онлайн дозволяє страховикам і страхувальникам використовувати сучасні інформаційні технології повною мірою. Позитивний результат при цьому отримують всі суб'єкти страхових відносин, зокрема, для страхувальника можливість здійснення онлайн-операцій у страхуванні – це зручність, проведення необхідних процедур, не виходячи з дому, а для страховика основна вигода реалізації онлайн-страхування полягає в збільшенні обсягів продажів та зростанні обсягів фінансових надходжень від укладання полісів страхування [3].

Набирає обертів реалізація електронних полісів ОСЦПВ, доказом чого є високі темпи приросту обсягів надходжень, які отримані від продажу страхових полісів онлайн. Цьому сприяє прийняття відповідних законодавчих актів, що дозволяють здійснювати відповідну діяльність онлайн.

Використання Інтернет-технологій дозволяє також суттєво покращувати якість обслуговування клієнтів страхових компаній. Кожного року зростає кількість страхових продуктів, які продаються онлайн (вітчизняні страхові компанії пропонують до семи таких страхових продуктів), впроваджуються мобільні додатки, розвиваються сервіси віддаленого врегулювання збитків.

Процес діджиталізації є умовою швидкого розвитку страхових компаній, що дає можливість підвищити ефективність, запропонувати нові послуги, покращити відносини з клієнтами та боротися з шахрайством. Відповідно, це змушує страховиків змінювати підходи до ведення діяльності, відмовитися від старих способів комунікації з клієнтами, розширювати асортимент страхових продуктів та напрями їх реалізації. Під впливом діджиталізації спостерігається активне впровадження новітніх технологій на міжнародних ринках

страхування, проте для деяких ринків, зокрема в нашій країні, такі процеси є новими та вимагають постійного покращення.

Революція в цифрових технологіях надасть більшого поштовху розвитку страхового ринку, його структури, розміру та якості, ніж економічні, політичні та соціальні фактори впливу.

Страховий ринок України переходить на новий етап розвитку. Науково-технічний прогрес, зростання конкуренції, запровадження воєнного стану змушують страхові компанії реагувати на зміни, що відбуваються та вдосконалювати продаж своїх продуктів і послуг.

Інформаційні джерела

1. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України. URL: <https://www.nfp.gov.ua/Informatsiia-pro-stan-i-rozvytok-strakhovoho-rynku.html>.
2. Рейтинг страхових компаній 2022. URL: <https://mind.ua/publications-2022>
3. Приказюк Н., Марченко К. Маркетингові стратегії страховиків в умовах діджиталізації: сучасна практика та перспективи розвитку. *Економічний аналіз*, т. 32, № 1. 2022. С. 236–247.

СУЧАСНІ ФОРМИ ГРОШЕЙ В УМОВАХ РОЗВИТКУ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Додіван М.О., здоб. ОС «бакалавр»

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. **В.С. Міщенко**
Державний біотехнологічний університет

Дивовижні науково-технічні досягнення, очевидцями яких ми зараз є, відчиняють двері для більш розлогого вживання цифрових валют в недалекому майбутньому. Але який запас даних валют і як далеко вони можуть зайти? Перш за все треба чітко пояснити, що цифрові валюти вже існують: резерви, що зберігаються окремими банками в центральних банках і платежі, які ми здійснюємо за допомогою банківських карток, представляються зразками цифрових грошей. Технологічний прогрес, який має відношення до справ пов'язаним з технологією блокчейн і швидкістю електричних платіжних систем, дозволить числовим купюрам представляти значно величезну значимість в економіці майбутнього. Існує два види цифрових валют: приватні цифрові валюти (такі, як біткойн, вже існують) та цифрова валюта, яка має в своєму розпорядженні гарантію основного банку. Приватні цифрові валюти є більш привабливим варіантом. Внаслідок своєї репутації центральні банки здатні забезпечити, щоб цифрова валюта центрального банку стала законним платіжним засобом і створили клімат довіри, щоб він сприймався як надійний і безпечний актив. Крім того, центральний банк має значно більше ресурсів, більше інформативних і технічних можливостей заради того, щоб в будь-який момент реалізувати

відповідну грошову політику і заощадити стабільність цифрової валюти, як одиниці обліку, цураючись цим зухвалих розгойдувань цін [1].

Це контрастує з підводними каменями, з якими зіткнеться власна цифрова валюта; після цього, приватному суб'єкту, що відповідає за впровадження цифрової валюти, важко мати відповідні прилади для розробки достовірного стандарту грошової пропозиції з суспільно бажаними цілями, такими як стабільність вартості і економічна діяльність.

Перший метод передбачав би перевтілення грошей, яке ми зберігаємо на своєму банківському рахунку, в цифровій валюті центрального банку при виконанні платежу або переказу, щоб пересилання могли бути здійснені з підтримкою технології, призначеної для впровадження цифрової валюти. Певно, що перший метод не вплине на фізичних осіб або компанії при плануванні їх внутрішньої економіки: елементарно їх кошти будуть конвертовані в цифрову валюту центрального банку щоразу, коли вони здійнять платіж або переказ, а головна технологія дозволить грошам надходити від відправника до одержувача крім них відзначаючи всілякі очевидні зміни.

Варто підкреслити, що створення цифрової валюти центрального банку не призведе до значних покращень порівняно з останніми діями в платіжних системах. Двома основними зразками даних авансів видається Єдина область платежів у євро, яка визначає максимальний період одного робочого дня для втілення і врегулювання переказів, деномінованих в євро, між 34 європейськими країнами і комплект послуг, що дозволяють миттєво отримувати фінансові транзакції, здійснювані за допомогою мобільних телефонів [2]. В обох варіантах був досягнутий значний прогрес без потреби цифрової валюти, підтриманої центральним банком. Однією з переваг цифрової валюти центрального банку може бути, можливо, прискорення переказів між платіжними системами, які не пов'язані між собою, наприклад, в разі міжнародних переказів. Це область, в якій біткойн і інші цифрові валюти вже відрекомендували себе.

Біткойн та інші числові цінності все показали певні переваги. Другий різновид піде далі, ніж просто створення цифрової валюти центрального банку для здійснення платежів. У другому методі центральний банк спонсорував би цифрову валюту без обмежень, що стало б ще одним активом, доступним для приватних осіб і господарств, а отже, суперничав би із банківськими депозитами і готівкою. До цього другого проспекту можна було б підійти по-різному. Двома більш логічними альтернативами було дозволити фізичним особам і компаніям вкласти частину своїх заощаджень у формі цифрової валюти центрального банку або в цифрові гаманці, або безпосередньо на рахунки в центральному банку. Банки виявили потенційну вигоду, пов'язану з впровадженням цифрової валюти центрального банку. Потенційне зменшення габаритів тіньової економіки [3].

Це критично залежить від ступеня анонімності цифрової валюти центрального банку. Більш розсудливим рішенням було б, щоб цифрова валюта центрального банку була анонімна при невеликих операціях, але щоб був певний рівень контролю, починаючи з певної суми. Коли б це було так,

цифрова валюта центрального банку, яка стала популярною внаслідок своєї стрімкості і простоті використання, може відвадити використання коштів і зменшити розміри тіньової економіки.

Дослідження підтверджують цю теорію і зафіксували, що збільшення використання електронних платіжних систем зменшує розмір тіньової економіки. Головним ризиком створення широко використовуваної цифрової валюти центрального банку буде ризик того, щоб центральний банк мав велику значимість в розподілі ресурсів в економіці, а ще ризик потенційного подорожчання кредиту, залежно від дії центрального банку. Ця можливість є зразком того, як технологічний розвиток примушує нас переосмислити наявну систему.

У найближчі кілька років основні центральні банки і фінансові органи розкриють переваги і недоліки даних валют, і важливо буде пильно стежити за розвитком подій, що з'являються в даній галузі. Роздуми навколо даного питання були і будуть більше ніж вітатися за умови, що витрати ретельно проаналізовані і можливі наслідки непогано зрозумілі.

Інформаційні джерела:

1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua>
2. URL: <http://visnykznu.org/issues/2018/2018-econ-4/20.pdf>
3. URL: http://www.intellect21.nuft.org.ua/journal/2020/2020_1/29.pdf

ФІНАНСОВА ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПАЙОВИХ ЦІННИХ ПАПЕРІВ

Євстігнєєва М.К., здоб. ОС «бакалавр»

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. **О.П. Близнюк**

Державний біотехнологічний університет

Ринок цінних паперів є найактивнішою частиною сучасного фінансового ринку і дає змогу реалізовувати різноманітні інтереси емітентів, інвесторів та посередників. Значення ринку цінних паперів як складової частини фінансового ринку України і далі зростає.

Сукупність різних видів пайових та боргових корпоративних цінних паперів в обігу становить основу фондового ринку, який є регулюючим елементом економіки. Він сприяє переміщенню капіталу від інвесторів, які мають вільні кошти, до емітентів цінних паперів, які потребують додаткових фінансових ресурсів.

Акції, які є пайовими цінними паперами, в умовах розвиненого фондового ринку виконують кілька важливих функцій:

– акумулюють та залучають у господарський обіг вільний фінансовий капітал;

- слугують засобом централізації індивідуальних капіталів і створення великого акціонерного капіталу;
- є інструментом інвестування різних сфер та галузей економіки, що забезпечує децентралізоване переміщення інвестиційних ресурсів для найефективнішого їх використання;
- є об'єктивними індикаторами розподілу капіталу за сферами, галузями, видами діяльності, а також показниками ефективності його функціонування;
- є гнучким механізмом зміни суб'єктів власності;
- сприяють демократизації управління діяльністю господарських суб'єктів, є засобом виконання співвласниками корпорації контролю за її діяльністю;
- забезпечують інвесторам джерело доходу у вигляді дивіденду, що може перевищувати розмір депозитного відсотка.

Оцінка інвестиційної привабливості корпоративних цінних паперів як емітентом, так і інвестором, є однією з підстав для прийняття рішення щодо доцільності їх продажу або купівлі. Підвищення інвестиційної привабливості цінних паперів – це головна умова зростання фінансових інвестицій в економіку України.

Інвестиційна привабливість пайових цінних паперів, емітентами яких є акціонерні товариства, оцінюється за допомогою фундаментального та технічного аналізу. Як той, так і інший види аналізу мають своїх прибічників та супротивників, обидва вони широко використовуються у практиці інвестиційного аналізу.

Фінансова оцінка пайових корпоративних цінних паперів, визначення їх інвестиційної привабливості здійснюється за допомогою інвестиційного аналізу, видами якого є фундаментальний та технічний аналіз. Мета цих видів інвестиційного аналізу полягає у виборі цінних паперів, які інвестор може оцінити, порівняти з іншими і реально здійснити операції з ними, тобто купувати та продавати.

Фундаментальний аналіз передбачає ретельне вивчення фінансово-господарського становища емітента. Основною метою фундаментального аналізу є прогнозування майбутніх доходів емітента та пов'язаних з ними дивідендів, відсотків, оцінки ринкової вартості акцій. До основних методів фундаментального аналізу належать: методи оцінки внутрішньої вартості, дохідності та ризику акцій, їх інвестиційної привабливості і якостей згідно рейтингу корпоративних цінних паперів.

З метою оцінки інвестиційної привабливості акцій та визначення доцільності їх купівлі інвесторами, здійснюється їх інвестиційний аналіз за допомогою системи взаємопов'язаних показників та коефіцієнтів, до яких відносяться: курс та ринкова ціна акцій, капіталізована вартість усіх випущених емітентом акцій, віддача акціонерного капіталу, співвідношення ринкової та балансової вартості акцій, вартість чистих активів на акцію, чистий прибуток на акцію, дивідендна віддача акції, коефіцієнт «ціна-дохід», коефіцієнт платіжності, рентабельність акціонерного капіталу, показники обігу акцій, а також оцінюється внутрішня вартість акцій.

Інвесторами розраховується внутрішня вартість акцій, яка базується на концепції теперішньої вартості майбутніх грошових потоків. При цьому використовуються наступні моделі: модель оцінки вартості акції з постійними (сталими) дивідендами; модель оцінки вартості акції з дивідендами, що постійно зростають (модель Гордона); модель поточної вартості акцій, що використовуються протягом певного періоду, модель оцінки вартості акції з дивідендами, що змінюються в окремі періоди.

В країнах з розвинутою економікою аналітики фондового ринку складають інтегральні показники – рейтинги, тобто оцінки за класом, рангом чи категорією тієї чи іншої корпорації, а також емітованих нею цінних паперів. За критерієм якості виокремлюють наступні типи акцій: акції з «блакитними корінцями»; дохідні акції; акції зростання; циклічні акції; захищені акції; спекулятивні акції.

Технічний аналіз цінних паперів не передбачає вивчення економічного стану і перспектив емітентів, оскільки вважає, що вони вже враховані ринком в оцінці поточної ціни активів. Тому він бере за основу біржові дані котирування акцій та облігацій. Аналіз проводиться за допомогою графіків, що відображають ринкову поведінку цінного паперу.

Інформаційні джерела:

1. Про акціонерні товариства. Закон України від 27.07.2022 р. № 2465-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2465-20#n1985>
2. Про ринки капіталу та організовані товарні ринки (Про цінні папери та фондовий ринок). Закон України від 23.02.2006 р. № 3480-IV. Редакція від 03.01.2023 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3480-15#Text>

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ В УМОВАХ КРИЗИ

Жилякова О.В., канд. екон. наук, доц.

Сахно Д.В., здоб. ОС «бакалавр»

Державний біотехнологічний університет

Без планування, що є однієї з основних функцій менеджменту, не можливо ефективно управління підприємством, а фінансове планування сприяє забезпеченню максимізації добробуту власників підприємства в поточному і перспективному періодах. Фінансово-економічна криза суттєво впливає на процес фінансового планування, вибір методів планування, його період. Сучасні українські підприємства працюють у кризових умовах четвертий рік поспіль. Вплив кризи на процес планування став відчутним під час пандемії короно вірусної хвороби, у період війни цей вплив посилюється, а криза загострилась. Тому виявлення особливостей фінансового планування у кризовий період є актуальним питанням забезпечення життєдіяльності та стійкості підприємства.

Попри широке обґрунтування проблем вдосконалення фінансового планування в науковій літературі, за умов динамічного розвитку економічних процесів в Україні та світі сьогодні є необхідність розроблення специфіки фінансового планування за умов глибокої кризи, спричиненої війною.

Сучасна наука розглядає фінансове планування як процес розробки системи фінансових планів і бюджетів по забезпеченню функціонування і розвитку підприємства необхідними фінансовими ресурсами і підвищення ефективності його фінансової діяльності в наступному періоді [1]. Значення фінансового планування у фінансовому менеджменті неможливо переоцінити, бо саме завдяки йому втілюються стратегічні цілі в формі конкретних фінансово-економічних показників; забезпечується достатній обсяг фінансових ресурсів для операційної та інвестиційної діяльності, визначається конкурентоздатність або взагалі життєздатність проекту, обґрунтовуються джерела фінансування діяльності підприємства.

Починаючи з 2020 року український бізнес зазнав наслідків кризи, які посилюються з початком війни. Для бізнесу найбільший негативний вплив мають такі фактори, як активні бойові дії та близькість до фронту, руйнування, обстріли, перебої з електропостачанням та зв'язком, недоступність кредитних коштів, падіння споживчого попиту та зменшення платоспроможності населення, ускладнення логістики, інфляція, податковий тиск.

За результатами дослідження Європейської бізнес асоціації попри труднощі, більшість підприємців, а саме 76% планують розширення бізнесу у 2023 році. З них 28% планують розширювати географію присутності, 26% – відкриття нових напрямків, 25% – вихід на зовнішні ринки, 21% – зміну кількості співробітників [2]. Але фінансове планування за таких умов має певні відмінності та потребує використання спеціальних підходів.

Для забезпечення стабілізації свого положення на ринку підприємствам доцільно використовувати такі основні підходи щодо підвищення ефективності фінансового планування в умовах кризи:

- підвищення гнучкості та оперативності фінансових планів, зниження їх деталізації;
- розробка альтернативного (антикризового) асортименту продукції та послуг, що дозволить ефективно функціонувати в умовах зниження попиту;
- бюджетування у короткотерміновій перспективі, планування витрат і передача повноважень із управління витратами менеджерам підрозділів, що дозволить значно знизити витрати компанії;
- дослідження та запровадження у практику досвіду підприємств у посткризовому періоді, в тому числі міжнародного досвіду фінансового планування в умовах кризи;
- обмеження довгострокового інвестиційного планування на період кризи, пріоритетність короткострокових інвестицій з мінімальним ризиком;
- застосування динамічного планування та своєчасне внесення змін до планів;
- варіативність фінансового планування, орієнтація на песимістичні прогнози;

- використання інструментарію антикризового планування, долучення експертних оцінок співробітників, що дозволяє за короткий термін ефективно використовувати досвід і знання, накопичені менеджерами підприємства.

Для вдосконалення фінансового планування у короткотерміновому періоді підприємствам доцільно використовувати бюджетування. Бюджетування в системі фінансового планування дає суб'єкту господарювання низку переваг. Бюджети підрозділів компанії розробляються кожного місяця, що робить реальнішою структуру доходів і витрат. За мінімальної чисельності бюджетів зменшуються затрати робочого часу фінансових та економічних служб підприємства. Значною перевагою використання бюджетів є велика самостійність підрозділів суб'єкта господарської діяльності в розрізі витрат на заробітну плату.

Таким чином, використання комплексу заходів, щодо змін у підходах до фінансового планування, враховуючи негативні наслідки довготривалої кризи, дозволить підприємству планувати свою діяльність в умовах нестабільної фінансово-економічної ситуації з метою збереження фінансової стабільності та збереження позицій на ринку.

Інформаційні джерела:

1. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. / [Васьківська К. В., Сич О. А.]. Львів : «ГАЛИЧ-ПРЕС», 2017. 236 с. ISBN 978-966-97704-5-5
2. Індекс настроїв малого бізнесу. Європейська бізнес асоціація. URL:<https://eba.com.ua/wp-content/uploads/2023/02/Prezentatsiya-MSB-indeksu-2023.pdf>

СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЬ», ЙОГО ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК З ІНШИМИ ЕКОНОМІЧНИМИ КАТЕГОРІЯМИ

Заріцька Д.О., здоб. ОС «бакалавр»

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. **Г.Г. Лисак**
Державний біотехнологічний університет

Платоспроможність – одне з найважливіших показників фінансово – економічного стану підприємства. Саме вона характеризує один із найголовніших аспектів життєдіяльності суб'єкта господарювання – здатність платити за своїми зобов'язаннями.

Платоспроможність, поруч із категорією «ефективність», є ключовим об'єктом оцінки як із проведенні експрес – діагностики, і при поглибленому вивченні фінансового становища підприємства.

Дослідження показало, що проблемам методологічного забезпечення оцінки платоспроможності приділено увагу як у працях видатних зарубіжних економістів, таких як: О. Ареф'євої, І. Бланка, К. Горячева, О. Гривківської, О. Кириченко, Ю. Кима, Г. Клейнера, В. Коробова, З. Круш, Т. Кузенко,

А. Литвиненко, Ю. Лаврової, Л. Мельник, С. Навроцького, Є. Новосядло, В. Прохорової, Т. Парфьонової, Р. Папехіної, Н. Реверчук, О. Сорокіної, В. Тамбовцева, А. Татаринської та інш. вчених.

Незважаючи на численні та значущі наукові дослідження в цьому напрямку, варто відмітити, що методичні підходи до удосконалення процесу дослідження ліквідності та платоспроможності підприємства залишаються недостатньо розробленими як в теоретичному, так і в практичному аспектах і потребують подальших досліджень в напрямку їхнього удосконалення [1].

Так, економістами не запропоновано єдиного підходу до аналізу, оцінки та управління платоспроможністю підприємства. І насамперед це стосується наявного різночитання в трактуванні поняття «платоспроможність». Крім того, немає розмежування змісту понять «платоспроможність», «ліквідність», «фінансова стійкість». Недостатньо обґрунтовано вибір системи показників, що характеризують рівень та динаміку платоспроможності суб'єкта господарювання.

Аналогічні проблеми виявлено щодо поняття «управління платоспроможністю». Відсутня як теоретична база, що застосовується лише до цього поняття, і методологічна. Так, в економічній літературі розглядаються поняття «управління ліквідністю» та «управління фінансовою стійкістю». Однак вони розглядають проблему управління платоспроможністю лише з фінансових позицій, які лише деяких аспектах охоплюють проблему управління платоспроможністю підприємства з фінансових позицій. При цьому економічна складова проблеми платоспроможності практично не розглядається [2].

Дослідження існуючих підходів до трактування поняття «платоспроможність» дозволило виділити такі основні.

У межах першого підходу вона «платоспроможність» сприймається як ліквідність організації. У цьому випадку платоспроможність розуміється як здатність підприємства забезпечити покриття поточних зобов'язань поточними активами.

Другий підхід трактує платоспроможність як здатність здійснювати грошові виплати в обсягах та строки, передбачені контрактами.

На думку, в обох визначеннях платоспроможність розглядається як визначення ліквідності. Це підтверджує як наявність невизначеності в трактуванні поняття «платоспроможність», так і його тісний взаємозв'язок з іншими економічними категоріями та відсутність чіткого розмежування між змістом понять «платоспроможність», «ліквідність» та «фінансова стійкість».

Вважаємо найбільш точним таке визначення поняття «платоспроможність» - здатність підприємства виконувати свої платіжні зобов'язання з урахуванням доцільності їх виконання і без втрати досягнутого рівня діяльності, або за збереження заданих темпів його економічного зростання.

Проте, з управлінських позицій, вважаємо найбільш обґрунтованим трактування категорії «платоспроможність», з урахуванням обсягів грошових виплат та термінів їх здійснення. На нашу думку, у цьому випадку необхідною

є оцінка здатності здійснювати виконання своїх зобов'язань за рахунок новоствореної вартості [3].

Вважаємо, цей підхід до трактування платоспроможності дозволить розглядати це поняття у взаємозв'язку з головною метою управління компанією – збільшенням її ефективності, так і вартості.

Інформаційні джерела:

1. Фінансовий менеджмент : підручник. За заг. ред. Поддєрьогіна А.М. Київ: КНЕУ, 2017. 534 с
2. Левкович О.В., Воробйова А.О. Аналітичні основи ліквідності та платоспроможності підприємства. Ефективна економіка. 2022. С. 89 – 91. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=10307>
3. Люта О. В., Пігуль Н. Г, Глядько К. Теоретичні засади управління ліквідністю та платоспроможністю підприємств. Вісник СумДУ. Серія «Економіка». 2019. № 4. С. 14-23.

СУТНІСТЬ ДЕПОЗИТНОГО РИНКУ ТА ЙОГО МІСЦЕ В ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ

Зінченко С.О., здоб. ОС «бакалавр»

Науковий керівник – д-р екон. наук, проф. **А.І. Литвинов**
Державний біотехнологічний університет

Сучасна економічна система характеризується значними дисбалансами в розподілі фінансових ресурсів. Цьому сприяють як об'єктивні, так і суб'єктивні причини. Серед об'єктивних причин слід відмітити галузеві особливості, сутність виробничого циклу та низка інших. До суб'єктивних, в першу чергу слід віднести особливості управління підприємствами, галузями та національною економікою.

Депозитний ринок виступає посередником у процесі перерозподілу від тих економічних суб'єктів, що мають тимчасово вільні фінансові ресурси до тих, хто має в них потребу. Сутність депозитного ринку полягає в тому, що його оператори залучають тимчасово вільні кошти економічних суб'єктів під певний відсоток. Операторами депозитного ринку виступають банківські установи, які традиційно є найбільш потужними учасниками цього ринку. Також в Україні залучати депозити можуть і небанківські фінансові установи. Зокрема, це кредитні спілки[1, 2].

За допомогою депозитних залучень відбувається перерозподіл фінансових ресурсів від тих економічних суб'єктів, які їх мають тимчасово вільними до тих, хто має відповідні потреби. Це важливий момент для розуміння того, що депозитний ринок працює не сам по собі, а лише у комплексі із заходами, спрямованими на розміщення залучених фінансових ресурсів.

Зважаючи на свої функції, депозитний ринок є важливим елементом економічної системи в будь-якій країні світу. При цьому, для виконання своїх

функцій, мають ефективно працювати ринкові механізми. Це витікає із сутності депозитного ринку. Не є виключенням із цього правила й Україна. Повертаючись до його функцій, на найбільшу увагу заслуговують наступні:

- акумуляція тимчасово вільних фінансових ресурсів економічних суб'єктів;
- перерозподіл фінансових ресурсів від тих суб'єктів, в кого вони є тимчасово вільними до тих, хто наразі має в них потребу;
- забезпечення ліквідності кредитно-фінансових установ;
- виявлення попиту та пропозиції на тимчасово вільні фінансові ресурси (в тому числі, в розрізі строків) та формування збалансованої ціни на них.

Виконання депозитним ринком зазначених вище функцій є можливим лише за умови повноцінного функціонування ринкових механізмів. Проте на депозитному ринку застосовується і регулювання. Органом, що його здійснює в Україні є Національний банк України [1].

Важливим елементом розвитку ринку є огляд майбутніх перспектив його розвитку. Зважаючи на сучасний воєнний стан та значну шкоду, нанесену підрозділами російських загарбників та діями їхніх окупаційних адміністрацій, завдання по відновленню втраченого потенціалу соціально-економічного розвитку є надзвичайно масштабними.

Наразі нема достовірних оцінок масштабів нанесеної шкоди. Але є всі підстави вважати, що на окупованих територіях руйнування, спричинені загарбниками, є значно більшими, ніж під час II світової війни. Станом на березень 2023 р. нанесена сума збитків перевищує 140 млн грн [3].

І важливим джерелом фінансування відновлення соціально-економічного розвитку мають стати тимчасово вільні кошти місцевих економічних суб'єктів – господарюючих суб'єктів та населення. Але для того, щоб це стало можливим мають бути забезпечені гарантії повернення депозитів вкладникам. В банківському секторі такі гарантії надаються Фондом гарантування вкладів фізичних осіб. Також перспективним є напрямок розвитку додаткових фінансових інструментів – депозитних сертифікатів та депозитних продуктів із гнучкими строками зняття коштів.

На окрему увагу заслуговує розвиток небанківського сектору, це дозволить активізувати конкуренцію та дію ринкових механізмів на ринку строкових фінансових ресурсів. Але цей напрямок потребує окремих досліджень.

Інформаційні джерела:

1. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг. *Офіційний вебпортал Парламенту України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/2664-14>.
2. Про затвердження Положення про ліцензування та реєстрацію надавачів фінансових послуг та умови провадження ними діяльності з надання фінансових послуг. *Офіційний вебпортал парламенту України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/v0153500-21>.
3. Kulish H. За рік повномасштабної війни росія завдала збитків інфраструктурі України на майже \$144 млрд. *Kyiv School of Economics*. URL: <https://kse.ua/ua/about-the-school/news/za-rik-povnomasshtabnoyi-viyni-rosiya-zavdala-zbitkiv-infrastrukturi-ukrayini-na-mayzhe-144-mlrd/>.

ФІНАНСОВА СТРАТЕГІЯ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА НА РИНКУ КАПІТАЛУ

Іванюта М.О., здобувач PhD

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. **О.П. Близнюк**

Державний біотехнологічний університет

Необхідність стабільного функціонування й розвитку вітчизняних підприємств торгівлі в довгостроковому періоді об'єктивно вимагає розробки дієвої фінансової стратегії на ринку капіталу, яка повинна розв'язати проблеми оптимізації структури джерел власних та позикових фінансових ресурсів та розробити заходи щодо підвищення ефективності використання капіталу та його відтворення на розширеній основі, оскільки це є фінансовою основою подальшого соціально-економічного розвитку торговельних підприємств.

Висока ймовірність виникнення та розвитку кризи в процесі діяльності вітчизняних підприємств торгівлі зумовлює також необхідність здійснення спеціалізованого антикризового управління, де визначальне місце належить розробці та реалізації фінансової стратегії як функціональної складової генеральної корпоративної стратегії торговельного підприємства.

Зважаючи на високу питому вагу позикового капіталу у структурі джерел фінансових ресурсів торговельних підприємств України та враховуючи суттєвий вплив позикових ресурсів на фінансові результати та фінансову безпеку підприємств торгівлі, актуальним завданням стає розробка ефективної політики управління фінансовими ресурсами, зокрема позиковим капіталом як ключовим елементом антикризової фінансової стратегії підприємств торгівлі.

Діяльність торговельних підприємств в умовах ринкової економіки пов'язана з використанням різних форм фінансування з метою формування необхідного обсягу фінансових ресурсів – як власних, так і позикових. Однією з проблем, з якою стикаються вітчизняні торговельні підприємства, є недостатня ефективність формування та використання фінансових ресурсів в умовах мінливої кон'юнктури ресурсного та споживчого ринків.

Розв'язання завдання збільшення ресурсного потенціалу торговельних підприємств неможливе без функціонування такої сфери фінансової системи як фінансовий ринок та його ключових складових – ринку капіталів та фондового ринку [1]. Ефективне функціонування торговельного підприємства можливе за умов вільного доступу до ринків фінансового капіталу. Підприємства торгівлі мають потребу у великому обсязі коротко-, середньо- та довгострокових кредитних та інвестиційних ресурсів у межах специфіки своєї діяльності.

Фінансовий ринок стає перспективним і сприятливим джерелом та постачальником додаткового капіталу для розвитку торговельних підприємств. Торговельне підприємство, працюючи на ринку споживчих товарів, водночас є учасником ринку капіталів та фондового ринку. За допомогою фінансового ринку мобілізуються тимчасово вільні фінансові ресурси у вигляді заощаджень і нагромаджень, які потім трансформуються в позичковий та інвестиційний капітал, який спрямовується в різні сфери економіки країни. Фінансовий ринок

в ринкових умовах стає перспективним та важливим джерелом залучення кредитно-інвестиційних ресурсів для стабільного функціонування та активізації інноваційного розвитку торговельних підприємств.

Найважливішим стратегічним рішенням торговельного підприємства є вибір виду його фінансової стратегії, обґрунтування та прийняття якої дозволяє концентруватися на головних напрямках фінансової діяльності та створює базис для прийняття подальших стратегічних фінансових рішень.

Критичний аналіз наукових джерел [2–5] дозволив з'ясувати місце та роль фінансової стратегії в загальній системі стратегічного управління торговельним підприємством, де вона є невід'ємною складовою загальної корпоративної, конкурентної та функціональної стратегії, елементом формування антикризової фінансової стратегії та важливим напрямом реалізації фінансової політики підприємства торгівлі в розрізі найбільш важливих аспектів фінансової діяльності на окремих етапах її здійснення.

Фінансова стратегія управління власним та позиковим капіталом посідають ключове місце серед підтримуючих стратегій, що розробляються на визначений період часу з урахуванням специфіки функціонування й розвитку з метою досягнення довгострокових цілей підприємства торгівлі.

Фінансова стратегія як одна з базових функціональних стратегій підприємства, відповідає за прогнозування фінансових показників, оцінювання інвестиційних проектів, розподіл і контроль фінансових ресурсів. Розробка обґрунтованої фінансової стратегії є основою для забезпечення життєздатності й ефективної діяльності підприємства торгівлі в довгостроковій перспективі. Найважливішою її складовою є прийняття рішення про оптимальну для підприємства структуру капіталу. Важливим компонентом антикризової фінансової стратегії є розробка політики управління позиковим капіталом. Треба чітко усвідомлювати, де, на який час, у яких обсягах, під який відсоток торговельне підприємство планує залучити позикові ресурси.

У системі стратегічного управління слід урахувувати та прогнозувати вплив ключових екзогенних чинників на формування фінансової стратегії підприємства торгівлі на ринку капіталу: політичні (зовнішні та внутрішні); нормативно-правові (податкове, митне та інше законодавство); макроекономічні (темпи економічного розвитку, сальдо платіжного балансу, рівень інфляції, курсові коливання, інвестиційний клімат, ціна кредитних ресурсів на фінансовому ринку, рівень зайнятості населення, грошові доходи і заощадження домогосподарств тощо); соціально-культурні; ринкові; конкурентні; інформаційні, екологічні тощо.

Не менш важливе значення також мають ендогенні чинники впливу, що визначають внутрішній потенціал торговельного підприємства в розробці та реалізації фінансової стратегії: маркетингово-збутові; виробничо-торговельні; організаційно-технологічні; рівень ефективності та продуктивності праці персоналу; показники результативності та прибутковості фінансово-господарської діяльності; рівень ділової активності, ліквідності, фінансової стійкості, платоспроможності; часові, цінові, вартісні показники власних та позикових фінансових ресурсів; динаміка та структура необоротних та

оборотних активів; динаміка власного та позикового капіталу; фінансова структура та середньозважена вартість капіталу; ризикові чинники (інфляційні, валютні, відсоткові, структурні, ризик неплатоспроможності та банкрутства тощо).

Кожне торговельне підприємство повинно ретельно аналізувати та оцінювати вплив зазначених чинників на абсолютні та відносні показники фінансово-господарської діяльності, які свідчать про ефективність реалізації тактичних завдань та стратегічних планів розвитку підприємства в поточному та довгостроковому періодах, що дає, у свою чергу, можливість своєчасно виявити ризики і загрози зовнішнього та внутрішнього середовища на фінансову безпеку як складову загальної економічної безпеки підприємств торгівлі.

У процесі обґрунтування перспективних напрямів функціонування торговельного підприємства можуть бути обрані різні типи стратегій, які можна класифікувати за такими критеріями: масштабом розробки: загальна (генеральна) стратегія; допоміжні (підтримуючі) стратегії; напрямками діяльності: маркетингова, операційна, фінансова, інвестиційна; темпами розвитку: прискореного зростання, обмеженого зростання, збереження становища, скорочення; термінами реалізації: короткострокові, середньострокові, довгострокові; функціональним принципом: допоміжна стратегія, товарна, ресурсна, управління прибутком, управління активами, управління капіталом, його структурою та вартістю, стратегія запобігання банкрутству підприємства тощо.

Таким чином, у сучасних кризових умовах функціонування торговельних підприємств важливе значення має розробка й реалізація ефективної фінансової стратегії на ринках капіталу та політики управління власними і позиковими фінансовими ресурсами, які є важливими складовими формування генеральної корпоративної та конкурентної стратегій підприємств торгівлі на фінансовому та споживчому ринках.

Інформаційні джерела:

1. Про ринки капіталу та організовані товарні ринки (Про цінні папери та фондовий ринок). Закон України від 23.02.2006 р. № 3480-IV. Редакція від 03.01.2023 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3480-15#Text>
2. Бланк И. А. Финансова стратегия предприятия. К. : Ника-Центр : Эльга, 2014. 720 с.
3. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент. Мистецтво розробки та реалізації стратегії. URL: <http://nashol.com/2013010168866/strategicheskii-menedjment-konceptsi-i-situacii-tompson-a-a-stricklend-a-d-2006.html> /
4. Наливайко А. Теорія стратегій підприємства. Сучасний стан та перспективи розвитку : монографія. К. : КНЕУ, 2011. 227 с.
5. Пономаренко В. С. Стратегічне управління розвитком підприємства : навч. посіб. Х. : ХДНЕУ, 2012. 640 с.

ДЕРЖАВНИЙ БОРГ УКРАЇНИ ТА ДЖЕРЕЛА ЙОГО ФІНАНСУВАННЯ В УМОВАХ ВІЙНИ

Іващенко А.Г., здоб. ОС «бакалавр»
Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. **О.П. Близнюк**
Державний біотехнологічний університет

За час російської агресії економіка України суттєво постраждала, що спричинило глибокий спад національної економіки. Падіння ВВП у 2022 році стало найглибшим за всю історію України. За підсумками 2022 року ВВП України скоротився на 33,4%. У 2022 році загальні потреби у фінансуванні державного бюджету України (дефіцит + погашення боргу) становили понад 1,1 трлн грн (або майже 30% ВВП), в т.ч. дефіцит – 750 млрд грн (або 66% видатків бюджету).

Від початку війни іноземна допомога покрила 56% потреби в додатковому фінансуванні бюджету – обсягу, що не вдалося уряду зібрати у вигляді податків та зборів. Загалом іноземна допомога орієнтовно покрила 36% витрат бюджету 2022 року від початку повномасштабної війни.

В умовах дефіциту бюджету, що перевищував 5 млрд дол на місяць, державі довелося звертатися за допомогою до західних партнерів та міжнародних фінансових організацій. Як наслідок, частка зовнішніх запозичень у сукупному борзі зросла до 63%, а у 2023 році ця частка може зрости до 80%. На відміну від попередніх років, більшу частину боргу у 2023 році (95% або 1 596 млрд грн) планується залучити за кордоном – у Міжнародних фінансових організацій та від урядів зарубіжних країн. Відносно ВВП України бюджетний дефіцит становитиме близько 20%. Граничний розмір держборгу сягне рекордних 6,406 трлн грн і навіть перевищить ВВП країни – 100,1% ВВП.

Податкових та неподаткових надходжень державі вистачить, щоб покрити близько половини видатків. Іншу половину перекриватимуть за допомогою запозичень, обсяг яких у 2023 році наблизиться до 1,7 трлн грн. У 2023 році державні видатки на обслуговування та погашення боргу перевищать 740 млрд грн, з яких майже половину доведеться виплатити у вигляді відсотків.

Високий дефіцит Державного бюджету України, закладений на 2023 рік – це 50% видаткової частини, свідчить, що потреби у фінансуванні дефіциту бюджету становлять майже 1,3 млрд. грн. або 20% ВВП. Позичкове фінансування дефіциту держбюджету призводять до стрімкого нарощення державного боргу.

Як було вже зазначено вище, граничне значення державного прямого боргу в 2023 р. становитиме 6,4 трлн. грн або 100,1% ВВП. Відповідно до дослідження Світового банку, якщо розмір державного боргу перевищує певну межу, то його подальше зростання призводить до уповільнення темпів зростання ВВП. Для розвинених країн такою межею є 77% від ВВП. Для країн, що розвиваються, до яких належить Україна, – 64% від ВВП.

Попри негативні наслідки для економічного зростання, багато розвинених держав світу живуть в умовах, коли їх державний борг перевищує ВВП. Так,

найвищий державний борг відносно ВВП серед розвинених країн має Японія – майже 260%. У Сполучених Штатах цей показник становить 150,5% від ВВП. Правда, розвинені країни можуть собі дозволити великі борги, адже позичають кошти під малі проценти і мають високі кредитні рейтинги.

З початком війни державні видатки дуже швидко вирости через необхідність фінансувати військові потреби та підтримувати людей, які втратили житло та роботу. Водночас спроможність збирати податки та наповнювати бюджет катастрофічно впала.

В результаті накопичення державного боргу та стрімкого падіння номінального ВВП рівень боргу України у 2022 році вже значно перевищив розмір, передбачений фіскальним правилом (60% від ВВП). Загальна сума фінансування державного бюджету у 2022 році склала 1,2 трлн грн, з яких 564,2 млрд грн надійшли у формі зовнішніх кредитів та 666,9 млрд грн від розміщення ОВДП. При цьому, масштаби зовнішньої кредитної підтримки є безпрецедентними – позики надавалися на пільгових умовах, на довгий термін погашення та з низькими відсотковими ставками. Незважаючи на те, що такі кошти все ж потрібно буде повертати в майбутньому, їхнє значення для порятунку фінансової системи України сьогодні дуже вагоме.

Важливо, що незважаючи на війну, Уряд України повністю виконував свої боргові зобов'язання, зокрема витративши 606,6 млрд грн на обслуговування та погашення державного боргу, з яких 519,8 млрд грн (85,7%) – за внутрішнім боргом і 86,7 млрд за зовнішнім. За рахунок домовленостей з кредиторами щодо реструктуризації виплат за зовнішнім боргом, вони у 2022 році скоротилися на 49 млрд грн. Це дозволило зекономити необхідний фінансовий ресурс для фінансування нагальних державних потреб України, передусім військового характеру.

Поряд із борговими інструментами, домовленості Уряду України з міжнародними партнерами дозволили отримувати значний ресурс у вигляді безповоротної фінансової допомоги. За період від початку повномасштабної війни в Україну надійшло 480,6 млрд грн грантів, які дозволили профінансувати соціальні потреби, заробітні плати, допомогу ВПО, медичні послуги. Це безпрецедентна для України сума, яка становить 46% від усіх залучених Україною зовнішніх ресурсів протягом повномасштабної війни. Саме гранти, оскільки це безповоротна допомога, є найефективнішим інструментом забезпечення фінансової стійкості країни в умовах наймасштабніших дисбалансів, основним із яких є війна.

Важливим джерелом фінансування дефіциту бюджету є ринок облігацій внутрішньої державної позики (ОВДП). Облігації внутрішньої державної позики є борговими цінними паперами, які продаються Урядом первинним дилерам та їх клієнтам на первинному ринку для фінансування потреб державного бюджету. З осені 2022 року ставки гривневих облігацій Мінфіну піднялися з 14% до 19,5% річних, але вище не рухалися.

Облігації внутрішньої державної позики поступаються дохідністю короткостроковим депозитним сертифікатам НБУ, за якими регулятор платить 23%. Для розвитку вторинного ринку державних боргових цінних паперів

необхідно збільшити кількість привабливих інструментів, зокрема за рахунок зростання їх дохідності. Найбільшими покупцями та власниками держоблігацій після НБУ залишаються банки. Національний банк визначає справедливую вартість облігацій, що є орієнтиром під час здійснення операцій з купівлі-продажу ОВДП.

Після початку російської повномасштабної війни проти України у березні 2022 року Міністерство фінансів розпочало аукціони з продажу військових облігацій. Військові облігації — це інвестиційний інструмент підтримки державного бюджету, доступний для громадян, бізнесу та іноземних інвесторів. Кошти від облігацій, залучені до державного бюджету України, використовуються на безперерйне забезпечення фінансових потреб держави в умовах воєнного стану – соціальні та оборонні.

З жовтня 2022 року військові облігації стало можливим придбати через застосунок «Дія». Вартість однієї військової облігації стартує від 900 гривень, а придбати їх можна необмежену кількість. Вони різняться за: датою виплат – на строк до 1,5 року; відсотками доходу – від 11 до 16% річних; назвами на честь тимчасово окупованих міст та територій. Послугу реалізувало Міністерством цифрової трансформації спільно з Міністерством фінансів, Національною Комісією з цінних паперів та фондового ринку, Національним банком України та за підтримки Укрзалізниці.

Таким чином, через відсутність достатнього обсягу власних надходжень і величезні потреби у забезпеченні оборони та безпеки України, зростання соціальних видатків, у 2023 році Уряду необхідно буде залучити приблизно 38 млрд дол. США (1389,3 млрд грн).

Сьогодні основні зусилля спрямовані на пошук безповоротних грошей, які дадуть змогу уникнути накопичення надмірного боргового навантаження і не створюють додаткового тиску на державні фінанси у майбутньому. Крім того, важливими є переговори із кредиторами про реструктуризацію державного боргу та формування в країні привабливого інвестиційного середовища.

Інформаційні джерела:

1. Державний борг України 2021-2022. Мінфін. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/debtgov/>

2 Про ринки капіталу та організовані товарні ринки (Про цінні папери та фондовий ринок). Закон України від 23.02.2006 р. № 3480-IV. Редакція від 03.01.2023 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3480-15#Text>

3. Відновлення фондового ринку України – позитив для інвесторів та ризику для держзапозичень URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3547626-vidnovlenna-fondovogo-rinku-pozitiv-dla-investoriv-ta-riziki-dla-derzzapozicen.html>

ТЕНДЕНЦІЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

Іващенко А.Г., здоб. ОС «бакалавр»

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. **І.С. Андрющенко**

Державний біотехнологічний університет

З початком військової агресії проти України майже вся сфера життя постала перед вирішенням проблем, з якими раніше вони не стикалися, а якщо й стикалися, то точно не в такому масштабі. Не залишився без удару й страховий ринок України. У сучасних умовах цей термін найчастіше використовується в якості інструмента захисту майнових інтересів фізичних та юридичних осіб, як елемент відшкодування матеріальних втрат при настанні страхового випадку. Страхові компанії у всьому світі розглядаються як могутні фінансові та інвестиційні інститути, вирішують проблему зайнятості у світі [3, с 184]. Як правило, у договорах страхування різних страхових компаній є різні положення щодо питань війни, а конкретні умови договору необхідно вивчити відповідно до конкретних ситуацій. Однак усі договори страхування, незалежно від форми, містять пункт про те, що збиток від військових дій не є страховим випадком. Важливо розуміти, що ключовим фактором тут є саме причинно-наслідковий зв'язок між військовими діями та зазначеними втратами. Тобто сам факт воєнного стану не повинен бути підставою для невизнання справи страховою та відмови у наданні страхового відшкодування.

Як правило, після 2014 року в договорах страхування вимагається, що дія договору поширюється на всю територію України, за окремими районами Донецької та Луганської областей та АР Крим. Тому встановлення страхових випадків на тимчасово окупованих територіях після 24 лютого 2022 року не повинно бути підставою для відмови у виплаті страхових коштів. Так само тимчасова окупація нової території не впливає на дійсність договору страхування, що покриває об'єкт, на цій території (якщо в договорі страхування прямо не виявляється інше).

У 2022 році серед 127 страхових компаній які працюють в страховому секторі none-life (табл.1) було проведено опитування, щодо їх діяльності в умовах воєнного стану:

- 25 страховиків, що становлять 9% від загального ринку, не надали відповіді щодо діяльності у воєнний час;
- 17 страховиків (менше 2% місткості ринку) зазначили, що на момент надання відповідей вони не встановили процедури виплати страхових відшкодувань.;
- усі інші страхувальники, які становлять 89% страхового ринку за обсягом діяльності, повідомили, що продовжують працювати та в повному обсязі виконують зобов'язання за договорами страхування та навіть укладають нові договори.

Відповідно до відповідей страховиків, 42% страховиків мають проблеми з повною та своєчасною звітністю. Двадцять п'ять страховиків, які становлять 10,5% страхового ринку, повідомили про проблеми із застосуванням нормативних актів [1].

Сьогодні на страховому ринку працює 13 компаній зі страхування життя. Вони здійснюють заходи, обслуговують клієнтів і платять страхові відшкодування. Водночас компанії повідомляють про значне скорочення надходжень від страхових виплат та обмеження корпоративної діяльності, пов'язаних з організаційною комунікацією та труднощами роботи співробітників, а також труднощами з отриманням до офісів оригіналів документів. Все це ускладнює страхові виплати, особливо через застрахованих на окупованих територіях.

Таблиця 1 – Зміни у складі учасників страхового ринку (страховиків) у 2022 році

Кількість страховиків у ДРФУ	01.01.2022		01.03.2022		01.09.2022	
	ДРФУ	ліцензіати	ДРФУ	ліцензіати	ДРФУ	ліцензіати
Всього, з них:	156	144	145 (-11)	142 (-2)	140 (-5)	140 (-2)
none-life	143	131	132 (-11)	129 (-2)	127 (-5)	127 (-2)
life	13	13	13	13	13	13

Станом на 01.09.2022 в Державному реєстрі фінансових установ (ДРФУ) обліковувалося 140 страховиків, з них 13 – компанії зі страхування життя. Усі страховики в ДРФУ є ліцензіатами. У січні-лютому 2022 року з ДРФУ виключені 10 страховиків-неліцензіатів, які були зареєстровані в зоні ООС та АР Крим, а також 1 страховик – після анулювання йому ліцензій (як захід впливу).

З початку повномасштабного вторгнення страховий ринок зменшився на 5 учасників сегменту none-life:

3 страховики – після анулювання ліцензій (як захід впливу);

1 страховик – після анулювання ліцензій за заявою;

1 страховик, який був у січні 2022 року включений до ДРФУ, проте так і не отримав жодної ліцензії на здійснення страхової діяльності.

Станом на 22.09.2022 у 3 страховиків тимчасово зупинено ліцензії на здійснення страхової діяльності, 1 страховику анульовано ліцензії. Тому в Державному реєстрі фінансових установ кількість працюючих компаній скоротилася до 136 страховиків [2].

Отже, страховий ринок України, як і вся економічна та фінансова система, знаходяться в стані активної боротьби за стабільність показників для задоволення максимальної кількості потреб громадян та забезпечення загального добробуту в країні, особливо в період воєнного стану, коли країна найбільш вразлива до будь-яких втручань.

Інформаційні джерела:

1. Під час дії воєнного стану ринок страхування продовжує працювати. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/>
2. Статистика страхового ринку України. URL: <https://forinsurer.com/stat>
3. Александрова М. М., Петрук О. М., Уллубієва К. К. (2010). *Страхування: навчально-методичний посібник [для студ. вищ. навч. закл.]*. Житомир: ЖДТУ. 184 с.

РОЛЬ БОРГОВИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ У ФІНАНСУВАННІ ДЕФІЦИТУ БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ

Камак М.В., здоб. ОС «бакалавр»

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. **О.П. Близнюк**

Державний біотехнологічний університет

Боргові фінансові інструменти – це цінні папери, що свідчать про відносини позики і передбачають зобов'язання емітента сплатити у визначений строк кошти відповідно до зобов'язання. До боргових цінних паперів відносяться: облігації підприємств; державні облігації України; облігації місцевих позик; казначейські зобов'язання України; ощадні (депозитні) сертифікати; векселі. Боргові цінні папери, на відміну від пайових, характеризують відносини позики, а не власності, між їх покупцем і продавцем, зобов'язують боржника (емітента) погасити в передбачені терміни їх номінальну вартість і заплатити додаткову винагороду у формі відсотка, купонного доходу або дисконту покупцю (інвестору).

Емісія боргових цінних паперів займає важливе місце у фінансовій діяльності держави, забезпечуючи своєчасне покриття дефіциту бюджету і повноцінне виконання основних цілей та завдань державної соціально-економічної політики. Оскільки практично кожна держава періодично відчуває дефіцит бюджетних коштів, державні боргові цінні папери на сучасному етапі розвитку ринкових відносин перетворюються на один із основних інструментів не лише державного кредиту, а й фінансового ринку країни в цілому.

Залучення державою позикових коштів дає змогу вчасно проводити соціальні виплати, фінансувати державні проекти. У більшості банків, фінансових та нефінансових інститутів завжди існують тимчасово вільні кошти, котрі вони готові вкласти у державні облігації.

Ризик вкладення капіталу в боргові цінні папери не однорідний за своїм змістом, тому його треба визначати як сукупність основних ризиків, на які наражається інвестор у процесі придбання та зберігання цінних паперів, а саме: ризик ліквідності цінних паперів; ризик їх дострокового відкликання; інфляційний ризик; відсотковий, кредитний та діловий ризик; ризик, пов'язаний із тривалістю періоду обігу цінного паперу. Таким чином, інвестиційне рішення щодо купівлі чи продажу боргових фінансових інструментів необхідно приймати після ретельного аналізу та обчислення як рівня їх дохідності, так і рівня ризикованості для інвестора.

Воєнні дії зумовили глибокий спад національної економіки. Війна актуалізувала зобов'язання держави з підтримки оборони країни, безпеки громадян, функціонування національного бізнесу, що потребує додаткових витрат державного бюджету. В умовах дефіциту бюджету, що перевищував 5 млрд дол на місяць, державі довелося звертатися за допомогою до західних партнерів та міжнародних фінансових організацій. Через масштабні зовнішні запозичення у 2023 році частка зовнішнього боргу може зрости до 80%.

Дефіцит Державного бюджету України на 2023 рік заплановано на рівні 20% ВВП через значне зростання видатків на оборону, скорочення економіки та обмежені можливості для збільшення податкових зборів. Відповідно, наприкінці 2023 році очікуваний рівень державного боргу сягне 100,1% ВВП. Це значно більше Маастрихтського критерію (60%), але це вимушений захід.

На відміну від попередніх років, більшу частину боргу 2023 року (95% або 1596 млрд грн) планується залучити за кордоном – у Міжнародних фінансових організацій чи напряду від урядів інших країн. 10% цих коштів надійдуть в рамках чинних кредитних проектів зі Світовим Банком, ЄІБ, ЄБРР тощо. Решту коштів планується отримати від МВФ, від Уряду США та інших офіційних кредиторів та від ЄС. Через військові дії та погіршення бюджетних показників залучення на ринкових умовах на зовнішніх ринках малоімовірно.

Високий дефіцит Державного бюджету України, закладений на наступний рік – це 50% видаткової частини, свідчить, що потреби у фінансуванні дефіциту бюджету становлять майже 1,3 млрд. грн. або 20% ВВП. Граничний розмір держборгу сягне рекордних 6,406 трлн грн і навіть дещо перевищить ВВП країни – 100,1% ВВП.

Загалом у 2023 році державні видатки на обслуговування та погашення боргу перевищать 740 млрд грн, з яких майже половину – 326 млрд грн – доведеться виплатити у вигляді процентів. Таким чином, видатки на обслуговування державного боргу у 2023 році зростуть удвічі. За прогнозами економістів державні інвестиції та капітальні видатки в 2023 р. знизяться до 1,5% ВВП, а їх абсолютний обсяг буде на 30% нижче довоєнного 2021 року.

У результаті суттєвого подорожчання внутрішніх позик видатки Уряду на обслуговування боргу збільшаться з 3,6 до 5,2% ВВП. Позичкове його фінансування дефіциту держбюджету шляхом емісії та продажу боргових фінансових інструментів призводять до стрімкого нарощення державного боргу. НБУ шляхом підвищення облікової ставки з 10% до 25%, суттєво вплинув на темпи інфляції, валютний курс, міжбанківський ринок, а також ринок депозитів та кредитів. Задля стримання девальвації та впливу капіталу, НБУ застосував необхідні заходи з грошово-кредитного регулювання фінансово-кредитної системи України, у тому числі, з проведення жорсткої монетарної політики на міжбанківському, валютному, депозитно-кредитному, фондовому ринках.

Інформаційні джерела:

1. Про ринки капіталу та організовані товарні ринки (Про цінні папери та фондовий ринок). Закон України від 23.02.2006 р. № 3480-IV. Редакція від 03.01.2023 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3480-15#Text>
2. Державний борг України 2021-2022. Мінфін. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/debtgov/>
3. Відновлення фондового ринку України – позитив для інвесторів та ризику для держзапозичень URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3547626-vidnovlenna-fondovogo-rinku-pozitiv-dla-investoriv-ta-riziki-dla-derzzapozicen.html>

ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ І ПРОГНОЗУВАННЯ В УКРАЇНІ У РОКИ ПОВНОМАСШТАБНОЇ ВІЙНИ

Клименко Д.М., здоб. ОС «магістр»

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. М.О. Євдокімова

Державний біотехнологічний університет

Повномасштабне вторгнення країни-агресора на територію України з 24 лютого 2022 року і яке триває до сьогодні є наслідком найбільшого кризового періоду в економіці нашої держави. В перший день війни всі ресурси відразу направилися на оборону держави та соціальний сектор – це два важливі напрямки на які Україна почала виділяти всі можливі кошти з державного бюджету. Варто відзначити, що у таких умовах фінансове планування та прогнозування набувають особливого значення для ефективного використання грошових ресурсів та забезпечення стабільності економіки.

За оцінками експертів, сума економічних збитків заподіяна війною в Україні становить понад 700 млрд. доларів і цей показник зростає з кожним днем. На відбудову країни після закінчення воєнних дій знадобиться мінімум 3-5 років та сотні мільярдів доларів внутрішніх та міжнародних інвестицій. Певна частина коштів зобов'язана надійти від конфіскованих російських активів, вони на даний момент є замороженими в західних країнах і становлять приблизно 330 млрд. доларів. Ці відшкодування краплина в морі порівняно зі збитками які є на даний момент.

Вирішальну роль у вирішенні економічних питань України відіграла підтримка міжнародних партнерів. Бюджетна допомога у 2022 році склала 36 млрд. доларів – це дало змогу перекрити заплановані видатки держави, які становили 75 млрд. доларів (2,7 трлн. гривень). Є підстави вважати, що у 2023 році обсяги допомоги, які отримає Україна, будуть ще вищими – сумарна вартість допомоги від усіх країн-партнерів, які є гарантами економічного відродження, може перевищити 80 млрд. доларів і за певних умов сягнути майже до 100 млрд. доларів [1].

Виділяють чотири блоки іноземної допомоги за типом її надходження до України, які майже не перетинаються: загальна бюджетна підтримка, цільова бюджетна підтримка, військова допомога, позабюджетна підтримка.

1) Загальна, або нецільова фінансова підтримка публічних бюджетів.

До цього блоку входить грантова або кредитна підтримка, спрямована на ліквідацію дефіциту держбюджету або інших публічних бюджетів або на рахунки Центробанку, без цільових обмежень її використання (або з дуже широкими рамками).

2) Цільова невійськова фінансова підтримка публічних бюджетів.

Фінансова допомога, що надходить у бюджети різних рівнів, із обмеженнями щодо мети використання коштів. Як правило, надається у вигляді грантів. Раніше майже завжди супроводжувалася умовами отримання (наприклад, вимогами до реформування того сектору, який фінансується). Зараз частіше спрямовується на конкретні інфраструктурні проекти. У цьому разі

допомога може не мати умов щодо структурних реформ. Очікується зростання подібної цільової допомоги на відбудову зруйнованої інфраструктури.

3) Військова допомога:

- матеріальна допомога - озброєння та інші товари для використання у секторі безпеки та оборони, що надаються Україні на безповоротній або поворотній основі;

- цільова фінансова підтримка, спрямована на покриття витрат сектору безпеки та оборони або на закупівлі для цих відомств;

- нематеріальна військова допомога – тренування, навчання тощо, спрямовані на посилення сектору безпеки та оборони;

4) Негрошова невійськова допомога Україні, а також безповоротна фінансова допомога, що не надходить до публічних бюджетів:

- матеріальні активи, що надаються на цивільні цілі (приклади – гуманітарна допомога або обладнання для відновлення інфраструктури);

- проекти зі статусом міжнародної технічної допомоги;

- грошова допомога громадянам, постраждалим унаслідок агресії, що проходить повз бюджет;

- перерахування трудових мігрантів.

Що стосується очікувань від року, що настав, то озвучені прогнози, звісно, не можуть точно відобразити, що чекає національну економіку через продовження війни і відповідну невизначеність. Згідно з консенсус-прогнозом провідних економістів країни, у 2023 році очікується зростання валового внутрішнього продукту України на 3,25 відсотка при споживчій інфляції на рівні 21,5 відсотка та курсі національної валюти у 41 гривню за долар США. У Міністерстві економіки прогнозують цього року скромне зростання ВВП на 3,2 відсотка після карколомного минулорічного падіння [1].

Всі українці зараз мають одне велике бажання – якнайскорішої перемоги України, після якої нам усім треба буде працювати на відбудову нашої держави та відновлення економіки. Пріоритетними сферами стануть логістика, освіта і наука, медицина та фармацевтика, роздрібна торгівля, сільське господарство, агробізнес. В центрі уваги буде безпека країни та підготовка відповідних кадрів.

Навіть попри безпрецедентну донорську підтримку міжнародних партнерів, внутрішніх ресурсів не вистачить для того, щоб швидко модернізувати українську економіку, яка продовжує потерпати від війни. Необхідно залучати іноземних приватних інвесторів, але для цього потрібно забезпечити відповідні умови. Усі ці заходи допоможуть державі досягти стабільного та сталого зростання, не зважаючи на жорстоку війну, а Перемога неодмінно буде завойована нашими героїчними захисниками, а з нею почнеться велике оновлення нашої країни і роботи буде багато для усіх.

Інформаційні джерела:

1. Стійкість України: уроки 2022 року. URL: <https://ces.org.ua/resilience-of-ukraine-lessons-2022/>
2. Михайленко С.В. Особливості бюджетного фінансування соціально-економічних програм. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2010. №5. Т.1. С.110-113.

ДІЛОВА АКТИВНІСТЬ ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ: ПОНЯТТЯ ТА СУТНІСТЬ

Ключна В.В., здоб. ОС «бакалавр»

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. **Г.Г. Лисак**

Державний біотехнологічний університет

Ділова активність – ключова характеристика ефективності та результативності діяльності підприємства. Саме вона забезпечує його економічне зростання та безпосередньо впливає на фінансове становище суб'єкта господарювання.

У нинішніх економічних умовах ділова активність, управління нею та методичне забезпечення відіграють важливу роль у забезпеченні ефективної діяльності підприємства. Ділова активність спрямована на розвиток діяльності та забезпечує стійкість економічного потенціалу підприємства.

Проведене дослідження застосовуваних у вітчизняній та зарубіжній практиці підходів до аналізу та оцінки ділової активності дозволило виділити низку недоліків. Основними є:

1) дослідження ділової активності підприємства за залишковим принципом – першому плані в оцінці результативності діяльності підприємства ставиться фінансова стійкість, ліквідність і платоспроможність;

2) аналіз ділової активності тільки на підставі показників оборотності та рентабельності;

3) ділова активність сприймається як невелика частина фінансового становища підприємства [1, 2].

Вважаємо, що ділова активність як економічна категорія має розглядатися як така, що сприяє зростанню результативних показників у динаміці за всіма напрямками та сферами діяльності підприємства. Проте, з цього погляду, ділова активність не розглядається ні з теорії, ні з практики.

Дослідження наукових праць з метою уточнення сутності категорії «ділова активність» дозволило виявити різний підхід до її розкриття. Так, представники економіко-математичної школи (Є. Є. Слуцький, Л.В. Канторович, А.В. Чаянов та ін.) наголошували на більш повному та ефективному використанні ресурсів. У той час, як представники сучасних економічних шкіл (А.Д. Шеремет, В.В. Ковальов, А.Ф. Іонова та ін.) в основу методики аналізу та оцінки цієї категорії ставлять показники оборотності та рентабельності діяльності підприємства. Зарубіжні вчені (А. Маршалл, П. Самуельсон та ін.) у своїх працях розкривають загальні принципи управління економічними процесами. Результати вивчення питань управління ефективністю діяльності та використання ресурсів суб'єктів господарювання наведено у роботах Г. Адамса, Е. Хансена та ін. [3].

Підсумовуючи сказане, вважаємо, що ділова активність має розглядатися як самостійна область вивчення. І для забезпечення ефективної діяльності підприємств необхідним є формування комплексної системи управління діловою активністю підприємств.

На підставі проведеного дослідження, ми пропонуємо наступне поняття ділової активності. Ділова активність – це комплексна характеристика стану всіх видів діяльності суб'єкта господарювання, що виражається системою показників і дозволяє визначити напрями їх розвитку.

Як бачимо, запропоноване визначення відрізняється від відомих тим, що розкриває сутність та показує місце в управлінні, з урахуванням різних видів діяльності підприємства.

Показники ділової активності дозволяють оптимізувати структуру активів та капіталу, збільшити доходи, обґрунтувати витрати, забезпечити зростання платоспроможності та зміцнити фінансову стійкість. Усе перелічене зумовлює необхідність управління діловою активністю підприємства.

Нинішні умови господарювання вимагають від підприємств інноваційних методів управління. Індикатором ефективності ведення бізнесу є ділова активність підприємства. Вона має багатогранний прояв та пов'язана з різними сторонами діяльності підприємства.

Метою управління діловою активністю є постійний моніторинг за станом кожного напрямку діяльності підприємства. При цьому вивчаються та контролюються всі об'єкти, елементи та компоненти управління діловою активністю підприємства.

Вважаємо, саме такий підхід підтверджує комплексність та складність економічної категорії «ділова активність». Виходячи з цього, управління діловою активністю суб'єкта господарювання – це вплив, з метою підвищення результативності, на всі сторони діяльності підприємства.

Інформаційні джерела:

1. Косорукова І.В., Мощенко О.В., Усанов А.Ю. Економічний аналіз: підручник для бакалаврату та магістратури. М.: Ун-т Синергія, 2021. 360 с. URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=613826>
2. Фінансовий аналіз підприємства [Електронний ресурс] // Економічний портал «1Fin». – Режим доступу: <http://1fin.ru/?id=311&t=24.2>.
3. Піменова А.И. Аналіз та шляхи підвищення ділової активності підприємства // Міжнародний журнал гуманітарних та природних наук. 2019. № 9-2. С. 113–116. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-i-putipovysheniya-delovoy-aktivnosti-predpriyatiya>

ПІДХОДИ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ САНАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ

Косоногов Д.Р., здоб. ОС «бакалавр»

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. **В.В. Макогон**

Державний біотехнологічний університет

У науковій літературі визначено велику кількість класифікаційних ознак, а, відповідно, і форм та різновидів санації. Як показує аналіз теоретичних досліджень, найбільш розповсюдженими є критерії класифікації видів санації,

які носять правовий характер і регламентовані законодавством. За критерієм порядку входження в судові процедури санації можуть бути розділені на добровільні та примусові.

За критерієм формалізації порядку здійснення процедур санації їх можна класифікувати на судові і досудові. Досудова санація спрямована на запобігання порушення провадження у справі про банкрутство і здійснюється на підставі спеціального законодавства. Судова процедура санації здійснюється в ході провадження у справі про банкрутство відповідно до законодавства про неспроможність (банкрутство).

За тривалістю здійснення судових процедур санації їх можна розділити на:

- процедури, що здійснюються в рамках загального терміну, який складає 6 місяців та може бути продовжений ще на дванадцять місяців;
- процедури, що здійснюються в рамках спеціальних термінів.

Серед вітчизняних науковців існує думка про необхідність впровадження прискореної санації. Така можливість була вперше передбачена французьким законодавством, де відповідно були введені прискорені процедури банкрутства, у тому числі й аналог судової процедури санації – процедура зовнішнього керування.

За критерієм специфіки правового положення або специфіки діяльності боржника процедури санації поділяють на загальні і спеціальні. На думку авторів спеціальний вид санації потребує пояснення і уточнення. Підтримуючи слушні твердження авторів, щодо необхідності дослідження особливостей діяльності суб'єктів господарювання, враховуючи їх індивідуальність, розміри території або специфіку функціонування, вважаємо за необхідне виокремити класифікацію за такими критеріями:

- за галузевою ознакою;
- за територіальною ознакою;
- за організаційно-правовою ознакою.

Галузеві особливості фінансової санації зумовлені індивідуальними ознаками елементів продуктивних сил, технологічними особливостями виробництва і цілих галузей господарства в регіоні.

В залежності від джерел фінансування санації, розрізняють автономну санацію (власні засоби підприємства і капітал його власників) і гетерономну санацію (зовнішню). Зовнішнє фінансування може здійснюватись за рахунок кредиторів, інвесторів, за участі державної підтримки (пряма, непряма; поворотна, безповоротна) і за участі працівників (трудового колективу).

На практиці найчастіше використовується обидва джерела фінансування, тому автори виділили змішаний вид санації.

Санацію як економічну категорію можна класифікувати за ступенем охоплення у просторовому вимірі санацію підприємства, галузі, регіону і держави.

Визначають два напрями здійснення санації підприємства: спрямованої на рефінансування його боргу (у формі: державної підтримки, цільового банківського кредиту, переведення боргу на іншу юридичну особу, реструктуризації короткострокових кредитів у довгострокові, випуску облігацій

та інших довгострокових цінних паперів під гарантію санатора, відстрочки погашення облігацій підприємства, списання санатором-кредитором частини боргу) та спрямованої на його реструктуризацію (з метою створення більш ефективних організаційних форм його господарської діяльності у формах: злиття, поглинання, розподілу, перетворення у відкрите акціонерне товариство; передача в оренду; приватизації).

Залежно від видів заходів, що використовуються для відновлення платоспроможності, процедури санації можна поділити на такі: організаційні, правові, фінансово-економічні, соціальні, виробничо-технічні, маркетингові, екологічні. За даним критерієм виділяють різну кількість видів санації поєднуючи або відокремлюючи їх, збільшуючи або зменшуючи їх число.

Розрізняють два види санації:

– без залучення додаткових фінансових ресурсів. У цьому випадку передбачається застосування таких форм санації: зменшення номінального капіталу підприємства, конверсія власності в борг, конверсія боргу в власність, пролонгація строків сплати заборгованості, добровільне зменшення заборгованості, самофінансування;

– із залученням додаткових фінансових ресурсів. У цьому випадку можливе використання таких форм: альтернативна санація, двоступінчата санація, безповоротна фінансова допомога власників, безповоротна фінансова допомога персоналу, емісія облігацій конверсійної позики, залучення додаткових позичок.

Процедури санації можна класифікувати і за іншими критеріями, наприклад, за критерієм обсягу повноважень боржника у цих процедурах, а саме: санація, яка здійснюється на загальних підставах керуючим санацією або керівником боржника. Дана класифікація не враховує економічного характеру санаційних заходів, тому, на нашу думку, недоцільно зосереджувати увагу на характеристиці її видів.

Проведення заходів санації переслідує два види цілей: оперативні (короткострокові) і стратегічні (довгострокові) [4]. У зв'язку із цим залежно від мети та цілей санації розрізняють оперативну і стратегічну санацію [5, с. 20]. До цілей оперативної санації відносять – забезпечення ліквідності, управління прибутковістю та оптимізацію використання готівкових ресурсів. Метою ж стратегічної санації є забезпечення життєдіяльності підприємства і його активної позиції на ринку.

Пропонуємо виділити наступну ознаку класифікації, а саме повноту досягнення мети санації. Саме кінцевий результат, отриманий в результаті реалізації санаційного плану, є надзвичайно важливим для власників, кредиторів, інвесторів та інших зацікавлених осіб. Проведення санації зумовлюється тим, що використання внутрішніх і зовнішніх механізмів фінансової стабілізації господарюючого суб'єкта не завжди досягає своїх цілей і при цьому кризовий стан господарюючого суб'єкта продовжує поглиблюватися, або їх виконання є частковим, і передбачає припинення судової процедури, укладання мирової угоди та продовження оздоровлення у позасудовому порядку. Крім того, бажаним результатом санації є повне досягнення

поставленої мети, яка виражається у відновленні платоспроможності, повному задоволенні вимог кредиторів, а також створенні конкурентних переваг, розширенні ринків збуту, диверсифікації бізнесу та поновлення інвестиційної та інноваційної діяльності в перспективі. Підсумовуючи вищесказане, пропонуємо виділити санацію з повним досягненням мети, з частковим досягненням мети і санацію з недосягненням мети.

У результаті дослідження теоретико-методичних підходів до санації підприємств встановлено, що доцільно виділити ще три критерія, а саме: за галузевою, за територіальною, за організацій-но-правовою ознаками.

Інформаційні джерела:

1. Білоконь Т.М., Несен Л.М. Санація підприємств: організаційно-економічний механізм. Вінниця: ВНТУ, 2010. 152 с.
2. Бланк И. А. Основы финансового менедж-мента. Ника-Центр, 1999. Т. 2. 512 с.
3. Боронос В.Г., Плікус І.Й., Кобушко І.М. Управління фінансовою санацією підприємств. Вид-во СумДУ, 2010. 437 с.
4. Кондрашихін А.Б., Пепа Т.В., Федорова В.О. Фінансова санація і банкрутство підприємств. Центр учбової літератури, 2007. 208 с.
5. Кохан М.О. Управління санацією підприємств в контексті європейського досвіду. Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Наукові доробки молоді – вирішенню проблем європейської інтеграції». Харків: ХІБС, 2008. С. 132–134.

МЕТОДИ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ І ПРОГНОЗУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Лацик А.О., здоб. ОС «магістр»

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. **М.О. Євдокімова**
Державний біотехнологічний університет

Для підприємства є необхідним план як динамічний процес, який дає змогу передбачати та враховувати зміни, що відбуваються у зовнішньому середовищі, адаптувати внутрішні чинники господарчої діяльності для свого розвитку й подальшого зростання. В ринковій економіці місце фінансового планування визначається тим, що планування є однією з функцій управління, що забезпечує підприємству нормальне функціонування. Отже, фінансове планування виступає функцією управління фінансами.

Планування фінансових показників підприємства здійснюється за допомогою певних методів. В свою чергу, метод являє собою засіб досягнення мети, визначену впорядковану діяльність.

Методи фінансового планування поділяються на дві групи: методи розрахунку окремих фінансових показників (балансовий, нормативний, розрахунково-аналітичний, економіко-математичне моделювання, метод оптимізації планових рішень) і загальні методи побудови фінансового плану у

цілому (економічний аналіз, сітьовий метод планування, програмно-цільовий метод, прогнозний метод).

Збагаченню та вдосконаленню методів планування і прогнозування сприяли ринкові відносини які постійно розвиваються. Чинники які зумовили розвиток методів планування і прогнозування це – економічні кризи останньої чверті ХХ ст., які примусили менеджерів різних країн вишукувати нові методи управління та швидке розповсюдження інформаційних технологій і комп'ютерної техніки. Ці засоби дали змогу автоматизувати, спростити та прискорити виконання великої кількості функцій планування. У плануванні та прогнозуванні використовують складні математичні методи, поряд з цим розповсюдження комп'ютерів, ефективних програмних продуктів робить ці процеси доступними. Необхідно тільки знати, який вибрати метод, який програмний продукт застосувати.

Коефіцієнтний метод використовується для здійснення обґрунтованих фінансових розрахунків, визначення величини доходів і витрат. За допомогою коефіцієнтів, які базуються на досягненнях минулого періоду, розраховуються передбачувані доходи і витрати. Однак, цей порядок має низку суттєвих недоліків, по-перше, недостатньо обґрунтована база, подальше уточнення показників може спричинити нераціональне використання фінансових ресурсів та стати причиною порушення безперервного процесу виробництва; по-друге, у разі недосконалості діючої на підприємстві методики планування, застосування коефіцієнтного методу негативно позначається на ефективності використання матеріальних і фінансових ресурсів, а в низці випадків призвести до порушення вартісних пропорцій і погіршення фінансового стану підприємства [1].

Балансовий метод застосовується під час планування розподілу прибутку та інших фінансових ресурсів, при плануванні потреби надходжень засобів до грошового фонду. Фінансовий план підприємства складається у формі балансу доходів і витрат, балансу надходження і витрачання грошових коштів.

Зміст нормативного методу полягає у тому, що на основі наперед встановлених норм, техніко-економічних нормативів розраховується потреба підприємства у фінансових ресурсах та джерелах цих фінансових ресурсів. Норма – це середня величина, а норматив – це розрахункова величина. Найпростішим методом планування є нормативний метод. Знаючи норму, норматив, об'ємний показник можна розрахувати плановий показник.

Фінансові ресурси підприємства повинні бути збалансовані між собою шляхом вибору ефективних методів формування фондів грошових коштів, розподілу та використання отриманого доходу. Сутність методу оптимізації планових рішень полягає в опрацюванні декількох варіантів планових розрахунків з метою визначення найбільш оптимального.

Мережне планування (сіткове планування) – це одна з форм графічного відображення змісту робіт і тривалості виконання стратегічних планів і довгострокових комплексів проектних, планових, організаційних та інших видів діяльності підприємства. Він був створений американськими фахівцями (Кларк, Малкольм, Розебум та ін.) у 1958 р. й одержав назву «метод оцінки перегляду програм». Метод мережного планування і управління (МПУ) застосовується для планування складних систем і управління ними. МПУ

засноване на теорії графів. За допомогою теорії графів можна вирішувати не тільки задачі мережного планування, а й різні екстремальні завдання з розміщення грошових коштів, розвитку транспортної мережі, перевезення [2].

Для вирішення крупних проблем перспективного розвитку, якщо вони мають міжрегіональний та міжгалузевий характер, можуть використовувати програмно-цільові методи.

Програмно-цільовий метод – це система методів планування й управління програмою, яка включає методи: оцінки і вибору проблем, для вирішення яких будуть розроблятися програми; формування й оптимізації програм; визначення необхідних ресурсів та розподілу між елементами програм; організації системи управління програмою і забезпечення організаційної дії; координації й контролю робіт над програмами [3].

Суть метода економіко-математичного моделювання дає змогу знайти кількісний вираз взаємозв'язків між фінансовими показниками і чинниками, що впливають на величину цих показників. Економічні процеси мають якісну і кількісну визначеність. Знаходити кількісний вираз взаємозв'язків між економічними процесами і показниками з найменшими витратами праці дають змогу економіко-математичні методи. Вони дають можливість розробити декілька варіантів плану і вибрати найкращий. Застосування математики в економіці вимагає точного математичного опису економічного процесу, для чого будується математична модель, яка в якісному відношенні повинна відображати економічний процес.

Розкриття логічних зв'язків сучасного, минулого, майбутнього, передбачення економічних результатів господарської діяльності господарюючих суб'єктів неможливо без вивчення характеру змін економічних процесів у часі, їхніх взаємозв'язків, накопичення минулого досвіду, що і становить попередній етап прогнозування. Прогнозування – це процес передбачення майбутнього стану предмета чи явища на основі аналізу його минулого і сучасного.

Економічні прогнози виявляють закономірності перспективного розвитку і можуть стати базою для визначення головних напрямів тривалої економічної політики. Економічні прогнози носять імовірнісний характер, тобто це деяка гіпотеза, деяка ймовірнісна оцінка протікання економічного процесу в майбутньому. Прогноз визначає тільки можливі варіанти економічного розвитку [4].

Методи які використовуються для прогнозування залежать від відрізка часу на який робиться прогноз. Економічні прогнози поділяються за часом (на який проміжок часу робиться прогноз) і за типом інформації (яка інформація використовується для складання прогнозу). За часом прогнози складаються до одного місяця, до одного року, до п'яти років, більше п'яти років. За типом інформації використовується інформація – інтуїтивна, предметна, блок-схеми, граfi, знання математичних залежностей між параметрами та статистичні дані про параметри, комплексне прогнозування, тобто дані всіх типів.

За ступенем формалізації методи прогнозування можна розділити на інтуїтивні, «метод інтерв'ю», аналітичний метод, метод написання сценарію.

Важливе місце в класифікації методів економічного прогнозування займають комбіновані методи, що поєднують різні методи. До комбінованих

методів можна віднести колективні експертні оцінки і методи моделювання або статистичні й опитування експертів, використання фактографічної й експертної інформації.

Побудова планів та прогнозів дає змогу передбачувати та враховувати суб'єктам господарювання поточні й майбутні зміни зовнішнього середовища, а також адаптувати внутрішні чинники фінансово-господарчої діяльності для свого розвитку і подальшого зростання. Отже, без фінансового планування не можна досягти той рівень управління діяльністю підприємства, який би забезпечував йому успіх на ринку, постійне вдосконалення матеріальної бази та соціальний розвиток колективу. Саме фінансове планування має для підприємства узагальнююче, глобальне значення, саме фінанси охоплюють усі боки і ділянки його функціонування.

Інформаційні джерела:

1. Батенко Л.П., Белов М.А., Євдокимова Н.М. Планування діяльності підприємства : навчальний посібник. Київ : КНЕУ, 2009. 384 с.
2. Тарасюк Г.М., Шваб Л.І. Планування діяльності підприємства : навчальний посібник. Київ : Каравела, 2003. 403 с.
3. Сердюков К.Г., Діакіте Моро. Види та методи фінансового планування і прогнозування підприємства / *Інфраструктура ринку*. 2019. Випуск 30. С. 438-443.
4. Ставерська Т.О., Андрющенко І.С. Фінансове планування та прогнозування в підприємствах і фінансових установах : навч. посіб. / вид. 2-ге, доп. – Електрон. дані. – Х. : ХДУХТ, 2019. 144 с.

ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Лісовенко А.І., здоб. ОС «бакалавр»

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. **О.П. Близнюк**

Державний біотехнологічний університет

Фінансова стійкість підприємства є однією з головних умов успішної і стабільної роботи підприємства в ринкових умовах. Якщо підприємство фінансово стійке, платоспроможне, то воно має ряд переваг перед іншими підприємствами такого ж профілю при отриманні кредитів, залученні інвестицій, у виборі постачальників і в підборі кваліфікованих кадрів. Чим вища стійкість підприємства, тим більш воно незалежне від несподіваної зміни ринкової кон'юнктури і, отже, тим менше ризик банкрутства. Управління фінансовою стійкістю є одним з основних елементів фінансового менеджменту на підприємстві, необхідною передумовою стабільного розвитку підприємства.

Ринкові умови господарювання, проблеми фінансового забезпечення діяльності підприємств в умовах війни обумовлюють необхідність кваліфікованого аналізу та обґрунтованої оцінки інвестиційної привабливості

та фінансової стійкості підприємств з метою їх виживання в умовах кризи та необхідності подальшого економічного розвитку та зростання капіталізації.

Необхідно зазначити, що інвестиційна привабливість та фінансова стійкість – це взаємопов'язані між собою економічні характеристики підприємства, які залежать від його фінансового потенціалу, що визначається обсягом і структурою власних, позичених та залучених фінансових ресурсів, інвестованих в активи. Підвищення рівня фінансової стійкості та інвестиційної привабливості залежить від раціональності управління фінансовим потенціалом підприємства, наявності достатнього обсягу власних коштів і формування оптимальної структури капіталу, що можливе лише за умови стабільної рентабельної роботи суб'єкта підприємництва.

У системі складових елементів фінансової стабільності підприємства фінансова стійкість займає одне із головних місць. Фінансова стійкість підприємства є однією із найважливіших характеристик фінансового стану підприємства. Фінансова стійкість – це такий стан фінансових ресурсів підприємства, за якого раціональне розпорядження ними є гарантією наявності власних коштів, стабільної прибутковості та забезпечення процесу розширеного відтворення.

На фінансову стійкість підприємства впливає ціла низка чинників. Одним із найважливіших внутрішніх чинників фінансової стійкості є оптимізація вертикальної та горизонтальної структури капіталу і активів підприємства. Значною мірою фінансова стійкість підприємства залежить від якості політики управління активами та капіталом. Стратегія управління капіталом передбачає оптимізацію складу та структури джерел фінансування активів, власних фінансових ресурсів, а також правильний вибір політики управління ними.

Одним з найважливіших чинників досягнення фінансової стійкості підприємства є оптимізація складу та структури власних та позикових фінансових ресурсів, а також політика управління джерелами формування капіталу підприємства. Збільшення позикового капіталу, з одного боку, приводить до зростання прибутковості власного капіталу, а з другого – надмірне зростання частки позикового капіталу призводить до зниження фінансової стійкості підприємства, зростання ризику втрати платоспроможності та фінансової незалежності. Отже, у цьому зв'язку особливо важливим є чинник умілого використання ефекту фінансового лівериджу і забезпечення оптимізації структури капіталу підприємства.

У сучасних умовах господарювання на підприємство впливає багато чинників, які знижують фінансову стійкість. До основних деструктивних чинників можна віднести істотну зміну структури та скорочення попиту, кризу неплатежів, недосконалу роботу таких економічних інститутів як банківська, кредитно-грошова, податкова системи. Недостатня фінансова стійкість підприємства може призвести до його неплатоспроможності, а надлишкова – сприятиме створенню «зайвих» запасів та резервів, у зв'язку з чим зростуть витрати на їх утримання, спостерігатиметься недоотримання прибутку та гальмування темпів економічного розвитку підприємства.

Фінансова стабільність – це спроможність підприємства досягати стану фінансової рівноваги при збереженні достатнього ступеня фінансової стійкості та зберігати цей стан у довгостроковій перспективі при ефективному управлінні фінансами. Складовими елементами фінансової стабільності є: фінансова рівновага підприємства, ресурсна, потенційна та фінансова стійкість. Основними із цих складових фінансової стабільності є фінансова рівновага та фінансова стійкість.

Головною умовою забезпечення прийняттого рівня фінансової стійкості та стабільності підприємства в системі підвищення його інвестиційної привабливості є оптимізація структури капіталу та активів, яку проводять за багатьма критеріями для забезпечення фінансової рівноваги підприємства, досягнення високого рівня рентабельності використання власного капіталу, залучення позикового капіталу за найменшою вартістю та мінімально допустимим ризиком із метою дотримання певного рівня ліквідності, плато- та кредитоспроможності, фінансової стійкості, високої ділової активності, забезпечення запасу фінансової міцності підприємства.

Інформаційні джерела:

1. Фінанси підприємств : підручник / Л. О. Лігоненко, Н.М. Гуляєва, Н.А. Гринюк [та ін.]. К. : КНТЕУ, 2009. 491 с.
2. Фінанси підприємств : підручник / А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк та ін.]. К. : КНЕУ, 2012. 552 с.
3. Фінансовий менеджмент : підручник / [кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін]. К. : КНЕУ, 2005. 535 с.
4. Лахтіонова Л. А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання : монографія. К. : КНЕУ, 2010. 387 с.

ОСНОВНІ ЦІЛІ ТА ПЕРЕВАГИ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Літвінова Ю.І., здобувач PhD

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. **Т.О. Ставерська**

Державний біотехнологічний університет

Одним з визначальних факторів забезпечення збалансованої фінансово-господарської діяльності підприємства та досягнення мети його діяльності в сучасних умовах господарювання є управління грошовими потоками.

Управління грошовими потоками сприяє:

- формуванню додаткових інвестиційних ресурсів для здійснення фінансових інвестицій, що є джерелом прибутку;
- забезпеченню фінансової рівноваги підприємства в процесі його стратегічного розвитку;
- підвищенню ритмічності здійснення операційного процесу підприємства;
- скороченню потреб підприємства в позиковому капіталі;

- забезпеченню прискорення обороту капіталу підприємства;
- зниженню ризику неплатоспроможності підприємства;
- одержанню додаткового прибутку, що генерується безпосередньо грошовими активами підприємства [1].

На динаміку та структуру грошових потоків підприємства безпосередньо впливають такі фінансові методи, як система розрахунків з дебіторами і кредиторамі; взаємини з засновниками підприємства, контрагентами, державними органами; кредитування; фінансування; інвестування; страхування; оподаткування; факторинг та інші. Фінансові інструменти об'єднують гроші, кредити, податки, форми розрахунків, інвестиції, ціни, векселі та інші інструменти фондового ринку, норми амортизації, дивіденди, депозити та інші інструменти, склад яких визначається особливостями організації фінансів на підприємстві. Управління грошовими потоками особливо важливо для підприємства з точки зору необхідності регулювання ліквідності балансу, управління оборотними активами, планування часових параметрів капітальних витрат і їх фінансування, управління поточними витратами та їх оптимізації для раціонального використання ресурсів, прогнозування економічного зростання.

Управління грошовими потоками підприємства передбачає здійснення послідовного та цілеспрямованого впливу на формування грошових потоків з метою досягнення поставлених цілей. Основними цілями повинні бути:

- пріоритетність та своєчасність забезпечення потреби підприємства фінансовими ресурсами для здійснення фінансування його операційної, інвестиційної та фінансової діяльності;
- підтримання оптимального рівня ліквідності та платоспроможності, а також попередження формування та недопущення розвитку фінансової кризи;
- забезпечення збільшення вхідних грошових потоків як основного джерела фінансування підприємства та їх оптимізації у розрізі видів діяльності;
- скорочення циклу обороту грошових коштів для раціонального їх використання;
- підтримання розумного балансу між формуванням резерву ліквідності та втраченими альтернативними можливостями;
- забезпечення оптимального розподілу грошових коштів підприємства з метою ефективного їх використання;
- врахування специфічних видів ризиків, які виникають при формуванні грошових потоків від фінансово-господарської діяльності підприємства [2, с. 165].

Оптимізація грошових потоків підприємства є не тільки головним питанням фінансів, але і операційної проблемою, що являє собою процес підбору таких форм їх організації, які включають в себе галузеву специфіку та індивідуальні особливості його бізнес-процесів. Оптимізація грошових потоків підприємства є однією з центральних функцій їх управління, орієнтованої на збільшення рівня ефективності грошових коштів у планованому періоді. Головні завдання оптимізації:

- виявлення і застосування резервів, які дозволяють знизити залежність підприємства від зовнішніх джерел залучення коштів;

- забезпечення більш повної збалансованості позитивних і негативних грошових потоків у часі і за обсягами;
- забезпечення більш тісному взаємозв'язку грошових потоків за видами господарської діяльності підприємства;
- збільшення суми і якості чистого грошового потоку, що генерується господарською діяльністю підприємства.

Таким чином, управління грошовими потоками є складним, динамічним, багатокритеріальним процесом, що передбачає вибір і прийняття правильних управлінських рішень з багатьох варіантів, ґрунтуючись на умовах та факторах бізнес-середовища.

Інформаційні джерела:

1. Бланк И. А. Управление денежными потоками. К.: Ника-Центр, Эльга, 2002. 736 с
2. Барабаш Н.С. Аналіз грошових потоків у системі фінансового менеджменту підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2010. № 2. Т. 2. С. 164-167.
3. Ставерська Т. О., Андрющенко І. С. Фінансове планування та прогнозування в підприємствах і фінансових установах: навч. посібник. Харків: ФОП Іанченко І.С., 2013. 146 с.

СТАБІЛЬНІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВОЄННОГО ЧАСУ

Мазуркевич Ю.О., здоб. ОС «бакалавр»

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. **О.Г. Малій**
Державний біотехнологічний університет

За даними офіційного сайту Національного банку України, банківський сектор України продовжує стабілізуватися після пройденого воєнного року та після попередніх років реформування та модернізації. У 2023 році очікується збільшення кількості додаткової капіталізації банків, які мають проблемні активи, а також покращення фінансової стійкості сектору в цілому.

Згідно з даними Української асоціації банків, банківський сектор України у 2023 році має важливі виклики, такі як підвищення рівня кібербезпеки, розвиток фінансових технологій, а також виклики, пов'язані з розширенням ринку криптовалют.

У 2023 році очікується також зростання конкуренції в банківському секторі через збільшення кількості фінансових установ та розвиток цифрових сервісів. За даними Українського банківського союзу, це може призвести до підвищення якості обслуговування клієнтів та зменшення вартості послуг.

Кількість діючих банків у 2022 році знизилась з 71 до 67 банків, з них кількість банків з іноземним капіталом також зменшилась з 33 до 30 банків [1]. Це може свідчити про складні умови на ринку, які призвели до зменшення кількості гравців.

Стосовно частки банків з іноземним капіталом в загальній кількості банків видно, що близько половини складають банки з іноземним капіталом. Вважається, що дана частка має бути на рівні 25 %, 26-30 % - це задовільний рівень, 31-35 % - незадовільний, 36-40 % - небезпечний, а якщо 41-60 %, то це вже критичний рівень. Це означає певну загрозу для банківської системи.

З іншого боку, загальні активи банків зросли з 2343615 млн. грн. у лютому до 2625325 млн. грн. у грудні [2]. Це може свідчити про підвищення довіри клієнтів до банків, або про збільшення обсягів фінансових операцій на ринку в цілому. Готівкові кошти у банках зросли з 75710 млн. грн. у лютому до 76 725 млн. грн. - у грудні, що свідчить про збільшення ліквідності банків. Строкові вклади в інших банках та кредити, надані іншим банкам, зросли з 65607 млн. грн. у лютому до 46657 млн. грн. у грудні [2]. Це може свідчити про збільшення співпраці між банками, які вкладають кошти один в один, або про збільшення кількості кредитів, що надаються міжбанківськими лініями.

Кредити надані клієнтам в цілому зменшилися з 1092983 млн. грн. у лютому до 1075343 млн. грн. у грудні [2]. Однак, кредити, що надаються суб'єктам господарювання та фізичним особам, зросли з лютого до грудня. Це може свідчити про збільшення кредитування економіки в цілому. Загалом, можна сказати, що банківський сектор в Україні продовжує розвиватись, проте на ринку складні умови, що може впливати на діяльність окремих банків.

Загальні доходи банків зросли з 24944 млн. грн. у січні до 286899 млн. грн. у листопаді. Загальні витрати також зросли з 17800 млн. грн. у січні до 275 920 млн. грн. у листопаді. Прибуток банків склав 71145 млн. грн. за весь 2022 рік [2]. Найбільшою статтею доходів є процентні доходи, які складають більше половини (близько 60-70%) від загальних доходів, в залежності від місяця. Найбільшою статтею витрат є загальні адміністративні витрати, які складають більше 25-30% від загальних витрат в кожному місяці. Чистий прибуток банків у перші місяці року був позитивним, але у квітні та травні були помітні збитки. Проте, у подальших місяцях банки знову змогли отримати прибуток.

Отже, банки України мають значні доходи від процентів та комісійних операцій, але вони також мають значні витрати на адміністрування, відрахування в резерви та оплату процентів. Ці дані можуть бути корисними для аналізу фінансового стану банків та планування їхньої діяльності в майбутньому.

Обсяг кредитів корпоративному сектору останніми роками зменшувався, так з 892900 млн. грн. в 2018 році [3] до 795405 млн. грн. в 2021 році, але у 2022 році зріс до 870470 млн. грн. [2]. Частка непрацюючих кредитів знижувалась з 56,03 % в 2018 році до 36,10 % в 2022 році, однак збільшилась до 40,51% в грудні 2022 року. Обсяг кредитів фізичним особам збільшувався з 174448 млн. грн. в 2018 році до 256291 млн. грн. в 2022 році [2]. Частка непрацюючих кредитів знижувалась з 53,51% в 2018 році до 16,86% в 2022 році, але збільшилась до 32,04% в грудні 2022 року.

У 2021 році в результаті списання банками зарезервованих непрацюючих кредитів та активізації кредитування відбулося найсуттєвіше за останні роки зниження частки непрацюючих кредитів. Повномасштабна війна призвела до

суттєвого погіршення платоспроможності позичальників, а отже – до зростання частки неповернених кредитів.

Загальна тенденція зміни процентних ставок з 2018 по 2022 рік полягає у зниженні вартості кредитів. У 2018 році середня вартість кредитів складала 16,7%, а в 2022 році - 15,1% [1]. Загалом, протягом останніх п'яти років відбулося зниження процентних ставок на кредити в Україні.

Банківський бізнес є одним із найбільш динамічних секторів економіки від ефективного функціонування якого залежить розвиток інших видів підприємницької діяльності. Оскільки існує тісний зв'язок між доходом, який отримують клієнти та прибутком банку, то це спонукає спрямовувати кредитні ресурси у найбільш прибуткові галузі, освоювати нові ніші кредитування, вводити нові форми кредитних продуктів, які часто супроводжуються високою ризиковістю, що в підсумку може призвести до значних втрат. Орієнтуючись на високу прибутковість, банки втрачають ліквідність, що підвищує ризик неплатоспроможності й негативно впливає як на їх клієнтську базу, так і на всю банківську систему країни.

Згідно з офіційним сайтом Національного банку України, українські банки оцінюються різними рейтинговими агентствами, такими як Fitch Ratings, Moody's Investors Service, S&P Global Ratings, а також місцевими агентствами – Credit Rating, Expert-Rating, Rating-Agentur Expert-Rating та іншими [2].

За даними Міністерства фінансів України, рейтинги банків відображають їхню фінансову стійкість та надійність, а також є важливим інструментом для прийняття рішень щодо розміщення коштів. Рейтингові агентства використовують різні методики розрахунку рейтингу, проте всі вони враховують різні фактори, такі як фінансова стійкість, розмір банку, ефективність управління та інші.

Зокрема, Fitch Ratings використовує методику розрахунку Viability Rating (VR), яка оцінює фінансову стійкість банку на основі аналізу його балансу, прибутку, ефективності управління та інших факторів. Так, 20 січня 2023 року Fitch Ratings підтвердило довгостроковий рейтинг дефолту емітента («РДЕ») України в іноземній валюті на рівні «СС».

S&P Global Ratings використовує методику розрахунку Credit Rating, яка оцінює здатність банку погашати кредитні зобов'язання [6, 8]. Міжнародне рейтингове агентство S&P Global Ratings 6 квітня 2023 року знизило довгострокові суверенні кредитні рейтинги України в іноземній валюті з ССС+ до ССС з негативними прогнозами.

Вітчизняні рейтингові агентства також використовують різні методики розрахунку рейтингів, проте вони також враховують фактори, які є важливими для фінансової стійкості банку. 5 квітня 2023 року Рейтингове агентство «Стандарт Рейтинг» (Україна) оприлюднило інформаційно-аналітичне дослідження стабільності банківського сектору України, в якому були зібрані результати діагностичного обстеження банківської системи, основних трендів та тенденцій, які можуть суттєво впливати на розвиток банківської системи України. Діагностичне обстеження банківського сектору за останні 12-15 місяців свідчить про те, що українські банки загалом добре забезпечені власним капіталом та

ліквідністю. Діяльність банків залишається прибутковою, а зниження якості їх кредитного портфелю не є катастрофічним і частково компенсується зростанням ліквідності до рівнів, кращих за довоєнний період. Зараз немає підстав для негативних висновків про роботу українських банків, тому Рейтингове агентство «Стандарт-Рейтинг» закликає громадськість не реагувати на негативну інформацію про діяльність українських банків.

Інформаційні джерела:

1. Міністерство фінансів України. URL: <https://www.minfin.com.ua>.
2. Національний банк України. URL: <http://www.bank.gov.ua>.
3. Rozhko O.D., Marenych T.H., Onegina V.M., Belyayeva L.A., Maliy O.G. Bank Credit in Financial Provision of Agricultural Enterprises. Financial and credit Activity: Problems of Theory and Practice. Vol. 4. No 31. 2019. P.41-51.
4. Українська асоціація банків. URL: <https://uabanker.com>
5. Український банківський союз. URL: <https://ubs.org.ua>
6. Fitch Ratings. URL: <https://www.fitchratings.com/>
7. Moody's Investors Service. URL: <https://www.moody's.com/>
8. S&P Global Ratings. URL: <https://www.spglobal.com/ratings/>

ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Небожина А.А., здоб. ОС «бакалавр»

Науковий керівник – д-р екон. наук, проф. **А.І. Литвинов**

Державний біотехнологічний університет

Ведення господарської діяльності нерозривно пов'язане із потребами її фінансування. Суть виробничого циклу полягає в тому, що спочатку потрібно фінансувати витрати. А їх відшкодування можливе лише згодом, після реалізації продукції та послуг, фінансування яких здійснювалось. Це призводить до розривів у часі несення витрат і надходження виручки. І тому підприємство має забезпечити свою діяльність джерелами фінансування для покриття таких розривів. Навіть якщо продукція є ліквідною та високоприбутковою. Фінансування таких витрат здійснюється за рахунок різних джерел. Найчастіше їх поділяють на власні і на зовнішні [1]. Кожні з них мають свої переваги й недоліки.

Використання внутрішніх джерел фінансування своєї діяльності є першим і очевидним вибором. До таких джерел, зокрема, відноситься власний капітал підприємства, його прибуток, кошти амортизаційного, резервних та інших фондів. Також в разі потреби може бути залучений додатковий капітал у власників (засновників) підприємства. Але провідна роль в переліку джерел належить прибутку. Саме за рахунок цього джерела формуються умови для безперервного функціонування бізнесу в довгостроковому плані. Проблемою при цьому є величина прибутку, якого може бути недостатньо для фінансування потреб розвитку підприємства. А також його виведення із

господарського обороту власниками підприємства у вигляді дивідендів. Хоча це не має стати на заваді функціонуванню підприємства, адже прибуток за своє суттю є перевищенням доходів над витратами, розвиток підприємства в разі коли власники повністю виводять прибуток стає проблематичним.

Що стосується зовнішніх джерел фінансування діяльності підприємства, то до них відносяться, головним чином, боргові інструменти. Це банківські та інші позички, кошти залучені із використанням цінних паперів. Наприклад, векселів та облігацій. Інколи до цієї групи джерел включають інвестиції. Але, на нашу думку, така точка зору є дискусійною. Адже інвестор набуває статусу власника компанії, а це дає підстави віднести такі залучення до складу внутрішніх джерел. Підставою для того, щоб розглядати їх у складі зовнішніх є, хіба що те, що потенційні інвестори (якщо вони не входять до складу власників або акціонерів підприємства) дійсно є зовнішніми по відношенню до підприємства в їх поточному статусі. При цьому, також виникає ризик втрати контролю за підприємством, особливо в разі, коли обсяг інвестицій, які планується залучити є значним по відношенню до розміру статутного капіталу компанії. Це важливий момент, який заслуговує на особливу увагу.

Розробка оптимальної стратегії фінансування має поєднувати ресурси із зовнішніх та внутрішніх джерел якнайкращим чином[2]. При цьому перевагу слід надавати тим джерелам, вартість ресурсів із яких є найменшою. Прикладом таких джерел є грантове фінансування, коли певна частина витрат фінансується у безповоротному режимі. Разом із тим, залучення грантових коштів можливе лише для соціально важливих проектів. Також це пов'язано із витратами на підготовку документів, супроводження отримання і використання гранту та іншими. Це впливає на вартість фінансування і має бути прийнято до уваги. Власні кошти, як правило, є безкоштовними і не несуть ризиків втрати контролю за підприємством. Але часто їх доступність є доволі обмеженою. В плані боргових залучень - принциповою є вартість таких коштів. Вона має бути збалансованою із очікуваною та фактичною дохідністю проекту, в який спрямовується фінансування. Інакше підприємство ризикує отримати фінансові проблеми. Приймаючи до уваги викладене вище, ми в цілому згодні з точкою зору, викладеною у [3].

Що стосується інвестицій, то такі залучення мають перевагу в тому, що їх не потрібно повертати (коли йде мова про участь в капіталі підприємства). Разом із тим, інвестор отримує право на участь в управлінні підприємством, а також на щорічну виплату частини прибутків у формі дивідендів. Щодо участі в управлінні – це є ризиком, адже в разі, коли обсяг залучених інвестицій буде суттєвим по відношенню до величини статутного фонду компанії, то ризик втрати контролю буде також значним і його слід уникати.

Інформаційні джерела:

1. Kolodyazna I. et al. Джерела фінансування інноваційної діяльності підприємств України. *Економіка та суспільство*. 2017. № 9. С. 448–454.
2. Серета О.О. *Стратегія фінансування діяльності підприємств*. Вісник східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. 2014. № 8. С. 176–179.
3. Іонін Е. Обліково-аналітичні засади стратегічного фінансового планування. *Фінанси, облік, банки*. 2017. № 1(22). С. 23–33.

ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ

Оголь А.І., здоб. ОС «бакалавр»

Науковий керівник – д-р екон. наук, проф. **А.І. Литвинов**
Державний біотехнологічний університет

Інформація про фінансовий стан банківської установи має важливе значення як для внутрішніх, так і для зовнішніх користувачів. Внутрішнім користувачам вона потрібна для забезпечення ефективного управління банківською установою та її активами. Зовнішнім — для прийняття рішень про відкриття рахунків, розміщення тимчасово вільних коштів та інших.

Головними внутрішніми користувачами інформації про фінансовий стан банківської установи є його акціонери та інвестори. Адже саме вони визначають стратегічні цілі та напрямки розвитку банку. Також вони приймають рішення щодо розподілу прибутку і недостовірною інформацією про фінансовий стан банку може загрозувати його розвитку. Менеджмент банку, включаючи топ-менеджмент, здійснює оперативне управління діяльністю банку і також потребує актуальної інформації про фінансовий стан банківської установи[1]. Проте, специфіка їх діяльності передбачає широкі можливості доступу до необхідної інформації та показників діяльності банку. Разом із тим, потреби забезпечення керівництва необхідною інформацією потребують належної організації системи управлінського обліку та організації обліку в цілому.

Важливими користувачами інформації про фінансовий стан банку є наявні та потенційні клієнти банку. Тим більше, що активи банку формуються, переважно, саме за рахунок залучень від клієнтів. Їх частка у сукупному обсязі активів може сягати 90% та більше. Актуальна і достовірною інформація щодо фінансового стану банку сприяє формуванню у клієнтів довіри до банку, його позитивного іміджу та посилює ринкову позицію[2]. Це є важливим для залучення клієнтів та їх утримання.

Також до важливих зовнішніх користувачів інформації про фінансовий стан банку є його кредитори, які не завжди будуть його клієнтами. А також - представники державних органів - податкової служби, Національного банку України та інші.

Фінансовий стан банківської установи характеризується низкою показників. Це, зокрема, величина прибутку, показники прибутковості, ліквідності, якості його активів та інші.

Для оцінки фінансового стану банку часто застосовують фінансову звітність (баланс та звіт про прибутки та збитки). В балансі міститься інформація про активи та пасиви банку. До перших належать, зокрема, грошові кошти та їх еквіваленти, позики тощо. До пасивів належать зобов'язання та власний капітал банку. За даними балансу можна робити висновки про його платоспроможність, ліквідність та інші. Але інформації, що міститься в балансі недостатньо для ретельного аналізу фінансового стану, тому його доповнюють аналізом звіту про прибутки і збитки. В ньому міститься інформація про доходи

та витрати банку, а також про його прибутки (збитки). Прибуткова робота банку є позитивною ознакою, яка свідчить про міцний фінансовий стан, наявність збитку є ознакою, яка свідчить про те, що такому банку потрібна додаткова увага.

Іншим підходом до оцінки фінансового стану банку є аналіз показників його ліквідності та платоспроможності. Показники ліквідності характеризують спроможність банку до своєчасного обслуговування своїх зобов'язань. І це вкрай важливо для банку щоб і далі залишатись на ринку. Адже характерною ознакою банківської діяльності є робота із зобов'язаннями, які постійно виникають у зв'язку із необхідністю проведення безготівкових розрахунків та інших банківських операцій. Показники платоспроможності доповнюють показники ліквідності в тому, що вони характеризують більш довгострокову перспективу і засновуються на оцінці достатності капіталу для обслуговування своїх довгострокових зобов'язань. Показники ліквідності та платоспроможності є дуже важливими для характеристики фінансового стану банку. Але, на нашу думку, їх потрібно доповнювати іншими методами аналізу.

Від якості активів напряду залежать перспективи банку. Тому їх характеристика є важливою складовою оцінки фінансового стану банку. Оцінка якості активів включає в себе оцінку їх ліквідності та ринкової ціни. Більш якісні активи завжди є ліквідними. А ринкова ціна таких активів має відповідати витратам на їх придбання або створення. Одним із найбільш важливих активів банку є видані кредити клієнтам банку. Тому важливого значення набувають такі характеристики як диверсифікація активів, наявність простроченої заборгованості за виданими кредитами, їх забезпеченість та рівень ризиків. При цьому, рівень ризиків, притаманний певному активу є дуже важливою характеристикою.

Аналіз показників рентабельності дає доволі ясне уявлення про фінансовий стан банківської установи. Адже рентабельність визначається через співвідношення видаткової і дохідної частин. При цьому доходи мають перевищувати витрати, що досягається через якісне управління активами. Вартість пасивів при цьому має відповідати активам, в які вони розміщуються. Також рентабельність аналізують в розрізі видів операцій, що дає можливість визначити ефективність роботи банку за різними напрямками.

В плані удосконалення підходів до оцінки фінансового стану слід більше уваги надавати автоматизації даного процесу. Тим більше, що згідно вимог законодавства, облікова робота в банках ведеться на автоматизованій основі. Тому є всі можливості для того, щоб забезпечити формування необхідних аналітичних форм в режимі реального часу. Також переваги можуть надавати сучасні технології аналізу даних[3].

Наступним важливим заходом є постійне підвищення кваліфікації. Адже банки працюють на вістрі фінансових технологій. І, хоча характеристики фінансового стану не зазнають значних змін, потреба в нових знаннях залишається актуальною.

Але чи найбільш важливим фактором впливу на фінансовий стан банку є ефективна програма виявлення та запобігання ризикам. І для того, щоб

забезпечити прибуткову роботу банку в довгостроковій перспективі, її потрібно постійно удосконалювати.

Інформаційні джерела:

1. Вінниченко О.В., Гудзь А.В. Фінансовий стан банку та методи його оцінки в Україні. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2020. № 69. С. 217-228.
2. Рисін В.В., Біда А.П. Фінансова стійкість банку: чинники та особливості забезпечення. Ефективна економіка. 2021, №3. URL http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/3_2021/3.pdf
3. Заруцька О.П. Використання методу нейронних мереж для аналізу фінансової стійкості банку. Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. праць. ДВНЗ УАБС НБУ. Суми, 2011. Вип. 31. С. 90-95.

ПОНЯТТЯ ТА СУТНІСТЬ ФУНКЦІОНАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Пастух Н.В., здоб. ВО

Науковий керівник – д-р екон. наук, доц. **О.Ю. Іванова**

Західноукраїнський національний університет

У сучасних умовах зростає значення функціонального забезпечення підприємства, оскільки висока конкуренція, швидкий технологічний розвиток і зміна умов ринку ставлять підприємства в умови постійної необхідності адаптації до нових умов і виконання своїх функцій за найбільш оптимальними параметрами. Забезпечення функціонального забезпечення включає в себе систему організаційних, технічних та інших заходів, спрямовані на оптимізацію виконання функцій підприємства та підвищення його ефективності.

За поглядами різних науковців функціональне забезпечення підприємства трактується по-різному. Тому і вважаємо за необхідне розглянути декілька трактувань: О. Гнатюк визначає функціональне забезпечення підприємства як сукупність функцій та процесів, які забезпечують реалізацію стратегії підприємства [1, с. 79]; В. Іванов, як систему організаційних та технічних заходів, що забезпечують виконання завдань, визначених в стратегії підприємства [2, с. 74]; М. Кравець трактує як всі заходи, що спрямовані на забезпечення ефективності та ефективності виконання основних функцій підприємства [3, с. 49].

Як бачимо, в основному функціональне забезпечення підприємства - це система методів та засобів, які забезпечують ефективне функціонування всіх складових підприємства з метою досягнення стратегічних цілей та задоволення потреб зацікавлених сторін.

Сутність функціонального забезпечення полягає в забезпеченні оптимального використання матеріальних, фінансових та людських ресурсів підприємства, управлінні продуктивністю працівників та процесами

виробництва, підтримці взаємодії зі стейкхолдерами та забезпеченні якісної продукції.

Основним завданням функціонального забезпечення є забезпечення ефективного використання ресурсів підприємства для досягнення стратегічних цілей організації. Функціональне забезпечення охоплює широкий спектр функцій, включаючи управління персоналом, фінансами, матеріальними ресурсами, маркетингом, інформаційними технологіями та багато іншого.

Один з головних аспектів функціонального забезпечення - це оптимізація використання ресурсів підприємства. Це можна досягти за допомогою автоматизації бізнес-процесів, впровадження нових технологій та вдосконалення систем управління. Крім того, функціональне забезпечення має на меті забезпечення якісної та ефективної роботи всіх підрозділів підприємства, а також забезпечення оптимального рівня сервісу для клієнтів.

У сучасних умовах з розвитком інформаційних технологій, функціональне забезпечення стає все важливішим для успішної роботи підприємства. Від правильного вибору та використання інструментів функціонального забезпечення залежить ефективність роботи підприємства та його конкурентоспроможність на ринку.

Отже, функціональне забезпечення є важливою складовою успішної діяльності будь-якого підприємства. Його правильне функціонування забезпечує високу ефективність використання ресурсів, покращення якості продукту або послуги, а також підвищення рівня задоволення клієнтів.

Інформаційні джерела:

1. Гнатюк О. Функціональне забезпечення стратегії підприємства. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету*. 2017. № 30. с. 76-81.
2. Іванов В. Функціональне забезпечення в системі управління підприємством. *Вісник ОНУ ім. І.І. Мечникова*. 2018. № 23 (2). С. 70-75.
3. Кравець М. Функціональне забезпечення як складова системи управління підприємством. *Економічний простір*. 2019. № 147. с. 41-49

УДОСКОНАЛЕННЯ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

Прівіденцева Ю.О., здоб. ОС «бакалавр»

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. **М.О. Євдокімова**

Державний біотехнологічний університет

Кредит виступає однією з ключових категорій, яка притаманна ринковій економіці і відображає реальні взаємовідносини між економічними суб'єктами та зв'язки між ними. Ця категорія віддзеркалює економічну сторону відносин, що характеризують зворотній рух капіталу, завдяки чому виступає важливим важелем у стимулюванні розвитку господарської діяльності. Кредитні

відносини забезпечують перетворення грошового капіталу в позичковий, відповідно до чого виникають та діють економічні відносини між позичальником та кредитором. В сучасних умовах саме банківський кредит стимулює відтворювальні процеси в суспільстві за рахунок забезпечення грошовими ресурсами поточної господарської діяльності підприємств. Проте, попри позитивні зрушення у банківському секторі, кредити все ще залишаються недоступними більшості населення та підприємствам через високі відсоткові ставки, зумовлені підвищеним ризиком такої діяльності.

Кредит – це всеохоплююче явище, яке стимулює економічну активність суб'єктів господарювання та пов'язує їх широким колом економічних зв'язків. За рахунок кредиту вони отримують можливості залучити додаткові кошти для розширення своєї діяльності або просто для покриття поточних витрат. Кредит виступає допоміжним інструментом, за допомогою якого суб'єкти не виходять з ринку, а навпаки – утримують стійкі позиції на ньому та зберігають можливості для свого розвитку.

На діяльність банківських установ впливає немало різноманітних чинників, які мають відношення як до особливих умов діяльності банків, так і до загальноекономічної ситуації в країні. Чинники, що впливають на ефективність здійснення кредитування банками України, можна розділити на такі три основні групи: правові – пов'язані із відсутністю досконалої нормативно-правової бази, недостатньою кількістю та якістю існуючих законів у цій сфері та ін.; внутрішньобанківські – фактори, які залежать від якості менеджменту банку, рівня професійної підготовки працівників, дотримання ними посадових інструкцій, положень тощо; соціально-економічні – чинники, які залежать від соціально-економічної ситуації в країні, зокрема, рівень розвитку економіки, доходи населення, політична ситуація тощо [1].

Внутрішньобанківські чинники потребують особливої уваги, адже саме банк є первинним суб'єктом-реалізатором кредитних взаємодій. Тому покращення надання кредитних послуг банками в даному контексті варто здійснювати за такими напрямками: нарощення розміру кредитного портфелю; покращення методичних підходів до оцінки кредитоспроможності позичальників; оптимізація кредитних ризиків у напрямі зниження показників неповернення кредитів; акцентування уваги на кредитних історіях та аналізі доходів позичальників; забезпечення високий рівень професійної підготовки банківських працівників [2].

В основі функціонування будь-якого суб'єкта господарювання на ринку лежить процес залучення фінансових ресурсів з подальшим їх перерозподілом. Тому інвестиційна діяльність є ключовою для як для банку, так і для підприємства, адже без належного рівня ресурсної бази буде неможливим сам процес кредитування. Виходячи з цього, інвестиційна діяльність є безпосередньою основою для ефективного процесу кредитування клієнтів банківськими установами. Для того, щоб стимулювати банківське інвестиційне кредитування підприємницьких структур, необхідно здійснити такі дії:

– забезпечити досконалу законодавчу регламентацію здійснення мікрокредитування підприємницької діяльності в сучасних умовах;

- сформувати за участю держави спеціальний фонд, який буде кредитувати підприємців на револьверній основі, розробити на цій основі Національну програму мікрокредитування бізнесу;
- активізація відносин, пов'язаних з наданням компенсаційних позик банками;
- впровадження стратегічних підходів до ліквідації або реорганізації неплатоспроможних банків;
- підвищення капіталізації банківських установ, працюючих на ринку з високим результатом, за рахунок їх рекапіталізації, коли це необхідно для їх прибутковості.
- оптимізація податкового навантаження на банки у випадку реалізації ними програм довгострокового кредитування підприємницьких структур;
- стимулювання інноваційних програм та проектів, здійснюваних банками, за рахунок звільнення від оподаткування частини прибутків банків або зменшення для них податкової ставки, якщо ці кошти будуть належним чином спрямовувати на інноваційний розвиток.
- удосконалення системи страхування інвестиційних ризиків банківських установ [3].

Впровадження перелічених дій допоможе покращити процес кредитування банків та активізувати підприємницькі процеси в країні.

Банківський кредит є ключовим чинником забезпечення здійснення підприємництва і здійснюється на основі системи принципів загальноекономічного, особливого та одиничного характеру. До низки інших чинників, що впливають на ефективність здійснення кредитування банками України, можна віднести правові, внутрішньобанківські та соціально-економічні.

Інформаційні джерела

1. Левченко М.М. Забезпечення фінансової стійкості банків в сучасних умовах. *Управління розвитком*. 2014. № 4. С. 81-83.
2. Литвинов В.В. Удосконалення методичного підходу до оцінки фінансового стану банку на основі побудови інтегрального показника. *Управління розвитком*. 2012. № 14. С. 94-96.
3. Смолінська С.Д., Самченкова І.О. Шляхи покращення здійснення кредитних операцій банками у напрямі підвищення ефективності діяльності підприємств. *Молодий вчений*. 2018. №10 (62). С 885-887.

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА КРЕДИТНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА ПІД ЧАС ВІЙНИ

Ріяка Т.О., здоб. ОС «бакалавр»

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. **О.Г. Малій**

Державний біотехнологічний університет

Сільське господарство є кредитомісткою галуззю і її стабільне функціонування без кредитних ресурсів практично неможливе. Це зумовлено специфікою сільськогосподарського виробництва - сезонністю, значною тривалістю виробничого циклу, нестачею вільних фінансових коштів. Успішно функціонуючі агровиробники при формуванні фінансових ресурсів традиційно залучають банківські кредити, використання яких позитивно впливає на фінансово – господарську діяльність, прискорення оборотності вкладених коштів, збільшення рентабельності власного капіталу тощо [3].

Державна підтримка сільськогосподарського виробництва є одним із міцних зовнішніх джерел фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств [2]. Уряд постійно шукає нові шляхи та можливості для розширення підтримки українського агропромислового комплексу.

Завдяки підтримці держави та міжнародних партнерів, зокрема, Світового банку, FAO, USAID, Європейського інвестиційного банку, Європейського Союзу, урядів Канади, Німеччини та інших країн, у 2022 році 43,6 тис. аграріїв залучили 95,467 млрд. грн. кредитних коштів. Зокрема, за програмою державних гарантій у розмірі 80% залучили 24,722 млрд. грн. [4].

В Україні за січень-лютий 2023 року 2,6 тис. аграріїв залучили 11,095 млрд. грн. кредитів [4]. За програмою «Доступні кредити 5-7-9%» аграрії залучили 5,429 млрд. грн. та за програмою державних гарантій у розмірі 80% отримали 17,2 млн. грн. [4].

Найбільший обсяг кредитів отримали аграрії Київщини - 5,3 млрд. грн. Аграрії Одещини залучили 734 млн. грн., Дніпропетровщини - 707 млн. грн., Кіровоградщини - 690 млн. грн. та Вінниччини - 678 млн. грн. [5].

Найбільше кредитів агровиробникам видали «Креді Агріколь Банк», «ПриватБанк», «Ощадбанк», «Прокредит Банк», «Укрексімбанк», «Укргазбанк» «Кредобанк», «Львів» та «Південний» [4, 5].

В 2023 році буде пролонговано кредитну програму 5-7-9, яка успішно себе зарекомендувала. Кожен третій аграрій скористався нею через її швидкість та зручність. Планується надати 70 млрд. грн. нових кредитів під 50% державних гарантій [4].

Потенційні можливості доступу підприємств до банківських кредитів визначаються наступними чинниками – вартістю кредитних ресурсів комерційних банків, наявністю надійного забезпечення, спроможністю позичальника повернути основну суму боргу і відсотки, а також виконати умови кредитного договору [1, 2].

Під час війни питання вартості активів, яке може бути використано як застава, можливості їх оцінки, збереження стає складним завданням, тому дуже

своєчасними стали програми підтримки з боку держави у вигляді портфельних гарантій.

Однак, на сьогодні, проблемою залишається те, що банки побоюються кредитувати аграріїв на територіях підвищеного ризику навіть попри гарантії держави, а якщо і кредитують, то тільки тих, з ким мають довгу історію роботи. Крім того, щоб отримати агропідприємству кредит — потрібно зібрати півсотні документів та підтвердити поточний статус себе, як позичальника, конкурентоспроможність та перспективи кредитоспроможності. Складна процедура отримання кредиту та низька кредитоспроможність багатьох підприємств галузі перешкоджають розвитку кредитних відносин. Таким чином, вирішення проблеми кредитування можливо за рахунок державних гарантій та послаблення фінансових вимог до позичальників, особливо до тих, які забезпечують продовольчу безпеку країни.

Інформаційні джерела:

1. Близнюк О.П., Іванюта О.М. Тенденції використання позикових фінансових ресурсів у діяльності торговельних підприємств України та методичні аспекти їх планування в довгостроковому періоді. *Бізнес Інформ*. 2015. № 9. С. 337-346.
2. Малій О.Г. Аналіз сучасної системи кредитного забезпечення сільськогосподарських підприємств в Україні. *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка: Економічні науки*. 2018. Вип. 191. С. 285-297.
3. Малій О.Г. Лізингове кредитування: стан та перспективи для аграрної сфери. *Облік і фінанси АПК*. 2006. № 7. С. 94-103.
4. Міністерство аграрної політики та продовольства України. URL: <https://minagro.gov.ua>
5. Національний банк України. URL: <http://www.bank.gov.ua>.
6. Постанова Кабінету Міністрів України «Про надання фінансової державної підтримки» від 24 січня 2020 р. № 28. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/28-2020-%D0%BF#Text>

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА

Сизикова Н.В., здоб. ОС «бакалавр»

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. **О.Г. Малій**
Державний біотехнологічний університет

Фінансові ресурси складають основу функціонування фінансів. Від величини фінансових ресурсів залежить зростання виробництва та соціально-економічний добробут підприємства.

Теоретичні основи фінансових ресурсів досліджується багатьма вітчизняними й зарубіжними науковцями, серед яких О. Гудзь, П. Лайко, М. Мних, О. Непочатенко, А. Поддєрьогін, П. Стецюк, А. Чупіс та багато інших дослідників [1-11]. Однак їх погляди до цього часу є суперечливими і зводяться до широкої дискусії щодо фінансових ресурсів як самостійної фінансової категорії.

Фінансові ресурси є одним із фундаментальних понять фінансової науки. Проте дотепер серед науковців ще немає загальноприйнятої точки зору щодо теорії даного питання.

Так, в працях П. Лайка, М. Мниха, О. Василика, К. Павлюка, А. Поддєрьогіна зазначається, що під фінансовими ресурсами слід розуміти всі грошові кошти, що є в розпорядженні підприємств [1, 5, 11]. При цьому «до фінансових ресурсів належать грошові фонди й та частина грошових коштів, яка використовується в нефондовій формі» [11]. Та «загальна сума фінансових ресурсів складається у кожного підприємства з таких елементів, як статутний капітал, додатковий капітал, резервний капітал, інші кошти, які знаходять відображення в пасиві бухгалтерського балансу підприємства» [1, 10].

Зовсім інший підхід в роботах П. Ревенко, Б. Вольфмана, Т. Кисельової: «будь-яке підприємство для своєї роботи повинно мати у наявності певні засоби, які мають вартість, чи по-інакшому, фінансові ресурси. Ці засоби називаються активами» [8].

О. Гудзь зазначає, що фінансові ресурси, це сукупність високоліквідних наявних активів, які перебувають у розпорядженні підприємства й призначені для виконання фінансових зобов'язань і розширеного відтворення [3].

Науковці А. Чупіс, М. Корецький, В. Борисова ув'язують форму, у вигляді якої фінансові ресурси залучаються до відтворювального процесу та джерела їх формування [6]. «Усі кошти, що знаходяться в розпорядженні підприємства і складаються з основних і оборотних засобів, поданих у вартісному виразі, є його фінансовими ресурсами. З іншого боку, загальний розмір фінансових ресурсів підприємства характеризується сукупністю джерел фінансування цих засобів» [7].

Згідно з енциклопедичною енциклопедією, ресурси – це «кошти, цінності, запаси, можливості, джерела коштів, доходів» [4].

Тому, на наш погляд більш змістовним є визначення авторів В. Глуценка, В. Новікова, М. Коробова та А. Чупіса, що фінансові ресурси підприємства – це всі кошти підприємства, накопичені в процесі розподілу і перерозподілу виручки та прибутку, акумульовані в цільових джерелах і перетворені у відповідну матеріальну форму, або призначені для здійснення певних витрат для забезпечення безперервності розширеного відтворення [2, 7].

Фінансовим ресурсам підприємств притаманні наступні властивості: фінансові ресурси мають стадію утворення; фінансові ресурси відображають відношення власності; фінансові ресурси мають джерела формування і цілі використання; від джерел формування та напрямів використання залежить структура фінансових ресурсів підприємства.

Отже, фінансові ресурси підприємства – це грошові нагромадження і доходи, які формує підприємство у процесі своєї господарської діяльності за рахунок власних, позикових і залучених джерел, і використовує для формування активів підприємства, виконання фінансових зобов'язань, а також для виконання інших завдань з метою забезпечення ефективного розвитку підприємства.

Інформаційні джерела:

1. Василик О.Д., Павлюк К.В. Бюджетна система України: підручник. К.: Центр навчальної літератури, 2004. 406 с.
2. Глушченко В.В., Новиков В.Г., Коробов М.Я. Финансово-кредитный механизм в условиях развития хозрасчета. Харьков: Изд-во «Основа», 1990. 176с.
3. Гудзь О.Є. Фінансові ресурси сільськогосподарських підприємств: монографія. К.: ННЦ ІАЕ, 2007. 578 с.
4. Економічна енциклопедія: У трьох томах.Т.3 / Редкол С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. К.: Видавничий центр “Академія”, 2002. 952 с.
5. Лайко П.А Мних М.В. Фінанси підприємств: підручник для студ. вузів. К.: Знання України, 2004. 428с.
6. Малій О.Г. Удосконалення фінансової підтримки аграрного виробництва. Економіка АПК, 2005. №3. С.97-107.
7. Оцінка, аналіз, планування фінансового становища підприємства: науково-методичне видання / Чупіс А.В. та ін. Суми: Видавництво «Довкілля», 2001. 404с.
8. Проблеми ефективного функціонування АПК в умовах нових форм власності та господарювання: кол. монографія у двох томах. Т.2 / За ред. П.Т. Саблука, В.Я. Амбросова, Г.Є. Мазнева. К.: ІАЕ, 2001. 851с.
9. Ставерська Т.О., Жилякова О.В. Аналіз сутності дефініції «антикризова стратегія» та її роль в процесі антикризового управління підприємством. Scientific Journal «ScienceRise», 2016. №12/1(29). С.14-17.
10. Фінансова діяльність підприємства: Підручник / О.М. Бандурка, М.Я. Коробов, П.І. Орлов, К.Я. Петрова. 2-ге вид., перероб. і доп. К.: Либідь, 2002. 384с.
11. Фінанси підприємств: підручник [7-ме вид.] / А.М. Поддєрьогін та ін.; під ред. А.М. Поддєрьогіна. К.: КНЕУ, 2008. 552с.

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ РЕАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ БІЗНЕС-ПРОЕКТІВ ПІДПРИЄМСТВА

Скакунова С.С., здоб. ОС «бакалавр»

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. **О.П. Близнюк**

Державний біотехнологічний університет

Провідну роль в інвестиційній діяльності підприємства відіграють реальні інвестиції. Вони є головною формою реалізації стратегії економічного розвитку підприємства. Специфічний характер реального інвестування і його форм передбачає певні особливості його здійснення на підприємстві. Політика управління реальними інвестиціями – це частина загальної інвестиційної політики підприємства, що забезпечує оцінку й реалізацію найбільш ефективних реальних інвестиційних проектів.

Ефективне управління реальними інвестиціями обумовлює необхідність: з'ясування особливостей реальних інвестицій та можливості їх реалізації в різних формах; розроблення й реалізації інвестиційної стратегії як головної мети інвестиційної діяльності; урахування специфіки форм та видів інвестицій; вибору та оцінки ефективності інвестиційних проектів підприємств; забезпечення оптимального співвідношення джерел фінансування реальних

капітальних інвестицій; оцінювання ефективності реальних інвестицій та формування оптимального інвестиційного портфелю.

Основними формами реального інвестування є: придбання цілісних майнових комплексів; нове будівництво; реконструкція; модернізація; оновлення окремих видів устаткування; інноваційне інвестування в нематеріальні активи; інвестування приросту запасів матеріальних оборотних активів.

Найважливішим серед документів, потрібних для ефективного впровадження інвестиційних проектів, є бізнес-план інвестиційного проекту. Розробка бізнес-плану пов'язана з використанням великої кількості інформації. У процесі складання інвестиційного бізнес-плану важливо правильно й дохідливо викласти його мету, суть інвестиційного проекту і форми його реалізації, а також кінцеві результати від здійснення інвестицій. Необхідно особливу увагу звернути на такі розділи бізнес-плану, як характеристика об'єкта інвестування, продукції, робіт, послуг; аналіз ринку і конкурентного середовища, планування обсягів і структури виробництва; розрахунок потреб ресурсів, визначення джерел ресурсів; організація реалізації інвестиційного проекту, стратегія фінансування інвестиційного проекту, бізнес-план доходів і витрат інвестиційного проекту, графік порогу беззбитковості, визначення ефективності інвестиційного проекту за допомогою системи взаємопов'язаних показників.

Формалізованим способом визначення інвестиційної привабливості проекту є комплекс таких заходів, які об'єднуються в єдину систему методів: оцінка інвестиційного проекту; аналіз бізнес-плану реалізації інвестиційного проекту; визначення ефективності інвестиційного проекту; визначення соціального ефекту інвестиційного проекту; аналітичний опис інвестиційного проекту та результуюча оцінка його ефективності.

У процесі прийняття рішень щодо реалізації окремих альтернативних інвестиційних проектів вирішальну роль відіграє оцінювання їх ефективності. Для цього необхідно здійснити фінансовий аналіз кожного з проектів і зіставити показники доходів та витрат з урахуванням рівня інвестиційних ризиків. Якщо через певний період сума доходів, пов'язаних із реалізацією інвестиційного проекту, перевищує суму інвестиційних витрат, підприємство одержує чистий інвестиційний дохід або «позитивний грошовий потік». Якщо ж сума інвестиційних витрат буде більша, ніж сума отриманих доходів, то підприємство має так звані чисті інвестиційні витрати або «відплив грошових коштів». Сукупність позитивних і негативних «відпливних» грошових потоків протягом періоду реалізації інвестиційного проекту має назву «чистий грошовий потік».

У визначенні ефективності інвестиційних проектів інвестор використовує комплексну методику оцінки інвестиційної ефективності проекту, яка включає: оцінку інвестиційного проекту, аналіз бізнес-плану реалізації проекту та його самоокупності, до яких входить система кількісних показників, оцінка ступеня ризику впровадження інвестиційних проектів, статистичні та експертні методи оцінки ризику впровадження інвестиційних проектів, а також логіко-імовірнісне моделювання схеми реалізації операції з упровадження

інвестиційних проектів та можливого ризику за інвестиційною операцією.

Ефективність реальних інвестиційних бізнес-проектів в процесі управління оцінюється на основі таких методичних підходів: оцінки повернення інвестованого капіталу на основі показника чистого грошового потоку, який формується за рахунок сум чистого прибутку та амортизаційних відрахувань у процесі експлуатації інвестиційних проектів; приведення до теперішньої вартості як інвестованого капіталу, так і сум грошового потоку; вибору диференційованої ставки відсотка (дисконтної ставки) у процесі дисконтування грошового потоку для різних інвестиційних проектів, визначення внутрішньої норми рентабельності та періоду окупності інвестицій.

Інформаційні джерела:

1. Про інвестиційну діяльність. Закон України від 18.09.1991 р. № 1560-XII. Редакція від 13.02.2021 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12#Text>
2. Про інноваційну діяльність. Закон України від 26.12.2002 р., № 40-IV. Редакція від 05.12.2012 р. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15>
3. Хрущ Н. А. Інвестиційна діяльність: сучасні стратегії і технології : монографія. Хмельницький : ХНУ, 2004. 309 с.
4. Чорна М. В. Формування ефективної інвестиційної політики підприємства : монографія. Харків : ФОП Шейніна, 2010. 210 с.

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ БАНКАМИ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

Скоробагатько К.А., здоб. ОС «бакалавр»
Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. **В.С. Міщенко**
Державний біотехнологічний університет

При оцінці кредитоспроможності позичальників українські комерційні банки дотримуються власних нормативів і методик, які ґрунтуються на методичних рекомендаціях Національного банку України. Водночас НБУ не забороняє банкам самостійно встановлювати додаткові стандарти аналізу фінансового стану позичальника та підвищувати вимоги до показників для повної оцінки кредитних ризиків та належного контролю за ними [1].

Перелік елементів кредитоспроможності позичальника та її показники залежать від цілей аналізу, виду кредиту, стану кредитних відносин банку з конкретним клієнтом, результатів господарсько-фінансової діяльності останнього, а також наявна охорона [1].

Крім того, кожен банк оцінюється за кредитною політикою, технічними можливостями, спеціалізацією банку, конкретними умовами договору, пріоритетами роботи, ринковою позицією, конкурентоспроможністю, статусом

відносин з клієнтами, рівнем економічної та політичної стабільності країни тощо [1].

Розробка кількісних критеріїв для порівняння є серйозною проблемою, оскільки на практиці існують розбіжності у значеннях через галузеву приналежність, а очікування фінансових коефіцієнтів (фінансова стійкість, ліквідність тощо), наведені в економічній літературі, не беруть до уваги враховані галузеві особливості та особливості підприємницької діяльності [1].

Для забезпечення проведення комплексних весняно-польових робіт у 2022 році запровадили проект «Доступні кредити 5-7-9%» для українських аграріїв та залучили загалом 38 млрд 507 млн грн [2].

Аграрії отримують кредити на суму від 100 тис. до 90 млн грн. Процентні ставки варіюються від 0% до 9% в залежності від типу кредиту та суб'єкта господарювання [2].

У відомстві пояснили, що процентна ставка позичальника є частиною базової ставки, яку він сплачує за кредитом. Різницю між базовою ставкою та ставкою позичальника компенсує Фонд розвитку підприємництва [2].

Термін кредиту 6 місяців. Використання кредиту: інвестиційні кредити на придбання сільськогосподарської техніки та знарядь, кредити на придбання насіння, добрив, паливно-мастильних матеріалів для поповнення обігових коштів [2].

Розмір гарантії за кредитом досягає 80% від суми кредиту. Тобто, для отримання кредиту заставне забезпечення має складати лише 20% від суми кредиту, а решта 80% гарантує держава [3].

Програма передбачає обов'язкові гарантії (застави, гарантії) для отримання кредитів. Це може бути предмет кредитів, рухоме та нерухоме майно – комерційне майно, спецтехніка, основні засоби, в тому числі, наприклад, придбані за кредитні кошти, продукти харчування [3].

У березні уряд розширив кредитну програму для аграріїв, щоб забезпечити стабільне та успішне посівництво в Україні. Посівна пройшла в усіх областях України, за винятком Луганської, оскільки бойові дії охопили майже всю її територію. Аграрії в деяких районах вже успішно це зробили. Завдяки пільговим кредитам вони мають змогу вчасно купувати паливно-мастильні матеріали, гербіциди, пестициди, виплачувати зарплату працівникам [2].

ТОП-10 регіонів, залучених за обсягом фінансових ресурсів: Кіровоградська (4 млрд 712 млн грн), Київська (4 млрд 942 млн грн), Вінницька (3 млрд 289 млн грн), Одеська (2,094 млрд грн), Дніпропетровська (2,0937 млрд. гривень), Полтавська (2,0407 млрд. грн.), Волинська (2 млрд. 117 млн. грн.), Львівська (2 млрд. 940 млн. грн.), Хмельницька (1 млрд. 758 млн. грн.), Тернопільська (1 млрд. 527 млн. грн.) області [2].

Більшість кредитів (80%) за Схемою портфельних гарантій надають державні банки. Так, «ПриватБанк» видав аграрних кредитів на 8 млрд 243 млн грн, «Укргазбанк» видав 4 млрд 355 млн грн, «Ощадбанк» видав 2 млрд 814 млн грн, «Укресмімбанк» «розподілили 2 млрд 285 млн грн [2].

Отже, дослідження сучасних моделей оцінки кредитоспроможності позичальника показують, що вони недосконалі та мають багато недоліків.

Класифікаційна методика оцінки кредитоспроможності позичальників не приділяє достатньої уваги якісним показникам діяльності позичальника, не досліджує вплив зовнішнього середовища на здатність підприємств обслуговувати кредитні кошти. Статичний характер розрахованих показників унеможливорює прогнозування їх змін у часі. Удосконалення механізму кредитування сільськогосподарської продукції, це допоможе більш детально проаналізувати та повніше відобразити фінансово-економічний стан позичальника, призведе до зниження кредитного ризику комерційних банків.

Інформаційні джерела:

1. Кредитоспроможність сільськогосподарських підприємств: аналіз факторів, що формують резерви її зростання. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/15_2018_ukr/16.pdf
2. Аграрії залучили 38,5 мільярда гривень доступних кредитів. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3499454-agrarii-zalucili-385-miljona-griven-dostupnih-kreditiv.html>
3. Уряд дав старт державній програмі “Доступні кредити 5-7-9%”. URL: <https://me.gov.ua/News/Detail?id=93e2d1bd-fcd2-454b-ad61-55251e5fe784&lang=uk>

ПУБЛІЧНЕ І ПРИВАТНЕ РОЗМІЩЕННЯ ЦІННИХ ПАПЕРІВ: ПЕРЕВАГИ І НЕДОЛІКИ

Ткаченко Є.С., здоб. ОС «бакалавр»

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. **В.С. Міщенко**
Державний біотехнологічний університет

У світовій практиці корпоративне управління здійснюється в основному в акціонерних товариствах. В Україні АТ є однією з найбільш поширених форм господарських товариств. Основна причина такого явища полягає у особливостях приватизаційних процесів, коли значна частина приватизованих підприємств набула форм акціонерних товариств [3, с. 57].

Правовим фундаментом для створення та діяльності АТ є Господарський Кодекс України (далі ГК України), Цивільний Кодекс України (далі ЦК України), Закони України «Про господарські товариства», «Про акціонерні товариства», інші нормативно-правові акти.

Згідно із ч. 2 ст. 80 ГК України акціонерним товариством (далі АТ) є господарське товариство, яке має статутний капітал, поділений на визначену кількість акцій однакової номінальної вартості, і несе відповідальність за зобов'язаннями тільки майном товариства, а акціонери несуть ризик збитків, пов'язаних із діяльністю товариства, в межах вартості належних їм акцій [1].

Відповідно до ч. 1 ст. 32 ЗУ «Про акціонерні товариства» АТ – господарське товариство, статутний капітал якого поділено на визначену

кількість часток однакової номінальної вартості, корпоративні права за якими посвідчуються акціями [2].

Відповідно до ст. 5 Закону України «Про акціонерні товариства» АТ за типом поділяються на:

1. Публічні АТ.
2. Приватні АТ (далі ПрАТ) [2].

Особливостями приватного акціонерного товариства є:

- максимальна кількість акціонерів не може бути більшою 100 осіб;
- товариство може здійснювати тільки приватне розміщення акцій статутом товариства може бути передбачено переважне право акціонерів та самого товариства на придбання акцій цього товариства, що пропонуються їх власником до продажу третій особі;

- акціонер товариства завжди має переважне право на придбання акцій додаткової емісії, в той же час акціонер публічного акціонерного товариства може бути позбавлений такого права умовами публічного розміщення акцій додаткової емісії;

- акції приватного акціонерного товариства не можуть купуватися та/або продаватися на фондовій біржі, за винятком продажу шляхом проведення на біржі аукціону;

- умовами емісії акцій може бути передбачена можливість сплати за них не грошима, а майном, майновими або немайновими правами, при цьому оцінка не грошового внеску здійснюється товариством і інвестором на власний розсуд, без залучення незалежного експерта;

- статутом товариства може встановлюватися коло питань, вирішення яких вимагає більшої кількості голосів акціонерів, ніж проста більшість або кваліфікована більшість;

- на розсуд товариства, члени наглядової ради можуть обиратися за принципом пропорційності представництва або шляхом кумулятивного голосування;

- товариство не зобов'язане розкривати свою фінансову звітність на фондовому ринку, хоча зобов'язане оприлюднювати фінансову звітність у Державному реєстрі юридичних осіб, як і будь-яка інша юридична особа, зареєстрована в Україні.

Особливостями публічного акціонерного товариства є:

- акціонери можуть відчужувати належні їм акції без згоди інших акціонерів та товариства;

- товариство може здійснювати як публічне, так і приватне розміщення акцій;

- при публічному розміщенні акцій акціонери не мають переважного права на придбання акцій, що додатково розміщуються товариством;

- товариство зобов'язане пройти процедуру лістингу та залишатися у біржовому реєстрі принаймні на одній фондовій біржі, при цьому укладання договорів купівлі-продажу акцій товариства, яке пройшло процедуру лістингу на фондовій біржі, здійснюється лише на цій фондовій біржі;

- у разі якщо умовами емісії акцій передбачена можливість їх оплати не грошовими коштами, товариство зобов'язане залучити незалежного експерта

для встановлення ринкової вартості майна, майнових або немайнових прав, які передаються в обмін на акції, при цьому вартість не грошового внеску не може відхилятися від ринкової вартості акцій більше ніж на 10 відсотків;

- річна фінансова звітність товариства підлягає обов'язковій перевірці незалежним аудитором, а також оприлюдненню (разом із аудиторським висновком);

- обрання членів наглядової ради і ревізійної комісії товариства здійснюється виключно шляхом кумулятивного голосування;

- окрім питань, для вирішення яких законом вимагається кваліфікована більшість (три четвертих голосів від загальної кількості акціонерів товариства, які мають право голосу), рішення загальних зборів товариства приймаються простою більшістю голосів присутніх на зборах акціонерів. Товариство і його акціонери не мають право на свій розсуд розширяти коло питань, які вирішуються кваліфікованою більшістю, а також збільшувати число голосів, якими вирішуються інші питання [4].

Публічне акціонерне товариство може здійснювати публічне та приватне розміщення акцій. Відповідно, приватне акціонерне товариство може здійснювати лише приватне розміщення акцій. У разі прийняття загальними зборами приватного акціонерного товариства рішення про здійснення публічного розміщення акцій до статуту товариства вносяться відповідні зміни, у тому числі про зміну товариства з приватного на публічне. Обороти акцій публічного акціонерного товариства здійснюється без будь-яких обмежень.

Згідно з ч. 1 ст. 7 Закону України «Про акціонерні товариства» акціонери публічного акціонерного товариства можуть відчужувати належні їм акції без згоди інших акціонерів та товариства. Згідно зі ст. 24 Закону України «Про акціонерні товариства» акції перебувають у біржовому обороті, тобто правочини з ними укладаються на біржі.

Публічне акціонерне товариство зобов'язане пройти процедуру лістингу та залишатися у біржовому реєстрі принаймні на одній фондовій біржі. Укладання договорів купівлі-продажу акцій публічного акціонерного товариства, яке пройшло процедуру лістингу на фондовій біржі, здійснюється лише на цій фондовій біржі.

Переваги приватного розміщення акцій включають більшу контрольну частку власності в руках компанії, меншу публічність та менші вимоги до фінансової звітності. У свою чергу, переваги публічного розміщення акцій полягають у більшій доступності для інвесторів, збільшенні публічної відомості про компанію, можливості залучення більшого капіталу за більш вигідними умовами.

Недоліки приватного розміщення акцій полягають у більш обмеженому доступі до капіталу, меншій ліквідності акцій та більшому ризику для інвесторів.

У свою чергу, недоліки публічного розміщення акцій включають більшу публічність, більші вимоги до фінансової звітності та можливість бути залученим до судових процесів. Отже, при виборі між приватним та публічним розміщенням акцій, компанія повинна ретельно відважити всі переваги та недоліки кожного методу та обрати той, який найбільш відповідає її потребам та меті.

Інформаційні джерела:

1. Господарський Кодекс України від 16 січня 2003 року, із наступними змінами та доповненнями станом на 03.02.2012 р. / Відомості Верховної Ради України // [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
2. Закон України «Про акціонерні товариства» від 17 вересня 2008 року, із наступними змінами та доповненнями станом на 12.07.2012/ Відомості Верховної Ради України (ВВР) // [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/514-17>
3. Корпоративне управління: теорія та практика : підруч. / М. П. Мальська, Н. Л. Мандюк, Ю. С. Занько. К. Центр учбової літератури. 2012. 360 с.

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО РОЗУМІННЯ СУТНОСТІ КАТЕГОРІЇ ГРОШОВІ КОШТИ ПІДПРИЄМСТВА

Товсточуб А.О., здоб. ОС «бакалавр»

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. **М.О. Євдокімова**
Державний біотехнологічний університет

Гроші належать до тієї категорії, яка завжди була досить актуальною в економічній думці. Грошові кошти в господарському процесі виконують функції міри вартості, засобу обміну, утворення скарбів, накопичення капіталу. Грошові кошти вважають найбільш ліквідними активами підприємства, ліквідність забезпечується тим, що вони здатні виконати зобов'язання будь-якого виду, тобто для погашення зобов'язань не потрібно тривалого часу. Без їхнього неперервного циклічного руху неможливе функціонування жодного суб'єкта господарювання.

Гроші – один з найбільш величких винаходів – складають найбільш захоплюючий аспект економічної науки. «Гроші зачаровують людей. Через них вони страждають, для них вони працюють. Вони вигадують найбільш майстерні способи отримати їх і найбільш майстерні способи витратити їх. Гроші – єдиний товар, який не можна використовувати інакше, ніж як звільнитися від них. Вони не нагодують вас, не одягнуть, не дадуть притулку та не розважать до тих пір, доки ви не витратите або не інвестуєте їх. Люди майже все зроблять для грошей, і гроші майже все зроблять для людей. Гроші – це загадка, що вабить, повторюється та змінює маски», – пише К.Р. Макконнелл [1].

Грошові кошти виступають початковою і кінцевою ланкою кругообігу, що включає в себе придбання матеріалів та сировини, виробництво продукції, виконання робіт та надання послуг, а також їх продаж, в результаті якого підприємство отримує виручку.

Грошові кошти підприємства є складовою частиною оборотних активів. Вони необхідні суб'єкту господарювання для здійснення розрахунків з постачальниками та підрядниками, для здійснення платежів у бюджет,

розрахунків з кредитними установами, для видачі працівникам зарплати, премій і для здійснення інших видів виплат.

Грошові кошти надходять на підприємство від покупців і замовників за продані товари та надані послуги, від банків у вигляді позик, від установ і організацій у порядку тимчасової допомоги та ін.

Базою грошових коштів любого підприємства є його господарські взаємовідносини з різними організаціями та установами і вони пов'язані з реалізацією робіт, послуг і здійсненням інших господарських операцій. Грошові кошти підприємства знаходяться в касі у вигляді готівки, грошових документів, на рахунках у банках – у виставлених акредитивах, відкритих особливих рахунках та ін.

Між категоріями «гроші» і «грошові кошти» відсутнє чітке розмежування. Багато науковців ототожнюють ці поняття, не виділяючи між ними відмінностей. Виконувані грошима функції надають цілісності народному господарству окремої країни та частково світовій економіці. У свою чергу, стабільність і міцність національних грошей залежать від економічної могутності країни, конкурентоспроможності її товарів, соціально-економічної та політичної злагоди в державі та ін.

В економічній літературі можна зустріти багато різноманітних визначень поняття «грошові кошти», для позначення якого у науковому обороті використовується широкий спектр термінів: «гроші», «готівка», «фінансові ресурси», що призводить до неоднозначного розуміння сутності цих понять. У літературних джерелах існують різні підходи щодо визначення поняття «грошові кошти». Для розуміння сутності грошових коштів, проаналізуємо думки провідних вітчизняних і зарубіжних вчених у різних літературних джерелах.

З макроекономічних позицій В. Д. Базилевич розглядає грошові кошти як засоби, які знаходяться в народному господарстві в готівковій і безготівковій формах і виконують функції засобів обігу, платежу і накопичення [2].

Гальчинський А. С. визначає грошові кошти як засоби збереження вартості й на цій основі використовуються як посередник обіму товарів і послуг.

Пушкар М. С. розглядає грошові кошти як грошові знаки національної і іноземної валюти які є платіжними засобами [3].

Ткаченко Н. М. вважає, що це необхідні для забезпечення господарської діяльності підприємства кошти, що зберігаються в касі або на рахунках у банку.

З аналітичного погляду Г. В. Савицька визначає, що грошові кошти – це кошти, що зберігаються у касі або на рахунках у банку. Грошові кошти, що знаходяться на рахунках у банку, не приносять доходу, їх потрібно мати в наявності на рівні безпечного мінімуму [4].

Г. Г. Кірейцев визначає з фінансової точки зору, що грошові кошти є складовими оборотних активів, їх обсяги, шляхи надходження та вибуття залежать в першу чергу, від зміни обсягів виробничих запасів, стану дебіторської і кредиторської заборгованості, платежів до бюджету тощо.

Американський учений Дж. К. Ван Хорн вважає, що «рух грошових коштів фірми являє собою безперервний процес». Активи фірми являють собою чисте використання коштів, а пасиви – чисті джерела. Обсяг коштів коливається в часі залежно від обсягу продажів, інкасації дебіторської заборгованості, капітальних витрат і фінансування. Дж. К. Ван Хорн підкреслює, що поняття грошових коштів та грошових потоків можна трактувати по-різному залежно від завдань аналізу. Як правило, грошові кошти і грошові потоки розглядають як готівку або робочий оборотний капітал, тобто у вузькому або широкому тлумаченні цього поняття [5].

Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 7 «Звіт про рух грошових коштів» визначає грошові кошти як готівку в касі та депозити до запитання.

Згідно з НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» під грошовими коштами розуміють готівку, кошти на рахунках в банках і депозити до запитання. Спираючись на Положення, можна сказати що основними складовими грошових коштів є готівка в касі, кошти на рахунках у банках та депозити до запитання.

Економічна сутність грошей полягає в тому, що вони служать самим активним елементом і складовою частиною економічної діяльності суспільства, відносин між різними учасниками і ланками відтворювального процесу. Крім того, сутність грошей полягає в тому, що вони служать засобом загальної обмінності на товари, нерухомість, твори мистецтва, коштовності та ін. Ця особливість грошей стає помітною при порівнянні з безпосереднім обміном товарів.

В економічній літературі поняття «грошові кошти» трактується як засоби, які знаходяться в народному господарстві в готівковій і безготівковій формах і виконують функції засобів обігу, платежу і накопичення. Готівковий і безготівковий грошові обороти тісно взаємопов'язані між собою та мають властивість переходити з однієї форми в іншу. Наприклад, виручка, яка надходить до каси підприємства, потім здається до установи банку для її зарахування на поточний або інші рахунки. Далі, коштами, що зарахували на банківські рахунки, можна проводити розрахунки з суб'єктами господарювання чи працівниками.

Готівкові кошти – це грошові знаки національної валюти України – банкноти та монети. Платежі, для здійснення яких підприємства використовують готівку називаються готівковими розрахунками. Проте на сьогодні готівкові розрахунки стали рідкістю, більшість суб'єктів господарювання використовують безготівкову форму розрахунків.

Безготівкові розрахунки – це перерахування грошових коштів з рахунку підприємства-платника на рахунок підприємства-отримувача. Фінансовим посередником у цих розрахунках виступає банк, який надає послуги своїм клієнтам-підприємствам. Основна частина розрахункових операцій здійснюється на підприємстві в безготівковій формі.

Проведений аналіз літературних джерел показав, що на сьогоднішній момент відсутній єдиний комплексний підхід щодо визначення сутності поняття «грошові кошти». Грошові кошти нами розглядаються як готівка в касі,

електронні гроші, залишки коштів на поточних та інших рахунках у банках, які можуть бути використані господарюючим суб'єктом протягом будь-якого моменту часу для проведення розрахунків у процесі здійснення господарських операцій.

Інформаційні джерела:

1. Сьомченко В.В., Афонін О.С. Особливості організації обліку грошових коштів у бюджетних установах. *Вісник запорізького національного університету*. 2012. №3(15). С. 95-101.
2. Базилевич В. Д., Баластрик Л. О. Макроекономіка : навч. посіб. К.: Знання, 2008. 368 с.
3. Пушкар М. С. Фінансовий облік : підруч. Тернопіль : Карт-бланш, 2002. 628 с.
4. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посіб. К.: Знання, 2004. 654 с.
5. Ван Хорн Дж. К.. Основы управления финансами: Пер. с англ./Гл. ред. серии Я. В. Соколов. URL: <https://finances.social/finansami-upravlenie/osnovyi-upravleniya-finansami-per-angl-red.html>

ЛІКВІДНІСТЬ ЯК ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ

Шапошнік Ю.О., здоб. ОС «бакалавр»

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. **Г.Г. Лисак**

Державний біотехнологічний університет

Стійкий фінансовий стан є основою діяльності кожного підприємства. Пріоритетне значення, при цьому, має забезпечення можливості своєчасно виконувати боргові зобов'язання – його ліквідності. Наразі, для вітчизняної економіки проблема забезпечення ліквідності підприємств стоїть особливо гостро.

Вивченню різних аспектів ліквідності присвячено безліч наукових праць зарубіжних та вітчизняних вчених. Дослідженню проблематик, пов'язаних із категорією «ліквідність» присвячені роботи У. Стеффорда, А. Монкретьєна, К.Р. Макконела, М.С. Абрютін, І.Т. Балабанова, І.А. Бланко, А.Д. Шеремета та ін. Водночас чітко виражена система теоретичних висновків з цього питання відсутня. Аналогічна ситуація і з застосовуваними методиками аналізу та оцінки ліквідності. Спірними є питання про місце та роль ліквідності у фінансах та фінансовому аналізі підприємства.

Крім того, узагальнення вивчених літературних джерел показало, що систематизованого теоретичного дослідження ліквідності як фінансово-економічної категорії не проводилося, а діючі методики аналізу та оцінки ліквідності підприємств потребують удосконалення [3, 4].

Вважаємо, що ліквідність доцільно розглядати як фінансово-економічну категорію. Така пропозиція ґрунтується на тому, що цій категорії властиві всі функції фінансів: розподільча, стимулююча та контрольна

У зв'язку з цим, вважаємо за доцільне, уточнити діюче визначення ліквідності. А саме: ліквідність – це фінансово-економічна характеристика здатності до обміну. Крім загальних функцій, властивих всім фінансовим категоріям, категорії «ліквідність» притаманні ще ряд специфічних функцій, такі як:

- вартісна, що проявляється у формуванні обмінної вартості активів;
- часова, яка виражається у впливі на обмінну вартість активів періоду часу, необхідного для їх реалізації;
- ризикова, яка полягає у наявності специфічного ризику ліквідності в обмінних операціях.

Вважаємо, цілісна характеристика фінансово-економічної категорії «ліквідність» може бути отримана лише з урахуванням сукупності загальних та специфічних функцій ліквідності.

Грунтуючись на вивчених літературних джерелах, було зроблено припущення про те, що ліквідність проявляється в об'єктах та суб'єктах.

У цьому, під об'єктами ліквідності слід розуміти матеріальні чи інтелектуальні активи, затребувані споживачем і мають вартість. Під суб'єктами ліквідності – економічні суб'єкти, які мають фінансову самостійність.

Вважаємо, такі визначення доповнять понятійний апарат, що характеризує категорію «ліквідність», у разі розглядання її, як фінансово-економічну категорію.

З урахуванням функцій ліквідності та сутності її об'єктів та суб'єктів механізм реалізації ліквідності у фінансових відносинах економічних контрагентів може бути наступним.

Ліквідність суб'єкта визначається через ліквідність всього майна об'єктів ліквідності, яку вони набувають під впливом її функцій.

На нашу думку, описаний механізм може бути вихідним пунктом у вивченні особливостей реалізації ліквідності в макро- та мікроекономіці.

Аналіз різних підходів до класифікації ліквідності показав відсутність системного підходу до визначення типу ліквідності.

Так, існуючі угруповання ґрунтуються лише на показниках ліквідності (абсолютна, термінова, поточна ліквідність та ін.), обмежуючи, таким чином, перелік видів цієї категорії.

Нами пропонується використовувати в якості класифікаційної ознаки лише одну - обсяг фізичного капіталу. Угруповання існуючих видів ліквідності об'єктів та суб'єктів на основі даної класифікаційної ознаки дозволило сформулювати трирівневу класифікацію:

I. Ліквідність макросуб'єктів (ліквідність держави та ліквідність економічних регіонів);

II. Ліквідність мікросуб'єктів (ліквідність мікросуб'єктів та ліквідність самостійних елементів мікросуб'єктів);

III. Ліквідність об'єктів (ліквідність груп об'єктів та ліквідність індивідуальних об'єктів).

На нашу думку, у цій класифікації проявляється взаємозв'язок елементів, який зумовлений взаємозалежністю ліквідності суб'єктів різних рівнів економіки та її залежністю від ліквідності належних їм об'єктів.

Вважаємо, застосування інформації про взаємозв'язки видів ліквідності дозволить підвищити ефективність управління ліквідністю у фінансових відносинах економічних контрагентів.

Інформаційні джерела:

1. Олександренко І. В. Діагностика ліквідності та платоспроможності підприємства. Актуальні проблеми економіки. 2018. № 6 (156). С. 419-426.

2. Фінансовий аналіз підприємства. Економічний портал «1Fin». URL: <http://1fin.ru/?id=311&t=24.2>.

3. Левкович О.В., Воробйова А.О. Аналітичні основи ліквідності та платоспроможності підприємства. Ефективна економіка. 2022. С. 89 – 91. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=10307>

4. Люта О. В., Пігуль Н. Г, Глядько К. Теоретичні засади управління ліквідністю та платоспроможністю підприємств. Вісник СумДУ. Серія «Економіка». 2019. № 4. С. 14-23.

Секція 2

ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

DIGITALIZATION OF THE STATE TAX SERVICE OF UKRAINE

Левадна А.О., здоб. ОС «бакалавр»

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. **І.С. Андрющенко**
Державний біотехнологічний університет

During the year of the full-scale war, the digitization of public services in Ukraine accelerated and even became the basis of some legislative initiatives. At the beginning of this year, the head of the Parliamentary Committee on Finance, Tax and Customs Policy together with the State Tax Service (SST) presented plans for the digitization of the department for 2023. The goal of the reform is to establish partnership relations between taxpayers and the controlling body, i.e. DPS [1].

If we analyze the «road map» of tax digitization for 2023, it contains the following projects:

- 1) Modernization of the DPS Contact Center;
- 2) Interactive training base for taxpayers and tax officials;
- 3) UX-design and expansion of the functionality of the payer's e-cabinet;
- 4) Raising the level of the culture of voluntary declaration;
- 5) launch of a new format of the simplified taxation system «Smart FOP»;
- 6) E-audit (SAF-T);
- 7) E-excise duty;
- 8) Automation of work with Big Data for TCU risk analysis;
- 9) Implementation of CRS and automatic exchange of interstate reports (CbC);
- 10) Development of SOD of RRO [2].

The initiative to introduce electronic audit (E-audit) using an electronic reporting standard for the exchange of accounting data deserves attention. It should simplify the process for companies to submit accounting information at the request of government bodies or auditors [1].

Another, no less important idea, especially for manufacturers/importers and sellers of excise goods, is the creation of an electronic system for monitoring the circulation of alcoholic beverages, tobacco products and liquids for electronic cigarettes (E-excise duty). The Verkhovna Rada has already approved the corresponding bills No. 8286 and No. 8287 in the first reading in January 2023. The E-excise system is proposed to replace the current paper excise stamps and introduce electronic ones in the form of unique codes printed on the packaging.

Legislators hope that this will make it possible to strengthen control over the payment of excise tax and to achieve automation of accounting for such excise products. Business is not against the introduction of a modern digital system, however, it must be synchronized with the European one. Additionally, manufacturers and retailers will need a transition period of at least 12 months to test the system and adjust to new technical requirements.

Therefore, it is worth introducing such innovations after the end of martial law in Ukraine. To meet the requirements of the upcoming law, manufacturers and retailers need to purchase expensive equipment, which in times of war is an additional burden on business. In addition, the DPS needs to improve the system of electronic VAT administration and the system of automated monitoring of compliance of tax invoices with risk assessment criteria, automate work with Big Data to analyze transfer pricing risks. Also introduce the automatic exchange of information on financial accounts in accordance with the international common reporting standard, and use the automatic exchange of interstate reports.

Undoubtedly, in the 21st century, all services, including government services, and especially tax services, should be converted to digital format. But it is important that the final decisions on their introduction or change in functionality are made after detailed expert discussions and consultations with the business community.

References:

1. Tax digitization. What to expect for business in 2023. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2023/03/22/698331/>
2. In Ukraine, they want to launch the concept of «Tax in a smartphone». URL: <https://landlord.ua/news/v-ukraini-khochut-zapustyty-kontseptsiu-podatkova-u-smartfoni-infohrafika/>
3. E-reform-2023: communication between business and the tax office is going digital. URL: <https://donetskcci.com/news/791-e-reforma-2023-silkuvannya-biznesu-y-podatkovoi-perekhodit-u-tsifroviy-format>
4. Rudyk, N. V. (2019) Fiscal digitalization – a tool for partnership between the state and small and medium-sized businesses. *Business Inform.* №11. P. 316–322.

ЕКСПРЕС-АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Акулов Д.А., здоб. ОС «бакалавр»

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. **І.С. Андрющенко**

Державний біотехнологічний університет

Експрес-аналіз – це інструмент для швидкої оцінки ключових показників, що характеризують фінансовий стан підприємства. Експрес-аналіз виконується на основі даних фінансової звітності, а головними його перевагами є швидкість і простота розрахунків. Залежно від обсягу вихідної інформації, основної мети та завдань дослідження може бути проведений різний ступінь деталізації експрес-аналізу.

При застосуванні експрес-аналізу доцільно коротко розглянути сфери фінансової та господарської роботи, зокрема фінансову стійкість, рентабельність, ділову активність, показники майнового стану, управління персоналом, ліквідності, обсягів реалізації тощо [1].

Експрес-аналіз доцільно виконувати в три етапи:

- I. Підготовчий етап;
- II. Попередній огляд бухгалтерської звітності;
- III. Економічне читання і аналіз звітності.

Мета першого етапу прийняти рішення про доцільність аналізу фінансової звітності і переконатися в її готовності до читання. Перше завдання вирішується шляхом ознайомлення з аудиторським висновком. Існують два основних типи аудиторських висновків: стандартний і нестандартний. Перший являє собою підготовлений в достатньо уніфікованому і короткому викладі документ, який містить позитивну оцінку аудитора (аудиторської фірми) про достовірність представленої в звіті інформації та її відповідності чинним нормативним документам. Нестандартний аудиторський висновок, як правило, дещо більший і містить деяку додаткову інформацію, яка може бути корисною користувачам звітності і розглядається аудитором з точки зору доцільності публікування і відповідності прийнятій технології аудиторської перевірки.

Мета другого етапу – ознайомлення з пояснювальною запискою до балансу. Це необхідно для того, щоб оцінити умови роботи в звітному періоді, визначити тенденції основних показників діяльності, а також якісні зміни в майновому і фінансовому стані господарюючого суб'єкта. Складаючи перше уявлення про динаміку наведених у звітності і пояснюючій записці даних, необхідно звертати увагу на алгоритми розрахунку основних показників.

Третій етап – основний в експрес-аналізі; його мета – узагальнена оцінка результатів господарської діяльності і фінансового стану об'єкта. Такий аналіз проводиться з тим чи іншим ступенем деталізації в інтересах різних користувачів [3].

Система показників оцінки суб'єкта господарювання складається з:

- частка основних засобів у загальній сумі активів, показник зносу останніх, фондвіддача – ці показники вказують на ефективність поточної політики управління основними засобами;
- оборотність активів, запасів, дебіторської заборгованості – характеризують ефективність управління запасами, розрахунками з дебіторами і т.д.;
- рентабельність активів, період окупності власного капіталу вказують на здатність підприємства генерувати прибуток;
- показник забезпечення власними оборотними коштами запасів, коефіцієнт автономії, коефіцієнт фінансової стійкості вказують на платоспроможність та фінансову стійкість підприємств;
- коефіцієнт покриття, коефіцієнт абсолютної ліквідності, співвідношення усієї поточної дебіторської і кредиторської заборгованості характеризують здатність підприємства розраховуватися за короткостроковими зобов'язаннями [1].

На основі цих показників можна скласти чітке уявлення про поточний фінансовий стан підприємства. Щоб проаналізувати тенденції основних

показників, необхідно враховувати вплив деяких зовнішніх деформуючих факторів, зокрема інфляції.

Таким чином, результати експрес-аналізу дозволяють отримати оперативну інформацію про майновий стан підприємства, фінансові результати його діяльності, стан і використання фінансових ресурсів, рівень платоспроможності, рентабельності та ділової активності даного підприємства. На основі експрес-аналізу менеджер може оперативно розробити та прийняти обґрунтоване управлінське рішення.

Інформаційні джерела:

1. Кобилецький, В. Р. Експрес-аналіз фінансово-економічного стану. *Онлайн-журнал «Financial Analysis online»*. URL: <https://analizua.com/metodyka-rozrakhunku-2/90-ekspres-analiz>
2. Мискін, Ю., Мартиненко, В. (2022). Експрес-аналіз впливу фіскальної політики на сталий розвиток країни. *Економіка та суспільство*, (39). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-39-48>
3. Лучко, М. Р., Жукевич, С. М., Фаріон, А. І. (2016). *Фінансовий аналіз : навч. посіб.* Тернопіль : ТНЕУ. 304 с.

ПОДАТОК НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ СУЧАСНИХ ВИКЛИКІВ

Бандрівський О.А., здоб. ОС «бакалавр»

Науковий керівний – канд. екон. наук, доц. **Мединська Т.В.**

Львівський торговельно-економічний університет

Податкові надходження становлять основну частку надходжень до зведеного бюджету України. У зведеному бюджеті за 2021 рік стаття «Податкові надходження» складала 87.5% усіх доходів бюджету. Серед них є податок на прибуток підприємств, який становив 9,86% поступаючись податку на доходи фізичних осіб та податку на додану вартість.

Під час воєнного стану внаслідок російської агресії, у 2022 році частка податкових надходжень зменшилась і складала 61,16%. Зумовлено було це тим, що були введені податкові пільги для стимулювання економіки. Так само і зменшилась частка податку на прибуток підприємств, який становив лиш 5,95% усіх надходжень, адже переважна кількість великих підприємств, які були основними платниками цього податку знаходяться на сході України, де зараз ведуться бойові дії [1].

Податок на прибуток підприємств являється прямим податком, і є основним, який сплачують юридичні особи, адже прибуток є основною метою їх діяльності. Ставка на цей податок в Україні складає 18%, що робить її досить низькою, порівняно з розвиненими країнами, проте, таке порівняння не являється зовсім коректним, адже у цих країнах застосовується

диференційована ставка оподаткування, що дозволяє середньому бізнесу сплачувати меншу ставку податку порівняно з великими корпораціями.

Проте, низька відсоткова ставка не сприяє справній сплаті податку і виходу економіки з тіньового сектору. За даними Мінекономіки, рівень тіньової економіки за період січень-вересень 2021 року сягнув 31% від ВВП України [2].

Тому, дивлячись на досвід західних партнерів у питанні оподаткування підприємств (корпорацій) можна виділити певні поради, які потрібно взяти нам на озброєння. Важливою спільною рисою цього податку у найбільш розвинених країнах є широке застосування податкових пільг які мають прямий стимулюючий характер.

У США, Канаді, Великобританії та низці країн Європейського союзу пільги можуть надаватись на суму реінвестованого у науково-дослідницьку діяльність певних галузей. Таким чином, держава може стимулювати підприємства реінвестувати капітал у привабливі галузі, надаючи корпораціям податковий кредит. Також, часто від податку повністю звільняють нові підприємства (або підприємства, які працюють у певній галузі), що теж заохочує до інвестицій у цю країну [3].

Аналізуючи вищесказане, можна зробити висновок, що проблеми оподаткування прибутку підприємств в Україні залишаються актуальними незважаючи на низьку податкову ставку, порівнюючи з іншими країнами, не робить наше бізнес середовище інвестиційно привабливим, тому варто звернутись до іноземного досвіду та шляхом реформування цього податку, а саме: наданням певних пільг, диференціюванням ставок добиватись покращення ситуації. Адже, після закінчення бойових дій, багато іноземних інвесторів будуть бажати відкривати свої корпорації в Україні, і нам, потрібно сприяти цьому, а не відлякувати їх тіньовими корупційними схемами з метою ухиляння від оподаткування.

Інформаційні джерела:

1. Мінфін. Доходи зведеного бюджету України. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/cons/income/2022/>.

2. Мінекономіки. Загальні тенденції тіньової економіки в Україні у січні-вересні 2021 року. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=fc48bdd5-178c-47af-b64c-c7ee533cb4b0&title=2021-Roku>.

3. Мединська Т. В., Корзун Р. Ю. Податок на прибуток підприємств у контексті реформування податкового законодавства України. Науковий вісник НЛТУ України: збірник науково-технічних праць. Львів, РВВ НЛТУ України. 2012. Вип. 22.01. С. 308-313.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЙОГО ПРОГНОЗУВАННЯ

Галайко А.Є., здоб. ОС «бакалавр»

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. Г.Г. Лисак

Державний біотехнологічний університет

За умов нестійкої економічної ситуації об'єктивна оцінка фінансового стану підприємства відіграє першочергову роль для підтримання стабільності бізнесу. Саме аналіз фінансового стану надає інтерпретацію індикаторам діяльності суб'єктів господарювання, що дає змогу визначити та мобілізувати резерви для забезпечення ефективності господарської діяльності підприємства.

Питанню аналізу фінансового стану присвячено багато праць як вітчизняних, так і зарубіжних теоретиків та практиків. Результати дослідження цього питання у своїх працях навели такі автори, як Головка І.В., Бутинець Ф.Ф., Костюченко М.С., Савицька Г.В., Чумаченко М. Г. та ін.

В ході дослідження нами були визначені економічна сутність аналізу фінансового стану підприємства; розглянута категорія «фінансовий стан» як об'єкт прогнозування; проаналізовані методичні підходи та методи аналізу і прогнозування фінансового стану суб'єктів господарювання [1].

У процесі дослідження було виявлено, що в економічній літературі відсутнє однозначне визначення поняття «фінансовий стан підприємства». Більшість авторів звужують це поняття, досліджуючи окремі його елементи: фінансову стійкість, ліквідність, платоспроможність. Вважаємо, що такий підхід приводить до викривлення змісту поняття «фінансовий стан». Тому, пропонуємо розглядати фінансовий стан підприємства як систему, що включає взаємопов'язані між собою елементи.

В ході дослідження нами визначені притаманні фінансовому стану підприємства внутрішні протиріччя, які пов'язані з розміщенням власних і позикових фінансових ресурсів для отримання максимального прибутку. Вважаємо, що саме за існування цих протиріч і відбувається перехід підприємства з одного типу фінансового стану до іншого [1, 2].

За результатами дослідження факторів, що обумовлюють фінансовий стан (рівня доходу і прибутку підприємства, структури капіталу та активів), зроблено висновок, що саме вони визначають рівень фінансової стійкості, ліквідності, платоспроможності та ефективності використання капіталу. У той час, як зовнішні, хоча й не мають прямого впливу, однак обумовлюють внутрішнє середовище функціонування.

Дослідження індикаторів фінансового стану підприємства визначило їх взаємозв'язок і взаємозалежність. Так, показники фінансової стійкості характеризують структуру капіталу та залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування. Вони мають зв'язок з оборотністю кредиторської заборгованості. У той час, на розмір власного капіталу впливає обсяг прибутку звітного періоду. Показники платоспроможності відображають здатність підприємства своєчасно виконувати свої зобов'язання, пов'язані з оборотністю

оборотних коштів та кредиторської заборгованості.

Виходячи з цього, нами пропонується, для здійснення аналізу та прогнозування фінансового стану, використовувати системний підхід. Саме він дає змогу вивчати динаміку фінансового стану у взаємообумовленості.

Вивчення існуючих підходів до сутності економічного прогнозування дало можливість виокремити декілька підходів: ймовірнісний; системний; пізнавальний та управлінський.

Узагальнюючи результати дослідження сутності понять «фінансовий стан» та «прогнозування» ми дійшли до висновку, що прогнозування фінансового стану підприємства це розробка системи науково обґрунтованих імовірнісних припущень про певні структурні зміни в активах та пасивах підприємства, які обумовлені використанням капіталу.

Дослідження методичних підходів до аналізу та оцінки фінансового стану підприємства проводилося шляхом їх оцінки за наступними критеріями: наявністю і змістом попередніх процедур, дублюванням процедур та розрахунків, ступенем деталізації аналізованих даних, логічною послідовністю етапів і ступенем розкриття економічного змісту використовуваних показників, узагальненням результатів аналізу, інформаційним забезпеченням аналізу, потенційними користувачами результатів аналізу.

З результатами порівняльного аналізу вивчених методик, в якості удосконалення процедурної сторони методики аналізу фінансового стану, нами запропонований методичний підхід, який полягає в послідовності проведення певних процедур оцінки фінансового стану та механізму узагальнення результатів аналізу [3].

Щодо прогнозування фінансового стану підприємства – практиками задіюється велика кількість методів економічного прогнозування. В ході дослідження нами опрацьовані основні методи, які можна використовувати при прогнозуванні фінансового стану підприємства. Були визначені сутність, переваги і недоліки методів прогнозування фінансового стану підприємства.

Інформаційні джерела:

1. Фінансовий менеджмент : підручник. За заг. ред. Поддєрьогіна А.М. Київ: КНЕУ, 2017. 534 с
2. Шкиря А. С. Напрями поліпшення фінансового стану підприємства в умовах ринкової економіки. Modern problems in science. 2022. С. 89 – 91. URL: <https://isg-konf.com/modern-problems-in-science/>
3. Яцух О. О., Захарова Н. Ю. Фінансовий стан підприємства та методика його оцінки. Вчені записки Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського. Серія: Економіка і управління. 2018. Т. 29(68), № 3. С. 173-180. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/UZTNU_econ_2018_29_3_35

СИСТЕМА ОПОДАТКУВАННЯ УКРАЇНИ В ПЕРІОД ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Гладкина А.І., здоб. ОС «бакалавр»
 Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. **О.В. Горох**
Державний біотехнологічний університет

Проблема оподаткування в усі часи була надзвичайно актуальною, адже саме податки є тим джерелом надходження коштів до державної скарбниці, без якого неможливо уявити процвітаючу та стабільну країну.

Податкова система має відображати конкретні умови країни: рівень розвитку економіки, соціальної сфери, зовнішньої і внутрішньої політики, традицій народу, географічне положення і безліч інших чинників. У зв'язку з цим склад податкової системи, структурні співвідношення окремих податків, порядок їх обчислення, форми розрахунків, організація податкової служби можуть значно відрізнятись в різних країнах.

Система оподаткування в Україні, як і будь-яка інша система, має свої недоліки: це і її нестабільність, яка зумовлюється частими змінами в законодавчих актах, що негативно впливає на розвиток підприємництва в цілому, і надто громіздка організація системи оподаткування, і надзвичайно ускладнені розрахунки окремих податків [1].

Виходячи з норм Податкового кодексу України, складовими елементами податкової системи України є окремі обов'язкові платежі, що поділяються на: загальнодержавні податки і збори та місцеві податки і збори [2].

До початку вторгнення російської федерації в Україні діяли такі основні податки та ставки (рис. 1).

Податок на прибуток підприємств	18%
Єдиний соціальний внесок (ЄСВ)	18%
Податок на доходи фізичних осіб	22%
Податок на додану вартість (ПДВ)	20%

Оподаткування фізичних осіб-підприємців (ФОП)	
Спрощена система оподаткування	Загальна система оподаткування
<ul style="list-style-type: none"> Єдиний соціальний внесок (ЄСВ) – 22% Єдиний Податок ФОП 1 група – 10% від ПМПО ФОП 2 група – 20% від МЗП ФОП 3 група – 5% (3%+ПДВ) від доходу 	<ul style="list-style-type: none"> Єдиний соціальний внесок (ЄСВ) – 22% Військовий збір (ВЗ) – 1,5% Податок з доходів фізичних осіб (ПДФО) – 18%

Рис. 1. Основні податки та ставки до воєнного стану [2]

Але через вторгнення в країну відбулись зміни, прийняті на період дії правового режиму воєнного стану, надзвичайного стану внесені до Податкового кодексу України Законами № 2118-IX від 03.03.2022, № 2120-IX від 15.03.2022,

№ 2139-IX від 15.03.2022, № 2142-IX від 24.03.2022, № 2173-IX від 01.04.2022, № 2192-IX від 14.04.2022 [3]. Основні зміни відображені на рис. 2.



Рис. 2. Зміни, що були прийняті щодо оподаткування на період воєнного стану [3]

Так, завдяки змінам у Перехідні положення податкового кодексу під час дії воєнного стану в Україні податкова не буде штрафувати платників податків за несвоєчасну сплату податків, несвоєчасне подання податкової звітності, якщо граничний строк подання звітності припав на період з 24.02.2022 до останнього дня місяця припинення воєнного стану, несвоєчасну реєстрацію податкових і акцизних накладних, несвоєчасне подання електронних документів про фактичні залишки та обсяг обігу пального, спирту етилового тощо. У той же час, з метою уникнення штрафних санкцій, передбачених ПКУ, за наведені вище податкові порушення, всі податкові обов'язки необхідно виконати протягом 6 місяців після припинення воєнного стану в Україні [3].

Тому зараз склалася унікальна ситуація, коли одні платники сплачують податки авансом, а інші – не платять за минулі податкові періоди. Коли одні подають декларації про майновий стан і доходи та беруть участь в одноразовому добровільному декларуванні, а інші – досі не видають фіскальні чеки. Тим не менше, надалі стан оподаткування буде менше залежати від змін нормативно-правового забезпечення, а більше – від трансформації стосунків між платниками податків та державою в цілому через вироблення нового суспільного механізму, в якому ключовими будуть євроінтеграційний вектор та несприйняття корупції.

Інформаційні джерела:

1. Бородіна О. М., Бурлай Т. В., Горшкова Н. І., Гончар Н. Ю., Дубровський В. І. Конкурентоспроможність економіки України: стан і перспективи підвищення: моногр. / Інститут економіки та прогнозування НАН України / І. В. Крючкова (ред.). – К.: Основа, 2007. – 488 с. – ISBN 978-966-699-228-7.

2. Податковий кодекс України : закон України від 2 груд. 2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

3. Оподаткування під час воєнного стану [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.bdo.ua/uk-ua/insights-2/taxes/taxation-during-martial-law>

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УМОВАХ ВІЙСЬКОВОГО СТАНУ

Кемза Р.Г., здоб. ОС «магістр»

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. **В.В. Макогон**

Державний біотехнологічний університет

Податкова система відіграє важливу роль у формуванні дохідної частини державного бюджету країни. Тому, на сьогодні актуальним постає питання щодо ефективності оподаткування суб'єктів господарювання. З введенням військового стану, були запроваджені деякі зміни стосовно оподаткування, але вони не вирішили проблеми щодо ефективності функціонування податкової системи України, через наявність прогалин в чинному законодавстві та неефективність цих нововведень.

Сучасний стан і особливості функціонування вітчизняної податкової системи, а також напрями її вдосконалення досліджувалися у працях Ю.М. Мельничука, Л.В. Трофімової, Т.В. Єфименко, Л.Н. Буркової, Г.А. Білецької тощо.

Перешкодами у розвитку формування податкової системи України є трансформації інституційного забезпечення, необхідність дерегуляції фіскального та монетарного законодавства, надмірне податкове навантаження, відсутність консенсусу у відносинах між фіскальною службою і платниками податків.

Нажаль податкова система України не у повній мірі відповідає вимогам інституційної вимоги її функціонування – зростання конкурентоспроможності національної економіки, стримує інвестиційну активність суб'єктів господарювання. Система формування державних доходів має переважно фіскальний характер. Реформування економіки супроводжувалося спробами вдосконалення інституційного забезпечення податкової системи, не завжди адекватними стану економіки, для якої притаманні структурні диспропорції, значна тінізація та низька культура розрахункова [1].

Збройна агресія з боку РФ обумовила необхідність прийняття Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо дії норм на період дії воєнного стану», який передбачає зміни оподаткування суб'єктів господарювання. Зокрема:

1) збільшено до 10 млрд грн граничний обсяг доходу для включення суб'єктів господарювання всіх організаційно-правових форм, до платниками єдиного податку третьої групи. При цьому вимога, щодо максимальної кількості осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах, що має не перевищувати десяти, тимчасово не застосовується. Обмеження, щодо переходу на третьою групу застосовуються щодо суб'єкти господарювання, які провадять діяльність з організації, проведення азартних ігор, лотерей, парі; займаються обміном іноземної валюти; виробляють, експортують, імпортують, реалізують підакцизні товари; займаються видобутком, реалізацію корисних копалин, страхових компаній тощо;

2) звільняються від сплати єдиного податку платники 1 та 2 груп;

3) звільняються від плати за землю та екологічного податку суб'єкти господарювання, що провадять діяльність на територіях, де ведуться (велися) бойові дії, або які були тимчасово окуповані;

4) вводиться мораторій на податкові перевірки крім камеральних перевірок декларацій або уточнюючих розрахунків (у разі їх подання), до яких подано заяву про повернення суми бюджетного відшкодування та раніше розпочатих фактичних перевірок.

б) зменшуються податки на пальне та товари для оборони. На період дії воєнного стану такі операції звільняються від оподаткування акцизним збором, а ставка ПДВ зменшується до 7 % [2].

Варто відмітити співпадіння у часі початку війни та введення спеціального податкового режиму «Дія Сіті» для технологічних компаній. Отримати його можуть юридичні особи, які зареєстровані в Україні. Резидент «Дія Сіті» – платник податку має відповідати таким вимогам:

1) бути зареєстрованим в Україні;

2) надавати одну або декілька ІТ-послуг, передбачених ч. 4 ст. 5 закону «Про стимулювання розвитку цифрової економіки України»;

3) понад 90 % його загального доходу має складати дохід від ІТ-послуг;

4) наймати мінімум 9 фізичних осіб за трудовими договорами або гіг-контрактами;

5) середній дохід на найняту фізичну особу має складати мінімум 1200 євро на місяць;

б) власники (кінцеві бенефіціари) відсутні в санкційному списку, не є резидентами і громадянами РФ та не зареєстровані у державах, включених до списку FATF.

У Міністерстві цифрової трансформації України звітували, що станом на 15.02.2023 р. вже 450 компаній (майже кожен п'ятий ІТ-бізнес) стали резидентами цього проекту.

Переваги пільгового податкового режиму «Дія Сіті»:

– спеціальний режим оподаткування податку на прибуток підприємств – для резидентів «Дія Сіті» він має назву «податок на виведений капітал» і складає 9 %, порівняно з зі ставкою 18 % на загальному режимі оподаткування;

– працівники та гіг-спеціалісти компаній резидентів «Дія Сіті» сплачують податок на доходи фізичних осіб за ставкою 5 % - на відміну від загальної ставки, яка складає 18 %.

При цьому, сплачувати знижений ПДФО необхідно з таких доходів:

– заробітна плата працівників резидентів «Дія Сіті»;

– винагорода гіг-спеціалістів за гіг-контрактами, укладеними з резидентами «Дія Сіті»;

– авторська винагорода за створення службового твору та передання прав на службові твори.

Варто зауважити, що військовий збір за ставкою 1,5 % та ЄСВ для працівників резидентів «Дія Сіті» зі ставкою 22 % від мінімальної зарплати сплачуються за загальним правилом, як і всіма іншими сферами бізнесу.

На сьогодні ІТ-бізнес лише починає досліджувати на практиці всі переваги та недоліки режиму «Дія Сіті». 2023 р. став першим звітним періодом для цього спеціального режиму оподаткування.

Для реалізації сучасних цілей України щодо вдосконалення податкової системи слід провести податкову реформу, яка б включала в себе:

- засоби автоматизації процесів оподаткування із залученням сучасних інформаційних технологій;
- поступову адаптацію сучасного законодавства України відповідно до законодавства Європейського Союзу;
- скорочення витрат платників на сплату податків і їх адміністрування;
- залучення іноземних інвестицій шляхом надання пільг на окремі види діяльності [3].

Отже, проблемами сучасної податкової системи України є: складність та неузгодженість податкового законодавства, нестабільність норм щодо оподаткування, надмірне податкове навантаження з боку контролюючих органів та постійні конфлікти між контролюючими органами та платниками податків, дублювання повноважень контролюючих органів, відсутність реальних пільг для стимуляції ведення господарської діяльності, відсутність механізму залучення іноземних інвестицій тощо. Варто додати, що безумовно правильним кроком є введення спеціального податкового режиму для технологічних компаній «Дія Сіті», який надає додаткові стимули для української ІТ-галузі.

Інформаційні джерела:

1. Мельничук Ю. М. Реформування податкової системи: Перспективні напрямки наукової думки: Юриспруденція. Тернопіль. 2020. С. 75–79.
2. Новації трудового законодавства 2023. Добірка матеріалів від експертів ligazakon. URL: https://biz.ligazakon.net/analytics/211542_podatkov-zmni-pd-chas-d-vonnogo-stanu-noviy-zakon (дата звернення 06.04.2023 р.)
3. Трофімова Л. В. Податкова політика і податкова система. Фінансове право. 2019. С. 364–370.

КОНЦЕПТ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Ларіна А.О., здоб. ОС «бакалавр»

Науковий керівник – д-р екон. наук, проф. **Н.Б. Кащена**

Державний біотехнологічний університет

За новітніх умов система інформаційної підтримки управлінських рішень щодо оборотних активів підприємства має забезпечувати формування і своєчасну передачу в режимі реального часу даних про їх склад, структуру, рух та ефективність використання у розрізах, що задовольняють потреби менеджменту. Її формуванню сприяє с дотримання вимог щодо:

- забезпечення уніфікованого та формалізованого процесу накопичення облікової інформації і створення звітів, що дають змогу різному рівню керівників через мінімальний набір кінцевих синтезованих показників володіти поточною та перспективною ситуацією щодо оборотних активів та їх складових;
- наявності широкого аналітичного інструментарію для обробки і аналізу облікової інформації щодо оборотних активів;
- забезпечення контрольної функції специфічних інформаційних потоків, що виникають в процесі обробки і аналізу даних з формування і використання оборотних активів;
- структуризації та раціоналізації інформаційних потоків між плануванням, регулюванням, обліком, контролем та аналізом оборотних активів;
- технічного і програмного забезпечення оперативного формування масивів планових і обліково-аналітичних даних, і своєчасної їх передачі зацікавленим користувачам;
- здатності залучати всі структурні підрозділи та служби підприємства в процесі ухвалення рішень щодо оборотних активів [1].

Наукове обґрунтування варіантів управлінських рішень щодо оборотних активів потребує системного підходу до реалізації аналітичних процедур і використання сучасного інструментарію аналізу, доцільність і послідовність застосування якого в процесі підготовки аналітичної інформації для управління має відповідати цілям, завданням і напрямкам аналізу, забезпечувати реалізацію функцій аналізу (оціночна, діагностична, пошукова) в інформаційно-аналітичній системі управління оборотними активами конкретного підприємства, їх адаптацію до запитів осіб, що приймають управлінські рішення, а також вимагає якісної організації аналітичного процесу за двома напрямками (аналіз формування та аналіз ефективності їх використання) із застосуванням системи відповідних показників і методів реалізації аналітичних процедур.

Аналіз формування оборотних активів передбачає оцінку їх наявності (в цілому і за окремими їх видами) та складу джерел фінансування оборотних активів підприємства, і завершується пошуком і залученням до практичної реалізації потенційних резервів покращення складу оборотних активів і джерел їх фінансування. Основу пошуку можливих резервів складають результати проведених досліджень, а заходи з їх практичної реалізації обумовлюються загальною політикою управління оборотними активами, що відповідає обраній стратегії розвитку підприємства.

Аналіз ефективності використання оборотних активів (в цілому і за окремими видами) передбачає оцінку: рівня ефективності використання оборотних активів підприємства (в цілому і за окремими їх видами) на підставі показників оборотності (в днях і кількості оборотів) і рентабельності; ступеня виконання плану і динаміки основних показників, що забезпечують підприємству прийнятні темпи економічного розвитку операційної діяльності. Якщо встановлено порушення динаміки темпових співвідношень, то слід

виявити їх причини і здійснити факторний аналіз показників ефективності використання оборотних активів, який дозволить виявити потенційні можливості прискорення оборотності і підвищення рентабельності оборотних активів, що забезпечать у подальшому зростання обсягів доходу і прибутку від операційної діяльності підприємства [2].

На підставі виявлених в процесі факторного аналізу наявності та ефективності використання оборотних активів резервів покращення їх складу і структури, збільшення оборотності та рентабельності розробляються пропозиції щодо перспектив і реальної можливості впровадження цих резервів в діяльність підприємства задля покращення основних показників господарювання. Особливу увагу при цьому надають кількісній характеристиці перспективних можливостей збільшення обсягів чистого доходу (виручки) від реалізації продукції і товарів та прибутку від операційної діяльності за рахунок покращення стану та підвищення ефективності використання оборотних активів, які можна буде реалізувати в майбутньому періоді.

Загалом підвищити ефективність формування і використання оборотних активів та тим самим збільшити обсяги чистого доходу (виручки) від реалізації продукції і товарів та прибутку від операційної діяльності можливо за рахунок впровадження заходів з: покращення організації рівня матеріального забезпечення виробничих потреб підприємства; оптимізації залишків виробничих и товарних ресурсів на складах підприємства; удосконалення форм організації виробництва та його інтенсифікації; застосування сучасних методів управління оборотними активами, які відповідають специфіки діяльності конкретних підприємств.

Інформаційні джерела:

1. Кащена Н. Б., Чміль Г. Л., Костинська М. В. Організаційно-інформаційна модель аналізу оборотних активів в контексті забезпечення стійкого розвитку підприємства. Information aspects of socio-economic systems' development: monograph. Wydawnictwo Wyższej Szkoły Technicznej w Katowicach, 2016. P. 366-374.

2. Кащена Н. Б., Цуканова О. В., Горошанська О. О. Удосконалення методики факторного аналізу рентабельності оборотних активів підприємств торгівлі. Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. 2010. Вип. 1. С. 42-49.

СТАН І ПРОБЛЕМИ ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ

Петришак Д.В., здоб. ОС «бакалавр»
Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. **Т.В. Мединська**
Львівський торговельно-економічний університет

Податкове регулювання є однією з функцій держави, яке передбачає застосування податків та інших обов'язкових платежів для забезпечення фінансування різноманітних галузей економіки та соціальної сфери. Податкове регулювання – це процес визначення та здійснення податкової політики держави, що передбачає встановлення податкових ставок, зборів порядку, їхнього збору, а також забезпечення контролю за виконанням податкового законодавства.

Основними завданнями податкового регулювання як елемента податкового механізму є: створення загального податкового клімату для розвитку чи припинення діяльності підприємств, забезпечення сприятливих умов оподаткування з метою стимулювання пріоритетних галузей та регіонів чи застосування стримуючої фіскальної державної політики [1, с. 27].

Сьогодні стан податкового регулювання в Україні непростий адже є, як позитивні, так і негативні моменти. З одного боку, в Україні досить розвинена система податкового регулювання, яка включає багато різних податків і зборів. Крім того, протягом останніх років було зроблено декілька кроків для спрощення податкових процедур і зменшення бюрократії, що мало позитивний вплив на бізнес-середовище країни, водночас, вітчизняна система податкового регулювання вимагає особливої уваги та трансформування.

Оскільки система податкового регулювання в Україні є досить складною та нестабільною, вона щороку потребує оновлення та вдосконалення.

Податкове регулювання в Україні під час війни є дуже важливим аспектом для забезпечення потреб оборони країни, а також забезпечення розвитку соціальних програм та інфраструктури.

Податковим кодексом під час воєнного стану передбачено звільнення від сплати деяких податків і зборів. Так, тимчасово, на період з 1.03.2022 р. по 31.12.2022 р., наступного за роком, у якому припиниться, чи скасується воєнний, надзвичайний стан, якщо об'єкти розташовані на територіях, на яких ведуться, чи велися бойові дії, або на територіях, тимчасово окупованих російською федерацією, звільнено:

- від плати за землю (земельного податку та орендної плати за земельні ділянки державної та комунальної власності);
- від загального мінімального податкового зобов'язання з власників землі;
- від екологічного податку, якщо стаціонарні джерела забруднення розташовані на окупованих територіях;
- від податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки.

Таблиця 1 – Основні проблеми та наслідки податкового регулювання*

Проблеми	Наслідки
Висока податкова ставка та складні процедури сплати податків	Збільшує витрати бізнесу на оподаткування.
Неефективне використання бюджетних коштів, що сплачуються у вигляді податків	Може призвести до зниження рівня життя громадян та погіршення умов підприємництва.
Недостатня кількість податкових органів, які здійснюють контроль за дотриманням податкового законодавства	Створює можливість для бізнесу уникати сплати податків та порушувати законодавство.
Ухилення від оподаткування та сплати податків	Втрата значної частини доходів державного бюджету та погіршення умов підприємництва. Загрожує до втрати доходів державного бюджету, нерівності в оподаткуванні, зниження довіри до державних інституцій.
Проблема нестабільності законодавства у цій галузі	Часті зміни податкового законодавства створюють додаткові труднощі для бізнесу та можуть спричинити неочікувані витрати.
Недостатній рівень довіри до податкової системи	Недостатня прозорість та непередбачуваність може призвести до недоотримання державним бюджетом потрібних коштів.
Відсутність ефективного механізму стягнення податкових боргів	Створює проблеми для бюджету та може привести до невідкладних бюджетних витрат на компенсацію втрачених коштів.
Недостатня розбіжність між податковим та бухгалтерським обліком	Може призвести до помилок в розрахунку податкових зобов'язань та несправних податкових платежів, а також до порушення законодавства з питань оподаткування.
Корупція	В податковій сфері може призвести до того, що деякі платники податків можуть уникати сплати податків, отримуючи пільги та інші переваги в обмін на хабарі або в іншій формі неправомірної вигоди.
Не визначення спеціальних режимів оподаткування для окремих платників податку	Може призвести до перезавантаження податковим тягарем деяких галузей, зниження конкурентоспроможності та виробництва.
Не збалансування інтересів усіх учасників податкових відносин	Може призвести до нерівних умов бізнесу, втрат доходів держави, втрати довіри до державних інституцій, зниження інвестицій та загальної економічної стабільності.

*Примітка. Табл. 1 складено за даними [2].

Якщо дані об'єкти були пошкоджені внаслідок військової агресії росії також звільняються від оподаткування. Змінами передбачено, що платники податків, які не мають змоги своєчасно виконувати свої податкові зобов'язання зі сплати податків і зборів та подання звітності звільняються від відповідальності за недотримання норм податкового законодавства. Однак,

після скасування воєнного стану податковий обов'язок повинен бути виконаний протягом 6 місяців [3].

Загалом, ефективне податкове регулювання потребує постійного оновлення та вдосконалення законодавства, посилення механізмів стягнення податкових боргів та зменшення тіньової економіки, забезпечення прозорості та доступності інформації. Для вирішення цих питань в Україні проводяться реформи у сфері податкового регулювання.

Одним із них є спрощення процедур оподаткування та зниження ставок корпоративного податку. Це зменшить податкові витрати бізнесу та сприятиме розвитку легальної економіки. Також варто вжити заходи щодо протидії корупції та зловживанням владою при використанні бюджетних коштів. Важливо забезпечити прозорість та підзвітність використання бюджетних коштів та управління державними фінансами. Для забезпечення дотримання податкового законодавства важливо посилити податковий контроль та забезпечити ефективну роботу податкових органів. Це дозволить платникам податків підтримувати високий рівень дотримання податкового законодавства та сприяти розвитку економіки країни.

Український уряд вживає заходів для вдосконалення системи податкового регулювання, зокрема, запроваджує електронні послуги та скорочує податкові процедури. Однак, чимало треба зробити для того, щоб система податкового регулювання в Україні стала більш ефективною та прозорою.

Інформаційні джерела:

1. Мединська Т. В., Стройний І. М. Податкове регулювання розвитку малого підприємництва в Україні. *Інноваційна економіка*, 2018. № 9-10 (77). С. 27-31.
2. Десятнюк, О. М., Гузела І. А.. Проблеми і напрямки модернізації податкового регулювання в Україні. *Світ фінансів*. №56 (2019). С. 58-68.
3. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо вдосконалення законодавства на період дії воєнного стану» від 05.04.2022 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2142-20>.
4. Жук О. І., Гой Н. В. Податкове стимулювання розвитку бізнесу в умовах війни. *Підприємництво і торгівля*. №33 (2022). С. 44-48.

АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ТОВАРНими ЗАПАСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Самцова В.Д., здоб. ОС «бакалавр»

Науковий керівник – д-р екон. наук, проф. **Н.Б. Кащена**

Державний біотехнологічний університет

Основною метою формування та підтримки достатності товарних запасів є безперебійне задоволення потреб клієнтів, виконання планів продажу, відвантажень тощо. Тому управління товарними запасами має мати регулярний характер і ґрунтуватися на об'єктивних і достовірних даних. Практична

значущість окреслених питань визначає доцільність розбудови аналітичного забезпечення управління товарними запасами підприємства.

Важливу роль у вирішенні проблем менеджменту товарних запасів підприємств торгівлі відіграє поліпшення організаційного забезпечення і подальше вдосконалення методики їх аналізу у розрізі двох напрямів:

- оцінка наявності товарних запасів – передбачає аналіз забезпеченості підприємства товарними запасами та формування товарного забезпечення обсягу товарообороту;

- оцінка ефективності використання товарних запасів – передбачає оцінку раціональності і результативності використання товарних запасів підприємства.

В рамках кожного з напрямів аналізу слід реалізувати завдання щодо:

- визначення ступеня виконання плану і динаміки розвитку показників наявності та ефективності використання товарних запасів за загальним обсягом, складом, структурою та асортиментом;

- виявлення причин зміни показників, та їх кількісне вимірювання;

- оцінки впливу чинників, пов'язаних зі зміною товарних запасів, на обсяг товарообороту і прибуток;

- пошуку внутрішніх резервів зростання обсягів товарообороту і прибутку за рахунок поліпшення рівня використання товарних запасів.

Оцінку наявності товарних запасів слід здійснювати з позиції забезпеченості підприємства товарними запасами та з позиції формування товарного забезпечення обсягу товарообороту на підставі даних обліку [1]. В процесі аналізу забезпеченості підприємства товарними запасами слід досліджувати стан і динаміку товарних запасів, сезонні зміни у їх складі, якість товарних запасів, причини їх зміни та визначати оптимальний розмір товарних запасів підприємства в цілому і за окремими їх видами. Аналіз формування товарного забезпечення обсягу товарообороту слід здійснювати за обсягом надходження товарів на підприємство (як в цілому, так і в розрізі окремих товарних груп і товарів, джерел надходження, постачальників, а також структурних підрозділів і періодів часу), якістю і відповідністю структури надходження товарів обсягу реалізації і товарним потребам підприємства [2].

Оцінка ефективності використання товарних запасів підприємств торгівлі традиційно здійснюється на підставі дослідження змін показників оборотності і рентабельності товарних запасів. Між цими показниками існує тісний взаємозв'язок, а саме – прискорення оборотності обумовлює збільшення рентабельності і, відповідно, розміру прибутку від реалізації товарів.

Отже, ефективне управління товарними запасами підприємств торгівлі потребує відповідного аналітичного забезпечення цього процесу. Дієвість методики аналізу товарних запасів забезпечується системністю оцінки наявності та ефективності використання товарних запасів в інформаційній системі управління запасами.

Управління запасами з використанням систем бізнес-аналітики дозволяє вирішити проблеми, що виникають, без залучання фахівців по роботі з даними на регулярній основі. Програмне забезпечення збере та опрацює наявну інформацію, представивши її у зручному для сприйняття форматі кожному бізнес-користувачу.

Оновлена система управління товарними запасами дозволить: оптимізувати витрати компанії, купуючи менше продуктів про запас; підвищити рівень обслуговування за допомогою кращої доступності необхідних товарів; ефективніше використати активи компанії; підготуватися до сезонної зміни попиту чи потреби організації у окремих продуктах; недопущення накопичення дорогих товарних запасів; скоротити суми списань; правильно скоригувати кількість продуктів на складі при збільшенні та скороченні асортименту чи кількості контрагентів; уникнути відсутності потрібного товару на складі.

Аналітичне забезпечення дозволяє використовувати в управлінні запасами історичні дані про відвантаження, розподіл товарів за торговельними точками, оборотність. Контролюючи найбільш важливі для бізнесу показники, уповноважені особи зможуть постійно підтримувати наявність достатньої кількості товарів на складах не нижче за критичний рівень, але не допускати перезатоварювання.

На завершення зазначимо, що аналітичне забезпечення управління товарними запасами для підприємства є механізмом, який дозволяє уникнути дефіциту товарів у ритейлерів. Відсутність певних товарів може призвести до втрати частини доходу та дострокового розірвання контрактів. Використання бізнес-аналітики дозволить забезпечити виробничий процес усім необхідним з урахуванням: зміни попиту на товари; скорочення кількості продуктів, які продаються зі знижкою та чи утилізуються; періодичності відвантаження; необхідності виконувати термінові позапланові замовлення.

Інформаційні джерела:

1. Сідорова Т. О., Кащена Н.Б., Лисак Г.Г. Удосконалення методики аналізу товарних запасів підприємства. Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. 2013. Вип. 1(1). С. 23-30. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp_2013_1\(1\)_6](http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp_2013_1(1)_6).

2. Кащена Н. Б., Носач Н. М. Облік реалізації товарів в підприємствах торгівлі. Економіка та суспільство. 2016. № 17. URL: <http://economyandsociety.in.ua/journal-7/14-stati-7/642-kashchena-n-b-nosach-n-m>.

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ОЦІНКА ЙОГО ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ

Ткаченко Є.С., здоб. ОС «бакалавр»

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. **О.В. Горох**
Державний біотехнологічний університет

Фінансова стійкість підприємства є ключовим показником, який характеризує його здатність до відшкодування витрат та забезпечення прибутку в майбутньому. Аналіз фінансових показників, таких як рентабельність, ліквідність, фінансова стійкість та інші, може допомогти інвесторам зрозуміти рівень ризику та доходності підприємства [1].

Інвестиційна привабливість підприємства визначається рядом факторів, таких як ефективність використання активів, потенціал для росту та розвитку, стабільність ринку та конкурентна позиція. Детальний аналіз цих факторів дозволяє інвесторам оцінити потенціал доходності та ризику вкладення коштів у підприємство [2].

Українські підприємства мають специфічні особливості, які необхідно враховувати при аналізі їх фінансової стійкості та інвестиційної привабливості. Наприклад, в Україні часто відсутній розгалужений ринок капіталу та фінансових інструментів, що може знизити привабливість інвестицій. Також, в Україні висока ризиковість зумовлює необхідність більш детального аналізу фінансових показників та ризиків, пов'язаних зі змінами в економічному та політичному середовищі.

Для проведення аналізу фінансової стійкості та оцінки інвестиційної привабливості підприємства необхідно використовувати різні методи та підходи. Наприклад, метод аналізу показників фінансової стійкості дозволяє оцінити здатність підприємства відшкодувати свої витрати та забезпечувати прибуток. Також, для оцінки інвестиційної привабливості підприємства можна використовувати метод аналізу конкурентного середовища та SWOT-аналіз.

Важливим етапом при аналізі фінансової стійкості та інвестиційної привабливості є порівняння показників з аналогічними показниками інших підприємств відповідної галузі. Це дозволяє визначити, наскільки підприємство ефективно використовує свої ресурси та порівняти його з конкурентами на ринку.

Крім того, необхідно враховувати макроекономічні тенденції та ризику, які можуть вплинути на фінансову стійкість підприємства. Наприклад, зміни в економічному кліматі, фінансових регуляторах та політичних ризиках можуть суттєво знизити інвестиційну привабливість підприємства. Тому, при проведенні аналізу фінансової стійкості та оцінці інвестиційної привабливості підприємства необхідно враховувати не лише внутрішні, але й зовнішні фактори [3].

Важливим елементом аналізу фінансової стійкості є оцінка ризиків, пов'язаних зі зміною фінансових показників та зовнішніми факторами. Наприклад, ризики пов'язані з кредитами, валютним курсом, зміною цін на сировинні матеріали, можуть вплинути на фінансові результати підприємства. Оцінка ризиків та їх ефективне управління можуть допомогти зменшити негативний вплив зовнішніх факторів на фінансову стійкість підприємства.

Важливим елементом аналізу фінансової стійкості підприємства є оцінка ефективності його управління. Ефективне управління може забезпечити стабільний фінансовий результат та збільшити інвестиційну привабливість підприємства. Оцінка ефективності управління включає аналіз таких показників, як оборотність активів, рентабельність, ефективність управління запасами та інші [4].

У сучасних умовах важливим елементом аналізу фінансової стійкості та оцінки інвестиційної привабливості підприємства є використання інноваційних технологій та цифрових інструментів. Це дозволяє підприємствам ефективніше використовувати свої ресурси, зменшувати витрати та підвищувати якість продукції чи послуг. Оцінка рівня використання інноваційних технологій може

бути проведена за допомогою таких показників, як кількість патентів, інвестиції в дослідження та розвиток, кількість нових продуктів та послуг.

До інших факторів, які впливають на фінансову стійкість та інвестиційну привабливість підприємства, можна віднести його репутацію та соціальну відповідальність. Позитивна репутація допомагає залучати нових інвесторів та зберігати існуючих клієнтів. Соціальна відповідальність означає відповідальність підприємства перед суспільством та довкіллям, яка включає в себе дотримання вимог законодавства, екологічні та соціальні стандарти, а також розвиток співпраці з місцевою громадою.

Для того, щоб збільшити інвестиційну привабливість підприємства можуть зменшувати ризики, залучати інвестиції, розвивати нові продукти та послуги, а також вдосконалювати механізми управління [5].

У кінцевому результаті, аналіз фінансової стійкості та оцінка інвестиційної привабливості підприємства є складним та багатоаспектним процесом. Для досягнення успіху необхідно враховувати різноманітні чинники, такі як фінансові показники, ризики, ефективність управління, використання інноваційних технологій, репутацію та соціальну відповідальність. Врахування всіх цих факторів допоможе забезпечити стійкий розвиток підприємства та його успішну інтеграцію на ринку.

Інформаційні джерела:

1. Іванова О. Аналіз фінансової стійкості підприємства. Економіка. Фінанси. Право. 2019. С. 25-30.
2. Біленький А. Аналіз інвестиційної привабливості підприємства. Економіка. Менеджмент. Інновації. 2017. С. 55-53
3. Луценко Н. Вплив макроекономічних факторів на фінансову стійкість підприємств. Економічні науки. 2018. С. 70-72
4. Грищенко Т. Оцінка ризиків інвестування в підприємства. Економічні науки. 2020. С. 98-101
5. Кузьменко Т. Збільшення інвестиційної привабливості підприємства. Економічні науки. 2021. С. 82-83

МЕТОДИ ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ В КОРПОРАТИВНИХ ФІНАНСАХ

Чеботарьова А.П., здоб. ОС «бакалавр»

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. **В.С. Міщенко**

Державний біотехнологічний університет

Фінансовий аналіз являє собою процес дослідження фінансового стану та основних результатів фінансової діяльності підприємства з метою виявлення резервів підвищення його ринкової вартості та забезпечення ефективного розвитку.

Для аналізу фінансового стану підприємства застосовується низка спеціальних систем та методів аналізу, що дозволяють дати кількісну оцінку фінансового стану та розробити напрямки щодо його зміцнення:

- горизонтальний (тимчасовий) аналіз – порівняння кожної позиції звітності з попереднім періодом;
- вертикальний (структурний) аналіз - визначення структури фінансових показників;
- інтегральний фінансовий аналіз – дозволяє отримати найбільш поглиблену оцінку умов формування окремих агрегованих фінансових показників;
- аналіз відносних показників (фінансових коефіцієнтів) – розрахунок числових відносин різних форм звітності, визначення взаємозв'язків показників;
- порівняльний аналіз - базується на зіставленні значень окремих груп аналогічних показників між собою;

Аналіз фінансового стану підприємства доцільно виконувати за етапами. Він включає послідовне проведення аналізу: показників платоспроможності (ліквідності), фінансової стійкості, ділової активності; кредитоспроможності підприємства та ліквідності його балансу.

На першому етапі проводять загальний аналіз фінансового стану на підставі експрес-аналізу балансу підприємства. Насамперед, порівнюють підсумок балансу наприкінці періоду із підсумком початку року. Експрес-аналіз може проводитись щомісяця чи щокварталу, залежно від складання балансу. Його метою є оцінка поточного стану та динаміки економічного потенціалу, ринкової та інвестиційної активності. Це аналіз «по горизонталі», що дозволяє визначити загальний напрямок зміни фінансового стану підприємства. Якщо результат балансу зростає, то фінансовий стан оцінюється позитивно. Далі визначають характер зміни окремих статей балансу. Позитивно характеризує фінансовий стан підприємства збільшення в активі балансу залишків коштів, короткострокових та довгострокових фінансових вкладень, нематеріальних активів та виробничих запасів. До позитивних характеристик фінансового стану за пасивом відносяться збільшення суми прибутку, доходів майбутніх періодів, фондів накопичення та цільового фінансування, до негативних - збільшення дебіторської заборгованості в пасиві.

На другому етапі виконуються розрахунки базових коефіцієнтів, які характеризують фінансове становище, та його порівняння з нормативними показниками, проводиться аналіз відхилень. Аналіз ліквідності за базовими коефіцієнтами має доповнюватися одночасним аналізом структури активів балансу за класом ліквідності.

Основна мета експрес-аналізу - загальна оцінка майнового стану суб'єкта господарювання, обсягу і структури залучених ним коштів, його ліквідності та платоспроможності, виявлення основних тенденцій їх зміни.

Слід зазначити, що попередній аналіз здійснюється за даними публічної звітності і орієнтований в основному на зовнішніх користувачів.

Поглиблений аналіз, який здійснюється із залученням даних управлінського обліку, розрахований на осіб, які приймають управлінські рішення, що виробляють фінансову стратегію суб'єкта господарювання.

Вертикальний аналіз - подання даних звітності як відносних показників через питому вагу кожної статті у загальному підсумку звітності та оцінка їх зміни у динаміці. Відносні показники згладжують вплив інфляції, що дозволяє досить об'єктивно оцінити зміни, що відбуваються.

Трендовий аналіз є різновидом горизонтального аналізу, орієнтованого перспективу. Він передбачає вивчення показників за максимально можливий період часу, кожна позиція звітності порівнюється зі значеннями аналізованих показників за ряд попередніх періодів і визначається тренд, тобто основна тенденція розвитку показника, що повторюється.

Порівняльний (просторовий) аналіз – це порівняння та оцінка показників діяльності організації з показниками організацій – конкурентів, середніми господарськими даними, з нормативами тощо.

Аналіз коефіцієнтів (відносних показників) передбачає розрахунок та оцінку співвідношень різних видів коштів та джерел, показників ефективності використання ресурсів організації. Одночасне використання всіх методів дає можливість найоб'єктивніше оцінити фінансове становище організації, її надійність, перспективу розвитку. Об'єктивну оцінку фінансового становища організації дозволяє лише одночасне вивчення всіх показників. Повнота та достовірність результатів аналізу фінансового стану визначаються доступністю інформації для зовнішніх та внутрішніх користувачів та дозволяють розробити шляхи щодо його зміцнення.

Таким чином, у ході аналізу фінансового стану підприємства можуть використовуватися найрізноманітніші прийоми, методи та моделі аналізу. Їх кількість та широта застосування залежить від конкретних цілей аналізу та визначаються його завданнями в кожному окремому випадку. Саме удосконаленню методики, методів, прийомів та способів аналізу фінансового стану підприємств різних галузей національної економіки і будуть присвячені подальші наші дослідження.

Інформаційні джерела:

1. Білик М.Д., Павловська О.В., Притуляк Н.М., Невмержицька Н.Ю. Фінансовий аналіз: Навч. посіб.

2. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: Навч. посібник. К. КНЕУ. 2009

КОМПЛЕКСНИЙ АНАЛІЗ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Чепелєва А.В., здоб. ОС «бакалавр»

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. Р.М. Остапенко

Державний біотехнологічний університет

У ринковій економіці основою є підприємство (незалежно від структури власності), що вимагає проведення економічного аналізу переважно на мікрорівні, тобто на рівні окремих підприємств. Аналіз на мікрорівні наповнений досить специфічним змістом, пов'язаним з повсякденною фінансово-господарською діяльністю, таким як

Важливу роль у реалізації цього завдання відіграє економічний аналіз підприємства, його колективу, менеджерів, власників та інших корпоративних суб'єктів. Економічний аналіз використовується для формулювання стратегії і тактики розвитку підприємства, для демонстрації та контролю планових і управлінських рішень [1].

Для ефективного управління агропромисловим комплексом та його складовими кожен керівник, фахівець і окремий працівник повинен володіти необхідною інформацією про наявні земельні, трудові, матеріально-технічні та фінансові ресурси, використовувати інформацію про перебіг і досягнуті результати виробничих і потенційних процесів, збирати, розвивати й аналізувати економічну інформацію. Вони повинні володіти необхідними знаннями. Економічний аналіз є елементом і однією з найважливіших функцій управління. Всебічний і систематичний аналіз відтворювальних процесів в аграрному секторі є необхідною умовою ефективного управління і має бути невід'ємною частиною управлінської діяльності на всіх рівнях - від підприємств та їхніх внутрішніх чинників до державного управління. Він є основою не тільки для вибору стратегій та обґрунтування управлінських рішень, а й для перевірки їхньої ефективності та отримання вигод від підприємницької діяльності [2].

Використання аналітичних методів в управлінні допомагає створити умови для достовірної оцінки стану та можливостей різних сфер діяльності, своєчасного виявлення тенденцій, прогнозування їх розвитку, встановлення напряму соціально-економічної політики та підвищення ефективності господарської діяльності на основі оцінки результатів бізнесу. Маркетизація агропромислового сектору призвела до того, що економічний аналіз проводять здебільшого на мікрорівні, тобто на рівні окремих підприємств та їх структурних підрозділів, оскільки ці низові ланки, незалежно від структури власності, становлять основу ринкової економіки.

В умовах ринкових відносин аналіз на мікрорівні наповнюється винятково конкретним змістом, пов'язаним із повсякденною господарською та комерційною діяльністю підприємства, його секторів і власників [3].

Обґрунтування та реалізація бізнес-планів; об'єктивне визначення наявності та використання виробничих ресурсів; вивчення можливостей

виробництва, збуту, попиту та пропозиції; взаємовідносини з конкретними постачальниками ресурсів і споживачами готової продукції; оцінка кінцевих результатів виробничої та збутової діяльності; конкурентоспроможність продукції та кон'юнктура ринку; фінансовий стан підприємства; вивчення соціальної спрямованості АПК; соціальний захист населення. Вона охоплює широке коло питань, пов'язаних з такими сферами. Водночас макроекономічний аналіз набуває дедалі більшого значення в реалізації національної програми соціально-економічного розвитку України та її регіонів.

Перехід до ринкової економіки потребує системного аналізу процесів формування ринкових відносин і конкурентного середовища у сфері виробництва та розподілу товарів. Для цього необхідне аналітичне забезпечення створення нових форм власності та господарювання, малих і середніх підприємств, розвитку домашніх господарств та альтернативних державним структурних форм організації виробництва, включаючи іноземний капітал.

Важливу роль відіграє організація аналітичної роботи, пов'язаної з формуванням ринкових інфраструктур, таких як процес побудови мереж банків і кредитних установ, торговельних, збутових та інших ринкових посередницьких організацій, обмінних центрів, термінології, посередників, аудиторських компаній, валютних бірж та аукціонів [4].

Відповідно до політики розвитку ринкових відносин необхідно посилити аналітичні дослідження економічної ситуації. У країнах з неринковою економікою аналіз економічної ситуації практично не проводився, його замінював оперативний аналіз ходу виконання планових завдань. У сучасних умовах необхідно створити інформаційну базу для аналізу економічної ситуації, приділяючи особливу увагу макроекономічним умовам, паритету цін, інфляції, банкрутству, зайнятості та безробіттю.

Інформаційні джерела:

1. Ковальчук Т. М. Аналіз господарської діяльності: теорія, методика, розбір конкретних ситуацій: навчальний посібник. / Т. М. Ковальчук. – Київ: центр учбової літератури, 2012. – 326 с.
2. Мошенський С. В. Економічний аналіз: Підручник для студентів економічних спеціальностей ВНЗ / С. В. Мошенський, О. В. Олійник. – Житомир: ПП «Рута», 2007. – 704 с.
3. Репіна І. М. Трансформаційний аналіз та прогноз розвитку інноваційного підприємства в Україні / І. М. Репіна. // Економіка України. – 2018. – С. 19–27.
4. Савицька Т. В. Економічний аналіз діяльності підприємства / Т. В. Савицька. – Київ: Знання, 2007. – 668 с.

Секція 3

СУЧАСНІ ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ І ТЕХНОЛОГІЇ В УПРАВЛІННІ ЕКОНОМІКОЮ

ЦИФРОВІЗАЦІЯ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ В КРИЗОВИХ УМОВАХ

Бєляков А.Л., здоб. ОС «бакалавр»

Науковий керівник – д-р екон. наук, проф. **О.В. Мандич**

Державний біотехнологічний університет

Адаптація до кризових умов у бізнесі зумовлює необхідність залучення новітніх інструментів фінансового забезпечення. Одним з таких є перехід до цифрового простору та створення можливостей цифровізації всередині компаній.

Позитивними напрямками забезпечення цифровізованої фінансової системи можна вважати наступні:

- розширення можливостей управління капіталом суб'єктів бізнесу;
- скорочення витрат при взаємодії учасників фінансового ринку;
- прискорення руху фінансових операцій;
- збільшення територіального покриття для фінансових послуг;
- підвищення прозорості відносин на фінансовому ринку [1].

Одночасно розвиток залучення інформаційних технологій викликав актуалізацію таких сегментів, як P2P, онлайн-скоринг, алгоритмічна торгівля [1].

Залучення сучасних інформаційних платформ для провадження фінансової активності суб'єктів бізнесу вимагає створення digital-стратегії компанії [2]. Формування такої стратегії в умовах невизначеності, які наразі для країни є складними та непередбачуваними, має базуватись на опрацюванні підходів (системного, функціонального, процесного, комплексного).

Вирішення проблем цифрової адаптації бізнесу лежить в площині створення моделі розвитку, яка включатиме:

- переведення бізнесу на онлайн платформу;
- залучення можливостей інформаційного розвитку внутрішніх систем фінансового забезпечення;
- опрацювання механізмів взаємодії між окремими структурними елементами;
- формування стратегії цифрового розвитку в кожному окремому секторі;
- проведення досліджень загроз та ризиків, які виникатимуть в процесі реалізації [2].

Взаємодія між внутрішнім фінансовим механізмом компанії та ринковими можливостями для фінансової активності є базисом створення конкурентних переваг та стратегій фінансового забезпечення на період відновлення країни.

Інформаційні джерела:

1. Шевченко О.М., Рудич Л.В. Розвиток фінансових технологій в умовах цифровізації економіки України [Електронний ресурс]. Ефективна економіка. 2020. № 7. URL : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=8053>. – DOI: 10.32702/2307-2105-2020.7.61
2. Мандич О.В., Бабко Н.М., Колодненко Н.В., Устік Т.В. Формування digital-стратегії компанії. Український журнал прикладної економіки та техніки. 2022. Том 7. № 4. С. 10-15. DOI: <https://doi.org/10.36887/2415-8453-2022-4-1>

ДІДЖИТАЛ-ТЕХНОЛОГІЇ В АГРОБІЗНЕСІ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗАПРОВАДЖЕННЯ

Білоусько Р.С., здобувач PhD

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. **В.М. Петров**

Державний біотехнологічний університет

Цифрова економіка є результатом цифрової трансформації, четвертого етапу глобалізації, який складається з фундаментальних змін у структурі світової економіки на основі глобальної віртуалізації. Щоб відповідати умовами бізнес-середовища, підприємства обирають цифровий шлях розвитку. Практика показує, що такий вибір дозволяє забезпечити високі темпи економічного розвитку, ефективність роботи в довгостроковій перспективі та підвищити конкурентоспроможність на внутрішньому та світовому ринках [1].

Дослідники проблем діджиталізації в аграрній сфері стверджують, що тільки за умови цифрової трансформації агробізнесу можливо впоратися зі зростаючими конкурентними викликами, забезпечити продовольчу безпеку, ефективно здійснювати раціональне управління природними ресурсами, формувати потенціал для протистояння кліматичним змінам тощо. Так, вони відмічають, що в українському сільському господарстві задіяно близько 80% земельного фонду країни. При цьому близько 50% родючих ґрунтів перебувають у стані ерозії через недбале використання, а понад 22% площ засіяні соняшником. Аналітика великих даних дозволить створити понад 70 млрд. дол США прибутку дрібним агровиробниками та збільшить виробництво на 150 млн. т. Блокчейн для обліку сприятиме зменшенню втрат продукції на 30 млн. т. А точне сільське господарство може призвести до зменшення витрат на 100 млрд. дол США, збільшення виробництва аграрної продукції на 300 млн. т і зменшити споживання води на 180 млрд. м³ [2].

Діджиталізація агробізнесу – це, насамперед, оптимізація бізнесу шляхом впровадження ІТ-рішень та відповідного технічного устаткування. Такі

технології допомагають удосконалювати діяльність підприємства у різних напрямках: маркетинг, логістика, внутрішні процеси тощо. Діджиталізація є безперервним процесом. Керівникам агропідприємств потрібно бути готовим до того, що, впровадивши в роботу підприємства будь-яке програмне забезпечення, його доведеться оновлювати та покращувати відповідно до нових напрямків на ринку технологічних розробок.

Переваги діджиталізації безперечні – це й автоматизація рутинних процесів та спрощення деяких завдань, розширення цільової аудиторії, каналів продажу, скорочення бюджету на реалізацію маркетингових стратегій без шкоди ефективності просування, коригування діяльності підприємства завдяки аналітичним даним, збільшення фінансової вигоди з допомогою скорочення нерентабельних вкладень та ін.

В той же час, серед головних недоліків потрібно відмітити те, що тривалість та вартість впровадження цифрових рішень можуть не відповідати очікуванням власника підприємства, а також, проблемою є нестача кваліфікованих працівників для підтримки інструментів діджиталізації.

Але, попри всі перешкоди та труднощі на шляху діджиталізації, вже сьогодні ми маємо приклади успішного запровадження діджитал-технологій в агробізнесі. Серед найбільш популярних технологій, які використовуються під час управління бізнес-процесами в підприємствах агробізнесу, можна відмітити такі:

- AgriChain – єдина цифрова платформа з он-лайн – модулями роботи підрозділів. Дозволяє автоматизувати звітність, документообіг, оперативне управління, планування управління земельним банком, здійснювати моніторинг посівів, управляти виробництвом, складами, закупівлями і поставками ТМЦ, контролювати роботу техніки, логістику ресурсів та готової продукції.

- Agro Office (Yara) – пріоритетом є контроль використання товарно – матеріальних цінностей. Здійснює управління господарськими вузлами (склад, нафтогосподарство), моніторинг польових робіт (збір, контроль та аналіз даних щодо управління бізнес-процесами виробництва сільськогосподарської продукції та логістики) та аналізує данні на базі моніторингу полів, виробничих процесів, обігу палива, GPS-трекінгу.

- AgriEye – контроль бізнес-процесів виробництва, отримання високої якості врожаю при найменших витратах (проведення агро моніторингу, аналітика даних щодо прогнозу врожаю, вологості, типу ґрунтів, аналітика даних щодо часу одержання сходів агрокультури) [3].

Наведені технології, в цілому, чинять позитивний вплив на збільшення врожайності агрокультур, підвищення якості сільськогосподарської продукції, родючості ґрунту, зниження захворюваності та забур'яненості посівів, підвищення стійкості рослин до шкідників, отримання екологічно-чистої або безпечної продукції, сприяють оптимізації виробничих процесів та зменшенню виробничих витрат.

Перспективи розвитку цифрових технологій в аграрній сфері відкривають багато можливостей від економічних вигід до мінімізації негативного впливу хімізації на навколишнє середовище. Так, безпілотні літальні апарати,

супутники, датчики, сенсори дозволяють діагностувати стан розвитку рослин, можуть контролювати стан ґрунту, зміни в його агрохімічному складі, температурний режим тощо. Інформаційний масив з високою точністю систематизується та надається для аналізу у вигляді корисних відомостей, що допомагає підприємцю ухвалити ефективні рішення.

Потрібно також зазначити, що через повномасштабне вторгнення агробізнес зазнав величезних втрат. За розрахунками Української природоохоронної групи, від початку повномасштабного наступу Росії приблизно 34% території України становлять зони, де вже наявне або є ризик системного порушення поверхневого шару ґрунтів або ж забруднення (мінами, нафтопродуктами, нерозірваними боєприпасами тощо). Обстріли також порушили екосистему мікроорганізмів, які перетворюють ґрунтовий матеріал в поживні речовини для сільськогосподарських культур. Серед способів відновлення ґрунтів - консервація, тобто виведення земель із господарського використання та насадження на цих територіях багаторічних трав, заліснення або ренатуралізація, тобто поступове повернення до природного стану. Іншим способом є рекультивація ґрунтів де застосовують технології, підібрані відповідно до типу ґрунту, рельєфу, кліматичних умов, тощо [5]. І в даному випадку, ми вважаємо, що саме діджитал-технології сприятимуть відновленню та рекультивації забруднених полів.

Але здійснення таких заходів, як відновлення земельних ресурсів та повоєнна підтримка підприємств агробізнесу, які оказались у скрутному становищі, повинні бути серед державних пріоритетів. При цьому підтримку необхідно здійснювати на кількох рівнях: безпека, першочергові кроки і тривалі програми, спрямовані на відновлення і подальший розвиток галузі, серед яких програми діджиталізації виробничих, маркетингових та інших бізнес - процесів.

Інформаційні джерела:

1. Білоусько Т. Ю., Мільман Л.М., Білоусько Р.С. Цифрова економіка - новий тренд економічного розвитку України. Ефективна економіка. 2022. №12. URL: <https://nauka.com.ua/index.php/ee/article/view/920/930>
2. Ляшенко В., Вишневський О. Цифрова модернізація економіки України як можливість проривного розвитку: монографія. Київ. НАН України, Інститут економіки промисловості. 2018. 252 с.
3. Горобець Н. М. Напрямки діджиталізації аграрного виробництва: Economy, finance, law: current problems and development prospects: collective monograph. Anisiia Tomanek OSVČ. Prague Czech Republic. 2020. P. 5–15.
4. Цифровізація агросектору в дії. URL: <https://agronews.ua/news/czyfrovizacziya-agrosektora-v-diyi/> (дата звернення: 04.04.2023)
5. Земля у вогні. Як війна впливає на ґрунти. URL: <https://zn.ua/ukr/ECOLOGY/zemlja-u-vohni-jak-vijna-vplivaje-na-grunti.html> (дата звернення: 05.04.2023)

ЦИФРОВІ ТЕХНОЛОГІЇ В СФЕРІ ФІНАНСІВ

Гаркуша Є.Ю., здоб. ОС «магістр»

Науковий керівник – д-р екон. наук, проф. О.В. Мандич

Державний біотехнологічний університет

Останні роки у світі швидко розвиваються цифрові технології та впроваджуються в життя. Україна є однією із передових країн де розвиток іде дуже швидко. Цифровізацію варто розглядати як інструмент, а не як самоціль. За системою державного підходу цифрові технології стимулюватимуть створення робочих місць, підвищення продуктивності, темпів економічного зростання та якості життя громадян України [1, 2].

Із простих моментів у житті, що стосуються даної теми ми бачили як еволюціонував звичайний стільниковий телефон до смартфона, використання у ньому великої кількості месенджерів та додатків (наприклад, Uber, ID-банкінг, ДІА та інші), за допомогою яких можна звільнити велику кількість часу, полегшити життя, та контролювати свої фінанси у будь-який час у будь-якому місці, потрібен телефон та інтернет. Серед наведених прикладів, на нашу думку, «ДІА» є досить привабливим та цікавим продуктом, розробленим в нашій країні. Лише в одному додатку ви маєте змогу зберігати усі необхідні документи, робити звіти, оплатити податки, проводити голосування на державному рівні, донатити на важливі речі, робити різні державні заявки. Також на базі цієї програми розроблено інший додаток: Дія.City - це унікальний правовий та податковий простір для ІТ-компаній в Україні. Тут можна вести бізнес відкрито, вигідно і зручно. Для обліку та аудиту є велика кількість варіантів для використання починаючи від Електронного кабінету платника, електронній документації в електронному кабінеті будь-якого банку (Приват, Моно і т.д.), є розділ в ДІІ. Також з'явилося багато аналогів замість агресорського 1С. Програми бухгалтерського обліку: Bookkeeper; Бухгалтерія А5; Дебет Плюс; Своя технологія; Athena; Openbravo; GrossBe; Tria. Сервіси подачі он-лайн звітності: Медок; АртЗвіт; Соната. «Вчасно» є відносно новим варіантом для роботи з обміну документів, підходить для всіх типів компаній, зручний у використанні та економить витрати на пересилці документів поштою.

На нашу думку, найближчим часом буде все більше технологій, які будуть полегшувати виконувати деякі процедури у різних сферах, так як час зараз є дуже цінним і його потрібно використовувати ефективно, а також з приходом на ринок штучного інтелекту та впровадження його у різні програми.

Інформаційні джерела:

1. Науменко А. О., Устік Т. В., Колодненко Н.В. Реінжиніринг бізнес-проектів: організаційні, управлінські та фінансові аспекти. Український журнал прикладної економіки та техніки. 2022. Том 7. № 2. С. 53-59. DOI: <https://doi.org/10.36887/2415-8453-2022-2-6>
2. Mandych, O., Skudlarski, J., Babko, N., Blyzniuk O., Lysak, H., & Kot, O. Methodological research of financial sector digital transformation trends in banking. Technology Audit and Production Reserves. 2023. № 2(4(70)). DOI: 10.15587/2706-5448.2023.276408

ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ ДЛЯ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ КОМПАНІЇ

Данилюк В.О., здоб. ОС «бакалавр»

Науковий керівник – д-р екон. наук, проф. О.В. Мандич

Державний біотехнологічний університет

Управління ризиками в сфері фінансового менеджменту полягає в опрацюванні існуючих методик та розробці моделей ризик орієнтованого фінансового управління для внутрішнього використання у компанії. Формування системи управління ризиками та проведення бізнес аналітичних досліджень за існуючих умов має відбуватись більшою мірою через залучення інформаційних систем та технологій.

Управління ризиками при використанні сучасних інформаційних платформ для українських компаній має ряд проблем. До таких, в першу чергу, можна віднести складність доступу до інформаційних мереж, низький рівень цифрового забезпечення діяльності компанії, наявність технічних проблем та ін. Все вище визначене викликає як результат складність при прийнятті управлінських рішень та неоднозначність висновків щодо результатів аналізу системи стратегічного управління в компанії.

Залучення до компаній трансферу інноваційних інформаційних технологій є одним з рішень, яке може позитивно впливати на бізнес. Створення внутрішньої системи інформаційного забезпечення має базуватись на поєднанні існуючих кращих практик інформаційно-аналітичної діяльності компаній, які більшою мірою пройшли процес адаптації до цифрового простору [1].

Цифрова трансформація бізнесу в процесі управління ризиками може стати допоміжною ланкою в процесі створення системи управління ризиками [2]. Крім того, залучення новітніх моделей стратегічного управління може дозволяти компаніям залучати інформаційні інструменти не лише для виявлення загроз та ризиків, а й для можливості створення моделі SWOT-аналізу. Поєднання стратегічного управління з результатами діяльності фінансової системи компанії дозволить створювати у компаніях власні моделі планування та прогнозування антикризових стратегій.

Управління ризиками бізнесу в умовах цифрової адаптації є одним з напрямів розвитку фінансової діяльності компанії. Залучення сучасного інструментарію інформаційних систем та технологій даватиме змогу створювати оптимальні напрями розвитку та нівелювати існуючі загрози для бізнесу.

Інформаційні джерела:

1. Бабко Н.М., Лищенко М.О., Харчевнікова Л.С. Особливості міжнародного трансферу технологій в сучасних реаліях розвитку систем управління. Вісник Хмельницького національного університету 2022, No 6, Том 1. С. 173-176. [https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-312-6\(1\)-25](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-312-6(1)-25)

2. Бабко Н.М., Лищенко М.О., Харчевнікова Л.С. Цифрова трансформація та новітні комунікації як платформа для стійкого розвитку бізнесу. Modeling the development of the economic systems. 2022, №4. С. 15-19. <https://mdes.khmnu.edu.ua/index.php/mdes/article/view/104>

АКТУАЛЬНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ОПЕРАЦІЙНИМ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

Дейнега А.В., здоб. ОС «бакалавр»

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. Г.С. Морозова

Державний біотехнологічний університет

На сучасному етапі розвитку суб'єктів господарювання проблема уникнення кризи, підвищення їх життєздатності стає все більш гострою та актуальною. Нині перед вітчизняними підприємствами стоїть ключове завдання, яке полягає в можливості функціонувати та мати позитивні результати діяльності в досить складних умовах: воєнний стан в країні, політична нестабільність, високий рівень інфляції, наявність економічної кризи, нестабільність податкового законодавства, висока конкуренція на ринках збуту, і, відповідно, значний рівень ризику втрати прибутку.

Ключовим фактором, що забезпечує стійкий розвиток функціонування підприємства, є його здатність генерувати прибуток. Адже саме прибуток є основною метою господарської діяльності, критерієм оцінки її ефективності та визначальним фактором, що впливає на фінансову стійкість підприємства та уникнення ним загрози банкрутства. Динамічність бізнес-середовища функціонування підприємств і нестабільність сучасних ринкових відносин, складність внутрішніх бізнес-процесів і обмеженість альтернативного прогнозування розвитку в умовах невизначеності зумовлюють актуальність проблематики побудови системи управління прибутком підприємств як однієї з основоположних компонент теорії і практики ефективної діяльності кожного підприємства.

На сьогоднішньому етапі розвитку ринкових перетворень в Україні, поступовий перехід до нових форм господарювання зумовив актуальність вивчення та аналізу основних аспектів формування системи управління прибутком підприємств, як одних з головних чинників ефективного функціонування кожного підприємства. З метою розроблення теоретичних підходів і практичних рекомендацій щодо формування системи управління прибутком підприємства, необхідно чітко обґрунтувати та з'ясувати сутність поняття «управління прибутком підприємства».

Проблема формування операційного прибутку завжди знаходилася у центрі уваги українських та зарубіжних вчених – економістів. Цим питанням присвячені роботи вітчизняних науковців: І.О. Бланка, М.А. Болюх, Ф.Ф. Бутинця, Є.В. Мниха, В.М. Івахненка, С.Ф. Покропивного, О.О. Орлова, М.Я. Коробова, Г.В. Савицької, В.О. Мец, В.В. Прядко, М.Г. Чумаченко, В.І. Іващенко та інших. Варто відзначити, що питання аналізу операційного прибутку знайшли своє відображення у працях закордонних вчених: А.А. Аткинсона, М.І. Баканова, І.Т. Балабанова, Р.Д. Банкера, С.Б. Барнгольца, А.В. Каліни, В.В. Ковальова, Р.С. Каплана, Т. Скоуна, Р. Шмалензі, В.О. Швандара та інших. У роботах цих авторів висвітлюються питання організації та управління фінансовими результатами, актуальні проблеми організації та

управління операційним прибутком підприємств в ринкових умовах господарювання. В той же час, враховуючи динамічність зовнішнього і внутрішнього середовища функціонування суб'єктів господарювання, питання удосконалення управління операційним прибутком є актуальним і сьогодні.

Досліджуючи сутність поняття «управління прибутком підприємства» як економічної категорії, можна дійти висновку, що більшість вчених дотримуються єдиної позиції та розглядають категорію як процес прийняття управлінських рішень, що спрямовані на максимізацію добробуту власників та підвищення кінцевих результатів діяльності підприємства. Варто зазначити, що ряд економістів дотримуються думки, що процес управління прибутком безпосередньо пов'язаний з формуванням, розподілом та використанням чистого фінансового результату на підприємстві.

Також слід відмітити, що досліджуючи економічні літературні джерела, можна зустріти різні підходи до трактування сутності поняття “операційний прибуток”. Такі економісти як М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, М.І. Горбатюк розглядають прибуток від операційної діяльності як перевищення валового прибутку та іншого операційного доходу над операційними витратами (адміністративними витратами, витратами на збут, іншими операційними витратами). За твердженням вченої Л.Т. Олейнікової, операційний прибуток – важлива характеристика діяльності підприємства. Він визначає конкурентоздатність та потенціал ділового співробітництва, оцінюючи якість гарантованих економічних інтересів самого підприємства і його партнерів у фінансовому і виробничому відношенні. Фінансовий стан підприємства залежить від його уміння одержувати необхідний прибуток. На думку Ю.Б. Кашубіної прибуток від операційної діяльності визначається як сукупний обсяг прибутку від реалізації продукції й прибутку від іншої операційної діяльності. Дослідивши наявні визначення, можна підсумувати, що операційний прибуток – це прибуток від основної діяльності підприємства, тобто виробництва та реалізації продукції, робіт, послуг.

Система управління операційним прибутком є важливим сегментом усієї системи управління підприємством, її організаційне забезпечення інтегровано із усією організаційною структурою управління. Така інтеграція дає змогу знизити загальний рівень управлінських витрат, забезпечити координацію дій системи управління прибутком з іншими системами управління суб'єкта господарювання, підвищити комплектність і ефективність контролю за реалізацією ухвалених рішень. Управління операційним прибутком включає наступні складові: аналіз операційного прибутку минулих періодів, управління операційними доходами, операційними витратами, податками, операційними активами, персоналом, який зайнятий в операційній діяльності підприємства, операційними ризиками та планування формування операційного прибутку. Контроль в управлінні цим прибутком важливий для всіх зазначених складових: попередній, поточний і заключний. Основними завданнями управління операційним прибутком є:

1. Виявлення резервів збільшення прибутку за рахунок нарощування обсягів та оптимізації структури і асортименту реалізованої продукції.

2. Виявлення резервів нарощування прибутку за рахунок оптимізації постійних і змінних витрат, обґрунтування облікової політики підприємства, цінової політики, податкової політики.

3. Оцінювання прибутковості виробничої і комерційної діяльності.

4. Визначення підприємницького ризику.

5. Зміцнення конкурентних позицій підприємства за рахунок підвищення ефективності розподілу і використання прибутку.

На основі вивчення фахових літературних джерел сформульовано принципи формування системи управління прибутком, а саме: 1. Принцип інтеграції із загальною системою управління підприємством. Передбачає узгодженість цілей системи управління прибутком і стратегічних цілей розвитку підприємства, адже процес управління прибутком охоплює всі аспекти діяльності підприємства та є результатом його фінансово-господарської діяльності. Аналіз теорії та практики управління підприємствами показав, що управління прибутком відображає не тільки моменти його формування у частині пошуку додаткових резервів збільшення прибутку, але і спосіб його використання та розподілу. 2. Принцип безперервності, що пояснюється необхідністю постійного функціонування системи управління прибутком, оскільки діяльність підприємств має безперервний характер. 3. Принцип системності, який обумовлений тим, що метою розроблення управлінських рішень з питань управління прибутком підприємства є досягнення найбільшого економічного ефекту при існуючих ресурсних обмеженнях. 4. Принцип комплексності. Він забезпечує високу результативність формування та використання прибутку підприємством загалом. 5. Принцип динамічності управління, що вимагає швидке пристосування системи управління прибутком до постійних змін зовнішнього й внутрішнього середовища. 6. Принцип варіативності підходів до розробки окремих управлінських рішень. Полягає в розробленні та аналізі альтернативних сценаріїв розвитку господарської діяльності підприємства та прийняття на їх основі управлінських рішень стосовно управління прибутком. 7. Принцип орієнтації на стратегічні цілі розвитку підприємства.

Отже, за результатами проведеного дослідження можна зробити висновок, що ефективна система управління прибутком сприяє забезпеченню максимізації розміру прибутку високої якості, що формується відповідно до ресурсного потенціалу підприємства; стабільному функціонуванню та розвитку підприємства через: підвищення рівня добробуту власників підприємства; забезпечення приросту ринкової вартості підприємства; підвищення його інвестиційної привабливості.

Інформаційні джерела:

1. Скалюк Р. В. Управління прибутком підприємств: стратегічний підхід / Р.В. Скалюк // Фінанси, облік і аудит. – 2018. – № 2(22). – с. 109–118.

2. Ногіна С. В. Шляхи вдосконалення формування і розподілу прибутку / С. В. Ногіна // Економічний аналіз. – 2021. – № 8. – с. 283–286.

ХМАРНІ ТЕХНОЛОГІЇ В УПРАВЛІННІ БІЗНЕСОМ

Лалабекян В.А., здоб. ОС «магістр»
Науковий керівник – доц. **О.Д. Тімченко**
Державний біотехнологічний університет

Сучасні технології можуть бути використані в управлінні бізнесом на різних рівнях, включаючи стратегічне управління, операційне управління та управління клієнтами. Використання цих технологій може допомогти бізнесу покращити ефективність та оптимізувати процеси, що призведе до зростання прибутку та зниження витрат. Однак, важливо розуміти, що кожна технологія має свої переваги та недоліки, і перед впровадженням будь-якої технології варто ретельно проаналізувати її вплив на бізнес-процеси.

В сучасних умовах однією з найбільш ефективних інновацій є хмарні технології, які дозволяють бізнесу зберігати дані та програми в хмарному середовищі, замість того, щоб мати власний сервер.

Хмарна платформа в управлінні бізнесом - це технологічна інфраструктура, яка забезпечує доступ до послуг та рішень в хмарному середовищі для підприємств будь-якого розміру та галузі діяльності. Вона дозволяє зберігати та обробляти дані в хмарі, доступність до яких можна забезпечити з будь-якого місця та пристрою з підключенням до Інтернету. Використання хмарної інфраструктури дозволяє підприємствам підвищити продуктивність та ефективність роботи, зменшити витрати на ІТ-інфраструктуру та зберігання даних, а також підвищити якість обслуговування клієнтів та зробити бізнес більш конкурентоспроможним.

Широкого розвитку хмарні технології набули у сферах ресторанного бізнесу та торгівлі. Ось кілька прикладів:

1. Хмарні POS-системи: такі системи дозволяють зберігати дані про продажі та операції з точок продажу в хмарі. Це забезпечує централізований доступ до інформації, а також можливість працювати з нею в режимі реального часу. Такі системи можуть бути інтегровані з іншими рішеннями, наприклад, системами управління запасами.

2. Хмарні рішення управління запасами: такі системи дозволяють вести облік товарів та продуктів у режимі реального часу, а також прогнозувати запаси на підставі історичних даних. Вони можуть бути інтегровані з POS-системами та системами замовлень для забезпечення ефективного управління запасами та уникнення недостачі товарів.

3. Хмарні платформи замовлень та доставки: такі системи дозволяють клієнтам робити замовлення онлайн, а ресторанам та магазинам - приймати замовлення та організовувати доставку. Хмарні платформи забезпечують автоматичну обробку замовлень та підтримку платіжних систем, що дозволяє ресторанам та магазинам зосередитися на якості обслуговування клієнтів.

4. Хмарні рішення управління персоналом: такі системи дозволяють керівникам ресторанів та магазинів ефективно управляти роботою персоналу, планувати графіки роботи та відпустки, контролювати робочі години та оплату

праці. Такі системи можуть бути інтегровані з POS-системами та системами управління запасами, що дозволяє забезпечити комплексне управління бізнесом.

Використовуючи хмарні технології слід враховувати також певні ризики та потенційні складнощі, що можуть виникнути в процесі ведення бізнесу та передбачити їх своєчасне подолання:

- забезпечення конфіденційності та безпеки даних;
- надмірна залежність від провайдерів хмарних послуг;
- вартість послуги та технічна підтримка;
- сумісність та якість інтеграції та ін.

Але незважаючи на вищезазначені особливості, хмарні платформи вже сьогодні відіграють важливу роль в управлінні бізнесом, але їхнє значення у майбутньому буде ще більшим. Очікується, що хмарні платформи будуть продовжувати розвиватися та ставати ще більш інтегрованими та зручними для використання.

Одним з можливих напрямків розвитку є збільшення кількості та якості аналітичних інструментів, що дозволять підприємствам отримувати більш точні та швидкі дані про стан свого бізнесу та ринку в цілому. Також очікується зростання кількості хмарних послуг та рішень для різних галузей діяльності, що дозволить підприємствам знаходити більш індивідуальні та оптимальні рішення для своєї галузі.

Також важливим напрямком розвитку може стати зростання кількості та якості засобів захисту даних в хмарі. Забезпечення безпеки та конфіденційності даних є важливим фактором для більшості підприємств, що використовують хмарні платформи.

Загалом, можна очікувати, що хмарні платформи будуть продовжувати свій розвиток та ставати ще більш інтегрованими та зручними для використання, що дозволить підприємствам зосередитися на своїх головних функціях та розвитку бізнесу.

Інформаційні джерела:

1. <https://www.businessnewsdaily.com/4427-cloud-computing-small-business.html>
2. <https://www.business.qld.gov.au/running-business/digital-business/online-risk-security/cloud>
3. <https://vps.ua/blog/ukr/cloud-technologies-for-business/>

ВЗАЄМОДІЯ МІЖ КОМПОНЕНТАМИ СИСТЕМИ ДЛЯ ПОБУДОВИ ФІНАНСОВОЇ АРХІТЕКТУРИ

Мандич О.В., д-р екон. наук, проф.
Державний біотехнологічний університет

Сучасна трансформація бізнес процесів вимагає пошуку рішень в площині цифрової адаптації фінансових систем українських компаній. Розуміння важливості побудови результативної фінансової діяльності створює залежність між побудовою синергічної взаємодії між окремими ланками фінансової активності бізнесу та програмами їх забезпечення. Окреслення програмного підходу до побудови фінансової архітектури має стати дієвим механізмом забезпечення конкурентоспроможного розвитку.

Розширення цифрової трансформації для бізнесу за останні роки, починаючи від всесвітньої пандемії й закінчуючи на даний момент кризою української економіки внаслідок військової агресії, охоплює майже всі сфери, зокрема й сферу розвитку фінансових технологій. Одночасно залучення моделей цифрової адаптації є невід'ємною складовою створення інноваційно орієнтованих проєктів для фінансових систем компаній. Поєднання зазначених напрямів є активними компонентами загальної програми побудови фінансової архітектури для українського бізнесу. Програмне забезпечення має базуватись на комплексному поєднанні всіх складових, до яких слід віднести створення внутрішнього інтегрованого механізму взаємодії управлінської платформи, операційної фінансової діяльності, ринкової фінансової активності, інноватизації розвитку бізнесу та трансферу інноваційних інформаційних технологій, в якості забезпечуючої ланки для створення цифрової платформи для компанії.

Одним з напрямів реалізації результативної програми має стати розвиток фінансових технологій та їх прикладне залучення до ринкової активності компаній. Створення цифрової платформи для компанії, на сьогодні, посилює можливості комерційної діяльності бізнесу. Крім того, що при функціонуванні у цифровому просторі, бізнес отримує нові можливості для створення конкурентних переваг в площині оформлення ринкових факторів успіху (зайняття позицій на нових об'єктових ринках, збільшення ринкових часток на вже існуючих, посилення комерційних активностей, створення додаткових сервісів для підтримки рівня задоволеності споживачів тощо), одночасно формує можливості для отримання внутрішніх конкурентних переваг (ключових компетенцій). Визначення програмних результатів побудови фінансової архітектури є системним процесом, який складається з окремих внутрішніх чинників впливу та зовнішніх переваг при залученні механізмів синергії.

Інформаційні джерела:

1. Шевченко О.М., Рудич Л.В. Розвиток фінансових технологій в умовах цифровізації економіки України. Ефективна економіка. 2020. № 7. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8053>. – DOI: 10.32702/2307-2105-2020.7.61

ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ ТА ЇХ РОЛЬ В УПРАВЛІННІ ЕКОНОМІКОЮ

Пересада Н.О., здоб. ОС «магістр»

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. **О.М. Филипенко**

Державний біотехнологічний університет

У наш час відбувається глобальний перехід від індустріального суспільства до інформаційного, що потребує відповідних змін у всіх сферах життя та суттєво впливає як на розвиток економіки загалом, так і на діяльність кожного окремого підприємства. Для якісного збору, зберігання, обробки, пошуку та видачі інформації, яка необхідна у процесі прийняття рішень використовуються спеціальні інформаційні системи.

Інформаційна система (ІС) - це взаємопов'язана сукупність засобів, методів і персоналу, що використовується для збору, обробки, зберігання, аналізу та видачі інформації з метою вирішення конкретного завдання.

ІС включає вхідну (дані, інструкції) і вихідну (звіти, розрахунки) інформацію. Також система може включати механізм зворотного зв'язку для контролю операцій. ІС, що використовують комп'ютерну технологію для виконання поставлених завдань, називають комп'ютеризованою інформаційною системою.

Базовими компонентами інформаційних систем є: технічне забезпечення, програмне забезпечення, база даних, мережа, процедури та люди. В основному ІС створюється для конкретного економічного об'єкта відповідно до взаємозв'язку його елементів, при цьому система має відповідати всім сучасним нововведенням. Важливим елементом ІС є інформаційна технологія [1].

Інформаційна технологія (ІТ) - це система методів, процесів та способів використання обчислювальної техніки і систем зв'язку для створення, збору, передачі, пошуку, оброблення та поширення інформації з метою ефективної організації діяльності людей [2].

Інформаційна система передбачає опис економічного об'єкта і його діяльності, що виражається через економічні показники, а також повинна у достатньому обсязі, своєчасно подавати необхідну інформацію органам управління, для прийняття рішень.

Головними завданнями ІС є: виявлення джерел інформації; збір, реєстрація, обробка і видача інформації, яка характеризує стан виробництва та управління; розподіл інформації між керівництвом, підрозділами та виконавцями відповідно до їх участі в управлінні [3].

Функціями перших ІС були обробка рахунків та розрахунок заробітної плати. Пізніше, завдяки розвитку комп'ютерних технологій, отриману інформацію почали використовуватися для періодичної звітності за розширеними параметрами. Згодом інформаційні системи стали засобом управлінського контролю, а сьогодні вони використовуються на усіх рівнях організації будь-якого спрямування. Сучасні економічні інформаційні

системи (ЕІС) передбачають складну будову та направлені на обробку великих обсягів інформації і мають обмежений час для видачі результатів.

Враховуючи певні функціональні особливості ЕІС можуть бути класифіковані за різними ознаками, наприклад: за рівнем автоматизації процесів управління інформаційної системи; за ступенем централізації обробки інформації; за ступенем інтеграції функцій; за типом ІС та відповідно до рівня застосування і адміністративним поділом.

Основними принципами побудови й функціонування ЕІС є: відповідність, економічність, регламентність, самоконтроль, інтегральність та адаптивність [4].

На сьогодні відбувається стрімкий розвиток інформаційних систем, що дозволяють підприємствам одержати максимальну користь зі всієї наявної у компанії інформації за мінімальних часових і трудових витрат. Також ІС допомагають аналізувати різні аспекти діяльності підприємства для прийняття правильних управлінських рішень. ІС використовують як базове, так і прикладне програмне забезпечення.

Автоматизована інформаційна технологія (АІТ) – це системно організована для вирішення завдань управління сукупність методів і засобів реалізації операцій збору, реєстрації, передачі, накопичення, пошуку, обробки і захисту інформації, що базується на застосуванні розвинуеного програмного забезпечення, використаних коштів, обчислювальної техніки та зв'язку, а також способів, за допомогою яких інформація пропонується клієнтам [1].

Створення та застосування інформаційних систем на підприємствах забезпечує підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності за допомогою використання новітніх методів управління, які створені з метою відтворити діяльність спеціалістів при прийнятті рішень (експертні системи, методи штучного інтелекту, нейронні семіотичні мережі, нейротехнології та ін.). Не менш важливим є використання в ІС обчислювальних мереж і сучасних засобів телекомунікацій, таких як електронна пошта, відеоконференції та ін., що забезпечує ефективну операційну діяльність користувачів.

Інформаційні джерела:

1. Інформаційні системи та їх роль в діяльності сучасних підприємств. НАУ. URL : <https://www.studocu.com/uk/document/natsional%D1%8Cnuy-aviatsiyniy-universitet/avtomatizovani-informatsiyni-sistemi/lektsii-z-informatsiynikh-sistem-perelik-pitan%D1%8C-do-ispitu/7807419>

2. Плєскач В.Л., Затонацька Т.Г. Інформаційні технології. Інформаційні системи і технології на підприємствах. Підручник, Київ, 2011. URL : https://pidru4niki.com/1497110247709/informatika/informatsiyni_tehnologiyi

3. Загальна характеристика інформаційних систем. Кадлубович Т.І. Міжнародні інформаційні системи та технології. URL : <https://vo.uu.edu.ua/course/view.php?id=80>

4. Інформаційні системи та їх роль в управлінні економікою. URL : http://dspace.wunu.edu.ua/retrieve/15262/NNIMEV_kmfge_ditmfr_sme_LEK.pdf

БІЗНЕС-ІНКУБАЦІЙНА ТЕХНОЛОГІЯ ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

Савченко Б.М., здоб. ОС «магістр»

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. **В.В. Макогон**

Державний біотехнологічний університет

Завданнями функціонування малого та середнього бізнесу в Україні є наповнення бюджету, створення додаткових можливостей для реалізації особистісного потенціалу економічно активної частини населення, а також формування демократичного суспільства та середнього класу, боротьба з корупцією, допомога соціально вразливим верствам населення, розвиток інноваційної моделі економіки

Проблемами розвитку малого та середнього бізнесу в Україні є:

1. Недостатній рівень знань стосовно основ функціонування ринкової економіки, несприйняття частиною населення можливостей розвитку власного бізнесу.

2. Відсутність спеціальних знань щодо створення і розвитку підприємств малого та середнього бізнесу.

3. Відсутність власного капіталу для фінансування придбання офісних приміщень, оргтехніки, виробничого обладнання, а також обмеженість доступу до кредитних коштів для фінансування цих потреб, у наслідок майже тотальної відсутності ресурсів придатних для передавання під заставу.

4. Дефіцит обігового капіталу.

5. Обмежений доступ до програм довгострокового кредитування.

6. Інвестиційна активність стримується диспропорціями у системі оподаткування та непрозорістю розподілу бюджетних коштів.

Вирішенню частини цих проблем сприяла Програма розвитку малого та середнього бізнесу в Україні, розроблена спільно фондом Джорджа Сороса і Українською асоціацією бізнес-інкубаторів та інноваційних центрів (УАБІЦ), яка протягом 2003-2019 рр. була імплемітована у законодавче поле України. Успішність інноваційної бізнес-інкубаційної технології обумовлена синергією, яка утворюється всередині підприємницького бізнес-інкубатора.

Результат зусиль по формуванню синергетичних ефектів зазвичай описують 3-ма змінними: збільшення прибутку; зниження оперативних витрат; зниження потреби в інвестиціях (за рахунок внутрішнього ефекту).

В результаті підприємства, створенні у підприємницькому бізнес-інкубаторі мають нижчу собівартість продукції та послуг, є більш конкурентоспроможні.

Умови ефективного розвитку малого підприємництва за допомогою бізнес-інкубаційної технології:

- підтримка місцевої влади;

- наявність приміщень площею 3000-4000 квадратних метрів у власності підприємницького бізнес-інкубатора або надання їх в довгострокову оренду;

- розміщення в БПП не менше 50 підприємств;

- наявність джерел самофінансування підприємницького бізнес-інкубатора (20-30%);
- наявність джерел мікрокредитування підприємств;
- допомога з боку Асоціації в створенні мережі підприємницького бізнес-інкубатора;
- врегулювання законодавчих проблем;
- зменшення податкового тиску.

Надання допомоги малому та середньому бізнесу в Україні з боку держави:

- виробничі площі під підприємницькі бізнес-інкубатори;
- придбання державою 20% валового випуску підприємств малого та середнього бізнесу;
- створення гарантійного фонду;
- кожен законодавчий акт має враховувати домінантність розвитку малого та середнього бізнесу в Україні;
- податкові пільги, що стимулюють розвиток малого та середнього бізнесу в Україні.

Крім цього елементом стимулювання функціонування малого та середнього бізнесу в Україні є розвиток мережи кредитних спілок, стимулювання програм мікрокредитування, залучення закордонних грантів (зокрема, Програма ЄС COSME), розвиток консалтингу, фінансування на кооперативних засадах через краудфандінг.

Отже, вимогою сьогодення є активна політикам з боку держави в частині розвитку малого та середнього бізнесу в Україні. Співпрацюючи з органами державного управління, розвиваючи громадянського суспільство, активісти змушують владу підтримувати розвиток МСБ і зміцнювати середній класу. А, коли цей клас стане численним і заможним, то і влада стане іншою, підтримуючи його інтереси.

Інформаційні джерела:

1. An'shyn, V.M. & Fylyn, S.A. (2013) *Menedzhment ynvestytsyy y ynnovatsyy v malom y venchurnom byznese (Management of investments and innovations in small and venture business)*, *Ankyl*, 360.
2. Aleksandrova, V.P. (2021) *Dzherela finansovoho zabezpechennya innovatsiynoyi diyal'nosti (Sources of financial support for innovative activity)* *Problemy nauky*, 1, 22-35.
3. Yokhna, M.A & Stadnyk, V.V. (2015) *Ekonomika i orhanizatsiya innovatsiynoyi diyal'nosti (Economics and Organization of Innovative Activity)* *Tsent navchal'noyi literatury*, 286.

ЦИФРОВІ ПЛАТФОРМИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Салутін А.О., здоб. ОС «бакалавр»

Науковий керівник – д-р екон. наук, проф. О.В. Мандич

Державний біотехнологічний університет

Управління фінансовою діяльністю компаній має ряд чинників впливу, як зовнішнього характеру, так і у внутрішньому середовищі. Окремі з них постають через вплив загальноекономічної ситуації в країні. Такими прикладами за останні роки стали результати фінансової кризи, до якої призвела всесвітня пандемія коронавірусу, а потім для українського бізнесу суворим викликом стала розпочата військова агресія. Більшість компаній, які мали змогу перейти на новий рівень цифрової трансформації під час 2020 року, змогли подолати існуючі виклики та створити новий формат комерційної діяльності компаній у цифровому просторі.

Пророблення питань методологія цифровізації бізнесу потребує залучення значних ресурсів також й наукового характеру. Зважаючи на те, що питання цифрової трансформації вважаються досить проробленими з наукової точки зору, залишаються окремі можливості прикладного залучення в існуючих умовах невизначеності для українського бізнесу.

Цифрова трансформація бізнесу пов'язана не лише із можливостями залучення новітніх інформаційних технологій. Адаптація існуючої діяльності має передусім створити належну фінансову базу, яка б дозволила використовувати сучасні технології.

Методологія переведення бізнесу в цифровий простір потребує чіткого опрацювання та пояснення всіх алгоритмів всередині системи. Для забезпечення такої реалізації стратегій цифровізації бізнесу також важливим є забезпечення допоміжними для цього ресурсами (матеріально-технічними, людськими, капітал та ін.). Створення відповідної ресурсної бази не завжди є можливим однаковими темпами в різних галузях народного господарства. Крім того, існування різних підходів до цифрової адаптації між сферами виробництва, торгівлі, послуг та ін. має свої характерні особливості у створенні цифрових платформ для таких компаній [2].

Отже, наявність існуючих моделей цифрової трансформації для українських компаній має відбуватись на основі опрацювання кращих практик, окреслення реальних ресурсних можливостей та сучасних стратегій управління.

Інформаційні джерела:

1. Mandych, O., Skudlarski, J., Babko, N., Blyzniuk O., Lysak, H., & Kot, O. Methodological research of financial sector digital transformation trends in banking. *Technology Audit and Production Reserves*. 2023. № 2(4(70)). DOI: 10.15587/2706-5448.2023.276408
2. Бабко Н.М., Устік Т.В. Особливості цифровізації для відновлення агробізнесу України. *Український журнал прикладної економіки та техніки*. 2022. Том 7. № 3. С. 95-100. DOI: <https://doi.org/10.36887/2415-8453-2022-3-13>

РОЛЬ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ В УПРАВЛІННІ ФІНАНСОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ БАНКУ

Селюженко В.П., здоб. ОС «магістр»
Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. **М.О. Євдокімова**
Державний біотехнологічний університет

У сучасних умовах важливим елементом збалансованого розвитку підприємств є наявність високоякісних фінансових планів та механізмів їх ефективної реалізації. Загострення конкуренції в банківському секторі, стрімкий розвиток інформаційних технологій, активізація процесів глобалізації, зниження темпів приросту фінансових ресурсів посилюють роль фінансового планування і висувають нові вимоги до обґрунтування планових фінансових рішень, його форм та видів. Це зумовлює застосування нових підходів до планування банківської діяльності, яке об'єктивно необхідне для зміцнення банківської системи України.

Фінансове планування посідає одне з головних місць у системі управління діяльністю фінансової установи, адже саме воно забезпечує її фінансовими ресурсами, що підвищує прибутковість, прогнозує стабільний розвиток та знижує ризик її існування.

Фінансове планування банку – орієнтований у майбутнє процес управління щодо розроблення системи фінансових планів, нормативів і показників, реалізації комплексу заходів для забезпечення банку необ'язними фінансовими ресурсами та підвищення ефективності його фінансової діяльності. Особливість даного підходу полягає у тому, що він указує на роль фінансового планування у процесі управління та розвитку банківської установи. Об'єктами фінансового планування в банках виступають активи і пасиви, а також доходи та витрати, пов'язані з ними. Інструментом забезпечення фінансового розвитку банку є його фінансова стратегія, яка є підсистемою корпоративної стратегії розвитку у вигляді довгострокової програми конкретних дій із формування та використання фінансових ресурсів банку для досягнення позитивного результату [1].

Фінансовий план банку, що складається з двох частин: плану портфеля активів, пасивів і послуг та плану доходів і витрат, відображає й виробничі, й портфельні функції банку. Фінансовим планом банку є засіб реалізації фінансової стратегії банку, яка є пріоритетною серед низки функціональних стратегій, спрямованих на досягнення стратегічних цілей діяльності банківської установи [2].

Основні методи фінансового планування в банку є: економічний, коефіцієнтний, нормативний, балансовий, метод сценаріїв, прогнозний [3]. Аналіз практики їх застосування показує, що лише за комплексного застосування даних методів є можливість порівнювати різні сценарії розвитку фінансової діяльності банку і на основі систематизації отриманої інформації вибирати оптимальні шляхи розвитку, уникати загроз та випереджати негативні наслідки вибраних шляхів.

Основою фінансового планування в банку виступає фінансова політика – складова частина загальної політики банку, зміст якої визначається прийнятою банком концепцією розвитку фінансів, стратегічними цілями, що розкривають основні напрями формування, розподілу і використання фінансових ресурсів, та сукупністю заходів, здійснюваних органами управління для досягнення поставлених цілей.

Процес фінансового планування має визначати головні тенденції формування та використання фінансових ресурсів банку, встановлювати правила формування фінансових відносин із контрагентами.

Процедура фінансового планування діяльності банку забезпечує:

- яскраве бачення проблем і перешкод, що виникають у процесі втілення в реальність стратегії і тактики банку;
- визначення конкретних фінансових показників для досягнення стратегічних цілей і тактичних завдань банку;
- пошук нових тактичних шляхів для досягнення стратегічних цілей;
- ефективне оперативне планування. Фінансові плани є інформаційною базою для оперативного планування й управління діяльністю банку. Порівняння фактичних та запланованих результатів дає змогу визначити ефективність діяльності банку, прийняти оптимальні управлінські рішення щодо його подальшого розвитку;
- усвідомлення витрат на діяльність банку – бюджетування є те, що воно змушує менеджерів кількісно обґрунтовувати свої плани і дає можливість усвідомити витрати, пов'язані з їх виконанням;
- координацію та комунікації. Фінансове планування дає можливість узгодити інтереси і дії різних підрозділів банку, створити основи для оцінки та контролю виконання роботи [4].

Фінансове планування фінансової діяльності банку – це орієнтований у майбутнє процес розроблення системи фінансових планів, нормативів і показників, реалізації комплексу заходів для забезпечення банку необхідними фінансовими ресурсами та підвищення ефективності його діяльності. Планування займає одне з головних місць у системі управління фінансами банків, лише процес планування забезпечує одну з найважливіших функцій фінансового менеджменту банку – це пошук додаткових фінансових ресурсів.

Інформаційні джерела:

1. Азаренкова Г.М. Фінансове планування як основний елемент управління фінансовою діяльністю банку. *Приазовський економічний вісник*. 2019. Випуск 5(16). С.325-328.
2. Примостка Л.О. Фінансовий менеджмент в банку: підручник. Київ : КНЕУ, 2004. 468 с.
3. Зянько В.В., Коваль Н.О., Єпіфанова І.Ю. Банківський менеджмент : навчальний посібник. Вінниця : ВНТУ, 2018. 126 с.
4. Киркач С.М. Забезпечення процесу реалізації фінансового планування діяльності банку. *Економіка. Фінанси, грошовий обіг і кредит*. 2014. № 3. С. 345-350.

ЦИФРОВА ІНФРАСТРУКТУРА УКРАЇНИ ТА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ ПІД ЧАС ВІЙНИ

Скидан В.Л., здоб. ОС «магістр»

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. **В.В. Макогон**

Державний біотехнологічний університет

Цифрова інфраструктура стала ключовим фактором економічного зростання та розвитку в усьому світі. Оскільки країни прагнуть модернізувати свою економіку та вступити в цифрову епоху, впровадження цифрової інфраструктури все частіше розглядається як важливий крок у досягненні цих цілей. Україна не є винятком з цієї тенденції, оскільки країна прагне використовувати технології та зв'язок для підвищення продуктивності, посилення конкурентоспроможності та створення нових можливостей як для бізнесу, так і для громадян.

Однією з основних переваг цифрової інфраструктури для економічного зростання є підвищення продуктивності. Цифрова інфраструктура може допомогти бізнесу оптимізувати свої операції, зменшити транзакційні витрати та покращити управління ланцюгами поставок, що в сукупності може призвести до підвищення ефективності та продуктивності. Наприклад, цифрові інструменти комунікації, такі як електронна пошта та миттєві повідомлення, можуть допомогти бізнесу спілкуватися швидше та ефективніше, а технології хмарних обчислень можуть допомогти зменшити потребу у фізичній інфраструктурі та ІТ-підтримці. Крім того, цифрова інфраструктура може дозволити бізнесу отримати доступ до нових ринків і клієнтів, що може призвести до збільшення продажів і доходів.

Ще однією перевагою цифрової інфраструктури є підвищення конкурентоспроможності. Оскільки світова економіка стає дедалі більш оцифрованою, компанії, які здатні використовувати цифрові технології, часто мають кращі позиції для конкуренції та успіху. Наприклад, компанії, які пропонують онлайн-продажі та послуги, можуть охопити ширшу аудиторію, ніж ті, що покладаються виключно на традиційні канали збуту. Крім того, цифрові технології, такі як штучний інтелект і машинне навчання, можуть допомогти бізнесу ефективніше аналізувати дані та приймати більш обґрунтовані рішення.

Цифрова інфраструктура також може сприяти створенню робочих місць та загальному економічному зростанню. Коли бізнес стає більш продуктивним і конкурентоспроможним, він часто може розширюватися і створювати нові робочі місця. Крім того, зростання нових галузей і секторів, таких як електронна комерція та цифрові послуги, може створити нові можливості для підприємців і бізнесу. Наприклад, процвітаючий сектор електронної комерції може створювати робочі місця в таких сферах, як логістика, обслуговування клієнтів та цифровий маркетинг.

Однак переваги цифрової інфраструктури не обмежуються лише бізнесом. Цифрова інфраструктура також може приносити користь громадянам,

покращуючи доступ до інформації та послуг. Наприклад, високошвидкісний інтернет може дозволити людям отримати доступ до онлайн-освіти та навчальних програм, що може призвести до підвищення кваліфікації та розширення можливостей працевлаштування. Крім того, цифрова інфраструктура може покращити доступ до послуг охорони здоров'я, особливо в сільських і віддалених районах, де традиційні медичні послуги можуть бути

Незважаючи на важливість цифрової інфраструктури для економічного зростання, Україна все ще стикається зі значними проблемами в цій сфері. Цифрова інфраструктура країни часто є застарілою та неадекватною, особливо в сільській місцевості та віддалених районах, де доступ до високошвидкісного Інтернету та інших цифрових технологій є обмеженим. Крім того, нормативно-правове середовище для цифрової інфраструктури в Україні може бути складним та обмежувальним, що може стримувати інвестиції та інновації в цьому секторі. Відновлення економічного зростання України в умовах воєнного стану потребує пришвидшення впровадження цифрових інструментів у всі провідні сектори економіки, побудови динамічної, стійкої та зростаючої цифрової економіки. Згідно із січневим звітом Світового банку *Global Economic Prospects* [1], фундаментальними основами стійкої цифрової економіки визначено: надійну цифрову інфраструктуру, великі дані, інновації та безпечне цифрове середовище. Розглянемо основні тенденції, що сприяли зміцненню стійкості цифрової економіки в зазначених сферах у лютому 2023 р. в умовах повномасштабної війни.

ЄС виділяє Україні 17,4 млн євро допомоги для реалізації проєкту «Цифрова трансформація для України» (DT4UA) та швидкого реагування на виклики війни за допомогою запровадження ефективних, доступних та безпечних державних послуг за чотирма напрямками:

- розвиток цифрових послуг та застосування «Дія»;
- вдосконалення обміну даними між реєстрами та держустановами;
- розвиток інфраструктури електронної ідентифікації відповідно до регламенту *eIDAS*;
- розвиток системи електронного управління, що уможливить прозорий розгляд кримінальних справ.

Міністерство цифрової трансформації України спільно з партнерами з Естонської академії електронного управління впроваджує в Україні чотири проєкти із загальним бюджетом 41 млн євро (*EGOV4UKRAINE*, *EU4DigitalUA* та «Підтримка ЄС у зміцненні кібербезпеки України»). Мета проєктів – запуск онлайн-послуг, поліпшення обміну даними між реєстрами та взаємне визнання української цифрової ідентичності [2].

Якщо Україна зможе успішно впровадити цифрову інфраструктуру, потенційні вигоди для її економіки будуть значними. Більш пов'язана та цифрова економіка може підвищити продуктивність, знизити транзакційні витрати та розширити доступ до нових ринків і клієнтів. Це може призвести до збільшення обсягів торгівлі та інвестицій, створення робочих місць і загального економічного зростання. Крім того, цифрова інфраструктура може підтримувати зростання нових галузей і секторів, таких як електронна комерція, цифрові

послуги та інформаційні технології, що може створити нові можливості для підприємців і бізнесу.

Для успішного впровадження цифрової інфраструктури в Україні необхідно здійснити кілька ключових кроків:

По-перше, необхідно спростити та впорядкувати нормативно-правове середовище для цифрової інфраструктури, щоб стимулювати інвестиції та інновації в цьому секторі.

По-друге, державно-приватне партнерство може бути використане для залучення досвіду та інвестицій приватного сектору для підтримки розвитку цифрової інфраструктури.

По-третє, цільові інвестиції в сільські та віддалені райони можуть допомогти поліпшити доступ до високошвидкісного Інтернету та інших цифрових технологій, щоб забезпечити участь усіх громадян у цифровій економіці.

По-четверте, можна розвивати цифрові навички та освітні програми, щоб забезпечити наявність у робочій сили навичок, необхідних для роботи в умовах цифрової економіки.

Щоб проілюструвати потенційні переваги впровадження цифрової інфраструктури, можна розглянути кілька конкретних прикладів. Наприклад, Естонія успішно впровадила загальнонаціональну систему цифрової ідентифікації, яка спростила надання державних послуг і полегшила доступ громадян до них. Крім того, Південна Корея інвестувала значні кошти в інфраструктуру широкосмугового зв'язку, що підтримало зростання ІТ- та телекомунікаційного секторів країни і сприяло загальному економічному зростанню.

Отже, цифрова інфраструктура є критично важливим компонентом економічного зростання та розвитку в Україні. Інвестуючи в цифрову інфраструктуру, Україна може подолати традиційні бар'єри для економічного зростання, створити нові можливості для бізнесу та громадян, а також сприяти розвитку економіки. Хоча виклики залишаються, потенційні вигоди від впровадження цифрової інфраструктури є значними, і за умови правильної політики та інвестицій Україна може досягти більш процвітаючого майбутнього, заснованого на цифрових технологіях.

Інформаційні джерела:

1. World Bank. 2023. Global Economic Prospects, January 2023. Washington. URL: <https://www.worldbank.org/en/publication/global-economic-prospects>
2. 17,4 млн євро на цифрову трансформацію: Євросоюз запускає проєкт підтримки України у сфері діджитал. URL: <https://thedigital.gov.ua/news/174-mln-evro-na-tsifrovu-transformatsiyu-evrosoyuz-zapuskay-proekt-pidtrimki-ukraini-u-sferi-didzhital>

СУТНІСТЬ ТА ФУНКЦІЇ BUSINESS INTELLIGENCE

Ставерська Т.О., канд. екон. наук, доц.
Прокопенко Б.Є., здоб. ОС «магістр»
Державний біотехнологічний університет

Сучасні тренди діджиталізації бізнесу обумовлюють необхідність застосування відповідних інструментальних засобів бізнес-аналітики. Загалом такі інструменти описуються поняттям Business Intelligence (інтелектуальний аналіз даних, англ. Business intelligence).

Business Intelligence (BI) спрямований на прийняття ефективних бізнес-рішень шляхом використання відповідних аналітичних інструментів, програмних застосувань та технологій для збору, зберігання, аналізу даних та забезпечення до них доступу – BI-систем. При цьому такі BI-системи є основним інструментом не лише для великих корпорацій, але і також для будь-якого іншого бізнесу. Вони також відіграють ключову роль в процесі стратегічного планування компанії.

Незважаючи на широке розповсюдження терміну BI, усталеного і однозначного визначення його на даний час немає. За даними Вікіпедії, «бізнес інтеліженс означає ієрархічно-синергетичний комплекс концепцій, технологій і програмних засобів аналізу первинних даних і візуалізації його результатів для підтримки рішень» [1]. Фактично напрям «бізнес інтеліженс» є забезпеченням візуалізації первинних даних з метою їх подальшої обробки, включно, до звичайних статистичних методів та аналогічних методик, а також новітніми інструментами інформаційних технологій, штучного інтелекту тощо.

Сам термін Business Intelligence вперше було введено компанією Gartner в 80-х роках ХХ ст. В 1996 р. Gartner дала йому наступне визначення: «програмні засоби, що функціонують в рамках підприємства і які забезпечують функції доступу та аналізу інформації, що знаходиться в сховищі даних, а також забезпечують прийняття правильних і обґрунтованих управлінських рішень» [2]. Сьогодні Gartner значно розширило поняття даного терміну й у цілому BI трактується нею як «відповідні застосування, інфраструктури, платформи, інструменти та кращі практики, що забезпечують доступ до інформації та її аналіз з метою оптимізації рішень і управління ефективністю» [2]. На їх базі створюються BI-системи. Їх мета – підвищити якість інформації для прийняття управлінських рішень. BI-системи також відомі під назвою «Системи Підтримки Прийняття Рішень» (Decision Support System).

Часто терміни BI і «бізнес-аналітика» використовуються як синоніми, але між ними є різниця. Бізнес-аналітика, на відміну від BI, має справу з уже очищеними, підготовленими для аналізу даними, використовує статистичні та кількісні інструменти для оцінки поточної ситуації та прогнозування, тому її все частіше називають «поглиблена аналітика». BI спочатку займається очищенням, консолідацією даних, перетворенням їх у зручний для аналізу формат, тобто основним завданням є інтерпретація великої кількості даних, виокремлення ключових факторів ефективності, моделювання результатів

дій, моніторинг результатів прийняття рішень [3]. Тобто основним призначенням ВІ є прийняття рішень для бізнесу.

ВІ включає комп'ютерні методи і інструменти для організацій, що забезпечують переклад транзакційної ділової інформації в форму, придатну для бізнес-аналізу, а також засоби для роботи з обробленою таким чином інформацією. ВІ-система найбільш ефективна, коли вона об'єднує дані, отримані з ринку, на якому працює підприємство (зовнішні дані), з даними з джерел на підприємстві, такими як фінансові та виробничі (внутрішні дані). У поєднанні зовнішні і внутрішні дані дають повнішу картину бізнесу, тобто аналітику, яку не можна отримати в результаті аналізу даних тільки від одного з цих джерел.

Основні напрямки розвитку ВІ-систем у системі бізнес-аналітики визначаються їх функціями (рис. 1).



Рис. 1. Основні функції ВІ-систем

Перелічені функції ВІ-систем переважно описують поточний стан їх можливостей для здійснення бізнес-аналізу.

Інформаційні джерела:

1. Business intelligence. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Business_intelligence
2. Можливості Business Intelligence для планування, аналізу і моніторингу фінансово-господарської діяльності підприємств. URL: <http://www.management.com.ua/ims/ims179.html>
3. Business Intelligence, BI. URL: <https://www.it.ua/knowledge-base/technology-innovation/business-intelligence-bi>

ФІНАНСОВА ІНКЛЮЗІЯ ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ НАПРЯМОК РОЗВИТКУ FİNTECH В УКРАЇНІ

Терентьєва К.Є., здоб. ОС «магістр»

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. Г.С. Морозова
Державний біотехнологічний університет

Вплив новітніх технологій на сучасний фінансовий ринок сьогодні дуже складно переоцінити. Фінтехіндустрія бурхливо та невпинно розвивається, проникає в усі сфери фінансової діяльності та демонструє клієнтам нові й зручні фінансові сервіси та інструменти. Завдяки цьому сучасний споживач кардинально змінює своє ставлення до фінансових послуг. Він прагне дистанційності, легкості та безпеки в управлінні власними фінансами.

Стратегія розвитку фінтеху в Україні до 2025 року – це масштабний покроковий план, що описує принципи та елементи стабільної фінтех-екосистеми, деталізує найважливіші напрями розвитку фінансових інновацій на наступні 5 років.

Фінансова інклюзія є одним із п'яти напрямів Стратегії розвитку фінансового сектору України до 2025 року і має визначені стратегічні цілі та індикатори виконання. Фінансова інклюзія – процес сприяння доступному, своєчасному та адекватному доступу до широкого кола фінансових продуктів та послуг та розширення їх використання усіма верствами суспільства через впровадження спеціальних існуючих та інноваційних підходів, включаючи фінансову обізнаність та освіту з метою сприяння фінансовому добробуту, а також економічній та соціальній інклюзії (Atkinson and Messy, 2013) [3; 40].

Більшість науковців під фінансовою інклюзією розуміють створення таких умов, при яких всі верстви населення мають однакову можливість користуватися усіма фінансовими послугами. Іншими словами, це процес, при якому будь-яка особа або підприємство має можливість отримати доступ до усіх фінансових продуктів та послуг.

Згідно зі Стратегією розвитку фінансового сектору України до 2025 року, стратегічними цілями розвитку фінансової інклюзії в Україні є:

- підвищення доступності та рівня користування фінансовими послугами;
- посилення захисту прав споживачів фінансових послуг;
- підвищення рівня фінансової грамотності населення. [2; 14]

На сьогоднішній день, незважаючи на те, що фінансова система України є досить розвинутою, третя частина населення знаходиться досі поза її межами. Але згідно другого дослідження рівня фінансової обізнаності українців, проведеного за методологією Міжнародної мережі фінансової освіти Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), за період з 2018 по 2021 рік індекс фінансової грамотності українців зріс до 12,3 балів (порівняно з 11,6 балів у 2018 році).

За показником індексу фінансової грамотності Україна перебуває на одному рівні з Болгарією та Хорватією, залишивши позаду Грузію (12,1 бала), Румунію (11,2 бала) та навіть Італію (11,1 бала).

Поліпшилися усі компоненти індексу: фінансові знання, фінансова поведінка та ставлення до фінансових питань. Водночас потенціал до зростання залишається значним. Показник 12,3 бали – це лише 58% від максимального значення в межах дослідження, який сягає 21 бал, та є меншим від мінімального цільового рівня, рекомендованого ОЕСР (14 балів).

Найвищий рівень фінансової грамотності зафіксовано в українців віком 25–34 роки (12,7 бала) та 30–59 років (12,6 бала). Найменш фінансово обізнаною є молодь віком 18–19 років (10,1 бала) та люди, старші 60 років (11,6 бала).

Також існує безпосередня залежність між рівнем фінансової грамотності та наявністю освіти: чим вищий рівень освіти, тим вищим є бал фінансової грамотності. Окремо слід зауважити, що збільшився розрив у рівні фінансової грамотності між жителями сіл та міст.

Отже, для подальшого підвищення рівня фінансової інклюзії в Україні з урахуванням її впливу на фінансову стабільність держави, потрібно комплексно реалізувати наступні групи заходів:

1. Стимулювання розвитку платіжної інфраструктури для здійснення безготівкових операцій, у тому числі у сільській місцевості та у віддалених територіях.

2. Створення умов для розвитку віддалених каналів продажу фінансових послуг, в тому числі відкриття рахунків дистанційним способом.

4. Розроблення та впровадження регулювання ринкової поведінки учасників фінансового сектору.

5. Забезпечення прозорості інформації щодо фінансових послуг та продуктів.

6. Захист вкладників та інвесторів.

7. Проведення інформаційно-освітніх заходів для різних цільових аудиторій.

8. Розробка рамок компетентностей з фінансової грамотності для дорослого населення та для дітей та молоді за різними віковими групами (від 5 до 18 років).

Таким чином фінансова інклюзія є одним із пріоритетних напрямів розвитку фінансової стабільності держави, кінцевою метою якого є збільшення рівня доступності в користуванні усіма фінансовими послугами та зростанню фінансової грамотності й обізнаності населення країни.

Інформаційні джерела:

1. Стратегія розвитку фінтеху в Україні до 2025 року URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Strategy_finteh2025.pdf?v=4

2. Стратегія розвитку фінансового сектору України до 2025 року URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Strategy_FS_2025.pdf?v=4

3. Фінансова грамотність, фінансова інклюзія та фінансовий добробут в Україні у 2021 звіт за результатами дослідження. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Research_Financial_Literacy_Inclusion_Welfare_2021.pdf?v=4

CRM-СИСТЕМИ ЯК СУЧАСНИЙ ІНСТРУМЕНТ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІКОЮ

Шатова Ю.В., здоб. ОС «бакалавр»
Науковий керівник – Т.А. Смирнова

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

В сучасному світі ефективне управління економікою є важливою складовою успіху бізнесу будь-якого масштабу. Нинішня конкурентна ситуація вимагає від компаній швидкої реакції на зміни ринку та високої якості обслуговування клієнтів. CRM-системи, або системи управління взаємодією з клієнтами, стали необхідним інструментом для бізнесу будь-якого сектору та розміру, щоб забезпечити ефективне управління клієнтською базою та підвищення рівня задоволеності клієнтів. Дані системи дозволяють збирати, зберігати та аналізувати дані про клієнтів, зокрема, їхній історії замовлень, контактну інформацію, попередні запити та багато іншого. Це дозволяє компаніям налагоджувати персоналізований підхід до кожного клієнта та збільшувати ефективність роботи з ними. Крім того, CRM-системи забезпечують швидкий доступ до всієї необхідної інформації та сприяють взаємодії між різними відділами компанії.

У тезах охарактеризовано основні переваги використання CRM-систем, їхні особливості та можливості, а також відповідь на питання, як впровадження CRM-систем може покращити ефективність управління бізнесом та допомогти забезпечити успіх компанії.

CRM – аббревіатура від англійської фрази Customer Relationship Management, що означає «управління взаємовідносинами з клієнтами». Це комплексна стратегія, що включає в себе різні методи, інструменти та технології, що використовуються компаніями з метою привернення, збереження та розвитку клієнтів. Основна ідея полягає у тому, щоб забезпечити клієнтам максимально комфортні умови при співпраці з компанією, тим самим збільшуючи їхню лояльність та впливаючи на збільшення обсягів продажів.

Головна мета впровадження стратегії CRM полягає у створенні єдиної екосистеми для приваблення нових та розвитку існуючих клієнтів. Іншими словами, компанії повинні бути уважні до потреб та бажань клієнтів, забезпечувати їхній комфорт та задоволеність, залучати нових клієнтів, збільшувати лояльність покупців та формувати з ними довгострокові партнерські відносини. Використання CRM-інструментів та технологій дозволяє компаніям більш ефективно виконувати свої завдання та досягати успіху на ринку.

CRM-системи є надзвичайно корисними інструментами для компаній будь-якого розміру і сфери діяльності. Основні переваги використання CRM-систем включають наступні:

– Збільшення ефективності продажів. CRM-системи допомагають підвищити ефективність продажів шляхом збору та аналізу даних про клієнтів та їхню історію замовлень. Завдяки цьому менеджери можуть налаштувати

персоналізовані пропозиції для клієнтів та виходити зі спеціальними пропозиціями, що підвищує їхню лояльність та знижує відмови від покупки.

– Покращення обслуговування клієнтів. Системи управління клієнтською базою дозволяють компаніям бути в курсі потреб та запитів своїх клієнтів. Завдяки відстеженню їхньої історії замовлень, спілкування та запитів, менеджери можуть надавати клієнтам персоналізовану та якісну підтримку, що в свою чергу підвищує рівень задоволеності клієнтів та знижує кількість відмов від покупки.

– Підвищення ефективності маркетингу. Системи дозволяють компаніям налаштовувати таргетовану рекламу та маркетингові кампанії на основі даних про клієнтів та їхнього поведінки. Це допомагає знижувати витрати на рекламу та збільшувати ефективність маркетингу.

– Покращення комунікації між відділами. CRM-системи дозволяють відділам компанії бути в курсі потреб та запитів клієнтів, що підвищує ефективність комунікації між відділами. Менеджери можуть легко обмінюватися інформацією та ділитися даними про клієнтів між відділами, що допомагає покращувати роботу всієї компанії в цілому.

– Покращення контролю за процесами. Системи управління відносинами з клієнтами надають змогу менеджерам в режимі реального часу отримувати дані про поточний стан процесів та контролювати їхній хід. Це допомагає підвищити ефективність роботи та швидко реагувати на потреби клієнтів.

– Збільшення продуктивності. Шляхом CRM-системи дозволено автоматизувати багато процесів, що раніше вимагали багато часу та зусиль. Це дозволяє співробітникам компанії зосередитися на більш важливих завданнях та підвищити продуктивність роботи в цілому.

– Збільшення прибутковості. Завдяки підвищенню ефективності продажів, покращенню обслуговування клієнтів та ефективному маркетингу, компанії можуть збільшити прибутковість бізнесу.

В цілому, використання CRM-систем допомагає компаніям збільшити продуктивність роботи, покращити обслуговування клієнтів та збільшити прибутковість бізнесу. Більш того, CRM-системи є сучасними та надійними інструментами, що дозволяють компаніям бути конкурентоспроможними на ринку та успішно розвиватися в умовах сучасного бізнесу.

У зв'язку з тим, що CRM-системи виступають комплексними інструментами управління взаємодією з клієнтами, які дозволяють збирати, зберігати та аналізувати дані про клієнтів, їхні історії замовлень та спілкування з компанією, тому можна впевнено сказати, що одна з основних особливостей даних систем - це можливість персоналізованого підходу до кожного клієнта. Завдяки зібраній та обробленій інформації, компанії можуть надавати клієнтам індивідуальний підхід та вирішувати їхні проблеми більш ефективно. Крім того, системи CRM дають можливість створювати персоналізовані пропозиції та рекомендації, що дозволяє збільшувати продажі та підвищувати лояльність клієнтів. Іншою важливою можливістю CRM-систем є збільшення ефективності роботи з клієнтами. Дякуючи належній організації бази даних та доступу до неї з різних відділів компанії, працівники можуть більш ефективно відповідати на

запити клієнтів та оперативно вирішувати проблеми. А також системи забезпечують підвищення ефективності маркетингових та продажних кампаній, що дозволяє збільшувати прибуток компанії. Окрім цього, системи CRM дозволяють контролювати роботу працівників, що займаються взаємодією з клієнтами. Завдяки функціям моніторингу та аналізу активності, менеджери можуть контролювати роботу своїх підлеглих та вчасно реагувати на проблеми.

В свою чергу CRM-системи дозволяють забезпечувати надійний інформаційний обмін між різними відділами компанії, що підвищує загальну ефективність роботи. Наприклад, відділ продажів може передати відділу логістики інформацію про замовлення, а відділ маркетингу - інформацію про попит на товари. Це дозволяє підвищити якість обслуговування клієнтів та зменшити час на вирішення різноманітних завдань.

Також системи CRM забезпечують можливість збільшувати продажі та рентабельність компанії. За рахунок зібраної та обробленої інформації, менеджери можуть аналізувати клієнтську базу та виявляти нові можливості для продажів. Наприклад, можна виявити клієнтів, які не здійснювали покупок деякий час та запропонувати їм індивідуальну знижку. Це може допомогти збільшити обсяг продажів та залучити нових клієнтів.

У сучасних умовах, коли бізнес-середовище стає все більш конкурентним та швидкозмінним, важливо мати ефективні інструменти управління, щоб зберігати конкурентоспроможність та забезпечити стабільний ріст компанії. Можна стверджувати, що CRM-системи - це сучасний та ефективний інструмент управління економікою, який дозволяє підвищити ефективність бізнесу та забезпечити стабільний ріст компанії в умовах конкурентного середовища. Варто звернути увагу на те, що вибір CRM-системи потрібно здійснювати з урахуванням конкретних потреб та можливостей компанії, а також з використанням кваліфікованих фахівців, які допоможуть максимально ефективно використовувати потенціал цього інструменту.

Інформаційні джерела:

1. Що таке CRM-система та як вона працює? URL: <https://www.creatio.com/page/uk/definition-crm>
2. CRM – Управління взаємовідносинами з клієнтами. URL: <https://evolpe.com.ua/crm/>

Секція 4

КОМП'ЮТЕРНА ІНЖЕНЕРІЯ ТА КІБЕРБЕЗПЕКА

КІБЕРБЕЗПЕКА ТА КІБЕРЗАХИСТ ЯК СКЛАДОВІ СИСТЕМИ ЗАХИСТУ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ

Василенко Д.О., здоб. ОС «магістр»

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. **Г.С. Морозова**

Державний біотехнологічний університет

Комп'ютерна інформація стала надзвичайно важливою в сучасному світі. Вона зберігається на комп'ютерах, серверах та в хмарних обчисленнях і використовується в багатьох галузях, таких як фінанси, здоров'я, освіта, промисловість та інші.

Кібербезпека та кіберзахист є важливими складовими системи захисту національної безпеки. Кібератаки можуть завдати значної шкоди державним структурам, економіці, інфраструктурі та іншим важливим секторам.

Забезпечення кібербезпеки та кіберзахисту національних інформаційних систем та критично важливих інфраструктур є надзвичайно важливим завданням для держави. Для цього потрібна ефективна стратегія та плани дій, включаючи регулярне оновлення кібербезпекових заходів та забезпечення відповідного рівня кіберзахисту. Недостатня захищеність може призвести до втрати даних, порушення законодавства про захист персональних даних та збитків для бізнесу і репутації компаній. Тому важливо розуміти роль кібербезпеки та приділяти достатню увагу захисту комп'ютерної інформації.

Кібербезпека – це сукупність заходів, які приймаються для захисту комп'ютерних систем, мереж і даних від несанкціонованого доступу, зламів, вірусів та інших загроз. Роль кібербезпеки полягає в розробці, впровадженні та підтримці захисних заходів, які допоможуть уникнути кібератак, збільшити надійність та безпеку інформаційних систем та мереж.

Кібератака – це несанкціоновані дії зловмисників, які намагаються використати уразливості комп'ютерних систем та мереж для здійснення атаки, щоб отримати незаконний доступ до комп'ютерної інформації або завдати шкоди системі.

Віруси та програми-шпигуни – це програми, які вбудовуються в комп'ютерну систему та мережу, з метою отримання доступу до інформації або зіпсувати роботу системи.

Фішинг – це метод, який використовується для отримання конфіденційної інформації, такої як логіни та паролі, шляхом виманювання користувачів на підроблені веб-сторінки або електронні листи.

DDoS-атаки – це атаки, які спрямовані на перевантаження мережі або сервера надмірним потоком трафіку, що призводить до затримок у роботі системи або навіть до її падіння.

Вторгнення – це атаки, які полягають у зламі системи або мережі, з метою отримання незаконного доступу до комп'ютерної інформації або зіпсування роботи системи.

Крадіжка даних – це викрадення конфіденційної інформації шляхом зламу системи або мережі.

Для захисту від кібератак необхідно застосовувати різноманітні заходи кібербезпеки, такі як встановлення міцних паролів, шифрування даних, використання програмного забезпечення для виявлення вторгнень, забезпечення регулярних оновлень програмного забезпечення та жорсткого забезпечення, здійснення резервного копіювання даних та інші. Для успішного захисту необхідно постійно моніторити стан безпеки та здійснювати регулярні перевірки та оновлення.

Розробка безпечного програмного забезпечення є надзвичайно важливою для запобігання кібератак та збільшення надійності комп'ютерних систем. При розробці програмного забезпечення потрібно враховувати можливість злomu та використання програмних помилок. Недостатній захист програм може призвести до злomu, викрадення даних та порушення безпеки.

Для розробки безпечного програмного забезпечення потрібно використовувати найкращі практики безпеки та стандарти, такі як Secure Software Development Life Cycle (SSDLC) та Open Web Application Security Project (OWASP). Ці підходи допомагають забезпечити безпеку на кожному етапі розробки програмного забезпечення, включаючи проектування, розробку, тестування та випуск програм.

Розробка безпечного програмного забезпечення знижує ризик кібератак та збільшує надійність комп'ютерних систем. Компанії, які розуміють значення безпеки та приділяють достатню увагу розробці безпечного програмного забезпечення, мають менше шансів стати жертвою кібератак та втратити довіру своїх клієнтів. Безпека повинна бути увімкнена на всіх етапах проектування та розробки, а не додаватись на пізніших етапах, коли це може бути надто пізно.

Шифрування – це процес перетворення звичайного тексту в кодований шифртекст, що може бути розшифрований лише з використанням спеціального ключа. Шифрування та інші методи забезпечення конфіденційності даних є важливими для захисту інформації в інформаційних системах.

Одним з основних методів шифрування є симетричне шифрування, де один ключ використовується для шифрування та розшифрування даних. Але цей метод має недоліки, оскільки ключ повинен бути переданий з однієї сторони до іншої, що може бути небезпечним, якщо зловмисник отримує доступ до ключа.

Іншим методом шифрування є асиметричне шифрування, де використовуються два ключі: публічний та приватний. Публічний ключ відкритий для всіх, але зашифровані повідомлення можуть бути розшифровані

лише з використанням приватного ключа. Цей метод забезпечує більшу безпеку, оскільки приватний ключ залишається в таємниці.

Крім шифрування, інші методи забезпечення конфіденційності даних включають контроль доступу та аутентифікацію. Контроль доступу забезпечує, що лише авторизовані користувачі мають доступ до інформації, а аутентифікація визначає, що користувач є тим, за кого він себе видає.

Застосування шифрування та інших методів забезпечення конфіденційності даних є важливим для захисту конфіденційної інформації в інформаційних системах, що може бути вкрадена або використана зловмисниками. Ці методи є необхідними для забезпечення надійного зберігання та передачі конфіденційної інформації через інформаційні системи.

Шифрування забезпечує захист від перехоплення та читання даних зловмисниками, а інші методи, такі як контроль доступу та аутентифікація користувачів, забезпечують захист від несанкціонованого доступу до цієї інформації. Важливо також пам'ятати, що шифрування та інші методи забезпечення конфіденційності даних повинні бути поєднані з іншими методами кібербезпеки, такими як моніторинг систем та виявлення вразливостей, для забезпечення повного захисту від кібератак.

Кібербезпека стикається з численними викликами, які постійно змінюються та вдосконалюються зловмисниками.

До основних викликів кібербезпеки можна віднести:

1. Розвиток нових технологій та зростання кількості підключених до мережі пристроїв, що збільшує кількість вразливих точок для кібератак.
2. Зростання складності кібератак та поява нових видів загроз, таких як атаки на штучний інтелект та інтернет речей.
3. Недостатня увага до кібербезпеки з боку користувачів та компаній, що може призвести до появи нових вразливостей та атак.
4. Брак кваліфікованих кадрів у галузі кібербезпеки, що призводить до складнощів у виявленні та реагуванні на кібератаки.

Для розв'язання цих проблем можуть використовуватися такі можливості:

1. Розробка нових методів та алгоритмів кібербезпеки, що дозволяють ефективніше виявляти та запобігати кібератакам.
2. Забезпечення навчання та підвищення кваліфікації персоналу з питань кібербезпеки.
3. Впровадження культури кібербезпеки серед користувачів та компаній, що дозволить зменшити кількість вразливих точок та ризиків для кібератак.
4. Співпраця між державними та приватними організаціями для розробки та впровадження стратегій кібербезпеки на рівні держави та галузі.

Інформаційні джерела:

1. Кібергігієна. Кібербезпека. Безпека держави : матеріали наукових семінарів (Київ, 27 листопада 2020 р.) / відп. ред. А. М. Десятко. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2020. – 101 с.
2. Лісовська Ю.П. Кібербезпека: ризики та заходи: навч. посібник. К.: Видавничий дім «Кондор», 2019. — 272 с.

3. Кібербезпека в сучасному світі : матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Одеса, 20 листопада 2020 р.) / за ред. О. В. Дикого ; уклад.: Н. І. Логінова, В. Д. Бойко, М. О. Флюнт. – Одеса : Видавничий дім «Гельветика», 2020. – 244 с.

4. Бурячок В. Л. Основи інформаційної та кібернетичної безпеки. [Навчальний посібник]. / В. Л. Бурячок, Р. В. Киричок, П. М. Складанний – К., 2018. – 320 с

5. Закон України «Про основні засади забезпечення кібербезпеки України (Відомості Верховної Ради (ВВР) , 2017, № 45, ст.403)

ВИЗНАЧЕННЯ ВИМОГ ДО СИСТЕМИ АВТОМАТИЗАЦІЇ ПРОЦЕСУ ПРИГОТУВАННЯ І РОЗДАЧІ КОРМІВ НА СВИНОФЕРМІ

Глебов Д.В., здоб. ОС «магістр»

Науковий керівник – канд. техн. наук, доц. **І.Г. Абраменко**

Державний біотехнологічний університет

Автоматизація сільськогосподарського виробництва підвищує надійність і продовжує термін служби устаткування, полегшує й оздоровлює умови праці, підвищує безпеку праці й робить її більш комфортною, скорочуються використання робочої сили й економічні витрати, збільшується кількість і якість продукції. Автоматизація в сільському господарстві має свої особливості. Основні технологічні процеси виробництва сільськогосподарської продукції пов'язані з біологічними процесами.

Схему керування приготуванням і роздачею кормів можна реалізувати як на підставі релейно-контактної схеми, так і на базі контролера. Більш раціональним є реалізація на базі контролера, що обумовлене наступними факторами:

- надійність – виключення зі схеми великої кількості релейно-контактних елементів і регуляторів, що підвищує надійність і дозволяє простіше усувати неполадки (скорочує можливі місця їх появи);

- простота виконання (зручний і доступний інтерфейс контролера дозволяє реалізовувати на ньому необхідні завдання при мінімумі зусиль);

- можливість моніторингу (контролер дозволяє виконувати контроль і моніторинг виконуваного процесу в режимі реального часу);

- функціональність (у випадку зміни технологічного процесу (часу спрацьовування, затримок, черговості виконуваних процесів, уставок), можна обійтися без впровадження нових елементів схеми шляхом перепрограмування контролера);

- економічна доцільність (вартість нижче вартості апаратури, використовуваної без застосування контролера. У багатьох випадках, застосування контролерів, не вимагає наявності постійного обслуговуючого персоналу).

Схема керування повинна забезпечити роботу системи в автоматичному й налагоджувальному режимах і технологічну сигналізацію про роботу

устаткування й забезпечувати захист від повторного включення приводів після провалів напруги в мережі.

При роботі системи необхідно передбачити:

- включення по добовому реле часу;
- включення лінії при наявності комбікорму й кормів у живильниках, на одну роздачу;
- початок роздачі після завершення процесу змішування;
- одночасне завантаження корму в змішувач;
- повернення кормороздатчика після роздачі у вихідне положення.

АНАЛІЗ ОСОБЛИВОСТЕЙ ТЕХНОЛОГІЧНОГО ПРОЦЕСУ ВИПІКАННЯ ХЛІБА ДЛЯ ЙОГО АВТОМАТИЗАЦІЇ

Бондаренко В.Ю., здоб. ОС «бакалавр»

Науковий керівник – канд. техн. наук, доц. **І.Г. Абраменко**

Державний біотехнологічний університет

Хліб виробляють у вигляді штучних виробів, випечених з борошняного тіста, яке оброблене шумуванням. Поверхня виробів покрита твердою скоринкою, а усередині втримується м'яка, пориста, еластично-пружна м'якушка. Виробничий процес носить масовий безперервний характер, тобто виробництво характеризується постійністю структури процесу праці, на робочих місцях повторюються одні і ті ж процеси, пов'язані з виготовленням однорідної продукції, використання спеціалізованого устаткування.

Масові види продукції (батони, формовий і круглий хліб) виробляють на спеціалізованих комплексно-механізованих і автоматизованих лініях. Основними процесами хлібопекарського виробництва є заміс, шумування рецептурної суміші-тіста й випічка.

Готування хліба із пшеничного борошна можна розділити на наступні стадії й основні операції:

- підготовка сировини до виробництва: зберігання, змішування, аерація, просівання й дозування борошна; підготовка питної води; готування й темперування розчинів солі й цукру, жирової емульсії та дріжджевого розчину;
- дозування рецептурних компонентів, заміс і шумування опари й тіста;
- оброблення – розподіл дозрілого тіста на порції однакової маси;
- формування – механічна обробка тістових заготовок з метою надання їм певної форми: кулястої, циліндричної, сигароподібної та ін.;
- розстойка – шумування відформованих тістових заготовок. Після розстойки тістові заготовки можуть зазнати надрізання (батони, міські булки й ін.);
- гігротермічна обробка тістових заготовок і випічка хліба;
- охолодження, відбраковування й зберігання хліба.

У даному технологічному процесі необхідно контролювати й регулювати наступні параметри:

- вимір і контроль температури в основних зонах печі;
- контроль розрядження в топці;
- регулювання витрати й контроль тиску.

Автоматизація технологічних процесів в хлібопекарстві є одним з вирішальних факторів підвищення продуктивності і покращення умов праці, підвищення якості і розширення асортименту продукції

Для розробки системи автоматизації треба: провести розробку імітаційної моделі технологічного процесу; обґрунтувати та вибрати сучасні технічні засоби автоматики з урахуванням регулювання температурного режиму; розробити енергоефективні алгоритми роботи обладнання; провести оцінку стійкості та якості роботи системи керування.

ОСОБЛИВОСТІ АВТОМАТИЗАЦІЇ ТЕХНОЛОГІЧНОГО ПРОЦЕСУ ВИРОБНИЦТВА СОНЯШНИКОВОЇ ОЛІЇ

Долбанцев П.В., здоб. ОС «бакалавр»

Науковий керівник – канд. техн. наук, доц. **І.Г. Абраменко**
Державний біотехнологічний університет

Виробництво рослинної олії є однією з головних галузей харчової промисловості. Основною її продукцією являється рослинна олія, яка отримуються з соняшникового насіння. Рослинні олії – необхідна складова частина збалансованого раціону харчування людини. Головними завданнями, які стоять перед харчовою промисловістю є збільшення обсягів виробництва і покращення якості випускаємої продукції. При цьому важливе значення надається впровадженню нової техніки та підвищенню продуктивності праці.

В наш час для отримання олії з насіння застосовують послідовне вилучення – спочатку пресованим способом, яким вилучається приблизно $\frac{3}{4}$ всієї олії, а потім екстракційним, за допомогою якого вилучають остаток олії. Олійне насіння, яке містить порівняльно мало олії, знежирюється один раз тільки екстракційним способом. Останній спосіб отримав назву прямої екстракції.

Лінія по виробництву соняшnikової олії призначена для безпосереднього здійснення технологічного процесу. Там виконуються слідуєчі операції і, відповідно, використовується слідуєче обладнання:

- відокремлення ядра від шкарлупи при допомозі насіннерушки;
- подрібнення обрушеного насіння на чотирьохвальцевому станку;
- термічна обробка обрушених та подрібнених ядер на жаровні;
- видалення олії з підготованого насіння при допомозі преса;

- транспортування насіння по лінії відбувається при допомозі 2-х транспортерів;

- перекачка масла від преса до фільтра грубої очистки відбувається за допомогою насоса.

Метою випускної роботи є підвищення ефективності керування процесом виробництва соняшникової олії.

Характерною особливістю сучасних автоматизованих систем управління в харчовій промисловості являється те, що вони здійснюються на основі типових алгоритмів і математичних моделей з урахуванням особливостей даної галузі.

Для досягнення поставленої мети необхідно розв'язати наступні задачі:

- провести аналіз сучасних систем виробництва соняшникової олії та рівня їх автоматизації;
- розробити модель технологічного процесу виробництва соняшникової олії;
- розробити алгоритм керування обладнанням технологічної лінії;
- провести дослідження системи автоматизації;
- розробити заходи безпеки експлуатації технологічного обладнання.

МОЖЛИВОСТІ І РИЗИКИ ВИКОРИСТАННЯ КРИПТОВАЛЮТ

Карпінський О.Ю., здоб. ОС «магістр»

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. **Г.С. Морозова**

Державний біотехнологічний університет

Криптовалюти стають все більш популярними і використовуються в різних сферах життя, включаючи фінансові та інвестиційні операції. Проте, багато людей не мають достатнього розуміння того, як саме функціонують криптовалюти, які можливості вони надають та які ризики пов'язані з їх використанням.

Оскільки криптовалюти не мають централізованого контролю та регулювання, вони стають мішенню для кіберзлочинців, які можуть використовувати їх для крадіжок, шахрайства та інших злочинів. Крім того, волатильність курсів криптовалют може призвести до значних втрат для інвесторів, що зробить їх уразливими та призведе до ризиків для фінансової стабільності.

Криптовалюта є децентралізованою цифровою валютою, яка використовує криптографічні протоколи для захисту своєї безпеки та анонімності. Криптовалюти розроблені з метою створення альтернативної системи фінансів, яка не залежить від централізованих інституцій, таких як банки або уряди. Основна ідея полягає у тому, щоб забезпечити анонімність та безпеку транзакцій між користувачами без потреби стороннього посередника.

Існує декілька способів зберігання криптовалюти. Один із них – це холодне зберігання, коли приватний ключ зберігається на зовнішньому носії, який не підключений до мережі Інтернет, що дозволяє запобігти його крадіжці та злому. Інші методи зберігання включають гаряче зберігання на біржах та інших сервісах, що може бути менш безпечним через можливість крадіжки приватного ключа.

Криптовалюти базуються на блокчейн технології – розподіленій базі даних, яка забезпечує безпеку, цілісність та анонімність транзакцій. Кожен блок містить певну кількість транзакцій, які були підтверджені мережею та захешовані за допомогою криптографічних алгоритмів. Кожен наступний блок містить хеш попереднього блоку, що забезпечує непорушність ланцюжка блоків та запобігає зміні попередніх транзакцій.

Тож які переваги у використанні криптовалют, і чи є вони взагалі? Авжеж є, до основних переваг, які роблять їх привабливими для використання в порівнянні з традиційними фіатними валютами включають децентралізацію, анонімність, швидкість та низькі комісії. Давайте більше детально розглянемо кожен перевагу окремо.

Децентралізація є однією з найбільш відомих переваг криптовалют. У традиційній фінансовій системі, контроль над валютами знаходиться у руках централізованих організацій, таких як банки та уряди. Криптовалюти, натомість, побудовані на основі технології блокчейн, що дозволяє їм бути децентралізованими та контролюватися самими користувачами. Це означає, що жодна централізована організація не має повного контролю над криптовалютами, тому їх володіння та переказ може здійснюватися без посередництва третіх осіб.

Анонімність є ще однією з переваг криптовалют. У традиційній фінансовій системі, користувачі зазвичай повинні надавати свої персональні дані, такі як ім'я та адреса, для здійснення операцій. У криптовалютній мережі, користувачі можуть залишатися анонімними, оскільки їх транзакції зашифровані та не пов'язані з їх особистою інформацією.

Швидкість також є однією з переваг криптовалют. У традиційній фінансовій системі, банківські транзакції можуть займати декілька днів для обробки, тоді як транзакції криптовалют можуть бути оброблені майже миттєво. Це забезпечує швидше і ефективніше здійснення операцій.

До суттєвих переваг криптовалют також можна віднести і низькі комісії. У традиційній фінансовій системі, банки часто встановлюють високі комісії за здійснення транзакцій. У криптовалютній мережі, комісії значно менші, оскільки не потрібно платити за послуги посередників.

Узагальнюючи, переваги використання криптовалют полягають в їх децентралізованій природі, що дає користувачам повний контроль над власними коштами, анонімності, швидкості та низьких комісіях. Однак, варто зазначити, що не всі криптовалюти мають такі переваги, тому необхідно вивчати кожен з них окремо.

Як ви розумієте, використання криптовалют окрім налічених переваг також містить і ризики, про які треба знати і враховувати їх.

Одним з найбільш серйозних ризиків є волатильність криптовалют. Це означає, що їхні ціни можуть значно коливатися від дня до дня, а іноді й кілька разів на день. Це може бути дуже небезпечним для інвесторів, які можуть втратити значні суми грошей через непередбачувані зміни цін.

Інший серйозний ризик – можливість шахрайства та крадіжки. Криптовалюти можуть бути вкрадені з електронних гаманців або обмінних платформ, а також шляхом використання шахрайських схем. Оскільки транзакції в криптовалютній мережі не можуть бути скасовані, коли кошти втрачені, вони можуть бути втрачені назавжди. Крім того, децентралізований характер криптовалют означає, що немає централізованого органу, який контролює транзакції, що може стати проблемою, якщо транзакції стають предметом шахрайства.

Також до суттєвих ризиків можна віднести регулювання та правовий статус криптовалют. У деяких країнах вони не регулюються або недостатньо регулюються, що може призвести до зловживань. Крім того, у деяких країнах криптовалюти незаконні, що означає, що користувачі можуть бути притягнуті до відповідальності за їх використання.

Узагальнюючи, ризики використання криптовалют полягають в їхній волатильності, можливості шахрайства та крадіжки, а також проблемі з регулюванням та правовим статусом. Щоб зменшити ці ризики, користувачам криптовалют потрібно бути обачними і використовувати надійні обмінні платформи та гаманці, а також ретельно досліджувати свої інвестиційні можливості.

Враховуючи вищезгадані можливості і ризики, які притаманні криптовалютам, ми можемо розглянути приклади галузей, де використання криптовалют має найбільший потенціал. До таких галузей можна віднести: міжнародні перекази, благодійність, інвестиції, тощо

Криптовалюти можуть забезпечити швидкі та безпечні міжнародні перекази з низькими комісійними витратами порівняно з традиційними методами, такими як банківські перекази. Це особливо корисно для переказів грошей в країни, де традиційні фінансові послуги недоступні або надто дорогі.

Іншим прикладом галузі з високим потенціалом використання криптовалют може бути благодійність. Вони (Криптовалюти) можуть забезпечити донорам анонімність та безпеку при здійсненні благодійних внесків.

Тож підсумовуючи вищезгадані можливості і ризики криптовалют, слід відмітити, що криптовалюти у майбутньому мають потенційну здатність замінити традиційні фіатні валюти. У зв'язку зі зростаючим попитом на цифрові платіжні засоби, існує можливість того, що криптовалюти стануть домінуючими у сфері електронних платежів.

Крім того, криптовалюти можуть бути корисним інструментом для міжнародних переказів, які залишаються дорогими та складними через високі комісії та бюрократичні перешкоди. Криптовалюти дозволяють здійснювати миттєві перекази, не залежно від місцезнаходження осіб, які беруть участь у операції.

Однак, використання криптовалют пов'язане із певними ризиками. Одним із найбільших ризиків є висока волатильність курсів криптовалют, що може призвести до великих фінансових втрат. Крім того, існує ризик шахрайства та крадіжок, особливо в разі використання несхвалених криптобірж та платіжних сервісів. Також, наявність неоднозначного правового статусу та можливого регулювання може вплинути на прийняття рішення щодо використання криптовалют.

Отже, використання криптовалют має свої переваги та ризики, і перед їх використанням слід уважно оцінювати всі можливі наслідки.

Інформаційні джерела

1. Junjie Hu† , Weiyu Kuo‡ , Wolfgang Karl Härdle§, Risk of Bitcoin Market: Volatility, Jumps, and Forecasts, <https://arxiv.org/pdf/1912.05228.pdf>
2. Gareth W. Peters, Ariane Chapelle, Efstathios Panayi, Opening discussion on banking sector risk exposures and vulnerabilities from virtual currencies: An operational risk perspective, <https://arxiv.org/ftp/arxiv/papers/1409/1409.1451.pdf>
3. Wolfgang Karl Härdle, Campbell R. Harvey, Raphael C. G. Reule, Editorial: Understanding Cryptocurrencies, <https://arxiv.org/pdf/2007.14702.pdf>

ВИЗНАЧЕННЯ ВИМОГ ДО СИСТЕМИ АВТОМАТИЗОВАНОГО КЕРУВАННЯ ПРОЦЕСОМ ЗВОЛОЖЕННЯ ЗЕРНА

Косенко В.В., здоб. ОС «магістр»

Науковий керівник – канд. техн. наук, доц. **І.Г. Абраменко**
Державний біотехнологічний університет

При проектуванні систем автоматизації на технологічних ділянках підготовки зерна до переробки основна увага приділяється розробці систем диспетчерського автоматизованого керування електроприводами технологічного і транспортного устаткування, сигналізації про стан устаткування, контролю вхідних, проміжних і вихідних параметрів зерна і технологічного процесу.

Диспетчерське керування потребує установки апаратури контролю рівня продукту в бункерах, контролю положення виконавчого механізму, виміру тиску, вологості й інших параметрів.

Одним з важливих питань є забезпечення належної точності зволоження зерна. Коливання вологості зерна, яке надходить в зерноочистку на протязі однієї зміни, досягає значних величин і досягти необхідного рівня вологості зерна в умовах ручного регулювання подачі води, відсутності ротаметрів і потокових вологомірів зерна практично неможливо.

Тому при керуванні електроприводом у системі дистанційного автоматизованого керування, пред'являються наступні основні вимоги:

- поряд з автоматичним електроприводом обов'язкова наявність місцевого керування;
- при керуванні електроприводом з декількох місць, або при наявності декількох режимів управління необхідно передбачати апарати (вимикачі, перемикачі), що виключають можливість дистанційного чи автоматичного пуску механізмів, зупинених на ремонт;
- електродвигун засувки, через яку надходить продукт на механізм, повинний включатися на відкриття засувки тільки після включення механізму, а на закриття - перед зупинкою механізму;
- ланцюги керування захищають запобіжником або автоматичним вимикачем. При однаковому перетині силових приводів і ланцюгів керування захисний апарат може бути загальним;
- неприпустимий дистанційний пуск механізму без попереджуючої звукової сигналізації;
- диспетчер повинний одержувати слідуєчу необхідну інформацію про роботу механізму: сигналізацію про вмикання-відключення, ступінь завантаження, положенні деяких робочих органів і т.п.

Для досягнення поставленої цілі треба: провести розробку імітаційної моделі технологічного процесу; обґрунтувати та вибрати сучасні технічні засоби автоматики з урахуванням регулювання режиму зволоження; розробити енергоефективні алгоритми роботи обладнання; провести оцінку стійкості та якості роботи системи керування.

ДОЦІЛЬНІСТЬ НАДМІРНОСТІ АПАРАТНИХ ТА ПРОГРАМНИХ ЗАСОБІВ КОМП'ЮТЕРНИХ АВТОМАТИЗОВАНИХ СИСТЕМ КЕРУВАННЯ

Песоцький І.О., здоб. ОС «магістр»

Науковий керівник – канд. техн. наук, доц. **І.Г. Абраменко**

Державний біотехнологічний університет

Комп'ютерні автоматизовані системи керування (КАСК) стають зараз одним з головних інструментів керування технологічними процесами об'єктами агро-промислово-агровиробничого комплексу (АПК). Застосування інформаційних технологій неможливе без підвищеної уваги до питань інформаційної безпеки таких систем. Руйнування інформаційного ресурсу, його тимчасова недоступність або несанкціоноване використання можуть завдати об'єктам АПК значних матеріальних збитків.

Комп'ютерна автоматизована система керування представляє собою складний комплекс апаратного забезпечення (АЗ) і програмного забезпечення (ПЗ): комп'ютерів, операційних систем, мережевих засобів, систем управління базами даних, різноманітних додатків. Всі ці компоненти зазвичай мають

власні засоби захисту, які однак недостатні у теперішній час при активних атаках хакерів.

Реалізація рішень, що забезпечують безпеку інформаційних ресурсів, істотно підвищує ефективність всього процесу керування та інформатизації об'єктів АПК, забезпечуючи цілісність, точність і конфіденційність інформації, що циркулює в локальних і глобальній інформаційних мережах. Число аварій критичних систем з вини хакерських атак на ПЗ і АЗ систем керування зростає. Питання формування структур відмовостійких АЗ і ПЗ це основне завдання при розробці безпечних КАСК.

Актуальним завданням є підвищення безпеки КАСК, вирішення питань, пов'язаних з розробкою методів створення високонадійних систем, стійких до відмов як АЗ, так і ПЗ при умовах хакерських атак, з оцінкою надійності таких систем. У складних комп'ютерних системах реального часу, висока надійність забезпечується за допомогою резервування АЗ. а також ПЗ (незалежна розробка двох і більше версій програм, які виконують ті ж самі функції), вихідні дані цих варіантів порівнюються в автоматичному режимі і здійснюється відповідний вибір результатів. Багатоверсійність може вводитися на етапах; розробки специфікації і передачі її від замовника до виконавця проекту; проектування (алгоритми, структури даних, програми та ін.); кодування (різноманіття генераторів кодів); тестування і верифікації (застосування різних засобів тестування, різних статичних і динамічних тестів та ін.).

Результати дослідження доцільності введення надмірності апаратного забезпечення та програмного забезпечення двох- та трьохканальних систем для підвищення безпеки та надійності комп'ютерних автоматизованих системи керування показали доцільність такого підходу.

ВИМОГИ ДО ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АСК ПАСТЕРИЗАЦІЄЮ МОЛОКА

Сіроокій А.В., здоб. ОС «магістр»

Науковий керівник – канд. техн. наук, доц. **І.Г. Абраменко**

Державний біотехнологічний університет

Молоко, що надходить безпосередньо в роздрібний продаж і для виробництва молочних продуктів, повинне бути пастеризоване. Сучасний розвиток промислового виробництва пастеризованого молока супроводжується все більше широким застосуванням автоматизованих систем керування (АСК) технологічним процесом.

До складу інформаційного забезпечення АСК цим процесом входять рішення по організації, збору, зберіганню та виводу сигналів та даних, а також технічна документація, що супроводжує розроблене забезпечення.

Інформаційне забезпечення АСК пастеризацією молока включає: вхідну інформацію; вихідну інформацію; інформаційну базу.

Для реалізації функції локального управління, а також для збору інформації, що передається на робочу станцію оператора, контролер повинен мати як мінімум 8 аналогових входів 4-20 мА, 4 аналогових виходи 0...10 В та 5 дискретних виходів. Через аналогові входи вводяться такі сигнали: сигнал від датчика рівня сирого молока в приймальному баці; сигнал від датчика рівня пастеризованого молока в проміжному баці; сигнал від датчика рівня пастеризованого молока в блоці розливу; канал регулювання температури; сигнал від датчика температури молока після пастеризації; сигнал від датчика витрати сирого молока; сигнал від датчика температури пастеризованого молока після витримувача; сигнал від датчика витрати молока перед блоком розливу.

Виконавча частина системи регулювання представляє собою насоси, що керуються дискретними сигналами від контролера через магнітні пускачі та шарові регулюючі клапани з електроприводами, що керуються аналоговими сигналами 0... 10 В від контролера. Для передачі інформації на верхній (супервізорний) рівень управління необхідно забезпечити введення інформації через інтерфейс Ethernet, використовуючи перетворювач.

Застосування мікропроцесорної техніки дозволяє значно поліпшити якість управління технологічним процесом і надає більш широку інформацію про хід процесу, а також вивільнює оператора, що веде до зниження собівартості продукції.

Базовим модулем для побудови системи регулювання рівня сирого молока є програмований логічний контролер ОВЕН ПЛК150-220.У-М, який живиться напругою 200 В змінного струму, має вбудовані інтерфейси. Ще до складу системи входять: регулюючий шаровий кран з електроприводом, що керується сигналом 0...10 В від контролера та контрольно - вимірювальні прилади. Система керування локального рівня повинна реалізовувати ПД-закон регулювання.

Секція 5

МЕНЕДЖМЕНТ, МАРКЕТИНГ ТА РИНКОВІ ТЕХНОЛОГІЇ ДЛЯ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ

МАРКЕТИНГОВІ ТЕХНОЛОГІЇ В СФЕРІ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА

Авансцова О.С., здоб. ОС «бакалавр»

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. **О. М. Прядко**

Державний біотехнологічний університет

Агропромислове виробництво (АПВ) є однією з ключових галузей економіки, яка має великий потенціал для використання ринкових технологій та ефективної комунікації зі споживачами. Ринкові технології та комунікації в АПВ можуть допомогти підвищити ефективність виробництва, збільшити обсяги продажів, покращити імідж компаній та підвищити задоволеність споживачів продукцією.

Одним із важливих аспектів ринкових технологій є використання інтернет-маркетингу, що дозволяє компаніям відкрити нові канали збуту та просування своїх продуктів. Крім того, ринкові технології допомагають підвищити ефективність комунікації зі споживачами. Застосування соціальних медіа для комунікації з клієнтами, проведення опитувань та досліджень ринку дозволяють компаніям краще зрозуміти потреби та бажання споживачів та адаптуватися до них.

У сфері комунікацій важливо забезпечити швидкий та ефективний обмін інформацією між різними відділами та працівниками підприємства. Використання спеціальних програмних засобів месенджерів, спільного доступу до баз даних дозволяє забезпечити швидкий обмін інформацією між працівниками. Ринкові технології та комунікації в сфері АПВ мають велике значення для ефективного управління виробництвом та забезпечення якості продукції. Важливим аспектом є взаємодія зі споживачами та конкурентами. Системи автоматизації виробництва дозволяють збирати та обробляти велику кількість даних про роботу обладнання та виробничих процесів. Ця інформація може бути передана до відділу технічного обслуговування для проведення планового та попереджувального ремонту або до відділу виробництва для забезпечення оптимального використання обладнання та зниження ризику аварій.

Використання маркетингових технологій та інструментів, таких як аналіз ринку та конкурентів, створення унікальної пропозиції, система управління якістю, дозволяє забезпечити процес виробництва та контроль якості продукції.

Інформаційні джерела:

1. Савицька Н.Л., Прядко О.М., Сіроус М.В. Вплив інструментів трейд-маркетингу на споживчий вибір. Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. 2017. Вип. 2 (22). С. 293–304.

РОЗВИТОК КРАУДФАНДИНГУ ДЛЯ ФІНАНСУВАННЯ МІЖНАРОДНИХ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

Андріанова А.О., здоб. ОС «бакалавр»

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. **К.Ю. Величко**

Державний біотехнологічний університет

Потреба в пошуку сучасних альтернативних механізмів фінансування обумовлено сучасними процесами глобалізації, які потребують змін української економіки. Стає неможливим розвиток ефективної підприємницької діяльності та реалізація інноваційних, соціальних та бізнес-проектів при відсутності чіткого механізму використання застосування інноваційних практик фінансування. У розвинених країнах світу краудфандинг відноситься до інноваційних інструментів процесу фінансових інвестицій при реалізації стартап-проектів. Цей спосіб фінансування має багато переваг, але застосування в цій сфері певною мірою обмежений через певні технічні, економічні та соціальні бар'єри. Проблеми поширення та законодавчої інтеграції краудфандингу в Україні відображені в дослідженнях деяких українських експертів, зокрема І. Васильчука, О. Марченка, В. Артамонова, Н. Гончарука, Ю. Петрушенка та інших.

Цей інноваційний фінансовий інструмент виник завдяки краудсорсингу [1]. З точки зору підприємця, її суть можна виразити так: «публічні заклики до фінансових ресурсів у формі пожертв або в обмін на винагороду та/або повноваження приймати рішення, переважно через Інтернет». З точки зору інвестора, цей інструмент можна описати як «спосіб для географічно розосереджених людей («натовпу») знайти та інвестувати в бізнес, який їх цікавить, через Інтернет» [1].

Даний інновацій механізм стає все більш популярним способом зв'язку підприємців, які потребують фінансування, з інвесторами, насамперед роздрібними інвесторами, які шукають різні форми доходу або мають небізнесові цілі. Варто зазначити, що вперше термін «краудфандинг» був використано у 2006 році. Часто термін «краудфандинг» вживається як синонім поняття «фандрайзинг», що вимагає більш детального аналізу відмінностей між цими поняттями. Слід зазначити, що в науковій літературі та працях практиків існують десятки різних і взаємодоповнюючих трактувань поняття «фандрайзинг».

Слід зазначити, що більшість краудфандингових кампаній певним чином націлені на нові компанії та стартапи, тобто на сектор, який наразі майже повністю позбавлений банківського та іншого фінансування та переважно пов'язаний з високим ризиком [2]. Варто виділити три категорії учасників краудфандингу:

- 1) емітент (новатор);
- 2) фінансові портали (інтернет-платформи) як посередники накопичення;
- 3) Інвестори (акціонери, вкладники, донори).

Пожертвовані кошти мають певні цілі, а донори контролюють процес розподілу коштів. У свою чергу, засновники краудфандингової платформи впливають на поширення краудфандингового проекту та залучають якомога більше донорів. Краудфандинг є відносно новою формою фінансування, тому використання цього процесу пов'язане з певними ризиками для інвесторів, окрім ризиків ініціаторів проекту, серед яких: можливість банкрутства інвестованого проекту. Ціна акцій може не зростати, а інвестори можуть не отримувати дивіденди (або частку прибутку). Крім того, акції зазвичай не котируються на фондовій біржі. Крім того, власник не зможе продати їх так само легко, як акції відомих компаній, представлених на біржі. Це може призвести до збитків інвесторів та авторів проектів, які можуть не отримати кошти, зібрані краудфандинговими кампаніями [3].

Поки що в Україні відносини між засновниками проекту та інвесторами будуються переважно на довірі, але ці відносини мають бути врегульовані на законодавчому рівні. В Україні розвиток краудфандингового ринку все ще перебуває на початковій стадії. Культуру краудфандингу в Україні почала формувати громадська організація «Гараж Ганг», яка у 2012 році стала піонером створення всеукраїнської цифрової платформи колективного фінансування «Спільнокошт». З 2016 року активно будує локальні та тематичні краудфандингові платформи, такі як «Моє місто» та платформа освітніх проектів GO Fund. З 2021 року для харків'ян та жителів області працює платформа «Моє місто», яка дає можливість залучати кошти для реалізації соціальних проектів. Місія платформи – реалізація проектів для покращення Харкова. Водночас це спосіб сформувати спільноту небайдужих людей, які прагнуть змін і об'єднуються, щоб їх відбутися.

Беручи до уваги існуюче соціальне позиціонування українських краудфандингових платформ, результати їх діяльності, загальні перспективи розвитку краудфандингу та закордонний досвід, можна сказати, що з реалізацією конкретних пропозицій альтернативне фінансування в Україні має перспективи розвитку та вдосконалення.

На даний момент основними заходами щодо забезпечення сталого розвитку краудфандингу як ефективного інструменту залучення коштів в Україні можуть бути відповідне краудфандингове законодавство для створення консалтингових та маркетингових агентств через інвестиції в краудфандингові проекти.

Інформаційні джерела:

1. Шаповалова Д.Р. Огляд правових аспектів краудфандингових відносин в Україні та світі // Юридичний науковий електронний журнал. 2022. № 7.С. 498-502
2. Gerber E., Hui J. Crowdfunding: Motivations and Deterrents for Participation. ResearchGate. 2014. URL: <https://www.researchgate.net>
3. Рісін В. В. Переваги та ризики краудфандингу як моделі фінансування стартапів і проектів громадського розвитку // Фінанси України. 2021. №4.С. 84-98.

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БІЗНЕСУ ЯК ФАКТОР МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Ачкасов Л.О., здоб. ОС «бакалавр»

Величко К.Ю., канд. екон. наук, доц.

Державний біотехнологічний університет

Досягнення цілей сталого розвитку є метою кожного соціально відповідального бізнесу, оскільки такий підхід приведе суспільство на шлях до стабільнішого, справедливого та безпечнішого світу. Погоджуючись, що бізнес відіграє дуже важливу роль у цьому нескінченному процесі, виконання корпоративної соціальної відповідальності означає, що бізнес дбає про ширші соціальні проблеми, а не лише про ті, які безпосередньо впливають на прибутки компанії. Такий підхід дозволяє залучати клієнтів, які поділяють ті ж цінності, що й суб'єкт господарювання. Тож має сенс вести бізнес у спосіб, який не впливає на навколишнє середовище. У глобалізованій економіці прибуток більше не є єдиною метою бізнесу. Компанії, які мають представництва в різних країнах, все частіше вимагають виконання своїх соціальних зобов'язань перед своїми співробітниками, місцевими громадами та навколишнім середовищем [1].

В процесі інтернаціоналізації нового підприємства вплив його діяльності поширюється на нові середовища та спільноти. Підприємцям стає дедалі важче усвідомлювати соціальні та екологічні наслідки міжнародної діяльності їхніх компаній. Крім того, інтернаціоналізація несе з собою складності в тому, як компанії організуються, керуються та взаємодіють із своїм середовищем. Як наслідок, соціальні та екологічні наслідки міжнародної корпоративної діяльності стає важко помітити та вирішити, а недостатня увага або недостатня увага може призвести до соціально безвідповідальної діяльності. Через подвійну природу міжнародного бізнесу уряди, активісти та ЗМІ намагаються змусити компанії стати більш прозорими та відповідальними за соціальні, екологічні та економічні наслідки своєї діяльності.

Таким чином, корпоративна соціальна відповідальність (КСВ) стала невід'ємним обов'язком для менеджерів і підприємців у всьому світі, а значна кількість компаній вже зробили багато для покращення соціальних і екологічних наслідків своїх дій [2].

Оскільки тиск на компанії щодо запровадження соціальної відповідальності походить в основному від зовнішніх зацікавлених сторін, багато компаній розглядають соціальну відповідальність як фактор гігієни – захід для задоволення побажань клієнтів і зовнішніх зацікавлених сторін [3].

КСВ у контексті конкурентної переваги можна розглядати як ресурс, за допомогою якого компанії можуть підвищити свою конкурентоспроможність, одночасно створюючи спільну цінність для компанії, суспільства та навколишнього середовища. З корпоративної точки зору соціальну відповідальність можна розглядати як незручність, яка спричиняє витрати, але, з іншого боку, КСВ є перспективним джерелом підвищення міжнародної конкурентоспроможності. Із зростанням міжнародної діяльності компанії

зростає і її відповідальність перед суспільством. Менеджери повинні використовувати різні методи для визначення соціального впливу та конкурентоспроможності фірми.

Напрямок «зсередини назовні» розглядає соціальні наслідки діяльності компанії по всьому ланцюжку створення вартості. Ці наслідки можуть бути позитивними, наприклад збільшення зайнятості, або негативними, такими як забруднення або неправильне використання ресурсів.

Напрямок «зовні всередину» розглядає, як соціальні умови впливають на конкурентоспроможність компанії. Міжнародні менеджери повинні розуміти конкурентне середовище компанії та розвивати КСВ діяльність у сферах, де вони мають найбільший вплив. Результати досліджень показують, що для постачальників транснаціональних корпорацій надзвичайно важливо створювати попит на екологічно чисту продукцію та співпрацювати з органами сертифікації для підвищення конкурентоспроможності постачальників екологічно чистої продукції [3]. Необхідно впровадити стратегію соціальної відповідальності та корпоративну маркетингову відповідальність у всьому ланцюжку поставок.

Таким чином суб'єкт господарювання можете створити унікальну ціннісну пропозицію для потенційних клієнтів. Вищезазначені заходи важливі, оскільки споживачі готові платити більше за продукцію, вироблену соціально відповідальними компаніями. Підвищення ціни на продукт або послугу часто є необхідним кроком для компенсації вищих витрат, пов'язаних із екологічно чистими процесами виробництва та постачання.

Соціально відповідальні міжнародні компанії, швидше за все, з'являться в галузях, де вже існує певна практика соціальної відповідальності, де є можливості підвищити соціальну та екологічну обізнаність серед ключових зацікавлених сторін і клієнтів.

Міжнародні компанії, які прагнуть отримати прибуток від впровадження соціально відповідальних стратегій, повинні створити послідовні та відповідальні глобальні ланцюжки поставок і активно використовувати міжнародні сертифікати, щоб успішно переконати клієнтів платити більше за соціально відповідальні продукти та послуги.

Загалом дослідження показали, що міжнародні компанії, які впроваджують практики соціальної відповідальності на ранній стадії корпоративного розвитку, мають більше шансів перетворити їх на реальну конкурентну перевагу [4].

КСВ – це не лише прерогатива великих транснаціональних корпорацій, це також потенційний шлях для нових і менших компаній покращити операційну ефективність і збільшити прибутки.

Слід зазначити, що стратегічна та операційна роль КСВ змінюється протягом життєвого циклу організації, при цьому успішні соціально відповідальні компанії з часом нарощують виробництво, стають більш відомими та помітними на міжнародних ринках. Зі збільшенням кількості компаній, які дотримуються концепції сталого розвитку, зростає потреба у вирішенні соціальних та екологічних проблем [4].

Підсумовуючи, можна сказати, що якщо керівники транснаціональних корпорацій розглядають корпоративну соціальну відповідальність як «добрі справи», то вони повинні впроваджувати міжнародні стандарти КСВ, формулювати стратегії сталого розвитку та використовувати їх у здійсненні господарської діяльності. керівництво. У свою чергу, ці дії можуть збільшити прибутковість компанії, покращити її імідж і, таким чином, підвищити її міжнародну конкурентоспроможність.

Інформаційні джерела:

1. Cramer J. Corporate social responsibility and globalisation: an action plan for business. Greenleaf Publishing. 2006. P. 160.
2. Porter, M.E., Kramer M.R. Strategy and society: The link between competitive advantage and Corporate Social Responsibility. *Harvard Business Review*. 2006. 84(12). P. 78-92.
3. Christman P., Taylor G. Firm Self-Regulation through International Certifiable Standards: Determinants of Symbolic versus Substantive Implementation. *Journal of International Business Studies*. 37(6). 2006. P. 863-878.
4. Choi D.Y., Gray E.R. Socially responsible entrepreneurs: What do they do to create and build their companies? *Business Horizons*. 51(4). 2008. P. 341-352

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ТЛУМАЧЕННЯ КАТЕГОРІЇ «УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ»

Голікова Є.К., здоб. вищ. осв. ОС «бакалавр»
Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. **С.С. Ткачова**
Державний біотехнологічний університет

Управління персоналом є одним з найважливіших напрямків стратегії сучасного підприємства. Сьогодні роль людського капіталу зростає, що виражається у збільшенні вимог до якості персоналу, що призводить і до ускладнення процесу управління персоналом. Таке зростання складності управління персоналом відбувається, по-перше, через ускладнення самої управлінської праці, і, по-друге, через те, що персонал, сам по собі, найскладніший об'єкт управління.

З метою ефективного керування персоналом та оцінки його ефективності, необхідно знати, що таке управління персоналом та які цілі цього процесу. В наукових джерелах найчастіше при тлумаченні категорії «управління персоналом» наголошується на важливості організаційної сторони управління, яка базується на меті та методах, за допомогою яких можна досягти цих цілей, інші наголошують на функціональній складовій управління. У закордонних джерелах найчастіше при визначенні категорії «управління персоналом» зустрічаються такі терміни, як [1, с. 84]:

personnel administration – адміністрування персоналу (набір, контроль, розстановка, підготовка, використання персоналу), відносини між адміністрацією та підлеглими;

personnel management – управління персоналом (включаючи підбір, підготовку, умови праці, рівень заробітної платні), трудові відносини, взаємовідносини керівництва підприємством з індивідуальними працівниками (одиноцею персоналу);

personnel relation – стосунки з персоналом тощо.

Крім того, категорію «управління персоналом» розглядають з двох сторін: з функціонального погляду, коли усі завдання та рішення, пов'язані з кадровою роботою (підбір кадрів, адаптація персоналу, використання кадрів, підвищення кваліфікації, звільнення кадрів та ін.) та з організаційного погляду, коли цим поняттям охоплюються всі особи та інститути, що несуть відповідальність за роботу з персоналом (керівництво менеджери, відділ кадрів та ін.).

Фактично управління персоналом є невід'ємною складовою управління підприємством в цілому, а також це самостійний набір специфічних функцій, який реалізується через спеціалізовані підрозділи підприємства. Тобто, управління персоналом виступає одночасно як система організації, і як структура.

Доцільно зазначити, що у наукових джерелах персонал оцінюють як людський капітал підприємства.

Людський капітал сьогодні є призмою, через яку слід оцінювати досягнення підприємства. Він також характеризується як одна з найсильніших переваг при створенні вартості певної бізнес-одиниці ринку. А його використання в економіці пов'язане з безпосереднім залученням персоналу (працівників), які є його носієм і здатні вільно ним розпорядитися.

Сутнісна характеристика людського капіталу має декілька проявів (рис. 1):

Управління персоналом як людським капіталом підприємства є складовою частиною нематеріальних активів, що дозволяють підприємству вибудувувати конкурентні переваги та отримувати прибуток.

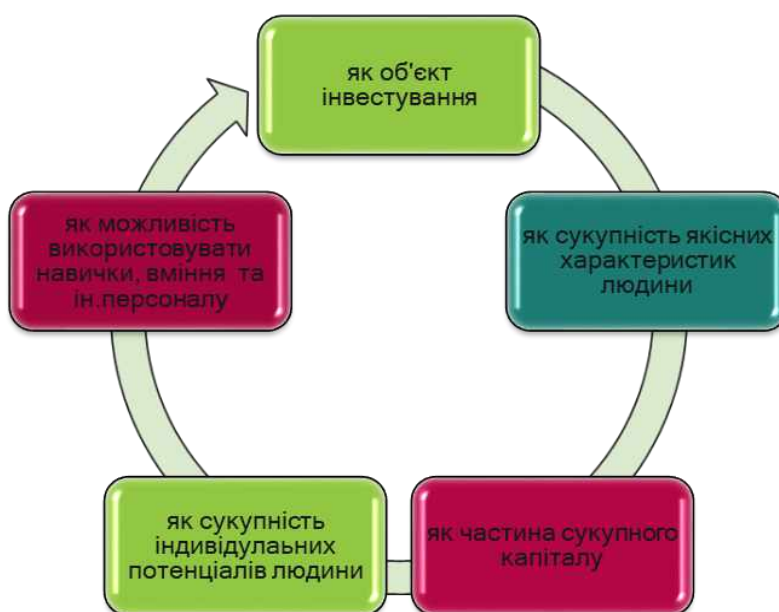


Рис. 1. Підходи до характеристики людського капіталу [2, С. 24 -27]

Інформаційні джерела:

1. Іванова, Н.С., Приймак, Н.С., Карабаза, І.А., Шаповалова, І.В., Лижник, Ю.Б. (2021). Сучасний менеджмент у схемах і таблицях. Кривий Ріг: Вид.ДонНУЕТ, 282 с.
2. Брюховецька, Н.Ю., Іваненко, Л.В. (2020). Оцінювання людського капіталу та доданої вартості підприємств: теорія та практика. Ін-т економіки пром-сті. Київ, 2020. 184 с.

КОМЕРЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ В АГРОПРОМИСЛОВОМУ ВИРОБНИЦТВІ

Грідіна К.Р., здоб. ОС «бакалавр»

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. **О.М. Прядко**

Державний біотехнологічний університет

Трансформація і перехід до ринкової економіки, юридичне визнання власності відродили в Україні активну підприємницьку діяльність. Зростання потреб бізнесменів в адекватній адаптації до умов господарювання у мовах розвитку ринкових відносин викликало необхідність розвитку всебічних знань практики ринку та комерції. У сільському господарстві процес комерційної діяльності повинен відповідати принципам сталого розвитку та екологічної безпеки, з метою збереження природних ресурсів та забезпечення сталого виробництва у майбутньому. Комерційна діяльність представляє собою сукупність послідовно виконуваних торгово-організаційних операцій, які здійснюються в процесі купівлі-продажу товарів та надання торгових послуг з метою одержання прибутку [1].

Маркетингова стратегія сільськогосподарських підприємств полягає в створенні системи, яка враховує попит на ринку та допомагає підприємствам задовольняти цей попит. Щоб підтримати комерційну діяльність в аграрному секторі, держава може створювати сприятливі умови для бізнесу, надавати фінансову підтримку та розвивати інфраструктуру. У комерційній діяльності в аграрному секторі важливим елементом є планування виробництва, яке передбачає детальний аналіз та оцінку вартості виробництва продукції, її ринкової ціни та потенційного попиту на різних ринках. Крім того, важливо розробити ефективну стратегію збуту та вибрати оптимальні канали збуту для продажу продукції.

Для успішної комерційної діяльності в аграрному секторі компанії мають дотримуватися стандартів якості та безпеки виробництва та зберігання своєї продукції. Це означає використання екологічно чистих технологій та засобів захисту рослин і тварин, які не завдають шкоди здоров'ю людей та тварин. Крім того, компанії повинні дотримуватися вимог стосовно якості та безпечності продуктів харчування, які вони виробляють.

Таким чином, необхідно вжити ряд заходів, що мінімізують кризові явища в агропромисловому виробництві і забезпечать його виведення на нові інноваційні перспективи. Успіх комерційної діяльності в аграрному секторі

залежить від багатьох факторів, включаючи правильне планування виробництва, ефективне управління підприємством, глибоке розуміння ринку та використання маркетингових стратегій, дотримання стандартів якості та безпеки продукції, доступ до капіталу та кредитів тощо.

Інформаційні джерела:

1. Филевич Л.Г., Попова Л.О., Прядко О.М., Мітяєва Т.Л., Прибилович Л.А. Комерційна діяльність: навчальний посібник з дисципліни «Комерційна діяльність». – Харків: ХДУХТ, 2014. - 225 с.: іл.

АГРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ВИРОБНИЦТВА КУКУРУДЗИ У 2023 РОЦІ

Дмитренко Є.О., здоб. ОС «бакалавр»
Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. **Р.М. Остапенко**
Державний біотехнологічний університет

До початку повномасштабної війни виробництво кукурудзи в Україні було одним із пріоритетних і високоприбуткових напрямів агробізнесу: 2021 року посівні площі під кукурудзою подвоїлися, порівнюючи з 2010 роком, та сягнули 5,4 млн. га. Відповідно, загальне виробництво зернових збільшилося втричі - до 38,6 млн тонн.

Завдяки вдосконаленим технологіям обробітку та впровадженню високопродуктивних гібридів врожайність на великих площах у 2021 році сягнула понад 10 тонн з гектара. Наприклад, у Вінницькій області врожайність кукурудзи 2021 року склала 9,6 т/га на 458,9 тис. га, у Чернігівській області - 9,71 т/га на 568,9 тис. га, у Хмельницькій області - 11 т/га на 303,9 тис. га, у Тернопільській обл. 169,7 га за врожайності 9,1 т/га. У багатьох господарствах рентабельність кукурудзи перевищила 100% [1].

З огляду на високу вартість виробництва кукурудзи, незаперечно, що оптимізація виробничих ресурсів, підвищення ефективності, оптимізація використання генетичних ресурсів і боротьба з вологістю та спекою є нагальними питаннями для цього та наступного сезону. Ці цілі можуть бути досягнуті за допомогою відповідних організаційних, фінансових і технічних рішень.

Однак загальна собівартість виробництва в сезоні 2022 року зросла майже вдвічі до 45-50 тис. грн/га через значне зростання цін на мінеральні добрива, паливо, сушіння зерна та логістику. Спричинена посухою нестача врожаю в більшості регіонів у поєднанні з високими виробничими витратами призвела до того, що в більшості випадків собівартість зерна виявилася надлишковою. У результаті більшість фермерів зазнали негативних економічних наслідків. У результаті фермери скоротили посівні площі під кукурудзу в цьому сезоні, а деякі навіть відмовилися садити кукурудзу взагалі. На мій погляд, така стратегія ризикована. Наявність вологи та ринкові умови можуть значно

змінитися цього сезону (ціни на добрива вже впали на 20-25%), відповідно зміняться й економічні результати.

Звертає на себе увагу висока ефективність застосування рідких форм добрив на кукурудзі у фазі 7-8 листків із використанням культиватора, оснащеного дисковим робочим органом, здатним вносити добрива в міжряддя на глибину 12-15 см. Крім того, ці робочі органи не чинять надмірного механічного навантаження на ґрунт, а отже, роботи можна проводити, не спричиняючи надмірної втрати води. Водночас рослини можуть поглинати поживні речовини практично відразу, оскільки добривам не потрібен час для розчинення.

Аналіз структури виробничих витрат в інтенсивному виробництві кукурудзи показує, що найбільша частка виробничих витрат припадає на добрива (40%), а на сушіння зерна - 25-30%. Тому оптимізація цих статей має першорядне значення.

Результати досліджень і виробництва показують, що можна знизити дози мінеральних добрив приблизно на 25-30% від рекомендованої кількості без істотного зниження ефективності виробництва. Насамперед необхідно впроваджувати такі способи та строки внесення мінеральних добрив, які підвищують їхню розчинність у ґрунті та знижують їхню хімічну та фізико-хімічну фіксацію ґрунтовим поглинальним комплексом (особливо фосфору).

Особливе значення має локальне внесення стартових добрив (NP, NPK) типу амофосу та нітроамофоски в дозах 0,5-1 ц/га за рядового посіву.

Доведено, що стартові добрива стимулюють розвиток кореневої системи рослин і позитивно впливають на подальше споживання поживних речовин і води, а також полегшують перехід до репродуктивної стадії кукурудзи та значно знижують ризик водного стресу під час критичної стадії росту та розвитку кукурудзи, а саме цвітіння.

Важливим аспектом поліпшення живлення рослин є використання ґрунтових резервів, тобто створення оптимальних умов для мобілізації поживних речовин із ґрунтових резервів. Добре відомо, що мобілізація поживних речовин тісно пов'язана з діяльністю корисних мікроорганізмів, грибів та актиноміцетів. Глибоке розпушування, яке є основним методом обробітку ґрунту дисковими та долотоподібними культиваторами, сприяє формуванню оптимальної структури, водно-фізичних властивостей верхнього шару ґрунту та забезпечує високий рівень активності корисної мікробіоти. Він також знижує витрати на обробіток ґрунту на 30-50% порівняно з оранкою [2].

Генетика відіграє важливу роль у стабілізації врожайності кукурудзи. Сьогодні існує потреба в гібридах, здатних не тільки повністю окупити вкладені ресурси, а й протистояти несприятливим умовам довкілля, таким як посуха, високі та низькі температури.

Інформаційні джерела:

1. Бобильов О. Світовий ринок зернових культур в 2021/22 МР: в очікуванні високої конкуренції. [Електронний ресурс] / О. Бобильов // АПК-Інформ. – 2022. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.apk-inform.com/uk/exclusive/opinion/1520730>.

2. Corn 2022 Export Highlights [Електронний ресурс] // U.S. Department of agriculture. – 2022. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.fas.usda.gov/corn-2021-export-highlights>.

КОНЦЕПЦІЯ МАРКЕТИНГУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Колесник В.О., здоб. ОС «бакалавр»

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. **О. М. Прядко**

Державний біотехнологічний університет

Розвиток ринку освітніх послуг робить усе більш актуальною проблему використання елементів маркетингу в управлінні навчальним закладом. Відсутність ефективного маркетингу ринку освітніх послуг спричиняє відсутність інформації про кількість працівників, необхідних для забезпечення процесу відтворення [1]. Сучасний маркетинг освітніх послуг – це концепція управління, що визначає діяльність і цілі установи в сфері надання якісних освітніх послуг, задоволення потреб і збереження суспільства, сукупність різноманітних прийомів, методів та інструментів організації роботи. Концепція маркетингу освітніх послуг передбачає, що головне завдання освітніх установ – визначити потреби та інтереси споживачів, пристосуватися до того, щоб задовольняти їх, чим зберігається та збільшується добробут споживачів освітніх послуг і забезпечуються довгострокові вигоди самого навчального закладу.

Маркетинг освітніх послуг допомагає кожному закладу вищої освіти посісти своє місце на ринку освітніх послуг, здійснювати підготовку кадрів відповідно до потреб ринку праці й завдяки цьому підвищити власний рівень конкурентоспроможності. Маркетинг освітніх послуг має забезпечувати найбільш продуктивне задоволення потреб: особистості – в освіті; навчального закладу – у конкурентоспроможності на ринку й матеріальному добробуті його працівників; організацій – у розвитку персоналу; суспільства – у розширеному відтворенні трудового й освітнього потенціалу країни.

Для з'ясування сутності маркетингу освітніх послуг та його прояву на ринку цих послуг варто проаналізувати комплекс його елементів, суб'єктів та об'єктів. До елементів і аспектів маркетингу освітніх послуг насамперед відносять суб'єктів маркетингових відносин і функції цих суб'єктів на ринку, сферу дії та об'єкти маркетингу освітніх послуг, його цільову орієнтацію і проблемний зміст. Попри свою важливість і актуальність маркетинг освітніх послуг нині ще не набув належного розвитку але постійно прогресує.

Основним продуктом вищої освіти є фундаментальні (теоретичні) знання, які у свою чергу можуть стати інфраструктурою для виробництва інноваційних комерційних продуктів (технологій, товарів і послуг), а ключовим ресурсом та метою господарської діяльності стає людина, її свідомість, моральність та імпліцитне знання [2].

Враховуючи вищезазначене можна зробити висновок що концепція маркетингу освітніх послуг передбачає, що головне завдання освітніх установ – визначити потреби та інтереси споживачів, пристосуватися до того, щоб задовольняти їх, завдяки чому зберігається та підвищується добробут споживачів освітніх послуг і забезпечуються довгострокові вигоди для навчального закладу.

Інформаційні джерела:

1. Прядко О.М., Тарасов І.Ю., Шурігін О.В. Рейтингова оцінка ВНЗ регіону як інструмент маркетингового менеджменту. Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. 2016. № . С. 200-212.
URL: https://repo.btu.kharkov.ua/bitstream/123456789/941/1/esprstp_2016_1_22.pdf
2. Савицька Н. Л. Інституціональні проблеми взаємодії стейкхолдерів у вищій освіті. //Соціально-економічні трансформації в епоху глобалізації: зб. наук. ст. учасників Шостої Всеукр. наук.-практ. конф. Полтава: Скайтек, 2015. С. 48-52.
URL: <http://dspace.pnpu.edu.ua/bitstream/123456789/4323/1/Savicka.pdf>

РОЛЬ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ У ФОРМУВАННІ ЦІННІСНОГО ОРІЄНТИРУ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Лонська А. Є, Подоляко А. С., здоб. ОС «бакалавр»
Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. Г.Б. Тимохова
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Європейська інтеграція не лише вимагає інституційних реформ у сфері соціально-економічного розвитку України, а й створює рамкові умови та поштовх для їх реалізації. Серед найкращих механізмів національного економічного і соціального розвитку та інституційної модернізації в європейській практиці визнано систему корпоративної соціальної відповідальності.

У сучасному світі корпоративна соціальна відповідальність – це вже не добровільний вибір корпоративного менеджменту, а відповідальність перед суспільством. Підприємства можуть негативно впливати на навколишнє середовище під час своєї діяльності, тому вкрай важливо, щоб компанії планували свою діяльність таким чином, щоб зменшити забруднення, і звітувати про заходи сталого розвитку перед ключовими зацікавленими сторонами.

Якщо окремі компанії не впроваджують заходи КСВ у своїй діяльності, конкуренти в галузі, ймовірно, скористаються цією можливістю та перетворять недоліки своїх конкурентів на власні переваги, пропонуючи товари чи послуги, які виконуються соціально відповідальним способом. Відповідно, зміцнюється їхня міжнародна конкурентна позиція. З початку 2020 року в Україні діє «Концепція реалізації державної політики у сфері розвитку соціально відповідального бізнесу в Україні». Запровадження цього поняття розглядається не лише з точки зору питань соціальної та соціальної сфери та важливості безперервного соціального захисту всього працюючого населення, а й з точки зору введення елементів суспільства в контекст розвитку корпоративної соціальної відповідальності (КСВ).

Проведення принципів соціальної відповідальності в корпоративній діяльності є соціально та економічно виправданою необхідністю для досягнення наступних результатів:

1) поліпшення результатів господарської діяльності шляхом підвищення продуктивності праці та ефективності виробництва, активізації інноваційної діяльності, удосконалення систем управління фінансовими та нефінансовими ризиками.

2) підвищення популярності та іміджу компанії. Репутація визначається нематеріальними активами, такими як надійність, довіра, якість, хороші стосунки та прозорість. В результаті реалізації соціально значущих програм значно зростає довіра до компанії та формуються позитивні думки у цільовій аудиторії, що призводить до збільшення частки ринку, підвищення лояльності до існуючих продуктів та залучення нових споживачів продукції.

3) підвищення надійності ділових відносин з діловими партнерами. Все більше і більше ділових відносин встановлюються на довгостроковій основі з успішними компаніями в суспільстві. У результаті розширюються можливості для більш вигідних контрактів з діловими партнерами та постачальниками ресурсів.

4) забезпечення стабільних надійних партнерських відносин з регіональними органами, територіальними громадами, профспілками, громадськими органами, засобами масової інформації шляхом впровадження кращих практик, що демонструють високий ступінь громадянської та соціальної відповідальності перед державою та суспільством.

5) збільшення шансів на залучення та утримання кваліфікованих талантів на тлі критичної нестачі талантів. Соціальна відповідальність є важливим чинником мотивації працівників та залучення висококваліфікованих спеціалістів.

Завдяки реалізації внутрішньої соціальної відповідальності покращуються міжособистісні стосунки та продуктивність праці працівників, значно підвищилися здібності та професійний рівень працівників підприємства, підвищилася продуктивність праці.

б) продуктування зон соціального захисту навколо бізнесу через соціальні програми, які й надалі привертатиме все більше уваги ЗМІ.

Відповідні стратегії реалізації таких проектів та їх впливу на громади можуть слугувати важливою підтримкою для бізнесу та призвести до більшого економічного та комунікаційного впливу, ніж стандартні загальнонавживані заходи [1].

Варто зазначити, що хоча війна в Україні триває з 2014 року, дослідники не до кінця проаналізували особливості реалізації форм соціальної відповідальності в контексті розвитку корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) протягом багатьох років. у складних зовнішніх умовах середовища.

Адаптивність бізнесу, здатність швидко реагувати на нагальні потреби, забезпечення безпеки ресурсів і людей є головними пріоритетами кожної компанії. Від цього зазвичай залежить його цілісність і здатність

продовжувати роботу. Бізнес, який продовжує працювати під час війни, може дати країні необхідний поштовх і направити її в потрібному напрямку, щоб відродити економіку та повернути кваліфікованих працівників, які покинули країну заради безпеки своїх сімей.

Війна – пробний камінь бізнесу. Тому кожна компанія має бути прозорою та соціально відповідальною. Своєчасна сплата податків, виплата заробітної плати працівникам, взаємовигідні контракти з партнерами та клієнтами – все це критерії сталого розвитку компанії в майбутньому та сьогодні – підтримки національної економіки. КСВ-проекти не обов'язково потребують фінансових витрат від організатора ініціативи. Одним із способів, як бізнес може використовувати свій досвід для відновлення країни, є створення нових можливостей для допомоги іншим людям або партнерам. Кожна компанія може бути майданчиком для збору допомоги та передачі її тим, хто її потребує. Це може бути створення благодійного фонду або умовна «кнопка» для переказу коштів на ресурсах корпоративної мережі. Інформаційна допомога також важлива і безкоштовна. Наприклад, компанія може створити список розсилки для партнерів із переліком надійних ініціатив для пошуку підтримки, інтегрувати інформацію про поточні події зі збору коштів у свої комунікації в соціальних мережах, залучати клієнтів на важливі конференції тощо [2].

КСВ в умовах війни має нові наслідки не лише для суспільства, а й для самих працівників організації. Відкрита підтримка компанією позиції України та участь у відновленні економіки країни додали всім співробітникам довіри до компанії та відчуття стабільності. Програми КСВ допомагають підтримувати командний дух під час тривалої кризи. Співробітники повинні усвідомлювати, що, незважаючи на нестабільну ситуацію, їхня компанія є центром стабільності та центром підтримки для їхніх команд, їхніх родин і країни. Багато компаній створили благодійні фонди, щоб допомогти співробітникам та їхнім родинам, які постраждали від війни або були змушені покинути країну, але продовжують працювати віддалено. Масштабні та важливі соціальні заходи, в яких беруть участь співробітники компанії, дають їм відчуття причетності, внесення вагомого внеску в майбутню перемогу. Тому важливо заохочувати команди брати участь у ініціативах з КСВ.

Інформаційні джерела:

1. Arild Aspelund, Lise Fjell, Silje Erdal Rødland. Doing Good and Doing Well? International Entrepreneurship and Social Responsibility. *International Journal of Entrepreneurship*. Volume 21, Issue 2. 2017. P. 13-32. URL: <https://ntnuopen.ntnu.no/ntnu-xmlui/handle/11250/2493976>

2. Євтушенко, Г. В., Тимохова, Г. Б., & Куриленко, О. Є. (. Аналіз форм реалізації концепції соціальної відповідальності бізнесу в умовах бойових дій в Україні. *Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна серія «Економічна»*, 2022. Вип. 103, С. 91-96

ЗАСНУВАННЯ ТА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА ПІД ЧАС ВІЙНИ

Місюра К.Р., здоб. ОС «Бакалавр»

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. **Г.С. Морозова**

Державний біотехнологічний університет

Наразі для українських компаній велике значення для формування стратегії має досвід роботи під час війни та післявоєнного відновлення.

Зараз існує чотири основні суспільні витрати в Україні через конфлікт: людські, матеріальні, вартісні (економічні) та екологічні. З кожним днем росте масштаб збитків і ризиків, щодня вимірюються мільярдами гривень. Тому одним із найважливіших питань на даний момент є поглиблений аналіз кризи та дослідження шляхів її відбудови.

Абсолютно перше, що слід враховувати, оцінюючи вплив війни, це людські жертви. Крім того, війна має серйозні економічні втрати — руйнування інфраструктури, скорочення працездатного населення, інфляція, дефіцит, невизначеність, збільшення боргу та порушення нормальної економічної діяльності. На рисунку 1 описаний вплив війни на економічний розвиток.

Згідно з опитуванням, проведеним експертно-аналітичним ресурсним центром для роботодавців grc.ua, половина діючих компаній не можуть передбачити свою діяльність і ринки навіть у короткостроковій перспективі. Багато компаній взагалі не повернуться до роботи, поки не закінчиться війна, або продовжуватимуть працювати на неповну потужність і зі значними скороченнями.

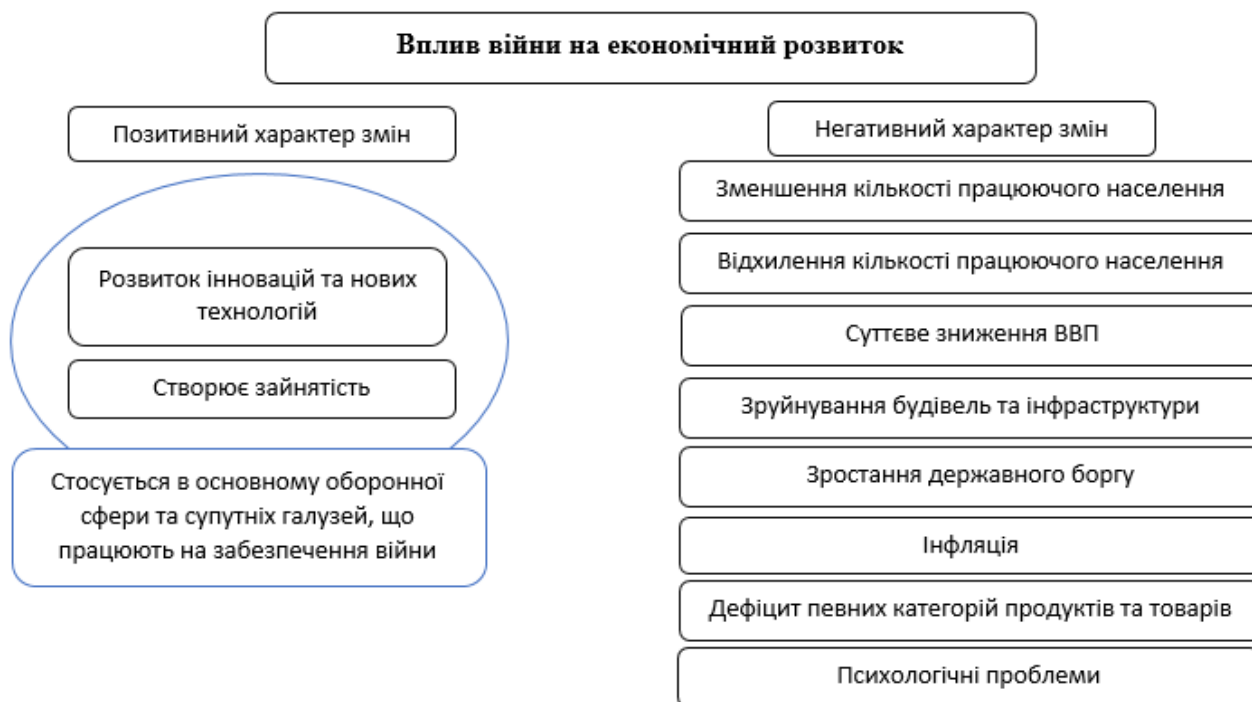


Рис. 1. Економічний вплив війни [3]

Зараз економічна ситуація дуже складна, тому що більшість підприємств закриті. З метою покращення умов функціонування та функціонування ринку, а також стимулювання відновлення бізнес-процесів український уряд запровадив нові регуляторні заходи та сприятливі умови.

У квітні Європейська Бізнес Асоціація провела опитування ФОП, які входять до її програми підтримки МСП. Згідно з результатами цього опитування, бізнес у безпечних зонах починає досить швидко відновлюватися. З минулого місяця кількість підприємств, у яких не працюють наймані працівники, впала з 42% до 26%. Підприємці, які працюють на повну потужність, становлять 20%, що на 7 процентних пунктів більше, ніж у березні.

Однак лише 25% компаній змогли виплатити зарплату в повному обсязі, 27% були змушені скоротити зарплату, але продовжували платити, ще 22% не змогли платити, а 9% були змушені звільнити працівників [2].

Додаткову підтримку надають обласні військові адміністрації та територіальні громади, які розробляють бюджетні плани підтримки місцевого бізнесу. По-перше, його можна надавати підприємствам, які переміщуються з небезпечних зон. Наприклад, Львівська ОВА має 19 програм підтримки бізнесу, які передбачають фінансову підтримку виробництва, стимулювання нових робочих місць та експортну діяльність. Це один із прикладів регіонального розвитку та підтримки на місцевому рівні [1].

Тому економічна ситуація в країні та вплив на підприємства, розташовані на постраждалих від конфлікту територіях, однозначно негативні. Крім того, ця ситуація негативно впливає на бізнес навіть за межами зони конфлікту, а також в інших країнах, з якими вони мають торгові відносини. Посилення глобалізації та тісний контакт між підприємствами, працівниками та ресурсами в різних частинах світу створюють виробничі ланцюги, міцність і ефективність яких втрачаються, якщо один із процесів пошкоджується.

Наслідки військових дій мають подвійний характер і по-різному впливають на окремі підприємства. Продовження та загострення конфліктів вигідно компаніям, які спеціалізуються на виробництві та продажу зброї. Збройний конфлікт має абсолютно негативний вплив на країну та бізнес, які не мають жодного відношення до війни. Для держави це характеризується перерозподілом бюджетних коштів на оборонний сектор, а не на соціальні фонди, для бізнесу – загальною економічною нестабільністю, зниженням попиту та втратою кваліфікованих працівників.

Слід підкреслити, що найбільш стійкими до наслідків війни є ІТ-компанії, а найменш стійкими до наслідків війни є промислові підприємства та торговельні компанії, які мають торгові відносини з Російською Федерацією. Тому для подолання економічних проблем, пов'язаних з війною, необхідна тісна співпраця держави та бізнесу. Керівництво країни має регулювати свою зовнішньополітичну позицію, приймати рішення, спрямовані на вирішення конфліктів, контролювати діяльність експортерів зброї. Що стосується бізнесу, то йому необхідно розробити гнучку систему економічної політики, яка дозволить їм утримувати свої позиції всередині країни та за кордоном.

На жаль, багато компаній опиняються в гарячих точках, де ведуться бойові дії, тому для них серйозно постає питання передислокації в безпечні райони України. У цей складний час важливо, щоб представники бізнесу працювали та відроджували економіку, адже це є фундаментальним для збереження обороноздатності країни.

Держава має бути зацікавлена у підтримці малого та середнього бізнесу, оскільки вони часто є основою економічного зростання.

Високих рівнів зайнятості та виробництва в післявоєнний період можна було досягти лише шляхом сміливого та розумного планування за активної участі роботодавців малого бізнесу. Також важливо створити велику кількість нових підприємств.

Малі та середні підприємства, особливо стартапи, часто є джерелом нових ідей та продуктів, адаптованих до умов війни. Це забезпечує конкуренцію та гнучкість, не допускає утворення монополій на ринку. Крім того, забезпечення того, щоб кожен громадянин мав можливість засновувати та засновувати власний незалежний бізнес без дискримінації, є необхідним для підтримки ліберального демократичного суспільства, і зараз за це борються.

Підприємництво не є панацеєю для економічного зростання. Однак ініціативи, спрямовані на підтримку розвитку підприємництва, особливо для МСП, можуть сприяти стабільності та розвитку нашої країни, яка постраждала від агресій Російської Федерації. Кілька програм уже підтримують розвиток підприємництва в регіонах, які гостро потребують економічного зростання. Для тих, хто сприяє миру та процвітанню, підтримка малого та середнього підприємництва та розумне інвестування має бути важливою частиною будь-якої стратегії відновлення.

Інформаційні джерела:

1. Економічна правда. Українська економіка під час війни. Що далі?. Економічна правда. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2022/04/15/685810/>
2. Малий бізнес поступово повертається до роботи - European Business Association. European Business Association. URL: <https://eba.com.ua/malyjbiznes-postupovo-povertayetsya-do-roboty/>
3. Glanz J. The Economic Cost of War (Published 2009). The New York Times. URL: https://www.nytimes.com/2009/03/01/weekinreview/01glanz.html?pagewanted=1&_r

РОЗВИТОК СТРАХОВОГО МАРКЕТИНГУ В УКРАЇНІ

Новаківський К.А., здоб. ОС «бакалавр»

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. **О.М. Прядко**

Державний біотехнологічний університет

Український страховий ринок стає важливим сегментом ринкових економічних відносин. Механізм страхового захисту в змозі забезпечити

стабільність діяльності підприємств, підвищити рівень соціальних гарантій у суспільстві. Страхування є невід'ємною складовою ринкової економіки, виконуючи прямі функції, а страхові компанії традиційно відіграють провідну роль на фінансовому ринку, виступаючи потужними інвесторами. За результатами опитування Нацбанку стало відомо, що на 1 квітня 2022 року було зареєстровано 145 страхових компаній: з них 25 компаній, які контролюють 9% ринку – не відповіли щодо діяльності у період війни; 17 компаній - 2% обсягу ринку заявили, що на час надання відповідей ще не налагодили роботу, всі інші компанії, які контролюють 89% ринку повідомили, що продовжують працювати в повному обсязі [1].

Страховий маркетинг - це система взаємодії страховика і страхувальника, спрямована на взаємне врахування їх інтересів та потреб. Основні складові страхового маркетингу, є дослідження ринку та власного страхового портфелю, розробка вимог до страхових послуг, просування страхових послуг на ринок. В страховому маркетингу можна виділити два напрямки: ринковий маркетинг та організаційний маркетинг. Ринковий маркетинг спрямований на вдосконалення діяльності страховика та збільшення прибутковості компанії за допомогою аналізу зовнішнього середовища та орієнтації на ринок. Це передбачає зміну товарної та збутової політики відповідно до характеристик зовнішнього оточення та зміну потреб учасників ринку страхування. Ринковий маркетинг складається з вивчення та сегментації ринку, розробки вимог до страхового продукту з урахуванням потреб споживачів, вибору системи збуту страхової послуги та активізації збуту. Організаційний маркетинг націлений на підвищення ефективності страхової компанії шляхом оптимізації її внутрішньої структури та системи збуту страхових послуг. Специфіка страхового маркетингу зумовлена специфічним характером страхової діяльності і результатом її роботи - страховим продуктом [2]. Саме завдяки маркетинговій діяльності страхові компанії мають можливість безпосередньо реалізовувати виготовлений страховий продукт або послугу, та зацікавити споживача в необхідності його придбання.

Таким чином, удосконалення маркетингу в такій важливій сфері, як страхування, приведе до нового рівня економічного розвитку країни, сприятиме якісним зрушенням у страховій сфері, розвиткові добросовісної конкуренції на вітчизняному ринку послуг. Роль маркетингу в страховій діяльності є важливою – уміння оцінити наявну ситуацію на ринку, виявити потреби споживачів, розробити ефективну політику збуту, провести аналіз діяльності і визначити перспективи розвитку.

Інформаційні джерела:

1. Опитування національного банку про роботу стан ринку страхування під час воєнного стану. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/pid-chas-diyi-voyennogo-stanu-rinok-strahuvannya-prodovjuye-pratsyuvati--rezultati-opituvannya>

2. Савицька Н.Л., Прядко О.М. Управління попитом : навч.-метод. посібник. Х.: ХДУХТ, 2016. 197 с.

НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Околота С.В., здоб. ОС «бакалавр»,
Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. **Т.В. Боровик**
Полтавський державний аграрний університет

Конкурентоспроможність продукції і підприємства в сучасному світі визначається внутрішніми і зовнішніми факторами. Серед зовнішніх факторів найбільш значущими є зміна кон'юнктури вітчизняного та міжнародного ринків; державна політика в галузі фінансування, кредитування, інвестування, оподаткування; політика формування платоспроможного попиту в країні. Серед внутрішніх факторів конкурентоспроможності продукції найбільш істотні: фінансова стійкість підприємства; його активна маркетингова діяльність; раціональна організація та ефективне управління виробництвом з акцентом на ресурсозбереження та використання інновацій. Ефективність же і фінансова стійкість підприємства багато в чому залежать від таких складових конкурентоспроможності, як склад, структура, якість виробленої продукції, рівень витрат на її виробництво, які в сільському господарстві багато в чому обумовлені природно-економічними особливостями регіону [1, с. 192].

Єрмаков О. й Єсаулов В. зауважують, що у процесі формування конкурентоспроможності продукції сільськогосподарських підприємств повинні бути встановлені оптимальні параметри збалансованого розвитку в них рослинництва і тваринництва з урахуванням їх спеціалізації та економічно обґрунтованої наявності основних і допоміжних виробництв, створених для раціонального використання земельних угідь і трудових ресурсів, впровадження зональних систем землеробства, інноваційних технологій вирощування сільськогосподарських культур тощо.

Щоб отримати та зберегти конкурентні переваги, підприємство має спиратися насамперед на новітні технології виробництва продукції рослинництва. Сільськогосподарські підприємства можуть самостійно за короткий час отримати конкурентну перевагу шляхом удосконалення маркетингової діяльності або (за відсутності) створення маркетингової служби. Кінцевим результатом досягнення основної мети маркетингової діяльності сільськогосподарського підприємства буде зміцнення та розширення його ринкової ніші, що забезпечить зростання загальної маси прибутку у процесі виробництва та господарської діяльності.

Сільськогосподарські підприємства можуть досягти конкурентних переваг багатьма способами за короткий проміжок часу та здійснити ряд заходів щодо аналізу аграрного ринку, формування попиту, проведення маркетингових досліджень, врахування ринкових факторів на всіх етапах виробничого процесу, просування продукції через канали товароруку до кінцевого споживача, ціноутворення тощо [2, с. 136-137].

У свою чергу, Бугас Н. і Вовк Т. зазначають, що для підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції необхідно вирішити

такі завдання: забезпечити сільськогосподарських товаровиробників сучасною технікою; застосовувати новітні технології вирощування та підвищення врожайності сільськогосподарських культур для забезпечення зростання поголів'я худоби; здійснювати фінансування сільськогосподарського виробництва та фінансову підтримку виробників насіння, наукових установ, сортовипробувальних центрів; проводити підготовку висококваліфікованих кадрів для села; вдосконалювати цінову політику; врахувати специфіку сільськогосподарського виробництва в регіонах [31, с. 156].

На нашу думку, пошук шляхів підвищення конкурентоспроможності продукції сільськогосподарського підприємства треба починати з проведення SWOT-аналізу, визначаючи сильні й слабкі сторони конкурентів, а також можливості й загрози, які несе нам зовнішнє середовище. Результатом такого аналізу повинно стати визначення позицій, за якими наше підприємство може мати конкурентні переваги і, крім того, пошук незаповнених ніш на даному ринку. Говорячи про ніші, маємо на увазі будь-які характеристики продукції, форми і методи подачі інформації про нашу продукцію і наше підприємство, щось, що може вигідно виділити підприємство серед інших.

Необхідно знайти ті «родзинки», які будуть не просто порівняльними перевагами у боротьбі з іншими конкурентами, а зроблять унікальним або наш продукт, або емоційний стан споживача, який чує, бачить, згадує, думає про наш бренд чи наш продукт, або і те й інше (стратегія «Блакитного океану»). Історії успіху всіх відомих людей і компаній об'єднує одне – вони створили щось принципово нове: вони краще за інших зрозуміли які корисності повинен нести той чи інший продукт, а також які емоції хоче відчувати споживач коли купує продукцію певного бренда, або може собі дозволити купити продукцію представленого бренда.

І тільки після появи чіткого розуміння щодо того як можна досягти поставлених цілей, варто починати предметно говорити про підвищення рівня конкурентоспроможності продукції сільськогосподарського підприємства, а також застосування модернізації виробництва й управління.

Інформаційні джерела:

1. Конкурентоспроможність підприємства : навч. посібник / І.А. Дмитрієв, І.М. Кирчата, О.М. Шершенюк. Харків : ФОП Бровін О.В., 2020. 340 с. URL: https://fmab.khadi.kharkov.ua/fileadmin/F-FUB/Економіки_і_підприємництва/ek_predpriyatiy/posobiya_pdf/ПОСІБНИК_КОНКУР.ПІДПРИЄМСТВА_2020____.pdf (дата звернення 27.11.2022).
2. Єрмаков О.Ю. й Єсаулов В.А. Конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств на ринку продукції рослинництва. *Науковий вісник НУБіП України*. 2016. №247. С. 130-141. URL: <http://journals.nubip.edu.ua/index.php/Economica/article/view/8153/7782> (дата звернення 28.11.2022).
3. Бугас Н.В., Вовк Т.І. Фактори впливу на конкурентоспроможність продукції сільського господарства. *ВІСНИК КНУТД*. 2014. №1. С. 153-161. URL: https://er.knutd.edu.ua/bitstream/123456789/984/1/V75_P153-161.pdf (дата звернення 28.11.2022).

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Пересада Н.О., здоб. ОС «магістр»

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. Т.Ю. Білоусько

Державний біотехнологічний університет

Розвиток сучасного глобального ринку характеризується постійною конкурентною боротьбою, яка є однією з основних ознак ефективності розвитку підприємства. Конкуренція стимулює підприємства слідкувати за тенденціями змін у конкурентному середовищі та постійно покращувати якість продукції. Стосовно підприємств харчової промисловості потрібно відмітити, що в умовах соціально орієнтованої економіки вони мають звертати особливу увагу на задоволення потреб населення високоякісними продовольчими товарами, адже це є необхідним для досягнення високого рівня ефективності та утримання свого конкурентного становища.

Розвиток промисловості та зокрема харчової промисловості має велике значення для України. Особливо важливим є розвиток промисловості для підтримання економіки країни та мінімізації збитків від кризових явищ спричинених воєнними подіями.

Харчова промисловість посідає важливе місце у промисловому комплексі України. Так у 2022 р. питома вага харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів склала 21,3% у загальному обсязі реалізованої промислової продукції. Збільшення у порівнянні із 2021 р. склало 2,4%. Найбільшу частку реалізованої продукції займають харчові продукти (18,6%), а саме олія та тваринні жири (5,9%) і м'ясо та м'ясні продукти (3,9%) [1].

За даними досліджень та опитувань, проведених Інститутом економічних досліджень та політичних консультацій у 2022 р., підприємства харчової промисловості демонструють найкращі результати роботи: 17% опитаних працюють на 100% і більше порівняно з довоєнним періодом.

Також 44% підприємств харчової галузі працюють на 75-99% у порівнянні з довоєнним періодом. Отже, у 2022 р. сумарно працювало майже на повну чи повну потужність 61% представників харчової промисловості [2].

Крім того, цим дослідженням було визначено основні проблеми ведення бізнесу під час війни: зростання цін на сировину, складнощі із логістикою, брак обігових коштів, зменшення попиту на продукцію, послуги, державне регулювання курсу валют, брак палива, брак робочої сили, пошкодження майна або товару внаслідок бойових дій, корупція, проблеми з електроенергією, водопостачанням та опаленням [2].

Саме ці проблеми мають суттєвий вплив на рівень конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості, адже серед основних факторів конкурентоспроможності – менеджмент, кадровий потенціал, сировинна база, технології, капітал, інфраструктура та інформація.

Що стосується зменшення попиту, то можна відмітити, що харчова промисловість відповідає за забезпечення однієї із головних базових потреб

людства, тому зменшення попиту не має бути критичним. Причому зменшується попит на продукцію, що не є товарами першої необхідності (деякі дієтичні продукти, екзотичні фрукти та овочі та подібні товари). Отже, в умовах нестабільного ринку, та через наявні проблеми з постачанням, особливо важливим стає забезпечення певного рівня конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості, для чого необхідно враховувати їх специфіку, особливості розвитку, структуру та ін.

Таким чином, ми відмічаємо, що харчова промисловість має високий конкурентний потенціал. Навіть під час війни, підприємства харчової промисловості можуть не тільки розвиватися на території України, але й мати успіх на ринках інших країн. Розвиток вітчизняних підприємств уже зараз допомагає Україні в подоланні економічної кризи та сприятиме після закінчення війни. Тому важливим завданням є підвищення конкурентоспроможності як галузі у цілому, так і кожного окремого підприємства.

Інформаційні джерела:

1. Обсяг реалізованої промислової продукції за видами діяльності. Державна служба статистики України. URL: https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/pr/orp/orp_u/arh_orp_u.html
2. Кузяків О., Ангел Є., Гулік А., Федець І. Український бізнес під час війни. ІЕД. Нове щомісячне опитування підприємств. Випуск 4. Київ, 2022. с. 7-29. URL: https://investincherkasyregion.gov.ua/sites/default/files/nove_shchomisyachne_opytuvannya_pidpruyemstv.pdf

ПІДТРИМКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ПІДСТАВІ ЗМІНИ СПОЖИВЧИХ ОЧІКУВАНЬ

Рябов А.О., здоб. ОС «бакалавр»

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. **І.Ю. Тарасов**
Державний біотехнологічний університет

Збройна агресія РФ проти України кардинально змінила основи та технологію ведення бізнесу на територіях, що безпосередньо дотичні до зони ведення бойових дій.

Велика кількість підприємств Харківської області була повністю або частково зруйнована, значно скоротила свої діяльність або припинила свою діяльність.

Значні зміни, з точки зору функціонування, відбулись на ТОВ «Завод «Березівські мінеральні води» розташований у с. Березівське Дергачівського району Харківській області, який є регіональним лідером з виробництва мінеральної води.

З лютого 2022 р. видобуток та розлив мінеральної води до скляної та ПЕТ-тари зменшився майже у 5 разів, що призвело до значного скорочення

наявності бренду у великій кількості торговельних мереж. Вода «Березівська» зникла навіть з полок офіційних партнерів – торговельних мереж «Класс», АТБ, РОСТ, Сільпо та ін. Присутність бренду зберіглася лише у мережі «Посад», яка не користується особливим попитом у регіоні та сприймається клієнтами, як обмежена в асортименті.

Військові дії у регіоні, бомбардування міста та області, відсутність електроенергії та періодичного водозабезпечення призвели до суттєвих змін у відношення споживачів до купівлі мінеральних та бутилизованих вод.

Дослідження споживачів свідчить про те, що відбулись зміни у споживчому відношенні до води та місць купівлі. Регіональні споживачі швидко переорієнтувались на купівлю води у водоматах та тієї, що розвозиться автоцистернами. Основним спонукальним критерієм для споживачів тут є ціна, котра коливається від 1,0 грн до 2,0 грн за літр.

Беззаперечним лідером у кількості водоматів є «Роганська» – 1030 од., далі йдуть: «Шестаківська» – 228 од., «Ефект» – 179 од., «Себек» – 75. Серед лідерів також бренд «Кулінічі», який реалізує воду у власник кіосках кількістю – 191 од. (вода видобувається із свердловини на території хлібокомбінату у селищі Кулінічі, яке також постраждало від бойових дій).

Такі бренди як «Березівська», «Шатилівська» та «Роцинська» зовсім не використовують цей засіб з реалізації продукції.

Разом з тим на ринку мають місце до 200 водоматів власники яких ні є відомими для широкого загалу, а вода яка використовується в них – має сумнівне походження. Однак під час бойових дій та наступних ударів по енергоструктурі регіону, під час відключення водопостачання, вони також використовуються містянами для задоволення потреб у воді.

Наступним засобом реалізації води є її продаж з автоцистерн у мікрорайонах міста. Цим активно займається «Роганська» яка має найбільшу кількість автоцистерн. «Шатилівська», «Шестаківська», «Роцинська» та «Рай-Оленівська» використовують цей спосіб з низьким рівнем інтенсивності та мінімальною кількістю авто.

Дуже активно використовує цій різновид відносно новий бренд «Сосновий бор», який у зв'язку невеликим обсягом видобутку обслуговує тільки частину міста, а саме наступні мікрорайони – Аеропорт, Одеська, вул. Плеханівська, Кінний ринок, селище Герцена. Вода даного бренду користується у місцях реалізації значним попитом та має позитивні відгуки споживачів. У якості транспортних засобів використовуються сучасні авто європейського виробництва.

Проведене дослідження свідчить про те, що бренд «Березівська» стрімко втрачає свою конкурентоспроможність та реальних споживачів, а пояснюється це, на наш погляд, наступними чинниками:

- скорочення видобутку води для бутелювання у 5 разів;
- використання мінімальної кількості технологічного персоналу;
- підрозділ «системи дистрибуції» відправлено у відпуску за власний рахунок (або звільнено);

- використовується мінімальна кількість партнерів – торговельних мереж, а саме частина регіональної мережі «Посад» та «Чудо», яка має власний або орендований транспорт;
- бутильована вода практично не постачається до інших регіонів із-за проблем з логістикою, транспортом та малими обсягами видобутку;
- підвищення собівартості видобутку, проблеми з енергопостачанням та цінами на паливо-мастильні матеріали;
- відсутність альтернативних способів реалізації води регіональним споживачам.

Відсутність можливості купівлі мінеральної води «Березівська» та «АКВА-МАМА» негативно впливає на її прихильників та постійну клієнтуру.

Виходячи з цього нами було запропоновано певну кількість дій здатних підвищити конкурентоспроможність ТОВ в умовах, що склалися:

1. Ми пропонуємо закупити не менш ніж 100 водоматів та розмістити їх у Харкові та області (запропоновано адреси для встановлення, відповідно до залежності водопостачання у мікрорайоні від наявності електроенергії).

2. Запропоновано створити відділ – вендингу, мінімізував його структуру у кількості 1 особи-диспетчера, та водіїв у кількості – 5 осіб.

3. Наступним напрямом підвищення конкурентоспроможності бренду є необхідність використання форми продажу води – з автоцистерн.

На наш погляд, для здійснення вендингу та реалізації води з автоцистерн достатньо 5 авто, які повинні будуть працювати 5 днів:

- понеділок, середа, п'ятниця – забезпечення ємностей водоматів;
- вівторок, четвер – продаж з автоцистерн.

Розроблено «дорожню карту» адрес реалізації з автоцистерн.

4. Здійснено SWOT-аналіз підприємства з конкретними пропозиціями відповідно.

Інформаційні джерела:

1. Тарасов І.Ю., Журавльова А.С. Маркетингові засоби підтримки бренду на регіональному ринку під час військового стану / The 4th International scientific and practical conference “Science and innovation of modern world” (December 21-23, 2022) Cognum Publishing House, London, United Kingdom. 2022. 753 p. Cognum Publishing House. London, United Kingdom. 2022. – p.p. 691 – 697. URL: <https://sci-conf.com.ua/wp-content/uploads/2022/12/SCIENCE-AND-INNOVATION-OF-MODERN-WORLD-21-23.12.22.pdf>

ФОРМУВАННЯ ЦІЛЕЙ РЕКЛАМНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Сіліков Є.О., здоб. ОС «бакалавр»

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. **К.С. Олініченко**
Державний біотехнологічний університет

Аналіз результатів рекламної діяльності підприємства є складовою частиною маркетингового аналізу. У процесі аналізу передбачається періодична всебічна, або за окремими напрямками, об'єктивна перевірка рекламної діяльності фірми, тобто порівняння запланованих (або оптимальних) та реально одержаних показників. [1]

Рекламна діяльність ТОВ «Чиста вода» в 2019-2022 роках була спрямована на: формування потреб та стимулювання збуту питної артезіанської води (послуг з її доставки); збільшення обсягу товарообігу; намагання зробити потенційного споживача постійним клієнтом ТОВ «Чиста вода».

Не дивлячись на те, що фірма працює на ринку питної води міста Харкова вже багато років, за розподіленням етапів життєвого циклу товару, який вона пропонує (особливо у поєднанні з послугою доставки артезіанської питної води), ще знаходиться на останніх стадіях етапу впровадження на ринок. Такий висновок можна зробити із співвідношення потенційно можливих обсягів продаж (потенційний щомісячний обсяг продаж для харківського ринку – 200 тисяч балонів за даними Мережі аналітичних центрів України) та фактичних їх значень (у грудні 2021 р. – 14204 балона, тобто 7% від цільового сегменту). Цей етап життєвого циклу товару характеризується низьким рівнем продаж (у порівнянні з потенційним) та невеликим прибутком.

Нами доведено: дії фірми повинні відповідати етапу життєвого циклу товару, у випадку ТОВ «Чиста вода» – етапу впровадження на ринок. Стратегія – «розширення частки ринку» на якому фірма вже працює, мета маркетингу – «ознайомлення з маркою». Цінова політика – «низькі ціни», «стимулювання». Стратегія розробки товару - зараз потрібно починати розширювати асортимент, впроваджувати додаткові послуги. І нарешті, комунікації (реклама): для цільової аудиторії – «інформування про новинку та стимулювання споживача»; для постійних клієнтів – «інформування про асортимент і нові послуги».

Цілі рекламування, що виходять з етапу життєвого циклу товару, завжди повинні бути тісно пов'язані із загальними цілями фірми, цілями маркетингу, цінової політики та політики товаропросування.

Зараз рекламна діяльність ТОВ «Чиста вода» не є цілеспрямованою, для кожного заходу рекламування визначається окрема мета або взагалі не визначається і рекламування проходить з єдиною метою – збільшення обсягу продаж.

Інформаційні джерела:

1. Савицька Н.Л., Мелушова І.Ю., Красноусов А.В., Олініченко К.С. Торговельне підприємництво: навч.-метод. посібник. Харків: Видавництво Іванченка І.С., 2017. 214 с.

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Скрипняк Д, Чорній Д., здоб. ОС «бакалавр»
Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. **М.М. Кудінова**
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Оскільки інтелектуальна складова підприємства стає все більш і більш важливою, нематеріальні ресурси все більше потрібні для успішної роботи підприємства, не тільки технології та виробничі секрети, але й корпоративна культура, соціальна репутація та налагоджені та стабільні відносини з постачальниками. нематеріальна цінність об'єднується в єдину концепцію соціального капіталу, об'єднуючи мережі, клієнтів, партнерів та інші види капіталу як важливі чинники створення вартості. В умовах гібридної війни значно зростає потреба фірм у формуванні та накопиченні соціального капіталу.

Дані процеси пояснюється тим, що соціальний капітал є результатом встановлення стабільних ділових відносин із зацікавленими сторонами та визначає перехід від управління виробництвом до управління відносинами. Популярність цієї концепції пов'язана з її високою цінністю як одного з ключових факторів економічного розвитку підприємств, а також концепції Ф. Фукуями, що пояснює причини економічного прогресу [1]. Тому питання аналізу соціального капіталу та його відображення в обліку та звітності є особливо актуальним.

Відповідно до Міжнародного стандарту інтегрованої звітності (International Standard for Integrated Reporting, 2013), соціальний капітал – це інститути та відносини всередині та між громадами, між групами зацікавлених сторін та іншими групами, а також здатність обмінюватися інформацією для підвищення індивідуального та колективного добробуту.

Загалом, соціальний капітал – це репутація компанії в очах зацікавлених сторін; соціальні відносини – це ресурси для отримання вигоди, які сприяють створенню цінності та сталому розвитку, а одним із трьох ключових елементів соціального капіталу є довіра, тобто розумна розумність зацікавлених сторін очікування. На основі певних цінностей формується соціальний капітал групи, підприємства та всього суспільства, який є основою системи соціальної взаємодії та соціокультурним регулятором з вищим системним рівнем, ніж інші складові соціального капіталу. Усі компоненти соціального капіталу можуть бути відтворені лише на основі комунальних, групових і корпоративних цінностей. На підприємстві механізмом відтворення соціального капіталу є корпоративна культура, яка включає систему цінностей, норми та правила поведінки, особливо норми та правила довіри та взаємодопомоги.

Корпоративна культура є основою для соціально-економічного співробітництва, об'єднуючих процесів всередині та поза організацією, особливо в умовах гібридної війни. Розвиток корпоративного соціального капіталу передбачає розвиток соціальних відносин, головним чином у таких напрямках:

- розвиток соціальної взаємодії на підприємстві;
- формування соціальні відносин, які відповідають цінностям і нормам, пропагованим корпоративною культурою;
- підняття рівня міжособистісної довіри.

Через такі чинники, як несправедлива оплата праці та неузгодженість слів і вчинків, рівень довіри падає, і працівники вважають, що для підвищення ефективності роботи непотрібно витратити фізичну енергію чи навіть час. Також зростає усвідомлення того, що довіра – це ще не все. У багатьох випадках це необхідно, але недостатньо для успіху [1].

Горизонтальні зв'язки та відповідні цінності/норми у відносно закритих групах дуже потужні – це соціальний капітал, який варто розвивати у своїй команді чи компанії. Саме тут вступають у дію принципи та цінності зрілої організаційної культури, створюючи репутацію, бажаність в очах послідовників та залученість членів команди. Соціальний капітал також накопичується через горизонтальні зв'язки індивідів, що належать до різних груп. Натомість ці зв'язки за своєю суттю крихкі, але об'єднують людей і дозволяють будувати довіру поза межами вузьких кіл.

Постійне партнерство є важливим фактором у формуванні важливості соціальних мереж. Партнерські взаємодії в умовах гібридної війни мають значні наслідки для економічної стабільності та сприяють інвестиційній привабливості. Такі мережі характеризуються тим, що підприємства об'єднані спільними цілями і працюють над спільними проблемами, але в той же час вони не обов'язково мають спільний вид діяльності або належать до однієї галузі.

Багато компаній відновлюють соціальний капітал шляхом прямих інвестицій в освіту та навчання діловим навичкам, щоб покращити соціалізацію працівників. Сьогодні в розвинутих країнах менше 1/3 працівників мають безпосередній вплив на матеріальний об'єкт праці, замість 9/10 в індустріальних економічних умовах [2]. Основною частиною людської діяльності є «гра між особами» (гра між особами), продуктами якої є знання та інформація.

Інформаційні джерела:

1. Davidson, K. (2017). Employers Find 'Soft Skills' Like Critical Thinking in Short Supply. *The Wall Street Journal*, [online]. Available at: <http://www.wsj.com/articles/employers-find-soft-skills-like-critical-thinking-in-short-supply-1472549400?emailToken=JRr8f/p9YX2SgdY9Z8wx0UUsabgFEfTMSFLRIDXRPUbQ8WfWoOal3OAxhti65Gi1RFp77NkAqnI/RDvSgWxlGc6X3qV/lk24PmJAtonAwEjSZhuBwRLbIbJE>
2. Тимохова Г.Б. (ред.). Соціальний капітал як фактор економічного зростання суспільства: інституційний аспект аналізу. Харків. 2019: Вид-во НУА, 180с.

РИНКОВІ ТЕХНОЛОГІЇ В АГРОПРОМИСЛОВОМУ ВИРОБНИЦТВІ

Титар А.В., здоб. ОС «бакалавр»
Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. **О.М. Прядко**
Державний біотехнологічний університет

Розвиток сучасних ринків, бізнес-структур, утворення нових каналів інформаційних комунікацій між ними, формування нової системи економічних відносин супроводжується імплементацією інформаційних технологій в процеси управління діяльністю та спосіб життя населення [1]. Ринкові технології та комунікації є невід'ємною частиною сфери агропромислового виробництва (АПВ). Ці технології допомагають підприємствам збільшувати продажі, розвиватися та підтримувати позиції на ринку. Однією з ринкових технологій є електронна комерція, яка дозволяє покупцям здійснювати покупки через Інтернет. Це зручно та швидко, що дозволяє підприємствам ефективно використовувати свій час та ресурси.

Також однією з ключових ринкових технологій в сфері АПВ - це аналіз даних. За допомогою аналізу даних можна отримати інформацію про споживачів, їхні покупки, пре починання та поведінку, що може допомогти у виробленні більш ефективної стратегії маркетингу та продажу. Також, важливою ринковою технологією є інтернет-маркетинг, що дозволяє просувати товари та послуги в інтернеті через соціальні мережі, пошукові системи та інші канали.

У сфері комунікацій, використання мобільних технологій, таких як SMS-повідомлення та додатки, є все більш популярним способом зв'язку зі споживачами. Крім того, дедалі більше підприємств використовують соціальні медіа для залучення нових клієнтів, збільшення своєї аудиторії та підвищення лояльності клієнтів. Крім того, реклама та маркетинг також є важливими компонентами ринкових технологій. Підприємства можуть використовувати різні канали комунікації для просування своїх продуктів та послуг, такі як соціальні мережі, телевізор, радіо, преса та Інтернет. Важливо знати свою аудиторію та обирати ті канали, які найкраще підходять для її досягнення.

Також розробка програмного забезпечення та використання технологій штучного інтелекту (AI) допомагають підприємствам збільшувати продажі та покращувати взаємодію з клієнтами. Наприклад, використання чат-ботів на сайті може забезпечити швидке та ефективне обслуговування клієнтів, що допоможе збільшити їхню лояльність.

Таким чином, ринкові технології та комунікації грають важливу роль у розвитку сфери АПВ, дозволяючи підприємствам бути більш ефективними та конкурентоспроможними на ринку, є важливим інструментом для будь-якого бізнесу, який бажає збільшити свою ефективність та досягти більшого успіху.

Інформаційні джерела:

1. Прядко О.М., Олініченко К.С. Формування бізнесмоделі у цифровому просторі. Marketing of innovations. Innovations in marketing (2022). Materials of the International Scientific Internet Conference (December, 2022). Bielsko-Biala: WSEH. URL:

https://repo.btu.kharkov.ua/bitstream/123456789/19510/1/Pryadko_Olinichenko_Marketynh_innovatsiyi_Innovatsiyi_marketynh_2022.pdf

2. Савицька Н.Л., Кот О.В., Кот М.С. Канали маркетингових комунікацій як засіб підвищення комунікативної активності підприємств торгівлі. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Вип. 15. С. 306–310. URL: <http://global-national.in.ua/archive/15-2017/62.pdf>

УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЧНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ПОВНОМАСШТАБНОГО ВТОРГНЕННЯ РОСІЙСЬКОЇ ФЕДЕРАЦІЇ В УКРАЇНУ

Ткаченко К.А., здоб. ОС «магістр»

Науковий керівник – д-р екон. наук, проф. **Г.М. Коптева**

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

Сучасні підприємства стикаються з комплексом факторів у зовнішньому середовищі, які серйозно обмежують їх перспективи розвитку і потенційну конкурентоспроможність. Однак, в умовах такої обмеженості, розвиток міжнародного співробітництва підприємств через реалізацію міжнародних проектів може бути ефективним способом реалізації їх потенціалу.

Питанням стратегічного розвитку підприємства та побудові його стратегії присвячені праці таких вчених, як: В.Л. Дикань, В.О. Зубенко, О.В. Маковоз [1], М.Г. Саєнко [2], В.В. Жихарева, Т.М. Савельєва [3], С.М. Клименко [4], Н.С. Краснокутська [5], Г.М. Коптева [5-7], А.П. Міщенко [8] та інші.

Управління стратегічним розвитком підприємства в умовах повномасштабного вторгнення Російської Федерації в Україну може здійснюватися за рахунок:

- аналізу внутрішніх та зовнішніх факторів. Важливо провести аналіз сильних та слабких сторін підприємства, оцінити можливості та загрози зовнішнього середовища. Такий аналіз допоможе зрозуміти, які ризики можуть виникнути для підприємства та які можливості наявні для збільшення його конкурентоспроможності;

- розробки стратегії управління ризиками. Після аналізу потенційних ризиків для підприємства важливо розробити стратегію їх управління. Це може включати розробку плану невідкладних заходів, забезпечення безпеки персоналу та майна, створення механізмів взаємодії з органами державної влади тощо;

- диверсифікації виробництва. Варто розглянути можливості диверсифікації виробництва та пошуку нових ринків збуту продукції. Це допоможе зменшити залежність підприємства від використання ресурсів та ринків Російської Федерації;

- розробки стратегії розвитку на довгострокову перспективу. В умовах нестабільності потрібно забезпечити довгострокову перспективу розвитку

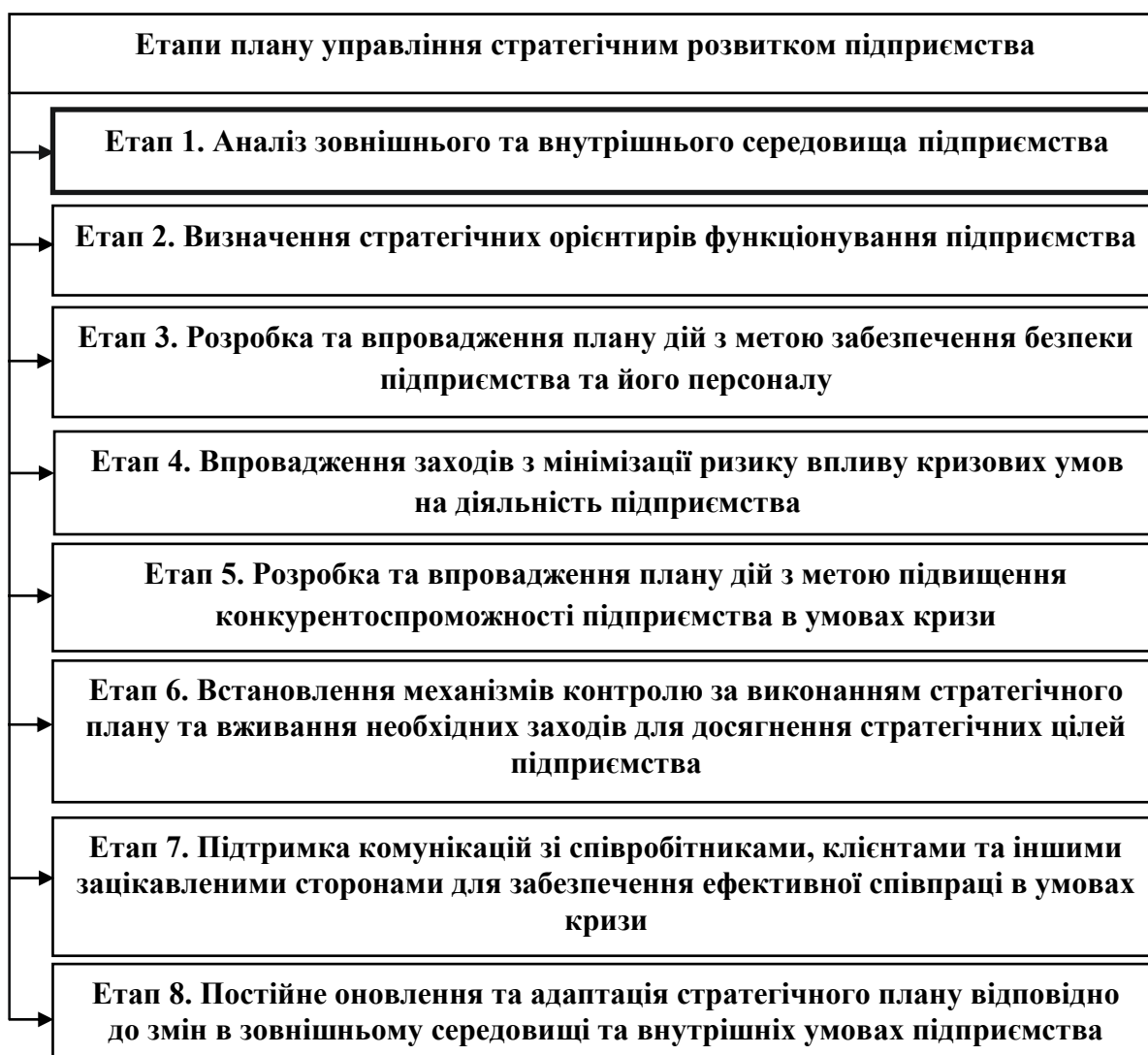


Рис. 1. Запропоновані етапи плану управління стратегічним розвитком підприємства

підприємства. Це може включати розробку нових продуктів та послуг, пошук нових ринків збуту, збільшення продуктивності та ефективності виробництва, введення нових технологій, залучення інвестицій тощо. Така стратегія допоможе забезпечити стійкий розвиток підприємства незалежно від зовнішніх факторів;

– залучення та розвитку персоналу. Важливо забезпечити розвиток та підвищення кваліфікації персоналу. Для цього можна використовувати різноманітні методи, такі як тренінги, семінари, курси підвищення кваліфікації тощо. Також важливо забезпечити мотивацію персоналу, щоб зберегти ключових працівників та забезпечити ефективну роботу підприємства;

– створення системи моніторингу та контролю. Для ефективного управління стратегічним розвитком підприємства важливо створити систему моніторингу та контролю. Це може включати введення показників продуктивності та ефективності виробництва, регулярний аналіз виконання стратегії розвитку, вивчення змін в зовнішньому середовищі та аналіз їх впливу на підприємство;

– співпраці з державними органами влади. Важливо підтримувати зв'язки з державними органами влади та взаємодіяти з ними. Також можна розглянути

можливість отримання державної підтримки для розвитку підприємства та захисту його інтересів тощо.

Управління стратегічним розвитком підприємства може бути важливим фактором для забезпечення стійкості та ефективності роботи підприємства. Загальний план для управління стратегічним розвитком підприємства може включати етапи, які відображені на рис. 1.

Управління стратегічним розвитком підприємства є вкрай важливим завданням для бізнесу в умовах кризи. Ефективне управління цим процесом можливе за умови ретельного аналізу внутрішніх та зовнішніх факторів, розробки стратегічного плану та його впровадження, мінімізації ризику впливу кризових умов на діяльність підприємства, а також контролю за виконанням стратегічного плану та оновленням його відповідно до змін в зовнішньому середовищі та внутрішніх умовах підприємства.

Рекомендується також звернути увагу на розробку аналітичного центру, розвиток каналів комунікації зі зацікавленими сторонами, використання сучасних інформаційних технологій та залучення професіоналів з досвідом управління в кризових умовах.

Отже, ефективне управління стратегічним розвитком підприємства в умовах кризи можливе за умови правильної стратегії, ретельного аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища, використання новітніх інформаційних технологій та залучення кваліфікованих фахівців.

Інформаційні джерела:

1. Стратегічне управління : навч. посіб. / В.Л. Дикань, В.О. Зубенко, О.В. Маковоз та ін. Київ : ЦУЛ, 2013. 272 с.
2. Саєнко М.Г. Стратегія підприємства : навч. посіб. Тернопіль : ТАЙП, 2010. 223с.
3. Жихарева В.В., Савельєва Т.М. Формування стратегії розвитку підприємства в умовах невизначеності. Економіка і суспільство. Вип. 9. 2017. С.423-427.
4. Клименко С.М. Формування стратегії розвитку підприємства з урахуванням ризиків. *Бізнес-Інформ.* 2013. 8. С.343–347.
5. Краснокутська Н.С., Коптева Г.М. Стратегії забезпечення економічної безпеки бізнес-процесів підприємства. *Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»*. Серія: економічні науки. № 3. 2021. С. 3–6. URL: <http://es.khpi.edu.ua/article/view/243619>.
6. Коптева Г.М. Стратегічне планування як процес забезпечення економічної безпеки бізнес-процесів підприємства торгівлі. *Науково-виробничий журнал «Бізнес-навігатор»*. Вип. 3(59). 2020. С.95–100. URL: <https://doi.org/10.32847/business-navigator.59-15>.
7. Коптева Г.М. Нащекіна О. М. Концептуальні положення управління стратегічними змінами на підприємстві. *Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»*. Серія: економічні науки. № 2. 2023. С. 26–30.
8. Міщенко А.П. Стратегічне управління: навч. посіб. Київ: Центр навч. літератури, 2018. 336 с.

ЗМІНА СПОЖИВЧИХ ВПОДОБАНЬ НА ЛОКАЛЬНОМУ РИНКУ ПІД ВПЛИВОМ ВІЙСЬКОВОГО СТАНУ

Феоктістов В.Р., здоб. ОС «бакалавр»

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. **І.Ю. Тарасов**

Державний біотехнологічний університет

Мінеральна вода є досить перспективним товаром у світовому бізнесі. Так фахівці оцінюють ємність його у 130 млрд. ам. дол. на рік.

Провідне місце за показником споживання води займає Європа, серед країн якої на долю Франції, Італії та Німеччини приходить 50 % світового об'єму споживання. Далі слідує США, якій належить 20 % світового об'єму споживання мінеральної води [1].

До початку військової агресії з боку росії 24 лютого 2022 року вітчизняний ринок мінеральних вод відрізнявся достатньо високим рівнем динаміки та розвитку.

Фахівці оцінювали, що кожен вкладений євро у виробництво мінеральної води в Україні принесе інвестору майже 150% чистого прибутку. Рентабельність продажів води компанії буде на рівні 30,2%, а рентабельність інвестицій в створення підприємства складатиме 146%. Отримати такий дохід можна в разі налагодження цілодобового виробництва у 6 тисяч пляшок на годину [2].

Регіональні ринки є складовою частиною національного ринку мінеральної води та мають свої відмінності обумовленими певними ознаками, а саме:

- наявністю власних водних джерел промислового видобутку та рівня конкуренції у регіоні, як серед загальнонаціональних, так й регіональних брендів;
- рівнем доходів населення;
- присутності на ринку великих торговельних мереж та їх кількісного стану;
- наявність логістичних центрів;
- рівень розвитку дистриб'юторських мереж та кількісного складу їх представників;
- наявності автоматів з продажу води та їх кількості, а також наявності підприємств, що пропонують продаж води з автоцистерн;
- якості питної (технічної) води у водопостачальній мережі;
- екологічного стану регіону;
- розвитку культури споживання води;
- кількісних показників осіб, що пропагують «здоровий спосіб життя» та ін.

Серед мінеральних вод Харківщини найбільш впізнаваними на регіональному рівні, є - Березівська, Рай-Оленівська, Себек (Чугуєвський р-н), Шестаківська, Шатилівська, Рошчинська [3].

В процесі вивчення проблематики питання нами було проведено дослідження споживчих вподобань у регіоні до початку бойових дій та осінню 2022 р серед загальнонаціональних брендів. Отримані результати надано у табл. 1.

Таблиця 1 – Рейтинг споживчих вподобань брендів бутильованих мінеральних вод у харківському регіоні

№ п/п	Рейтинг бренду мінеральної води	
	Осінь 2021 р	Осінь 2022 р
1	Моршинська	Моршинська
2	Миргородська	Миргородська
3	Себек	Софія Київська
4	Von Aqua	Оболонська
5	Софія Київська	Von Aqua
6	Оболонська	Поляна Квасова
7	Buvette	Buvette
8	Поляна Квасова	Знаменівська
9	Трускавецька	Трускавецька
10	BORJOMI	Лужанська
...	Березівська (15)	

Як ми бачимо з табл. 1 початок бойових дій на теренах Держави та регіону вніс зміни до регіонального рейтингу мінеральної води національних брендів, що пропонують бутильовану воду.

Перша та друга позиція – не змінилися, їх контролюють великі виробники загальнонаціонального масштабу ТМ «Моршинська» та ТМ «Миргородська». У 2021 р. третю позицію займав регіональний бренд, який стрімко розвивався ТМ «Себек» (Чугуївський завод мінеральних вод). У 2022 р продукція даного виробника відсутня у рейтингу у зв'язку з тим, що на території району відбувалися активні бойові дії та інфраструктура підприємства майже повністю зруйнована. Завод не працює з розливу води до тари, а його продукція не постачається до торговельних мереж. Запаси продукції, що мали торговельні мережі та дистриб'ютори повністю розпродані або знищені. Зараз підприємство намагається відбудувати зруйноване. Для підтримки іміджу підприємства та нагадування про бренд Себек встановило у місті 75 водоматів для реалізації води.

Необхідно відмітити, що дещо знизився рейтинг бренду Von Aqua (він перейшов з 4-го на 5-те місце). Це пояснюється також значними руйнуваннями виробничих потужностей власника бренду «Кока-кола Беверіджиз Україна лімітед» (практично зупинене виробництво напою «Кока-кола» та значно знижено мінеральної води Von aqua) у с. Велика Демерка (Броварського району).

Вибув із ТОП-10 потужний грузинський бренд Borjomi. Це пояснюється, на наш погляд, тим фактом, що покупці стали відноситися до купівлі води більш виважено та заощадливе, а даний бренд позиціонується як елітний з

відповідним рівнем цін. Крім того, Воґґомі пропонує газовану воду, а в сучасних умовах, більшість покупців зацікавлена у негазованій.

У той же час позицію Воґґомі зайняв український закарпатський бренд «Лужанська», який належить ТОВ «Маргіт» та походить зі Свалявського району. Інший бренд цього виробника «Поляна квасова» піднявся за рік з 8-ї на 6-ту сходинку.

Інформаційні джерела:

1. Файвішенко Д.С. Світовий ринок мінеральної води. Агросвіт, № 19, 2019. – с. 23 – 30. URL: http://www.agrosvit.info/pdf/19_2019/5.pdf
2. Бізнес на воді: рентабельність виробництва мінеральної води сягає 150%. URL: <https://landlord.ua/news/biznes-na-vodi-rentabelnist-virobnitstva-mineralnoyi-vodi-syagaye-1/50>
3. Тарасов І.Ю., Журавльова А.С. Маркетингові засоби підтримки бренду на регіональному ринку під час військового стану / The 4th International scientific and practical conference “Science and innovation of modern world” (December 21-23, 2022) Cognum Publishing House, London, United Kingdom. 2022. 753 p. Cognum Publishing House. London, United Kingdom. 2022. – p.p. 691 – 697. URL: <https://sci-conf.com.ua/wp-content/uploads/2022/12/SCIENCE-AND-INNOVATION-OF-MODERN-WORLD-21-23.12.22.pdf>

Секція 6

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ТА ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ І ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ У МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ

Біلالов К.О., здоб. ОС «бакалавр»

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. **К.Ю. Величко**

Державний біотехнологічний університет

Сьогодні міжнародний бізнес приділяє багато уваги питанням побудови корпоративної культури, яка віддзеркалює принципи його функціонування та місію. По суті, корпоративна культура – це система відносин, яка утворена в бізнес-структурі та базується на визнаних цінностях, базових концепціях і нормах поведінки, необхідних для реалізації корпоративної місії.

Корпоративна культура виконує низку функцій (рис. 1).



Рис. 1. Функції корпоративної культури

Взагалі, формування моделі корпоративної культури базується на відборі найкращих ідей. Процедура передбачає усунення невідповідних ідей та напрацювання організаційних практик, на яких може вибудовуватися процес моделювання корпоративної культури. Міжнародні компанії застосовують такі моделі корпоративної культури:

«Рольові моделі» – стосунки будуються на чітких правилах і розподілі обов'язків. Основні цінності – надійність, практичність, раціональність, побудова стабільної організації. З огляду на ці характеристики, такі компанії не можуть швидко реагувати на зовнішні зміни, тому моделі для наслідування найбільш ефективні, коли ринок стабільний.

«Dream Team» – це модель корпоративної культури без конкретних обов'язків. Ієрархія влади горизонтальна – немає підлеглих, лише рівні гравці в одній команді. Цінності – командна робота, відповідальність, свобода думки, креативність. Ідеологія – лише працюючи разом, ми можемо досягти більшої мети. Ця культура притаманна стартапам.

«Сім'я» – характеризується наявністю теплої, дружньої атмосфери всередині колективу. Особливість – відданість традиціям, згуртованість, спільність, клієнтоорієнтованість. Головна цінність компанії – це люди (співробітники і споживачі).

«Ринкова модель» - модель, орієнтована на прибуток. Колектив складається з амбітних, цілеспрямованих людей, які активно борються один з одним за місце під сонцем (за підвищення, вигідний проект, премію). Цінності – репутація, лідерство, прибуток, досягнення цілей, прагнення перемагати, конкурентоспроможність.

«Націленість на результат» – це гнучка бізнес-модель, яка характеризується бажанням розвиватися. Є ієрархія, приналежність. Лідери команд визначаються за рівнем своїх знань у спеціальних навичках, тому ієрархії часто змінюються. Цінності – результат, професіоналізм, підприємницький дух, боротьба з метою, свобода прийняття рішень.

Найбільш відомою є класифікація типів корпоративної культури за К. Камероном та Р. Куїнні [2], які виділяють ієрархічну, ринкову, адхократичну та кланову корпоративні культури.

Для міжнародних компаній важливим корпоративна культура є одним із ключових факторів, що впливають на діяльність компанії, і безпосередньо пов'язана з розвитком компанії на міжнародних ринках та її ефективним управлінням.

Сьогодні корпоративна культура є не тільки важливим нематеріальним активом, який відрізняє одну компанію від іншої, а й ключовим фактором, який гарантує довгострокову конкурентоспроможність та успіх компанії.

Інформаційні джерела:

1. Александрова Н. М., Александрова М. В., Давиденко Т. В. Сучасні моделі та механізми корпоративного менеджменту у міжнародних фінансових корпораціях. *Науковий вісник Міжнародної асоціації науковців. Серія: економіка, управління, безпека, технології*. 2023, 2(1). <https://doi.org/10.56197/2786-5827/2023-2-1-5>

2. Cameron K. S., & Quinn R. E. *Diagnosing and Changing Organizational Culture: Based on the Competing Values Framework* (3rd ed.). San Francisco: Jossey-Bass. 2011.

УКРАЇНСЬКИЙ БІЗНЕС У ВАЖКІ ЧАСИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Богдан В.А., здоб. ОС «молодший бакалавр»
Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. **О.В. Горох**
Державний біотехнологічний університет

Вторгнення російської армії завдало значних втрат українській економіці. Уряд задля збереження бізнесу, який працював в зоні бойових дій, запустив програму релокації – переміщення підприємств у безпечні регіони.

Наприкінці березня сума втрат, яких зазнала Україна від російського вторгнення, перевищила 560 млрд доларів. Найбільших збитків окупанти нанесли вітчизняній інфраструктурі – біля 120 млрд доларів, а втрати підприємств та організацій склали ще 80 млрд доларів [1].

В цих умовах необхідно робити все можливе для порятунку виробничого потенціалу держави та тих підприємств, які будуть не тільки відроджувати втрачене, але й забезпечувати працею українців.

Так, в Україні розпочалася програма безвідсоткового кредитування бізнесу на період війни, в рамках якої можна отримати до 60 млн грн. Після закінчення воєнних дій кредитна ставка буде складати 5 %. Компанії з оборотом до 10 млрд грн зможуть перейти на спрощену систему оподаткування, як на третій групі фізичних осіб-підприємців. Замість податку на додану вартість та податку на прибуток вони сплачуватимуть 2 % з обороту. Також у період воєнного часу в Україні скасували податкові перевірки для бізнесу. З 1 квітня 2022 р. з держбюджету підприємства отримуватимуть по 6500 гривень за кожного працевлаштованого переселенця [1].

Проте окремо потрібно виділити іншу, більш масштабну за задумом, програму з переміщення цілих підприємств з зони бойових дій у більш спокійні регіони країни, головним чином це західні області України. Про необхідність релокації працюючого бізнесу у більш безпечні регіони в уряді почали говорити майже одразу після початку війни, а згодом розпочалася реалізація цього задуму.

Масштабне переміщення бізнесу на безпечні території допоможе Україні зберегти виробництво, робочі місця та задовольнити попит армії і цивільного населення на низку товарів і послуг, що критично необхідні. Ця програма вже доводить свою ефективність: за даними Мінекономіки, 178 підприємств завершили релокацію потужностей, з них 67 вже відновили роботу на нових місцях, а всього подано більше 1400 заявок на перенесення [2].

Такі темпи реалізації даної програми не можуть не викликати позитивні емоції, адже попри війну національна економіка має працювати, щоб забезпечувати необхідним наших захисників на фронті та надавати робочі місця тим, хто бажає кувати перемогу у тилу. В нинішніх умовах державна підтримка є вкрай необхідною, адже багато галузей є критичними для економіки країни. На початку березня 2022 року було прийнято рішення про розширення програми кредитування для підприємців на базі програми “5-7-9 %”. Згідно з умовами, будь-який бізнес зможе отримати кредит під 0% на час воєнного

стану плюс 1 місяць після війни. Далі буде мінімальна ставка – 5 %. Максимальна сума кредиту складатиме до 60 млн грн [3].

Отже, підсумовуючи з вище викладеного, можна сказати, що попри війну і всі складнощі український бізнес не здається та продовжує будувати плани на майбутнє, тим самим наближаючи нашу Перемогу.

Інформаційні джерела:

1. UNIAN.UA. Інформаційне агенство «Створення надійного тилу: як працює державна програма релокації бізнесу». URL: <https://www.unian.ua/economics/finance/stvorennya-nadiynogo-tilu-yak-pracyuye-derzhavna-programa-relokaciji-biznesu-novini-ukrajina-11771461.html> (дата звернення 03.04.2023)

2. UNIAN.UA. Інформаційне агенство «Бізнес і війна: як банки кредитують підприємства у важкі часи». URL: <https://www.unian.ua/economics/finance/biznes-i-viyna-yak-banki-kredituyut-pidpriyemstva-u-vazhki-chasi-novini-ukrajina-11776773.html> (дата звернення 07.04.2023)

3. UNIAN.UA. Інформаційне агенство «Українські аграрії беруть мільярдні кредити, щоб провести посівну в умовах війни». URL: <https://www.unian.ua/economics/agro/rosiyske-vtorgnennya-agrariji-berut-milyardni-krediti-shchob-provesti-posivnu-v-umovah-viyni-novini-11776557.html> (дата звернення 07.04.2023)

ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНИ: СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ

Гребенюк Я.О., здоб. ОС «магістр»

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. **Т.Ю. Білоусько**
Державний біотехнологічний університет

Експортний потенціал країни складає основу конкурентних переваг країни на міжнародному ринку та є основоположним чинником розвитку національної економіки. Від рівня експортного потенціалу країни також значною мірою залежить її місце в системі світового господарства, вплив на загальносвітові процеси, що визначає економічну та політичну вагомість країни, авторитет та місце держави в міжнародних відносинах.

Експортний потенціал країни можна трактувати, як здатність вітчизняних суб'єктів господарювання максимально забезпечити потреби зовнішнього ринку в певних категоріях продукції.

Показники України у зовнішній торгівлі товарами та послугами за останні роки демонструють значні коливання, що спровоковано низкою зовнішніх та внутрішніх чинників. Економіка України в цілому характеризується високим рівнем відкритості, що створює певну нестабільність та залежність українських виробників від зовнішньої торгівлі на світових ринках.

Аналізуючи географію експорту України, можна відмітити, що впродовж останнього часу стрімко зростає постачання вітчизняної сільськогосподарської та промислової сировини на азійський ринок. В експорті до країн ЄС частка сировини впродовж останніх років стабільно зменшується на користь товарів із

більшою доданою вартістю, а в торгівлі з країнами Азії спостерігається дедалі виразніший тренд на посилення сировинної спеціалізації. Першість тут утримує Китай. В цілому, у 2020 р. загальний експорт України становив 49,2 млрд дол. США. У 2021 р. він збільшився на 38,4% та становив 68,1 млрд дол. США, а в 2022 р. відбулося скорочення на 11,4% – до 60,2 млрд дол. США [1].

У 2021 р. Україна проводила зовнішньоторговельні операції із партнерами із 235 країнами світу. Найбільший експорт товарів відбувся до Китаю (на 8 млрд дол. США), Польщі (на 5,2 млрд дол. США) і Туреччини (на 4,1 млрд дол. США).

Найбільш експортованими товарами з України у 2021 році були: чорні метали (на 14 млрд дол. США); зернові (на 12,3 млрд дол. США); олії та жири рослинного або тваринного походження (на 7,04 млрд дол. США) [2].

Через російську агресію, протягом 2022 р. економіка України зазнала найбільших втрат за всю історію незалежності, майже на третину скоротилися внутрішній валовий продукт (ВВП) та товарообіг. Експорт товарів з України за 2022 р. скоротився на 35% у грошовому еквіваленті, до 44,1 млрд дол. США, та на 38,4% за масою – до 99,8 млн т. Але потрібно відмітити, що експортний потенціал України залишається досить високим навіть в умовах війни. Так, у 2022 р. на країни Європейського Союзу припало 63% експорту. Туреччина стала найбільшим ринком експорту за межами Європейського Союзу (2,9 млрд дол. США), випередивши Китай (2,5 млрд дол. США) [3].

В умовах сьогодення торговельна політика України зазнала значних змін в напрямку своєї діяльності, адже до повномасштабної війни торгівля була налагоджена в більшості морським шляхом, однак через надзвичайні умови відбулася переорієнтація торгівлі на суходіл. Змінилась і позиція ЄС стосовно України, наразі країни члени Європейського Союзу є країнами-транзитерами і водночас країнами, що споживають експортну продукцію.

Попри те, що Україна втратила 80% кордону з точки зору експортного потенціалу, зокрема і через блокування портів, наразі уряд працює над покращенням цієї ситуації, та намагається налагодити тісні економічні зв'язки на міжнародному ринку.

Законодавство України також змінюється задля підтримки економіки країни. Так, у Верховну Раду внесені зміни до Податкового кодексу України, прийняття яких дозволять звільнити виробників сільськогосподарської продукції від сплати багатьох податків, що пов'язані із обробітком земель на деокупованих територіях, а також там, де велися бойові дії [4].

Таким чином ми можемо зазначити, що на сьогоднішній день ситуація стосовно підвищення рівня експортного потенціалу є нестабільною. Війна в Україні суттєво ускладнила розвиток експортного потенціалу та економіки загалом. Повернення експортних можливостей за багатьма позиціями є дуже проблематичним навіть після закінчення війни, оскільки швидкого відновлення зруйнованих виробничих систем скоріше за все не відбудеться. Підвищити рівень експортного потенціалу України можливо лише за умов розвитку і вдосконалення економіки в цілому.

Інформаційні джерела:

1. Географічна структура зовнішньої торгівлі України. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua>
2. Експорт та імпорт України збільшився на третину. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2022/02/15/682382/> (дата звернення: 21.03.2023)
3. Експорт в умовах воєнного часу: які перспективи відкриття нових ринків. URL: https://www.ucab.ua/ua/pres_sluzhba/novosti/eksport_v_umovakh_voennogo_chasu_yaki_pespektivi_vidkrittya_novikh_rinkiv (дата звернення: 04.04.2023)
4. Романенко В.А., Лебедева Л.В. Зовнішня торгівля України з ЄС: тенденції, проблеми перспективи. *Економіка і суспільство*. 2017. № 9. С. 71–77. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/9_ukr/11 (дата звернення: 09.04.2023)

УКРАЇНА В МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСАХ: ВПЛИВ ФАКТОРУ ТУРБУЛЕНТНОСТІ

Гурієва Є.А., здоб. ОС «бакалавр»
Величко К.Ю., канд. екон. наук, доц.
Державний біотехнологічний університет

Проблематика зовнішньої міграції є надзвичайно актуальним та болючим питанням для України в умовах турбулентності сучасного світу. Відповідно до інформації ООН, через війну за кордоном налічується 7,6 млн українських мігрантів, більшість з яких прийняли країни Європи. За структурною 87% мігрантів – це жінки з дітьми, з яких 65% жінок працездатного віку, від 18 до 59 років. Близько 70% мігрантів мають вищу освіту [1].

Проте, і до цього, Україна була активно включена до міграційних процесів, що спричиняло соціально-економічні та демографічні проблеми. Відбувалось збільшення кількості мігрантів, а також трансформація статево-вікової структури: збільшення кількості жінок-мігрантів та молоді, що в подальшому впливає не лише до зниження рівня національної робочої сили, а й суттєво погіршує демографічну ситуацію в країні, призводить до «старіння» нації.

Герасименко Г.В. наголошує на фемінізації міграційних процесів та зазначає, що «потік жінок-мігрантів зростає швидше, ніж чоловіків, у країнах, які є найбільш важливими реципієнтами трудових мігрантів» [2, С. 46-48]. Крім того, дослідження процесу фемінізації міграції дають можливість констатувати, що спостерігається не лише зростання частки жінок у загальній міграції, а й відбувається географічний перерозподіл, і саме жінки найчастіше виїжджають до Італії, Португалії та Польщі. Жінки-мігранти мають вищий вік порівняно з чоловіками (37,9 проти 36,2 року) та більшість їх мають вищу освіту [2, С. 46-54]. Найчастіше жінки працюють у сфері гостинності та торгівлі, або працюють у домашньому господарстві [2, С. 46-54].

Фахівці вже окреслили низку соціальних проблем, спричинених фемінізацією міграції, а саме: залишення сімей, зростання кількості неповних сімей, зростання кількості розлучень, а отже, це фактично призводить до

знецінення інституту сім'ї в країні. У довгостроковій перспективі зміни у статевому співвідношенні населення країни вплинуть на напрямок розвитку всього суспільства та призведуть до зміни цінностей, у які воно вірить.

Але найбільше постраждала країна від зміни вікової структури, особливо міграції молоді. Такі країни, як Польща, Чехія, Словаччина активно залучають студентів до навчання у своїх університетах, створюючи для цього сприятливі умови (безкоштовне навчання, центри вивчення мов, допомога при реєстрації та інтеграції в навчальний процес). Найбільший приріст спостерігався серед українських студентів, які навчаються у польських університетах. Крім того, збільшилася кількість студентів в університетах Канади, Австралії, Великобританії, Чехії, Італії, Німеччини [3, С. 62].

На основі офіційних даних щодо кількості українських студентів за кордоном ми побудували лінію тренду, яка графічно відображає тенденцію до зростання цих цифр і в майбутньому (рис. 1).

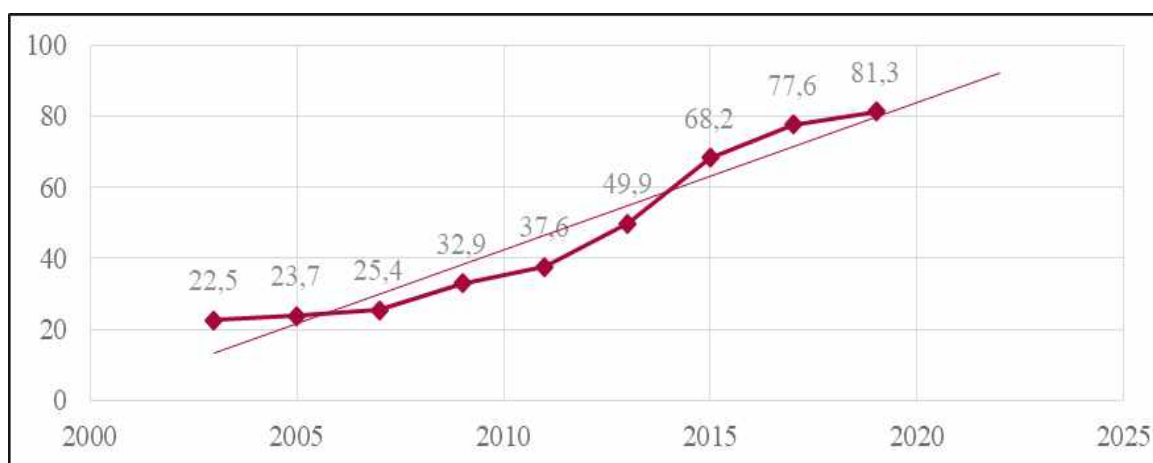


Рис. 1. Кількість українських студентів за кордоном, тис. чол.
(розраховано на основі джерела 4)

За таких умов прогноз щодо зниження рівня міграції молоді в Україні виглядає вкрай песимістично. Сучасна ситуація з міграцією молоді, що пов'язана з війною, ще більше поглиблює цю негативну тенденцію і якщо війна буде продовжуватися, то сьогоднішні школярі, які знаходяться за кордоном, скоріш за все стануть студентами університетів країн міграції та в подальшому збільшать рівень працездатного населення цих країн.

Інформаційні джерела:

1. У 2022 р українці витратили за кордоном \$22 млрд: як біженці піднімають економіку ЄС. URL: <https://minfin.com.ua/ua/2022/12/16/97361272/>
2. Герасименко Г.В. Гендерні аспекти трудових міграцій населення України. *Демографія та соціальна економіка*. 2006, 1. С. 46-54.
3. Velychko, Kateryna Yu., and Yaremenko, Mariia O. The Phenomenon of Student Migration in Ukraine. *Business Inform.* 2020, 5: 62–70. <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2020-5-62-70>
4. Migration in Ukraine: Facts and Figures. URL: https://iom.org.ua/sites/default/files/iom-ukraine_facts-eng_2019.pdf

ПРЯМЕ ІНВЕСТУВАННЯ В ЦИФРОВУ ЕКОНОМІКУ

Додіван М.О., здоб. ОС «бакалавр»

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. **О.В. Горох**
Державний біотехнологічний університет

За останні 20 років світ дуже змінився. На сьогоднішній день, все більших обертів набирає впровадження новітніх технологій, які чинять неабиякий вплив на розвиток світової економіки і суспільства в цілому. Фінансування таких інновацій досить вартісне і вимагає значних фінансових ресурсів, які не всі країни можуть собі дозволити. Це, у підсумку, визначає рівень розвитку цифрової економіки, яка знаходить відображення в таких технологіях як: блокчейн, хмарні обчислення, великі дані, інтернет речей, кібер фізичні системи та інше. Передові країни завдають певний темп завдяки тому, що стають активними інвесторами на ринку фінансування цифровізації економіки. Тематика інвестування в цифрову економіку актуалізується щодня – такі вимоги сучасного науково-технічного прогресу [4].

Вихід економіки України на новий рівень є дуже значимим моментом для її історії. Важливою ознакою є те, що тенденції прямого інвестування в цифрову економіку стрімко збільшуються. Для будь-якої країни, важливим завданням є розвиток економіки, національного добробуту і забезпечення зростання доходів, яке в сучасних умовах вкрай важко уявити без інноваційних технологій.

Слід погодитись з думкою, що глобалізація економіки, інтелектуалізація праці, розвиток та поширення інформаційно-телекомунікаційних технологій призвели до віртуалізації економічних відносин та появи віртуальної економіки, нової концепції економічних відносин, основаної на використанні інформаційних технологій та мережевих систем, спрямованої на виробництво нематеріальних благ, інформації та знань, де роль держави в публічному управлінні суттєво трансформується [1].

З наукової точки зору цифрові технології з'явилися близько 50-ти років тому. Сьогодні цифровізація приходить на зміну інформатизації, яку з концептуальної точки зору слід розуміти як системний підхід до використання цифрових технологій для підвищення продуктивності праці, конкурентоспроможності виробництва продукції та прискорення соціально-економічного розвитку. Тобто обов'язково повинна бути створена цифрова система, яка може діяти незалежно, має аналітичні і прогностичні функції, сама вирішує завдання. Проте, на сьогодні завдання у переважній більшості випадків ставить людина.

Поняття «цифрова економіка» в узагальненому вигляді розглядається як система соціальних, економічних і технологічних відносин між державою, бізнес-співтовариством і громадянами, яка діє в глобальному інформаційному просторі за допомогою широкого використання мережевих цифрових технологій, які призводять до неперервних інноваційних змін з метою підвищення ефективності соціально-економічних процесів [3].

На сьогоднішній день, розробку технологій розробляють багаті країни світу, а країни, які залежать від імпорту технологій, вимушено залишатимуться на околиці розвинутого світу. Будь-яка стратегія адаптації може бути узгоджена будь-якою раптовою подією. Так криза, зумовлена пандемією COVID-19, дозволила бізнесу експериментувати і вчитися в режимі реального часу. У «мирний» час компаніям це було робити не просто: потрібно було переконати в актуальності цифрової трансформації акціонерів, співробітників і споживачів – у кожного були свої причини для опору. Проте через карантинні заходи багато компаній змушені були перевести співробітників на віддалену роботу. Перехід до віддаленої роботи потребував технологічних рішень – розвитку IT-інфраструктури, системи безпеки, комунікацій, електронної постановки завдань і відстеження їх виконання. І разом з цим виникла необхідність навчання персоналу тому, як все це використовувати та адаптуватися до змін [4].

Нові технології значно прискорили ділову активність та вплинули на швидкість прийняття інвестиційних рішень. Фірми активно проводять реорганізацію з метою інтеграції до цифрової економіки. Щоб діяти на глобальному рівні цифрового поля, західні фірми відмовляються від ієрархічної системи прийняття рішень та переходять до мережевої структури, яка є ринковою за своєю сутністю [5].

На відміну від більшості традиційних компаній у розвинутих економіках, стратегії розвитку яких були спочатку спрямовані на внутрішній ринок, а потім компанії ставали транснаціональними, завдяки масштабній діджиталізації ділової активності сучасні компанії – стартапи, особливо на ринках, що розвиваються, діють глобально з моменту їх створення.

Загальний обсяг інвестицій у сектор фінансових технологій (VC, PE та M&A) у поточному році становить 25,6 млрд. дол., а глобальні венчурні інвестиції у фінансові технології складають 20 млрд. дол. У KPMG зазначають, що пандемія COVID-19 різко сповільнила активність за новими угодами, за винятком пріоритетних секторів, таких як платежі. Водночас інтерес інвесторів до платформних компаній залишався неймовірно високим у першому півріччі 2020 року, особливо на менш зрілих фінансово-технологічних ринках. Платформні компанії продовжували отримувати значні інвестиції з боку інвесторів та великих технологічних компаній. Таким чином світові інвестиції в фінансові технології значно відстають від обсягів інвестицій 2019 року в 150,4 млрд. дол. Станом на середину року загальний обсяг інвестицій у фінансові технології по всьому світу складає 5,6 млрд. дол. Найбільша частка в загальному обсязі фінансово-технологічних інвестицій станом на середину року припала на країни Північної і Південної Америки, де такі інвестиції склали 12,9 млрд. дол. У першому півріччі в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні фінансово-технологічні інвестиції склали 8,1 млрд. дол., в той час як регіон ЕМЕА залучив фінансово-технологічні інвестиції на 4,6 млрд. дол. [2].

Після того, як перший шок, викликаний початком повномасштабної війни минув, почалися роздуми над проблемою відновлення країни. В Україні ще

тривають бойові дії, а світ уже на повну обговорює питання інвестицій. Але чи сумісні поняття «інвестування» та «війна»?

Початок повномасштабної війни в Україні знизив інтегральний показник Індексу інвестиційної привабливості України в першому півріччі на пів пункту – до 2,17 пункту. Друга половина 2022 року показала деяке відновлення – до 2,48 пункту, що відповідає рівню 2020 року, коли пандемія Covid-19 увійшла до активної фази – повідомляє прес-служба Європейської Бізнес Асоціації (ЄБА).

Попри війну для іноземних інвесторів Україна залишається привабливим ринком. За повідомленням Міністерства економіки протягом місяця, станом на початок жовтня, на платформу Advantage Ukraine, яку 6 вересня 2022 року на відкритті Нью-Йоркської біржі презентував Президент України Володимир Зеленський, надійшло понад 250 заявок щодо майбутніх інвестицій у країну. В грудні кількість пропозицій подвоїлася. За три місяці роботи інвестиційної платформи Advantage Ukraine надійшло понад 500 запитів щодо можливостей інвестування в Україні, а також пропозицій проектів та торгівельної співпраці. Відомство також зазначило, що більше сотні запитів отримано від стратегічних та портфельних інвесторів із США, Великобританії, Німеччини, Бельгії, Данії, Кореї [4].

Для розміщення бізнесу Україна є однією із найпривабливіших та найбільш конкурентоспроможних за вартістю країн у Європі. Ще до війни політичні ризики призвели до ситуації, за якої високий інвестиційний дохід на вкладений долар призвів до недооціненості активів. До того ж у країні спрощені юридичні процедури для ведення бізнесу, а держава, зі свого боку, гарантує безпеку інвестицій. Сприятливому інвестиційному клімату сприяє ухвалення закону про підтримку значних іноземних інвестицій. Сьогодні наша держава готова до прямого діалогу з бізнесом, до цифрових послуг та створення «теплого» інвестиційного клімату. Слід також зазначити, що Україна є однією із країн, відкритих для торгівлі. В Україні діє 18 угод про вільну торгівлю із 46 країнами (включаючи DCFTA з ЄС, FTA з Великобританією, EFTA, з Канадою, Ізраїлем та іншими країнами). Той, хто сьогодні інвестує у відновлення України, той інвестує в країну – майбутнього члена ЄС, яка стане успішною частиною правового, економічного простору світового ринку.

Інформаційні джерела:

1. Вергелюк Ю.Ю. Використання передових цифрових технологій на фінансовому ринку. Актуальні економічні, фінансові та правові питання в умовах євроінтеграції та глобальної конкуренції: зб. матер. II Міжнар. наук.-практ. конф., 20 листопада 2019 р. / Ун-т ДФС України, ННІ фінансів, банківської справи, Ірпінський державний коледж економіки та права [та ін.]. Ірпінь: Університет ДФС України, 2019. С. 24-26.

2. Інвестиції у фінтех впали до \$25,6 млрд. URL: <https://finclub.net/ua/news/investytsii-u-fintekh-vpaly-do-usd25-6-mlrd.html>

4. Федулова Л.І., Ємельяненко Л.М. Інвестування в цифрову економіку: глобальні тенденції та практика України. Економіка та держава. 2020. № 4. С. 6-13.

5. Цифрова економіка: тренди, ризики та соціальні детермінанти. URL: https://razumkov.org.ua/uploads/article/2020_digitalization.pdf

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ

Додіван М.О., здоб. ОС «бакалавр»

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. **О.В. Жиликова**

Державний біотехнологічний університет

Сучасне економічне середовище під впливом цифрових технологій закономірно вимагає трансформації фінансового ринку, адаптації його до нових умов. Розвиток фінансових технологій за невеликий проміжок часу призвів, наприклад, до трансформації грошей від платіжної картки до веб-гаманців та виникнення криптовалют. Таких прикладів зміни інструментів фінансового ринку з розвитком фінансових технологій багато.

Цифровізація фінансового ринку створила умови для: комп'ютеризації внутрішньої структури фінансового ринку та створення сучасного фінансового телекомунікаційного середовища; орієнтування фінансової діяльності на впровадження передових цифрових технологій; формування базових стандартів, що регламентують форму представлення, способи обробки та пересилання даних інформації (протоколи обміну, інтерфейси) з врахуванням міжнародних стандартів аналогічного призначення; створення основних компонентів інформатизації інфраструктури фінансового ринку; досягнення чіткої взаємодії із національною інформаційною системою; виходу в глобальну комп'ютерну мережу для користування нагромадженими базами даних про учасників фінансового ринку; здійснення масштабного застосування інтегрованих систем обробки інформації; відслідковування зростаючих можливостей використання цифрових технологій [1].

Якщо говорити про сфери, котрі наразі прогресують та представляють на ринку найбільшу кількість інновацій та можливостей, то мова йде не тільки про банкінг та системи платежів, а й про залучення кредитів та депозитів, залучення капіталу та інвестицій і звичайно ж про управління активами та страхування.

Найяскравішим прикладом до наслідування прогресу є банки, вони активно конкурують між собою пропонуючи все нові і нові фінансові продукти, також вони виділяються чи не найбільшою клієнтоорієнтованістю серед інших секторів. Банківські установи прагнуть глибокого розуміння і ефективного задоволення потреб клієнтів, що допомагає їм підвищувати як якісні так і кількісні показники своєї діяльності. Про це свідчить огляд лауреатів останньої премії BAI Global Innovation 2020 [2], та премії FinAwards [3] де більшість інноваційних проектів була представлена саме банками.

Вимоги, що постали перед страховим ринком, у період пандемії коронавірусної хвороби, прискорили цифровізацію і цього сегменту фінансового ринку. InsurTech як складова FinTech передбачає запровадження у страхову справу технологій машинного навчання, штучного інтелекту, розробок у сфері кібербезпеки, аналізу великих даних, технології блокчейн, інтернета та застосунків для смартфонів, які зараз активно використовуються на страховому ринку.

Згідно з Глобальним опитуванням FinTech 22% страхового бізнесу, бізнесу з управління активами мають перспективи зростання та відриву від інших учасників ринку внаслідок застосування фінансових технологій [4].

Цифровізація фінансового ринку створює умови для діджиталізації внутрішніх систем фінансових установ та застосування інтегрованих та більш безпечних систем обробки та зберігання інформації, а також це дозволяє, за умови грамотної розробки, виводити на ринок нові продукти при менших затратах ресурсів. Все це в комплексі дає змогу досягти чіткої взаємодії не тільки з фізичними особами-клієнтами, а і з усіма суб'єктами фінансового ринку.

Стрімкий розвиток спостерігається у віртуальних грошей – криптовалюти. Тут ситуація дещо протилежна, адже відслідкувати платежі та торгівлю даною валютою неможливо і вона є непідконтрольна жодним центральним банкам. Відповідно ціна таких валют визначається лише попитом і пропозицією на них. Оскільки, електронні валюти мало або ж навіть взагалі непідкріплені законодавством, особливо в Україні, важко судити про будь-який позитивний вплив на фінансовий ринок.

Важливість інновацій полягає у тому, що вони стимулюють фінансові сектори та в цілому економіку країн що розвиваються за рахунок зниження тінізації платежів та відповідно зменшенням обігу готівки, взаємодія з фізичними та юридичними особами стає більш прозорою. Позитивні тенденції, такі як підвищення доступності для громадян фінансових послуг та значне спрощення фінансової діяльності суб'єктів, можуть зберігатись не завжди, ситуація може набути абсолютно протилежного характеру за відсутності систем регулювання таких видів фінансових технологій, зокрема мова йде про блокчейн та криптовалюти, котрі швидко поширюються. Тому питання ефективного контролю постає не тільки в Україні, але і у глобальному просторі цифрової економіки.

Отже, під впливом загальної цифровізації економіки з'являються нові гравці фінансового ринку у вигляді фінтех компаній, змінюється суть та роль фінансового посередництва, впроваджуються нові інструменти та нові види торгівлі на фінансовому ринку, що призводить до фундаментальних змін в його структурі та в організації взаємодії між учасниками як у окремих регіонах, так й у світовому масштабі.

Інформаційні джерела:

1. Козій Н. С. Інфраструктура фінансового ринку України в умовах цифрової економіки / Н. С. Козій, О. О. Синиця. // Економічний простір. – 2020. – №154. – С. 156–160.
2. 2020 BAI Global Innovation Award Winners [Електронний ресурс] // Bank Administration Institute and BAI Center. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.bai.org/globalinnovations/awards/2020-winners/>.
3. FinAwards-2023 . Всеукраїнська щорічна премія-визнання найкращих фінустанов URL: <https://www.finawards.com.ua/>
4. Blockchain. The internet revolutionised the way we exchange information. Blockchain is revolutionising the way we transact. [Electron resource]. – Access at: <https://www.pwc.co.uk/blockchain>

МАЛИЙ БІЗНЕС В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ: МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ПІДТРИМКИ

Дубяга Д.В., здоб. ОС «бакалавр»

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. **К.Ю. Величко**

Державний біотехнологічний університет

Міжнародний досвід показує, що малий бізнес є домінуючим сектором національної економіки більшості провідних країн. Відповідно до Європейської Хартії (від 19 червня 2000 р.), малий бізнес розглядається як основне джерело зайнятості, основа бізнес-ідей і рушійна сила інновацій, зайнятості та соціальної та місцевої інтеграції в Європі [1].

У світовій практиці, розглядаючи теоретичні підходи щодо трактування поняття «малий бізнес» (МБ), виділяють різні підходи та критерії щодо класифікації досліджуваного суб'єкта. Такі критерії можуть відрізнятися залежно від особливостей, де саме підприємство малого бізнесу здійснює свою діяльність, тобто у якій галузі, регіоні та ін.

Малі підприємства є важливою частиною національної економіки держав. Так, значення показника кількість малих підприємств на 10 тис. населення у Німеччині у 2019 році становило – 30,35, у Польщі – 45,29, у Франції – 45,52, в Іспанії – 59,43, в Італії – 62,78, у Великій Британії – 87,32, у США - 93,54 [2]. В Україні кількість малих підприємств на 10 тис. населення до війни становила 98,8-99,2 %, що досить вражає [2].

Малий бізнес в Європі становить основу соціально-економічного розвитку, тут налічується понад 20 млн. підприємств малого та середнього бізнесу, які дають більше половини загального обороту та доданої вартості. Число зайнятого населення у малому бізнесі становить близько 70%. Найбільша кількість малих підприємств створено у сфері торгівлі, гостинності, будівництві та харчової промисловості. Загалом політика відносно малого підприємництва в країнах ЄС має вертикальну та горизонтальну основу регулювання. Вертикальний підхід проявляється в прямих заходах, спрямованих конкретно на малий бізнес. Ці заходи розробляються та впроваджуються Генеральним директором Європейської Комісії у співпраці з Європейським Парламентом, представницькими організаціями парламентів, економічними службами комісії ЄС. Горизонтальний підхід заснований на захисті самого малого бізнесу, тому включає дослідження та технологічні розробки, регіональну політику, тобто все, що сприяє зміцненню позицій малого бізнесу та стимулює його розвиток.

Проблеми з яким стикнувся малий бізнес через війну в Україні, вражають за глибиною та складністю. Вимушена міграція населення як всередині країни, так і закордон породила дефіцит робочої сили в багатьох регіонах. Збої в ланцюзі поставок і зниження внутрішнього попиту на товари та послуги змушують малий бізнес бути більш активними у пошуку нових партнерів і клієнтів. І цей вектор все більше зміщується на міжнародний сектор. Зменшення банківського кредитування значно обмежує доступ до фінансових

ресурсів, що вкрай необхідно для доповнення оборотного капіталу та капітальних інвестицій.

Крім того, ризики та наслідки військових операцій, такі як втрата або пошкодження активів, загрози безпеці персоналу, порушення інфраструктури, додають нові виклики. Через обмежену пропускну здатність автомобільного та залізничного транспорту виникають суттєві складності у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності.

Завдяки міжнародній підтримці український уряд запровадив пільгове кредитування – будь-який український бізнес, який потребує підтримки, може отримати кредити до 60 мільйонів гривень під 0% на період воєнного стану. Набули популярності грантові програми державних проектів зі створення та розширення бізнесу через застосунок Дія - eРобота, за якою було надано майже 5 мільярдів гривень, а також програми малих грантів від міжнародних організацій, особливо для переміщення бізнесу. Також великою популярністю користується грантова програма «Власна справа», за якою можна отримати невеликий грант до 250 тис. грн на відкриття власного бізнесу або розвиток вже існуючого.

Крім того, урядові рішення покращили нормативно-правове середовище – запроваджено принцип декларативності, скасовано обов'язковість отримання для переважної більшості підприємців дозволів та ліцензій, набув чинності мораторій на перевірки бізнесу. Все це полегшує навантаження на підприємців і забезпечує їм стабільну роботу в умовах воєнного стану. Також держава зарезервувала пільгові кредити для малого бізнесу (програма «Доступний кредит 5-7-9%»), яка реалізувалася під час пандемії.

Державні програми та ініціативи підтримки українського бізнесу набули небувалої популярності. Як не дивно, війна дещо підвищила довіру до державних інституцій, а врахування міжнародного досвіду підтримки малого бізнесу та допомога світової спільноти, спроможна стати основою для розвитку.

Інформаційні джерела:

1. Європейська хартія малих підприємств. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_860#Text
2. Чуприна Л.В., Юзовицька С.А. Світовий досвід розвитку малого підприємництва та його використання в Україні. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/32_2019_ukr/41.pdf
3. Актуальні програми державної підтримки для малого та середнього бізнесу. URL: <https://ldn.org.ua/consultations/aktual-ni-prohramy-derzhavnoi-pidtrymky-dlia-maloho-ta-seredn-oho-biznesu/>

АНАЛІЗ ЕКСПОРТУ РОСЛИННИХ ОЛІЙ КУЛЬТУР

Зіроян Е.С., здоб. ОС «бакалавр»

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. **Р.М. Остапенко**

Державний біотехнологічний університет

У товарній структурі експорту сільськогосподарської продукції України традиційно домінує рослинництво.

Крім зернових, основними товарами є олійні культури, рослинні олії та продукти їх переробки. За даними Державної митної служби України, 2022 року експорт олійних культур і фруктів становив майже 3,8 млрд. дол. США. Це на 54% більше порівняно з 2021 роком.

Загалом обсяг поставок основних товарних позицій цієї групи на зовнішні ринки збільшився майже вдвічі. Експорт ріпаку збільшився з 2,7 млн тонн 2021 року до 3,1 млн тонн 2022 року в натуральному вираженні, а сої - з 0,9 млн тонн до 2,0 млн тонн відповідно. Найбільш значним і багаторазовим було зростання експорту соняшнику - з 0,08 млн тонн 2021 року до 2,8 млн тонн 2022 року.

За прогнозами аналітиків, у 2022-2023 роках Україна вироблятиме 10,4 млн тонн насіння соняшнику. За цей же період прогнозований рівень виробництва соняшникового шроту сягне 4,213 млн тонн. За цей же період в Україні очікується виробництво 4,386 млн тонн олії.

Як і в попередні роки, основними покупцями українського олійного насіння та олії у 2022 році будуть країни Азії та Європи.

Особливістю 2022 року є подальше зміцнення позицій Європейського Союзу на внутрішньому ринку олійних плодів і насіння. Торік країни регіону закупили понад три чверті від загальної вартості всіх олійних культур з України.

Так, Німеччина, яка посідала з 2018 року перше місце серед імпортерів українських олійних, поступилася своїм місцем Румунії, яка 2021 року не входила навіть до першої двадцятки; 2022 року ця країна закупила приблизно 1/5 частини, або 18,6%, українського експорту цього виду сільськогосподарської продукції.

Друге місце з часткою 13,7% посіла Туреччина, яка 2021 року поступилася Бельгії. Польща не увійшла до десятки основних покупців вітчизняних олійних культур у 2021 році, але впевнено посіла третє місце (12,7%). Болгарія також є новачком у першій десятці з часткою 11,5% торік, а Німеччина, частка якої знизилася з 23,9% у 2021 році до 8,1% торік, перебуває на п'ятому місці. Угорщина, яка також увійшла до рейтингу основних імпортерів олійних культур з України, забезпечила собі частку в 7,1%.

Загалом ці шість країн забезпечують Україні близько 72% експортної виручки від зарубіжних постачань олійних культур. 2022 року обсяг експорту соєвої олії продовжив знижуватися до 237 тонн (-2%), експорт ріпакової олії також знизився до 66 тонн (-60%), зазначають експерти.

Вітчизняна соняшникова олія залишається основним товаром для експортного ринку в групі олій і жирів: 2022 року Україна експортувала 4,3 млн

тонн, що на 16% менше, ніж 2021 року. Виручка від продажу соняшникової олії склала 5,5 млрд доларів США. Це на 14% менше, ніж попереднього року. 2022 року відбулася значна перестановка в рейтингу основних покупців олійних культур: уперше до першої десятки увійшла Польща з часткою 13,3%, потіснивши Індію (13,0%), яка була основним імпортером цього виду сільськогосподарської продукції впродовж понад десяти років. Експорт до Туреччини (11,2%) становить значну частку зарубіжних поставок цього виду сільськогосподарської продукції. Інші важливі імпортери соняшникової олії вітчизняного виробництва значно відстають від них: у Румунії (7,2%), Нідерландах (6,6%), Китаї (6,0%), Італії (5,4%), Болгарії (4,9%), Іспанії (4,4%) та Іраку (3,3%). Разом ці країни акумулюють понад 75% поставок української олії на зовнішні ринки [2].

Однак війна негативно вплинула на функціонування олійно-жирового сектору України. Йдеться про повну зупинку промислових підприємств, включно з підприємствами з виробництва олійно-жирової продукції, в зонах бойових дій і на тимчасово окупованих територіях.

У березні цього року експорт сільськогосподарської продукції досяг рекордного рівня з початку повномасштабного вторгнення. При цьому 51% поставок пройшов через зерновий коридор, а решта - альтернативними маршрутами; ЄБА зазначає, що ще не всі експортні товари фізично перетнули український кордон [1].

Блокада портів Чорного та Азовського морів на ранніх стадіях війни зупинила експорт соняшникової олії та шроту; Асоціація "Укроліяпром" повідомляє, що в березні та квітні до 70% основних потужностей з переробки насіння соняшнику були призупинені через неможливість постачати соняшкову олію, особливо на експорт. Сектор олійних культур постраждав від нового сектора олійних культур. Сектор олійних культур був змушений у найкоротші терміни налагодити новий ланцюжок поставок і шукати альтернативні ринки збуту.

Інформаційні джерела:

1. Vasytkovska, K. V., Malakhovska, V. O. (2019). Analysis of grain export potential in Ukraine. Central Ukrainian Scientific Bulletin. Economic sciences, no. 3(36), pp. 313–320.
2. Експертний прогноз щодо українського експорту олійних [Електронний ресурс] // Гаряча агрополітика. – 2023. – Режим доступу до ресурсу: <https://agropolit.com/news/25171-opublikovano-ekspertniy-prognoz-schodo-ukrayinskogo-eksportu-oliynih>.

ДОСТУПНІСТЬ КРЕДИТНИХ РЕСУРСІВ ПІД ЧАС ВІЙНИ

Івах А.В., здоб. ОС «молодший бакалавр»
Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. **О.В. Горох**
Державний біотехнологічний університет

Під час війни окрім населення сильно постраждав бізнес, який потребує підтримки для нормального функціонування економіки. Як держава та банки підтримують підприємства та чи можливо бізнесу зараз отримати кредити для своєї роботи?

З початку збройної агресії росії проти нашої держави українські банки оперативно відреагували на нові жахливі реалії та послабили для своїх клієнтів умови обслуговування. Такі послаблення варіюються від банку до банку, але в більшості це кредитні канікули, зниження відсоткових ставок за кредитами, скасування низки комісій тощо. Для людей, які, в прямому сенсі слова, борються за виживання, це стало значною підтримкою.

Але не менш вразливим до воєнних реалій є і український бізнес. Безліч підприємств, особливо в зоні бойових дій, втратили можливість вести свою діяльність: це і руйнування майна, і від'їзд працівників, і паралізована логістика, а в багатьох сферах різкий вплив клієнтів. Так чи інакше, війна вплинула на всіх. Але в цих умовах бізнесу треба шукати шляхи відновлення працездатності, в тому числі за підтримки держави.

У березні стартувала програма з релокації бізнесу – перенесення виробничих потужностей підприємств із зон бойових дій у більш безпечні місця (головним чином, західні області України). Ця програма вже доводить свою ефективність: за даними Мінекономіки, 178 підприємств завершили релокацію потужностей, з них 67 вже відновили роботу на нових місцях, а всього подано більше 1400 заявок на перенесення [2].

Та багатьом підприємствам для здійснення діяльності необхідні кредитні кошти. І якщо у довоєнний час із цим проблем не виникало, то під час війни ситуація кардинально змінилася. Більшість банків на початку війни скоротили або зовсім закрили клієнтам-фізичним особам кредитні ліміти. Кредити бізнесу, які зазвичай надаються у великих обсягах, також є дуже ризикованими для банків з точки зору можливостей клієнтів обслуговувати їх.

В нинішніх умовах державна підтримка є вкрай необхідною, адже багато галузей є критичними для економіки країни.

Так, у березні 2022 року Кабінет міністрів прийняв рішення про запуск безвідсоткового кредитування бізнесу на час війни. Як заявив прем'єр-міністр Денис Шмигаль, уряд знімає всі обмеження по програмі «5-7-9». Будь-який український бізнес, якому потрібна підтримка, зможе отримати кредит за пільговими умовами. Максимально сума кредиту збільшується до 60 млн грн. На час воєнного стану та ще місяць після його завершення ставка по кредитах буде нуль відсотків. Відсотки за тих, хто хоче вести бізнес, сьогодні буде сплачувати держава. Після воєнного стану відсоткова ставка по цій програмі

буде не більше 5 відсотків, також прибираються обмеження, які стосувалися бізнес-плану чи робочих місць [3].

Особливу увагу уряд приділяє аграрній сфері, адже в Україні розпочалася посівна кампанія, проведення якої в частині регіонів дуже ускладнюється бойовими діями. Тому держава максимально сприяє аграріям у веденні діяльності, бо від них залежить продовольча безпека країни.

За даними уряду, з початку війни позики від державних банків на загальну суму 1,1 млрд грн отримали 826 бізнесів. З усіх виданих кредитних коштів за програмою «5-7-9» 42 % припадало саме на аграрний сектор. Ними скористалися 12 тис. фермерських господарств.

В час війни комерційні та державні банки повинні активізувати свою кредитну діяльність, адже ці кошти потрібні тисячам підприємців для налагодження виробництва. Уряд та Нацбанк проводять з банківським сектором відповідну роботу. Зокрема, 10 найбільших банків заявили про виділені ліміти на суму 40 млрд грн. 2,3 млрд грн держбанки вже видали фермерам [3].

Уряд також заявив про можливість залучати пільгові кредити торговельними мережами, адже саме вони забезпечують українців товарами першої необхідності.

Заступник голови Національного банку Сергій Ніколайчук зазначив, що банки кредитують ті бізнеси, які мають шанси на успіх, або ті, які буде підтримувати держава (кредитування посівної чи програма «5-7-9»).

З одного боку, бізнес сам має визначати ті сфери, де буде платоспроможний попит. З іншого боку, підтримка держави сфокусована за обмеженості ресурсів на тих сферах, які держава бачить як критичні для функціонування економіки - це агросектор, енергетика, логістика, ті сфери, які виходять на перший план під час воєнного часу [3].

Банкіри зазначають, що банки наразі відновили видачу кредитів як населенню, так і корпоративним клієнтам, та отримують багато заявок на кредити від підприємств, зокрема малого та середнього бізнесу.

Майже кожен малий та середній бізнес для нас цікавий. Ми суттєво спростили процедуру розгляду заявок. Банк відклав на віддалену перспективу інвестиційне кредитування і сконцентрувався зараз на оборотних коштах, в першу чергу для агробізнесу [1].

Головним пріоритетом для банків стало кредитування аграріїв. Зараз пріоритет номер один – це посівна.

Держава зробила все, щоб максимально, наскільки це можливо в період війни, нівелювати ризики зриву посівної. Умови для надання кредитів спрощені максимально. Причому банки кредитують наших аграріїв навіть в тих регіонах, де йдуть бої, тому що необхідно сіяти, і навіть під такою небезпекою люди виходять на свої поля [3].

З вище викладеного можна зазначити, що терміни кредитування до 60 млн грн за цією програмою процентна ставка для аграріїв становить 0% річних (за програмою державної фінансової підтримки «доступні кредити 5-7-9%»).

Термін кредитування – до 6 місяців, а після його завершення процентна ставка для позичальників складе 5%. Скористатися кредитом можуть аграрії, які підпадають під визначення сільськогосподарського товаровиробника .

Є терміни і дати, в які це все потрібно встигнути зробити. Під час війни банки дивляться не на фінансовий стан, а на аграрні площі, де можна сіяти, дивляться на логістику.

Що стосується програми «5-7-9», то спрямування програми дозволяє майже кожному отримати кредит.

«Зараз увесь бізнес, який діє і потребує оборотних коштів у зв'язку із касовими розривами, стає пріоритетним для нашого банку. Програма «5-7-9» для малого бізнесу є чарівною паличкою, яка дозволяє майже кожному при обґрунтуванні необхідності в обігових коштах отримати цей кредит. Наші пріоритети – це харчова промисловість, логістика, паливно-мастильні матеріали», – зазначило Правління «Укргазбанку» [3].

Звісно, воєнні дії є ризиковими як для позичальників, так і для банків. Тому під час прийняття рішення про видачу кредиту фінансові установи враховують, в якій зоні з точки зору ризику знаходиться підприємство, а також слідкують за змінами, адже ситуація на фронті змінюється, і деякі території звільняються від окупації, таким чином, там треба починати відновлення економіки.

Зараз національна економіка оперативно переведена на «воєнні рейки», основні сили кинуті на підтримку критичних галузей, і пріоритети кредитування бізнесу відображають саме цю тенденцію. Попереду в нас відбудовування України після перемоги, тому необхідно максимально зберегти ті підприємства, які готові працювати та відновлювати зруйновану економіку, і українські банки відіграють в цьому важливу роль.

Інформаційні джерела:

1. Бізнес і війна: як банки кредитують підприємства у важкі часи. Інформаційне агентство Уніан. URL: <https://www.unian.ua/economics/finance/biznes-i-viyna-yak-banki-kredituyut-pidpriyemstva-u-vazhki-chasi-novini-ukrajina-11776773.html> (дата звернення 08.04.2023).

2. Створення надійного тилу: як працює державна програма релокації бізнесу. Інформаційне агентство Уніан. URL: <https://www.unian.ua/economics/finance/stvorennya-nadiynogo-tilu-yak-pracuuye-derzhavna-programa-relokaciji-biznesu-novini-ukrajina-11771461.html> (дата звернення 08.04.2023).

3. Уряд знімає всі обмеження по програмі «5-7-9» УКРІНФОРМ. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3433695-urad-znimaє-vsi-obmezenna-po-programi-579-smigal.html> (дата звернення 08.04.2023).

4. Українські аграрії беруть мільярдні кредити, щоб провести посівну в умовах війни. Інформаційне агентство Уніан. URL: <https://www.unian.ua/economics/agro/rosiyskevtorgnennya-agrariji-berut-milyardni-krediti-shchob-provesti-posivnu-v-umovah-viyni-novini-11776557.html> (дата звернення 08.04.2023).

ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА СОЦІАЛЬНУ ПОЛІТИКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

Карпюк І.В., здоб. ОС «магістр»

Науковий керівник – канд. юрид. наук, доц. **Н.В. Сушицька**
Український державний університет імені Михайла Драгоманова

Сучасні тенденції розвитку соціальної політики обумовлені загальними особливостями та закономірностями міжнародних політичних перетворень. Одні з факторів глобалізаційних процесів, що впливають на формування нових підходів та змін у функціонуванні соціальної політики є зростання економічної конкуренції, посилення ролі міжнародних організацій, підвищення взаємозалежності національних економік тощо.

Глобалізація так чи інакше впливає на різні сфери людського життя. Основними рисами цього процесу в соціальній політиці є зміцнення зв'язків між народами різних країн, стандартизація законодавства в соціальній сфері, виникнення спільних для світового співтовариства соціальних проблем тощо.

В умовах воєнного стану в Україні процеси глобалізації пов'язані з переоцінкою ролі національної держави як основного інструмента соціального захисту. Традиційно соціальний захист асоціювався перш за все з державою, адже саме його виникнення – це, по суті, проєкт національних держав, пов'язаний із процесами державотворення.

Глобалізація повинна служити соціальному прогресу – зростанню зайнятості, скороченню безробіття, ліквідації бідності. Для цього необхідно надати їй процесам соціальну спрямованість, зробити наголос на подоланні нерівності, злиднів, сприяти розвитку, соціальній захищеності та підвищенню якості життя людини [3].

У світлі глобалізації, надання соціальних послуг перестає існувати тільки в межах певної держави, бути її особливою перевагою. Сучасні тенденції формування єдиної, глобальної соціальної політики, суб'єкт якої – наднаціональне джерело. В цьому розумінні національна держава діє як частина глобальної політичної системи. Формується новий тип соціальної політики – наддержавний, суб'єктами якої є такі структури, як Організація економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), Світовий банк, Міжнародний валютний фонд, Світова організація торгівлі (СОТ) тощо.

Вплив глобалізації на соціальну політику, як правило, пов'язується зі скороченням державного втручання в соціально-економічну сферу. Таким чином, ринкові відносини відіграють все більшу роль в державній та соціальній політиці.

Посилення глобалізаційних процесів зумовило необхідність дослідження змісту соціальних функцій держави, основне завдання яких полягає у забезпеченні необхідного рівня соціального відтворення та перерозподілу суспільного багатства. Очевидно, що соціальні функції держави мають визначатися як головний напрям її діяльності, зумовлений основними суспільними цілями і завданнями на конкретному історичному етапі її розвитку, механізмом реалізації яких є соціальна політика.

Соціальна політика та соціальний захист як її складовий елемент покликані мінімізувати соціальні проблеми та запобігати проявам соціальних криз. Сучасні тенденції розвитку соціальної політики держави значною мірою зумовлені загальними закономірностями й особливостями світових глобалізаційних процесів [2].

З процесами глобалізації пов'язана переоцінка ролі національної держави як основного інструмента соціального регулювання і захисту. Традиційно соціальний захист асоціювався з державою, адже формування соціальної політики стало невід'ємною частиною процесів розбудови національної держави.

Таким чином, соціальна політика в умовах глобалізації все більше набуває наднаціонального характеру. В умовах глобалізації необхідно зосередити всі можливі внутрішні ресурси з метою формування ефективної системи соціального захисту, важливим елементом якої в сучасних умовах стає захист громадян від соціальних ризиків, пов'язаних з глобалізацією економіки навіть в такий нелегкий для України час.

Глобалізація – це світовий порядок, який охоплює всі сторони життєдіяльності країн світу. Повномасштабне вторгнення російської федерації на Україну поставило під сумнів систему глобалізаційних стабільних економічних і політичних зв'язків і показало відсутність єдності через питання запровадження санкцій проти росії. Війна в Україні прискорила процес локалізації бізнесу, показала відверті протистояння деяких країн, як суб'єктів глобалізаційного процесу, їх блокування рішень Європарламенту Європейського Союзу щодо надання військової допомоги Україні та їх продовження торгівельних відносин з російським бізнесом і фінансами. Події війни стали каталізаторами певних неоднозначних процесів, які раніше були або латентними, або не такими помітними, як в теперішній час[5].

Відтак, зазначені події спонукають переосмислити – чи справді глобалізація є універсальною, всеохоплюючою, як її репрезентують в світі? Фактично повномасштабна війна оголила протиріччя між декларованою обов'язковою прихильністю до європейських правових цінностей і стандартів та жахливими реаліями сьогодення.

Інформаційні джерела:

1. Ковальова Г.П., Даніл'ян В.О. Україна у світових глобалізаційних процесах: виклики і відповіді. *Вісник Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди. Серія «Філософія»*. 2015. Вип. 45(1). С. 229–241.
2. Рогова О. Глобалізація та зміни правової системи України в умовах війни. *Публічне право*. 2022. Вип. № 3 (47) С.105 URL: <https://www.publichne-pravo.com.ua/files/47/14.pdf>
3. Савпук С. Наслідки глобалізації для розбудови України. *Персонал*. URL: <http://personal.in.ua/article.php?ida=477>
4. Філіпчук В.Р. Соціальний захист населення: зміст категорії та відповідність викликам глобалізації. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»*. 2018. Вип. 20(3). С. 106–110 URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/20_3_2018ua/20_3_2018.pdf

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ УКРАЇНИ: СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Кемза Р.Г., здоб. ОС «магістр»

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. **О.В. Горох**
Державний біотехнологічний університет

Пріоритетним завданням національної економіки країни є забезпечення інвестиційної привабливості. Саме інвестиції забезпечують поштовх щодо економічного зростання країни, сприяють зростанню її виробничих можливостей, тому що безпосередньо пов'язані з інноваційними процесами.

В економічній літературі існують різні підходи до визначення інвестиційного клімату країни як сукупності різних факторів (економічних, політичних, правових, соціальних, екологічних), які визначають привабливість країни для вітчизняних та закордонних інвесторів.

Для інвесторів основними критеріями при визначенні об'єкта інвестування є очікувана дохідність від вкладеного капіталу, зіставлена зі ступенем ризику. Тому, на перший план виходить саме інвестиційна привабливість країни, яка визначає в собі поєднання різних факторів. В свою чергу, ці фактори можна поділити на: жорсткі (ті, що не можна змінити): географічне положення, природні ресурси, демографічний потенціал; м'які (ті, що можна змінити): законодавство, податкова система, відносини між владою та бізнесом [2].

До війни Україна покращувала показники інвестиційного клімату (рис. 1).

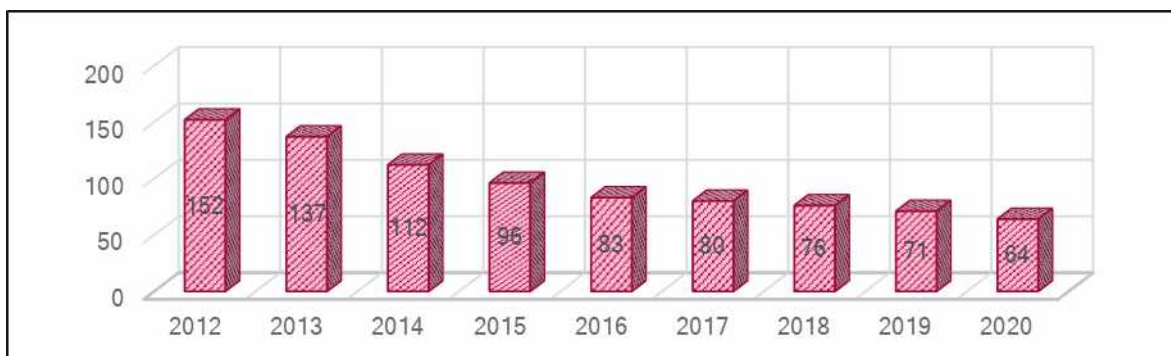


Рис. 1. Позиція України в рейтингу Doing Business за 2012-2020 рр.*

* - побудовано за даними джерела [1]

Так, Україна у 2020 р. посіла 64 місце (серед 190 країн світу) у звіті Doing Business, піднявшись на 7 позицій порівняно з попереднім роком. Було досягнуто прогресу в отриманні дозволів на будівництво, підключенні до електроенергії, захисті міноритарних інвесторів і транскордонній торгівлі [1].

Згідно з дослідженням Європейської Бізнес Асоціації (ЕВА) (рис. 2), індекс інвестиційної привабливості України в першому півріччі 2022 р. знизився до 2,17 балів з 5 (з 2,73 у 2021 р.). Проте, у другій половині 2022 р. він дещо відновився до 2,48, що зіставно зі значеннями 2020 р. під час активної фази пандемії Covid-19 [2].

Для України 2022 р. ознаменувався двома головними стресовими факторами – пандемією COVID-19 та повномасштабним вторгненням російської федерації. Але якщо вплив пандемії поступово зменшувався в міру адаптації економіки та суспільства, то війна зупинила розвиток української економіки.

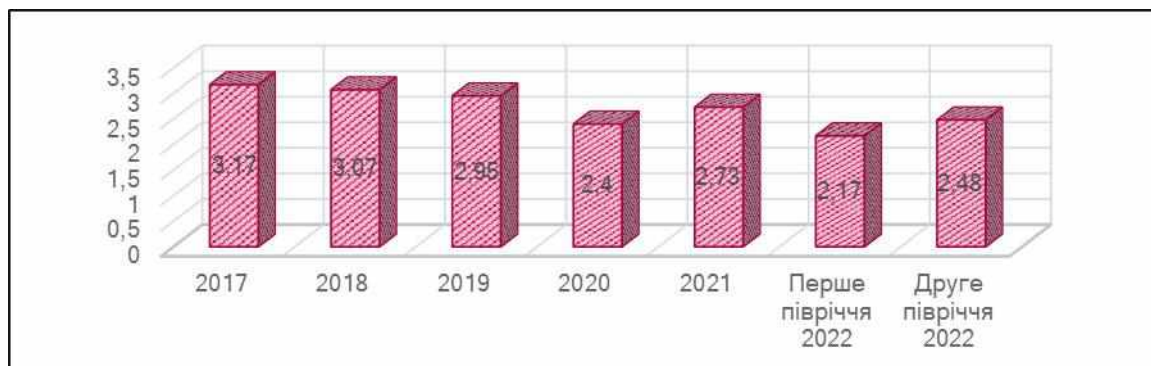


Рис. 2. Індекс інвестиційної привабливості України за 2017-2022 рр.*

* - побудовано за даними джерела [2]

Таким чином, можна виділити слабкі та сильні сторони України з точки зору інвестиційної привабливості.

До слабких місць можна віднести: повномасштабну військову агресію росії проти України, терористичні атаки на українську енергосистему з боку росії, а також високий рівень інфляції, корупція, монополії, слабкі права власності, високий рівень державного боргу, збільшення рівня безробіття та бідності.

До сильних сторін можна віднести: географічне положення, багаті природні ресурси, розвинене сільське господарство (55% орних земель), набуття Україною статусу кандидата на членство в ЄС.

У вересні 2022 р. була створена ініціатива Advantage Ukraine, яка спрямована на залучення майбутніх інвестицій у країну шляхом демонстрації широких можливостей у ключових секторах, що буде особливо важливим для післявоєнної України. Наразі найбільш популярними галузями для інвестицій є аграрний сектор, ІТ-галузь, оборонна промисловість, логістика та інфраструктура, електроенергетика, фармацевтика.

Отже, пріоритетом політики України є об'єднання всіх її сил задля перемоги та відновлення економіки після війни. В майбутньому Україна повинна стати більш відкритою для міжнародного бізнесу, оскільки це дозволить відродити паралізовані промисловий, сільськогосподарський та ін. сектори країни і, таким чином, знизити рівень безробіття. При цьому, важливу роль відіграє саме підтримка західних партнерів, від якої залежить швидкість економічного відновлення України та покращення її інвестиційного клімату.

Інформаційні джерела:

1. World Bank Group. Doing Business – 2020: Economy Profile of Ukraine. 2021. URL: <https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/country/u/ukraine/UKR.pdf> (the date of access: 05.04.2023).
2. European Business Association: Official website. 2022. URL: <https://eba.com.ua> (the date of access: 05.04.2023).

ДОГОВІРНЕ РЕГУЛЮВАННЯ НЕМАТЕРІАЛЬНОГО СТИМУЛЮВАННЯ ТРУДОВОЇ АКТИВНОСТІ ПРАЦІВНИКІВ

Лісова У., здоб. освіти

Науковий керівник – О. Атаманчук

ВСП «Хмельницький торговельно-економічний фаховий коледж ДТЕУ»

Необхідно відмітити, що у зарубіжних країнах «поруч із фінансовою стороною, помітна роль відводиться нематеріальним способам мотивації. Західні менеджери по управлінню персоналом давно дійшли висновку про те, що персонал підприємства являється головною їхньою цінністю, тому їх необхідно берегти та цінувати, адже від працездатності колективу залежить успіх підприємства» [2, с. 19].

Саме тому правове стимулювання трудової активності працівника буде неповним без засобів нематеріального стимулювання. При цьому, трудове право, з усіма його властивостями, здатне забезпечити такому стимулюванню прогнозований характер за рахунок визначення правового зв'язку між працівником і роботодавцем у процесі підвищення першим своєї трудової активності задля збільшення результативності діяльності підприємства, установи, організації де він працює.

Нематеріальна складова життєдіяльності людини є настільки ж важливою, як і матеріальна, бо саме їх сукупність розкриває рівень життя працівника. Задоволення нематеріальних потреб працівника соціально зорієнтовано на особистий розвиток, публічне визнання його здобутків та духовне і культурне збагачення. Тому, ми погоджуємося з тезою про те, що «не лише економічні складові рівня життя особи, а набір соціальних благ, що відповідає функціональним потребам людини, забезпечує її всебічний розвиток, можливість повноцінної життєдіяльності» [3, с. 22].

В контексті цього також вважаємо необхідним зазначити, що падіння загального рівня культури та соціальної адаптації людини у її життєдіяльності має прямий зв'язок з її трудовим життям, і бажанням працівника працювати сумлінно, активно і результативно. Нехтування роботодавцем життєво необхідними потребами працівника призводить до зниження зацікавленості працівника у результатах його праці, і саме тут нематеріальні складові результатів праці працівника можуть зіграти провідну роль у його мотивації до високопродуктивної праці. Але залишати на рівні соціальної відповідальності роботодавця питання нематеріального стимулювання праці працівників, на наше переконання, не можна. Необхідно інтегрувати нематеріальні стимули у процес діяльності підприємств, як невід'ємну складову правового зв'язку працівника і роботодавця у трудових відносинах.

«Практика все частіше використовує в якості стимулів різні пільги, переваги, права матеріального характеру, що не мають прямого грошового вираження» [4, с. 161].

А отже, необхідно визнати, що доступ працівника до суспільних благ є його правом, і це право у трудових відносинах може бути реалізоване за рахунок підвищення його трудової активності понад встановлену норму та міру праці.

В науці трудового права обґрунтовано і доведено, що «взаємодія, взаємозв'язок, а, інколи, і взаємозалежність матеріального та морального стимулювання полягає у тому, що вони взаємозбагачують і підкріплюють один одне» [5, с. 165].

Якщо виходити з того, що працівник приступивши до роботи має «повністю віддатися» процесу виконаних завдань, то важлива роль в цьому процесі належить настрою, з яким працівник приступає до роботи. Подекуди соціальні чинники та проблеми побутового характеру чинять негативний вплив на рівень трудової активності працівника, зниження рівня продуктивності праці має прямий зв'язок з фактичними обставинами життєдіяльності людини. Наприклад, проблеми, пов'язані з відсутністю власного житла, пригнічують трудову активність працівника оскільки ці проблеми повністю захоплюють увагу працівника. На противагу цьому, надання житлової площі працівнику від роботодавця, в якості службового житла, може виступати більшим мотиваційним стимулом для працівника, аніж рівень заробітної плати. Соціальні блага, доступ до яких забезпечений роботодавцем працівнику, дозволяє протидіяти не лише плинності кадрів, а й залучати до праці працівників з унікальними навичками та здібностями. Можливості доступу до соціальних благ, забезпечені роботодавцем, мають потенціал до підвищення трудової активності працівника не менше, ніж матеріальні стимули.

Разом з тим підпорядкування процесу доступу до соціальних благ, забезпечених роботодавцем, не повинно зводиться до бажання чи небажання роботодавця, і тому можливості доступу до таких соціальних благ повинні бути унормовані за допомогою правових засобів. Необхідно відмітити, що право надане підприємствам, установам, організаціям в межах їх повноважень і за власний кошт можливості встановлювати для працівників додаткові, порівняно із законодавством, трудові і соціально-побутові пільги. Це свідчить про те, що на законодавчому рівні визнано таку можливість як складову процесу організації праці на підприємствах, в установах, організаціях. Однак, можливості так і залишатимуться можливостями, якщо вони не набудуть конкретизованої правової форми щодо їх реалізації. Надання правового виразу таким можливостям одночасно формуватиме кореспондуючі права та обов'язки учасників відносин у сфері праці.

На наше переконання, тільки конкретизація умов та порядку доступу працівників до соціальних благ за рахунок роботодавця, понад встановлені державні гарантії, повинна стимулювати працівника до трудової активності з метою набуття права такого доступу. Слід погодитися з тезою про те, що «правові стимули являють собою найсильніший важіль мотиваційного впливу» [7, с. 80]. Отже, надаючи працівнику право доступу до соціальних благ, забезпечене роботодавцем, формуватиме не лише можливість працівника отримати такий доступ до необхідних йому соціальних благ, а й закріпить обов'язок роботодавця надати працівнику такий доступ у разі підвищення їм

своєї трудової активності, яка результативно відобразилась на діяльності підприємства, установи, організації.

«У Японії людина влаштовується на роботу на все життя. Будучи одного разу прийнятим в компанію, японець залишається там аж до офіційного виходу на пенсію. Підприємство, на якому працює фахівець, стає практично другою сім'єю. Отже, нематеріальна мотивація співробітників здійснюється за психологічною схемою «батько-син», де батьком виступає компанія, а сином – співробітник» [10, с. 89].

Національні традиції Японії у цьому аспекті свідчать про перевагу до морального мікроклімату в трудових колективах і соціальну адаптацію працівника в трудовому колективі.

А отже, договірне регулювання умов праці, до яких ми відносимо застосування засобів нематеріального стимулювання трудової активності працівника, у повній мірі надає можливості учасникам відносин у сфері праці задовольняти свої потреби і бажання в єдиному спільному колективному процесі праці.

Висновки. Вище викладене дає підставу стверджувати, що стимулювання трудової активності працівника правовими засобами повинно чітко відображатися у нормативних актах, які регулюють трудові відносини. При цьому, право роботодавця на таке стимулювання повинно за допомогою актів соціального партнерства та трудових договорів переходити у його обов'язок забезпечити працівнику доступ до додаткових обіцяних соціальних благ у разі виконання ним умов необхідних для їх отримання. Перехід права у обов'язок роботодавця забезпечити працівнику додаткові трудові та соціально-побутові права, порівняно із законодавством, створить стійкий правовий зв'язок між працівником і роботодавцем в процесі стимулювання його трудової активності та підвищення продуктивності праці. Прогнозований характер такого зв'язку може бути забезпечений виключно правовими засобами, де акти соціального партнерства відіграють провідну роль. Також ми пропонуємо ч.1 ст. 9 КЗпП України викласти у такій редакції: «Підприємства, установи, організації в межах своїх повноважень і за рахунок власних коштів можуть встановлювати додаткові порівняно з законодавством трудові і соціально-побутові права для працівників».

Інформаційні джерела:

1. Генкин Б.М. Мотивация и организация эффективной работы (теория и практика). М.: Норма : ИНФРА-М, 2011. 352 с.
2. Ведерніков М. Д., Зелена М. І. Доцільність застосування зарубіжного досвіду мотивації персоналу на українських підприємствах // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2013. № 5. Т. 1. С. 18-21.
3. Юзько Т. Гідна оплата праці як необхідний атрибут захисту права на життя працівника // Підприємництво, господарство і право. 2015. № 8. С. 21-25.
4. Климов А.Е. Психология профессионального самоопределения. Ростов-на-Дону.: «Феникс», 1996. 349 с.
5. Венедіктов С.В. Матеріальне та моральне стимулювання ефективної професійної діяльності працівників органів внутрішніх справ України: теоретичний аспект: дис. канд. юрид. наук: спец. 12.00.05. Харків, 2004. 187 с.
6. Кодекс законів про працю України // Відом. Верховної Ради УРСР. 1971. № 50. Ст. 375.

7. Смолярова М.Л. Стимуляційні правовідносини як самостійний різновид трудових правовідносин // Актуальні проблеми вітчизняної юриспруденції. 2017. № 5. С. 78-81.
8. Байда О. Мотивація праці як складова успіху організації // Вісник національного Хмельницького університету. 2010. № 14. С. 5557.
9. Костюченко О.Є. Державне і договірне регулювання відносин у сфері праці. К. : УБС НБУ, 2011. 187 с.
10. Гривківська О.В. Мотивація персоналу в зарубіжних компаніях // Актуальні проблеми економіки. 2010. № 9. С. 86-91.

АНАЛІЗ РИНКУ ВИРОБНИЦТВА ЦУКРУ В УКРАЇНІ ТА ЄС

Пишна Д.С., здоб. ОС «бакалавр»

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. **Р.М. Остапенко**
Державний біотехнологічний університет

Україна запустила на третину менше цукрових заводів. У жовтні минулого року українські компанії експортували до країн Європи понад 30 000 тонн цукру - утричі більше, ніж у вересні. У листопаді експорт продовжував зростати. Ціни на цукор у Європі значно зросли, і українські фермери зацікавлені в продажах на цей ринок.

Цукру в Україні більш ніж достатньо. По-перше, кризова ситуація з електропостачанням тимчасово знизила споживання цукру в країні. По-друге, понад 10 мільйонів людей покинули країну. Ці люди також є споживачами цукру. По-третє, значна частина цукру постачалася в Херсонську область, яка є основним виробником томатної пасты і соку на експорт. Це також сприяло зниженню внутрішнього споживання цукру.

За нашими оцінками, наше річне споживання становить менше 1 млн тонн. Тому за такого рівня споживання нам необхідно близько 1,2 млн тонн цукру на рік; тільки в сезоні 2022/2023 ми плануємо виробити 1,25 млн тонн. Крім того, існує значний перехідний запас у 500 000 тонн.

Але насправді внутрішнє споживання в 1 млн тонн цукру – це дуже велика цифра. Воно може бути набагато меншим. Достатній перехідний залишок - це двомісячне споживання, тобто 85 000 тонн на місяць. Крім того, необхідно 200 000 тонн перехідного запасу. Враховуючи все це, можна сміливо експортувати цукор, не створюючи дефіциту на внутрішньому ринку.

Станом на 1 січня 2023 року Україна експортувала 185 000 тонн цукру (2022 рік); у жовтні-грудні спостерігалася поживалення. Україна тепер має зону вільної торгівлі з Європою, що дозволяє їй експортувати необмежену кількість цукру. Раніше кількість цукру, яку можна було експортувати до ЄС, становила 20 000 тонн. Якщо цей ліміт перевищувався, необхідно було заплатити тариф у розмірі 300 євро. Після повномасштабного вторгнення цей великий конкурентний ринок відкрився, і тепер ми можемо продавати цукор без обмежень.

Ціни на цукор зараз високі, бо врожай цукрових буряків у Європі посередній, а вартість палива висока, але саме тому цей ринок такий цікавий для нас, виробників, навіть попри високі логістичні витрати. Тому що ціна на наш цукор висока, і нам вигідно везти його до нас".

У Європі фермери отримують державні субсидії на вирощування цукрових буряків. І не тільки це, є також субсидії на паливо і, якщо ви молодий фермер, на розвиток підприємства. Ми якось підраховали, що Польща, наприклад, субсидує до 15 000 гривень на гектар при цінах 2021 року. Завдяки дешевшим бурякам польські фермери можуть виробляти цукор дешевше, ніж в Україні. І вони привозять його сюди (у межах квоти 30 000 тонн на рік) [1].

Субсидії залишилися, але витрати зросли. Добрива, насіння і дизельне паливо зросли в ціні. Щоб фермери не відмовилися від вирощування цукрових буряків, цукрові заводи були змушені підвищити ціни на них. За останні два роки ціна на цукрові буряки в Європі подвоїлася: 2020 року польські цукрові компанії платили 27-29 євро за тонну базових цукрових буряків, цього року - 50 євро за тонну. Ба більше, це не межа. Наступного року одна з найбільших цукрових компаній Німеччини купуватиме цукрові буряки за ціною до 55 євро за тонну, щоб дозволити фермерам продовжувати вирощувати цукрові буряки.

У Європі також обговорюється питання про розширення вікна поставок цукру-сирцю. І виявляється, що Європа негайно відкрила б це вікно, якби тільки наші уряди заборонили або обмежили експорт цукру вітчизняного виробництва. Тому що в них високі ціни і дефіцит цукру. Більше того, існують квоти на імпорт цукру-сирцю. Наприклад, квоти є в Іспанії та деяких інших цукрових заводів. Зараз вони піднімають це питання на рівні ЄС. Відкриття ринку для імпорту цукру-сирцю дозволило б знизити ціни на цукор.

Цукрові заводи в різних країнах не в захваті від цього. Німецька цукрова асоціація заявила, що цукрові заводи зазнають великих збитків, якщо буде відкрито ринок імпорту цукру-сирцю. Їм доведеться купувати дорогі цукрові буряки. Потім хтось буде імпортувати дешевий цукор-сирець і переробляти його, знижуючи ціну на цукор. У результаті фермери зароблятимуть гроші, але цукрові заводи, які купували дорогу сировину у фермерів, працюватимуть у збиток.

Що стосується оптовиків, то це комерційна таємниця. Що стосується роздрібних мереж, то найдешевше цукор коштує в роздрібній мережі "Ашан", яка працює в таких країнах ЄС, як Україна, Іспанія, Франція, Португалія, Польща та Румунія. На початку літа наш цукор був дешевшим, ніж у Європі. Зараз на європейських полицях цукор коштує від 46 до 58 грн/кг. В Україні він коштує 33,90 грн/кг. Це означає, що в Європі, а також у країнах, де вирощують і переробляють цукрові буряки, цукор коштує на 20 грн. дорожче. Навіть у Німеччині ціна на цукор нещодавно зросла до 1,3 євро/кг.

За оцінками, у 2023 році буде засіяно близько 220 000 га цукрових буряків. Якщо припустити, що попит на внутрішньому ринку буде таким самим, як зараз, то це досить багато. Протягом останніх п'яти років урожайність цукру становила 6,5 тонн з гектара. Цього року, завдяки гарній урожайності, вона становить 7 тонн з гектара. Звісно, ми маємо подякувати фермерам за те, що вони виростили цей урожай у цей важкий час. Допомогло й те, що літо було

посушливим, і ми мали гарну погоду, бо середня врожайність у Європі була нижчою за середню за останні п'ять років [2].

Зараз ринок говорить нам про те, що транснаціональні компанії з різних причин скоротять обсяги поставок насіння соняшнику в Україну 2023 року. І це на тлі зростаючої переваги фермерів до олійних культур.

Для компаній, що виробляють насіння цукрових буряків, Україна є досить великим ринком. За останні кілька років вони засіяли близько 220 000 га. У Європі таку площу засіяла Польща, а Франція та Німеччина засіяли трохи більше за нас. Усі інші країни мають менші площі посадок.

Загалом на ринку існує чотири великі компанії, що постачають насіння. Усі вони стикаються з великою конкуренцією у зв'язку з нещодавнім скороченням посівних площ цукрових буряків і намагаються втримати фермерів, з якими ведуть бізнес. Крім того, в Україні є насінневий завод, який має повне уявлення про цикл виробництва насіння цукрових буряків.

Поки що ми не чули від фермерів, що можуть виникнути проблеми з якістю насіння, яке постачається. Ми знаємо, що вони ведуть переговори з насінневими компаніями про кількість поставок. Можуть виникнути проблеми з доставкою, але це питання має бути вирішене.

У Харківській області існував завод сільськогосподарського підприємства "Білий Колодязь", розташований на кордоні з Белгородською областю. Однак на даний час жоден цукровий завод не зайнятий.

Таким чином, у новому сезоні очікується введення в експлуатацію понад 30 цукрових заводів. У 2021 році, наприклад, працюватимуть 33 заводи. Відновленню виробництва, звісно, сприяло очікування сприятливих цін на цукор.

Рання осінь була сухою. Дощі тривали так довго, що цукровим заводам довелося відкласти пуски. Фермери приступили до збирання врожаю, і транспортувати буряки на заводи було фізично неможливо; всі очікували, що грудень буде м'яким. Однак наприкінці листопада почався дощ, який перетворився на сніг, який перетворився на мороз, і виявилось, що буряки, викопані з кінця листопада, були доставлені на завод у 20-30% (або більше) забрудненому стані.

Ця ситуація говорить про те, що фермерам може знадобитися більше техніки. Необхідно більше контактів із цукровими заводами та належний догляд за полями цукрової тростини. А коли йде дощ, важка техніка не може проїхати, тому її доводиться перевозити на тракторі. Перевізники відмовляються це робити, бо бояться пошкодити техніку. Тому фермерам потрібно подумати про те, де розмістити поля для візків. З якого поля починати збирання врожаю.

Агробізнес сьогодні фактично другий фронт. І виробники цукру не тільки забезпечують цукром сто відсотків внутрішнього ринку, а й приносять значні доходи до бюджету країни за рахунок експорту. Тому ми хотіли б віддати цьому належне.

Інформаційні джерела:

1. Коденська М. Ю. Закономірності розвитку аграрно-промислового виробництва та ефективність його функціонування / М. Ю. Коденська, С. А. Сегеда. // Економіка АПК. – 2018. – С. С. 30–39.
2. Саблук П. Т. Цукробурякове виробництво України: проблеми відродження, перспективи розвитку : монографія / П. Т. Саблук, М. Ю. Коденська. // Київ: ННЦ ІАЕ. – 2007. – С. 390 с.

ФОРМУВАННЯ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ОБ'ЄДНАНЬ У СВІТІ

Пляшник А.В., здоб. ОС «бакалавр»

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. **О.А. Кулініч**

Державний біотехнологічний університет

Перший успішний приклад інтеграції світу показала Єдина Європа. Створення Європейського об'єднання вугілля і стали у 1951 р., потім у 1957 р. Європейського економічного співтовариства та Євратома стало прикладом нового типу міждержавної співпраці, причому одразу досить успішним. Невипадково досвід європейської шістки почали копіювати інші країни та регіони. У 1960 р. Великобританія створює ЄАВТ (Європейська асоціація вільної торгівлі), Азія, Африка та Латинська Америка в цей період також намагаються знайти себе саме в такому новому форматі: 1963 р. – створення ОАЕ (Організації африканської єдності), 1967 р. – АСЕАН (Асоціація країн Південно-Східної Азії), 1969 р. – Картахенський договір дає старт інтеграційному співробітництву в Андському регіоні, 1973 р. – створюється КАРІКО та ін. Характерною рисою нових проєктів стає часткове запозичення європейського досвіду, наприклад, ідеї створення зон вільної торгівлі (ЗВТ) та митних спілок (МС) [1, 50-53].

Однак майже у всіх регіональних організацій, крім ЄЕС, співпраця зайшла в глухий кут, тому, що неправильно співвідносилися умови та реалії європейської співпраці і, наприклад, латиноамериканської. Крім того, інтеграційне співробітництво та взаємодія держав, що розвиваються (і лише недавно скинули колоніальний гніт), були досить скрутними, оскільки останні володіють набагато більшою кількістю проблем, ніж європейські країни. До того ж, однією з сильних сторін Єдиної Європи був принцип наднаціональності (не вдаючись у суперечки щодо його ефективності та успішності системи прийняття рішень усередині ЄС, варто визнати, що, в порівнянні з іншими регіонами, ЄС у принципі мав більш серйозний захист від національного егоїзму та коливань національної політики).

Однак еволюція міжнародних відносин характеризується як епоха нової системи координат, де глобалізація і вестернізація вимусили багато держав звернутись до ідеї інтеграції і, таким чином, підсилити власні позиції у міжнародних процесах. Європа в цей час демонструє як успіхи поглиблення інтеграції (підписання Маастрихтського договору та створення ЄС; рух на

шляху до ЕВС (економічного та валютного союзу)), так і перспективи подальшого посилення за допомогою розширення на Схід, можливості перетворення у майбутньому на сильне регіональне об'єднання.

При цьому необхідно зазначити, що для неєвропейських держав основними причинами нової популярності інтеграційного співробітництва стали економічні причини. Підсилення власних економік за допомогою зон вільної торгівлі, які пропонують кращі торгові можливості або, навпаки, у певному ступені закриття регіонального ринку від третіх країн, стає характерною рисою другої хвилі інтеграції у 1990-ті роки.

Разом з тим, якщо Північна Америка в рамках НАФТА і договорів за схемою НАФТА+ з країнами Центральної Америки (Коста-Рікою) зупиняються на певні мінімальній сходинці інтеграції, то Латинська Америка рухається далі. У 90-ті роки друге дихання отримує андська інтеграція. Так, у 1990 р. приймається нова Андська стратегія, що реанімує інтеграційне співробітництво і заявляє про наміри побудувати торговий союз. У 1991 р. Аргентина, Бразилія, Уругвай, Парагвай створюють одну з найбільш примітних інтеграційних структур – МЕРКОСУР, метою якого є побудова зони вільної торгівлі, а з 1994 р. після підписання угоди Оуру-Прету – торговий союз.

Активізуються інтеграційні процеси і в Азії, і в Африці. У 1991 р. створюється Африканське економічне співтовариство, а у 2000 р. країни Африки приймають рішення про заснування Африканського союзу. АСЕАН в 1992р. приймає рішення про створення зони вільної торгівлі і починає розширюватися (В'єтнам вступає 1995 р., Лаос і М'янма 1997, Камбоджа 1999). З 1996 р. в Центральній Азії починається співтовариство у форматі Шанхайської п'ятірки (Росія, Китай, Казахстан, Таджикистан, Киргизстан), а з 2001 р. це Шанхайська організація співробітництва, до якої входять 8 країн-членів — Республіка Індія, Республіка Казахстан, Киргизька Республіка, Китайська Народна Республіка, Ісламська Республіка Пакистан, Російська Федерація, Республіка Таджикистан і Республіка Узбекистан [1, 63-66].

У 1996 р. створюється Андське співтовариство націй Латинської Америки, активізується співпраця у сфері телекомунікацій, освіти та охорони здоров'я, політики щодо корінних народів Америки; приймаються рішення про підтримку миру в регіоні, захист прав людини, спільну боротьбу з поширенням наркотиків і т. п.

Ще більш активно розвивається МЕРКОСУР, який, багато в чому завдяки участі Бразилії – найкрупнішої країни регіону і бразильсько-аргентинському співтовариству, сприймається як альтернатива проектам США. З 1996 р. починається приєднання до МЕРКОСУР на рівні зони вільної торгівлі інших держав (Болівія, Чилі, Венесуела тощо). При чому пізніше, на початку XXI ст., Венесуела, Болівія та Еквадор висловлюють прагнення увійти до МЕРКОСУР в якості повноправних членів. Крім того, на базі МЕРКОСУР країни Латинської Америки починають розвивати формат панамериканської співпраці без участі США. У 1998 р. озвучується сама ідея, а в 2004 р. створюється Американське співтовариство націй (УНАСУР), до якого так чи інакше приєднуються всі країни регіону. Необхідно зазначити, що УНАСУР приймає низку важливих

рішень про створення Південноамериканського парламенту, Південноамериканської ради оборони, Банка Півдня, позиціонує себе як захисника демократії, миру, стабільності у регіоні. Паралельно активізується інтеграція в межах КАРИКОМ, розвиваються нові проекти – АЛБА (Боліваріанський альянс для народів нашої Америки) та СЕЛАК (Спільнота країн Латинської Америки та Карибського басейну) [1, 76,80].

АСЕАН в цей же період також приймає рішення про активізацію соціально-політичного співробітництва. З 2008 р. обговорюється та реалізовується проект створення Співтовариства АСЕАН на прикладі ЄС, тобто поглиблення інтеграції одразу у трьох напрямках: економічному, політичному та соціокультурному. Активізується і міжнародна діяльність у рамках структури АСЕАН+, в рамках якої АСЕАН проводить спільні переговори з партнерами на міжнародній арені (США тощо), активно йдуть переговори щодо схеми АСЕАН+3 (Китай, Японія, Південна Корея), а також за іншими регіональними схемами, що включають співпрацю з Австралією, Новою Зеландією, Індією.

Африканський союз багато в чому завдяки активним позиціям Лівії та Нігерії також обговорює можливості розвитку співробітництва. У 2011 р. активізується діяльність Організації ісламська конференція, яка еволюціонує до Організації ісламської співпраці. Причому варто відзначити, що частково після фінансово-економічної кризи 2008 р., що показала вразливість країн на тлі процесів глобалізації, а також після наростання напруженості у міжнародних відносинах (наприклад, Косівська проблема), інтеграційні процеси у світі дедалі більше активізуються.

Багато в чому ці приклади виявляють нову тенденцію: прагнення до політичної співпраці для зміцнення спільних позицій, у тому числі на міжнародній арені, а також вирішення гострих проблем регіонів. Фактично саме розвиток інтеграційних процесів дозволяє говорити про створення плюралістичного світу в міжнародних відносинах. Тому у XXI ст. можна говорити про нове внутрішнє наповнення інтеграційних процесів.

Однак, необхідно зазначити, що останніми роками перспективи інтеграційного співтовариства знову стають туманними.

Так, основними протиріччями між найбільшими членами ШОС є розбіжності політичних і економічних інтересів Росії та Китаю. Китай розглядає країни ШОС як перспективний ринок збуту і вважає, що економічна стратегія повинна посісти головне місце в діяльності організації. Тоді як Росія, навпаки, розглядає ШОС як військовий союз. Перспективи латиноамериканської інтеграції також сумні: значна частина ініціатив залишилася на папері, зближення Венесуели та Болівії з МЕРКОСУР послабило АСН і взагалі поставило під питання існування цієї організації; смерть Уго Чавеса сильно послабила АЛБА та СЕЛАК, закінчення «Лівої хвилі» в Латинській Америці, зміна влади спочатку в Парагваї, а потім в Аргентині та Бразилії порушують питання про долю МЕРКОСУР. Після Лівійської війни різко скоротилася активність і Африканського союзу, Арабська весна в Ємені завдала серйозного удару по інтеграції арабських держав Перської затоки (РСАДПЗ).

Підсумовуючи, варто відмітити, що інтеграційні процеси стали одним з найяскравіших явищ сучасного світового розвитку, запропонувавши новий рецепт зовнішньоторговельної діяльності окремих держав і світової політики, хоч і не універсальний.

Інформаційні джерела:

1. Кулініч О.А. Країнознавство: Навч.- метод. посібник. Харк. держ. ун-т харч. та торгівлі. Харків, 2011. 152 с.

ЛОГІСТИЧНІ ВИТРАТИ ПІДПРИЄМСТВ-СУБ'ЄКТІВ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ

Стець М.Ю., здоб. ОС «бакалавр»

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. **К.Ю. Величко**

Державний біотехнологічний університет

Процеси логістики становлять значну частину сукупних витрат підприємства. Логістичні витрати таких підприємств коливаються в діапазоні від 5 до 45 % від обсягу реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) залежно від виду бізнесу, географічного масштабу діяльності і співвідношення вагових та цінових характеристик матеріальних ресурсів і готової продукції. Частка логістичних витрат зростає у разі ускладнення ланцюгів постачання, змін у системі замовлень, зростання вимог клієнтів до якості обслуговування. Тенденція зростання логістичних витрат підприємств порівняно із зростанням доходів, підвищенням собівартості, забезпеченням ефективності господарювання зумовлює практичну значущість та актуальність розроблення рекомендацій щодо підвищення ефективності управління логістичними витратами підприємств, що працюють на міжнародному ринку.

Підвищена увага до логістики зумовлена її потенційною можливістю забезпечення кращої ефективності функціонування підприємств.

Логістичні витрати, які нерозривно пов'язанні з функціонуванням логістичної системи підприємства, формуються у різних сферах: постачання, виробництва та розподілу, що ускладнює можливості ефективного управління ними. Тому на підприємствах досить гостро постає проблема створення інформаційного забезпечення управління логістичними витратами; методики обліку цих витрат, адаптованої до вимог Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку України, як бази для прийняття управлінських рішень у сфері логістики.

Дослідження, виконані професором Гербертом В. Девісом, та оприлюднені на щорічній конференції Council of Logistics Management у Сполучених Штатах Америки (США)[1], показали, що витрати підприємств, пов'язані з логістикою, становлять до 45% у структурі загальних та адміністративних витрат підприємства (табл. 1).

Згідно з дослідженнями експертів щороку українські підприємства витрачають на логістику від 10 млрд. дол. США і, щонайменше третина цієї суми витрачається нераціонально. У Європейському Союзі (ЄС) і США логістичні витрати становлять 12–16 % внутрішнього валового продукту (ВВП), у Китаї – 26 %, у Японії – 6 %. Місце України у цьому списку приблизно між Китаєм і Європою. За підрахунками експертів, в Україні на перевезення, зберігання продукції та сировини компанії витрачають близько 15 % ВВП [6]. Логістичні витрати у виручці від реалізації складають, наприклад, у Німеччині – 12,05%, у Франції – 8,71%, у Голландії – 6,74%, у Великій Британії – 7,74%, у США – 7,6% [7].

Таблиця 1 – Логістичні витрати підприємства у структурі доходів і витрат

<i>Частка логістичних витрат у структурі доходів і витрат підприємства</i>	<i>Значення, %</i>
Частка логістичних витрат у структурі сукупних доходів підприємства	7-16
Частка логістичних витрат у структурі адміністративних витрат підприємства	10-35
Частка логістичних витрат у структурі загальних витрат підприємства	20-45

Джерело: сформовано на основі доопрацювання матеріалів [2–5]

Тобто можна констатувати, що логістичні витрати підприємств, що працюють на міжнародному ринку, є доволі значними, щоб залишатися непоміченими, і ключова проблема виникає втому, щоб ефективно управляти цими витратами. Таким чином, в сучасних умовах стабільна прибутковість та високий рівень конкурентоспроможності суб'єктів господарювання, що працюють на міжнародному ринку можливі, лише за умови формування ефективного механізму управління логістичними витратами, що забезпечує оптимальну величину даних витрат в умовах виробництва. Тому таким підприємствам потрібно запроваджувати ефективний механізм управління логістичними витратами, щоб підвищити ефективність своєї роботи.

Інформаційні джерела:

1. Management of Logistics (2020). URL: <https://www.ispatguru.com/management-of-logistics/> (Дата звернення 12.04.2023).
2. Development of innovative forms of logistics provision / N. Petrenko etc. Investment management and financial innovations. 2018. Vol. 15, Iss. 2. С. 327-339.
3. Khodova Y. O. Determination of priority directions for development of Ukraine's transport-logistics system: the European vector. Молодий вчений. 2018. № 5(1). С. 337–342.

4. Metelenko N. G., Kovalenko O. V. Infrastructure and conceptual basis of transport logistics. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2018. Вип. 2. С. 76–79.
5. Pysmak V. O. Improving the Management of International Supply Chains on the Basis of Logistics. *Бізнес Інформ*. 2018. № 3. С. 96–100.
6. Assessing the impact of parameters for the last mile logistics system on creation of the added value of goods / A. Rossolov etc. *Восточно-Европейский журнал передовых технологий*. 2018. № 5(3). С. 70–79.
7. Determining the sites of optimal location of regional logistics centers / L. R. Strutynska etc. *Науковий вісник Національного гірничого університету*. 2018. № 6. С. 148–155.

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Чеботарьова А.П., здоб. ОС «бакалавр»

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. **О.В. Горох**
Державний біотехнологічний університет

Сучасний міжнародний ринок інвестицій характеризується високим ступенем конкуренції як між інвесторами, так і між країнами, що приймають інвестиції. Країни ведуть активну боротьбу за залучення іноземного капіталу в національну економіку, створюючи задля цього сприятливий інвестиційний клімат. Інвестор вибирає територію для вкладення своїх фінансових коштів, керуючись рівнем інвестиційного потенціалу й наявністю інвестиційного ризику.

Інвестиційна привабливість – це узагальнена характеристика переваг та недоліків інвестування окремих об'єктів з позиції конкретного інвестора. При цьому розрізняють інвестиційну привабливість окремих регіонів, галузей, реальних проектів, фінансових інструментів [1].

Фактори, що враховуються під час визначення сприятливості інвестиційного клімату, різноманітні, тому розглянемо деякі з них [2]:

1) макроекономічні (ВВП, ВВП на душу населення, рівень інфляції, зайнятості та безробіття, валютний курс, стан платіжного балансу, розмір внутрішнього та зовнішнього боргів країни, структура власності, темп економічного зростання, рівень споживання тощо);

2) фактори стану та розвитку фінансового ринку;

3) політичні (довіра суспільства до влади, політична ситуація в країні, збереження правопорядку, ступінь демократії, рівень корупції тощо);

4) правові (рівень управління інвестиційною діяльністю на рівні органів виконавчої влади, дієва законодавча база, наявність податкових пільг та інших переваг для іноземних інвесторів тощо);

5) інноваційні (впровадження новітніх інноваційних та інформаційних технологій, розвиток науки й техніки, дослідницький потенціал тощо);

б) демографічно-трудова (якість трудових ресурсів, рівень освіти, природний приріст населення, рівень смертності, розмір середньої номінальної заробітної плати);

7) природно-кліматичні (сприятливий клімат, залягання корисних копалин, запаси природних ресурсів, частка земель сільськогосподарського призначення, стан екології тощо);

8) міжнародні відносини (міжнародний рейтинг країни, співпраця з міжнародними організаціями, дотримання норм і правил конвенції та договорів);

9) інституціональні фактори (діяльність міжнародних організацій, наявність механізмів державного контролю, ефективність управління тощо).

За даними Європейської Бізнес Асоціації індекс інвестиційної привабливості в другій половині 2022 року склав 2,48 бала із 5 можливих. Таке значення можна порівняти з аналітикою 2020 року, коли пандемія коронавірусу була в найбільш активній фазі. Згідно з результатами дослідження, половина топменеджерів визначають інвестиційний клімат несприятливим і лише 5 % вважають навпаки [3].

Попри війну 91 % компаній Асоціації планують продовжувати працювати на ринку України, а 55 % збираються інвестувати в Україну навіть у воєнний час. Зокрема, CEO розповідають про плани інвестицій в аграрну сферу, енергетику, ІТ, будівництво, фармацевтику, FMCG, нерухомість та інше [3-4].

Можна відзначити, що попри повномасштабну війну, український бізнес має хороший запас міцності.

Порівнюючи ситуацію і фактори впливу на бізнес в першій половині 2022 року з тим, що ми маємо зараз, можна зробити кілька висновків. Військові дії досі залишаються основним чинником, який має найбільший негативний ефект на інвестиційний клімат. Другою негативною умовою тепер стали атаки на енергетичну інфраструктуру, а корупція зараз на третьому місці. Головні позитивні фактори інвестиційного клімату залишилися незмінними з першого півріччя 2022 року.

Серед неочевидних на сьогодні, однак ефективних, експертами запропоновано і обґрунтовано декілька напрямів інвестування в економіку України під час війни. До таких напрямів віднесено альтернативну енергетику, логістику, нерухомість, онлайн освіта, фінтех. Зацікавленість до цих напрямів може бути обумовлена тим, що під час воєнних дій вони набули ще більшої актуальності.

Так, руйнування критичної інфраструктури зумовлює необхідність пошуку альтернативних технологій в енергетиці та відновлення логістичної системи. Досвід запровадження онлайн навчання під час пандемії коронавірусу Covid-19 показав важливість даного питання, що ще більше загострилось під час війни і залишиться актуальним у час повоєнної відбудови.

Складні умови, в яких опинилася Україна, можуть стати рушієм важливих змін у розвитку національної економіки, її модернізації. Для досягнення результативності цих змін необхідним є розробка дієвої стратегії, забезпечення прозорості та взаємодії на всіх рівнях, що буде передумовою підвищення рівня інвестиційної привабливості країни.

Інформаційні джерела:

1. Панухник О.В. Війна та український бізнес. Формування механізму зміцнення конкурентних позицій національних економічних систем у глобальному, регіональному та локальному вимірах. 2022. С. 32-34.
2. Небрат В.В., Корніяка О.В. Особливості механізмів капіталоутворення та інвестування в Україні як чинник фінансових ризиків в умовах війни та післявоєнного періоду. Грааль науки. 2022. № 16. С. 31-34.
3. Сайт Міністерства Юстиції, 2023. URL: https://minjust.gov.ua/m/str_11352 (дата звернення: 10.04.2023).
4. Звіт про фінансову стабільність, червень 2022 року. Офіційний сайт НБУ. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/finansova-sistema-uspishno-protistoyit-viklikam-viyni-zvit-pro-finansovu-stabilnist>. (дата звернення: 10.04.2023).

ПРОЯВ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У ТУРИЗМІ

Шмигайло Г.П., здоб. ОС «магістр»

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. **М.М. Кривоберець**
Міжрегіональна академія управління персоналом

Сьогодні міжнародна торгівля послугами набуває все більшого значення і стає предметом уваги з боку провідних спеціалістів світу [2]. Зазвичай, міжнародну торгівлю послугами розглядають невідривно від міжнародної торгівлі товарами, а під міжнародною торгівлею розуміють торгівлю як товарами, так і послугами [6]. Проте поняття послуги є більш багатограним, ніж поняття товару. Головними характеристиками послуг є те, що їх не можна, на відміну від товарів, побачити і відчутти на дотик; вони не піддаються збереженню; торгівля послугами пов'язана з їх виробництвом; експорт послуг означає надання послуги іноземцю, тобто не резиденту, навіть якщо він знаходиться на митній території країни.

До основних особливостей світового ринку послуг слід віднести такі:

- системність розвитку, яка означає, що ринок послуг розглядається як цілісна система з багатьма складовими, пов'язаними між собою;
- чутливість до ринкових змін, причиною якої є постійні коливання в попиті та пропозиції послуг на ринку;
- висока швидкість обороту капіталу, пов'язана з коротшим виробничим циклом в сфері послуг;
- постійне зростання асортименту послуг.

Таким чином, розвиток світового ринку послуг відбувається значними темпами. Ринок послуг динамічніший за ринок товарів. Він розглядається як цілісна система з багатьма складовими, пов'язаними між собою. Швидко зростає асортимент послуг.

Міжнародна торгівля послугами набуває все більшого значення і стає предметом уваги з боку провідних спеціалістів світу. Всесвітня торгова організація поділяє міжнародну торгівлю послугами на дванадцять секторів:

ділові (включаючи професійні і комп'ютерні); в області зв'язку; будівельні і пов'язані з ними інженерні послуги; дистриб'ютерські, включаючи послуги оптової і роздрібною торгівлі; в області освіти; послуги, пов'язані з охороною навколишнього середовища; фінансові (страхові і банківські); в області охорони здоров'я і соціального забезпечення; туризм і послуги, які пов'язані з подорожами; послуги з організації дозвілля, культурних і спортивних заходів; транспортні послуги; інші послуги, які не ввійшли в перелік (наприклад, побутові послуги) [1].

Кожний сектор, у свою чергу, поділяється на підсектори. Всього класифікатор послуг нараховує 155 підсекторів. Система ВТО зрівнює шанси всіх членів, надаючи право голосу невеликим країнам, обмежуючи, таким чином, можливості економічного диктату більших держав, що було б неминуче при двосторонніх переговорах. Торговельна система ВТО допомагає безперешкодному здійсненню торгівлі й забезпечує країни конструктивним і справедливим механізмом вирішення спірних питань з торгівлі, тим самим зміцнюючи міжнародну стабільність і співробітництво [2]. На сучасному етапі найбільша питома вага у світовому експорті послуг припадає на транспортні послуги та туризм. У 2021 р. експорт транспортних послуг виріс на 15%, а експорт туристичних послуг і інших послуг – на 10%, порівняно з 2020 р [5]. Всього ж на туристичні й транспортні послуги припадає приблизно 25% світової торгівлі послугами. Транспортні послуги – це багатогалузева сфера, яка включає транспортування пасажирів і багажу різними видами транспорту (повітряний, автомобільний, залізничний, водний, морський, міський електричний та ін.).

Статистичні класифікатори включають у транспорт також обслуговування і експлуатацію транспортного (дорожнього) господарства. До туристичних послуг можна включити: послуги з розміщення туристів; послуги з переміщення туристів до країни призначення і по країні різними видами транспорту; послуги по забезпеченню туристів харчуванням; послуги, спрямовані на задоволення культурних потреб туристів; послуги, спрямовані на задоволення ділових інтересів туристів (участь у конгресах, наукових конференціях, виставках та ярмарках); послуги торгових підприємств (продаж сувенірів, подарунків та ін.); послуги з оформлення документації (закордонні паспорти, візи та ін.) [3]. Визначення «туристична послуга» в контексті міжнародної торгівлі послугами можна описати за допомогою економіко-технологічної моделі туристичного ринку. Вона представляє собою графічну модель взаємодії на ринку основних учасників ринку (виробники, туроператори, турагенти, споживачі) і сегментів ринку (виробництво туристичних послуг, виробництво і реалізація туристичного продукту і ринок споживачів туристичного продукту). Вихідним поняттям даної моделі є визначення «туристична послуга» – цілеспрямована виробнича діяльність підприємств по задоволенню специфічних потреб туристів, особливістю якої є збіг процесів виробництва, реалізації і туристичного споживання. Таким чином, в економіко-технологічній моделі послуга одночасно виступає як елемент виробництва, споживання і торгівлі.

Міжнародний туристський бізнес буде й далі видозмінюватися, розширюватися й перетворюватися [4]. В епоху глобалізації ринки стали нестійкими. Те, що сьогодні з успіхом працює, може зовсім не працювати в майбутньому. Перед тим як приступити до створення нового турпродукта або послуги, почати роботу із залучення нових туристів або збереженню старих клієнтів, туристські центри, як ті, які тільки вирішили вийти на ринок міжнародного туризму, так й активно працюючі на ньому, повинні знайти час для перегляду своїх програм просування убік стратегічного маркетингу.

Інформаційні джерела:

1. Згуровський О. Війни глобалізації. – [Електронний ресурс] – Режим доступу до сайту: https://zn.ua/ukr/international/viyuni_globalizatsiyi.html [Посилання дійсне на 10.04.2012 р.]
2. Турбізнес втратив 20% клієнтів. – [Електронний ресурс] – Режим доступу до сайту: <https://delo.ua/business/turbiznes-poterjal-20-klientov-134140/>. [Посилання дійсне на 29.03.2012 р.]
3. Туристичні новини. – [Електронний ресурс] [Посилання дійсне на 29.03.2012 р.]
4. South Korea to host next General Assembly // THE DAILY OF THE GENERAL ASSEMBLY. – Madrid (Spain). – October 8. – 2011.
5. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2010. «Balancing Economic Development and Environmental Sustainability». – World Economic Forum. Geneva, Switzerland, 2010. – 474 p.
6. Tourism Vision 2020. – [Електронний ресурс] – Режим доступу до сайту: <https://www.e-unwto.org/doi/abs/10.18111/9789284403394> [Посилання дійсне на 27.03.2012 р.]

АНАЛІЗ КЕЙСІВ ІНОЗЕМНИХ ФІНТЕХ-КОМПАНІЙ ТА ОБҐРУНТУВАННЯ ЇХ ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНІ

Ющенко О.С., здоб. ОС «бакалавр»

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. **О.Г. Малій**
Державний біотехнологічний університет

Ринок фінансових технологій останніми роками стрімко зростає. Рушійною силою є все більше впровадження цифрових технологій у фінансовому секторі та зростаючий попит на інноваційні фінансові послуги. Згідно зі звітом компанії Deloitte, український фінтех-ринок наразі оцінюється приблизно в 1 мільярд доларів і, як очікується, зростатиме на 35% у період з 2021 по 2025 рік. Найбільшими вітчизняними гравцями галузі є ПриватБанк, який пропонує широкий спектр цифрових послуг, включаючи онлайн-банкінг, мобільний банкінг та цифрові гаманці, Monobank – мобільний банк, який пропонує спектр послуг, включаючи мобільні платежі, ощадні рахунки та кредити, Payoneer - глобальна платіжна платформа, яка дозволяє підприємствам надсилати та отримувати транскордонні платежі, Plaid – платформа фінансових даних, яка об'єднує різні фінансові установи з фінтех-компаніями та дозволяє їм отримувати доступ до фінансових даних та аналізувати їх, CreditUp – кредитна платформа, яка надає кредити малому та середньому бізнесу. Особливості

розвитку фінтех-послуг в Україні напряду пов'язані зі світовими тенденціями на ринку.

Метою нашого дослідження є проаналізувати найкращі іноземні фінтех-компанії, їх кейси та їх застосування в Україні.

Для аналізу нами було обрано чотири іноземні компанії – Revolut, Binance, Robinhood та Genome.

Revolut – британська фінтех-компанія, заснована у 2015 році з метою надання широкого спектру цифрових банківських послуг. Станом на 2021 рік Revolut мала понад 16 мільйонів зареєстрованих користувачів у Європі, Австралії та США. Компанія пропонує ряд фінансових послуг, включаючи обмін валют, грошові перекази та персональні кредити, через свій мобільний додаток.

Revolut завоював популярність завдяки своїм інноваційним пропозиціям, низьким комісіям та зручному інтерфейсу. Додаток дозволяє відкрити цифровий банківський рахунок всього за кілька хвилин, зберігати та обмінювати до 30 різних валют без додаткових комісій. Однією з ключових особливостей Revolut є його недорогий сервіс міжнародних грошових переказів.

Revolut також запровадила в додатку можливість купувати та продавати криптовалюти та доступ до інвестиційних продуктів. Компанія має низку преміум-планів, які пропонують додаткові переваги, такі як вищі ліміти на зняття коштів та страхування подорожей.

Загалом, зосередженість Revolut на наданні інноваційних цифрових банківських послуг зробила його популярним серед споживачів. Низькі комісії, зручний інтерфейс та широкий спектр пропозицій допомогли відрізнити його від традиційних банків, а постійна експансія на нові ринки та продукти свідчить про те, що він і надалі залишатиметься провідним гравцем у фінтех-індустрії.

Binance - це глобальна криптовалютна біржа, яка пропонує широкий спектр фінансових послуг, пов'язаних з цифровими активами. Компанія була заснована в 2017 році в Китаї і з тих пір розширила свою діяльність у багатьох країнах світу. Binance відома своєю платформою для обміну криптовалюти, яка дозволяє користувачам купувати, продавати і торгувати понад 500 різними криптовалютами.

Binance – одна з найбільших криптовалютних бірж у світі, щоденний обсяг торгів на якій часто перевищує \$10 млрд.

Binance відома своїми низькими торговими комісіями, які становлять від 0,1% до 0,02% в залежності від обсягу торгів користувача і від того, чи платить він у власному токени Binance, Binance Coin (BNB). Binance пропонує маржинальну торгівлю, яка дозволяє користувачам позичати кошти для торгівлі з кредитним плечем і потенційно збільшити свій прибуток. Binance також пропонує послуги стейкінгу, які дозволяють користувачам отримувати винагороду за зберігання певних криптовалют на своєму рахунку Binance.

Binance має платформу Launchpad, яка дозволяє блокчейн-проектам збирати кошти, продаючи свої токени безпосередньо користувачам Binance.

Binance Smart Chain: Binance також розробив власну блокчейн-мережу Binance Smart Chain, яка призначена для швидкого і недорогого створення децентралізованих додатків (dApps) для розробників.

Загалом, зосередженість Binance на криптовалюти та технології блокчейн зробила її головним гравцем у фінтех-індустрії. Платформа для обміну криптовалютами, низькі комісії та широкий спектр фінансових послуг допомогли залучити велику кількість користувачів, а розширення послуг стейкінгу, маржинальної торгівлі та стартап-платформи продемонструвало здатність Binance впроваджувати інновації та пропонувати нові продукти.

Robinhood - американська фінансова технологічна компанія, яка пропонує безкомісійну торгівлю акціями, біржовими фондами (ETF), опціонами та криптовалютами через свій мобільний додаток та веб-сайт. Компанія була заснована в 2013 році і з тих пір швидко зростає, залучаючи як індивідуальних, так і інституційних інвесторів.

Основною перевагою Robinhood є модель торгівлі без комісій, яка допомогла залучити велику кількість користувачів, особливо серед молодих інвесторів та інвесторів-початківців.

Станом на 2021 рік Robinhood має понад 13 мільйонів користувачів і став однією з найпопулярніших торгових платформ у США.

Robinhood генерує дохід в основному за рахунок платежів від маркет-мейкерів, що викликало певні суперечки серед інвесторів та регуляторів. У 2020 році дохід компанії склав приблизно \$959 млн.

Robinhood залучила понад \$5,6 млрд фінансування від інвесторів, серед яких Sequoia Capital, Index Ventures та венчурний підрозділ Google.

Robinhood також додав торгівлю криптовалютою на свою платформу, що дозволяє користувачам купувати і продавати Bitcoin, Ethereum та інші криптовалюти без комісій.

Genome – це британський фінтех-стартап, який пропонує широкий спектр фінансових послуг фізичним та юридичним особам, включаючи банківські послуги, платежі та кредитування. Компанія була заснована в 2017 році і з тих пір розширила свою діяльність у багатьох країнах світу.

Ключові особливості та числові показники, пов'язані з Genome:

Компанія пропонує цифрову платформу для бізнес-банкінгу, яка дозволяє компаніям управляти своїми фінансами онлайн, включаючи відкриття рахунків, здійснення платежів та доступ до кредитів.

Genome також пропонує послуги з обробки платежів, що дозволяє компаніям приймати платежі від клієнтів через різні канали, включаючи онлайн, в магазині та через мобільні пристрої.

Компанія пропонує ряд кредитних продуктів для бізнесу, включаючи кредитні лінії, фінансування рахунків-фактур та строкові кредити.

Genome має мобільний додаток, який дозволяє клієнтам керувати своїми рахунками та здійснювати транзакції на ходу.

Вони також пропонують послуги з обміну валют, що дозволяє клієнтам обмінювати валюту за конкурентними курсами.

У них є інтеграції з низкою сторонніх постачальників програмного забезпечення, включаючи бухгалтерське програмне забезпечення та платформи електронної комерції, щоб допомогти бізнесу оптимізувати свої фінансові операції.

Genome залучила понад 7 мільйонів доларів від інвесторів, серед яких MMC Ventures та Citigroup.

Загалом, фокус Genome на цифровому банкінгу та фінансових послугах для бізнесу зробив його привабливим для підприємців та власників малого бізнесу. Спектр послуг, що включає платежі, кредитування та обмін валют, допоміг спростити фінансові операції для клієнтів. Інтеграція зі сторонніми постачальниками програмного забезпечення також демонструє здатність компанії співпрацювати з іншими компаніями для забезпечення безперебійної роботи користувачів. Однак, будучи відносно новою компанією, Genome має продовжувати рости і розширювати свою діяльність, щоб конкурувати з більшими, більш відомими гравцями галузі.

Таким чином, досліджені іноземні фінтех-компанії мають значний потенціал для успіху на українському ринку. Глобальна присутність, зростаюче прийняття криптовалют в Україні та світова репутація роблять їх привабливими для українських користувачів, які цікавляться криптовалютами. Однак, існують певні проблеми, які слід враховувати - регуляторну невизначеність та конкуренцію на ринку. Компаніям доведеться долати ці виклики, адаптуватися до місцевого законодавства та випереджати конкурентів, щоб скористатися можливостями, які відкриваються перед ними на українському ринку.

ЗМІСТ

Секція 1 ФІНАНСОВІ МЕХАНІЗМИ ЗБАЛАНСОВАНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Vladyka Yu., Vechenkova A. Analysis of credit transactions in modern times	4
Адамян В.Я. (Керівн. Морозова Г.С.) Фінансові інструменти сталого розвитку економіки	7
Вдовіченко А.В. (Керівн. Морозова Г.С.) Проблемні аспекти формування доходів і прибутку сільськогосподарських підприємств	9
Гирман О.І. (Керівн. Макогон В.В.) Підходи до оцінки фінансової стійкості підприємства	11
Гладкина А.І. (Керівн. Міщенко В.С.) Поняття грошового потоку корпорації та характеристика його видів	13
Гриценко М.Ю. (Керівн. Литвинов А.І.) Вибір підходу до оцінки ефективності управління активами	15
Данило В.І. (Керівн. Мединська Т.В.) Особливості сплати мита в Україні	17
Додіван М.О. (Керівн. Нагаєва Г.О.) Страховий ринок України в контексті сучасних подій: проблеми функціонування та перспективи	20
Додіван М.О. (Керівн. Міщенко В.С.) Сучасні форми грошей в умовах розвитку цифрової економіки	23
Євстігнєєва М.К. (Керівн. Близнюк. О.П.) Фінансова оцінка інвестиційної привабливості пайових цінних паперів	25
Жилякова О.В., Сахно Д.В. Особливості фінансового планування в умовах кризи	27
Заріцька Д.О. (Керівн. Лисак Г.Г.) Сутність поняття «платоспроможність», його взаємозв'язок з іншими економічними категоріями	29
Зінченко С.О. (Керівн. Литвинов А.І.) Сутність депозитного ринку та його місце в економічній системі	31
Іванюта М.О. (Керівн. Близнюк. О.П.) Фінансова стратегія торговельного підприємства на ринку капіталу	33

Іващенко А.Г. (Керівн. Близнюк. О.П.) Державний борг України та джерела його фінансування в умовах війни	36
Іващенко А.Г. (Керівн. Андрющенко І.С.) Тенденції функціонування страхового ринку України в умовах воєнного стану	39
Камак М.В. (Керівн. Близнюк. О.П.) Роль боргових фінансових інструментів у фінансуванні дефіциту бюджету України	41
Клименко Д.М. (Керівн. Євдокімова М.О.) Фінансове планування і прогнозування в Україні у роки повномасштабної війни	43
Ключна В.В. (Керівн. Лисак Г.Г.) Ділова активність як економічна категорія: поняття та сутність	45
Косоногов Д.Р. (Керівн. Макогон В.В.) Підходи до класифікації санації підприємств	46
Лацик А.О. (Керівн. Євдокімова М.О.) Методи фінансового планування і прогнозування підприємства	49
Лісовенко А.І. (Керівн. Близнюк. О.П.) Фінансова стійкість в системі забезпечення фінансової стабільності підприємства	52
Літвінова Ю.І. (Керівн. Ставерська Т.О.) Основні цілі та переваги управління грошовими потоками підприємства	54
Мазуркевич Ю.О. (Керівн. Малій О.Г.) Стабільність банківської системи України в умовах воєнного часу	56
Небожина А.А. (Керівн. Литвинов А.І.) Джерела фінансування діяльності підприємств	59
Оголь А.І. (Керівн. Литвинов А.І.) Оцінка фінансового стану банківської установи	61
Пастух Н.В. (Керівник Іванова О.Ю.) Поняття та сутність функціонального забезпечення підприємства	63
Прівіденцева Ю.О. (Керівн. Євдокімова М.О.) Удосконалення банківського кредитування в Україні	64
Ріяка Т.О. (Керівн. Малій О.Г.) Державна підтримка кредитного забезпечення аграрного виробництва під час війни	67
Сизикова Н.В. (Керівн. Малій О.Г.) Економічна сутність фінансових ресурсів підприємства	68

Скакунова С.С. (Керівн. Близнюк О.П.) Оцінка ефективності реальних інвестиційних бізнес-проектів підприємства	70
Скоробагатько К.А. (Керівн. Міщенко В.С.) Проблемні аспекти оцінки кредитоспроможності сільськогосподарських підприємств банками в умовах воєнного стану	72
Ткаченко Є.С. (Керівн. Міщенко В.С.) Публічне і приватне розміщення цінних паперів: переваги і недоліки	74
Товсточуб А.О. (Керівн. Євдокімова М.О.) Теоретичні підходи до розуміння сутності категорії грошові кошти підприємства	77
Шапошнік Ю.О. (Керівн. Лисак Г.Г.) Ліквідність як фінансово-економічна категорія	80

Секція 2 ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Левадна А.О. (Керівн. Андрющенко І.С.) Digitalization of the state tax service of Ukraine	83
Акулов Д.А. (Керівн. Андрющенко І.С.) Експрес-аналіз фінансового стану підприємства	84
Бандрівський О.А. (Керівн. Мединська Т.В.) Податок на прибуток підприємств в умовах сучасних викликів	86
Галайко А.Є. (Керівн. Лисак Г.Г.) Теоретичні основи аналізу фінансового стану підприємства та його прогнозування	88
Гладкина А.І. (Керівн. Горох О.В.) Система оподаткування України в період глобалізації	90
Кемза Р.Г. (Керівн. Макогон В.В.) Сучасний стан та особливості оподаткування суб'єктів господарювання в умовах військового стану	92
Ларіна А.О. (Керівн. Кащена Н.Б.) Концепт інформаційно-аналітичної системи управління оборотними активами підприємства	94
Петришак Д.В. (Керівн. Мединська Т.В.) Стан і проблеми податкового регулювання в Україні	97
Самцова В.Д. (Керівн. Кащена Н.Б.) Аналітичне забезпечення управління товарними запасами підприємства	99
Ткаченко Є.С. (Керівн. Горох О.В.) Аналіз фінансової стійкості підприємства та оцінка його інвестиційної привабливості	101

Чеботарьова А.П. (Керівн. Міщенко В.С.) Методи фінансового аналізу в корпоративних фінансах	103
Чепелєва А.В. (Керівн. Остапенко Р.М.) Комплексний аналіз господарської діяльності підприємств	106

Секція 3 СУЧАСНІ ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ І ТЕХНОЛОГІЇ В УПРАВЛІННІ ЕКОНОМІКОЮ

Беляков А.Л. (Керівн. Мандич О.В.) Цифровізація фінансової системи в кризових умовах	108
Білоусько Р.С. (Керівн. Петров В.М.) Діджитал-технології в агробізнесі: стан та перспективи запровадження	109
Гаркуша Є.Ю. (Керівн. Мандич О.В.) Цифрові технології в сфері фінансів	112
Данилюк В.О. (Керівн. Мандич О.В.) Інформаційні системи для моделей управління ризиками компанії	113
Дейнега А.В. (Керівн. Морозова Г.С.) Актуальні аспекти управління операційним прибутком підприємства	114
Лалабєкян В.А. (Керівн. Тімченко О.Д.) Хмарні технології в управлінні бізнесом	117
Мандич О.В. Взаємодія між компонентами системи для побудови фінансової архітектури	119
Пересада Н.О. (Керівн. ук, доц. Филипченко О.М.) Інформаційні системи та їх роль в управлінні економікою	120
Савченко Б.М. (Керівн. Макогон В.В.) Бізнес-інкубаційна технологія як інноваційний розвиток підприємств малого та середнього бізнесу	122
Салутін А.О. (Керівн. Мандич О.В.) Цифрові платформи як інструмент для забезпечення фінансової діяльності	124
Селюженко В.П. (Керівн. Євдокімова М.О.) Роль фінансового планування в управлінні фінансовою діяльністю банку	125
Скидан В.Л. (Керівн. Макогон В.В.) Цифрова інфраструктура України та економічне зростання під час війни	127
Ставерська Т.О., Прокопенко Б.Є. Сутність та функції Business Intelligence	130
Терентьєва К.Є. (Керівн. Морозова Г.С.) Фінансова інклюзія як стратегічний напрямок розвитку Fintech в Україні	132

Шатова Ю.В. (Керівн. Смирнова Т.А.) CRM-системи як сучасний інструмент ефективного управління економікою	134
--	-----

Секція 4 КОМП'ЮТЕРНА ІНЖЕНЕРІЯ ТА КІБЕРБЕЗПЕКА

Василенко Д.О. (Керівн. Морозова Г.С.) Кібербезпека та кіберзахист як складові системи захисту національної безпеки	137
---	-----

Глєбов Д.В. (Керівн. Абраменко І.Г.) Визначення вимог до системи автоматизації процесу приготування і роздачі кормів на свинофермі	140
--	-----

Бондаренко В.Ю. (Керівн. Абраменко І.Г.) Аналіз особливостей технологічного процесу випікання хліба для його автоматизації	141
--	-----

Долбанцев П.В. (Керівн. Абраменко І.Г.) Особливості автоматизації технологічного процесу виробництва соняшникової олії	142
--	-----

Карпінський О.Ю. (Керівн. Морозова Г.С.) Можливості і ризики використання криптовалют	143
---	-----

Косенко В.В. (Керівн. Абраменко І.Г.) Визначення вимог до системи автоматизованого керування процесом зволоження зерна	146
--	-----

Песоцький І.О. (Керівн. Абраменко І.Г.) Доцільність надмірності апаратних та програмних засобів комп'ютерних автоматизованих систем керування	147
---	-----

Сіроокий А.В. (Керівн. Абраменко І.Г.) Вимоги до інформаційного забезпечення АСК пастеризацією молока	148
---	-----

Секція 5 МЕНЕДЖМЕНТ, МАРКЕТИНГ ТА РИНКОВІ ТЕХНОЛОГІЇ ДЛЯ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ

Аванєсова О.С. (Керівн. Прядко О.М.) Маркетингові технології в сфері агропромислового виробництва	150
---	-----

Андріанова А.О. (Керівн. Величко К.Ю.) Розвиток крудфандингу для фінансування міжнародних інноваційних проектів	151
---	-----

Ачкасов Л.О., Величко К.Ю. Соціальна відповідальність бізнесу як фактор міжнародної конкурентоспроможності	153
--	-----

Голікова Є.К. (Керівн. Ткачова С.С.) Теоретичні підходи до тлумачення категорії «управління персоналом»	155
---	-----

Грідіна К.Р. (Керівн. Прядко О.М.) Комерційна діяльність в агропромисловому виробництві	156
Грідіна К.Р. (Керівн. Прядко О.М.) Комерційна діяльність в агропромисловому виробництві	157
Дмитренко Є.О. (Керівн. Остапенко Р.М.) Агроекономічні аспекти виробництва кукурудзи у 2023 році	158
Колесник В.О. (Керівн. Прядко О.М.) Концепція маркетингу освітніх послуг закладів вищої освіти	160
Лонська А. Є, Подоляко А. С. (Керівн. Тимохова Г.Б.) Роль корпоративної соціальної відповідальності бізнесу у формуванні ціннісного орієнтиру розвитку економіки	161
Місюра К.Р. (Керівн. Морозова Г.С.) Заснування та розвиток підприємництва під час війни	164
Новаківський К.А. (Керівн. Прядко О.М.) Розвиток страхового маркетингу в Україні	166
Околота С.В. (Керівн. Боровик Т.В.) Напрямки підвищення конкурентоспроможності продукції сільськогосподарських підприємств	168
Пересада Н.О. (Керівн. Білоусько Т.Ю.) Проблеми формування конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості	170
Рябов А.О. (Керівн. Тарасов І.Ю.) Підтримка конкурентоспроможності підприємства на підставі зміни споживчих очікувань	171
Сіліков Є.О. (Керівн. Олініченко К.С.) Формування цілей рекламної діяльності підприємства	174
Скрипняк Д, Чорній Д. (Керівн. Кудінова М.М.) Особливості управління соціальним капіталом підприємства	175
Титар А.В. (Керівн. Прядко О.М.) Ринкові технології в агропромисловому виробництві	177
Ткаченко К.А. (Керівн. Коптєва Г.М.) Управління стратегічним розвитком підприємства в умовах повномасштабного вторгнення російської федерації в Україну	178
Феоктістов В.Р. (Керівн. Тарасов І.Ю.) Зміна споживчих вподобань на локальному ринку під впливом військового стану	181

Секція 6 СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ТА ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ І ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Білалов К.О. (Керівн. Величко К.Ю.) Підходи до формування корпоративної культури у міжнародному бізнесі	184
Богдан В.А. (Керівн. Горох О.В.) Український бізнес у важкі часи глобалізації	186
Гребенюк Я.О. (Керівн. Білоусько Т.Ю.) Експортний потенціал України: стан та тенденції	187
Гурієва Є.А., Величко К.Ю. Україна в міграційних процесах: вплив фактору турбулентності	189
Додіван М.О. (Керівн. Горох О.В.) Пряме інвестування в цифрову економіку	191
Додіван М.О. (Керівн. Жилякова О.В.) Сучасні тенденції розвитку фінансових ринків в умовах цифровізації	194
Дубяга Д.В. (Керівн. Величко К.Ю.) Малий бізнес в умовах нестабільності: міжнародний досвід підтримки	196
Зіроян Е.С. (Керівн. Остапенко Р.М.) Аналіз експорту рослинних олій культур	198
Івах А.В. (Керівн. Горох О.В.) Доступність кредитних ресурсів під час війни	200
Карпюк І.В. (Керівн. Сушицька Н.В.) Вплив глобалізаційних процесів на соціальну політику України в умовах воєнного стану	203
Кемза Р.Г. (Керівн. Горох О.В.) Інвестиційний клімат України: сучасні проблеми та перспективи	205
Лісова У. (Керівн. Атаманчук О.) Договірне регулювання нематеріального стимулювання трудової активності працівників	207
Пишна Д.С. (Керівн. Остапенко Р.М.) Аналіз ринку виробництва цукру в Україні та ЄС	210
Пляшник А.В. (Керівн. Кулініч О.А.) Формування інтеграційних об'єднань у світі	213
Стець М.Ю. (Керівн. Величко К.Ю.) Логістичні витрати підприємств-суб'єктів міжнародного бізнесу	216
Чеботарьова А.П. (Керівн. Горох О.В.) Інвестиційна привабливість України в умовах глобалізаційних процесів	218

Шмигайло Г.П. (Керівн. Кривоберець М.М.)

Прояв глобалізаційних процесів у туризмі

220

Ющенко О.С. (Керівн. Малій О.Г.)

Аналіз кейсів іноземних фінтех-компаній та обґрунтування їх застосування в Україні

222

Наукове електронне видання
Можна використовувати в локальному та мережному режимах

**СТРАТЕГІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ:
ГЕНЕРУВАННЯ, ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ, РЕАЛІЗАЦІЯ**

**Тези доповідей Всеукраїнської науково-практичної конференції
здобувачів вищої освіти і молодих учених
14 квітня 2023 р.**

Відповідальні за випуск: Т.О. Ставерська,
О.М. Жданович
Комп'ютерна верстка: Т.О. Ставерська

Видано в авторській редакції

Підп. до друку 17.04.2023 р. Об'єм даних 3,98 Мб.

Державний біотехнологічний університет
Вул. Алчевських, 44, Харків, 61002