



TRENDS AND PROSPECTS OF MANAGEMENT DEVELOPMENT IN THE CONDITIONS OF GLOBAL CHALLENGES

III INTERNATIONAL
SCIENTIFIC AND PRACTICAL CONFERENCE



Kherson-Kropyvnytskyi, Ukraine, 2024

Ministry of Education and Science of Ukraine
Kherson state Agrarian and Economic University (Ukraine)
Department of Agriculture and Irrigation of
Kherson Regional State Administration (Ukraine)
Southern State Agricultural Research Station of Institute of Water Problems and
Land Reclamation of NAAS (Ukraine)
Poltava State Agrarian Academy (Ukraine)
Institute for Research of Economic and Social Problems of Globalization,
European University (Georgia)
Technical University (Moldova)
Department of Operations Research, AGH University of Science and Technology
(Poland)

Materials of the

*III INTERNATIONAL
SCIENTIFIC AND PRACTICAL CONFERENCE*

**«TRENDS AND PROSPECTS OF MANAGEMENT
DEVELOPMENT IN THE CONDITIONS
OF GLOBAL CHALLENGES»**



KHERSON STATE AGRARIAN AND ECONOMIC UNIVERSITY

Faculty of Economics

May 30, 2024

Kherson–Kropyvnytskyi – 2024

УДК 005:339.9(043.2)

Т 33

*Рекомендовано до друку
Вченою радою економічного факультету
Херсонського державного аграрно-економічного університету
(протокол від «21» червня 2024 р.)*

Т 33 *Тенденції та перспективи розвитку менеджменту в умовах глобальних викликів*: матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції (30 травня 2024 р., м. Херсон – Кропивницький) / за ред. Г.В. Жосан, Г.О. Димової та ін. – Херсон: Книжкове видавництво ФОП Вишемирський В.С., 2024. – 250 с.

ISBN 978-617-8187-20-0 (електронне видання)

В матеріалах конференції висвітлено передові науково-практичні результати досліджень, що отримані у галузі сучасного менеджменту. Конференція покликана стимулювати обмін ідеями та тематичною інформацією між українськими та зарубіжними вченими, представниками наукового та виробничого середовищ, слугувати джерелом інформації про сучасний рівень наукової роботи для здобувачів вищої освіти.

Для здобувачів вищої освіти, науковців та фахівців.

*Матеріали збірника подаються в авторській редакції
та друкуються мовою оригіналу*

Відповідальність за достовірність фактів, власних імен, географічних назв, цитат та інших відомостей несуть автори публікацій. Відповідно до Закону України «Про авторське право і суміжні права», при використанні наукових ідей та матеріалів цього збірника, посилання на авторів і видання є обов'язковим.

Відповідальний за випуск – завідувача кафедрою менеджменту, маркетингу та інформаційних технологій, к.е.н., доцент **Жосан Г.В.**

Технічний редактор: к.т.н., доцент кафедри менеджменту, маркетингу та інформаційних технологій **Димова Г.О.**

**Розповсюдження і тиражування без офіційного дозволу
Херсонського державного аграрно-економічного університету заборонено!**

УДК 005:339.9(043.2)

ISBN 978-617-8187-20-0 (електронне видання)

© Колектив авторів, 2024

© ХДАЕУ, 2024

© Видавництво ФОП Вишемирський В.С., 2024

CONFERENCE PROGRAM COMMITTEE

- Kyrylov Yurii** – Doctor of Economics, Professor, Rector of Kherson State Agrarian and Economic University;
- Hranovska Viktoriia** – Doctor of Economics, Professor, First Vice-Rector, Vice-Rector for Scientific and Pedagogical Work of Kherson State Agrarian and Economic University;
- Lavrenko Serhiy** – Ph.D. in Agricultural, Associate Professor, Vice-Rector for Research and International Activities of Kherson State Agrarian and Economic University;
- Kyrychenko Natalia** – Ph.D. in Economics, Associate Professor, Dean of the Faculty of Economics of Kherson State Agrarian and Economic University;
- Samoilyk Yuliia** – Doctor of Economics, Professor of the Department of Economics and International Economic Relations of Poltava State Agrarian University;
- Shablia Oleksandr** – Ph.D. in Economics, Deputy Director for Research and Innovation of the Southern State Agricultural Research Station IVP NAAS;
- Bedianashvili Givi** – Doctor of Economics, Academician of the Academy of Economic Sciences, Professor of the European University; Director of the Institute for Research of Economic and Social Problems of Globalization (Georgia);
- Chilochi Rafael** – Associate Professor, Dean of the Faculty of Economic Engineering and Business, Technical University (Moldova);
- Gdowska Katarzyna** – Doctor of Philosophy, Department of Operations Research, Faculty of Management, AGH University of Science and Technology (Poland);
- Garafonova Olga** – Doctor of Economics, Professor, Professor of Management Department, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman;
- Hubina Victoria** – Head of Marketing Department at PrivatBank, Ukraine;
- Okulicz-Kozaryn Walery** – Dr hab. Associate Professor, Humanitas University, Sosnowiec (Poland);
- Julia Francesca Engel** – Cand. Ph.D., Research Associate, Kiel University, Kiel (Germany);
- Vashchuk Olesia** – Doctor of Law, Professor, Chairwoman of the Young Scientists Council at the Ministry of Education and Science of Ukraine;
- Roman Korinets** – Candidate of Economic Sciences, Director of the All-Ukrainian Public Organization "National Association of Agricultural Advisory Services of Ukraine," Deputy Chairman of the Agribusiness Entrepreneurs Committee at the Chamber of Commerce and Industry of Ukraine.

CONFERENCE ORGANIZING COMMITTEE

Zhosan Hanna – Ph.D. in Economics, Associate Professor, Head of the Department of Management, Marketing and Information Technologies of Kherson State Agrarian and Economic University;

Bolila Svitlana – Ph.D. in Agricultural, Associate Professor of Management, Marketing and Information Technology, Kherson State Agrarian and Economic University;

Dymova Hanna – Ph.D. in Technical Sciences, Associate Professor of Management, Marketing and Information Technology, Kherson State Agrarian and Economic University

ПРОГРАМНИЙ КОМІТЕТ КОНФЕРЕНЦІЇ

- Кирилов Юрій – д.е.н., професор, ректор Херсонського державного аграрно-економічного університету;
- Грановська Вікторія – д.е.н., професор, перший проректор, проректор з науково-педагогічної роботи Херсонського державного аграрно-економічного університету;
- Лавренко Сергій – к.с.-г.н., доцент, проректор з наукової роботи та міжнародної діяльності Херсонського державного аграрно-економічного університету;
- Кириченко Наталя – к.е.н., доцент, декан економічного факультету Херсонського державного аграрно-економічного університету;
- Самойлик Юлія – д.е.н., професор кафедри економіки та міжнародних економічних відносин Полтавський державний аграрний університет;
- Шабля Олександр – к.е.н., заступник директора з наукової та інноваційної діяльності Південної державної сільськогосподарської дослідної станції ІВГМ НААН;
- Бедіанашвілі Гіві – д.е.н., академік Академії економічних наук, професор Європейського Університету; директор Інституту досліджень економічних і соціальних проблем глобалізації (Грузія);
- Чілочі Рафаел – доцент, декан факультету економічного інжинірингу та бізнесу Технічного університету (Молдова);
- Гдовська Катажина – доктор філософії, Департамент операційних досліджень, факультет менеджменту, Університет науки і техніки АГН (Польща)
- Гарафонова Ольга – д.е.н., професор, професор кафедри менеджменту Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана;
- Губіна Вікторія – керівник відділу маркетингу ПриватБанку, Україна;
- Окуліч-Козарин Валері – Dr hab. Доцент Університету Humanitas, Сосновець (Польща);
- Джулія Франческа Енгель – канд. Ph.D., науковий співробітник, Кільський університет, Кіль (Німеччина);
- Ващук Олеся – д.ю.н., професор, голова Ради молодих вчених при МОН України;
- Корінець Роман – к.е.н., директор Всеукраїнської громадської організації «Національна асоціація сільськогосподарських дорадчих служб України», заступник голови Комітету підприємців агробізнесу при Торгово-промисловій палаті України.

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ КОНФЕРЕНЦІЇ

Жосан Анна – к.е.н., доцент, завідувачка кафедрою менеджменту, маркетингу та інформаційних технологій Херсонського державного аграрно-економічного університету;

Боліла Світлана – к.с.-г.н., доцент кафедри менеджменту, маркетингу та інформаційних технологій Херсонського державного аграрно-економічного університету;

Димова Анна – к.т.н., доцент кафедри менеджменту, маркетингу та інформаційних технологій Херсонського державного аграрно-економічного університету

CONTENT

<i>Section 1. CURRENT TRENDS IN THE THEORY AND PRACTICE OF MANAGEMENT IN THE AGRICULTURAL, FINANCIAL, INFRASTRUCTURAL AND OTHER SECTORS OF THE ECONOMY IN TERMS OF SOCIO-ECONOMIC TRANSFORMATIONS</i>	15
Madara Dobele, Aina Dobele THE ROLE OF URBAN AGRICULTURE IN PROMOTING INNOVATION - THE CASE OF LATVIA	15
Dina Popluga UNDERSTANDING AND CLASSIFICATION OF BIOECONOMY INNOVATION	17
Вонберг Т.В., Ковальчук О.С. РОЗВИТОК УКРАЇНСЬКОГО HR-МЕНЕДЖМЕНТУ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙ	18
Голубенко В.І., Нестерчук Ю.О. ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ЕКОЛОПІЗАЦІЇ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА	20
Грабарь Є.О., Швиданенко Д.В. НАПРЯМИ ВІДНОВЛЕННЯ АГРАРНОГО БІЗНЕСУ У ВОЄННИЙ ТА ПІСЛЯВОЄННИЙ ПЕРІОД	21
Дмитрук С.М., Журавель А.М. МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ В КОНТЕКСТІ СОЦІОЕКОНОМІЧНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ	23
Кравченко О.М., Васильченко М.І. МАРКЕТИНГОВИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА	24
Кришун В.О., Лижник Ю.Б. ЕФЕКТИВНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ У МЕНЕДЖМЕНТІ ОРГАНІЗАЦІЙ	26
Кузь Т.І., Малюта Л.Я. ВПЛИВ ФАКТОРІВ НА ФОРМУВАННЯ ІМІДЖУ ДЕСТИНАЦІЇ В УКРАЇНІ	28
Кузьменко Є.О. МОДЕЛІ СПІВПРАЦІ БІЗНЕСУ ТА ДЕРЖАВИ В КОНТЕКСТІ СУЧАСНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ	30
Матвієнко С.В. РИЗИК-ОРІЄНТОВАНИЙ ПІДХІД ЯК ПРОТИДІЯ ФОРМУВАННЮ ПРОБЛЕМНИХ КРЕДИТІВ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ УКРАЇНИ	32
Міценко В.К., Аверчева Н.О. РЕАЛІЗАЦІЯ ПОТЕНЦІАЛУ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ У ВІДНОВЛЕННІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ	33
Носова Н. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ МЕНЕДЖМЕНТУ АГРОПРОДОВОЛЬЧОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ У КОНТЕКСТІ ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ	36
Пантелеймоненко А.О., Бабута Р.В., Кольцов В.В. ПРО ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ ПРИРОДИ КООПЕРАТИВІВ	37
Пантелеймоненко А.О., Білоус Є.В., Кошман О.А. ПРО КООПЕРАТИВИ ПІДПРИЄМЦІВ	39
Петренко Д.А., Аверчева Н.О. СУЧАСНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ПТАХОПРОДУКТОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ	41
Повод Т.М., Посаднева О.М. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ФОРМУВАННЯ СТАБІЛЬНОЇ РЕСУРСНОЇ БАЗИ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ	43
Решетняк Б.О., Дима О.О. ТЕОРЕТИЧНІ МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ ЛАНЦЮГОМ ПОСТАЧАВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ	44
Рябенко Г.М. БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА ЯК ІНСТРУМЕНТ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ	46
Самойлик Ю.В., Чупринський І.Л., Костенко Р.В. ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИВАННЯ В АГРАРНИЙ СЕКТОР ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ПІД ЧАС ВІЙНИ	47

Самойлик Ю.В., Жайворон Д.С. ВПЛИВ НОВІТНІХ ТЕНДЕНЦІЙ СОЦІАЛЬНОЇ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧІВ НА АГРОПРОДОВОЛЬЧИЙ РИНОК	49
Синенко А.С., Повод Т.М. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ У ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИЦІ УПРАВЛІННЯ У ФІНАНСОВОМУ ТА ІНШИХ СЕКТОРАХ ЕКОНОМІКИ У КОНТЕКСТІ СОЦІОЕКОНОМІЧНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ	50
<i>Section 2. NATIONAL MODELS OF ECONOMIC SYSTEMS AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS IN THE CONTEXT OF SOCIAL RESPONSIBILITY</i>	52
Бондаревська К.В., Озерян К.С. ПЕРСПЕКТИВИ ПОДОЛАННЯ РИЗИКІВ ПОШИРЕННЯ БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ	52
Бондаревська К.В., Стрюк М.А. ПЕРСПЕКТИВИ ПОДОЛАННЯ РИЗИКІВ ПОШИРЕННЯ БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ	54
Бондаревська К.В., Татарчук Є.С. РІВЕНЬ ЖИТТЯ ЯК КЛЮЧОВИЙ ІНДИКАТОР СОЦІАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ НАСЕЛЕННЯ	56
Карнаушенко А.С., Бершадський О.І. СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ТЕХНОЛОГІЇ БЛОКЧЕЙН	58
Карнаушенко А.С., Притула Д.А. СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ	59
Корнага О. ТЕХНОЛОГІЧНА ТРАНСФОРМАЦІЯ РЕГІОНУ ЯК МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ КОМПЛЕКСУ ДЕРЖАВНОЇ СТРАТЕГІЧНОЇ ПРОГРАМИ РОЗВИТКУ	61
Литвин Є.О., Франко Л.С. ГЛОБАЛЬНІ ТРЕНДИ НА МІЖНАРОДНОГО РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ	63
Прокопів А.Р. СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ: АНАЛІЗ ТА СТРАТЕГІЇ	64
Рудий Т.І. МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ВНУТРІШНЬОВИРОБНИЧОЇ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	65
Стаднійчук Р. ПУБЛІЧНА ПОЛІТИКА З ПОГЛЯДУ КОНФЛІКТОЛОГІЧНОЇ ПАРАДИГМИ	67
Хомич С.В., Матвіїв І.Р. ВПЛИВ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН НА ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЙ МОНЕТИЗАЦІЇ В НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМАХ	68
Черневецька О.С., Франко Л.С. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ У СФЕРІ ОРГАНІЗАЦІЇ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ	70
<i>Section 3. NEW REALITIES OF MANAGEMENT: STRATEGIC AND CRISIS MANAGEMENT, CHANGE AND INNOVATION MANAGEMENT, CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY, ECONOMICS OF NATURE MANAGEMENT, ASPECTS OF ENVIRONMENTAL MANAGEMENT AND ORGANIC PRODUCTION IN THE CONTEXT OF SOCIAL RESPONSIBILITY</i>	72
Grinberga-Zalite G. CSR TRENDS IN THE FOOD INDUSTRY: ENHANCING WASTE MANAGEMENT PROFICIENCY THROUGH ON-THE-JOB TRAINING	72
Kashpur S.O., Smolennikov D.O. ANALYSIS OF THE PECULIARITIES OF THE MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE'S INNOVATIVE POTENTIAL	73
Боліла С.Ю., Жарінова Н.В. ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ ЯК ПРІОРИТЕТ СУЧАСНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ	75

Бондаренко С.Л., Орехова А.І. АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ В УМОВАХ ЦИФРОВИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ .	76
Вихор М.В., Вихор В.М., Орехова А.І. ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМКИ РОЗРОБЛЕННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ	78
Григор С.І., Капліна А.І. MANAGEMENT OF BUSINESS PROCESSES TO ENSURE THE COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE	79
Данилюк В.І., Товстий О.С. DEVELOPMENT OF INNOVATIVE WAYS TO IMPROVE PERFORMANCE	81
Денисенко Г.Б., Капліна А.І. DEVELOPMENT OF INNOVATIVE WAYS TO IMPROVE PERFORMANCE	82
Дуюнов В.В., Капліна А.І. THE IMPACT OF DIGITALIZATION ON BUSINESS PROCESS MANAGEMENT IN ORGANIZATIONS	84
Зябров В., Глазунова О. СТРУКТУРА ПІДРОЗДІЛУ АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА	86
Іваненко В.С., Жосан Г.В. ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРАКТИК ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТУ У БІОТЕХНОЛОГІЧНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	88
Капліна А.І. EVALUATING THE EFFECTIVENESS OF THE MANAGEMENT DECISION-MAKING PROCESS	89
Липовий Д.В. ГЕЙМІФІКАЦІЯ В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ	91
Литвін А.В., Лижник Ю.Б. ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В УМОВАХ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ	93
Макаренко А.Л., Побігун С.А. ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ	94
Малюта Л.Я., Якимішин Л.Я., Балушевський К.Р. СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ТА СТРАТЕГІЧНІ ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОЇ МЕРЕЖІ ТРАНСПОРТНОЇ ЛОГІСТИКИ	96
Марар О.М., Пильникова Я.І. ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ АГРАРНИХ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ	98
Мармура М.В. ІНСТРУМЕНТАРІЙ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ АГРОСЕКТОРУ	99
Погорілий І.В., Коломоєць О. ЦИФРОВІ ТЕХНОЛОГІЇ У РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ: ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	101
Погребнюк А. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ ЧЕРЕЗ ІННОВАЦІЇ	102
Скомороха Ю.О., Липовий Д.В. СТРАТЕГІЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ СУБ'ЄКТАМИ ІНДУСТРІЇ ГОСТИННОСТІ	104
Тарасов С.Ю., Кривоберець М.М. СТРАТЕГІЧНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ В ЕПОХУ ТЕХНОЛОГІЧНИХ ТА СОЦІАЛЬНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ	105
Титарчук Д.В., Липовий Д.В. АНТИКРИЗОВА VUCA-КОНЦЕПЦІЯ В МЕНЕДЖМЕНТІ ПІДПРИЄМСТВ ІНДУСТРІЇ ГОСТИННОСТІ	107
Тугай В. АДАПТИВНЕ КЕРУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИМ ПРОЦЕСОМ ПІДПРИЄМСТВА З УРАХУВАННЯМ РИЗИКІВ	108
Федоренко О. СУЧАСНЕ ПОНЯТТЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ	110
Храпач Я.І., Голіонко Н.Г. ЦИФРОВИЙ ІНТЕЛЕКТ ЯК ІНСТРУМЕНТ ДЛЯ ПІДТРИМКИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА	111
Шабля О.С., Кривоберець М.М. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАРКЕТИНГУ В ГАЛУЗІ БАШТАННИЦТВА В УКРАЇНІ У ПОВОЄННИЙ ПЕРІОД ...	113

Шарко М.В., Пастухова С.Д. СТРАТЕГІЧНИЙ РОЗВИТОК ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ УКРАЇНИ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОГО ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ..	115
Шарко М.В., Тараман Т.І. ТЕХНОЛОГІЧНІ ІННОВАЦІЇ У РОЗВИТОК СПОРТИВНО-РЕКРЕАЦІЙНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ	116
Shaumian O.H. ERGONOMIC METHODS TO OVERCOME THE EMOTIONAL BURNOUT OF THE MODERN MANAGER	118
Шемігон О.І. ДО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ	119
Янковой Р., Хвостенко В. ТРЕНДИ ФІЛОТРОПІЧНИХ МЕРЕЖ ЯК СКЛАДОВА СУЧАСНОЇ СТРАТЕГІЇ КОМПАНІЙ	121
 <i>Section 4. PROBLEMS OF INCREASING COMPETITIVENESS AND FORMATION OF HUMAN CAPITAL IN THE CONDITIONS OF SOCIAL RESPONSIBILITY</i>	
Bedianashvili Givi GLOBAL SUSTAINABLE COMPETITIVENESS IN THE CONTEXT OF ECONOMIC SECURITY	123
Kovalenko N. MODERN TECHNOLOGIES OF PROJECT MANAGEMENT AS AN ELEMENT OF BUSINESS DEVELOPMENT IN UKRAINE	124
Балджи М.Д. ПРОБЛЕМИ ЕФЕКТИВНОСТІ КОМУНІКАЦІЇ В КОМАНДІ ПРОЄКТУ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ	126
Волошин Є.О., Купчинська Т.А. ВПЛИВ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ НА ОРГАНІЗАЦІЮ УПРАВЛІНСЬКОГО КОНСУЛЬТУВАННЯ В ЮРИДИЧНИХ ФІРМАХ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМА ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ	128
Золотарьова А.О., Васильченко М.І. СТРАТЕГІЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА	129
Карнаушенко А.С., Недоренко С.О. МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ВІДНОВЛЕННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ДЕОКУПОВАНИХ ТЕРИТОРІЙ ПІВДНЯ УКРАЇНИ	131
Орехова А.І. РОЗВИТОК ЛІДЕРСЬКОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В КОНТЕКСТІ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ	132
Паньків М.М. ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ПЕРСОНАЛУ У СИСТЕМІ КАДРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ СЕРВІСНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ	133
Рзаєва Е.Р., Серєда Н.М. ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ПРИ УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ	135
Смолінкіна О.І., Жосан Г.В. ФОРМУВАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ЯК ОСНОВА СТІЙКОГО РОЗВИТКУ КОМПАНІЙ	136
 <i>Section 5. MODERN TECHNOLOGIES OF ENTERPRISE DEVELOPMENT MANAGEMENT: ECONOMICS, ORGANIZATION, FINANCE AND TAXATION, ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT, INSURANCE AND STOCK EXCHANGE BUSINESS, ENTREPRENEURSHIP, TRADE AND BUSINESS CULTURE; MARKETING, LOGISTICS, RESOURCE AND LEGAL ASPECTS OF MODERN ENTERPRISE</i>	
Арутюнянц О., Манжелей А. ОСОБЛИВОСТІ МОДЕЛІ «ЦІННІСТЬ-ГОЛОС» В МАРКЕТИНГУ	138
Бєлов Г.О. МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ	139
Боліла С.Ю., Якимчук К.І. ВИКЛИКИ СУЧАСНОГО РИТЕЙЛУ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ	141
Борисов Є.І. УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ІНФОРМАЦІЄЮ В МЕНЕДЖМЕНТІ, ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО ОРГАНІЗАЦІЇ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ	142

Брайловський І.А. ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОБ'ЄКТ ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ	143
Волошин М.М. МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ РАЦІОНАЛЬНОГО ВИКОРИСТАННЯ ВОДНИХ ТА ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ В СУЧАСНИХ РИНКОВИХ УМОВАХ	144
Гарафонова О., Тимошук Б. ОСОБЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ ЦІННОСТЕЙ В СУЧАСНОМУ МАРКЕТИНГУ	147
Дворник О.В. ЦИФРОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ БІЗНЕСУ ЯК КЛЮЧОВИЙ АСПЕКТ АДАПТАЦІЇ БІЗНЕСУ ДО СУЧАСНИХ УМОВ	149
Дима О.О., Нікушин Є.А. ПІДХОДИ ДО ОРГАНІЗАЦІЇ ВІДБОРУ ТОВАРІВ НА СКЛАДІ	150
Іванова Н.С., Павленко К.Є. ДЕЯКІ АСПЕКТИ АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА	153
Казмірчук Ф.В., Василик О.Б. ВИКОРИСТАННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ ПРИЙОМІВ У РЕКЛАМІ ДЛЯ ВПЛИВУ НА РІШЕННЯ СПОЖИВАЧІВ	155
Климовський Р.Я., Сільченко В.В. СУТНІСТЬ КОРПОРАТИВНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ЦИФРОВІ ТРАНСФОРМАЦІЇ У КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ЙОГО ПЕРЕВАГ	157
Кузів Р.В., Гарафонова О.І. ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ГЕНЕРАТИВНОГО ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ ДЛЯ ОПТИМІЗАЦІЇ ПРОЦЕСІВ НАВЧАННЯ ТА РОЗВИТКУ ПРАЦІВНИКІВ В ІТ-КОМПАНІЇ	158
Лобода О.М. АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ ЄВРОПИ	159
Олексієвець Т.І. НАЦІОНАЛЬНА КОНКУРЕНТНА ПЕРЕВАГА	160
Олійник І.В., Дмитрієв Д.В. ВПРОВАДЖЕННЯ ІНТЕГРОВАНИХ ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ В РОЗВИТОК ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	162
Олійник І.В., Сагайдак О.М. ВИКОРИСТАННЯ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ В СИСТЕМІ ЛОГІСТИЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ	163
Пилипів С.Б., Побігун С.А. ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ	165
Пінчук Т.А., Гашенко М.О., Гуменюк О.О. ОСОБЛИВОСТІ ПЕРШОГО ВІДОБРАЖЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ У ЗВІТНОСТІ ЗА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ	167
Повод Т.М., Адвокатова Н.О. ФОРМУВАННЯ КАПІТАЛУ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ КРИЗОВИХ ЯВИЩ	169
Повод Т.М., Яровий С.І. ПОТРЕБА РОЗВИТКУ КРАУДФАНДИНГУ ДЛЯ ФІНАНСУВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ СУЧАСНИХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ	171
П'яста А.Р. ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ З ВИРОБНИЦТВА ХЛІБОБУЛОЧНИХ ВИРОБІВ	173
Рубаненко І.М. ФАКТОРИ РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ ТА ЇХ СКЛАДОВІ	174
Середа Н.М. ЗМІСТ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ІНДУСТРІЇ ГОСТИННОСТІ	175
Суворов О.І., Савченко А.М. УРАХУВАННЯ ТЕНДЕНЦІЙ НА РИНКУ АУДИТУ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ, ЩО СТАНОВЛЯТЬ СУСПІЛЬНИЙ ІНТЕРЕС, ПРИ ЗДІЙСНЕННІ СУСПІЛЬНОГО НАГЛЯДУ ЗА АУДИТОРСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ	177

Трухачова К.В. НАУКОВО-МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ ЗБАЛАНСОВАНОСТІ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	179
Чукіна І.В. ПЕРЕВАГИ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДХОДУ AGILE-МЕНЕДЖМЕНТУ У ФУНКЦІОНУВАННІ ПІДПРИЄМСТВ ЗА СУЧАСНИХ УМОВ	181
Шаров В.В., Гарафонова О.І. МАРКЕТПЛЕЙСИ ЯК ЕЛЕМЕНТ ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ ОНЛАЙН-РИТЕЙЛА В УМОВАХ ВІЙНИ	183
Шкірей О.О., Царева О.С. ОБ'ЄКТНО-ОРІЄНТОВАНЕ ПРОГРАМУВАННЯ ЯК ЕЛЕМЕНТ ГЛОБАЛЬНОЇ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ	184
Шрам Т.В., Бутрій Д.І. УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ	186
<i>Section 6. MODERN MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMIC SYSTEMS IN THE CONTEXT OF GLOBAL CHANGE</i>	188
Okulicz-Kozaryn W. THE USE OF ARTIFICIAL INTELLIGENCE TO SOLVE DIDACTIC TASKS: OPINIONS OF POLISH MANAGEMENT STUDENTS	188
Білоусова Т.П. ЕКОНОМІКА МАЙБУТЬОГО: ЦИФРОВІ ТРАНСФОРМАЦІЇ, ЦИРКУЛЯРНІСТЬ ТА МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ	189
Бондар Б. ШТУЧНИЙ ІНТЕЛЕКТ У СТРАТЕГІЇ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ОРГАНІЗАЦІЇ: НОВІ ГОРИЗОНТИ ТА МОЖЛИВОСТІ	190
Боскін О.О., Хижняков Г.Г., Агеєнко А.Ф. МОДЕЛЮВАННЯ ЗАГРОЗ ДЛЯ WI-FI МЕРЕЖІ ОРГАНІЗАЦІЇ	193
Варнавський В.О. РОЛЬ ДИСКУСІЙНИХ МЕТОДІВ У ПРОЦЕСІ ВИРІШЕННЯ ПРОФЕСІЙНИХ ЗАВДАНЬ	195
Вербицька Г.Л. ВИКОРИСТАННЯ БЛОКЧЕЙНУ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ ТА ОРГАНІВ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ	196
Дебела І.М. ЕКСПЕРТНА ОЦІНКА РИЗИКІВ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	197
Димова Г.О., Ларченко О.В. АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ВИМОГ СТВОРЕННЯ СИСТЕМ ЗАХИСТУ ПЕРСОНАЛЬНИХ ДАНИХ	199
Жуляєв В.В., Каліна І.І. ЧИ МОЖЛИВИЙ НЕЙТРАЛІТЕТ ІНТЕРНЕТУ І КОМУНІКАЦІЙНИХ МЕРЕЖ?	201
Костецький М., Возний Д. РЕПУТАЦІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ДЛЯ СТАРТАПІВ В ІТ СЕКТОРІ	202
Красніцький О., Кузьменко Ю.А. ДОРАДНИЦТВО У ВПРОВАДЖЕННІ СУЧАСНИХ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ	204
Лисенко С.В., Григорова А.А. ДОСЛІДЖЕННЯ ІТ-ІНФРАСТРУКТУРИ ПІДПРИЄМСТВА	206
Лохман Н.В., Берідзе Т.М., Лохман М.О. РОЗВИТОК ТУРИСТИНОЇ СФЕРИ: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ	207
Мауїлова К.В., Мінчев С.І. ПЕРСПЕКТИВИ ПАРТНЕРСТВА МІЖ ДЕРЖАВОЮ ТА БІЗНЕСОМ У ТРАНСПОРТНІЙ ІНФРАСТРУКТУРІ УКРАЇНИ	209
Марковська Т.С., Кулігіна К.Д. ШТУЧНИЙ ІНТЕЛЕКТ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ В КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛЬНИХ ЗМІН	210
Мурава О.І., Царева О.С. РЕАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІЧНИХ МАТЕМАТИЧНИХ МОДЕЛЕЙ ЗАСОБАМИ ОБ'ЄКТНО-ОРІЄНТОВАНОГО ПРОГРАМУВАННЯ	212
Палієв В. ПЕРЕВАГИ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ДЛЯ БІЗНЕСУ	213

Пилипенко Д.В., Царева О.С. ЗАСТОСУВАННЯ ООП В КЕРУВАННІ ЕКОНОМІЧНИМИ ПРОЦЕСАМИ В МЕНЕДЖМЕНТІ	215
Саркісян Н. ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ HR-ПРОЦЕСІВ У ВОЄННИХ УМОВАХ	216
Славич В.П., Панасюк М.О. МЕТОДИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЛОГІСТИЧНИХ ПРОЦЕСІВ ПРИ ВАНТАЖНИХ ПЕРЕВЕЗЕННЯХ	218
Урбанський М. ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ ЯК КОНКУРЕНТНА ПЕРЕВАГА КОМПАНІЇ	219
<i>Section 7. THEORETICAL AND APPLIED ASPECTS OF PUBLIC ADMINISTRATION AND REGIONAL MANAGEMENT, TOPICAL ISSUES OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF TERRITORIES</i>	
Шаia David RENEWABLE ENERGY AND ECONOMIC GROWTH: CASE OF GEORGIA	221
Баран М.М., Половцев О.В. ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНИМИ ПРОЦЕСАМИ АВТОМОБІЛЬНОГО ТРАНСПОРТУ	222
Варіс І.О., Очеретюк А.Ю. РОЛЬ ОСВІТИ ТА РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В ДОСЯГНЕННІ ЦІЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ	224
Варнавська І.В. ОСНОВНІ ТВОРЧІ ЗДІБНОСТІ ЗДОБУВАЧІВ	225
Душенко Ю.Є., Вовк Р.Б. ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ШІ У МЕНЕДЖМЕНТІ ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	227
Єлісєєв Є.Ю. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ОНЛАЙН НАВЧАННЯ	228
Кораблінова І.А. «ЦИФРОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ БІЗНЕСУ»: НОВИЙ КУРС У ПІДГОТОВЦІ МАЙБУТНІХ МЕНЕДЖЕРІВ	230
Матусяк Г.І. ОРАТОРСЬКА МАЙСТЕРНІСТЬ ЛЕКТОРА В КІНЕМАТОГРАФІ	231
Михайліченко Л., Дашко І.М. НОВІ ГЛОБАЛЬНІ ВИКЛИКИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В ВОЄННИЙ ТА ПОВОЄННИЙ ПЕРІОДИ	233
Ратушний В.Є. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЖИТЛОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ	235
Цімко П.О., Олійник А.Р. АКТУАЛЬНІ АСПЕКТИ АДАПТАЦІЇ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ДО СТАНДАРТІВ ЄС	237
Шкроміда В.В., Неміш Ю.В. МЕНЕДЖМЕНТ ОСВІТИ: ІННОВАЦІЙНІ МЕТОДИ ВИКЛАДАННЯ ТА АКТУАЛЬНІ НАВЧАЛЬНІ ТЕХНОЛОГІЇ ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ	239
<i>Section 8. STATUS AND TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF MODERN BUSINESS EDUCATION: CURRENT ISSUES OF TRAINING FOR THE REAL SECTOR OF THE ECONOMY AND INNOVATIVE METHODS OF TEACHING, LEARNING AND MANAGEMENT</i>	
Боліла С.Ю., Кузьменко Ю.А. ЗАВДАННЯ ОСВІТЬОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ДЛЯ ПІДГОТОВКИ КВАЛІФІКОВАНИХ ФАХІВЦІВ В УМОВАХ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ	241
Кірюшатова Т.Г., Кірюшатова К.В. ВИКОРИСТАННЯ НОВІТНІХ МЕТОДІВ ВИВЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ МОВ В МЕНЕДЖМЕНТІ ОСВІТЬОГО ПРОЦЕСУ	243
Рудь Д.В., Волкова М.В. ОСНОВНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ЯКОСТІ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ	244

Столярчук В.В. ЗАСАДИ ПРОЕКТНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В ТЕХНІЧНІЙ ОСВІТІ	246
Шевчук А.О., Вергелес В.В. КРЕМНІЄВА ДОЛИНА: ФАКТОРИ БІЗНЕСОВОГО ТА ФІНАНСОВОГО УСПІХУ	248

Section 1.

**CURRENT TRENDS IN THE THEORY AND PRACTICE OF MANAGEMENT
IN THE AGRICULTURAL, FINANCIAL, INFRASTRUCTURAL
AND OTHER SECTORS OF THE ECONOMY IN TERMS
OF SOCIO-ECONOMIC TRANSFORMATIONS**

Madara Dobele

Ph.D. in Social Sciences, lecturer

Aina Dobele

Dr.oec., professor

*Latvia University of Life Sciences and Technologies,
Jelgava, Latvia*

THE ROLE OF URBAN AGRICULTURE IN PROMOTING INNOVATION - THE CASE OF LATVIA

Urban agriculture is a practice that can be analysed in many ways. On the one hand, it has a long history, connected with the formation of the first cities, where agriculture was the basic principle of urban planning to ensure the autonomy of the territory's resources [1]. However, in 21st century, urban agriculture is most often seen as an innovative practice with multifunctional potential in promoting urban sustainability and regeneration [2]. Therefore, the aim of this study is to identify the directions in which urban agriculture promotes innovation in Latvia.

The practicing agriculture in cities has become very trendy, and the interpretations are also becoming more diverse. For the case study of Latvia, the aspect of agriculture is focused on food production, which has the greatest potential for multifunctionality and which corresponds to the definition and delimitation of most research and international organizations, such as the UN, the World Bank and others. Urban agriculture fulfils a group of several functions, which can be classified into economic, social, political, environmental and technological [2], where it is possible to identify the potential of practice in promoting innovation in each of them. The 21st century is an era in which there are a lot of challenges, and sometimes only innovation can be the answer to them and the possibilities of solutions, striving for a balanced sustainability in both the economic, environmental and social dimensions [3]. Urban agriculture primarily affects the challenges associated with adverse climate change in the context of urbanization risks, the crisis of social cohesion and the territorial balance of resource creation and consumption [4]. The innovations promoted by urban agriculture do not offer universal solutions, but impulses that have far-reaching implications in the cogwheeling of today's intensified processes.

Innovation is essentially the creation of new value. In the analysis of the functions of urban agriculture in the case of Latvia, it can be identified that the highest potential is for social functions, however, there is also a high potential for the function of technological innovation, showing that urban agriculture is a practice that can promote innovation [2]. This study identifies four directions of innovation: technologies and adaptation of space; business; linkages; research. In each of them, innovation in urban agriculture is a response to existing challenges and conditions - it is not a solution to problems, but it is a search for opportunities and solutions.

Urban agriculture is an expensive practice. Not only because the costs of land and labour resources are relatively higher in the urban environment, but also because the limited space

possibilities force the search for new technological solutions [5]. Such as vertical irrigation systems, aquaponics, technologies for indoor cultivation, as well as the creation of portable systems and the implementation of permaculture principles. The need to adapt to a limited space promotes the diversification of agricultural approaches, and the resulting space adaptation innovations have developed the idea of agritecture - making food cultivation a part of urban architecture [6]. Urban agriculture helps to find opportunities for urban regeneration - it not only promotes biological and landscape diversity, but also the creation of a multifunctional urban space.

Entrepreneurship may have one of the biggest urban agriculture's potentials for promoting innovation, as the basic question is about creating an innovative business model. Urban agriculture in Latvia is characterized by the micro-agricultural approach, therefore it is essential to look for the commercial value that can be achieved under the existing conditions. It is a common practice in the world to associate urban agriculture with restaurant, culinary education and accommodation business, of which there are several examples in Latvia as well. The directions of a narrower business target audience are related to franchising and leasing opportunities, which in Latvia is realized by renting containers adapted for crop cultivation. Business innovations in urban agriculture are dominated by the search for links, cooperation and communication - between sectors, between types of activity, between companies. And urban agriculture promotes, diversifies and creates new value at different levels of linkages - between people, nature, an awareness of the value of food systems. Urban agriculture is a platform for creating new communication channels - between neighbours, generations, companies and educational institutions or communities. After all, urban agriculture innovates the interaction between human and nature.

A dissertation in social sciences on the topic of urban agriculture has been developed in Latvia in 2023 [4], however, it is necessary to develop research in the directions of other sciences as well. Researches in the European Union on urban agriculture have been carried out for a long time, but there are few of them in Latvia. Therefore, also as a research field, urban agriculture has a very important, innovative role - both because these studies are necessary for a more diverse analysis of aspects of practice, and also because there are still many topics for researchers to develop.

However, the greatest aspect of innovation promotion is the cumulative effect of all these four directions – creating innovations in one direction it creates innovations in others as well. And this is what urban agriculture is today - it is no longer just a practice of growing food for cities to be territorially autonomous unit, but a point of interaction between tradition and creativity, promoting the development of innovation.

References:

1. Dobeļe, M., Zvirbule, A. (2020). The concept of urban agriculture – historical development and tendencies. *Rural Sustainability Research*, 43 (338), 20-26. DOI: 10.2478/plua-2020-0003.
2. Dobeļe M., Dobeļe A., Zvirbule A. (2022). Multifunctionality of urban agriculture and its characteristics in Latvia. *Rural Sustainability Research*, 48 (348), 54-67. DOI: 10.2478/plua-2022-0016.
3. Schot J., Steinmueller E. (2018) Three frames for innovation policy: R&D, systems of innovation and transformative change. *Research Policy*, Vol 46, p. 1554-1567. DOI 10.1016/j.respol.2018.08.011.
4. Dobeļe M. Urbānās lauksaimniecības koncepti, potenciāls un attīstības perspektīvas Latvijā: promocijas darbs zinātnes doktora grāda zinātnes doktore (Ph.D.) sociālās zinātnēs iegūšanai. Jelgava: LBTU, 2023, 243 p. DOI: 10.22616/lbtuthesis/2023.010.
5. Dobeļe M., Zvirbule A., Dobeļe A., & Muska A. (2022). Factors affecting the development of urban agriculture in Latvia. *Research for Rural Development 2022: annual 28th International scientific conference proceedings, Jelgava, Latvia, 18-20 May, 2022*, 37, 158-165. DOI: 10.22616/rrd.28.2022.023.
6. Cooke Ph. (2021) Future Shift for “Big Things”: From Starchitecture via Agritecture to Parkitecture. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, Vol. 7 (236), <https://doi.org/10.3390/joitmc7040236>.

Dina Popluga

*Dr.oec. professor at Latvia University of Life Sciences
and Technologies Faculty of Economics and Social Development,
Latvia*

UNDERSTANDING AND CLASSIFICATION OF BIOECONOMY INNOVATION

Although the bioeconomy is growing rapidly, it is considered an early stage industry and needs innovation to gain momentum and increase value. Many authors point out that more investment in research, development of new products and services or more policy incentives are needed to make the bioeconomy more competitive. Although innovation is often mentioned in bioeconomy strategies and is considered one of the most important drivers of bioeconomy, current research in the field of innovation focuses more on a classical approach, explaining the difference between product and process innovation, but does not take into account the specificities that are important for the development of a wider and faster transition to bioeconomy. Also, there is a lack of a concise conceptual framework that would allow different types of innovation to be distinguished, especially those innovations that provide a transition to new thinking, new economic processes, behaviors, business models.

In this study, the author provides an insight into the most typical types of bioeconomy innovation that can be found in practice and contribute to the promotion of bioeconomy competitiveness. As the result of this study four main types of bioeconomy innovations were described: Substitute products; New processes; New products; New behaviour. It was revealed that Substitute products are innovation that helps replace fossil resources in products with renewable energy resources and plant-based resources. Typical example of this type innovation is packaging bag made of cotton. New processes are innovation that develops in a bio-based production process and causes incremental changes, improving the performance of an established process, or is disruptive, resulting in a new value chain, new processing options, like algae biorefinery plant. New products are innovation that creates new products that consist of biologically produced materials and have new functions. For example, biodegradable stents for medical manipulation. New behaviour is innovation that require a new way of doing things or are created by a new way of behaving. This type of innovation emerges in the case if company wants to optimize the ecological footprint of the product.

In general it was concluded that the goals of bioeconomy innovation are to alleviate societal problems and promote ecological benefits. It is usually a radical innovation, the main difficulty of which is market entry, as the main obstacle is the traditional, fossil resource-based economic system and way of thinking that exists and is ingrained in the public consciousness. Also, bioeconomy innovation is cost- and risk-intensive, so political regulation requires far-sighted and sophisticated strategic management that ensures the strategic renewal of economic systems. Understanding of bioeconomy innovation types and their emergence helps to better manage bioeconomy development process.

References:

1. Bröring S., Laibach N., Wustmans M. (2020) Innovation types in the bioeconomy. *Journal of Cleaner Production*, Volume 266, 121939, ISSN 0959-6526. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2020.121939>.
2. Dahlman C.J., Jorma R., Pekka Y.A. (2006) *Finland as a Knowledge Economy: Elements of Success and Lessons Learned*. Washington, DC: World Bank. Pieejams: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/7138> License: CC BY 3.0 IGO.
3. Levidow L., Birch K., Papaioannou T. (2013) Divergent paradigms of European agro-food innovation: the knowledge-based bio-economy (KBBE) as an R & D agenda. *Science, Technology & Human Values*, Vol. 38, pp. 94–125, 10.1177/0162243912438143.

4. Loorbach D., Wijsman K. (2013) Business transition management: exploring a new role for business in sustainability transitions. *Journal of Cleaner Production*, Vol. 45, pp. 20–28, 10.1016/j.jclepro.2012.11.002.
5. Philp J. (2018) The bioeconomy, the challenge of the century for policy makers. *New Biotechnology*, Vol. 40, pp. 11–19, 10.1016/j.nbt.2017.04.004.

Вонберг Т.В.

к.е.н., доцент

Ковальчук О.С.

здобувач вищої освіти

*Київський національний економічний університет імені В.Гетьмана,
Київ, Україна*

РОЗВИТОК УКРАЇНСЬКОГО HR-МЕНЕДЖМЕНТУ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

Сучасний український ринок праці стоїть перед викликами, які обумовлені численними як внутрішніми, так і зовнішніми чинниками. Різноманітність цих чинників, від геополітичних та економічних до соціальних і технологічних, визначає складність управління персоналом та вимагає постійного аналізу та адаптації стратегій управління кадрами.

Проведення дослідження світових трендів у сфері управління персоналом є ключовим для розуміння та адаптації міжнародного досвіду до української дійсності. Це не лише надає можливість використовувати найефективніші практики, а й допомагає прогнозувати майбутні тенденції розвитку ринку праці в Україні.

В розрізі означеного вище, метою даної роботи стало встановлення орієнтирів розвитку українського HR-менеджменту на основі аналізу світових трендів, що протягом останніх років спостерігаються у соціально-трудої сфері. Адже, детальне обговорення цих трендів та їх впливу на ринок праці в Україні допоможе визначити перспективи та стратегії подальшого розвитку управління персоналом у нашій країні. Впровадження сучасних підходів управління персоналом на українських підприємствах є важливим кроком для підвищення ефективності бізнес-процесів, отримання конкурентних переваг та створення сприятливих умов для розвитку.

Важливо зауважити, що виокремлені тренди не конфліктують один з одним, а взаємодоповнюються, що сприяє прискоренню реалізації HR-стратегії та досягненню стратегічних цілей компанії. Такий комплексний підхід до управління людським капіталом дозволяє компаніям ефективніше пристосовуватися до змін у сучасному бізнес-середовищі та забезпечує їхній успіх у майбутньому.

Управління персоналом на сучасних українських підприємствах стає все більш ключовим аспектом стратегічного розвитку. Ба більше, в умовах сучасної економіки, де люди вважаються найціннішим скарбом будь-якої компанії, ефективне управління персоналом є визначальним для досягнення конкурентних переваг та стійкого розвитку підприємств.

Цілком погоджуємося із думкою О.В.Захарової, яка в своїх наукових роботах зупинилася на таких ключових напрямках розвитку світового HR-менеджменту, як посилення командної роботи, цінність професійного досвіду, нагромадження людського капіталу через залучення та розвиток талантів, комплексні програми збереження здоров'я працівника, використання життєвого досвіду людини та лайф-коучинг [1].

Проаналізувавши численні наукові дослідження в царині означеної проблематики, зупинимося на основних орієнтирах розвитку українського HR-менеджменту.

Одним із основних орієнтирів розвитку на сьогодні залишається *діджиталізація*. Використання сучасних HR-технологій дозволяє автоматизувати рутинні процеси, зокрема, професійний добір, облік робочого часу, планування кар'єрного зростання тощо. Компанії, які вчасно не почали використовувати digital-можливості, вже значно програють тим, хто вчасно перебудувався [2].

Не менш важливим орієнтиром виступає *віддалена робота та гібридні моделі*. Пандемія COVID-19 прискорила впровадження віддаленої роботи, що перетворилося на новий стандарт для багатьох компаній. Гібридні моделі роботи, які поєднують офлайн та онлайн формат роботи, стають дедалі популярнішими. Управління такими командами потребує нових підходів до комунікації, підтримки мотивації та забезпечення продуктивності.

Також варто наголосити, що застосування *аналітики та великих даних (Big Data)* у сфері HR дозволяє компаніям приймати обґрунтовані рішення на основі об'єктивної інформації. Аналітичні інструменти допомагають прогнозувати плинність кадрів, визначати найкращих кандидатів на вакансії, оцінювати ефективність тренінгів та багато іншого. Використання даних допомагає зменшити суб'єктивність у процесі прийняття рішень та підвищити прозорість процесів.

Окремим орієнтиром варто виділити *зосередження на добробуті працівників*. Він стає ключовим елементом стратегії управління персоналом. Компанії все частіше інвестують у програми, спрямовані на покращення фізичного та психічного здоров'я своїх працівників. Це включає надання гнучкого графіку роботи, організацію спортивних заходів, психологічну підтримку та створення комфортних умов праці.

Сучасний бізнес потребує ефективних лідерів, здатних адаптуватися до швидких змін. Інвестування в *розвиток управлінських навичок*, тренінги з лідерства та програми менторства стають важливими елементами HR-стратегії. Компанії прагнуть вирощувати лідерів зсередини, що дозволяє зберігати корпоративну культуру та забезпечувати стабільність.

Нарешті, сучасні організації повинні бути *гнучкими та швидко адаптуватися до змін*. Це включає швидку реакцію на ринкові зміни, можливість швидко змінювати стратегії та процеси, а також залучення працівників до прийняття рішень. Гнучкість у роботі дозволяє компаніям залишатися конкурентоспроможними у швидкозмінному середовищі.

Отже, в умовах турбулентності, знання та розуміння світових трендів у сфері управління персоналом є важливими для сталого розвитку українського ринку праці. Аналіз цих трендів дозволяє компаніям визначити найефективніші стратегії управління кадрами та адаптувати їх до місцевих умов та потреб.

Література:

1. Захарова О. В. Світові тренди як орієнтири розвитку HR-Менеджменту в Україні. Збірник наукових праць ЧДТУ. 2022. Вип. 65. С. 33-36. URL: https://er.chdtu.edu.ua/bitstream/ChSTU/4155/7/32_45_%20%D0%97%D0%B0%D1%85%D0%B0%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%B0%20%D0%9E.%D0%92.pdf
2. Вонберг Т.В., Головка А.А. Тенденції розвитку рекрутингу персоналу через призму диджитал-інновацій. Інфраструктура ринку. 2020. №45. С. 79-82. URL: <https://doi.org/10.32843/infrastructure45-13>

Голубенко В.І.

аспірант

Нестерчук Ю.О.

д.е.н., професор

*Уманський національний університет садівництва,
Умань, Україна*

ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ЕКОЛОПЗАЦІЇ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

Сучасний світ стикається з нагальною необхідністю екологізації аграрного виробництва, що йде паралельно з питанням забезпечення продовольчої безпеки. На перший погляд, ці два завдання можуть здаватися суперечливими, але реалії нашого життя вимагають екологічного підходу до природного середовища, процесу виробництва агропродукції, а також до їх безпеки та якості. Тому екологізація аграрного виробництва має важливе значення для забезпечення сталого розвитку сільського господарства, збереження природних ресурсів і забезпечення економічної стабільності в сільській місцевості.

Наразі у світі активно розвивається і набуває популярності екологічне сільське господарство. Його мета полягає у виробництві сільськогосподарської продукції з мінімальним використанням хімічних речовин та з мінімальним негативним впливом на навколишнє середовище [1, С. 38]. Споживачі все більше готові платити вищу ціну за продукти, які є менш шкідливими для здоров'я.

Впровадження екологічних практик у сільському господарстві сприяє довгостроковій стійкості аграрного сектору. Використання природних методів підвищення родючості ґрунтів, збереження біорізноманіття та впровадження технологій, які знижують викиди парникових газів, не лише покращують екологічну ситуацію, але й забезпечують стабільність врожаїв у довгостроковій перспективі.

Крім того, екологізація аграрного виробництва сприяє розвитку сільгоспідприємств зокрема та сільських територій загалом, підвищуючи рівень зайнятості та забезпечуючи соціальну стабільність. Споживачі, які підтримують такі ініціативи, створюють попит на продукцію місцевих аграрних підприємств-виробників, що стимулює розвиток локальної економіки. Відповідно екологізація аграрного виробництва є не лише питанням екологічної відповідальності окремих підприємств, але й стратегічним економічним рішенням, яке сприяє підвищенню ефективності їх виробництва, відкриває нові ринки збуту, залучає інвестиції та забезпечує сталий розвиток сільських регіонів. Тому впровадження екологічних принципів у сільське господарство може принести значні економічні вигоди як на рівні окремих підприємств, так і на рівні суспільства в цілому.

Екологізація аграрного виробництва неможлива без застосування альтернативних, ресурсощадних екологічних технологій для виробництва сільськогосподарської продукції [2]. Особливе місце в екологізації сільського господарства належить розвитку екологічних систем господарювання, в т.ч. і розвитку органічного виробництва, яке набуло значної популярності у світі в останні роки. В Україні також виникають умови для розширення органічного сільського господарства.

Отже, екологізація аграрного виробництва є важливим кроком не тільки для збереження навколишнього середовища, але й для забезпечення стійкого розвитку аграрного сектору та підвищення якості життя на селі.

Література:

1. Бурляй А. П. Організаційно-економічні засади екологізації аграрної сфери економіки України: монографія. Умань: Видавець «Сочінський М. М.», 2019. 348 с.
2. Данкевич Є. М. Еколого-економічні аспекти сільськогосподарського виробництва. Вісник ЖНАЕУ. 2016. № 1 (54), т. 2. С. 245–255.

Грабарь Є.О.

аспірант

Херсонський державний аграрно-економічний університет

Швиданенко Д.В.

*завідувач сектору економічних досліджень відділу товарознавчих, гемологічних, економічних, будівельних, земельних досліджень та оціночної діяльності Кіровоградського науково-дослідного експертно-криміналістичного центру МВС України
Кропивницький, Україна*

НАПРЯМИ ВІДНОВЛЕННЯ АГРАРНОГО БІЗНЕСУ У ВОЄННИЙ ТА ПІСЛЯВОЄННИЙ ПЕРІОД

Важливим аспектом повоєнного відродження економіки України є відновлення стабільної роботи сільськогосподарського сектору, як на деокупованих територіях, територіях постраждалих від бойових дій, так і в Україні загалом. Навіть поза межами досяжності прямих наслідків бойових дій - руйнувань інфраструктури, забруднення сільськогосподарських угідь через уламки, снаряди, мінування, тощо, сільськогосподарські товаровиробники зазнали суттєвих втрат через блокування морських шляхів сполучення, порушення традиційних напрямків експорту продукції, імпорту добрив та посівних матеріалів, кормів та ін., зменшення обсягів експорту. Через ці обставини також зросла собівартість транспортування, відповідно знизилась конкурентоздатність українського експорту на міжнародних ринках, міжнародні ринки шукають альтернативу українській агропродукції.

Захоплення та блокада портів на Чорному і Азовському морях призвели до зменшення експорту сільськогосподарської продукції на 15,6%, що вплинуло не тільки на економіку України, але й на світові продовольчі ринки. Виробництво сільськогосподарської продукції зменшилося на 21,4%, що є свідченням зниження продуктивності галузі та зростання продовольчих ризиків [1].

Історично склалося, що аграрний сектор є основою економіки нашої країни, забезпечує такі важливі аспекти макроекономічної стабільності, як забезпечення населення країни доступними та якісними продуктами харчування (продовольча безпека), надходження іноземної валюти (позитивний вплив на платіжний баланс, зміцнення національної валюти), створення робочих місць, забезпечення сировинної бази для переробної промисловості, забезпечення попиту для машинобудівної, транспортної, нафтопереробної, будівельної та інших галузей тощо.

Стимулювання діяльності сільськогосподарських товаровиробників і відновлення аграрного бізнесу має бути пріоритетним напрямом спрямування ресурсів під час повоєнного відновлення економіки країни.

Основним механізмом підтримки агробізнесу в умовах війни та післявоєнного відновлення є безпосередня допомога з боку держави. Вона може здійснюватися у різних формах. Так в Україні є досвід прямої фінансової допомоги у вигляді субсидій, забезпечення необхідною технікою та матеріалами. В перший рік повномасштабного вторгнення було

створено «Державний аграрний реєстр» (ДАР), з допомогою якого надавалися субсидії на одиницю оброблюваних угідь у сумі 3 100 грн/га, бюджетна дотація на утримання корів у розмірі 5300 грн на одну корову, було розповсюджено 30 000 поліетиленових зернових рукавів, розповсюджено 105 комплектів техніки, кожний з яких складається із завантажувача, розвантажувача та бункера-перевантажувача для завантаження. Станом на 2024 рік, за допомогою «ДАР» втілюється програма підтримки «Окрема бюджетна субсидія на одиницю оброблюваних угідь (1 га.) на звільнених територіях», заявки планується приймати до 30 червня 2024 року [2].

Також важливим механізмом допомоги аграрному бізнесу з боку держави є створення умов для залучення фінансових ресурсів безпосередньо сільськогосподарськими товаровиробниками з боку фінансових, банківських установ, координація допомоги від міжнародних фондів, створення можливостей для доступного кредитування. На сьогодні в Україні здійснюється діяльність Фонду розвитку підприємництва (ФРП). Серед секторів господарської діяльності, які мають право на фінансування фонду (враховуючи проекти та програми ФРП, що профінансовані міжнародними фінансовими організаціями на сьогоднішній день), сільське господарство займає 48% в рамках господарської діяльності бенефіціарів ФРП. Підприємствами-бенефіціарами в рамках фінансової діяльності ФРП, серед інших, є існуючі та діючі сільськогосподарські підприємства:

- Мікро-, малі та середні сільськогосподарські підприємства;
- Більші сільськогосподарські підприємства до 27 грудня 2023 року [3].

Значним чинником стимулювання відновлення аграрного сектору з боку держави є адаптація податкового законодавства у сфері сільського господарства під виклики воєнного та повоєнного часу, надання податкових пільг для найбільш постраждалих регіонів. Наразі, на макроекономічному рівні фокус підтримки підприємств сільського господарства після перемоги та у подальші роки відновлення, буде спрямований насамперед на аграріїв прифронтових та деокупованих областей, адже саме вони її найбільше потребують. «У Верховній Раді фіналізуються зміни до Податкового кодексу України, які мають дозволити звільнити аграріїв від сплати багатьох податків, які прив'язані до обробітку земель, на деокупованих територіях, а також там, де велися бойові дії. Другий напрям – матеріальна допомога. Завдяки підтримці міжнародних партнерів зараз безоплатно пропонується отримати насіння, мінеральні добрива – перш за все прифронтовим областям, щоб все-таки аграрії, фермери мали змогу на максимальній площі виконати посівні роботи» [4].

Головною рушійною силою у відновленні діяльності сільськогосподарських товаровиробників та аграрного сектору в цілому від катастрофічних наслідків війни є держава, яка надає і має продовжувати надавати безпосередню допомогу та створювати умови для залучення коштів міжнародних партнерів, посилювати свою діяльність у цьому напрямку. Також необхідно розробляти, адаптувати вже існуючі закони і нормативно правові акти, з урахуванням потреб відновлення даного сегменту економіки. У цьому зв'язку важливим є запровадження механізму звільнення від оподаткування витрат сільськогосподарських товаровиробників на консультування та інформаційну допомогу дорадницьких служб [5, 6]. В Україні вже є досвід кризового менеджменту у 2022 році, на основі якого необхідно розбудовувати стратегію відновлення сільськогосподарського сектору як на деокупованих територіях так і по країні загалом.

Література:

1. Petrukha, Nina. Post-war restoration of the agricultural sector of the economy on the basis of the bioeconomy. *Ekonomichnyy analiz*, 2023, 33.4: 49-58. <https://doi.org/10.35774/econa2023.04.049>
2. Державний аграрний реєстр. Пряма допомога українським фермерам та агровиробникам. URL: <https://www.dar.gov.ua/>.
3. Система екологічного та соціального менеджменту ФРП. URL: <https://bdf.gov.ua/wp-content/uploads/2024/03/Systema-ekolohichnoho-ta-sotsialnoho-menedzhmentu-FRP.pdf>

4. Христенко Л.М., Ткаченко М.В. Питання організації повоєнного відновлення й розвитку агробізнесу на територіях зі спеціальним режимом господарювання. *Економічний вісник Донбасу*. 2023. № 1 (71). С. 47-54. Бібліогр.: 19 назв. DOI: [https://doi.org/10.12958/1817-3772-2023-1\(71\)-47-54](https://doi.org/10.12958/1817-3772-2023-1(71)-47-54)
5. Савченко В. М., Кононенко Л.В. Активізація діяльності дорадчих служб з метою відновлення аграрного сектору Херсонського регіону. Синергія науки і бізнесу у повоєнному відновленні Херсонщини: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (ХНТУ, 26–28 квітня 2023 р.) у 2-х т. ; Т. 2 / за ред. О.В. Чепелюк. Одеса: Олді+, 2023. С. 252-255
6. Савченко, В., Кононенко, Л., & Гай, О. (2023). Оподаткування сільськогосподарських товаровиробників: стан, проблеми та перспективи. *Економічний простір*, (186), 114-118. <https://doi.org/10.32782/2224-6282/186-20>

Дмитрук С.М.

к.е.н.

Журавель А.М.

здобувач вищої освіти

*Київський національний економічний університет імені В.Гетьмана,
Київ, Україна*

МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ В КОНТЕКСТІ СОЦІОЕКОНОМІЧНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

Загальновідомо, що мотивація персоналу - це сукупність чинників, які спонукають працівників до певної діяльності або певних результатів в роботі. Це певний внутрішній стан, який підтримує та направляє працівника на досягнення цілей організації. Мотивація може бути викликана бажанням досягти успіху, потребою у визнанні, цікавими завданнями, відчуттям відповідальності або матеріальною винагородою. Проте, ефективне управління мотивацією персоналу включає в себе розуміння потреб та інтересів конкретних працівників, а також створення сприятливого середовища для розвитку та задоволення їхніх потреб, застосування відповідних стратегій та інструментів для стимулювання та підтримки високої продуктивності та задоволеності працівників. Процес управління мотивацією дуже динамічний, і навіть практично ідеальна система мотивації потребує постійного перегляду, адже нові соціоекономічні реалії внесли та продовжують вносити свої корективи у мотиваційну політику компаній [1].

Останнім часом означений вище процес зазнав певних трансформацій, які переважно ґрунтуються на ідеї про те, що працівники - це не просто ресурси, а цінні та важливі члени команди, які прагнуть до розвитку та самореалізації. Замість того, щоб використовувати жорсткі методи контролю та стимулювання, роботодавці, які прагнуть залучити та втримати кращих працівників, повинні пропонувати їм гнучкі умови праці, можливості для розвитку та визнання їхніх досягнень [2, с. 333-334]. Варто з цим погодитися, адже у сучасних умовах нестабільності та невизначеності, логічно, що працівники все частіше очікують на гнучкість у тому, як і коли вони виконують свою роботу. Актуальним прикладом може слугувати поточна ситуація в Україні, адже наприклад через повітряні тривоги, відключення світла та інші несприятливі для своєчасного виконання роботи фактори, люди часто не в змозі приїхати на роботу або виконати певну роботу, тому роботодавцям надзвичайно важливо давати можливість гнучкого графіку роботи та умов праці для своїх підлеглих.

Серед сучасних тенденцій також можна відмітити зростання використання персонального (індивідуального) підходу до мотивації працівників [2, с.332-333]. Тобто замість того, щоб використовувати загальні методи мотивації, роботодавці все частіше впроваджують персоналізовані підходи, які враховують індивідуальні потреби та вподобання

кожного працівника. Це може включати в себе різноманітні можливості для професійного розвитку, а також визнання та винагороди, які відповідають інтересам конкретного працівника. І це, на нашу думку є доволі логічним, адже всі люди різні, і для деякого достатньою мотивацією буде побачити своє прізвище на стенді з написом “найкращий працівник місяця”, а когось це взагалі не буде ніяк мотивувати.

Варто також підсвітити, що на сьогодні в царині мотивації персоналу наявна тенденція щодо зростання значення нематеріальної мотивації, адже окрім грошей, працівників все більше мотивують такі фактори, як сенс роботи, можливість впливати на прийняття рішень, позитивна робоча атмосфера та можливості для саморозвитку. Тому роботодавці, які прагнуть залучити та утримати кращих працівників, повинні пропонувати їм не лише конкурентну зарплату, але й інші стимули, які роблять роботу цікавою та змістовною [3, с. 46-47].

На нашу думку, ця тенденція пояснюється тим, що матеріальна мотивація здатна стимулювати людей до роботи лише до певного моменту, адже отримуючи певну заробітну плату кожного місяця, людина звикає до цього і ефект задоволення від отримання цих грошей з кожним місяцем зменшується, а це безумовно має негативний вплив на процес мотивації до продуктивної праці. Саме тут на допомогу і приходять нематеріальна мотивація, яка здатна у довготривалій перспективі утримувати мотивацію персоналу, що безумовно матиме позитивний ефект для роботи підприємства.

Отже, як ми бачимо існує доволі багато сучасних тенденцій, які притаманні процесу мотивації персоналу сучасних компаній. Тому перед керівниками сьогодні стоїть важлива задача по впровадженню якомога ефективнішої системи мотивації, задля досягнення максимальної результативності своїх підлеглих, що як наслідок веде до успішної діяльності підприємства в цілому.

Література:

1. Вонберг Т. В., Мотчана Е. М. Динаміка мотиваційних важелів під впливом пандемії. *Проблеми економіки*. 2021. №3. С. 167–174. URL: <https://doi.org/10.32983/2222-0712-2021-3-167-174>
2. Романюк М. Д., Романюк Т. М. Вагомість впливу нематеріальних чинників на мотивацію персоналу підприємства. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону*. 2023. Т.1. № 19. С. 329–336. URL: <http://lib.pnu.edu.ua:8080/bitstream/123456789/17268/1/6934-%d0%a2%d0%b5%d0%ba%d1%81%d1%82%20%d1%81%d1%82%d0%b0%d1%82%d1%82%d1%96-20389-1-10-20230706.pdf>
3. Прохоровська С.А. Мотивація персоналу підприємств в умовах сучасних викликів. *Трансформаційна економіка*. 2023. №2 (02). с. 45-48. URL: <https://transformations.in.ua/index.php/journal/article/view/20/20>

Кравченко О.М.

аспірант

Васильченко М.І.

к.е.н., доцент

Національний університет «Львівська політехніка імені Юрія Кондратюка»,
Львів, Україна

МАРКЕТИНГОВИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

Сучасне сільське господарство стикається із численними викликами, такими як зміни клімату, обмеженість природних ресурсів та зростаючий попит на продукти харчування. Для

забезпечення сталого розвитку та конкурентоспроможності сільськогосподарські підприємства повинні активно впроваджувати інновації. Одним із найефективніших інструментів для цього є маркетинговий підхід, який дозволяє не тільки розробляти нові продукти та технології, але й успішно просувати їх на ринку.

До інновацій, які відіграють вирішальну роль у забезпеченні довгострокового успіху сільськогосподарських підприємств, належать:

- технологічні інновації – нові машини та обладнання для потреб сільського господарства, автоматизація процесів посіву та посадки рослин, збирання урожаю, обробітку ґрунту і навіть догляду за тваринами [2], використання дронів та роботів для обробки сільськогосподарських полів;
- біологічні інновації – розробка нових сортів рослин та порід тварин, використання біотехнологій для підвищення врожайності та стійкості до хвороб;
- організаційні інновації – нові методи управління та організації праці в сільському господарстві, впровадження системи точного землеробства.

Згідно результатів проведених нами наукових досліджень, маркетинговий підхід до управління інноваційним розвитком будь-якого сучасного сільськогосподарського підприємства базується на таких ключових принципах:

- орієнтація на ринок і споживача – сутність даного принципу вказує на необхідність проведення ринкових досліджень з метою вивчення потреб кінцевих споживачів та аналізу споживчих тенденцій, що визначають конкретні напрями розвитку внутрішнього сільськогосподарського ринку;
- аналіз конкурентного середовища – цей принцип передбачає необхідність вивчення діяльності конкурентів з метою виявлення їхніх сильних та слабких сторін, що може стати основою для розробки унікальних інноваційних рішень;
- використання маркетингових інструментів – цей принцип означає, що всі рекламні кампанії, PR-акції, цифровий маркетинг та інші подібні інструменти повинні сприяти популяризації інноваційних продуктів та послуг.

Розглянемо декілька прикладів досить відомих компаній у сфері сільського господарства, які успішно використовують у своїй діяльності маркетинговий підхід до управління власним інноваційним розвитком:

- Monsanto Company (США) – один із світових лідерів біотехнології рослин, що активно впроваджує генетичні модифікації рослин для підвищення врожайності та стійкості до хвороб. Використовуючи маркетинговий підхід, ця багатогалузева транснаціональна компанія ефективно просуває свої інноваційні продукти, проводить навчання для фермерів та активно співпрацює із науковими установами.
- John Deere (США) – компанія із майже двохсотлітньою історією, найбільший у світі виробник сільськогосподарської техніки. Завдяки ефективним маркетинговим стратегіям, компанія змогла значно розширити свою присутність на світовому ринку та створити стійкий імідж інноваційного лідера.
- AeroFarms (США) – компанія, що спеціалізується на вертикальному землеробстві, використовуючи інноваційні методи вирощування рослин у контрольованому середовищі. Завдяки ефективному маркетинговому підходу, компанія активно популяризує свої продукти як екологічно чисті та високоякісні, що дозволяє їй залучати широку аудиторію споживачів.

Загалом, маркетинговий підхід до управління інноваційним розвитком сільськогосподарського підприємства є необхідним інструментом для забезпечення сталого розвитку та конкурентоспроможності [2; 3], оскільки він дозволяє орієнтуватися на потреби ринку, ефективно використовувати конкурентні переваги та успішно впроваджувати нові продукти та технології.

Як підсумок, вважаємо за необхідне зазначити, що маркетинговий підхід до управління

інноваційним розвитком сільськогосподарського підприємства є ключовим фактором успіху в сучасному світі. Вже у найближчій перспективі такий підхід до управління інноваційним розвитком сільськогосподарських підприємств матиме ще більш важливе значення, насамперед, через зростаючу конкуренцію на сільськогосподарському ринку та реальну потребу у сталому розвитку. Активне впровадження сучасних цифрових технологій, зокрема, таких як Інтернет речей (IoT), блокчейн, штучний інтелект та великі дані (Big Data), дозволить оптимізувати важливі бізнес-процеси, підвищити ефективність управління та покращити взаємодію кожного товаровиробника з ринком. Використання дронів для моніторингу сільськогосподарських полів, сенсорів для контролю умов вирощування сільськогосподарських культур і рослин, та аналітичних платформ для прогнозування урожайності останніх може стати невід'ємною складовою маркетингового підходу. Водночас, розвиток інновацій, спрямованих на збереження природних ресурсів, зменшення викидів вуглецю у атмосферу та покращення якості ґрунтів, слід розглядати, як важливу складову стратегії сталого розвитку.

Література:

1. Бережна Ю.С. Сутність сталого розвитку сільського господарства. *Вчені записки Таврійського національного університету ім. В.І. Вернадського*. 2020. № 1. С. 35–41.
2. Стерхова С.А. Інноваційний продукт – інструменти маркетингу: монографія. Київ: Діло, 2019. 302 с.
3. Шубравська О.В. Інноваційні трансформації агропродовольчого сектора економіки: світові тенденції та вітчизняні реалії. *Економіка і прогнозування*. 2020. № 3. С. 90–102.

Кришун В.О.

магістр, 1 курс

Лижник Ю.Б.

*ст. викладач кафедри економіки та туризму
Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського,
Кривий Ріг, Україна*

ЕФЕКТИВНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ У МЕНЕДЖМЕНТІ ОРГАНІЗАЦІЙ

В сучасному світі, де технологічний прогрес стрімко розвивається, цифрові технології стають ключовим фактором у різних сферах життя, включаючи бізнес та управління організаціями. Під впливом цифрових інновацій, менеджмент організацій постійно трансформується, адаптуючись до нових вимог та можливостей, які пропонують ці технології. Отже, дослідження ефективності застосування цифрових технологій у менеджменті організацій є актуальним завданням, що вимагає детального аналізу та оцінки.

Перш за все, розуміння потенціалу цифрових технологій для покращення управління організаціями дозволяє виявити нові можливості для оптимізації бізнес-процесів, збільшення продуктивності та підвищення конкурентоспроможності. Це особливо важливо в умовах зростаючої конкуренції на ринку, де компанії постійно шукають способи покращення свого ринкового положення. Друге, розвиток цифрових технологій надає менеджерам доступ до великого обсягу даних і можливостей їх аналізу в реальному часі. Це дозволяє приймати обґрунтовані та швидкі рішення, базуючись на актуальних даних та прогнозах, що сприяє підвищенню ефективності управління.

Особливості менеджменту в умовах цифрової економіки обумовлені тим, що інформація стає своєрідною формою капіталу. Формування, накопичення і використання

Section 1. Current Trends in the Theory and Practice of Management in the Agricultural, Financial, Infrastructural and Other Sectors of the Economy in Terms of Socio-Economic Transformations

такого роду капіталу вимагає використання в практиці управління ефективних інструментів пошуку, обробки та аналізу управлінської інформації [1].

При цьому конкурентні переваги здобувають ті економічні суб'єкти, які не тільки мають доступ до необхідних даних для прийняття управлінських рішень, але й використовують ефективні технології їх обробки. Це дозволяє максимально точно оцінювати поточний стан ринку, враховувати вплив зовнішніх та внутрішніх факторів на діяльність організацій, а також здійснювати ефективне прогнозування розвитку, швидко реагувати та бути гнучкими.

Ефективність впровадження цифрових технологій може бути оцінена за допомогою ключових показників ефективності (КПІ), таких як продуктивність, швидкість прийняття рішень, рівень задоволеності клієнтів та інші. Практичні приклади з різних галузей демонструють, як цифрові технології можуть змінити підхід до управління та покращити результати діяльності організацій.

Якщо розширити коло показників, то їх можна класифікувати за такими критеріями, які наведені у таблиці 1.

Таблиця 1 – Класифікація показників КПІ

Клас	Назва показника	Стратегічна мета
Ефективність діяльності підприємства (управління фінансами)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Динаміка прибутковості та грошового потоку; 2. Платіжна дисципліна з дебіторської та кредиторської заборгованостей; 3. Частка доходу від нових продуктів чи послуг; 4. Прибутковість одного співробітника; 5. Частка неприбуткових клієнтів; 6. Рівень доходу на одного співробітника; 7. Середні витрати на клієнта. 	Підвищення прибутковості та ефективності операцій
Ефективність технологій (технологічних процесів)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Технологічна доступність; 2. Частка технологічних інновацій та справних виробничих потужностей; 3. Ефективність виробництва нових продуктів; 4. Загальна продуктивність логістики; 5. Динаміка виробництва нових продуктів; 6. Ефективність виконання плану по виробництву; 7. Ефективність виконання проектів. 	Впровадження інновацій, підвищення ефективності операцій
Ефективність управління людським капіталом	<ol style="list-style-type: none"> 1. Коефіцієнт завантаження персоналу; 2. Рівень задоволеності персоналу; 3. Продуктивність праці; 4. Рівень плинності персоналу; 5. Частка висококваліфікованих працівників; 6. Рівень ефективності підвищення кваліфікації; 	Підвищення продуктивності праці, прибутковості та ефективності операцій
Ефективність бізнес-процесів (ефективність менеджменту)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Частка підприємства на ринку 2. Ефективність виробничого циклу 3. Показник наявності асортименту за інноваціями 4. Динаміка ціноутворення 5. Моніторинг виконаних проектів 6. Частка втрат: брак, простої, перерви і т.ін. 7. Динаміка залучених клієнтів 	

Продовження таблиці 1

Клас	Назва показника	Стратегічна мета
Управління кредитоспроможністю підприємства (фінансової незалежності та ділової репутації)	1. Коефіцієнт фінансової незалежності; 2. Динаміка власного капіталу, майна підприємства та резервів; 3. Рівень кредитоспроможності; 4. Гудвіл; 5. Виконання плану розвитку компанії; 6. Частка кредитів у зобов'язаннях підприємства.	Підвищення фінансової надійності компанії, прибутковості та ефективності операцій

Джерело: систематизовано авторами на основі [2]

Для забезпечення успішного впровадження цифрових технологій у менеджменті організацій важливо розробити стратегію, що включає участь керівництва та персоналу в процесі цифрової трансформації, а також управління змінами. Забезпечення кібербезпеки та управління ризиками також є ключовими аспектами цього процесу. Таким чином, цифрові технології відіграють важливу роль у сучасному менеджменті організацій, забезпечуючи оптимізацію бізнес-процесів, підвищення продуктивності та конкурентоспроможності. Ефективне впровадження та використання цих технологій дозволяє компаніям адаптуватися до нових умов ринку та забезпечувати своє стале зростання.

Література:

1. Зварич Л. В. Актуальні питання менеджменту організації в умовах цифрової економіки. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*: зб. наук. праць; за ред.: В.В. Коваленко (голов. ред.). Одеса: Одеський національний економічний університет. 2021. № 9-10 (286-287). С. 168-177.
2. Поліщук Є. А., Іващенко А. І. Методика розрахунку ключових показників ефективності (крі) використання різних фінансово-кредитних інструментів підприємствами мсб. *Ефективна економіка*. 2019. № 2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6879> (дата звернення: 29.05.2024)

Кузь Т.І.

к.е.н., асистент

Малюта Л.Я.

д.е.н., професор, професор

Тернопільський Національний технічний університет імені Івана Пулюя,
Тернопіль, Україна

ВПЛИВ ФАКТОРІВ НА ФОРМУВАННЯ ІМІДЖУ ДЕСТИНАЦІЇ В УКРАЇНІ

Для формування іміджу дестинації в Україні варто враховувати різноманітну кількість факторів: від спеціалізації дестинації до наявності у неї коштів на PR-кампанію. Дестинація – це досить складний об'єкт, на який мають вплив багато факторів, що характеризують як саму дестинацію, так і ситуацію довкола неї.

Фактори, що впливають на формування іміджу дестинації в нашій державі, перегукуються з тими факторами, які мають вплив на споживчу поведінку туристів, оскільки імідж дестинації як результат її сприйняття є одним з основних двигунів та орієнтирів у процесі вибору дестинації.

Початковий підхід до класифікації факторів поділяє їх на об'єктивні та суб'єктивні.

До об'єктивних факторів можна віднести ті, що пов'язані з характеристиками самої

дестинації та відповідною маркетинговою активністю. Варто зазначити, що імідж часто має лише опосередковане відношення до реальності. Важливими є не самі характеристики дестинації, а те, як вони сприймаються споживачами. Туристи, на підставі однієї характеристики, можуть сформувати цілий комплекс уявлень.

До *об'єктивних* факторів можемо віднести наступні:

1. Фактори, пов'язані з туристичною привабливістю території:

- наявність та характер туристичних атракцій;
- рівень сервісу. Оскільки, інформація про рівень сервісу швидко розповсюджується серед туристів;
- інфраструктура;
- "посередники". Туроператори та турагенти, просуваючи свої турпродукти, значно впливають на імідж дестинації;
- географічні та природно-кліматичні фактори: клімат, природні ландшафти, флора та фауна. Географічні та природно-кліматичні фактори часто є тією невеликою інформацією, на основі якої можна сформувати цілі іміджеві конструкції дестинацій. На імідж дестинації може вплинути географічна віддаленість території. Для одних споживачів це сформує уявлення про екзотичність, а в інших – зв'язок із недоступністю;
- масова культура – відображення дестинації у фільмах, книгах, піснях тощо;
- інтенсивність та характер маркетингової політики дестинації;
- особливі події, що відбуваються на території дестинації.

2. Зовнішні чинники. До них можна віднести політичні, економічні, культурний та соціальний розвиток, безпечність. До зовнішнього впливу на імідж туристичної дестинації в Україні можна віднести негативні фактори (війна, конфлікти, тероризм, епідемії, злочинність, політична та економічна нестабільність тощо) та позитивні (досягнення регіону у різних галузях: спорті, науці, мистецтві, економіці; успіх відомих діячів регіону у відповідних сферах, комерційний успіх окремих брендів товарів, що походять з даного регіону, непередбачувані події).

3. Імідж дестинації вищого рівня. Вплив цього фактора тим вагоміший, чим сильніший бренд і стійкіший імідж. Імідж туристичної дестинації нерозривно пов'язаний із загальним іміджем території, що включає соціально-економічний, діловий, політичний, правовий, інвестиційний та інші аспекти.

Суб'єктивні фактори пов'язані з особистісними якостями людини. Оскільки, імідж – результат сприйняття та трактування інформації про територію у поєднанні з власним досвідом та враженнями, то процес відділення, сприйняття та трактування інформації є індивідуальним і залежить від різних особистих параметрів. Це як демографічні, так і психографічні фактори:

- вік;
- освіта;
- стиль життя;
- національність;
- сімейний статус;
- соціальне та культурне оточення;
- мотивація та очікування;
- попередні відчуття та досвід, що пов'язані з дестинацією;
- порівняння з іншими дестинаціями.

Наступний підхід пропонує класифікувати фактори, що впливають на імідж дестинації в нашій державі, часові.

1. «Умовно-статичні» – тобто ті, що ніколи не змінюються або уже залишилися в минулому (культурна спадщина, історичні події, природні ресурси, географічне положення).

2. «Умовно-динамічні» – тобто ті, які мають вплив на сьогоднішній день:
 - «некориговані умовно-динамічні» соціологічні фактори (гостинність населення, моральні аспекти);
 - «кориговані умовно-динамічні» інституційні фактори: правовий простір, зовнішньополітична та економічна діяльність країни, стійкість економіки, система безпеки.
3. Очікувані у майбутньому (наприклад, вступ до Євросоюзу, проведення Олімпіади та ін.).

Отже, фактори по різному впливають на імідж туристичної дестинації в Україні. Адже, саме різноманітні комбінації, сила прояву дають ефективний результат на імідж дестинації в очах різних людей, країн та часів.

Кузьменко Є.О.

*аспірант кафедри менеджменту
Міжрегіональна Академія управління персоналом,
Київ, Україна*

МОДЕЛІ СПІВПРАЦІ БІЗНЕСУ ТА ДЕРЖАВИ В КОНТЕКСТІ СУЧАСНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

В останні роки в усьому світі спостерігається тенденція до зміцнення співпраці між владою та бізнесом. Системи взаємодії між державою і бізнесом функціонують по-різному в різних країнах. Навіть у країнах з розвиненими ринками існує значна кількість відмінностей. Ці відмінності зумовлені такими факторами, як історичний характер відносин між суспільством і державою, традиції вирішення ділових конфліктів, різні типи економічної поведінки населення, рівень політичної культури та розподіл ресурсів між різними інститутами [2].

Аналіз ключових особливостей і перспектив розвитку моделей взаємовідносин між державою, бізнесом і суспільством в умовах сучасних трансформацій набув особливої актуальності.

У сучасному політичному просторі діють дві принципово різні моделі взаємодії бізнесу та держави: плюралістична і неокорпоратистська. Ці моделі відображають основні підходи до просування інтересів великого бізнесу, де ключовою розмежувальною ознакою є роль держави. Однак жодна з цих моделей не функціонує в чистому вигляді [5]. Конкретні приклади в світі зазвичай представляють собою поєднання та переплетення обох моделей, хоча в кожному випадку можна простежити переважання однієї з них над іншою. Плюралістична модель базується на тому, що суспільна система та її складові елементи знаходяться в координаційній залежності, тому виключається домінуюча роль якоїсь однієї частини системи [1]. Відтворення цілісного життя суспільства можливе лише за участю всіх типів і видів суспільного виробництва, хоча між ними можуть існувати субординаційні зв'язки. Матеріальне виробництво створює продукти, необхідні для життєзабезпечення, від яких залежить не лише функціонування суспільства, але й фізичне виживання кожного індивіда. Таким чином, всі інші види суспільного виробництва повинні сприяти його оптимізації та розвитку. Для плюралістичної моделі характерна діяльність держави, спрямована на інтереси всього суспільства. Таким чином, основними ознаками плюралістичної моделі взаємодії бізнесу та держави є: існування численних груп тиску та груп інтересів, що конкурують між собою за вплив на політику; держава залишається незалежною від цих груп, виступаючи у ролі арбітра; групи інтересів можуть висувати свої пропозиції державі, деякі з яких можуть бути інституціоналізовані [2].

У другій половині ХХ століття в соціально-політичних вченнях поняття корпорації стало центральним об'єктом наукових досліджень і розробок, що призвело до підвищення уваги до його взаємодії з державою. Корпорація розглядається як відносно замкнута економічна структура, яка в процесі свого розвитку набуває певної політичної ролі. Ця роль може виражатися як у прямому впливі на політику, так і у створенні правил гри для багатьох учасників, що нагадують політичні. На цій основі виникли популярні теорії корпоративної держави, згідно з якими корпорації в сучасному суспільстві замінюють функції держави і стають новими формами громадянського союзу. Отже, можна говорити про вторгнення корпорацій у сферу інтересів держави [4]. Проте основний інтерес корпоративних утворень залишається в межах економічної сфери: це боротьба за володіння ресурсами, їх розподіл та перерозподіл.

Отже, неокорпоратистська модель взаємодії між бізнесом і державою сформувалася в контексті різних культурно-історичних особливостей і має наступні характеристики:

- нова система політичної економії, відмінна від капіталістичної та соціалістичної, базується на державному спрямуванні переважно приватизованої промисловості згідно з ідеологічними принципами єдності, порядку та успіху;
- форма держави, яка розвивається в капіталістичному суспільстві одночасно з парламентаризмом (корпоративізм здійснює функціональне представництво);
- відмінна від плюралістичної форма опосередкування інтересів, за якої обмежена кількість ієрархічно впорядкованих монополістичних організацій представляє інтереси своїх членів у ході переговорів та втілює в життя їхню внутрішню політику.

Держава в неокорпоратистській моделі виступає важливим економічним агентом, який забезпечує розробку та дотримання загальних правил гри, а також розглядається як сила, що несе великі соціальні зобов'язання перед суспільством загалом, тому має право висувати відповідні вимоги до бізнесу [4].

Аналіз ключових моделей взаємодії бізнесу та держави вказує на їх формування в різних культурних, економічних та соціальних умовах, кожна з яких має власні переваги й недоліки. У ХХІ столітті серед представників міжнародного бізнесу набуває популярності думка, що англоамериканська (плюралістична) модель або окремі її аспекти, такі як високий рівень прозорості компаній та увага до захисту інвесторів, створюють більш сприятливі умови для розвитку бізнесу. Тому вивчення моделей взаємодії між приватним сектором та державою має важливе значення для розуміння подальших перспектив розвитку вітчизняної економіки.

Література:

1. Колот А.М., Поплавська О.М. Держава і бізнес: новітні тенденції взаємодії та забезпечення стійкого розвитку // Соціально-трудові відносини: теорія та практика. Зб. наук. праць. Київ. ДВНЗ КНЕУ імені Вадима Гетьмана. №2(12)/2016. С.6-29.
2. Розанвалон П. Демократична легітимність. Київ. Києво-Могилянська академія, 2009. 287 с.
3. Про соціальне підприємництво. URL: <http://socialbusiness.in.ua/index.php/baza-znan/biblioteka-sotsialnoho-pidpriyemtsia/81-prosotsialne-pidpriyemnytstvo>
4. Market Update Review of the European PPP Market in 2014 /European PPP Expertise Centre, 2014 p. URL: <http://www.eib.org/epec/index.htm>
5. World PPI Database. URL: <http://ppi.worldbank.org/snapshots/country/Ukraine>

Матвієнко С.В.

канд. екон. наук,
ІЗВО «МКУ ім. Пилипа Орлика»,
Миколаїв, Україна

РИЗИК-ОРІЄНТОВАНИЙ ПІДХІД ЯК ПРОТИДІЯ ФОРМУВАННЮ ПРОБЛЕМНИХ КРЕДИТІВ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ УКРАЇНИ

Ризик-орієнтований підхід – це стратегія управління, яка спрямована на ідентифікацію, оцінку і керування ризиками, пов'язаними з кредитними операціями, з метою запобігання формуванню проблемних кредитів. В контексті банківських установ України цей підхід стає особливо важливим, оскільки він дозволяє банкам мінімізувати фінансові втрати та зберігати стійкість фінансової системи. Основні принципи ризик-орієнтованого підходу включають:

1. Ідентифікація ризиків є першим кроком у ризик-орієнтованому підході до управління. Цей процес полягає у визначенні потенційних загроз та можливостей, які можуть вплинути на досягнення цілей організації. Основна мета ідентифікації ризиків – ретельно вивчити середовище, в якому функціонує організація, та виявити фактори, що можуть призвести до негативних наслідків.

Етапи ідентифікації ризиків:

1. *Аналіз середовища* – ретельне вивчення зовнішнього та внутрішнього середовища організації для виявлення потенційних загроз та можливостей.

2. *Визначення загроз* – ідентифікація конкретних подій або умов, які можуть призвести до виникнення ризику для організації. Це можуть бути фінансові, технологічні, економічні, політичні або природні фактори.

3. *Оцінка впливу* – аналіз вірогідності виникнення кожної загрози та її можливого впливу на діяльність організації. Це допомагає визначити, наскільки серйозним є кожен ризик та які ресурси потрібні для його управління.

4. *Категоризація ризиків* – ризики можна класифікувати за різними критеріями, такими як природа загрози, вірогідність виникнення, потенційний вплив тощо. Це допомагає організації спрямовувати свої ресурси на найбільш значущі ризики.

5. *Запис ідентифікованих ризиків* – важливо документувати всі ідентифіковані ризики, вказуючи їхній характер, вірогідність та потенційний вплив. Це створює основу для подальшого управління ризиками.

Ідентифікація ризиків є ключовим етапом у будь-якій системі управління ризиками, оскільки вона дозволяє організації розуміти своє оточення та підготуватися до можливих негативних наслідків. Вона є основою для подальших етапів управління ризиками, таких як оцінка, контроль та мінімізація ризиків.

2. Оцінка ризиків – це процес визначення потенційного впливу та ймовірності виникнення ризиків, ідентифікованих на попередньому етапі, на цілі організації або проекти. Цей процес дозволяє краще розуміти потенційні загрози та можливості та розробляти стратегії для їх управління. Етапи оцінки ризиків:

- *оцінка вірогідності* – визначення ймовірності виникнення кожного ідентифікованого ризику. Це може бути висока, середня або низька ймовірність в залежності від наявних даних та експертної оцінки.
- *оцінка впливу* – визначення потенційного впливу кожного ризику на цілі організації або проекту у випадку його виникнення. Це може бути великий, помірний або незначний вплив.

- *оцінка ризику* – шляхом комбінування оцінок вірогідності та впливу, кожному ризику присвоюється загальна оцінка ризику. Це дозволяє визначити, наскільки серйозним є кожен ризик для організації.
- *ранжування ризиків* – оцінені ризики ранжуються за їхньою загальною оцінкою ризику, щоб визначити, які з них є найбільшими пріоритетами для подальшого управління.
- *аналіз сукупності ризиків* - оцінка взаємозв'язку та кумулятивного впливу різних ризиків на організацію або проект. Це допомагає визначити загальний рівень ризику та розробити стратегії управління ризиками.
- *документування оцінок* – всі оцінки ризиків повинні бути детально задокументовані для подальшого використання у процесі управління ризиками та звітності.

3. Керування ризиками – це систематичний процес ідентифікації, оцінки, контролю та мінімізації ризиків, що можуть вплинути на досягнення цілей організації або проекту. Ефективне керування ризиками дозволяє забезпечити стійкість та надійність діяльності, запобігаючи можливим негативним наслідкам.

Основні методи керування ризиками:

- *уникнення ризику* – зменшення експозиції до ризику шляхом уникнення або усунення дій, які можуть призвести до його виникнення.
- *прийняття ризику* коли вплив ризику невеликий або коли вартість управління ризиком перевищує його потенційний вплив.
- *зменшення ризику* – застосування заходів для зниження ймовірності виникнення ризику або його впливу, наприклад, захист від технічних атак або страхування.
- *передача ризику* – передача частини або всього ризику іншій стороні, наприклад, за допомогою страхових полісів або угод про зовнішнє управління ризиками.

4. Моніторинг та контроль: банки повинні систематично моніторити кредитний портфель, вчасно виявляти можливі проблеми та реагувати на них, вживаючи відповідних заходів для зменшення ризиків невиклат.

5. Адекватність резервування: банки повинні мати адекватні резерви для покриття можливих втрат від невиклат по кредитах, враховуючи рівень ризику кожного кредиту та загальний ризик кредитного портфеля.

Реалізація ризик-орієнтованого підходу дозволить банкам зменшити ризик формування проблемних кредитів шляхом покращення якості кредитного портфеля та ефективного управління фінансовими ризиками. Такий підхід сприятиме підвищенню стійкості банківської системи та покращенню її репутації як надійного фінансового посередника.

Міценко В.К.

здобувач третього (освітньо-наукового) рівня

Аверчева Н.О.

*доцент кафедри соціальних та поведінкових наук
Херсонський державний аграрно-економічний університет,
Херсон-Кропивницький, Україна*

РЕАЛІЗАЦІЯ ПОТЕНЦІАЛУ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ У ВІДНОВЛЕННІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Фермерські господарства на сьогодні виступають найбільш стійкою формою підприємництва в аграрному секторі економіки. Їх роль зростає у світлі необхідності

відновлення економічного розвитку в Україні в післявоєнний період. Тому оцінка їх потенціалу є важливою складовою реалізації стратегічних напрямів розвитку сільського господарства. Наразі Міністерство аграрної політики та продовольства України спільно з проектом ЄС «Інституційна та політична реформа дрібномасштабного сільського господарства в Україні» (IPRSA) презентували і запропонували до обговорення Стратегію розвитку сільського господарства та сільських територій в Україні на період до 2030 р., яка буде прийнята до кінця 2024 р. В реалізації стратегічних цілей важлива роль відведена малим формам підприємництва в сільському господарстві [1].

Реалізація потенціалу фермерських господарств важлива у напрямі стабільного розвитку сільських територій, підвищення ефективності використання земельних ресурсів, забезпеченні якості продовольчого забезпечення, у розвитку сфери переробки та впровадженні інновацій.

Фермерські господарства у довоєнний період постійно нарощували свій потенціал, підтвердженням цього є збільшення їх частки у виробництві основних видів продукції рослинництва. Якщо у 2000 р. вони виробляли 5,1 % зерна, 10,0 % соняшнику, 1,4 % овочів, 0,3 % плодів і ягід, то у 2021 р. обсяги виробництва зросли до 16,5 % виробництва зерна, 20,2 % соняшнику, 2,4 % овочів та 7,2 % плодів і ягід (табл. 1).

Таблиця 1 – Частка фермерських господарств у виробництві продукції рослинництва, у відсотках до загального обсягу

Культури	Роки								Відхилення 2022 р. 2000 р.
	2000	2005	2010	2015	2019	2020	2021	2022	
Культури зернові та зернобобові	5,1	10,7	12,0	12,7	15,3	14,9	16,5	15,6	+10,5
Соняшник	10,0	15,6	17,8	19,4	20,3	18,8	20,2	18,3	+8,3
Картопля	0,3	0,4	0,9	0,6	0,5	0,5	0,6	0,5	+0,2
Культури овочеві	1,4	2,1	2,6	3,1	3,0	3,0	2,4	1,3	-0,1
Культури плодові та ягідні	0,3	0,6	2,1	3,2	4,7	4,5	7,2	7,1	+6,8

Джерело: складено на основі [2].

Слід відзначити, що перший рік війни спричинив найбільше скорочення виробництва овочів у фермерських господарствах, у довоєнний період вони виробляли 2,4 - 3,0 % овочевої продукції, а у 2022 р. – лише 1,3 %. Частка у виробництві зерна зменшилася також на 0,9 %, соняшнику – на 1,9 %.

У фермерських господарствах рівень урожайності сільськогосподарських культур дещо нижчий, порівняно з підприємствами. Проте по основних групах культур за період 2000-2022 р. урожайність значно зросла: по зернових та зернобобових культурах у 2000 р. урожайність була 15,8 ц/га, а у 2021 р. – 50,4 ц/га; соняшник забезпечив приріст від 10,2 до 23,6 ц /га; овочі – від 88,3 до 346,7 ц /га (рис. 1). Це є свідченням того, що фермерські господарства підвищують культуру та використовують інтенсивні методи у землеробстві: активно використовують нові високоврожайні сорти і гібриди рослин, засоби їх захисту від шкідників і хвороб, технології обробітку ґрунту.

Як свідчить динаміка урожайності 2022 р. відзначився значним спадом врожайності основних культур, що привело до скорочення обсягів виробництва і зниження доходів фермерських господарств. Втрати від війни негативно позначилися на діяльності фермерських господарств: зруйновані виробничі приміщення, зерносклади; знищена техніка; заміновані поля і втрати продукції – це далеко неповний перелік негативних наслідків російської окупації.

Section 1. Current Trends in the Theory and Practice of Management in the Agricultural, Financial, Infrastructural and Other Sectors of the Economy in Terms of Socio-Economic Transformations

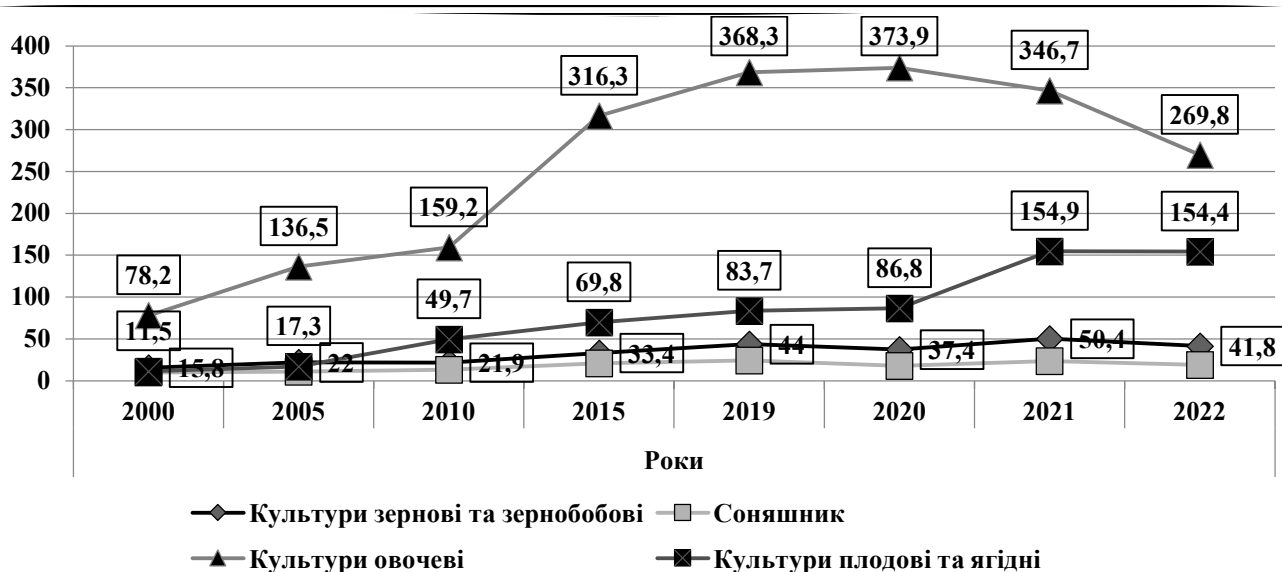


Рисунок 1 – Урожайність основних культур у фермерських господарствах, ц /га

У післявоєнний період їм доведеться консолідувати зусилля, залучати інвестиційні ресурси для відновлення матеріально-технічної бази, інфраструктурних об'єктів. Важливо визначитися із новими викликами ринку, змінити виробництво і адаптувати діяльність до нових умов. Запорукою успіху повинні бути інноваційні технології виробництва і реалізації продукції.

В період відбудови економіки ФГ повинні реалізувати свій потенціал, взяти на себе роль інноваційних платформ для реалізації проектів розбудови сфери переробки сільськогосподарської продукції, розвитку тваринництва, овочівництва, садівництва і виноградарства, тобто галузей агарного сектору, які потребують дбайливих господарських рук і креативного підходу. Саме такі риси притаманні фермерам, які набули за роки реформ не тільки технологічних знань і досвіду ведення господарської діяльності, а й стійкості до кризових процесів, здатності знайти вихід із найскладнішої ситуації, адаптації до мінливих ринкових умов.

Література:

1. Офіційна сторінка Міністерства аграрної політики та продовольства України. URL: <https://www.facebook.com/mapfu2021> (дата звернення 12.05.2024).
2. Статистичний щорічник України за 2022 рік. / За редакцією Вернер І. Є. К.: Державна служба статистики України., 2023. 387 с.
3. Аверчева Н.О., Аверчев О.В. Напрями підвищення ефективності використання земельних ресурсів у фермерських господарствах. *Економіка і держава*. 2020. №5. С. 15-22.

Наталія Носова

*провідний інженер,
ДУ «Інститут ринку і економіко-екологічних досліджень НАН України»,
Одеса, Україна*

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ МЕНЕДЖМЕНТУ АГРОПРОДОВОЛЬНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ У КОНТЕКСТІ ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ

Існуюча сьогодні на міжнародних ринках конкуренція і залежність України від імпортової аграрної продукції ставлять під загрозу внутрішній сільськогосподарський сектор, економічну безпеку країни, яка внаслідок ведення воєнних дій і ускладнення логістичних ланцюгів постачання, руйнування складських приміщень має серйозно замислитися над імпортозаміщенням, яке здатне забезпечити внутрішні потреби населення.

Останніми роками на внутрішньому ринку спостерігається така негативна тенденція, коли власний попит споживачів задовольняється не за рахунок продуктів вітчизняного виробництва (хоча для цього є сприятливі природно-кліматичні умови, родючі землі, наявність трудових ресурсів), а за рахунок збільшення імпорту, що негативно впливає не лише на торгівельний баланс, внаслідок чого спостерігається від'ємне сальдо, а й на відсутність надходжень до державного бюджету, що стримує можливості відтворення власного споживчого ринку. У довоєнний період експортно-імпортні постачання овочевої продукції характеризувались різноспрямованістю та суттєвими коливаннями за обсягами товарних потоків. Провідною тенденцією стало інтенсивне нарощування обсягів імпорту, загальне збільшення якого у 2021 р. порівняно з 2015 р. у натуральному вимірі становило 8,21 разів проти 1,41 разів у експорті; у вартісному вимірі, відповідно, 4,31 рази по імпорту та 1,62 разів по експорту [1]. У 2022-2023 роках така тенденція зберігалася.

За перший воєнний рік (2022 р.) змінилась структура посівних площ та обсягів виробництва, що головним чином обумовлено окупацією переважної частини території Херсонської та Запорізької областей – провідних в Україні з виробництва овочів відкритого ґрунту. Компенсацію товарного дефіциту забезпечував зростаючий імпорт. У першому півріччі 2023 р. тільки в межах товарної групи «борщовий набір», не враховуючи картоплю, обсяги імпорту становили 93,9 млн. дол., тобто майже стільки, скільки за весь 2021 рік (94,8 млн. дол.) [2].

Слід відзначити, що за оцінкою експертів, внаслідок ведення воєнних дій Україна несе величезні збитки в аграрному секторі, сума яких станом на січень 2024 року досягла майже 154,9 млрд. дол. Це головним чином пошкоджені об'єкти інфраструктури, енергетики, житлового фонду. Більше половини від усіх збитків (56,7 %) становить сільськогосподарська техніка, кількість якої перевищує 180 тисяч одиниць [3].

При цьому підприємства, що переважно орієнтувались у своїй діяльності на внутрішній ринок зазнали менших втрат. Оскільки виникали складнощі з вивезенням сільськогосподарської продукції, її стали переробляти на внутрішньому ринку, тим самим забезпечуючи власними силами потреби населення і армії у продуктах харчування, з одного боку, а з іншого – це сприяло послабленню конкурентного тиску на вітчизняних виробників продовольчої продукції.

В умовах жорсткої конкуренції, коли сільськогосподарська продукція вітчизняного виробництва має низькі показники конкурентоспроможності на зовнішньому ринку, вона може замінити та задовольнити внутрішні потреби споживачів за умови її вирощування і реалізації в Україні. Такий варіант передбачає спрямування коштів на внутрішнє виробництво і споживання замість їх відтоку за межі України в якості платіжного засобу за придбані імпортні овочі, на закупівлю яких витрачаються чималі гроші. Це також спростить постачання

овочів з-за кордону (імпорт), яке ускладнюється внаслідок мінування доріг і руйнування мостів, що впливає на логістику постачань.

В сучасних умовах загострення екологічних проблем та вирішення завдань продовольчої безпеки особливої актуальності набуває збільшення обсягів вирощування овочів. Ринок овочів, якому притаманні особливості відтворювального процесу, є одним із стратегічних агропродовольчих ринків, що забезпечує продовольчу безпеку країни.

Аграрна державна політика, основним напрямом якої на сучасному етапі є створення відповідних правових умов для ефективної діяльності виробників аграрної продукції має бути спрямована, у першу чергу на підтримку вітчизняних товаровиробників, діяльність яких спрямована на насичення товарного ринку (як вітчизняного, так і закордонного), отримання прибутку і поповнення державного бюджету, що так небібно для існування держави і повоєнної її розбудови. У зв'язку з цим виникає потреба у нових організаційно-правових формах господарювання, зміні правових і соціальних умов, налагодженні нових логістичних ланцюгів, запровадженні новітніх технологій, збільшенні обсягів і структури сільськогосподарського виробництва і запровадженні нових підходів менеджменту у організації діяльності сільськогосподарських виробників, збуту продукції, її збереженні та постачанні до споживачів для вирішення завдань продовольчої безпеки.

Література:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України. Зовнішньоекономічна діяльність. Зовнішня торгівля окремими видами товарів за країнами URL: <http://ukrstat.gov.ua/>
2. У першому півріччі Україна суттєво наростила імпорт овочів. Ukraine Open for business 12.07.2023. URL: <https://open4business.com.ua/u-i-pivrichchi-ukrayina-suttjevo-narostyla-import-ovochiv/>
3. Тарасовський Ю. Прямі збитки аграрного сектору України через війну перевищили \$ 80 млрд. – KSEААгроцентр Forbes (www.lsej.org.ua) 21.02. 2024 URL: <https://forbes.ua/news/pryami-zbitki-agrarnogo-sektora-ukraini-cherez-viynu-perevishchili-80-mlrd-kse-agrotsentr-21022024-193644>.

Пантелеймоненко А.О.

д.е.н., професор кафедри підприємництва, обліку та фінансів

Бабута Р.В.

здобувач освітньо-наукового рівня доктор філософії

Кольцов В.В.

*здобувач освітньо-наукового рівня доктор філософії
Херсонський державний аграрно-економічний університет,
Кропивницький, Україна*

ПРО ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ ПРИРОДИ КООПЕРАТИВІВ

Незважаючи на понад півтора столітню історію функціонування кооперативів на ринку більшості країн світу, кооперативна ідея й в умовах сьогодення залишається актуальною. Близько 800 мільйонів людей цінують привабливу економічну модель у формі кооперативу, яка є інклюзивною та сприяє сталому економічному розвитку.

Унікальній економічній природі кооперативів присвячено багато праць вчених, починаючи з середини XIX століття. Проте, й зараз існує необхідність всебічного аналізу кооперативної ідеї для результативності її популяризації серед населення. Це значною мірою стосується українського суспільства, яке цілком об'єктивно має потребу в розбудові

національного кооперативного руху. Адже кооперативи в усьому світі є надійним інструментом економічної самопомоги населення. Ефект кооперативної ідеї спрацьовує, навіть при базовій інституційній підтримці з боку держави.

Багаторічний міжнародний досвід функціонування кооперативів показує, що при обмежених бюджетних ресурсах для реалізації пріоритетних напрямів економічної політики, уряди багатьох країн вдаються до стимулювання кооперативного руху в різних сферах економіки. Пояснюється це тим, що кооперативи успішно використовують механізм самофінансування, організовуючи послуги для об'єднаної ними групи осіб, що мають спільні економічні потреби. Іншими словами, шляхом пайової участі в фінансуванні діяльності кооперативу, його члени забезпечують себе послугами на найвигідніших умовах. З огляду на обмежені фінансові ресурси, в складних умовах сьогодення, в Україні важливо як найповніше використати потенціал самопомоги та самофінансування населення, що лежать в основі діяльності кооперативів. При цьому слід зауважити, що незважаючи на важливе значення переваг різних форм кооперації для української економіки, цей потенціал залишається невикористаним. Одна із головних причин криється в недостатній поінформованості українського суспільства щодо нових можливостей, які відкриваються перед членами кооперативів. Для багатьох українських громадян залишаються незрозумілими особливості організації та діяльності кооперативів, що в свою чергу щонайменше стримує їх бажання брати участь у цих унікальних соціально-орієнтованих підприємствах. Тому українським науковцям важливо забезпечувати найбільш доступне для широкого загалу пояснення організаційних та функціональних особливостей кооперативів.

Передусім, слід звернути увагу на те, що кооператив – це підприємство особливого типу, орієнтоване, передусім, на задоволення економічних потреб його співвласників. Усі послуги, що отримують члени-співвласники надаються їм за цінами на рівні собівартості. Тобто ціна включає в себе лише собівартість, без традиційної для комерційного бізнесу частини очікуваного прибутку. Це й означає, що кооператив діє на неприбутковій основі. Суттєве скорочення витрат членів-учасників вигідно відрізняє кооперативи від комерційних організацій (багато з яких є посередницькими), послугами яких, через відсутність альтернатив, змушені користуватись різні категорії населення.

Крім того скорочення витрат стає можливим завдяки розширенню кола учасників, якими є члени кооперативу. Необмежена кількість членів – це ще одна його особливість. Пояснюється це тим, основна мета кооперативу кардинально відрізняється від мети комерційного підприємства. Останнє, далеко не завжди зацікавлене в розширенні кількості співвласників так, як має здійснювати розподіл прибутку серед всіх осіб, які беруть участь у формуванні його капіталу. В даному разі цілком логічно, що кожен новий співвласник традиційного бізнесу є претендентом на частину прибутку. А щодо кооперативу слід зауважити – кожен новий його учасник для отримання послуги бере на себе частину від загальних витрат (напр., частина від загальної орендної плати за фактом використання площі, визначена сума за участь у колективному перевезення необхідних товарів найманим вантажним транспортом, або частка в оплаті групової консультації фахівця, плата за послуги якого є високою для однієї особи). Переконаливою ілюстрацією може бути придбання на пайовій основі комбайна фермерами-членами кооперативу. У цьому та подібних випадках немає необхідності одноосібно купувати дорогу техніку чи обладнання, якщо вони мають достатні характеристики для колективного використання. Тут спрацьовує закономірність: що більше членів-співвласників користуються певною послугою – то менша частка витрат лягає на кожного з них. Тому в кооперативній практиці діє принцип «відкритих дверей» [2, с. 140-147].

Наступна особливість обумовлена попередньою. Значна кількість учасників відкриває можливість гуртових (оптових) закупок для тих кооперативів, що займаються постачанням товарів, необхідних для їхніх членів. Це стосується й придбання кооперативом пакету послуг для членів у інших суб'єктів ринку (з подальшим його розподілом між членами-замовниками).

А за умови формування первинними кооперативами їхніх об'єднань на рині регіону чи національному рівні ефект економії набуває ще більшої масштабності. Тобто наявність кооперативних об'єднань дозволяє збільшувати обсяги гуртових закупок (тим самим скорочувати індивідуальні витрати членів). Слід також згадати про оптимізацію (зменшення) витрат кожного з кооперативів на утримання окремих категорій найманих працівників (за умови доцільності – тобто один юрист, бухгалтер, програміст чи інший працівник, або їх група для обслуговування потреб цілого регіону) [1, с. 6-30].

Все вищезазначене свідчить про додаткові переваги, які члени кооперативів отримують завдяки економічному об'єднанню зусиль та ресурсів. Кооперативний потенціал цілком закономірно визнано на міжнародному рівні. Одним із підтверджень є то факт, що у 2023 р. Генеральна Асамблея ООН прийняла резолюцію, яка закликає до проголошення 2025 р. другим Міжнародним роком кооперативів. Це може суттєво сприяти розвитку світового кооперативного руху, в тому числі й в Україні.

Література:

1. Пантелеймоненко А.О. Аграрна кооперація України: теорія і практика: Монографія. Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. 347 с.
2. Liefmann R. Unternehmungsformen mit Einschluss der Genossenschaften und der Sozialisierung. Zweite, umgearbeitete Auflage. Stuttgart, 1921. 260 p.

Пантелеймоненко А.О.

д.е.н., професор кафедри підприємництва, обліку та фінансів

Білоус Є.В.

здобувач освітньо-наукового рівня доктор філософії

Кошман О.А.

*здобувач освітньо-наукового рівня доктор філософії
Херсонський державний аграрно-економічний університет,
Кропивницький, Україна*

ПРО КООПЕРАТИВИ ПІДПРИЄМЦІВ

Сучасна ситуація в Україні обумовлює необхідність пошуку нових підходів щодо підтримки дрібних підприємств. Тому для України надзвичайно важливим є досвід кооперативного руху країн Європейського Союзу.

Наприклад, тільки в Німеччині функціонує понад дев'ять тисяч кооперативів різних видів. За підсумками 2021 р. вони мали оборот на суму 68 млрд євро. Кооперативним рухом в Німеччині охоплено понад чверть населення.

Вагоме місце серед німецьких кооперативів належить кооперативам підприємств, що функціонують у різних сферах економіки. Також окремі з них діють на регіональному рівні й організовані для загального сприяння місцевим підприємцям. Після реєстрації кооперативи підприємств вносяться до реєстру кооперативів відповідальним місцевим судом і мають стати членом кооперативної аудиторської асоціації. Названі кооперативи належать до загальнонімецької системи Deutscher Genossenschafts- und Raiffeisenverband (DGRV) [4]. Такі кооперативи пропонують підприємцям вигідну форму ведення бізнесу, що базується на спільному володінні, партнерських відносинах, кооперації та солідарності. Заснувавши

кооператив, підприємці можуть мінімізувати ризики, зміцнити свої переговорні позиції та покращити ринкові можливості. Також члени таких кооперативів можуть отримати податкові пільги, досягти фінансової ефективності, гнучкості, кращої адаптованості до мінливих ринкових умов та забезпечити собі успішну діяльність на тривалу перспективу [1].

Успішний підприємець та експерт щодо діяльності кооперативів, голова правління Німецької асоціації малих кооперативів (Deutschen Interessenverbandes der Kleingewerkschaften або DIVK) – Е. Бйорн цілком справедливо стверджує: «Кооператив для підприємців орієнтований на охочих самозайнятих людей і досвідчених бізнесменів, які хочуть мінімізувати свій податковий тягар і оптимізувати економічну безпеку» [2].

Успішним серед сервісних кооперативів для підприємців є *Unternehmergenossenschaft Nordrhein-Westfalen eG* (м. Золінген; Північна Рейн-Вестфалія) Кооператив функціонує за такими напрямками: «сприяння підприємцям у регіоні, зокрема, шляхом зміцнення їхньої конкурентної позиції за допомогою мережевих зв'язків із наданням послуг; сприяння стартапам у їхніх стартових проектах; підтримка підприємців у передачі компаній; управління Інтернет-порталом для підприємців (біржа підприємців); просування спільних соціальних проєктів; промоції для підприємців та об'єднання маркетингових заходів» [7].

Ще один німецький кооператив – *Unternehmergenossenschaft FBG e.G.* (м. Берлін) займається «консультуванням компаній і засновників компаній, а також пошуком партнерів-посередників. [6].

Підсумовуючи зазначене вище можна стверджувати, що кооперативи підприємців – це відкриті до участі нових учасників, демократичні щодо управління підприємства, що належить підприємцям, які об'єднують ресурси для забезпечення себе необхідними послугами за ціною собівартості. Доходи отримані від членів, кооперативи спрямують на компенсацію відповідних витрат. У такий спосіб члени кооперативів підприємців отримують можливість підвищити ефективність та прибутковість свого індивідуального бізнесу.

Література:

1. Altersberger S. 7 Vorteile für Unternehmer die für die Gründung einer Genossenschaft sprechen *Unternehmer Journal*. 2023. 13. Mai URL: <https://www.unternehmerjournal.de/7-vorteile-fuer-unternehmer-die-fuer-die-gruendung-einer-genossenschaft-sprechen/>
2. Björn E. Genossenschaft für Unternehmer. URL: <https://genossenschaftfuerunternehmer.de/>
3. Genossenschaften. URL: <https://listflix.de/unternehmen/genossenschaften/>
4. Genossenschaftsregister: Ihr Unternehmen anmelden. URL: <https://www.fuer-gruender.de/wissen/unternehmen-gruenden/unternehmen-anmelden/genossenschaften/>
5. Orth M. Genossenschaften sind in Deutschland und weltweit ein erfolgreiches Wirtschaftsmodell. Wie gelingt das? URL: <https://www.deutschland.de/de/topic/wirtschaft/genossenschaften-beispiele-aus-deutschland-und-weltweit>
6. Satzung der Unternehmergenossenschaft FBG e.G. URL: <https://fbg-eg.de/wp-content/uploads/2016/10/FBG-Satzung-2014-08.pdf>
7. Unternehmergenossenschaft Nordrhein-Westfalen eG URL: <https://www.northdata.de/Unternehmergenossenschaft+Nordrhein-Westfalen+eG,+Solingen/Amtsgericht+Wuppertal+GnR+272>

Петренко Д.А.

здобувач третього (освітньо-наукового) рівня

Аверчева Н.О.

доцент кафедри соціальних та поведінкових наук
Херсонський державний аграрно-економічний університет,
Херсон-Кропивницький, Україна

СУЧАСНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ПТАХОПРОДУКТОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

На сучасному етапі перед галуззю птахівництва постають важливі задачі відновлення економічного розвитку у післявоєнний період на новій якійсній основі. Птахопродуктовий підкомплекс України є високо інтегрованою системою, де ефективно функціонують підприємства різних галузей – від виробників яєць і м'яса птиці до підприємств глибокої переробки продукції, які застосовують найсучасніші технології, орієнтують діяльність на експорт, забезпечують системи якості і безпеки продуктів. Птахопродуктовий підкомплекс розглядають як сукупність вертикально інтегрованих виробництв окремих видів кінцевої продукції. Він включає м'ясопереробний підкомплекс, комплекс виробництва і реалізації харчових яєць.

На сьогодні птахівництво є провідною галуззю тваринництва, яка забезпечує потреби ринку у найважливіших продуктах харчування населення країни.

Загальну характеристику підприємств птахівництва надають дані офіційної статистики. На кінець 2022 р. в країні діяли 225 виробників, 28 з яких утримували понад 500 тис. голів птиці, 48 підприємств – від 100 до 500 тис. голів. В них зосереджено 96,7 % поголів'я птиці. Решта – 3,3 % припадає на 151 підприємство, в яких утримувалось до 100 тис. голів птиці. Тобто птахівництво відзначається високим рівнем концентрації поголів'я у великих комплексах, які працюють на промисловій основі (табл. 1).

Таблиця 1 – Групування підприємств за кількістю птиці свійської всіх видів на кінець 2022 р.

Показники	Кількість підприємств		Кількість птиці	
	одиниць	у % до загальної кількості	тис. голів	у % до загальної кількості
Підприємства	225	100,0	101819,6	100,0
з них мали, голів				
до 4999	57	25,3	52,5	0,1
5000–49 999	72	32,0	1750,3	1,7
50 000–99 999	20	8,9	1482,7	1,5
100 000–499 999	48	21,3	11955,4	11,7
більше 500 000	28	12,5	86578,7	85,0

Джерело: складено на основі [1]

Обсяги виробництва м'яса птиці за період 2000-2021 рр. постійно зростали. Якщо у 2000 р. було вироблено 193,2 тис. т м'яса птиці, то у 2021 р. – 1373,5 тис. т – у 7,1 разів більше.

У 2022 р. з причин воєнного нападу рф виробництво зменшилося до 1252,9 тис. т, як і в більшості галузей сільського господарства (табл. 2).

Таблиця 2 – Динаміка виробництва продукції птахівництва в Україні

Види продукції	Роки								2022 р. у % до 2000 р.
	2000	2005	2010	2015	2019	2020	2021	2022	
М'ясо (у забійній масі), тис. т	1662,8	1597,0	2059,0	2322,6	2492,4	2477,5	2438,3	2206,7	132,7
у т. ч. м'ясо птиці	193,2	496,6	953,5	1143,7	1381,4	1404,7	1373,5	1252,9	648,5
Питома вага м'яса птиці. %	11,6	31,1	46,3	49,2	55,4	56,7	56,3	56,8	+45,2 в. п.
Яйця, млн. шт	8808,6	13045,9	17052,3	16782,9	16677,5	16167,2	14071,3	11921,8	135,3

Джерело: складено на основі [1]

Виробництво м'яса птиці є лідером серед інших галузей тваринництва, питома вага м'яса птиці у 2022 р. становить 56,8 % серед всіх видів м'яса у забійній вазі, його частка зросла на 45,2 в. п. Обсяги виробництва яєць також зростають, за виключенням 2021-2022 р., коли спад становив 13,0 та 15,3 %. У 2022 р. причинами скорочення виробництва були воєнні дії на території країни, окупація і припинення роботи великих птахівничих комплексів на захоплених і прифронтових територіях, а у 2021 р. негативний вплив мала ринкова ситуація і дорожчання засобів виробництва.

Аналізуючи позиції України у сфері зовнішньої торгівлі, слід відзначити, розвиток європейського вектору, лідерські позиції вітчизняних виробників серед експортерів м'яса птиці та яєць в Європі. Для досягнення європейських стандартів якості і безпеки продукції птахівництва необхідно максимально ефективно використати наявний ресурсний потенціал: розвиток комбікормової промисловості; наявність господарств різного типу і земельних угідь для утримання птиці та вирощування відповідних кормових культур; сучасні технологічні рішення та інновації; високий рівень ефективності виробництва при низьких витратах. Необхідно забезпечити відповідність продукції високим вимогам якості та сертифікації в Європейському Союзі. Для більш ефективної реалізації і налагодження постійних каналів збуту продукції за кордоном необхідно створити зовнішньоторговельні організації, які будуть тісно співпрацювати з торговельними місіями та комплексно представляти продукцію українських виробників під час акредитації продукції за межами України та укладання зовнішньоторговельних контрактів [2, с. 214-223].

Отже, галузі птахопромислового підкомплексу є економічно привабливими та конкурентоспроможними видами агробізнесу, які забезпечують постійне зростання обсягів виробництва. Це підтверджується стійкою динамікою зростання виробництва м'яса птиці і харчових яєць. Реалізація експортного потенціалу птахівництва є стратегічною метою у післявоєнний період, що дозволить швидко адаптуватися до нових вимог ринку, відновити та постійно підвищувати ефективність птахопромислового комплексного розвитку.

Література:

1. Статистичний щорічник України за 2022 рік. / За редакцією Вернер І. Є. К.: Державна служба статистики України., 2023. 387 с.
2. Чернелєвська Л. Перспективи формування кластера росту на ринку курятини. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2014. Вип. 24.5. С. 214-223. URL: <file:///C:/Users/user/Downloads/perspektivi-formuvannya-klastera-rostu-na-rinku-kuryatini.pdf> (дата звернення 02.05.2024).
3. Аверчева Н.О. Напрями забезпечення конкурентоспроможності галузі птахівництва Херсонської області у післявоєнний період. *Агросвіт*. 2023. № 11. С. 18-25. <https://nayka.com.ua/index.php/agrosvit/article/view/1620/1632> (дата звернення 12.05.2024).

Повод Т.М.

к.е.н., доцент

Херсонський державний аграрно-економічний університет

Посаднева О.М.

к.е.н., доцент

Херсонський національний технічний університет,

Херсон, Україна

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ФОРМУВАННЯ СТАБІЛЬНОЇ РЕСУРСНОЇ БАЗИ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

Банківська система будь-якої країни є основою фінансової стабільності та економічного розвитку, оскільки через банки здійснюється перерозподіл грошових потоків, що перетворює заощадження на інвестиції. Ресурсна база банків охоплює різні джерела фінансування, такі як депозити клієнтів, кредити від інших банків, корпоративні облигації та інші джерела. Коли ці джерела є стабільними та надійними, банки мають достатні ресурси для надання кредитів і забезпечення ліквідності. Нестабільність ресурсної бази може призвести до серйозних проблем, таких як фінансові труднощі та недостатня ліквідність. Стабільність банківської системи значною мірою залежить від стабільності її ресурсної бази, оскільки достатні за обсягом та строком використання пасиви дозволяють формувати ресурси для фінансування активних операцій та отримання прибутку. Відомо, що основним джерелом банківських ресурсів є залучені кошти, частка яких у середньому становить 80% від загальної суми ресурсів, тоді як решта припадає на власний капітал і незначну частку запозичених коштів.

Емпіричний досвід і наукові дослідження свідчать, що депозитні ресурси є основою функціонування банківської системи, адже саме завдяки акумуляції залучених коштів банки здатні фінансувати свої активні операції. Традиційно, всі банківські ресурси поділяються на власні, залучені та запозичені. Власний капітал складається з таких базових елементів, як статутний та резервний капітали, спеціальні фонди, емісійний дохід і прибуток, причому його частка в загальних пасивах банку зазвичай не перевищує 10-15%. Водночас, залучені ресурси, зокрема депозитні, складають найбільшу частку пасивів банку і є основою ресурсної бази будь-якої банківської установи. Наприклад, у 2022 році в Україні залучені кошти становили до 89,29% у структурі пасивів банків. Збільшення частки залучених ресурсів під час воєнних дій у 2022 році викликає ряд питань щодо причин цього підвищення і потребує глибшого дослідження.

Статистичні дані показують, що найбільшу частку у залучених коштах банків України займають вклади фізичних осіб, за винятком 2021 року, коли обсяги вкладів фізичних осіб були меншими за обсяги коштів суб'єктів господарювання, які зберігалися у вітчизняних банках. Вклади юридичних осіб також мають значну частку в залучених коштах банків, при цьому рахунки фізичних і юридичних осіб поділяються майже порівну. Щодо тенденцій розміщення коштів суб'єктами господарювання, вони залишаються відносно стабільними, оскільки це здебільшого поточні рахунки, які юридичні особи та фізичні особи-підприємці відкривають у банках для провадження своєї діяльності.

Сучасний стан вітчизняної банківської системи в умовах повномасштабної війни потребує постійного моніторингу основних показників банківської діяльності. Моніторинг достатності залучених ресурсів банків може запобігти «ланцюговій реакції» в економіці країни, коли банкрутство одного, особливо системно важливого банку, може призвести до втрати довіри населення до банківської системи в цілому, завчасного вилучення вкладів, що, в свою чергу, може «обезкровити» банківську систему та зменшити банківські активи, а отже

– припинити кредитування та надання інших банківських послуг. Враховуючи це, ефективний банківський менеджмент, стимулювання залучення ресурсів та заохочення населення до збільшення вкладів є необхідною складовою банківської стабільності.

Однією з сучасних тенденцій формування стабільної ресурсної бази банківської системи є розширення диверсифікації джерел залучення ресурсів. Банки все більше розвивають різноманітні фінансові продукти та послуги, спрямовані на різні сегменти клієнтів, що дозволяє їм розширювати свою клієнтську базу та збільшувати обсяги залучених ресурсів. Ще однією тенденцією є активне використання цифрових технологій та онлайн-каналів для привертання ресурсів. Банки вдосконалюють свої інтернет-банкінгові платформи та мобільні додатки, щоб забезпечити зручний та доступний сервіс для клієнтів, які шукають можливості для збереження та інвестування своїх коштів. Крім того, банки активно розвивають корпоративне банківське бізнес-партнерство, співпрацюючи з іншими фінансовими установами, компаніями та фінансовими технологічними стартапами для розвитку нових продуктів та послуг, що сприяє залученню додаткових ресурсів. Не останню роль у формуванні стабільної ресурсної бази грає також розвиток фінансових ринків та регуляторного середовища. Зростання довіри до фінансових установ, покращення нормативно-правового регулювання та підвищення ефективності нагляду сприяють збільшенню обсягів залучених ресурсів банківської системи.

Література:

1. Посаднева О.М., Повод Т.М. Вплив деструктивних факторів зовнішнього середовища на обсяг залучених ресурсів банківської системи України. *Таврійський науковий вісник. Серія Економіка*. 2023. №18. С. 231-237.
2. Povod T. Peculiarities of the formation of the resource base of banks: essence and significance. *Таврійський науковий вісник. Серія Економіка*. 2023. No16. С. 236-243. URL: <http://tnv-econom.ksauniv.ks.ua/index.php/journal/article/view/390> (дата звернення: 06.05.2024)
3. Звіт про фінансову стабільність. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/FSR_2022-H2.pdf?v=4 (дата звернення: 06.05.2024).

Решетняк Б.О.

аспірант

Дима О.О.

д.е.н., професор

*Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана,
Київ, Україна*

ТЕОРЕТИЧНІ МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ ЛАНЦЮГОМ ПОСТАЧАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Традиційне визначення ланцюга постачання охоплює низку взаємопов'язаних послідовних процесів, що включають усі етапи руху матеріалів від закупівлі сировини, до переробки (виробництва), зберігання й транспортування та завершуються доставкою готового продукту кінцевому споживачу. Звідси управління ланцюгом постачання передбачає координацію, моніторинг та контроль діяльності усіх учасників від постачання сировини до доставки кінцевого продукту, у тому числі процеси виробництва, зберігання та розподілу. Кінцевою метою управління ланцюгом постачання є найповніше задоволення потреб клієнтів, що актуалізує важливість планування, створення та контролю потоку інформації та матеріалів по всій мережі ланцюга постачання.

Науковий базис, що формує розуміння поняття ланцюга постачання, ґрунтується на ключових положеннях та принципах відомих управлінських теорій та концепцій: теорії обмежень (*Theory of Constraints*), теорії шість сигм (*Six Sigma*), концепціях ощадливого виробництва (*Lean*), інтеграції ланцюга поставок (*SCI*), гнучкого управління (*Agile*), управління відносинами з постачальниками (*SRM*). Зазначені теоретичні підґрунтя обумовлюють відміни в методологічних підходах до моделювання управління ланцюгом постачання загалом [1;2].

Теорія обмежень концентрується на визначенні та оптимізації найслабших ланок у ланцюгу поставок. Сутність даного підходу полягає в тому, щоб мінімізувати затримки та збільшити ефективність шляхом усунення обмежень. Основна стратегія в рамках даної теорії включає три кроки: ідентифікацію обмежень, їх оптимізацію та повторну оцінку. Пріоритет надається ресурсам, які безпосередньо впливають на вузькі місця, щоб максимізувати загальну ефективність ланцюга постачання.

Теорія шість сигм застосовує статистичні методи для зниження дефектів у процесах ланцюга постачання до мінімуму, покращуючи якість і клієнтське задоволення. Центральним елементом теорії є підхід *DMAIC* (*Define, Measure, Analyze, Improve, Control*), що являє процес для системного покращення та контролю ключових процесів.

Концепція ощадливого виробництва зосереджується на мінімізації витрат у усіх ланках ланцюга постачання шляхом усунення непродуктивних витрат, наприклад, надмірних запасів, зайвих рухів матеріалів та персоналу тощо. Підхід інтеграції ланцюга поставок акцентує увагу на необхідності інтеграції та синхронізації між усіма учасниками ланцюга для підвищення ефективності та зниження витрат бізнесу. Інтеграція може бути горизонтальною (між однорідними ланками) та вертикальною (між різними ланками), підкреслюючи важливість прозорості та спільного планування.

Підхід гнучкого управління постачанням виходить із необхідності швидко реагувати на зміни в ринкових умовах та клієнтських вимогах. Підхід підкреслює важливість гнучкості, адаптивності та швидкості в ланцюзі поставок. Окремий акцент за даним підходом направлений на адаптацію, гнучкість, швидкість реагування та здатність до інновацій, що є особливо важливим в галузях, де зміни в попиті є складнопрогнозованим.

Концепція управління відносинами з постачальниками акцентує увагу на розробці та підтримці стратегічних відносин з постачальниками для забезпечення високої якості продуктів, своєчасної доставки та порівняно нижчих витрат.

Виокремлені теоретичні моделі ланцюга постачання обумовлюють необхідність вирішення завдання посилення ефективності, зниження витрат, підвищення якості та реагування на зміни у попиті, забезпечуючи краще задоволення потреб клієнтів.

З часом концепція ланцюга постачання розвивалася, охоплюючи різні аспекти бізнес-операцій. Під ланцюгом постачання розумілися в першу чергу всі процеси, пов'язані з придбанням продуктів – від сировини до кінцевого продукту, який доставляється споживачеві. В рамках такого бачення Рада професіоналів з управління ланцюгами постачання первинно визначала управління ланцюгами постачання як комплексний підхід, який передбачає планування та нагляд за всією діяльністю, що пов'язана з пошуком джерел постачання, закупівлями, конверсією в рамках комплексу управління логістикою. Надалі концепція управління ланцюгом постачання розширилась і включала інтеграторів логістичних послуг, логістичні сервіси, логістичні канали та мережі логістичних послуг, підкреслюючи взаємопов'язану природу сучасних ланцюгів постачання [3;4]. По суті, управління ланцюгом постачання в сучасному розумінні передбачає планування, створення та контроль потоку як інформації, так і матеріалів у ланцюзі постачання для забезпечення ефективності та результативності операцій. Така зміна в розумінні даної концепції підкреслює важливість розгляду ланцюга постачання як динамічного процесу, який включає безперервний потік продуктів і пов'язаної інформації від джерела до кінцевого споживача. Відповідно сучасне розуміння концепції ланцюга постачання спрямоване на підвищення ефективності логістичної

діяльності на підприємствах, наголошуючи на необхідності постійного вдосконалення та адаптації у відповідь на зміну екзогенних і ендегенних умов ведення бізнесу.

Література:

1. Werner H. Supply Chain Management. Wiesbaden : Springer Fachmedien Wiesbaden, 2020. URL: <https://doi.org/10.1007/978-3-658-32429-2>
2. Zhang Y., Gao J. Assessing the performance of deep learning algorithms for newsvendor problem. International Conference on Neural Information Processing, Springer. 2017. P. 912–921.
3. Ланцюг постачання. «Делойт» в Україні. URL: <https://www2.deloitte.com/ua/uk/pages/operations/solutions/supply-chain-offerings.html>
4. Що таке ланцюг поставок? - Symlog. *Symlog*. URL: <https://symlog.eu/uk/новини-з-ринку/що-таке-ланцюг-поставок/>

Рябенко Г.М.

*канд. економ. наук, доцент,
ПЗВО «МКУ ім. Пилипа Орлика»,
Миколаїв, Україна*

БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА ЯК ІНСТРУМЕНТ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ

Бюджетно-податкова політика є одним із найважливіших інструментів управління економікою країни та здійснює значний вплив на соціально-економічний розвиток. Ця політика визначає способи формування та розподілу державних доходів і видатків, а також регулює оподаткування економічних суб'єктів. Бюджетно-податкова політика у себе управління державними доходами та видатками, а також систему оподаткування, які у сукупності впливають на економічну активність, розподіл ресурсів і соціальну справедливість. Складові бюджетно-податкової політики:

1. Податкова політика передбачає зміну податкових ставок, впровадження податкових пільг чи скасування податків можуть впливати на рівень виробництва, споживчі витрати та інші аспекти економічного життя. Податкова політика є важливим інструментом державного регулювання, що забезпечує стабільність державних фінансів, сприяє економічному зростанню та справедливому розподілу ресурсів.

2. Бюджетна політика передбачає формування бюджету та розподіл державних видатків між різними секторами економіки та соціальними програмами. Бюджетна політика включає у себе комплекс заходів, спрямованих на управління державними фінансами, що стосуються формування, виконання та контролю за державним бюджетом. Бюджетна політика є фундаментальною частиною державного управління, яка впливає на економічну стабільність, ефективне використання ресурсів та досягнення соціальних цілей.

1. Фінансова політика включає у себе різні заходи, спрямовані на управління грошовими потоками, бюджетними ресурсами та фінансовими інструментами у державі або організації. Ця політика має важливе значення для економічної стабільності та розвитку країни. Фінансова політика передбачає відсутність дефіциту бюджету, контроль за збільшенням державного боргу та ефективне управління державними фінансами. Правильно спрямована фінансова політика може сприяти стабільності економіки, забезпеченню високого рівня життя для населення та стимулюванню економічного зростання.

Роль бюджетно-податкової політики у соціально-економічному розвитку країни полягає у наступному:

1. Стимулювання економічного зростання – за допомогою бюджетно-податкової політики можна стимулювати економічне зростання шляхом збільшення інвестицій у розвиток інфраструктури, підтримки інновацій та підприємництва.

2. Забезпечення соціальної справедливості – шляхом регулювання податкових ставок та розподілу державних видатків можна забезпечити більшу соціальну справедливість, зменшити рівень бідності та нерівності доходів у суспільстві.

3. Підтримка соціальних програм – за допомогою бюджету можна фінансувати різноманітні соціальні програми, такі як освіта, охорона здоров'я, соціальний захист, що сприяє підвищенню якості життя населення.

4. Стабілізація економіки – бюджетно-податкова політика може використовуватися для стабілізації економіки в періоди кризи чи рецесії шляхом збільшення державних витрат та податкових пільг.

5. Захист навколишнього середовища – за допомогою податків та фінансових стимулів можна сприяти впровадженню екологічно чистих технологій та захисту навколишнього середовища.

Бюджетно-податкова політика є складним інструментом, який потребує уважного аналізу та розробки стратегій для досягнення соціально-економічних цілей країни. Вона має враховувати потреби різних секторів економіки та населення, сприяючи зростанню та сталому розвитку країни.

Самойлик Ю.В.

д.е.н., професор

Чупринський І.Л.

здобувач ступеня вищої освіти «Магістр» за спеціальністю 051 Економіка

Костенко Р.В.

здобувач ступеня вищої освіти «Магістр» за спеціальністю 051 Економіка

Полтавський державний аграрний університет,

Полтава, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТУВАННЯ В АГРАРНИЙ СЕКТОР ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ПІД ЧАС ВІЙНИ

Обсяг залучених інвестицій є одним із показників, що характеризує рівень розвитку економіки, розширеного відтворення виробничих засобів, модернізації виробництва, збільшення фінансових потоків. В умовах війни в Україні потоки іноземних інвестицій різко зменшилися з об'єктивних причин. Разом з тим, чітка позиція України на євроінтеграцію, бажання відстоювати свою незалежність та проголошені цінності посилили інтереси іноземних інвесторів, і як наслідок, навіть попри військовий стан можна побачити активізацію інвестиційної діяльності в Україні. Найактивнішим інвестором у світі можна вважати Світовий банк, метою якого є надання фінансових ресурсів з метою підтримання та розвитку економік країн, які цього потребують.

З лютого 2022 року, з початком повномасштабної війни в Україні, Світовим банком разом із іншими партнерами було виділено для України 38 млрд. дол. США, що включали в себе фінансові зобов'язання та гарантії, зокрема 29 млрд дол. США було виплачено до листопада 2023 р. Завдяки такій підтримці в Україні 98,5 % пенсій та близько 90 % заробітних плат працівників бюджетних установ виплачуються своєчасно [2, 3]. Одним із пріоритетних

напрямів інвестування є аграрний сектор економіки, який показав свою спроможність до розвитку попри пандемію COVID-19 та війну (рис. 1).

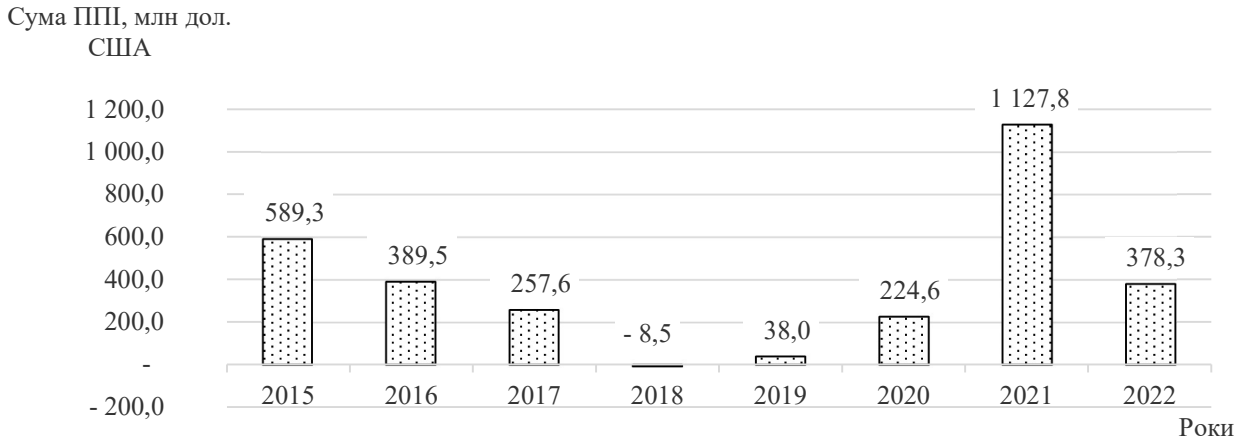


Рисунок 2 – Показники динаміки прямих іноземних інвестицій в сільське, лісове та рибне господарство, 2015-2022 рр., млн дол. США

Джерело: узагальнено автором за [1]

Обсягів прямих іноземних інвестицій в галузі сільського, лісового, рибного господарства були найбільшими у 2021 р., що забезпечило певне відновлення галузі після пандемії, однак у 2022 р. відбувається різке скорочення інвестиційних потоків. Наразі інтерес в інвесторів в цю галузь постійно зростає, що особливо помітно після розблокування морських шляхів, що забезпечує експорт аграрної продукції. Основними пріоритетами інвестування в аграрну сферу в сучасних умовах війни є такі напрями: переробка сільськогосподарської продукції, кормовиробництво, інновації, техніко-технологічна модернізація, впровадження технологій Індустрій 4.0 та 5.0, сільськогосподарське будівництво, енергоефективні технології в агросфері.

Література:

1. Прямі іноземні інвестиції в Україну. Мінфін. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/fdi>.
2. Самойлик Ю.В., Вернигора М.В. Стратегічні перспективи розвитку агропродовольчого сектору в умовах глобальної циркулярної економіки. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2023. № 3. С. 378-385
3. Світовий банк і Україна: Закладання фундаменту для відновлення в умовах війни. URL: <https://www.worldbank.org/uk/results/2023/11/30/the-world-bank-and-ukraine-laying-the-groundwork-for-reconstruction-in-the-midst-of-war>.

Самойлик Ю.В.

д.е.н., професор

Жайворон Д.С.

здобувач ступеня вищої освіти «Доктор філософії» за спеціальністю 051 Економіка
Полтавський державний аграрний університет,
Полтава, Україна

ВПЛИВ НОВІТНІХ ТЕНДЕНЦІЙ СОЦІАЛЬНОЇ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧІВ НА АГРОПРОДОВОЛЬЧИЙ РИНОК

Агропродовольчий ринок відіграє ключову роль у забезпеченні харчової безпеки та економічної стабільності більшості країн. Зміни у соціальній поведінці споживачів значно впливають на розвиток цього сектору, формуючи нові тенденції та вимоги до продуктів харчування. У сучасних умовах глобалізації та технологічного прогресу, споживачі стають все більш вимогливими та усвідомленими у своїх виборах, що змушує виробників та постачальників адаптуватися до нових реалій ринку.

Науковці [1-3] активно досліджують проблематику впливу новітніх тенденцій соціальної поведінки споживачів на агропродовольчий ринок, визнаючи її критичну важливість для сталого розвитку цієї галузі. Вони проводять численні емпіричні та теоретичні дослідження, аналізуючи зміну споживчих вподобань, їх мотивацію та поведінкові патерни. Ці дослідження охоплюють широкий спектр питань, включаючи вплив цифрових технологій на процеси покупки, зростання попиту на екологічно чисті та органічні продукти, а також зміну харчових звичок у напрямку здорового харчування.

Новітні тенденції соціальної поведінки, такі як зростання попиту на органічні та локальні продукти, поширення вегетаріанства та веганства, активне використання цифрових платформ для покупок, а також підвищений інтерес до здорового способу життя, кардинально змінюють структуру та динаміку агропродовольчого ринку (рис. 1).



Рисунок 1 – Основні соціально-економічні тенденції, що впливають на споживання та розвиток агропродовольчого ринку

Джерело: узагальнено автором

Таким чином, споживачі все більше звертають увагу на здоровий спосіб життя, що веде до зростання попиту на функціональні продукти, такі як продукти з високим вмістом білка, вітамінів, мінералів та інших корисних речовин. Це впливає на агропродовольчий ринок, стимулюючи розробку та виробництво продуктів з підвищеною харчовою цінністю.

Література:

1. Босецька Н. Г., Бровенко Т. В., Перепелиця В. В. Практики здорового харчування: європейський досвід. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія «Технічні науки»*, 2020 №1, с. 12-17.
2. Горбаль Н. І., Крохмальна Я. О. Безвідходне виробництво в Україні: досвід ЄС. *Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення та проблеми розвитку*. 2021. № 2. С. 150–154.
3. Самойлик Ю. В., Магда О.С., Харко М.В., Гасанов Е.Р. Стратегія імплементації концепції циркулярної економіки в систему агробізнесу. *Вісник Хмельницького національного економічного університету*. 2023. № 6. С. 37-43.

Синенко А.С.

*здобувачка першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
спеціальність 072 Фінанси, банківська справа та страхування*

Повод Т.М.

*к.е.н., доцент
Херсонський державний аграрно-економічний університет,
Херсон, Україна*

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ У ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИЦІ УПРАВЛІННЯ У ФІНАНСОВОМУ ТА ІНШИХ СЕКТОРАХ ЕКОНОМІКИ У КОНТЕКСТІ СОЦІОЕКОНОМІЧНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

Управління у фінансовому та інших секторах економіки зазнає значних змін під впливом соціоекономічних трансформацій. Ці зміни відображаються в нових теоретичних підходах та практичних інструментах, які сприяють адаптації до швидкоплинного ринкового середовища. Розглянемо ключові сучасні тенденції в цій сфері. Цифровізація стала однією з головних тенденцій у всіх секторах економіки, включаючи фінансовий. Впровадження нових технологій, таких як блокчейн, штучний інтелект (ШІ) та великі дані (Big Data), радикально змінює методи управління і ведення бізнесу.

Саме, диджиталізація стала однією з головних тенденцій в управлінні та фінансах. Впровадження електронного документообігу, автоматизація бізнес-процесів, використання великих даних та штучного інтелекту суттєво змінюють традиційні підходи до управління та фінансових операцій. Цей процес значно прискорився останніми роками, особливо на тлі пандемії COVID-19 та військового конфлікту з Росією, що змусили багато організацій переходити на віддалену роботу та шукати нові способи ефективного управління[1].

Основні аспекти диджиталізації:

1. Електронний документообіг, забезпечує швидкий та безпечний обмін інформацією між різними відділами організації та з зовнішніми контрагентами. Це знижує витрати на папір, зберігання та обробку документів, а також зменшує ризики втрати даних.

2. Автоматизація бізнес-процесів, дозволяє оптимізувати бізнес-процеси, знижуючи час і ресурси, необхідні для виконання рутинних завдань. Наприклад, автоматизація

бухгалтерських процесів допомагає зменшити помилки та забезпечити своєчасну подачу звітності[2].

3. Використання великих даних (Big Data), дозволяють компаніям аналізувати великі обсяги інформації для прийняття більш обґрунтованих управлінських рішень. Це особливо важливо для маркетингу, де аналіз споживчих уподобань та поведінки може значно підвищити ефективність рекламних кампаній.[3].

4. Штучний інтелект (AI), знаходить застосування у багатьох сферах, від автоматизації клієнтського обслуговування (чат-боти) до прогнозування фінансових показників та управління ризиками. AI допомагає оптимізувати процеси та покращити якість прийнятих рішень.

Диджиталізація має значний вплив на економіку України, сприяючи її модернізації та підвищенню конкурентоспроможності на міжнародному ринку. Зокрема, впровадження цифрових технологій у державному управлінні (електронний уряд) покращує якість надання державних послуг та зменшує корупційні ризики[4].

Управління у фінансовому секторі все більше орієнтується на принципи стійкого розвитку та соціальної відповідальності. Інвестори та споживачі звертають увагу на екологічну і соціальну політику компаній. Екологічні, соціальні та управлінські (ESG) стандарти набувають все більшого значення у сучасному бізнес-середовищі. Компанії все частіше інтегрують ці критерії у свою діяльність, що сприяє сталому розвитку та підвищенню інвестиційної привабливості. Впровадження ESG стандартів в Україні сприяє підвищенню довіри до компаній з боку інвесторів, споживачів та громадськості. Це також відкриває доступ до нових ринків та фінансових інструментів, зокрема «зелених» фінансів і облігацій.

Сучасні тенденції у фінансовому секторі також спрямовані на розширення доступу до фінансових послуг для широких верств населення, зокрема для тих, хто раніше був виключений з фінансової системи (мобільні фінансові сервіси; мікрофінансування тощо).

Розвиток фінансових технологій (Фінтех). Фінтех-компанії змінюють ландшафт фінансових послуг, надаючи нові інструменти для управління фінансами платіжні системи, інвестиційні платформи тощо). Фінтех сектор в Україні активно розвивається, пропонуючи нові рішення для спрощення фінансових операцій, підвищення доступності фінансових послуг та забезпечення фінансової інклюзії. Розвиток фінтеху сприяє підвищенню конкурентоспроможності фінансового сектора України на міжнародному ринку, забезпечуючи доступність фінансових послуг для широкого кола споживачів та бізнесу.

Таким чином, сучасні тенденції в теорії та практиці управління фінансовим та іншими секторами економіки відображають зростаючу потребу в адаптивності, технологічній інтеграції, стійкому розвитку та інноваціях. Ці зміни допомагають організаціям ефективніше реагувати на виклики сучасного ринку та забезпечувати стійке зростання в умовах швидкоплинних соціоекономічних трансформацій.

Література:

1. Розвиток фінансових технологій у банківському секторі. Офіційний сайт НБУ. 2023. URL: <https://bank.gov.ua/> (дата звернення: 19.05.2024)
2. Zhytar, M. Ринок fintech в Україні: особливості, шляхи та перспективи розвитку. *Європейський науковий журнал Економічних та Фінансових інновацій*, 2024. Т.1(№13). С. 4-12. URL: <http://surl.li/uamea> (дата звернення: 09.05.2024)
3. Сталій розвиток та ESG: нові можливості для українських компаній. Український кризовий медіа-центр, 2023. URL : <https://uacrisis.org/uk/esg-standards> (дата звернення: 19.05.2024)
4. ESG Factors in Ukraine : Trends and Challenges. Міжнародна фінансова корпорація (IFC). 2022. URL: <http://surl.li/uamhb> (дата звернення: 19.05.2024)

Section 2.

NATIONAL MODELS OF ECONOMIC SYSTEMS AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS IN THE CONTEXT OF SOCIAL RESPONSIBILITY

Бондаревська К.В.

д. е. н., професорка кафедри соціального забезпечення та податкової політики

Озерян К.С.

*здобувач освіти за спеціальністю «Соціальне забезпечення»
Університет митної справи та фінансів,
Дніпро, Україна*

ПЕРСПЕКТИВИ ПОДОЛАННЯ РИЗИКІВ ПОШИРЕННЯ БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ

Міграційна безпека є складовою частиною національної безпеки держави і полягає у захисті її життєво важливих інтересів у міграційній сфері. Вона охоплює різноманітні аспекти, серед яких контроль міграційних потоків, боротьба з нелегальною міграцією, захист прав і свобод як власних громадян, так і іноземців, що перебувають на території держави, а також створення сприятливих умов для інтеграції іммігрантів у суспільство [1, 51].

Для України забезпечення міграційної безпеки має особливе значення з огляду на низку факторів:

1. Демографічна криза: Україна переживає серйозну демографічну кризу, яка характеризується старінням населення, низькою народжуваністю та високим рівнем еміграції. Ефективне управління міграційними процесами може допомогти пом'якшити наслідки цієї кризи.

2. Трудова міграція: значна частина українських громадян працює за кордоном, що з одного боку, сприяє надходженню грошових переказів в економіку країни, але з іншого боку, призводить до "відтоку мізків" та нестачі кваліфікованих кадрів у певних галузях.

3. Нелегальна міграція: Україна є країною транзиту для нелегальних мігрантів, що намагаються потрапити до Європейського Союзу. Це створює ризики для безпеки країни та її міжнародного іміджу.

4. Внутрішньо переміщені особи: у зв'язку з війною в Україні, значна кількість громадян була вимушена покинути свої домівки, що спричинило проблему внутрішньо переміщених осіб.

5. Інтеграція іммігрантів: для забезпечення соціальної стабільності та запобігання конфліктам, важливо створити умови для успішної інтеграції іммігрантів у суспільство.

З огляду на зазначені виклики, основними пріоритетами забезпечення міграційної безпеки в Україні є: [2, 30].

1. Удосконалення законодавчої бази у сфері регулювання міграційних процесів з метою приведення її у відповідність до міжнародних стандартів та європейського законодавства.

2. Розбудова ефективної системи управління міграційними процесами, що включає оптимізацію інституційної структури, посилення координації між відомствами, залученими до

міграційної політики, а також підвищення професійного рівня працівників відповідних органів.

3. Запровадження комплексної політики щодо інтеграції іммігрантів у суспільство, яка передбачає заходи з вивчення мови, культури, історії України, а також надання допомоги у працевлаштуванні та забезпеченні житлом.

4. Посилення боротьби з нелегальною міграцією та торгівлею людьми, зокрема шляхом удосконалення прикордонного контролю, активізації співпраці з правоохоронними органами інших країн, а також підвищення обізнаності населення про ризики нелегальної міграції.

5. Створення сприятливих умов для залучення та утримання висококваліфікованих кадрів, в тому числі шляхом запровадження спеціальних програм для талановитої молоді, науковців та підприємців.

6. Розробка ефективної політики щодо внутрішньо переміщених осіб, яка гарантуватиме захист їхніх прав, забезпечення житлом, працевлаштування та соціальну допомогу.

7. Активізація міжнародного співробітництва у сфері міграції, зокрема шляхом укладання двосторонніх та багатосторонніх угод з іншими країнами, а також участі у відповідних міжнародних ініціативах [3].

Для реалізації зазначених пріоритетів необхідно вжити комплексних заходів у різних сферах.

Внаслідок війни в Україні, значна кількість громадян була вимушена покинути свої домівки, ставши внутрішньо переміщеними особами. Для вирішення проблем цієї категорії населення необхідно:

1. Удосконалити законодавство щодо внутрішньо переміщених осіб, гармонізувавши його з міжнародними стандартами та рекомендаціями ООН.

2. Створити ефективну систему обліку, реєстрації та надання допомоги внутрішньо переміщеним особам, в тому числі у сферах житла, працевлаштування, соціального забезпечення та освіти.

3. Розробити та впровадити державні програми з облаштування тимчасового або постійного житла для внутрішньо переміщених осіб, а також сприяння їх працевлаштуванню та започаткуванню власного бізнесу.

4. Забезпечити психологічну та соціальну реабілітацію внутрішньо переміщених осіб, зокрема створивши мережу відповідних центрів та залучивши фахівців різного профілю.

5. Посилити міжнародне співробітництво з метою залучення фінансової, гуманітарної та технічної допомоги від міжнародних організацій та донорів для вирішення проблем внутрішньо переміщених осіб.

Зарубіжний досвід забезпечення міграційної безпеки включає різні заходи, такі як прикордонний контроль, візовий режим, системи обміну інформацією та співпраця з міжнародними організаціями. Ці заходи спрямовані на запобігання нелегальній імміграції, торгівлі людьми та загрозам безпеці, які становлять особи, які в'їжджають до країни. В Україні подібні заходи можна реалізувати шляхом посилення прикордонного контролю, посилення співпраці з сусідніми країнами та вдосконалення систем обміну інформацією для забезпечення міграційної безпеки. Крім того, програми з розбудови потенціалу для правоохоронних органів і транскордонне співробітництво можуть ще більше посилити міграційну безпеку в Україні.

Одним із головних пунктів призначення суб'єктів міграції по всьому світу уже багато років поспіль стає Європейський Союз, оскільки у Договорі про Європейський Союз та інших нормативних актах закріплена політика вільного пересування осіб і політика "відкритих дверей", тож цілком закономірно проблема мігрантів у Європейському Союзі є дійсно некерованою та дещо складною для розв'язання.

У 2015 році після великої міграційної кризи у Європейському Союзі були внесені зміни до Шенгенського кодексу про кордони [4]. Згідно із цими змінами, був введений обов'язковий

контроль осіб, які перетинають кордони країн Європейського Союзу. Також було запроваджено Систему інформації до авторизації поїздок до Європейського Союзу [5] та Систему в'їзду та виїзду громадян третіх країн до держав Євросоюзу. Такі реформи кардинально змінили становище та кількість мігрантів у період з 2016 по 2017 рік скоротилася майже втричі, в подальшому приймалися ще низка нормативних актів, які також локально регулювали питання незаконної міграції в країні ЄС.

Забезпечення міграційної безпеки є одним із пріоритетних завдань для України з огляду на складну демографічну ситуацію, високий рівень еміграції, проблему нелегальної міграції та внутрішнього переміщення населення. Для вирішення цих викликів необхідно вжити комплексних заходів, спрямованих на удосконалення законодавчої бази, розбудову ефективної інституційної структури, посилення міграційного контролю та боротьби з нелегальною міграцією, запровадження політики інтеграції іммігрантів, регулювання трудової міграції, вирішення проблем внутрішньо переміщених осіб, а також активізацію міжнародного співробітництва у міграційній сфері.

Література:

1. Павлова В.О. Формування міграційної політики України в поєднанні з міжнародною трудовою міграцією : *Актуальні проблеми держави і права*. 2014. 316 с.
2. Борисенко О.П., Тарасенко К. М. Еволюційна парадигма міграційних процесів в Україні : Теорія та практика державного управління і місцевого самоврядування. Київ, 2017. 157 с.
3. Бублій М.П. Методологічні засади формування міграційної політики в Україні. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/SOC_Gum/apdu/2009_2/doc/2/03.pdf
4. Держстат визначив два райони для пробного перепису населення. URL: https://zik.ua/news/2019/11/28/derzhstat_vyznachyv_dva_raiony_dlia_probnoho_perepysu_naselennia_94722_8
6. Київський міжнародний інститут соціології. URL: <https://www.kiis.com.ua/?lang=ukr&cat=reports&id=765&page=1>

Бондаревська К.В.

д. е. н., професорка кафедри соціального забезпечення та податкової політики

Стрюк М.А.

студентка 4 курсу спеціальності «Соціальне забезпечення»

Університет митної справи та фінансів,

Дніпро, Україна

ПЕРСПЕКТИВИ ПОДОЛАННЯ РИЗИКІВ ПОШИРЕННЯ БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ

Важливість вирішення проблеми безробіття в новітньому суспільстві набуває все більшої актуальності через цілий ряд причин. Однією з них є соціальна значущість тих чинників цього явища, які повинні регулюватися на державному рівні, оскільки держава є загальносуспільним інститутом, який створює умови для реалізації потреби в суспільно корисній праці суб'єктів суспільства. Варто підкреслити, що Європейська рада вважає зниження обсягів безробіття одним із пріоритетних напрямків для ліквідації наслідків фінансово-економічної кризи в Україні. Тому зусилля щодо вирішення проблем безробіття мають спрямовуватись, в першу чергу, на цільове державне регулювання суспільних відносин, які формуються на ринку праці, оскільки для суспільства небезпечним виступає не саме безробіття, а відсутність механізму його регулювання – надійного захисту безробітних [1].

Характерну особливість соціально-економічних умов, які наразі складаються в Україні, основним чином формує реалізація комплексу реформ в різних сферах життя населення. Труднощі, які виникли на шляху сьогоденного етапу реформування економіки України серед іншого загалом проблем спричиняють зменшення загального рівня зайнятості, а неминучі виробничі та структурні зміни в економіці призводять до підвищеного рівня структурного, часткового, прихованого та інших видів безробіття.

Вирішення цієї і багатьох інших актуальних проблем сьогодення декларує Закон України «Про зайнятість населення» від 05.07.2012 р. № 5067-VI, згідно з яким основними напрямками державної політики у сфері зайнятості населення, зокрема, пов'язаної зі зменшенням обсягів безробіття, мають стати:

- 1) збалансування попиту і пропозиції у контексті обсягу та рівня кваліфікації робочої сили на ринку праці шляхом системного прогнозування потреб економіки;
- 2) сприяння зайнятості громадян;
- 3) координація та контроль діяльності суб'єктів господарювання, які надають послуги з посередництва у працевлаштуванні;
- 4) повернення безробітних до продуктивної зайнятості [2].

Безперечно, безробіття як соціально-економічне явище є абсолютно в кожній країні, адже має не тільки негативні, а й значні позитивні аспекти, що наведені в таблиці 1.

Таблиця 1 – Позитивні й негативні аспекти зростання рівня безробіття в Україні

Позитивні аспекти	Негативні аспекти
Посилення конкуренції на ринку праці	Погіршення матеріального становища і, як наслідок, життєвого рівня безробітного населення
Активізація зусиль, спрямованих на підвищення інтенсивності, продуктивності праці, покращення її якості	Посилення навантаження на бюджетну сферу, внаслідок необхідності виділення додаткових асигнувань на підтримку безробітних
Підвищення соціальної цінності робочого місця	Скорочення податкових надходжень
Зростання соціальної значимості самої праці	Скорочення обсягу виробництва валового внутрішнього продукту
Стимулювання індивідуальної підприємницької діяльності, враховуючи перспективні економічні сфери	Посилення соціальної напруги у суспільстві і, як наслідок, погіршення криміногенної ситуації
Активізація реформування певних сфер функціонування, з ціллю знизити рівень безробіття	Поглиблення проблеми соціальної нерівності
Формування сприятливого клімату для створення нових робочих місць	Зниження трудової активності
Необхідність оволодіння новими компетенціями тимчасово безробітними особами, що сприяє загальному підвищенню рівня освіти у суспільстві	Посилення трудової міграції населення як в межах країни, так і за її межами

Джерело: складено автором на основі [3]

Держава повинна забезпечувати реалізацію політики у сфері зайнятості та безробіття населення шляхом:

- 1) проведення податкової, кредитно-грошової, інвестиційної, бюджетної, соціальної, зовнішньоекономічної та інноваційної політики з метою розширення сфери застосування

праці, забезпечення повної, продуктивної, вільно обраної зайнятості, підвищення рівня кваліфікації та конкурентоспроможності робочої сили;

2) визначення у загальнодержавних програмах економічного та соціального розвитку, програмах економічного і соціального розвитку Автономної Республіки Крим, областей, районів, міст показників розвитку ринку праці та зайнятості населення, а також їх оцінювання за результатами реалізації таких програм.

Таким чином, підсумовуючи всі основні умови, завдяки яким можна досягнути зниження рівня безробіття, виходить, що потрібна чітка відповідна цілеспрямованість державної політики як стосовно ринку праці, так і соціально-економічної політики загалом. У зв'язку з цим, вирішення завдання зменшення безробіття має бути усвідомленим і задекларованим напрямком державної політики ринку праці, суть якої полягає у регулюванні сукупності факторів, що викликають зменшення чисельності безробітних серед працездатних осіб працездатного віку. Разом з тим втручання держави у функціонування ринку праці з метою зменшення безробіття є необхідним, але при цьому воно має бути оптимальним, обґрунтовано обмеженим. Критерієм таких меж може слугувати ступінь врахування і забезпечення інтересів різних соціальних суб'єктів – найманих працівників, роботодавців, держави – всі вони є носіями специфічних, властивих тільки їм інтересів.

Література:

1. Болотіна Є.В., Мартиненко А.К., Чаленко В.П. Аналіз основних тенденцій соціального захисту безробітних в Україні. *Економічний вісник Донбасу*. 2020. 189 с.
2. Голованова Г.Є., Колпаченко Н.М., Грідін О.В. Особливості системи мотиваційного менеджменту на кожному кар'єрному етапі працівника. *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства: Економічні науки*. Харків 2016. 206 с.
3. Головченко О.М., Головченко М.Ф. Сучасний стан та шляхи подолання безробіття в Україні. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету: Економіка і менеджмент*. 2020. 64 с.

Бондаревська К.В.

д. е. н., професорка кафедри соціального забезпечення та податкової політики

Татарчук Є.С.

*здобувач освіти за спеціальністю «Соціальне забезпечення»
Університет митної справи та фінансів,
Дніпро, Україна*

РІВЕНЬ ЖИТТЯ ЯК КЛЮЧОВИЙ ІНДИКАТОР СОЦІАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ НАСЕЛЕННЯ

Аналіз рівня життя як основного індикатора соціальної безпеки населення є важливим елементом комплексного дослідження стану країни, який здійснюється з ціллю визначити необхідні заходи соціальної політики держави.

Ключовою метою економічного розвитку країни виступає створення умов для найбільш повного задоволення зростаючих духовних і матеріальних потреб населення. Міра задоволення цих потреб вважається характеристикою рівня життя населення [1].

Отже, рівень життя населення – це ступінь задоволення соціальних, матеріальних і духовних потреб людей. Але, слід зазначити, що рівень життя є динамічним процесом, на який має вплив низка аспектів політичного, економічного і соціального характеру. Проаналізувати рівень життя досить складно. Так як він залежить від потреб населення, і обмежується можливостями стосовно їх задоволення.

Багатоаспектність рівня життя передбачає застосування різних підходів в його оцінюванні. Для того, аби розрахувати цей ключовий індикатор соціальної безпеки, науковці-статистики О. Лугінін і С. Білоусова рекомендують використовувати три групи показників [2, 525]:

- показники економічного характеру, які демонструють рівень матеріального добробуту (макроекономічні; матеріальної забезпеченості; витрат і споживання матеріальних благ);
- соціальні показники, які використовуються для аналізу інтелектуального, суспільного та політичного рівня розвитку людей (зайнятість населення; рівень освіти; стан здоров'я населення; стан довкілля);
- показники демографічного характеру (показник середньої очікуваності життя; коефіцієнт смертності немовлят; коефіцієнт дитячої смертності; коефіцієнт материнської смертності).

Відповідно до даних Державної служби статистики України, номінальна середньомісячна заробітна плата, нарахована на одного штатного працівника у 2022 р., порівняно з 2021 р. підвищилася лише на 4% і становила 14577 грн., чим значно перевищила розмір мінімальних стандартів і гарантій, які діяли в 2022 р., зокрема: в 2,22 раза розмір мінімальної заробітної плати (6550 грн) (табл. 1). Проте, за період 2018–2021 рр. простежується значне підвищення середньомісячної зарплати (на 58,1%) і мінімальної зарплати (на 62,3%). Варто відзначити, що співвідношення середньої і мінімальної заробітної плати та середньої і мінімальної пенсії за період характеризувалися відчутними коливаннями, що зумовлено різною інтенсивністю зростання цих соціально-економічних показників.

Таблиця 1 – Середньомісячна заробітна плата, пенсії, їхні співвідношення з державними мінімальними стандартами та гарантіями за 2018-2022 рр.

Роки	Середньо-місячна зарплата, грн	Середньо-місячна пенсія, грн	Мінімальна зарплата, грн	Мінімальна пенсія, грн	Співвідношення середньої і мінімальної зарплати, разів	Співвідношення середньої і мінімальної пенсії, разів
2018	8865	2479,2	3723	1435	2,38	3,58
2019	10497	2465,7	4173	1640	2,52	4,26
2020	11591	3083	4723	1706,3	2,45	3,76
2021	14014	3507,3	6041,7	1852,3	2,32	4,0
2022	14577	3991,5	6550	1980,5	2,22	3,65

Джерело: складено автором на основі [3]

Рівномірно зростала тільки середньомісячна заробітна плата. Середній розмір пенсії протягом періоду зростав менш інтенсивно й нерівномірно, порівнюючи з середньомісячною заробітною платою; в 2021 р. середній розмір пенсії зріс в 1,14 рази (середній розмір заробітної плати - в 1,21 рази). Водночас коефіцієнт зростання розміру мінімальної пенсії за 2018-2022 рр. становив 1,38 рази, а мінімальної заробітної плати - відповідно 1,76 рази, що свідчить про незбалансованість залежності між важливими показниками рівня життя населення України.

Основні показники рівня життя населення можна знайти на сайті Міністерства соціальної політики України, на якому щоквартально публікується інформація [4]: індекс споживчих цін; середня заробітна плата штатних працівників; мінімальна заробітна плата; середній розмір пенсії разом із цільовою грошовою допомогою; мінімальна пенсія; мінімальний розмір допомоги по безробіттю; прожитковий мінімум; співвідношення між середніми заробітною платою і пенсією та прожитковим мінімумом.

Наразі рівень життя являється одним з ключових індикаторів соціальної безпеки. Результативність економічних змін визначається не тільки за досягненням економічної

стабільності, а й за змінами у добробуті населення. Рівень життя населення слугує важливою характеристикою стану економічної системи, є необхідною умовою її розвитку, зумовлює важливість дослідження даного питання.

Література:

1. Мандибура В. О. Рівень життя населення та механізми його регулювання: автореферат. Київ, 2019. 44 с.
2. Гончарова С. Ю., Радущко Ю. П. Показники рівня життя населення в Україні : Бізнес Інформ. 2020. 117 с.
3. Лутінін О. Є., Білоусова С. В. Статистика : підручник. Київ, 2018. 590 с.
4. Офіційний веб-сайт Міністерства соціальної політики України. URL: <https://www.msp.gov.ua>

Карнаушенко А.С.

к.е.н., доцент

Бершадський О.І.

*здобувач третього (освітньо-наукового) рівня
Херсонський державний аграрно-економічний університет,
Кропивницький, Україна*

СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ТЕХНОЛОГІЇ БЛОКЧЕЙН

Цифрова трансформація є провідною тенденцією розвитку сучасного суспільства, що особливо посилилася після пандемії COVID-19. Одним із основних цифрових проривів ХХІ століття стало створення технології блокчейн. Якщо у 2015 році її застосування розглядалося як віддалена перспектива, то вже у 2016–2018 рр. ситуація кардинально змінилася. Все більше світових технологічних лідерів перейшло від обговорення до розробки власних технологічних прототипів на базі блокчейн.

Блокчейн – це децентралізований журнал запису транзакцій, який забезпечує безпечний обмін інформацією без посередників [1; 2]. Основними елементами блокчейн-системи є транзакції, підтвердження, структура, перевірка, майнінг, вбудована захист та смарт-контракти, що дозволяє записувати інформацію у вигляді ланцюжка блоків, кожен з яких містить дані про попередні транзакції.

Існують два основні типи блокчейн-систем: публічні (відкриті) та приватні (закриті) [3]. Публічні блокчейн-платформи не вимагають ідентифікації користувачів і надають доступ до всієї історії транзакцій. Приватні блокчейн-системи мають обмежене коло учасників і забезпечують високий рівень конфіденційності даних.

Переваги блокчейн включають створення відкритої та взаємозв'язаної мережі, збереженість інформації, гнучкість взаємодії зацікавлених сторін та можливість встановлення дозволів на читання, запис та інші дії. Основними недоліками є високі витрати на розробку та застосування технологічних рішень, а також складність ідентифікації користувачів.

Технологія блокчейн знаходить застосування у фінансовому секторі, державному управлінні, медицині, торгівлі та логістиці. Вона дозволяє автоматизувати процеси укладання угод, вести децентралізовані реєстри цифрових активів та забезпечувати прозорість бізнес-процесів [1-4].

Блокчейн-технологія є потужним інструментом для підвищення прозорості та надійності інформації, формуючи основу для розвитку транзакційного обліку. Вона сприяє ефективному обміну даними між економічними суб'єктами, забезпечуючи високу безпеку та

захист інформації. Для подальшого розвитку та впровадження блокчейн необхідно вдосконалювати інфраструктуру та адаптувати законодавство до нових технологічних реалій.

Література:

1. Кирилов Ю.Є. Грановська В.Г., Крикунова В.М., Жосан Г.В., Бойко В.О. Цифрова економіка. Криптовалюти: навч. посіб. Херсон: ОЛДІ-ПЛЮС, 2020. 228 с.
2. Карнаушенко А.С. Роль технології блокчейн в управлінні якістю продукції. *Сталий ланцюг харчування та безпека крізь науку, знання та бізнес: Міжнародна науково-практична конференція*. Державний Біотехнологічний університет. 18.05.2023. С. 33-34
3. Іванова Н.А., Мільман Л.М., Сакун А.Ж. Застосування блокчейн-технологій у бухгалтерському обліку та аудиті: аналіз інноваційних можливостей у контексті цифрової трансформації. *Економіка. Фінанси. Право*, 2024. (2). С. 14-17. <https://doi.org/10.37634/efp.2024.2.3>
4. Савченко, В., Кононенко, Л., & Карнаушенко, А. Циркулярна економіка в умовах формування суспільства 5.0. *Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка*, 2023. Вип. 16, с. 166-174. <https://doi.org/10.32782/2708-0366/2023.16.22>

Карнаушенко А.С.

к.е.н., доцент

Притула Д.А.

*здобувач третього (освітньо-наукового) рівня
Херсонський державний аграрно-економічний університет,
Кропивницький, Україна*

СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Інноваційна діяльність є ключовим фактором розвитку сучасних аграрних підприємств, що дозволяє підвищувати конкурентоспроможність, забезпечувати стабільне економічне зростання і сприяти сталому розвитку аграрного сектора. Однак, процес впровадження інновацій в аграрній сфері має свої специфічні особливості, обумовлені природно-кліматичними і соціально-економічними умовами.

Агроінновації представляють собою впровадження нових технологій, технічних рішень, організаційних підходів та інших нововведень у аграрному виробництві, що включає використання нових сортів рослин, порід тварин, вдосконалення методів обробітку ґрунту, впровадження новітніх засобів захисту рослин і тварин, а також інноваційних організаційно-управлінських рішень [1].

Перші визначення інновацій як економічного терміну були дані ще на початку ХХ століття австрійським вченим Йозефом Шумпетером, який розглядав інновацію в динаміці як процес впровадження нововведень [1; 2]. У сучасному розумінні агроінновації включають як технологічні, так і організаційні нововведення, спрямовані на підвищення ефективності та продуктивності аграрного виробництва.

Однією з головних особливостей аграрних інновацій є їх тісний зв'язок з природними умовами. Рослинництво і тваринництво залежать від біологічних циклів, погодних умов, родючості ґрунтів та інших природних факторів, що зумовлює нерівномірність впровадження інновацій, адже погодні умови можуть як сприяти, так і перешкоджати ефективному використанню новітніх технологій [1; 3]. Рівень впровадження інновацій значною мірою залежить від економічного стану підприємств. Високий рівень фінансових витрат, пов'язаних з інноваційною діяльністю, потребує значних інвестицій. Однак, невеликі аграрні

підприємства часто мають обмежені фінансові ресурси, що ускладнює їх можливості щодо впровадження передових технологій [1-4].

Для стимулювання інноваційної діяльності в аграрному секторі необхідна активна державна підтримка, що може включати як фінансові стимули, так і регуляторні заходи, які сприяють зниженню ризиків та витрат, пов'язаних з впровадженням інновацій. Держава повинна забезпечувати створення сприятливих умов для розвитку агроінновацій, включаючи підтримку наукових досліджень, розвиток інфраструктури і навчання кадрів [1; 5].

Інноваційний потенціал аграрних підприємств також залежить від регіональних особливостей. Розвинена регіональна інфраструктура, наявність кластерів інноваційного розвитку, співпраця з науковими установами і університетами сприяють активнішому впровадженню інновацій. Регіональна підтримка може включати інвестиції в розвиток агротехнопарків, сприяння інтеграції наукових досягнень у виробничий процес та стимулювання кооперації між підприємствами [6].

Інноваційна діяльність є важливою складовою розвитку аграрних підприємств. Впровадження агроінновацій дозволяє підвищувати продуктивність, знижувати витрати та покращувати якість продукції. Однак, успішна реалізація інноваційних проектів вимагає врахування специфічних особливостей аграрного сектора, таких як біологічні та природно-кліматичні умови, економіко-фінансові фактори, необхідність державної підтримки та регіональні особливості. Для забезпечення ефективної інноваційної діяльності необхідно створювати сприятливі умови, що включають фінансові стимули, розвиток інфраструктури та підтримку наукових досліджень. Лише комплексний підхід до розвитку інноваційного потенціалу аграрних підприємств дозволить досягти стабільного економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності аграрного сектора.

Література:

1. Могильна Л.М. Суть та особливості інновацій в сільському господарстві. *Приазовський економічний вісник*. 2022. Вип. 3(32). с. 26-30 <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2022-3-5>
2. Зубік Д.В., Бойко Л.О. Інновації в агробізнесі як засіб відновлення економіки України. *МІЖДИСЦИПЛІНАРНІ НАУКОВІ СТУДІЇ 2023: матеріали всеукраїнської студентської науково-практичної конференції (28 квітня 2023 р., м. Херсон-Кропивницький) / за ред. Н. В. Кириченко, Д. В. Сачко та ін. Херсон-Кропивницький, 2023. С.17-20*
3. Кононенко Л.В., Приходько Д.Л. Формування стратегій аграрних підприємств в умовах цифровізації. Проблеми і перспективи економічного розвитку в умовах модернізаційних процесів в Україні та світі : матеріали всеукр. наук.-практ. конф., 12 груд. 2023 р., м. Кропивницький / Центральноукраїн. нац. техн. ун-т, каф. економіки, підприємництва та готельно-ресторанної справи; [редкол.: А.А. Тихий, В.В. Зайченко та ін.]. В 2х частинах. Ч.1. Кропивницький : РВЛ ЦНТУ, 2023. с. 69-70
4. Кирилов, Ю. Є., Грановська, В. Г. Модель забезпечення конкурентоспроможного розвитку аграрних підприємств: теоретико-методичний аспект. *Економіка АПК*. 2019. №11. С. 70 – 78
5. Боровік Л.В. Інновації – основний метод активізації інвестиційних процесів у сільському господарстві. *Фінансовий простір*. 2020 № 1 (37) с. 8-15 [https://doi.org/10.18371/fp.1\(37\).2020.201541](https://doi.org/10.18371/fp.1(37).2020.201541) УДК: 336.72
6. Стратічук О.В., Боліла С.Ю. Інновації як чинник формування контент-маркетингу. Тенденції та перспективи розвитку науки і освіти в умовах глобалізації : мат.-ли Міжнародної наукової інтернет-конференції (Вип. 65), Переяслав, 2020 . С. 130-132.

Корнага О.

*здобувач третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти
ЗВО «Міжнародний науково-технічний університет імені академіка Юрія Бугая»,
Київ, Україна*

ТЕХНОЛОГІЧНА ТРАНСФОРМАЦІЯ РЕГІОНУ ЯК МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ КОМПЛЕКСУ ДЕРЖАВНОЇ СТРАТЕГІЧНОЇ ПРОГРАМИ РОЗВИТКУ

Однією з цілей спрямованої політики, проведеної державою у відношенні до регіонів, є послідовний стійкий економічний розвиток у сфері зростання показників науково-технічної діяльності регіону. У регіонах життєво важливо проводити комплексну трансформацію, щоб підприємства регіону відповідали вимогам, накладеним цифровою економікою. Проте залишаються невирішеними питання в галузі методологічного забезпечення інструментів стратегічного планування щодо наукового та технологічного розвитку регіону в цифровій економіці, а отже практичне вирішення цих завдань, безперечно, потребує розробки нового інноваційного підходу до процесу наукового та стратегічного розвитку регіону. У межах системи стратегічного планування особливе місце займає галузь наукового та технологічного планування.

Науковий і технологічний потенціал регіону - це здатність регіону успішно та ефективно вирішувати різноманітні завдання науково-технологічного комплексу. Основними характеристиками, що визначають науковий і технологічний потенціал регіону, є:

- вектор напрямку потенціалу обов'язково повинен бути пов'язаний з усіма компонентами, що входять у галузеву структуру регіону, та враховувати потреби народного господарства суб'єкта України;
- потенціал повинен дозволяти успішно вирішувати завдання в галузі наукового і технологічного розвитку, тобто в регіоні повинна існувати розвинена система освіти, наукові дослідження, а також розвиватися програми підвищення кваліфікації;
- у регіоні повинні бути представлені різновиди наукової інфраструктури, яка повинна повністю відповідати спектру потреб регіону в питаннях наукових досліджень.

Особливості технологічного та наукового розвитку регіону повинні бути враховані в програмі стратегічного планування. Процес наукового та технологічного розвитку є масштабним і складним об'єктом, який проявляється у наступних аспектах:

- структурний склад суб'єктів має зовсім різні цілі, форми власності, механізми розвитку та інтереси;
- процес планування має дуже сильну залежність від конкретних видів діяльності: освіта, прикладні дослідження, фінансова та економічна діяльність, екологічні проекти; всі вони вимагають особливих підходів до розробки методології процесу планування;
- особливістю регіонального планування у сфері технологічного розвитку є те, що цей процес є відкритим та залежить від внутрішніх/зовнішніх факторів.

У таблиці 1 представлена методологія, спрямована на проведення технологічної трансформації регіону з урахуванням ключових особливостей наукового та технічного розвитку суб'єкта України в цифровому середовищі.

Науковий та технологічний розвиток регіону залежить від множини факторів та умов, які необхідно враховувати при розробці концепції стратегічного планування. До групи зовнішніх факторів належать:

- державна політика у галузі науки, яка визначає завдання та пріоритети, а також механізми подальшого регулювання й підтримки, що виражається в національних програмах;

- підтримка на державному рівні фундаментально-прикладних досліджень;
- розробка систем, відповідальних за процес управління технологіями, у військовій/цивільній сферах;
- розвиток форм міжнародної та міжрегіональної взаємодії у сфері наукових досліджень, обмін досвідом.

Внутрішні фактори можна розділити на наступні групи:

Група 1. Організаційні фактори:

- зміни, що відбуваються у галузі науки та системи вищої освіти регіону;
- відповідність структури управління сектору науково-прикладних досліджень та завданням, що вирішуються в рамках регіону;
- рівень розвитку державного партнерства та бізнесу в рамках науково-технологічної бази регіону.

Група 2. Інституційні фактори, що включають:

- ефективність заходів державної підтримки, безпосередні субсидії та інвестиції місцевих органів влади;
- розвинутість інфраструктурної складової регіону в галузі науки, кількість фондів, технологічних парків, бізнес-інкубаторів, центрів з координації та розвитку професійних навичок і підготовки фахівців;
- рівень інвестицій, бюджетних призначень та податкової політики в суб'єкті України, ступінь їх зв'язку з діючими програмами розвитку науково-дослідницької діяльності в регіоні;
- можливість розширення виробничої сфери, підвищення рівня ефективності праці наукомістких підприємств.

Застосування спеціальної експертної платформи та інформаційно-аналітичних систем як основних інструментів моніторингу дозволить не лише проводити постійне спостереження за процесом роботи наукомістких підприємств, а й оцінювати поточні практики реалізації підприємствами процесів трансформації до цифрової економіки. Організація моніторингу технологічної трансформації наукомістких підприємств, що працюють в регіоні, повинна бути заснована на використанні різних інструментів та розглядатися в контексті єдиної стратегії розвитку суб'єкта України. Застосування методології дозволить компенсувати виявлені недоліки як організаційної, так і технологічної трансформації регіону і дозволить активізувати приховані механізми залучення інвестицій у наукову сферу, а також сприятиме реалізації визначених у національних програмах пріоритетів технологічного розвитку регіону.

Література:

1. Thailand in the Era of Digital Economy: How Does Digital Technology Promote Economic Growth? / N. Chakpitak et al. *Studies in Computational Intelligence*. 2018. No 753. P. 350–362.
2. Martin-Shields C., Bodanac N. Peacekeeping's Digital Economy: The Role of Communication Technologies in Post-Conflict Economic Growth. *International Peacekeeping*. 2017. 26 p. URL: <https://doi.org/10.1080/13533312.2017.1408413>.
3. Goldstein H. Editorial: The Digital Economy Act and Statistical Research. *Journal of the Royal Statistical Society. Series A : Statistics in Society*. 2017. Vol. 180. Iss. 4. P. 945–946.
4. Pilik M., Juříčková E., Kwarteng M. On-line Shopping Behaviour in the Czech Republic under the Digital Transformation of Economy. *Economic Annals-XXI*. 2017. Vol. 165. No No 5–6, P. 119–123. URL: <https://publikace.k.utb.cz/handle/10563/1007676>.
5. Olha Garafonova, Hanna Zhosan, Viktoriia Marhasova, Nataliia Tkalenko, Kateryna Trukhachova. Matrix method of competitive analysis of the results of economic activity of hospitality enterprises in the conditions of strategization and digital transformation. "management theory and studies for rural business and infrastructure development. Volume43 Issue2 Page 237-248. 2021. URL: <https://ejournals.vdu.lt/index.php/mtsrbid/article/view/2355>

Литвин Є.О.

студентка МЕН МБ б 41

Франко Л.С.

заступник завідувача кафедри міжнародної економіки та міжнародних економічних відносин
Полтавський університет економіки і торгівлі,
Полтава, Україна

ГЛОБАЛЬНІ ТРЕНДИ НА МІЖНАРОДНОГО РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ

Ефективність діяльності підприємств у туристичній індустрії формується під впливом загальних тенденцій світового туристичного ринку. Тому систематичний аналіз поточного стану і розвитку світового туристичного ринку є ключовим для вдосконалення стратегій туристичного бізнесу. Це дозволяє визначити основні напрямки діяльності в туризмі та ефективно застосовувати різні інструменти для досягнення бізнес-цілей.

Питаннями дослідження ринку туристичних послуг займається багато науковців. Так, Дугінець, Г. досліджує особливості розвитку міжнародного ринку туристичних послуг в умовах глобалізації [2]; Гоблик-Маркович Н. М., Ільтьо Т.І. проводять аналіз динаміки та актуальних проблем розвитку сфери туризму [1]. Стрілець В.Ю., Франко Л.С. та ін. [5] досліджують вплив інновацій на розвиток національної економіки, в тому числі і міжнародного туризму тощо.

У 2024 році ринок туристичних послуг нарешті подолав обмеження епохи COVID і перейшов до майбутнього, де цифрова трансформація та сталий розвиток стали невід'ємною частиною подорожей. Оскільки галузь продовжує розвиватися, вкрай важливо розуміти динаміку, що відбувається, включаючи нові напрямки, технологічні досягнення, сучасні маркетингові практики та зміни в уподобаннях споживачів.

Згідно з дослідженням Statista 2024 року, очікується, що кількість як в'їзних, так і виїзних візитів у всьому світі цього року зросте. Після різкого скорочення з початком пандемії коронавірусу (COVID-19) і відновлення у 2022 році прогнозується, що в 2024 році кількість прибулих з ночівлею та виїзних поїздок у всьому світі зросте на 17,4 % та 17 % відповідно порівняно з попереднім роком [3]. За даними Спеціалізованої Агенції ООН, у 2023 році міжнародний туризм сягнув 88% рівня до пандемії з 1,3 млрд прибуттів. Повне відновлення очікується до кінця 2024 року завдяки нарощенню попиту, покращенню авіасполучення та відновленню азіатського ринку [4].

Аналізуючи кількість міжнародних туристичних прибуттів з 2019 по 2023 рік за регіонами (табл. 1), помітно, що пандемія COVID-19 відчутно вплинула на цей сектор у 2020 році.

Таблиця 1 – Кількість міжнародних туристичних прибуттів з 2019 по 2023 рік за регіонами

Країна	2019 рік	2020 рік	2021 рік	2022 рік	2023 рік
Європа	742,42	239,71	301,29	596,79	700,43
Америка	219,3	69,64	81,77	156,6	198,31
Азія і та Тихоокеанський регіон	360,15	59,12	24,6	91,52	233,43
Близький Схід	71,3	19,36	30,19	67,79	87,09
Африка	69,1	18,73	19,66	47,49	66,4

Джерело: складено на основі [3]

У Європі і Америці спостерігався різкий спад, який, однак, з 2021 року почав змінюватися на позитивний тренд відновлення. Азія та Тихоокеанський регіон відчували особливо великі втрати у 2020-2021 роках, але відновилися у 2022-2023 роках, наближаючись до попереднього рівня. Близький Схід став лідером у відновленні як єдиний регіон, який подолав рівень до пандемії з прибуттям на 22% більше, ніж у 2019 році. В цілому, сектор туризму показує відновлення, з позитивними трендами зростання, хоча багато країн ще не досягли рівня міжнародних туристичних прибуттів, який спостерігався до пандемії. В Африці відновилося 96% відвідувачів до пандемії, в Європі –94%, а в Америці – 90%. Азіатсько-Тихоокеанський регіон досяг 65% рівня до пандемії після відновлення кількох ринків і напрямків.

У 2022 році загальний внесок подорожей і туризму у світовий валовий внутрішній продукт (ВВП) був на 23% нижчим, ніж у 2019 році, до початку пандемії коронавірусу (COVID-19). Загальний внесок подорожей і туризму у світовий ВВП у 2022 році склав 7,7 трлрд дол. США.

Підсумовуючи, зазначимо, у 2024 році глобальний туристичний ринок остаточно подолав наслідки COVID-19, демонструючи впевнене зростання завдяки цифровій трансформації та сталому розвитку. Попри різке падіння у 2020 році через пандемію, регіони, як-от Європа, Америка та Азія з Тихоокеанським регіоном, показують стабільне відновлення, причому деякі, зокрема Близький Схід, навіть перевищують рівень до пандемії. Індустрія туризму поступово повертається до докризових показників, стимульована відновленим попитом та покращенням авіасполучення.

Література:

1. Гоблик-Маркович Н.М., Льгьо Т.І. Аналіз динаміки та актуальних проблем розвитку сфери туризму. *Освіта і наука*. 2018. 24 (1). С. 16-22.
2. Дугінець, Г. Особливості розвитку міжнародного ринку туристичних послуг в умовах глобалізації. *Економічний простір*. 2018. № 139. С. 5-13.
3. Інформація офіційного сайту Statista. URL: <https://www.statista.com/> (дата звернення: 02.06.2023).
4. Інформація офіційного сайту всесвітньої організації туризму ООН. URL: <https://www.unwto.org/news/international-tourism-to-reach-pre-pandemic-levels-in-2024> (дата звернення: 02.06.2023).
5. Strilets V., Franko L., Dykha M., Ivanov M. and Rybina L. The influence of innovative development in the EU countries and Ukraine on the competitiveness of national economies: A comparative analysis. *Problems and Perspectives in Management*. 2024. № 22(2). P. 1-16.

Прокопів А.Р.

*Студент 3-го курсу групи МРК-21-1 інституту економіки та менеджменту,
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу,
Івано-Франківськ, Україна*

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ: АНАЛІЗ ТА СТРАТЕГІЇ

Адаптація національних моделей економічних систем до глобальних викликів: Аналіз поточного стану та потенційних шляхів адаптації національних моделей економічних систем до впливу глобальних економічних та соціальних трансформацій.

Інноваційні стратегії в розвитку регіональної економіки: Дослідження ефективності та перспектив інноваційних стратегій в контексті розвитку регіональних економік в умовах глобальних викликів.

Роль технологій та демографічних тенденцій у зміні економічної парадигми: Аналіз впливу технологічних інновацій та демографічних процесів на зміну економічної парадигми та розвиток продуктивних сил.

Економіка праці в умовах глобальних трансформацій: Огляд сучасних тенденцій у сфері праці та їх вплив на економічний розвиток, включаючи зміни в організації праці, ринку праці та розвитку трудових ресурсів.

Фінансові та грошові аспекти у контексті соціально-економічних трансформацій: Аналіз взаємозв'язку фінансово-грошових процесів зі змінами у соціально-економічній сфері та можливості використання фінансових інструментів для стимулювання сталого розвитку.

Роль бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту в управлінні соціально-економічними трансформаціями: Вивчення методів та інструментів бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту для підтримки управління в умовах соціально-економічних трансформацій та забезпечення сталого розвитку.

Література:

1. Стан розвитку науки і техніки, результати наукової, науково-технічної, інноваційної діяльності, трансферу технологій за 2014 р.: аналітична довідка. URL : <http://old.mon.gov.ua/img/zstored/files>.
2. Стратегія сталого розвитку – 2020 URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>

Рудий Т.І.

*аспірант кафедри адміністративного та фінансового менеджменту
Національний університет «Львівська політехніка»,
Львів, Україна*

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ВНУТРІШНЬОВИРОБНИЧОЇ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Підвищення ефективності управління логістичною діяльністю підприємств визначається як те, наскільки безперервно підприємство веде свою діяльність. Зазвичай логістика стосується руху фізичних товарів та життєво важливої інформації. Від сировини до управління складом, від ланцюга поставок до управління роботою, від відвантаження продукції до управління інформацією, все підпадає під поняття управління логістикою [2, с. 74]

У науковій літературі існує досить велика кількість визначень поняття «логістика». Це пояснюється тим, що логістична діяльність включає в себе багато напрямів і фокусування уваги на одному із них суттєво змінює сутність самого визначення. В загальному, можна зазначити, що логістика – це процес планування та виконання ефективного транспортування та зберігання товарів від точки походження до точки споживання. Мета логістики – своєчасне, економічно ефективно задоволення потреб клієнтів [3, с. 43].

У цьому контексті під логістичною діяльністю підприємства розуміється частина управління ланцюгом поставок, у функціонал якої входить планування, впровадження та контроль ефективним прямим та зворотним потоками зберігання товарів, послуг та пов'язаної з ними інформації між точкою походження й точкою споживання з метою задоволення потреб клієнтів [1, с. 54].

Для оцінки постачальників, з якими вже взаємодіє підприємство, можна застосовувати метод ABC-аналізу. Цей метод базується на припущенні, що не всі постачальники вирізняються однаковим впливом на ефективність підприємства. Тому важливо акцентувати увагу на тих постачальниках, які мають найбільший обсяг взаємодії.

Метод ABC-аналізу визначає три категорії постачальників:

1. "А" (висока важливість): Ця категорія включає постачальників з найвищим обсягом взаємодії або найважливіших у відношенні до ефективності підприємства. Скерована на інтенсивніші дослідження та оптимізацію взаємодії з цими постачальниками.

2. "В" (середня важливість): Ця категорія включає постачальників із помірним впливом на ефективність. Вимагає обрання більш збалансованого підходу до управління взаємодією та контролю.

3. "С" (низька важливість): Група постачальників, чий вплив вважається менш важливим. Може бути врахована з меншою увагою в порівнянні з іншими категоріями.

АВС-аналіз є зміненим законом Паретто, або як правило 80 на 20. Суть його є в тому, що часто існує незначна частина цілого, яка має значний вплив на нього. Наприклад:

- 20% покупців купують 80% товарів;
- 20% освітніх дисциплін є джерелом 80% компетенцій студентів.

АВС-аналіз використовує це правило до менеджменту матеріальними ресурсами та взаємодії з постачальниками, де обсяг взаємодії розділяється на три категорії: "А", "В", та "С". Підходячи до важливих аспектів та визначаючи їх значущість, підприємство може оптимізувати управління ресурсами та зосередити увагу на ключових елементах ланцюга постачання.

Безперервність споживання, оцінка постійності використання, та надійність прогнозів є важливими факторами для складування, планування технологічного процесу, транспортування та постачання, одночасно з кількісно-якісним аналізом (АВС-аналізом). Ця закономірність може забезпечити відповідний паритет споживання, включаючи точність прогнозу, та формує основу для XYZ-аналізу.

XYZ-аналіз може застосовуватися для класифікації товарів або матеріалів за рівнем їхньої важливості або надійності в процесі управління запасами та постачанням. Класифікація включає три категорії: "Х" (висока важливість та низька надійність), "У" (середня важливість та середня надійність) і "Z" (низька важливість та висока надійність). Даний підхід допомагає оптимізувати управління ресурсами та сфокусувати зусилля на ключових етапах ланцюга постачання.

Методика Стюарта розроблена з метою дослідження впливу витрат виробництва на якість продукції на кожному етапі технологічного процесу. Цей підхід передбачає докладне вивчення кожного етапу виробництва сільськогосподарської продукції, включаючи внесення добрив, застосування засобів захисту рослин, відгодівлю тварин і т. д. Методика розкриває технологічні етапи, на яких відбулися відхилення від середніх витрат, наводячи при цьому позитивні та негативні аспекти з метою покращення якості продукції.

Метод Стюарта застосовується для аналізу витрат виробництва у сільському господарстві, визначаючи граничні межі коливань показників. Оптимальна кількість технологічних процесів варіюється від 0 до 6. Ця вибірка дозволяє порівнювати показники, отримані з різних джерел інформації, та встановлювати оптимальні межі для різних аспектів виробництва в сільському господарстві.

Для встановлення значення середніх витрат на підприємствах, спрямованих на зниження продуктивності або де відбувалося надмірне використання витрат на одиницю ресурсів, потрібно зібрати і проаналізувати дані про витрати та продуктивність цих підприємств.

Зафіксовано випадки, коли значення витрат виробництва виходять за нижні межі, свідчаючи про недотримання технологічних вимог у вирощуванні продукції чи відсутність витрат на певні технологічні операції, що може призвести до низької продуктивності. Перевищення значень за границями припустимих параметрів свідчить про неконтрольоване використання ресурсів, що може вказувати на використання застарілої техніки, неефективних технологій і недосконалої організації виробництва, що вимагає додаткових капіталовкладень.

Отже, логістична діяльність на сьогодні є досить важливим аспектом діяльності підприємства загалом. Для ефективного функціонування підприємства слід дотримуватись

певних методів, які будуть забезпечувати ефективну логістичну діяльність та діяльність підприємства у цілому.

Література:

1. Алькема В. Г., Сумець О. М. Логістика. Теорія та практика [навч. посібник] / Алькема В.Г., Сумець О.М. К.: «Видавничий дім «Професіонал», 2008. 272 с.
2. Банько В.Г. Логістика: навчальний посібник (2е вид., перероб.) / В.Г. Банько. К.: КНТ, 2007. 332 с.
3. Кузьмін О.Є. Основи менеджменту: підруч. / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник. К.: Академвидав, 2012. 414 с.

Стаднійчук Р.

*доктор філософії в галузі економіки, докторант
ЗВО "Міжнародний науково-технічний університет імені академіка Юрія Бугая",
Київ, Україна*

ПУБЛІЧНА ПОЛІТИКА З ПОГЛЯДУ КОНФЛІКТОЛОГІЧНОЇ ПАРАДИГМИ

Публічна політика з погляду конфліктологічної парадигми може бути описана як стратегія, спрямована на вирішення конфліктів у суспільстві шляхом розуміння природи конфліктів, їх причин та наслідків. Конфліктологія розглядає конфлікти як нормальну складову суспільних відносин і прагне розвивати методи інтервенції та медіації для досягнення мирного врегулювання конфліктів. Такий підхід може забезпечити підґрунтя для створення ефективної публічної політики, спрямованої на запобігання конфліктам, врегулювання існуючих суперечностей та підтримку мирного співіснування у суспільстві.

Публічна політика у сучасних політичних системах супроводжується конфліктами та кризовими станами, які впливають на її формування. У зв'язку з цим у стратегії дослідження публічної політики виникають питання, що потребують теоретичного та практичного осмислення з погляду конфліктологічної парадигми.

Початковим пунктом будь-якого аналізу у політичній сфері є той факт, що інтереси та цінності, що мають певне значення для людей, часто призводять до конфліктів. Один із класиків конфліктології, соціолог Р. Дарендорф, стверджував, що конфлікти є неодмінною складовою політичної сфери, і не існує суспільств без конфліктів, "бо сама думка про суспільство без конфліктів є актом насильства щодо людської природи".

Від здатності системи регулювати та передбачати конфлікти залежить внутрішня та зовнішня політична лінія держави, а також ефективність політичного управління та якість взаємодії влади та суспільства. Політичні конфлікти, як частина політичного життя держав, визначають специфіку публічного простору кожної системи в залежності від методів виявлення та регулювання існуючих протиріч. Оскільки сучасна концепція публічної політики виходить за межі держави і передбачає включення різноманітних суб'єктів на різних рівнях: громадських груп, державних та недержавних інституцій, пошук механізмів узгодження інтересів та компромісних рішень є складним і багатокомпонентним процесом, що залежить від різних факторів: режимних характеристик держави, інститутів, способів комунікації, культурних традицій у суспільстві і т. д.

Згідно з конфліктологічною парадигмою, за думкою Ніковської Л.І., застосування до опису міжсекторних відносин може принести плідний результат у розумінні складності, амбівалентності та часто різнопрямованості взаємодії бізнесу, держави та некомерційних організацій, оскільки дозволяє чітко визначити якісні характеристики суб'єктів та особливості їх взаємин. Вихідною точкою такої взаємодії згідно з конфліктологічним підходом буде,

передусім, визначена сукупність протиріччям відносин, що існують об'єктивно, визначені природою взаємодії суб'єктів - держави, бізнесу, громадянського сектору.

Конфліктологічна парадигма надає нам підстави бачити роль конфліктів у публічному процесі досить об'єктивно. З одного боку, конфлікти сприяють виявленню проблем, які потребують свого вирішення в критичних умовах, і цей факт можна розглядати як позитивний, оскільки безліч внутрішніх і зовнішньополітичних питань, що можуть ще довгий час перебувати в латентному стані та чекати на своє вирішення, починають не лише усвідомлюватися суспільством і елітою, але й переходити в стадію інституціоналізації. З іншого боку, в умовах кризи проблеми, які виявляються (їх, як правило, багато), не можуть бути враховані в системі згідно з державним планом (стратегією, державною програмою). Хаотичний характер виникнення та усвідомлення проблем у суспільстві призводить до неможливості їх одночасного вирішення через обмеженість всіх видів ресурсів (країна, яка перебуває в кризі, ап'орі має обмежені ресурси), і як наслідок - обмеженої результативності.

Література:

1. Климаська Л.Д., Луцишин Г.І. Парадокси інформаційної демократії. Перспективи. *Соціально-політичний журнал*. 2023. № 1. С. 142-152.
2. Разметаєва Ю.С. Демократія, права людини та інтернет. *Право і суспільство*. 2020. № 1. С. 104-110.
3. Данильян О.Г., Дзьобань О.П. Інформатизація як атрибут інформаційного суспільства: від ретроспекції до сучасної рефлексії. *Інформація і право*. № 1(40)/2022. С. 9-20.
4. Хаустова М.Г. Права людини в епоху цифрових трансформацій під впливом глобалізаційних викликів. *Зб. тез доповідей III Всеукраїнської наукової конференції, присвяченої 60-річчю Хмельницького національного університету Гармонізація законодавства України з правом Європейського Союзу*. Хмельницький: ХНУ, 2022. С. 229-234.
5. Костецька Т.А. Розвиток цифрової трансформації в Україні як умова забезпечення муніципальних прав і свобод. *Збірник тез Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції Діджиталізація та права людини, м. Хмельницький*, 30 берез. 2021 р. Хмельницький: Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова, 2021. С. 187-190.
6. Olha Garafonova, Hanna Zhosan, Viktoriia Marhasova, Nataliia Tkalenko, Kateryna Trukhachova Matrix method of competitive analysis of the results of economic activity of hospitality enterprises in the conditions of strategization and digital transformation. *Management theory and studies for rural business and infrastructure development*. Volume43 Issue2 Page237-248 2021. URL: <https://ejournals.vdu.lt/index.php/mtsrbid/article/view/2355>

Хомич С.В.

к.е.н. доцент кафедри економіки та управління бізнесом

Матвіїв І.Р.

*аспірант кафедри економіки та управління бізнесом
Рівненський державний гуманітарний університет,
Рівне, Україна*

ВПЛИВ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН НА ФОРМУВАННЯ СТРАТЕПІ МОНЕТИЗАЦІЇ В НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМАХ

Специфіка і особливості економічної системи конкретної держави залежить від домінуючої форми власності, комбінацій природно-ресурсних, техніко-технологічних, інституціональних, юридичних, морально-психологічних факторів, що закріплені в

економічній національній доктрині. Саме вони формують національну модель економічної системи. [1]

Національні моделі економічних систем мають свої унікальні підходи до соціальної відповідальності та монетизації. Ці підходи визначаються через різні механізми державного і ринкового регулювання.

Міжнародні економічні відносини відіграють ключову роль у формуванні глобальних стандартів і практик, які впливають на національні політики. Цей вплив реалізується через кілька основних механізмів, зокрема через діяльність міжнародних організацій.

Об'єднуючи у своїх рамках економічний, політичний, науковий потенціал різних держав-членів, вони володіють великими можливостями й можуть здійснювати принциповий вплив на розвиток світової економіки. Тому їх можна визнати стратегічно важливими суб'єктами економічного розвитку.[2]

Глобалізація ринків має значний вплив на формування глобальних стандартів і практик, які визначають національні політики. Інвестиційні рішення, зокрема врахування екологічних, соціальних та управлінських критеріїв (ESG), стають стандартом для міжнародних інвесторів, що змушує національні компанії адаптуватися до цих нових вимог. Крім того, глобальні фінансові ринки сприяють розповсюдженню нових фінансових інструментів і технологій, таких як FinTech, криптовалюти та блокчейн, що також впливає на національні регуляторні системи та економічні умови.

Організація Об'єднаних Націй (ООН), Міжнародний валютний фонд (МВФ) та Світова організація торгівлі (СОТ), встановлюють стандарти для соціальної відповідальності та фінансового регулювання. Ці стандарти включають рекомендації та нормативні акти, які національні уряди інтегрують у свої політики, що підвищує стабільність і стійкість національних економік, забезпечуючи дотримання високих соціальних і фінансових стандартів.

Національні економічні системи і міжнародні економічні відносини постійно взаємодіють, створюючи складну систему, яка визначає сучасний економічний ландшафт.

Міжнародна економічна інтеграція стимулюється поширенням дії транснаціональних корпорацій і транснаціональних банків, які, у свою чергу, є наслідком поглиблення міжнародного поділу праці. ТНК і ТНБ начебто «стягують у вузли» міжнародну економіку, перетворюючись на її своєрідні «нервові центри». Об'єктивно транснаціональні корпорації сприяють формуванню організаційної структури міжнародних економічних відносин, оскільки зосереджують регульовальні функції на транснаціональному рівні. [3]

Міжнародні корпорації привносять свої стандарти і практики. Багато торгових угод включають положення про соціальні стандарти, права працівників, екологічні норми, що змушує країни дотримуватися цих вимог. Технологічний прогрес, глобалізація та лібералізація торгівлі створюють нові можливості і виклики, що сприяє створенню нових можливостей для бізнесу, інновацій для монетизації та соціальної відповідальності на всіх рівнях, що в свою чергу підвищує ефективність монетизації.

Національні моделі економічних систем впливають на підходи до соціальної відповідальності та управління монетизацією через різні механізми державного і ринкового регулювання. Водночас, міжнародні економічні відносини впливають на національні політики шляхом формування глобальних стандартів і практик. Усі ці аспекти взаємодіють, створюючи комплексну систему, яка визначає сучасний економічний формат. Ця взаємодія є важливим аспектом для досягнення сталого економічного розвитку і вдосконалення соціальних норм у різних країнах світу.

Література:

1. Політична економія: Підручник / За ред. Ніколенко Ю. В. - К.: Центр учбової літератури, 2009. - 632 с.

2. Ринейська Л.С. Роль міжнародних організацій у формуванні міжнародних стратегій економічного розвитку. URL: <https://reposit.nupp.edu.ua/bitstream/PoltNTU/3172/1/Ринейська%20березень%202018.pdf>
3. Лук'янова О. М. Міжнародні організації: Конспект лекцій. – Харків: УкрДУЗТ, 2021. – 76 с.

Черновецька О.С.

студентка групи МЕВ МБ-41

Франко Л.С.

*заступник завідувача кафедри міжнародної економіки та міжнародних економічних відносин
Полтавський університет економіки і торгівлі,
Полтава, Україна*

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ У СФЕРІ ОРГАНІЗАЦІЇ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ

В умовах стагнації світових ринків товарів та послуг, спричиненої спочатку обмежувальними заходами щодо боротьби з наслідками пандемії коронавірусної інфекції, а потім російською агресією в Україні, завдання підвищення ефективності господарювання суб'єктів міжнародної економічної діяльності не лише не втратило своєї актуальності, але й набуло нового контексту. Якщо за більш сприятливої ринкової динаміки задля підвищення ефективності та забезпечення динамічного розвитку бізнесу при організації діяльності учасники ринку віддавали перевагу маркетинговим підходам і стратегіям збільшення продажів, то в умовах відчутного зниження попиту у переважній більшості ринкових сегментів дедалі більш дієвими стають логістичні концепції, що ґрунтуються на методології управління потоковими процесами і дбайливому ставленні до використання наявних ресурсів.

Згідно з базовими принципами ведення бізнесу, для суб'єкта економічної діяльності основною метою логістики є забезпечення споживача продукцією у потрібний час та певному місці за мінімальних витрат на здійснення логістичних операцій та використуваних виробничих ресурсів. Від того, яким чином і як успішно буде досягнуто мету логістики, безпосередньо залежить успіх бізнесу [2].

Як показує господарська практика, логістика набула великого значення як для клієнтів та постачальників суб'єкта міжнародної економічної діяльності, так і для його власників та акціонерів. Інтерес до логістики обумовлений її функціональними можливостями, які дозволяють координувати та оптимізувати роботу всіх систем, процесів та структур суб'єкта міжнародної економічної діяльності.

Водночас, в останні роки фахівці у сфері організації логістичної діяльності відзначають низку тенденцій і явищ: підвищення вартості транспортних послуг та висока вартість управління логістичними процесами; досягнення верхньої межі ефективності операційної діяльності, що є характерним для значної частки великих міжнародних компаній; збереження тенденції до подальшого розширення асортименту товарів та послуг і, як наслідок, потреби в управлінні товарними потоками; розширення сфери застосування цифрових технологій, а також можливостей і засобів їх використання для організації логістичної діяльності [1].

Загалом, тенденції розвитку логістичної діяльності суб'єктів міжнародної діяльності мають об'єктивну природу і узгоджуються з функціональними можливостями сучасних логістичних концепцій, що дозволяють реалізувати їх на високому рівні. До таких належать методології управління виробництвом MRP (Material Requirements Planning), яка є однією з базових логістичних концепцій планування потреб та ресурсів суб'єктів міжнародної економічної діяльності. В основі методології MRP лежить метод розрахунку необхідних для виробництва матеріалів,

запропонований американськими фахівцями Джозефом Орлики та Олівером Вейтом у 60-х роках минулого сторіччя. Методологія MRP стала альтернативою методу планування на основі точки перезамовлення і дозволила подолати багато його недоліків. Пояснювалося це тим, що MRP не оперував даними про споживання у минулому, а орієнтувався майбутні потреби. На практиці це означало, що замовлення на поповнення запасів формувалося тільки на необхідну кількість ресурсу і тільки тоді, коли це дійсно було необхідно [2].

Подальше вдосконалення системи викликало перетворення системи MRP I із замкнутим циклом у розширену модифікацію, яку згодом назвали MRP II (Manufactory Resource Planning). Ця система була створена для ефективного планування всіх (зокрема, фінансових та кадрових) ресурсів виробничого підприємства.

Одним із дієвих підходів до вирішення багатьох завдань стратегічного та поточного управління потоковими процесами суб'єктів міжнародної економічної діяльності є автоматизація бізнес-процесів та впровадження програмного комплексу, що інтегрує функції підвищення операційної ефективності, фінансового менеджменту та логістики. Обмеження при запровадженні цифрових інструментів організації логістичних процесів зводяться переважно до того, що наявні розробки програмних автоматичних модулів планування руху товарних потоків поки що не є повністю автоматизованими: близько 15–20% роботи у будь-якому випадку виконується вручну, що не забезпечує необхідної ефективності та результативності розв'язуваних завдань [2]. Задля подолання існуючих обмежень суб'єкти міжнародної економічної діяльності ініціюють розробку власних самонавчальних автоматизованих систем на основі мультиагентної технології, яка здатна враховувати фактори зовнішнього середовища і адаптувати в режимі реального часу маршрути, завдання, ресурси для того, щоб операційний процес був максимально ефективним і забезпечував досягнення найкращого результату.

Мультиагентна система складається з тисяч самостійних, незалежних один від одного інтелектуальних агентів, здатних сприймати ситуацію, приймати рішення та взаємодіяти між собою. Системи такого типу здатні забезпечувати повний контроль всіх процесів і чинників, у них виключається взаємодія персоналу між собою, і навіть система не допускає участь відповідальних виконавців у ході побудови процесів, розкладів, формування замовлень матеріальних ресурсів та ін. Зокрема, запровадження такого модуля підвищує ефективність організації процесу виконання вантажних перевезень, адже система працює наступним чином: водій під час руху отримує повідомлення на смартфон: де заправитися, яким маршрутом слідувати, коли зупинитися на перерву чи нічліг. Тобто, завдяки використанню модуля забезпечується повний контроль транспортного засобу (маршрути пересування, завантаження, режим експлуатації), водія (час роботи та відпочинку, дотримання вимог експлуатації, правил дорожнього руху тощо), вантажу (обсяги, цілісність та ін.).

Таким чином, сучасні тенденції розвитку бізнесу та науково-технічного прогресу зумовлюють ключові напрями та підходи в сфері організації логістичної діяльності суб'єктів міжнародної діяльності. Запровадження новітніх логістичних концепцій створює ґрунт для підвищення ефективності бізнесу та його виживання в умовах посилення нестабільності світових ринків товарів та послуг.

Література:

1. Григорак М.Ю. Інтелектуалізація ринку логістичних послуг: концепція, методологія, компетентність: монографія. Київ: Сік Груп Україна. 2017. 513 с.
2. Orlicky J. Materials Requirements Planning. N.Y.: McGraw-Hill, 1975. URL: <https://scirp.org/reference/referencesspapers?referenceid=2080982>

Section 3.

NEW REALITIES OF MANAGEMENT:

STRATEGIC AND CRISIS MANAGEMENT, CHANGE AND INNOVATION MANAGEMENT, CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY, ECONOMICS OF NATURE MANAGEMENT, ASPECTS OF ENVIRONMENTAL MANAGEMENT AND ORGANIC PRODUCTION

Grinberga-Zalite G.

*Dr. oec., professor Latvia University of Life Sciences and Technologies,
Jelgava, Latvia*

CSR TRENDS IN THE FOOD INDUSTRY: ENHANCING WASTE MANAGEMENT PROFICIENCY THROUGH ON-THE-JOB TRAINING

Contemporary life quality is closely linked to economic development, which, however, often cannot be balanced with environmental capacity and therefore leads to the growing pollution and waste creation. Although waste management is one of the priorities to reach sustainable lifestyle, waste management practices are not uniform among European countries and thus provoke a lot of debate. Sustainable waste management in food companies is a critical component of their Corporate Social Responsibility (CSR) strategies, which lately is also closely linked to ESG (environmental, social, and economic) responsibilities, thus helping companies to address problem issues that need to be solved in scope of the European Green Deal, which is a comprehensive policy framework aimed to make the EU climate neutral by 2050. By reducing waste, conserving resources, supporting communities, and enhancing their reputation, food companies can make significant contributions to sustainable development while fulfilling their CSR commitments. Nowadays, both food consumers and food industry investors are increasingly aware of and concerned about environmental issues. Moreover, from an economic perspective, sustainable waste management can also lead to cost savings and improved efficiency, which are crucial elements of CSR. Accordingly, companies that demonstrate a commitment to sustainability through effective waste management can enhance their brand image and reputation.

This paper addresses the critical need for educational empowerment within food sector companies to enhance sustainable practices, with a special focus on advanced waste management proficiency. The primary objective of this study was to justify the potential and validate a comprehensive waste management training curriculum elaborated for both food enterprises and vocational institutions. The theoretical discussion in this paper involves a scientific exploration of the discourses surrounding sustainability issues in education.

The current study is based on a mixed-method methodology, combining both qualitative and quantitative research methods. The research was conducted in the following methodological steps: (1) external desk study: analysis of the EU level and national level information sources; (2) discourse analysis to confirm the topicality of waste minimization approaches in food sector; (3) focus group interviews with food sectors' opinion leaders (n=80); (4) results' interpretation and integration in a training curriculum.

The discourse analysis reveals a growing imperative to integrate sustainability concepts, particularly those related to food waste management, into vocational and lifelong education content. Through secondary and primary data analysis, the authors have compiled a set of professional waste management skills necessary for current and future food sector employees to meet sustainability

commitments in their workplaces. The central contribution of this paper lies in the development and validation of a specialized training curriculum designed to enhance advanced waste management proficiency among food industry professionals. The curriculum comprehensively addresses key aspects of waste reduction, recycling, and sustainable resource utilization within the specific context of food enterprises. In the practical research phase, the validation process included pilot programs tested by industry professionals and students, enabling consistent improvements based on practical insights and feedback. The validation results provide evidence that waste management training offers a systemic approach to developing employees' individual skills, thereby strengthening the overall competitiveness of food companies. The educational empowerment of food sector employees is positioned as a significant step toward fostering a culture of responsible waste management practices within the food industry.

Kashpur S.O.

student

Smolennikov D.O.

*Ph.D. in Economics, Associate Professor
Sumy State University,
Sumy, Ukraine*

ANALYSIS OF THE PECULIARITIES OF THE MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE'S INNOVATIVE POTENTIAL

The modern economic development of Ukraine, especially in the current challenging conditions, is characterized by extremely tough market competition, particularly in foreign markets. An important direction of increasing competitiveness is the management of the innovative potential of the enterprise. The level of use of innovative potential at the enterprise varies depending on strategic development and management efficiency. This emphasizes the need to implement an effective management system of innovative potential. Scientific and technical innovations are vital to the survival and development of most enterprises, and managing these processes is the main component of the organization's strategy.

The main goal of managing the innovation potential of an enterprise is to ensure effective and adaptive innovation development aimed at increasing the enterprise's market value in the conditions of dynamic changes in the external environment while taking into account modifications of critical aspects of the innovation potential [1].

Three main methodological approaches to the management of the innovation potential of the enterprise are distinguished: systemic, situational and process [2, 3].

The systemic approach views innovation potential as a cohesive system comprising interconnected elements with defined input and output parameters, necessitating harmonious development of all constituent parts for effective operation. It involves the interaction of scientific, technical, production, and management components, fostering synergistic effects and enhancing innovation processes' effectiveness [2].

The situational approach underscores the enterprise's adaptability to external changes and potential development through adaptive mechanisms, enabling a flexible response to economic, technological, and market challenges and the active utilization of emerging opportunities. It involves analyzing and forecasting trends impacting innovation potential and devising appropriate response strategies to ensure enterprise stability amid instability [3].

The process approach to management involves the analysis of enterprise activity as a set of interconnected processes aimed at achieving strategic goals. An essential component of the process approach is the determination of resources, abilities and competencies of the enterprise, which are the basis for achieving the defined goals [4].

To accelerate the development of the innovation potential of the enterprise, an effective management mechanism is needed, which ensures the development and implementation of development options that guarantee the best results in the conditions of the existing environment. Based on the analyzed and systematized materials presented [5, 6], the following structure of the mechanism is offered:

1. Analysis of external factors of the enterprise aimed at identifying opportunities and threats in the macro- and microeconomic context.

2. Formulation of the enterprise's innovation goals and approaches to their implementation, which are related to the mission of the enterprise, its strategies, the life cycle of innovations and the organization in general.

3. A comprehensive assessment of each component of the enterprise's innovation potential allows for determining the directions of innovation development that ensure the competitiveness of products and increase the enterprise's resistance to changes in the external environment.

4. Formulation of a strategic plan for innovation development of the enterprise, which is based on the effectiveness of the current strategy, its compliance with the opportunities of the external environment and the degree of operational excellence.

5. Creation and implementation of a plan to improve the innovation potential of the enterprise.

6. Analysis of the results and achievements of innovation goals and development program implementation.

As a result, the effective management of innovation potential at enterprises will help make sound strategic decisions in management, reduce the risks of innovation activity through a comprehensive assessment of the potential, and increase the efficiency of using available resources. Management of innovation potential is an essential element on the way to innovation development and increasing the competitiveness of enterprises.

References:

1. Yarmus S. S., Yarmus T. B. Osoblyvosti upravlinnia innovatsiinym potentsialom pidpriemstva [Peculiarities of management of the innovative potential of the enterprise]. International scientific journal "Internauka". Series: "Economic Sciences" 2023. №9. URL: <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2023-9-9191>
2. Zabarna E. M., Peschanska V. H. Naukovi pidkhody do upravlinnia innovatsiinym potentsialom pidpriemstva [Scientific approaches to the management of the innovative potential of the enterprise]. Actual problems of economics, management and law in modern social and economic environment: Collection of scientific articles. 2016. Lisbon. P. 26–30.
3. Prychepa I. V. Osoblyvosti formuvannia innovatsiinoho potentsialu mashynobudivnykh pidpriemstv [Features of the formation of innovative potential of machine-building enterprises]. Bulletin of the Khmelnytskyi National University. 2010. № 1, T. 1. P. 103–106.
4. Krasnokutska N. S. Upravlinnia potentsialom pidpriemstva: protsesnyi pidkhid [Enterprise potential management: a process approach]. Economic strategy and prospects for the development of trade and services: a collection of scientific works. 2009. Issue 2 (10). Kharkiv, KhDUKht. P. 277-285.
5. Deineka O. S., Huk O. V. Upravlinnia innovatsiinym potentsialom vyrobnychoho pidpriemstva [Management of the innovative potential of the production enterprise]. Actual problems of economics and management: a collection of scientific works of young scientists. 2016. Issue. 10. URL: <https://ela.kpi.ua/server/api/core/bitstreams/5d8a6c32-588d-4ada-a3b0-4053b3bfe6b6/content>
6. Markina I. A., Voronina V. L., Khoroshko D. R. Upravlinnia innovatsiinym potentsialom yak faktor strateichnoho rozvytku ta konkurentnykh perevah pidpriemstva [Management of innovative potential as a factor of strategic development and competitive advantages of the enterprise]. Eastern Europe: Economy, Business and Management. 2020. Issue. 3 (26). P. 76–81.

Боліла С.Ю.

к.с.-г.н., доцент кафедри менеджменту, маркетингу та ІТ

Жарінова Н.В.

*здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня
Херсонський державний аграрно-економічний університет
Херсон-Кропивницький, Україна*

ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ ЯК ПРІОРИТЕТ СУЧАСНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ

За сучасних умов розвитку цифрової економіки, що є актуальною тенденцією останніх років, будь-яке підприємство обов'язково має сформувати власну корпоративну культуру. Саме вона зможе забезпечити підтримку діяльності підприємства, покращити якість впровадження новітніх технологій та інновацій, вдосконалити діяльність працівників та якість виконання ними поставлених завдань, тощо. Підприємство, що має сформовану корпоративну культуру, має вищий рівень конкурентоспроможності та вищі показники діяльності, аніж ті, де корпоративна культура ще не розвинена, або перебуває на етапі формування. Враховуючи це, формування корпоративної культури підприємства є одним із актуальних пріоритетів сучасного менеджменту.

Згідно з визначенням, корпоративна культура – це система моральних та матеріальних цінностей, норм, правил і принципів, що функціонує всередині підприємства, поділяється усіма членами колективу, які є носіями корпоративної культури, що впливає на стиль їх професійної та індивідуальної поведінки на робочому місці і поза його межами. Корпоративна культура виступає у якості одного з найбільш важливих чинників управління трудовим потенціалом підприємства, саме вона створює умови для реалізації трудового потенціалу та його ефективного використання [1]. Корпоративна культура впливає на діяльність підприємства у контексті наступних аспектів [2]:

- сприяє формуванню основних базових параметрів діяльності підприємства;
- забезпечує існування ключових правил та норм поведінки, яких варто дотримуватись у контексті діяльності підприємства усіма працівниками;
- позитивно впливає на створення стійкої системи мотивів, що здатні задовольнити вторинні потреби працівників, зокрема – причетність, повага, самовираження та ін.;
- забезпечує діяльність підприємства у контексті встановлених корпоративною культурою орієнтирів, зокрема – його призначення, стратегічних планів, цінностей та ін.;
- позитивно впливає на адаптацію підприємства до умов зовнішнього середовища, допомагає у доборі нових працівників тощо, у контексті чого забезпечує збереження цілісності компанії;
- здатна проінформувати про соціальне призначення компанії, напрям її розвитку, створити певний імідж в регіоні;
- впливає на інтеграцію працівників у єдиний колектив;
- створює певний імідж компанії в ділових колах та серед клієнтів.

Враховуючи це, орієнтиром та пріоритетом сучасного менеджменту є формування корпоративної культури підприємства. Основними етапами її формування є [3]:

- опрацювання місії підприємства, визначення стратегії, основних цілей та цінності;
- встановлення головних базових цінностей та переконань підприємства;

- формування стандартів та норм поведінки персоналу;
- формування мотиваційної культури працівників;
- закріплення складових корпоративної культури на нормативному рівні;
- розробка організаційних заходів, які спрямовані на формування, розвиток чи закріплення певних цінностей та зразків поведінки, які є бажаними для корпоративної культури;
- вплив на корпоративну культуру з метою подолання небажаних цінностей та зразків поведінки;
- оцінка успішності здійснених впливів, внесення корективів.

Тобто, корпоративна культура підприємства є важливим аспектом його діяльності. Вона пов'язана з ціннісними настановами працівників в довготривалій перспективі і тому визначає їх відповідальне ставлення до виконання завдань, покладених на них керівництвом та сприяє їх успішній реалізації. З огляду на розвиток підприємств в умовах цифрової економіки та появи низки нових викликів, її формування є важливим аспектом сучасного менеджменту. Сильна корпоративна культура може допомогти компаніям: залишатися конкурентоспроможними; приваблювати та утримувати талановитих співробітників; підвищувати продуктивність; підвищувати лояльність; створювати позитивний імідж. Вона робить компанію більш привабливою для партнерів, клієнтів та інвесторів. Таким чином, формування сильної корпоративної культури – це довгостроковий процес, який потребує постійних зусиль та інвестицій. Проте, це інвестиція, яка окупиться з лишком, адже вона може допомогти компаніям досягти успіху в умовах динамічно мінливого та невизначеного світу цифрової економіки.

Література:

1. Корпоративна культура. URL: <https://www.pharmencyclopedia.com.ua/article/3697/korporativna-kultura>
2. Стамбульська Х., Передало Х. С. Корпоративна культура: сутність, типи та роль у розвитку організації. *Ефективна економіка*. 2022. №1
3. Сікорська Л. В., Лесько О. Й. Формування корпоративної культури підприємства. URL: <https://ir.lib.vntu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/27863/7016.pdf?sequence=3&isAllowed=y>

Бондаренко С.Л.

здобувач вищої освіти спеціальності «Менеджмент»

Орехова А.І.

*д.е.н., професор
Сумський національний аграрний університет,
Суми, Україна*

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ В УМОВАХ ЦИФРОВИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

Розвиток персоналу є одним із елементів управління персоналом та одним із найважливіших завдань в управлінні компанією. Розвиток технологій виробництва та обслуговування вимагає нових правил і для співробітників. Сама система розвитку людськими ресурсами традиційно містить у собі низку заходів, пов'язаних із перепідготовкою, підвищенням кваліфікації та професійною підготовкою співробітників будь-якої організації.

На етапі суспільного розвитку цей вузький і традиційний погляд на розвиток людських ресурсів трансформується.

Цифрові трансформації мають значний вплив на систему управління персоналом, вносячи зміни в процеси найму, навчання, зростання, управління продуктивністю, а також у відносини співробітників із компанією. Процеси цифровізації трудових відносин визначають необхідність пошуку нових підходів до реалізації традиційних механізмів кадрового менеджменту.

На даному етапі розвитку відбувається зміна парадигми навчання від звичного role-based підходу до skill-based. Передача знань тепер націлена на кінцевий результат, що має на увазі під собою самонавчання, саморозвиток, самоорганізацію та усвідомленість. Отже, роботодавця починають цікавити якісь надпрофесійні навички працівника – мета-компетенції. Якщо компетенція – це знання, вміння, особистісні якості та професіоналізм у певній галузі, які необхідні для виконання теоретичних і практичних завдань, то мета-компетенція - це певні надкомпетенції, які виступають надбудовою, що полегшує набуття і розвиток навичок.

Можна зробити висновок про те, що працівник більше не асоціюється зі встановленим колом обов'язків або посадою. На його місце приходить нове бізнес-рішення, яке визначає роботу насамперед на основі навичок співробітників, які для неї потрібні. Певна робота може виконуватися одноосібно працівником, командою співробітників або ж змінним набором ресурсів. При цьому, важливо враховувати не тільки професійні навички працівників, а й їхні унікальні інтереси, цінності та захоплення. Такий характер розподілу роботи допоможе кожному в компанії максимізувати свій особистісний внесок і зростання, що, в свою чергу, дасть змогу найпродуктивніше виконувати завдання і підтримувати благополуччя внутрішнього психологічного клімату.

Впровадження цифрових технологій у процес навчання та розвитку персоналу відкриває безмежні можливості для підвищення ефективності та результативності освітніх програм. Однією з основних переваг такого підходу є можливість доступу до освітніх матеріалів у будь-який час і з будь-якої точки світу. Так, завдяки онлайн-курсам і вебінарам співробітникам надається зручна платформа для навчання, де вони можуть отримувати нові професійні навички, радикально скорочуючи час і витрати, пов'язані з традиційним навчанням.

Таким чином, можемо зробити висновок про те, що фокус компаній зміщується на модифікацію кадрових стратегій. З'являється необхідність у створенні відкритої екосистемою платформи, яка інтегрується з бізнес-стратегіями компаній. Це нововведення допоможе обмінюватися співробітникам поточними навичками, отримати релевантний досвід, керований навчальний контент і рекомендовані вакансії, щоб допомогти в кар'єрному зростанні.

Як підсумок, фундаментально нові відносини дозволять створити динамічну систему професійного розвитку особистості, здатну адаптуватися до глобальних викликів.

Вихор М.В.

к. е. н., доцент

Вихор В.М.

аспірант

Орехова А.І.

аспірант,

*Білоцерківський національний аграрний університет,
Біла Церква, Україна*

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМКИ РОЗРОБЛЕННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Вітчизняні аграрні підприємства функціонують в умовах впливу факторів складного і динамічного зовнішнього середовища, які необхідно постійно відстежувати та ефективно реагувати на них. Це можливо за умови чіткого визначення для конкретного підприємства стратегічних пріоритетів та забезпечення їх реалізації.

Очевидно, що згадані стратегічні пріоритети є індивідуальними для кожного підприємства, але, враховуючи вплив загально цивілізаційних тенденцій, можна виділити деякі спільні для аграрних підприємств пріоритети, які мають знайти відображення у їх стратегії.

Першочерговим стратегічним пріоритетом кожного підприємства, очевидно, є необхідність забезпечення бажаного рівня довготривалої конкурентоспроможності через механізми управління змінами та адаптації до вимог зовнішнього середовища. Це ще більш актуально в умовах високої ймовірності появи форс мажорних обставин, викликаних широкомасштабними військовими діями.

Пристаюючи до розроблення власної оригінальної конкурентної стратегії, менеджмент підприємств може застосувати концептуальні підходи М. Портера, який виділяв три базові конкурентні стратегії: лідерства за витратами, продуктової диференціації, фокусування або стратегію ринкової ніші [1, с. 407].

Не вдаючись до детального аналізу особливостей реалізації кожної із згаданих конкурентних стратегій у сільськогосподарських підприємствах, зазначимо, що стратегія лідерства за витратами може бути ефективною для великих підприємств, зокрема, агрохолдингів. Такі підприємства за рахунок концентрації великих масивів землі та застосування високопродуктивної техніки здатні реалізувати ефект економії на масштабах і, таким чином, забезпечити лідерство за витратами.

Стратегія продуктової диференціації передбачає розширену спеціалізацію аграрних підприємств на виробництві ринково мало зв'язаних між собою продуктів таких як зерно злакових, зокрема, пшениці та ячменю, насіння соняшнику, ріпаку, сої, зерна кукурудзи. Ці продукти зорієнтовані на різні ринкові сегменти, що забезпечує аграрним підприємствам відповідний рівень стратегічної стійкості. Стратегія продуктової диференціації може бути успішною для великих і середніх сільськогосподарських підприємств, які технологічно та організаційно здатні її забезпечити.

Що стосується сфокусованої стратегії або стратегії ринкової ніші, то вона більше рекомендується для не великих аграрних підприємств, які можуть бути конкурентоспроможними, зосереджуючись на виробництві, так званих, нішевих продуктів, зорієнтованих на вузькі сегменти ринку, які не цікаві для інших підприємств.

Наступним пріоритетом, який має знайти відображення у стратегії аграрних підприємства є дії у відповідь на вплив євроінтеграційних процесів і необхідність дотримання вимог ЄС, які стосуються, у тому числі, аграрного виробництва. Зокрема, мова йде про базові Регламенти ЄС: 2021/2115, 2021/2116, 2021/2117 від 2 грудня 2021 року, у яких викладені основні положення Спільної аграрної політики ЄС і які Україна поступово імплементує у вітчизняне законодавство [2]. Особливої актуальності ці процеси набули після 23 червня 2022 року з моменту набуття Україною статусу кандидата у члени ЄС. Відповідно, вітчизняні підприємства змушені забезпечувати адаптацію власного внутрішнього середовища до євроінтеграційних вимог.

Окремо слід згадати такий важливий тренд у функціонуванні сучасного сільського господарства як реалізація основних положень Концепції сталого розвитку. Цій проблемі присвячена значна кількість публікацій, наукових конференцій, офіційних документів [3]. Як один із ключових гравців на світовому ринку аграрної продукції, Україна має стати і одним із лідерів цього процесу, зокрема, щодо впровадження у аграрному виробництві низьковуглецевої політики, курсу Green Deal. Очевидно, що реалізація згаданих положень є важливою компонентою стратегії аграрних підприємств.

Ще одним стратегічним пріоритетом функціонування сільськогосподарських підприємств є реалізація концепції соціальної відповідальності аграрного бізнесу, що повністю відповідає принципами діяльності Європейського Альянсу корпоративної соціальної відповідальності [4, с. 89]. Успішні сільськогосподарські підприємства мають демонструвати свою прихильність даній концепції на стратегічному рівні та здійснювати відповідні практичні кроки.

Очевидно, що перераховані пріоритетні напрямки розроблення та реалізації стратегії аграрних підприємств України є як новими викликами, так і новими тенденціями у теорії і практиці стратегічного управління.

Література:

1. Щурко У.В. Підходи до формування та реалізації конкурентних стратегій. *Економіка і суспільство*, 2018. Вип. 17. С. 402-412.
2. Старікова Л. Спільна аграрна політика ЄС і завдання України в контексті євроінтеграції (план наближення політик і гармонізації законодавства). URL: http://www.aau.org.ua/media/publications/1894/files/CAP_2023_02_10_12_36_02_818740.pdf/
3. Указ Президента України «Про Цілі сталого розвитку України на період до 2030 року». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/722/2019#Text>
4. Новіков Д.В. Концепція соціальної відповідальності бізнесу в аграрному секторі України. Підприємництво та інновації. 2020. Вип.13. С.89-92.

Григір С.І.

здобувач третього (освітньо-наукового) рівня

Капліна А.І.

к.е.н., доцент

*Херсонський державний аграрно-економічний університет,
Херсон-Кропивницький, Україна*

MANAGEMENT OF BUSINESS PROCESSES TO ENSURE THE COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE

In today's world of dynamic changes and constant competition in the business market, effective business process management is becoming an integral part of a company's success. Every

enterprise, regardless of its size and industry, faces the challenge of optimizing its processes to achieve competitive advantages. Therefore, the choice of the topic “Business Process Management to Ensure Enterprise Competitiveness” is not only relevant but also strategically important for business development.

The relevance of this topic is explained by the fact that business process management affects all aspects of the enterprise, from strategic planning to operational execution. A high level of competitiveness is becoming a key factor for the survival and successful functioning of any company in the modern market environment. Thus, understanding and optimizing business processes is a strategic necessity for any company seeking to maintain and develop its competitive position.

A significant number of studies have been conducted in the Ukrainian and foreign literature on business process management and its impact on the competitiveness of an enterprise. Various approaches to the organization and optimization of business processes are highlighted, and the key principles and methods that affect the efficiency of management are identified.[1]

A business process is a system of interdependent actions aimed at achieving a certain goal within the framework of an enterprise. It includes not only the sequence of operations, but also determines the order of their execution, the relationships between them and the conditions of interaction with other processes. The main characteristics of a business process are its purpose, sequence of actions and ability to optimize[2].

The role of business processes in the operation of an enterprise is to ensure the efficiency and effectiveness of production activities. They are the main tool for achieving the strategic goals of the organization and determine its competitiveness in the market. Business processes allow an enterprise to optimize the use of resources, improve the quality of products and services, and respond more quickly to changes in the economic environment[2].

Business process management is a complex activity aimed at analyzing, optimizing and improving processes in order to achieve the strategic goals of the enterprise. It includes such stages as identification and modeling of processes, determination of key performance indicators, development of optimization strategies and implementation of improvements.

Business process management uses the following approaches[1]:

- Comprehensive, understandable and documented process standardization, which includes the creation of a set of standardized processes and the ability to customize them to changing conditions;
- Continuous process improvement, which includes daily monitoring, measurement, analysis and change of processes;
- Application of information technologies and software, including business process modeling, application of CASE tools, automation of business processes and their optimization based on information technologies.

One of the most important aspects of business process management is the use of information technology to automate and optimize the company's operations. This allows the company to increase the efficiency of production processes, reduce costs and improve control over operations. Understanding the concept of a business process and its role in the functioning of an enterprise is an important element of strategic management that affects the success of an organization in the market.

In addition, business processes play an important role in creating a competitive advantage for an enterprise. By optimizing and improving processes, a company can provide higher quality products or services that attract customers' attention and differentiate itself from competitors.

Business processes are also an important tool for standardizing and unifying the company's activities. By establishing standards and procedures for each process, a company can ensure the same quality and efficiency in all areas of its operations.

Depending on the classification criterion, business processes are divided into types. Business process management applies to all of them[3].

- Management processes. These processes are designed to plan, monitor and analyze work. Management processes help ensure that production and support processes achieve their goals. Management processes do not add value to the end user, but they are necessary for the efficient and effective operation of the organization. Such processes often include planning, goal setting, monitoring and measurement, budgeting, etc.
- Production (core) processes. These business processes are how an organization achieves its goals. Production processes ensure the transformation of a product or service and add value to the end user. Production processes include design, manufacturing, service, installation, etc.
- Supporting processes. These processes are necessary for the normal execution of production processes. They do not bring added value to the end user, but without them it is impossible to achieve the goals of production processes. Support processes include procurement, human resources, infrastructure management, etc.

The general characteristics of business processes are their dynamism and evolution. As the economic environment is constantly changing, an enterprise must constantly adapt to new conditions. This means that business processes must be flexible and ready for change, as well as constantly updated and improved to ensure maximum efficiency.

Література:

1. Управління бізнес-процесами (Business Process Management). URL: <https://biznesua.com.ua/upravlinnya-biznes-protseami-business-process-management/> (дата звернення 01.04.2024)
2. Михайлова І.В. Управління бізнес-процесами: практичний підхід, 2020, 250 с.
3. Коваленко В.П. Управління якістю бізнес-процесів, 2018, 220 с.

Данилюк В.І.

*здобувач третього (освітньо-наукового) рівня
Херсонський державний аграрно-економічний університет
Херсон-Кропивницький, Україна*

Товстий О.С.

*к.е.н., доцент
старший судовий експерт сектору автотехнічних досліджень
відділу автотехнічних досліджень та криміналістичного дослідження транспортних засобів
Кіровоградського науково-дослідного експертно-криміналістичного центру МВС України,
Кропивницький, Україна*

DEVELOPMENT OF INNOVATIVE WAYS TO IMPROVE PERFORMANCE

Сьогодення характеризується становленням Society 5.0 – парадигми, що фокусує увагу на необхідності реалізації Цілей сталого розвитку на основі кардинальних технологічних зрушень, що стосується передусім цифровізації всіх сфер життя. У контексті Society 5.0 отримали розвиток такі концепції як «Industry 5.0», «Agriculture 5.0» та «Education 5.0». В межах Цілей сталого розвитку має місце орієнтація на створення умов та формування мотивації навчання протягом усього життя. Для більшості аграрних підприємств, що за розміром є малими проблема забезпечення інноваційного розвитку обумовлена невідповідністю професійних компетентностей як працівників так і менеджменту вимогам цифровізації. Так науковцями акцентується увага на тому, що Глобальний індекс цифрової трансформації та готовності України до агробізнесу 4.0 (відповідно і до агробізнесу 5.0) на

2019 рік становив 49,7 бали, натомість середній рівень - 68,1–77,2 бали, що надає підстави до висновків про неготовність вітчизняного аграрного бізнесу до цифрових трансформацій [1].

Відповідно одним з напрямів підвищення кваліфікації персоналу та його підготовки у сучасних умовах (становлення Society 5.0) має стати забезпечення цифрової зрілості. Для аграрних підприємств цей напрям на думку науковців пов'язано із співпрацею з консалтингом, зокрема з дорадчими службами [2, 3].

Досвід розвинених країн свідчить про доцільність з метою розвитку професійних компетентностей персоналу створювати відокремлені підрозділи та співпрацювати з освітніми закладами. Проте, для вітчизняних малих суб'єктів агробізнесу такий підхід з огляду на фінансові і організаційні ускладнення є неможливим. Розв'язання цієї проблеми можливе на основі кооперації або через державне фінансове забезпечення цільових програм формування цифрових компетентностей сільських мешканців – працівників аграрних підприємств. Це є передумовою реалізації використання освітніх програм на базі використання цифрових технологій для подальшого дистанційного навчання персоналу.

Підвищення рівня цифрових компетентностей сільських мешканців в умовах формування Society 5.0 має сприяти реалізації Цілей сталого розвитку, зокрема цілі 10 «подолання нерівності», у контексті нівелювання різних умов праці і побуду сільського та міського населення, що стосується і цифрового розриву. Відповідно ми вважаємо, що саме дорадницькі структури мають можливості організувати ефективну діяльність з формування цифрових компетентностей сільських мешканців.

Література:

1. Савченко, В., Кононенко, Л., & Сушич, В. (2024). Стратегічні напрями сільського розвитку в умовах становлення «Agriculture 5.0». *Економічний простір*, (190), 182-186. <https://doi.org/10.32782/2224-6282/190-33>
2. Савченко, В., & Кононенко, Л. (2022). Оптимізація функціонування малих сільськогосподарських підприємств у контексті співпраці з регіональними дорадчими службами. *Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка*, (14), 43-51. <https://doi.org/10.32782/2708-0366/2022.14.6>
3. Савченко В.М., Кононенко Л.В., Карнаушенко А.С. (2023). Організаційне забезпечення розвитку трудового потенціалу підприємницьких структур як складова стратегічного управління. *Modern engineering and innovative technologies. International periodic scientific journal*. Published by: Sergeieva&Co Karlsruhe, Germany Issue 25. Part 4, p.117-122 <https://doi.org/10.30890/2567-5273.2023-25-04-127>

Денисенко Г.Б.

здобувач третього (освітньо-наукового) рівня

Капліна А.І.

к.е.н., доцент

*Херсонський державний аграрно-економічний університет,
Херсон-Кропивницький, Україна*

DEVELOPMENT OF INNOVATIVE WAYS TO IMPROVE PERFORMANCE

In today's environment, successful operations of enterprises and companies are impossible without innovation. Market conditions of economic development steadily demand both quantitative and qualitative transformations.

The relevance of our chosen topic is confirmed by the fact that innovation processes have been actively developing in the construction industry recently. Like any innovation, innovations

require an economic assessment of the effectiveness of their application at the enterprise. In the construction industry, this problem is most acute, as construction is a rather specific area of activity.

One of the ways to raise the competitiveness of an enterprise to a decent level in the current economic environment is to introduce innovations. Today, a significant number of enterprises, including construction companies, make a conscious decision to introduce innovative technologies and materials into the production process. The success of a modern construction company depends on the level of innovation activity, the scale and nature of the application of technological innovations in all areas of activity.

Innovation is one of the most important factors in the current economic environment for ensuring competitive advantage. The increasing role of innovations at the stage of transition of the Ukrainian economy to sustainable development makes the intensification of enterprise innovations the most priority area for strengthening competitiveness by increasing production efficiency and improving the quality of products and services.

Organizations and enterprises select their innovation projects by evaluating their effectiveness. According to a number of authors [1,2,3 and others], it is usually necessary to evaluate the effectiveness of innovations at all stages and stages of the innovation process - from the idea of conceptual design to the implementation and development of innovations.

Research on the stages and phases of the innovation process is carried out using evaluation methods and a system of calculated indicators. For all processes, such studies at all stages of evaluation can be performed by analogy with other processes, but the primary calculation information differs accordingly, since each innovation process is unique in nature. In the future, this can lead to a chance to regulate innovation projects by applying the possibility of changes in terms of scientific, technical, economic, information and analytical nature.

Market analysis of the effectiveness of projects in the management of various fields of activity is often carried out carelessly, because insufficient attention is paid to the analysis. In most cases, the market determines the degree of popularity and success or failure of an innovative project. Therefore, economic analysis must be as disaggregated and detailed as possible, and should be a priority. To assess the market prospects of innovations and its results, it is necessary to pay special attention to the orientation of the innovative product or service on the market. What kind of market it can be: local, regional, national or foreign, how much the market is filled with similar products and at what the most favorable price it can be sold.

The synthesis of an innovative project determines the issues of researching the organization of equipping the project with the necessary resources, certain market channels for supplying the project with resources, their potential to supply resources in the required time frame, the need for new channels for project support, and so on. The effectiveness of the project directly depends on the adequacy of the market analysis of the innovation project, its detailed and thorough consideration of the analysis of depth and accuracy.

The goals and objectives of the social analysis of the effectiveness of an innovation project are united by the issues to be studied and the measures to be taken to ensure that the project results meet the interests of various social groups. Such actions are necessary to achieve the most effective project evaluation result, as social analysis provides the project with the opinion of the population. It is likely that this analysis may reveal that there are certain attitudes and behaviors in a social group that could possibly contribute to the achievement of high and effective project results.

However, if excessive attention is paid to public opinion when developing a project using the participatory analysis method of its effectiveness, it may turn out that the project will have a low degree of effectiveness. A frequent phenomenon in practice is the consideration of various public factors, outlooks and preferences and the choice of different product groups, which contributes to additional costs for the development and implementation of the project due to certain preferences of the consumer group.

In conducting a public analysis of the effectiveness of an innovation project, the expert method of assessing the project's effectiveness plays a significant role, which complements the objective

quantitative characteristics of various social groups. The main forms of researching the effectiveness of an innovation project are considered to be surveys and questionnaires of highly qualified specialists (experts) in the relevant field of activity; sociological surveys of the population, labor collectives; referendums on the feasibility of projects affecting the interests of different segments of the population, etc.

Today, the introduction of innovations for most companies is a significantly important means of maintaining their activity in the studied areas and expanding in new directions. Considerable meaning and importance are required to increase the efficiency of innovations, innovations have a comprehensive use of new management principles [1]. The classification of construction innovations allows to correctly position construction innovations, predict their behavior and reasonably choose methods of their evaluation, which greatly facilitate the process of forming appropriate for implementation of innovative projects and selection of criteria for their competitiveness.

Література:

1. Управління бізнес-процесами (Business Process Management). URL: <https://biznesua.com.ua/upravlinnya-biznes-protsesami-business-process-management/> (дата звернення 01.04.2024)
2. Михайлова І.В. Управління бізнес-процесами: практичний підхід, 2020, 250 с.
3. Коваленко В.П. Управління якістю бізнес-процесів, 2018, 220 с.

Дуюнов В.В.

здобувач третього (освітньо-наукового) рівня

Капліна А.І.

к.е.н., доцент

*Херсонський державний аграрно-економічний університет,
Херсон-Кропивницький, Україна*

THE IMPACT OF DIGITALIZATION ON BUSINESS PROCESS MANAGEMENT IN ORGANIZATIONS

Digitalization in the context of managing business processes in organizations is becoming increasingly important in the modern world, as the starting point for the competitiveness of enterprises is their ability to quickly and effectively adapt to changes brought about by technological innovations. The concept of “digitalization” ceases to be exclusively technical and becomes a strategic component of development, covering all aspects of the enterprise's activities from process management to customer acquisition.

Studies by domestic and foreign scholars such as David Avrom, Michael Ross, Ivan Labrodor, Oleksandr Martyniuk, Liudmyla Bilous, as well as D. Bowden, M. Prensky, K. Bagatska, Y. Vdovychenko and others actively study the impact of digitalization on business process management. They consider everything from innovative strategies to the practical application of digital tools and analyze experience in the digital economy, developing recommendations for the use of digital technologies.

Digitalization, as emphasized by S. Chong [1] and V. Verba [2], contributes to the integration of resources and process optimization, increased productivity and improved communications, as noted by O. Guseva and S. Legominova. K. Mokrushyna and K. Shukets emphasize that automation should complement digitalization to achieve optimal efficiency. The technological revolution, according to A. Ayeta, is radically changing business management, emphasizing the importance of digitalization. In the context of discussing digitalization,

it is important to identify controversial issues and unresolved problems. Among them are the following issues:

- ensuring cybersecurity;
- ethical aspects of the use of digital technologies;
- problems of integrating digital tools into traditional business processes.

Digital transformation means transforming corporate business processes into a virtual format using advanced information processing technologies. Basic business operations, such as organizing various events (meetings, forums, workshops, individual meetings) via video conferencing; selling products and services online, which allows for purchases without personal participation; providing advice and support to consumers through web channels, messaging apps, and social networks; promoting products using virtual and augmented reality; and informing about the company's services and activities through a website that acts as a showcase for investors, partners, and customers. The Internet has become an indispensable tool for solving many strategic tasks of companies.

The integration of information technology, especially the use of the Internet, into the management of business processes of organizations through digitalization and the transition to a digital format provides companies with opportunities to: eliminating bureaucracy in organizational procedures; reduce time spent on internal procedures; reduce the number of employees and management levels in the company structure; transferring documentation from paper to electronic form and using cloud services; speeding up the process of processing customer requests and improving the quality of service; increase in customer loyalty; reducing marketing costs by eliminating expensive advertising media in favor of more effective and less expensive advertising strategies on social networks and messengers such as Facebook, Instagram, Telegram, and others; automating the process of preparing reports and controlling all stages of activities to ensure minimal time and resources, as well as maintaining transparency in doing business.

Implementing digital transformation is a complex and large-scale process that covers all aspects of business structures and represents a transition to a new stage of company management. This includes changes in operating models, administrative methods and business operations through the use of the latest digital technologies in all areas of activity. Digital modernization in the context of business activities can be demonstrated through the use of various tools, including: information and communication systems that provide a unified communication platform and the ability to work remotely (e.g., Zoom, Viber, Telegram, Skype, WhatsApp); software specialized for business (BAS, BAS ERP, Bitrix 24, etc.); technologies for electronic information exchange (EDI - Electronic Data Interchange); tools for analyzing and processing large amounts of data (Big Data technologies); Cloud Computing and fog computing; smart technologies, including machine learning; implementation of hybrid technological solutions [4].

The digitalization of business processes involves the use of digital tools in the activities of a business organization, not just the digitization of a data set. First of all, there is a need for a preliminary assessment of the existing enterprise information system to determine the procedures and processes that need to be automated or digitized. Also, it is equally important in this process to determine the interaction between business processes at the level of their organization and to take into account the hierarchical structure of business processes of business entities.

Література:

1. Chong, S. (2008). Success in Electronic Commerce Implementation: A Cross-Country Study of Small and Medium Sized Enterprises. *Journal of Enterprise Information Management*, 21(5), 468–492. URL: <http://dx.doi.org/10.1108/17410390810904247> (дата звернення 15.02.2024)
2. Верба В. А. (2018). Передумови, драйвери та наслідки цифрової трансформації бізнесу. *Стратегічні імперативи сучасного менеджменту: зб. матеріалів IV Міжнар. наук.-практ. конф.* (с. 491–496). Київ: КНЕУ.

3. Гусева О. Ю., Легомінова С. В. (2018). Диджиталізація – як інструмент удосконалення бізнес-процесів, їх оптимізація. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*, (1), 33-39. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecomebi_2018_1_7 (дата звернення 15.02.2024)
4. Vorzhakova, Yu. and Khlebynska, O. (2021). The essence of digital transformation from the position of entrepreneurs and scientists. *Ekonomika ta derzhava*, 9, 107–111. URL: <https://doi.org/10.32702/2306-6806.2021.9.107> (дата звернення 15.02.2024)

Валентин Зябров

здобувач освіти

Ольга Глазунова

к.е.н., доцент кафедри економіки

*Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського
Кременчук, Україна*

СТРУКТУРА ПІДРОЗДІЛУ АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасним українським підприємствам доводиться функціонувати в умовах постійної невизначеності та змін, що характеризує як національні, так і світові економічні ринки. Це вимагає від них не лише адаптації до нових умов, але й активного прийняття заходів для забезпечення стійкості та розвитку. Одним з ключових інструментів у боротьбі з цією невизначеністю є ефективна система економічної безпеки. Теоретичною основою для розробки та впровадження такої системи є системний (комплексний) аналіз. Він дозволяє усвідомити різноманітні аспекти економічної безпеки та визначити стратегічні напрямки дій. У практиці виробничої діяльності підприємств склалося кілька основних напрямків організації аналітичної роботи з питань економічної безпеки [2].

Децентралізована форма організації аналітичної роботи передбачає, що аналіз здійснюють працівники функціональних підрозділів відповідно до їхніх компетенцій. Такий підхід дозволяє глибше вивчати окремі сфери діяльності підприємства та шукати оптимальні рішення без дублювання робіт. Централізована форма передбачає проведення аналізу спеціальними аналітичними відділами. Це спрощує координацію та забезпечує єдність методичного забезпечення. Змішана форма комбінує переваги обох підходів, дозволяючи проводити аналіз як централізовано, так і децентралізовано, в залежності від конкретних завдань та умов [3].

Використання цих підходів дозволяє підприємствам забезпечити комплексний аналіз економічної безпеки та приймати обґрунтовані управлінські рішення. Така система допомагає підприємствам ефективно протидіяти різноманітним загрозам та забезпечувати стабільний розвиток у складних умовах сучасного ринкового середовища. Підрозділ аналітичного забезпечення економічної безпеки підприємства виконує такі завдання [1; 3]:

- підготовка документів для прийняття управлінських рішень щодо діяльності підприємства в умовах реальних та потенційних загроз;
- розробка проєктів наказів, положень та інструкцій з організації роботи аналітиків з питань фінансово-економічної безпеки та інформаційно-аналітичного забезпечення системи економічної безпеки;
- оцінювання стану та визначення рівня фінансово-економічної безпеки підприємства, його партнерів і конкурентів;
- виконання всіх видів інформаційного, аналітичного та обліково-аналітичного

- забезпечення функціонування системи економічної безпеки підприємства;
- розробка аналітичних документів для оцінки стану та надання пропозицій щодо діяльності підприємства в умовах загроз та небезпек, а також рекомендацій щодо їх зниження.

Тим чином, аналітична служба – це один із центральних підрозділів, який відповідає за підготовку та обґрунтування основних стратегічних рішень та відслідковує загальну картину бізнесу господарського суб'єкта. Крім того, аналітична служба може брати участь у розробці стратегій корпоративної соціальної відповідальності та сталого розвитку. Вона вивчає вплив діяльності підприємства на соціальні та екологічні аспекти, розробляє програми підвищення екологічної свідомості серед працівників та ініціює проекти з впровадження енергоефективних технологій. Крім того, важливо, щоб аналітична служба підтримувала постійний діалог із зацікавленими сторонами, такими як партнери, клієнти, громадські організації та урядові установи. Це дозволяє не лише отримувати додаткову інформацію та думки з різних поглядів, а й покращує репутацію підприємства та сприяє побудові стабільних та взаємовигідних відносин.

Аналітична служба виступає не лише як центральний орган управління стратегічними рішеннями, але й як каталізатор інновацій, сталого розвитку та співпраці з іншими учасниками ринку. До вищезгаданих форм організації аналітичної роботи, важливо також зазначити, що успішна система економічної безпеки підприємства передбачає постійне вдосконалення та адаптацію до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі. Це означає, що сама система повинна бути гнучкою та готовою до швидких змін, щоб ефективно реагувати на нові виклики та загрози. Для забезпечення ефективної економічної безпеки підприємства повинні активно співпрацювати зі спеціалізованими консультантами та експертами з різних галузей, щоб отримувати кваліфіковану допомогу та консультації щодо виявлення потенційних ризиків та розробки стратегій їхнього управління. Крім того, важливо враховувати не лише фінансові аспекти економічної безпеки, але й соціальні, екологічні та етичні питання. Забезпечення стабільної роботи підприємства також передбачає збереження його репутації та дотримання високих стандартів корпоративної відповідальності.

Отже, система економічної безпеки підприємства повинна бути комплексною, гнучкою, постійно вдосконалюватися та включати в себе співпрацю з експертами та врахування не лише фінансових, але й соціальних, екологічних та етичних аспектів.

Література:

1. Башинська І.О. Використання SMM промисловими підприємствами. *Актуальні проблеми економіки*. 2016. № 12 (186). С. 360–369.
2. Отенко І.П. Економічна безпека підприємства: навчальний посібник. Х.: Вид. ХНЕУ, 2012. 262 с.
3. Bashynska I.O., Biziukova K.V. Systematic approach to the prophylactics of personnel security of enterprise. *Економіка: реалії часу*. 2016. № 5 (27). С. 104–111. URL: <http://economics.opu.ua/files/archive/2016/n5.html>

Іваненко В.С.

здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти

Жосан Г.В.

*к. е. н., доцент, завідувач кафедри менеджменту, маркетингу та інформаційних технологій
Херсонський державний аграрно-економічний університет
Херсон, Україна*

ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРАКТИК ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТУ У БІОТЕХНОЛОПЧНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Тайм-менеджмент – це системний підхід до планування та контролю використання часу для підвищення ефективності і продуктивності як на особистому, так і на корпоративному рівнях. Він включає в себе низку методів, інструментів і стратегій, які допомагають організувати і оптимізувати час для досягнення конкретних цілей. Тайм-менеджмент не обмежується лише розподілом часу між завданнями; він також враховує пріоритизацію задач, мінімізацію відволікаючих факторів, встановлення дедлайнів і постійний моніторинг прогресу.

Для будь-якого підприємства практики тайм-менеджменту відіграють вирішальну роль у забезпеченні ефективної роботи всіх його складових частин. Впровадження цих практик включає адаптацію організаційних процесів таким чином, щоб максимізувати власну продуктивність і мінімізувати витрати часу [1, с. 8-10]. Це може включати використання спеціалізованих програмних засобів для планування ресурсів, розробку внутрішніх політик щодо управління проектами та задачами, навчання персоналу принципам ефективного використання часу, а також впровадження методів контролю та звітності.

В біотехнологічних підприємствах, де розробка та впровадження інновацій вимагають значних інтелектуальних ресурсів та координації міждисциплінарних команд, ефективний тайм-менеджмент стає ще більш критичним. Використання інноваційних практик тайм-менеджменту дозволяє таким підприємствам швидше реагувати на зміни ринку, оптимізувати дослідницькі процеси, скоротити час на виведення нових продуктів на ринок та підвищити загальну конкурентоспроможність. Це включає в себе інтеграцію передових технологій для моніторингу прогресу, впровадження різних методологій для управління проектами, наприклад Agile та Lean, а також застосування принципів гнучкого управління для швидкої адаптації до нових викликів та можливостей.

Практики тайм-менеджменту допомагають оптимізувати робочі процеси, забезпечують ефективне використання ресурсів і підвищують здатність підприємства швидко реагувати на зміни в ринку. Нижче наведено конкретні практики, які можуть бути впроваджені в біотехнологічних підприємствах для досягнення зазначених цілей:

1. Використання методології Agile, яка є гнучкою методологією управління проектами і акцентує увагу на зворотному зв'язку та адаптивному плануванні. Вона дозволить підприємствам швидко адаптуватися до змін у вимогах та умовах ринку, покращить комунікацію між командами та підвищить якість кінцевого продукту [2].
2. Впровадження візуальної системи управління завданнями Kanban, яка допоможе відслідковувати статус роботи і оптимізувати потік завдань. Дана система здатна підвищити прозорість процесів, дозволити швидко ідентифікувати вузькі місця у виробничому процесі та покращити планування ресурсів та управління часом.
3. Застосування принципів Lean, які орієнтуються на мінімізацію втрат і максимізацію цінності для клієнта за рахунок оптимізації процесів і усунення неефективностей. Ці

принципи допоможуть підприємствам скоротити витрати, підвищити ефективність використання ресурсів, покращити якість продукції та прискорити вихід нових продуктів на ринок.

4. Використання програмного забезпечення для управління біотехнологічними проектами. Це спеціалізовані програми, які дозволяють централізовано планувати, відслідковувати і контролювати всі етапи проекту. Вони покращають координацію між командами на підприємстві, дозволяють ефективніше управляти завданнями і ресурсами, а також знизять ризик пропуску важливих дедлайнів і покращають загальну продуктивність організацій.
5. Впровадження таймбоксу, тобто встановлення фіксованих часових рамок для виконання завдань або етапів проекту. Ця практика допоможе підприємствам уникнути затягування процесів, підвищити продуктивність та змусить фокусуватися на найважливіших завданнях.

Застосування зазначених практик тайм-менеджменту в біотехнологічних підприємствах може значно підвищити ефективність і продуктивність організації. Використання методології Agile, системи Kanban, принципів Lean, спеціалізованого програмного забезпечення та таймбоксу дозволить оптимізувати робочі процеси, знижувати витрати та підвищувати якість кінцевого продукту. Ці практики сприяють швидкій адаптації до змін на ринку, покращують координацію та комунікацію між командами, а також забезпечують ефективне управління ресурсами та часом. Впровадження даних інноваційних підходів допоможе біотехнологічним підприємствам залишатися конкурентоспроможними та досягати своїх стратегічних цілей.

Література:

1. Менеджмент : підручник. / К. О. Бужимська та ін. Житомир : «Рута», 2021. С. 8-10.
2. Методологія Agile. Матір драконів або всіх гнучких методологій. *Worksection*. URL: <https://worksection.com/ua/blog/agile.html> (дата звернення 26.05.2024).

Капліна А.І.

*к.е.н., доцент
Херсонський державний аграрно-економічний університет,
Херсон-Кропивницький, Україна*

EVALUATING THE EFFECTIVENESS OF THE MANAGEMENT DECISION-MAKING PROCESS

Managers of various institutions have to consider many alternatives to possible operations to find the right solution for the given situation. In order for a business to exist and function well, a manager must be able to choose an objective decision from various options. Making a managerial decision is a rather important step in management activities, realization of various relationships and leadership abilities of any manager. The results of managerial and organizational activities are usually considered acceptable management decisions. The management process is associated with the stable development of management decisions and their adoption. Improving the movement towards making fair and reasonable decisions in times of exceptional difficulty is achieved by applying a scientific approach to this process, models and quantitative decision-making methods.

A decision is a type of movement that consists of a series of separate actions and operations. Its force factor is considered one of the guidelines in the process of learning and decision-making.

A manager is a manager only if he or she makes organizational decisions or implements them through other people.

The need to make decisions permeates everything a leader does, formulating missions and fulfilling them. The obvious relevance of this activity is determined directly from the data.

In the process of management, situations always arise when managers at all levels face the need to choose an alternative job. The formation and approval of decisions is the main activity of management and determines the further general management process, especially the final result of management activities.

The relevance of this paper is that management decisions play an important role in the activities of any company, so knowledge and understanding of the processes of their adoption is of particular importance in the Ukrainian reality. These are effective, high-quality management decisions that serve as a source of business development and competitive advantage.

A management decision is a choice of alternatives in the process of performing basic management functions. Management decisions are creative and voluntary influences of management issues aimed at achieving goals based on knowledge of the objective regularity of the managed system and analysis of management information about the system. Systems and processes are subject to management decisions. The targets of management decisions are the management subsystems of organizations and production systems, as well as the people who make these decisions [1].

In order to truly realize the impact of the goals on the managed object, the decisions made (depending on the established indicator, difficulty and duration of the process) are formalized in the form of a proper action program. The program contains a list of activities, sales methods, working conditions and limits, the number of contractors required and the funds needed, the required results and performance indicators.

This program determines the location of production units in the process of achieving goals. This work and the resources of the structural department coordinate and link both space and time. This decision traditionally had a directive character, a signal and an impulse to activate the production group [2].

Alternative and selective concepts. The Encyclopedic Dictionary deconstructs an alternative as “each of the mutually exclusive possibilities” and “the need to choose between mutually exclusive possibilities”. In this case, an option means modification, variation (further development of the project plan).

As a result, the choice of alternatives is actually the choice of the direction of the decision, and the choice of options is the choice of how to implement the chosen alternative [1].

These two terms are used in decision-making theory and practice.

The more correct term is “alternative”. Characteristics of managerial decision-making and its difference from other types of decision-making. Management decision-making has aspects that are characteristic of all decisions made by people, regardless of their scope (presence or absence of conscious and purposeful choice), and aspects that are characteristic of management decision-making (process).

When assessing business performance, it should be noted that most economic performance indicators have declined, with only labor productivity and capital investment increasing. This indicates that there is a problem with the decision-making process of managers. Fewer managers means more work for each, less time for decision-making, and fewer opportunities for detailed analysis of relevant information. At the same time, information received from employees themselves is not used effectively.

This makes information gathering and situation research ineffective. The fact that direct solutions are not fully implemented in the organization indicates that the management system is becoming more and more labor-intensive. When this solution is implemented, labor productivity increases, which indicates that employees are willing to work. In addition, highly technical equipment contributes to the effective implementation of decisions. When management decisions are implemented effectively, significant human resources issues arise. Some indicators of social efficiency are a disadvantage of effective implementation. At this stage, we can say that there is not enough time to monitor them. This can be equated to a high workload for managers. Due to the lack

of strict control, decisions are made without guidance, and it is unclear whether the desired results have been achieved.

Література:

1. Fisher, R. and Sharp, A., 1998. *Lateral Leadership: Gone When You Are Not the Boss*. London: Harper Colins Business, 196 p.
2. Підлісна, Т.В., 2012. *Лідерство в державній службі України: теоретичні основи*. Кандидат наук: автореферат. Українська академія державного управління, 20 с.
3. Жарик, Є.А., 2018а. Лідерський напрямок в менеджменті. В: ЦФЕНД, *Перспективні напрямки розвитку економіки, обліку, менеджменту та права: теорія і практика: Міжнародна науково-практична конференція*. Полтава, Україна, 25 Червень 2018. Полтава: ЦФЕНД, Ч. 4.

Липовий Д.В.

старший викладач
Українська інженерно-педагогічна академія,
Харків, Україна

ГЕЙМІФІКАЦІЯ В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

Одним з актуальних питань для керівництва будь-якого підприємства є можливості збільшення продуктивності персоналу і тим самим зростання продажів. Працівники, які мають недостатню кваліфікацію або мотивацію, не можуть забезпечити потрібний рівень обслуговування, знижуючи конкурентоспроможність підприємства. Залученість персоналу не можна сформувати тільки способами матеріального стимулювання, потрібно також забезпечення можливостей самореалізації для співробітників, розробка і впровадження нових методів мотивування праці. Одним із ефективних способів мотивування співробітників до трудового процесу є гейміфікація.

«Гейміфікація (від англ. слова gamification) – це впровадження ігрових форм у неігровий контекст: повсякденне життя, навчання, бізнес» [1]. Гейміфіковані технології в управлінні персоналом використовують ігрові мотиви та структуру, але не завжди повторюють ігровий процес. Фахівці і в галузі управління, і в галузі гейміфікації доходять спільної думки, що гра не тільки не заважає бізнесу, а є ефективним інструментом для оптимізації бізнес-процесів завдяки більш грамотному управлінню людьми. Її можна впроваджувати на таких етапах:

- адаптації – залучення в гру нового співробітника на вході в компанію для знайомства з правилами, стандартами, колегами, рестораном;
- навчання – співробітник грає і розважається, отримуючи нові знання;
- тренування навичок – в іграх не страшно помилятися, це робить їх більш ефективними для тренування;
- оцінки знань – у грі вирішуються завдання, для яких необхідно застосувати наявні знання;
- підвищення КРІ – впровадження елемента змагальності, додаткової мети та яскравого призу [2].

Гейміфікація – це інструмент, здатний посилити систему роботи персоналу. Його слід використовувати при трьох видах активності, для яких важлива мотивація: творчі задачі, повсякденні задачі, задачі зі зміни в поведінці.

Творчі завдання – завдання, які вимагають емоційної залученості співробітників. Зазвичай такі завдання не прописані в посадових інструкціях, але керівництву хочеться, щоб

вони були вирішені. За допомогою гейміфікації посилюється залученість, відбувається активна генерація ідей і відкривається новий погляд на звичне.

При впровадженні гейміфікації в повсякденні завдання відбувається перетворення робочих процесів за допомогою додавання балів, рейтингів тощо, щоб створити співробітникам додаткові смисли у звичних завданнях, зробити якіснішим навчання, підвищити рівень мотивації на виконання роботи [2]. Наприклад, за виконання показників, необхідних бізнесу, офіціантам даються бали, за допомогою яких вони можуть викупити найкращі «зони» у ресторані (де систематично робиться найбільше чайових і виторгу) на певний період часу і працювати тільки там.

Дослідження можливостей гейміфікації проводилося компанією TalentLMS. Аналіз залученості та рівня продуктивності праці під час використання різних стимулюючих впливів показав, що 83% співробітників почуваються успішнішими і працюють з більшою віддачею, якщо до трудового процесу включено елементи гейміфікації, 61% представляють традиційний трудовий процес як неефективний, 87% співробітників віддають перевагу гейміфікованим технологіям в управлінні ніж традиційним [3].

Можна зазначити, що перехід від традиційної системи управління персоналом і мотивації праці до гейміфікованої відбувається поступово. Молодим поколінням (Z і Y) гейміфікація сприймається не як модний тренд, а як необхідний арсенал бізнес-інструментів, тоді як для старшого покоління впровадження таких мотиваційних механізмів не завжди виправдане, тому що їхнє мислення і ставлення до трудової діяльності було сформовано в дещо інших умовах. Наразі тільки 21% компаній індустрії гостинності використовують гейміфікацію в управлінні персоналом [4].

Звісно, що гейміфікація не може слугувати єдиним методом мотивації та залучення персоналу, а повинна застосовуватися в сукупності з іншими елементами, такими як матеріальне стимулювання, корпоративна культура, сприятливі умови праці, можливість кар'єрного зростання тощо. Гейміфікація – не альтернатива традиційній системі мотивації, а спосіб структурування і донесення до співробітників цілей компанії. Впровадження гейміфікації в управління персоналом підприємств ресторанного бізнесу дає змогу змінити звичні установки співробітників, поліпшити командоутворення. Додаючи ігрові елементи в процес трудової діяльності, можливо непомітно домогтися більшої залученості персоналу, виявити мотиви, що спонукають на діяльність із повною віддачею та отриманням задоволення.

Література:

1. Meister J. Future Of Work: Using Gamification For Human Resources. URL: <https://www.forbes.com/sites/jeannemeister/2015/03/30/future-of-work-using-gamificationfor-human-resources/#3dd3b3ac24b7>
2. Виноградова О.В., Литвинова О.В., Пілігрим К.І. Сутність інструментів гейміфікації в системі мотивації персоналу // Економіка. Менеджмент. Бізнес. - 2017. №4 URL: <http://journals.dut.edu.ua/index.php/emb/article/view/1657>
3. David Zinger. Game On: A Primer on Gamification for Managers. URL: <https://www.td.org/magazines/td-magazine/game-on-a-primer-on-gamification-for-managers>.
4. Namitha P. Gamification in the Hospitality Industry. *International journal of innovative research in technology*. 2021. Volume 8 Issue 6. URL: https://www.ijirt.org/master/publishedpaper/IJIRT153180_PAPER.pdf

Литвін А.В.

здобувач вищої освіти рівня магістр, освітня програма «Економіка»

Лижник Ю.Б.

старший викладач

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського,
Кривий Ріг, Україна

ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В УМОВАХ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

У сучасній економіці, яка характеризується високим рівнем глобалізації, цифровізації та динамічними змінами, управління ризиками стає однією з ключових задач для будь-якої організації. Традиційні методи управління ризиками часто виявляються недостатніми для адекватної реакції на нові виклики. Інноваційні підходи до управління ризиками допомагають ефективніше ідентифікувати, оцінювати та мінімізувати ризики, забезпечуючи стабільність та конкурентоспроможність підприємства. Інноваційні методи і технології до управління ризиками в умовах сучасної економіки представлено на рис. 1.



Рисунок 1 – Інноваційні методи і технології до управління ризиками в умовах сучасної економіки

Джерело: побудовано за допомогою [1]

Використання математичних моделей і методів аналізу даних дозволяє більш точно прогнозувати ризики і розробляти відповідні стратегії їх мінімізації. Наприклад, у фінансовому секторі моделі VaR (Value at Risk) та CVaR (Conditional Value at Risk) дозволяють оцінювати потенційні втрати при різних сценаріях розвитку подій. Аналіз даних з використанням великих даних (big data) також допомагає в ідентифікації ризиків, які раніше були важко передбачуваними.

Цифрові технології, такі як блокчейн, Інтернет речей (IoT) та хмарні обчислення, значно підвищують прозорість і ефективність управління ризиками. Блокчейн, наприклад, забезпечує високий рівень безпеки транзакцій і може використовуватися для відстеження походження та руху товарів, що мінімізує ризики шахрайства.

У зв'язку з зростаючими загрозами кібербезпеки, підприємства змушені інвестувати в нові технології та стратегії для захисту своїх інформаційних систем. Впровадження системи управління інформаційною безпекою (ISMS) за стандартами ISO/IEC 27001 допомагає організаціям ідентифікувати, оцінювати та управляти ризиками кібербезпеки.

Інноваційні підходи до управління змінами та впровадження нових технологій також є критичними для ефективного управління ризиками. Важливою складовою цього процесу є розвиток інтелектуального капіталу організації, що включає навчання та розвиток

працівників, створення культури інновацій та впровадження кращих практик управління. Ключові аспекти інноваційного управління ризиками представлено в табл.1.

Таблиця 1 – Ключові аспекти інноваційного управління ризиками

Аспект	Пояснення
Розвиток інтелектуального капіталу	Створення умов для постійного навчання і розвитку співробітників дозволяє підвищити їхню компетентність у сфері управління ризиками.
Креативний менеджмент	Креативний менеджмент сприяє розвитку нових ідей та рішень для управління ризиками. Впровадження системи ідейного менеджменту (idea management) дозволяє залучити всіх співробітників до процесу генерації інновацій, що може призвести до виявлення та мінімізації ризиків, які раніше не враховувалися.
Екологічний менеджмент	В умовах зростаючої уваги до сталого розвитку та соціальної відповідальності, управління екологічними ризиками стає невід'ємною частиною загальної стратегії управління ризиками.

Джерело: побудовано за допомогою [2]

Інноваційні підходи до управління ризиками в умовах сучасної економіки включають використання передових технологій, таких як математичні моделі, цифрові технології та автоматизація, а також розвиток інтелектуального капіталу і креативного менеджменту. Ці підходи дозволяють більш ефективно ідентифікувати, оцінювати і мінімізувати ризики, забезпечуючи стабільність та конкурентоспроможність підприємства в умовах постійних змін та невизначеності.

Література:

1. Чуприна І.В. Поняття та класифікація ризиків в підприємницькій діяльності. *Збірник наукових праць ВНАУ*. №4.2012. С. 187–194 URL: <http://econjournal.vsau.org/files/pdfa/812.pdf> (дата звернення 26.05.24).
2. Бабенко Т.Ю. Управління ризиками інноваційної діяльності на підприємстві. URL: https://feu.kneu.edu.ua/ua/confere_nce/conf_social_dev_ukr_12/section1/tez13/ (дата звернення 26.05.24).

Макаренко А.Л.

аспірант

Побігун С.А.

к.е.н., доцент

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу,
Івано-Франківськ, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Актуальність формування концепції корпоративної соціальної відповідальності на підприємствах туристичного бізнесу обумовлена необхідністю керуватися не тільки стандартними фінансовими показниками, але й суспільними інтересами, вимогами сталого

розвитку, дотримання бізнес-етики та ін. Ця позиція обумовлена тим, що туризм – це вид економічної діяльності зі значною соціальною спрямованістю, оскільки спрямований на задоволення потреб людей і підвищення якості життя населення. Підприємства сфери туризму знаходяться на початковій стадії розроблення та впровадження соціальної відповідальності, що обумовлено неоднозначним трактуванням її сутності та неоднозначності сприйняття менеджментом туристичних підприємств [1].

Необхідність впровадження корпоративної соціальної відповідальності полягає в досягненні мети щодо сталого розвитку підприємства. Основою такого твердження є те, що в зарубіжній практиці індекс сталого розвитку підприємства розраховується за такими трьома основними складовими: соціальна, економічна та екологічна політика розвитку. Як бачимо, ці аспекти є основними напрямками діяльності у форматі корпоративної відповідальності туристичного бізнесу [2].

Соціальна відповідальність туризму відіграє суттєву роль у сталому розвитку, адже вона позитивно впливає на економічні, соціальні та екологічні аспекти життя у DESTINATIONАХ, в які приїжджають туристи.

Приклади позитивного впливу соціальної відповідальності туристичного бізнесу в світовій практиці на сталий розвиток:

- у Кенії еко-лоджі співпрацюють з місцевими громадами, щоб забезпечити їм доступ до чистої води та освіти;
- у Коста-Риці туризм, заснований на спостереженні за дикою природою, сприяє збереженню тропічних лісів та біологічного різноманіття;
- у Перу програми етичного туризму допомагають зберегти культуру інків та покращити життя місцевих жителів.

В Україні соціальна відповідальність туристичного бізнесу також має значний потенціал для розвитку. Впровадження принципів соціальної відповідальності може допомогти українським туристичним підприємствам:

- підвищити свою конкурентоспроможність на світовому ринку;
- залучити нових клієнтів, які цінують відповідальний туризм;
- зберегти унікальну культурну та природну спадщину України;
- сприяти сталому розвитку українських регіонів.

Розвиток соціальної відповідальності в Україні потребує спільних зусиль з боку уряду, туристичного бізнесу, місцевих громад та неурядових організацій.

Важливо, щоб усі зацікавлені сторони співпрацювали, щоб зробити український туризм більш відповідальним та стійким.

Соціальна відповідальність туристичного бізнесу є концепцією менеджменту туристичного підприємства, інструментом його стратегічної діяльності, в довершеному задумі являє собою системну діяльність з підпорядкуванням економічних завдань соціальним, є переорієнтацією в управлінні з короткозорої економічної політики організації на програми сталого економічного розвитку [3, с. 223-225].

На думку Редько В. Є. та Павленко А. А. [4] в українському туристичному бізнесі зараз важливими є три напрями КСВ: відповідальність перед працівниками, відповідальність перед клієнтами, партнерами й громадськістю, екологічна відповідальність.

Проведений аналіз показав, що в українському досвіді впровадження принципів соціальної відповідальності можна виділити декілька напрямків.

Перший напрямок – це волонтерство, меценатство та спонсорство, яке може мати одноразовий або повторюваний характер. Серед них – організація конкурсів на туристичну тематику, започаткування стипендіальних програм, участь у благодійних акціях у школах, дитячих будинках та лікарнях, підтримка військовослужбовців, внутрішньо переміщених осіб та притулків для тварин тощо.

Другий напрямок – партнерство для досягнення спільних цілей. Однак у більшості випадків таке партнерство обмежується термінами реалізації проекту.

І третій напрямок – це формування та реалізація стратегії соціальної відповідальності, яка визначає довгострокову систему заходів, спрямованих на досягнення синергії через реалізацію соціальних, економічних та екологічних цілей компанії. Такі стратегії можуть змінюватися з часом через вплив внутрішніх і зовнішніх факторів, але орієнтація на досягнення цілей сталого розвитку має залишатися незмінною.

Література:

1. Бойко М., Бабенко О. Корпоративна соціальна відповідальність в туризмі: передумови формування та реалізації. Ефективна економіка. 2014. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3603>
2. Лешко Х. С. Корпоративна соціальна відповідальність як основа розвитку туристичного підприємства. Регіональна економіка. 2021. №1(99). С. 100-106. DOI: <https://doi.org/10.36818/1562-0905-2021-1-11>
3. Березіна О. Ю. Теоретичні підходи до визначення поняття «корпоративна соціальна відповідальність», Вісник Житомирського державного технологічного університету, вип. 3 (53), Житомир, с. 223-225, 2010.
4. Редько В. Є., Павленко А. А.. Соціальна відповідальність туристичного бізнесу в Україні: особливості становлення та перспективи розвитку. Інфраструктура ринку. 2022. №69. С.108-112. <https://doi.org/10.32782/infrastructure69-19>

Малюта Л.Я.

д.е.н., професор, професор кафедри управління інноваційною діяльністю та сферою послуг

Якимішин Л.Я.

д.е.н., професор, професор кафедри промислового маркетингу

Балушевський К.Р.

*аспірант кафедри управління інноваційною діяльністю та сферою послуг
Тернопільський Національний технічний університет імені Івана Пулюя,
Тернопіль, Україна*

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ТА СТРАТЕГІЧНІ ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОЇ МЕРЕЖІ ТРАНСПОРТНОЇ ЛОПСТИКИ

З початком повномасштабного військового вторгнення у 2022 році Україна зіткнулася з величезними труднощами у логістичному секторі. Війна не тільки порушила звичний хід економічної діяльності, але й значно змінила умови зовнішньої торгівлі, змусивши країну адаптуватися до нових реалій. Враховуючи це, виникає об'єктивна необхідність оперативно перебудовувати логістичну систему, формувати нові ланцюги доставки вантажів, змінювати напрямки торговельних потоків через блокаду українських морських портів та часткову втрату залізничної мережі. Адже знищення інфраструктури, блокування традиційних морських маршрутів та загострення відносин з ключовими логістичними партнерами негативно відображаються на економіці нашої держави, діяльності провідних логістичних компаній та бізнесу загалом. Руйнування доріг, мостів, портів та залізниць серйозно вплинуло на можливість ефективного транспортування товарів. А це, своєю чергою, перешкоджає також своєчасному постачанню та забезпеченню потреб армії та фронту.

Отже, бачимо, що логістика відіграє ключову роль у постачанні військових підрозділів на фронті, задоволенні життєвих потреб населення та його евакуації, а також в оперативній доставці вантажів через національні кордони для реалізації експортно-імпортних операцій [1, с.154].

Порушення ланцюгів постачань у воєнний час можуть мати серйозні наслідки для різних секторів економіки та життя людей нашої держави. Виділимо деякі факти та можливі наслідки:

1. Заборони на експортно-імпортні операції, коли політика Уряду країн може визначати та встановлювати обмеження на перевезення товарів через кордон або на вивезення продукції за межі країни. Така ситуація може призвести до дефіциту товарів, які зазвичай імпортуються.
2. Збої та перерви в постачаннях, які можуть призвести до нестачі ресурсів і матеріалів для забезпечення вітчизняного виробництва або до його зупинки. А це, своєю чергою, може негативно відбитися на економіці в цілому та призвести до втрат робочих місць.
3. Зростання цін на товари та послуги через збільшену попит-пропозицію на ринку.
4. Нестабільність на ринках: можливі коливання на фінансових ринках та зниження довіри інвесторів.
5. Гуманітарні проблеми, які можуть супроводжуватись нестачею медичних засобів, харчових продуктів, засобів гігієни, санітарії, тощо.

Таким чином, бачимо, що порушення ланцюгів поставок в умовах війни може призвести до серйозних економічних, соціальних і гуманітарних наслідків, які можуть вплинути на життя людей та економічну стабільність країни.

З огляду на зазначені вище проблеми виникає життєва необхідність розробки нової стратегії розвитку транспортної логістики України. У контексті цього одним із нових векторів експортної та імпортної транспортної логістики України є логістична система Румунії, яка включає не лише автомобільні дороги, але й залізницю та порти. З метою розширення пропускної спроможності логістичної системи Румунія фінансує будівництво автомагістралей від українського кордону до основних логістичних центрів країни, зокрема один із проектів – це будівництво автомагістралі з порту Констанца до міста Сірет [2], що на кордоні з Чернівецькою областю, з метою виходу на логістичний маршрут до країн Балтії через Україну.

Однією з основних стратегічних цілей у даному контексті повинно стати будівництво автомагістралі до кордону з Румунією, щоб з'єднати румунське місто Сірет через Чернівці, Тернопіль, Львів або Луцьк з Польщею і Прибалтикою [3]. У даному випадку Україна зможе диверсифікувати логістичні маршрути до основних ринків збуту та морських портів. В цьому напрямі й актуалізується питання будівництва логістичних хабів, зернових терміналів, складів біля обласних центрів на Заході України, зокрема в Тернополі, який розташований на перехресті автомобільних і залізничних логістичних маршрутів.

Не менш важливою стратегічною ціллю може стати розвиток залізничної мережі європейського стандарту в Закарпатській, Львівській та Волинській областях з метою розширення можливостей для залізничного транспорту в системі експортно-імпортних операцій. Важливе значення в цьому контексті має прокладання колії європейського стандарту з міста Луцьк через територію Польщі до кордону з Литвою з метою виходу до порту Клайпеда.

Реалізація зазначених двох стратегічних цілей є неможливою без активної підтримки Європейського Союзу та Європейського банку реконструкції і розвитку, що вимагає певних дипломатичних зусиль України для залучення кредитно-інвестиційних інструментів для розвитку вітчизняної мережі транспортної логістики.

Література:

1. Liudmyla Maliuta, Vitalii Rudan, Kostyantyn Balushevskij. Problems and perspectives of the development of transport logistics in Ukraine under the conditions of marital state . Ekonomichnyy analiz, 2023. Pp.153-164. DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2023.03.153>
2. Ukraine grain pushes Romanian Constanta port to record volumes in 2023. URL: <https://www.reuters.com/markets/commodities/ukraine-grain-pushes-romanian-constantia-port-record-volumes-2023-2024-01-10/>
3. România construiește o autostradă până la granița cu Ucraina și plănuiește noi puncte de control. BucPress URL: <https://bucpress.eu/romania-construiește-o-autostrada-pana-la-granita-cu-ucraina-si-planuiește-noi-puncte-de-control/>

Марар О.М.

*здобувач третього (освітньо-наукового) рівня
Херсонський державний аграрно-економічний університет,
Херсон-Кропивницький, Україна*

Пильникова Я.І.

*завідувач сектору автоварознавчих досліджень відділу товарознавчих,
гемологічних, економічних, будівельних, земельних досліджень та оціночної діяльності
Кіровоградського науково-дослідного експертно-криміналістичного центру МВС України
Кропивницький, Україна*

ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ АГРАРНИХ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Формування та реалізація інноваційного потенціалу є вагомим фактором забезпечення конкурентоспроможності аграрного бізнесу України. Саме інноваційний потенціал наукова спільнота вважає передумовою забезпечення інноваційного розвитку [1, 2, 3]. Проте, незважаючи на загальне сприйняття важливості інноваційного потенціалу у фаховій літературі має місце наявність різних підходів до його трактування. Хоча більшість визначень тяжіють до характеристики цієї дефініції як здатності реалізувати інноваційний напрям розвитку.

Проте, їх відмінність не заперечує можливості охарактеризувати сутність інноваційного потенціалу як здатності до інноваційного розвитку. Окрім різних підходів до трактування інноваційного потенціалу має місце і неоднозначність поглядів на його оцінку та вимірювання. Більш поширеним, але таким що не забезпечує повноту оцінки є підхід за яким виокремлюють високий рівень, середній, низький та відсутність можливостей інноваційного розвитку взагалі.

Особливістю вітчизняної аграрної економіки є наявність різних за розмірами суб'єктів господарювання, що мають різний потенціал (у тому числі інноваційний) та різні можливості його розвитку. Для малих фермерських господарств одним з напрямів його зміцнення є кооперація. При розгляді аграрної економіки як соціально-економічної регіональної системи [4] є доцільним зазначити необхідність структурних перетворень регіональної економіки, що зводиться до забезпечення умов для мотивації інноваційної активності господарюючих суб'єктів регіональної економіки. При цьому інноваційний розвиток уявляє послідовний процес взаємодії та взаємовпливу елементів регіональної соціально-економічної системи. Відповідно важливим є активізація діяльності дорадництва та мотивувати власників малого аграрного бізнесу до участі у заходах що сприяють зміцненню інноваційного потенціалу.

Одним з напрямів розвитку інноваційного потенціалу - людського капіталу є навчання персоналу та підвищення його кваліфікації, зокрема спрямованого на формування цифрових компетентностей та усунення цифрового розриву [5].

Проблемним також є вибір адекватної методики оцінки інноваційного потенціалу з метою відстеження динаміки його розвитку.

Література:

1. Сіренко Н. М., Мельник О. І. Розвиток інноваційного підприємництва в аграрному секторі економіки України : монографія. Миколаїв : МНАУ, 2016. 243 с.
2. Шендерівська, Л., & Кваско, А. (2021). Напрями розвитку інноваційного потенціалу підприємств. *Економічний простір*, (166), 74-80. <https://doi.org/10.32782/2224-6282/166-13>
3. Пузирьова, П. В. (2020, December). Теоретико-методичні аспекти оцінювання інноваційного потенціалу як інтегрованої системи інноваційного розвитку підприємства. In *Advancing in research and education: abstracts of XII International scientific and practical conference, La Rochelle, France* (pp. 116-122).
4. Савченко, В., & Кононенко, Л. (2023). Розвиток і функціонування агропромислового комплексу України як соціально-економічної системи. *Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка*, (15), 109-115. <https://doi.org/10.32782/2708-0366/2023.15.13>
5. Савченко В.М., Кононенко Л.В., Карнаушенко А.С. (2023). Організаційне забезпечення розвитку трудового потенціалу підприємницьких структур як складова стратегічного управління. *Modern engineering and innovative technologies. International periodic scientific journal*. Published by: Sergeieva&Co Karlsruhe, Germany Issue 25. Part 4, p.117-122 <https://doi.org/10.30890/2567-5273.2023-25-04-127>

Мармура М.В.

*директор департаменту безпеки
«Контінентал Фармерз Груп»,
Тернопіль, Україна*

ІНСТРУМЕНТАРІЙ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ АГРОСЕКТОРУ

Аграрний сектор є важливим складником національної економіки України: за оцінками [3], аграрний сектор формує до 20% ВВП України, станом на 2021 рік аграрний сектор до війни проти України формував до 40% експортної виручки в Україні та забезпечував виробництво щорічно більше 100 млн тон тільки зернових культур, що зробило Україну одним з важливих експортерів продуктів харчування у світі.

За умов війни, починаючи з 2022 р., ситуація у аграрному секторі, як і в національній економіці України в цілому, погіршилася: за оцінками Київської школи економіки [2], станом на січень 2024 року, загальна сума збитків, які були нанесені АПК та земельним ресурсам, склала 8,7 млрд доларів США, і окремо лісовому фонду було нанесено збитків на 4,5 млрд доларів США. Окупація українських територій комплексно погіршила ситуацію у аграрному секторі України [1,2]:

- було пошкоджено або захоплено більше 160 тис одиниць сільгосптехніки;
- непрямі витрати агросектору сягнули 23,3 мільярдів доларів США;
- посівні площі в Україні зменшилися на 3,5 млн. га;
- втрати аграрних підприємств внаслідок порушення логістики становлять 18,5 млрд дол. США;
- більше 2600 суб'єктів АПК в Україні зазнали збитків та втрат;
- українські аграрії втратили понад 500 тис. т зерна та десятки тисяч тон соняшникової олії з тимчасово окупованих територій;
- через військові дії у 2022 р. втрачено 15–20 % поголів'я великої рогатої худоби, свиней і птиці;
- понад 150 000 осіб, які працювали у аграрному секторі, припинили діяльність через міграцію або втрату земельних ресурсів;

- третина українських земель стала зоною ризикового сільського господарства.

Отже, наслідками воєнних дій для українського агросектору є виникнення значної кількості нових загроз, що зумовлює актуальність завдання забезпечення економічної безпеки для кожного аграрного підприємства. Завдання забезпечення економічної безпеки для кожного аграрного підприємства зумовлює необхідність формування, поглиблення та розвитку інструментарію її забезпечення.

Розглядаючи інструментарій забезпечення економічної безпеки аграрного підприємства, слід зазначити, що часто саме підприємство не має можливості впливати на зміст таких загроз або нівелювати їх самотужки, й тому вимушено до них адаптуватися, бути максимально готовим до таких загроз, діяти на випередження, наскільки це є можливим.

До складу інструментарію забезпечення економічної безпеки підприємств агросектору запропоновано включити такі складники:

- сценарний підхід, який має дозволити заздалегідь розробити сценарії реагування на різні, у тому числі несприятливі події, у зовнішньому середовищі підприємства з метою якнайшвидшого реагування;
- інструментарій теорії обмежень Е. Голдратта, який з урахуванням законів мінімуму за Ю. Лібіхом та толерантності за В. Шелфордом має дозволити своєчасно та випереджально виявляти «слабкі ланки» у системі підприємства з метою їх проактивного посилення для протидії загрозам з боку зовнішнього середовища підприємства;
- VRIO – аналіз, який має дозволити випереджальний аналіз найбільш цінних та важливих ресурсів підприємства агросектору з метою резервування таких ресурсів, їхнього захисту або визначення шляхів їхнього надходження у разі необхідності;
- інструменти аналізу ризиків («торнадо-метод», матриця «ймовірність-суттєвість») для якісного та кількісного аналізу загроз в діяльності підприємства агросектору та наслідків їхнього впливу;
- резервування ресурсів, яке має дозволити забезпечувати реагування на актуалізацію загроз із зовнішнього середовища підприємства та забезпечувати стабільність діяльності підприємства агросектору.

Зазначений інструментарій забезпечення економічної безпеки підприємств агросектору неспроможний відмінити або нівелювати масштабні загрози українським аграрним підприємствам під час війни — відповідні завдання взагалі не можуть бути вирішені на рівні окремого підприємства. Але такий інструментарій може дозволити покращити та пришвидшити реагування аграрних підприємств на такі загрози та зменшити їхні негативні наслідки, що має позитивно вплинути на економічну безпеку українських підприємств аграрного сектору.

Література:

1. Аграрний сектор економіки: підсумки 2022 та прогноз на 2023 рік. НІСД. <https://niss.gov.ua/news/komentari-ekspertiv/ahramnyy-sektor-ekonomiky-pidsumky-2022-ta-prohnoz-na-2023-rik>
2. Загальна сума збитків, завдана інфраструктурі України, зросла до майже \$155 млрд — оцінка KSE Institute станом на січень 2024 року. KSE. URL: <https://kse.ua/ua/about-the-school/news/zagalna-suma-zbitkiv-zavdana-infrastrukturi-ukrayini-zrosla-do-mayzhe-155-mlrd-otsinka-kse-institute-stanom-na-sichen-2024-roku/>
3. Негрей М.В., Тараненко А.А., Костенко І.С. Аграрний сектор України в умовах війни: проблеми та перспективи. *Економіка і суспільство*. 2022. Випуск №40. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1474>

Погорілий І.В.

*здобувач третього (освітньо-наукового) рівня
Херсонський державний аграрно-економічний університет,
Херсон-Кропивницький, Україна*

Коломоєць О.

*к.ю.н., доцент, провідний фахівець з організації наукової роботи
Кіровоградського науково-дослідного експертно-криміналістичного центру МВС України,
завідувач кафедри тактико-спеціальної підготовки факультету №2
Донецького державного університету внутрішніх справ
Кропивницький, Україна*

ЦИФРОВІ ТЕХНОЛОГІЇ У РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ: ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Аналіз сучасних технологічних трендів свідчить про те, що цифрові технології мають позитивний вплив на зростання інноваційного потенціалу та можливостей для трансформації аграрного сектору. Цифрові інновації - від використання дронів та сенсорів до штучного інтелекту та блокчейн-технологій - можуть вдосконалити всі аспекти виробництва, збільшити продуктивність, зменшити втрати та позитивно впливати на сільський сталий розвиток. Проте мають місце суттєві проблеми, що обумовлено наявністю у структурі аграрних підприємств переважної більшості суб'єктів малого підприємництва та їх організаційною та фінансовою неспроможністю підготувати персонал та придбати високотехнологічні засоби праці [1, 2].

Використання цифрових систем управління господарством, таких як системи моніторингу рослин, робототехніка та автоматизовані процеси, дозволяє фермерам підвищити ефективність виробництва. Наприклад, розумні системи поливу можуть регулювати витрату води в залежності від потреб культур та погодних умов, зменшуючи витрати та підвищуючи врожайність.

Застосування сенсорів та Internet of Things (IoT) дозволяє збирати дані про ґрунтові властивості, погодні умови та стан рослин в реальному часі. Ця інформація допомагає фермерам оптимізувати використання ресурсів, таких як вода, добрива та пестициди, забезпечуючи їхню точну та ефективну дозацію.

Створення цифрових платформ для обміну даними та знаннями може сприяти швидкому поширенню інновацій у галузі. Ці платформи можуть об'єднати фермерів, науковців, технологічні компанії та урядові органи для спільного вирішення проблем та розвитку нових підходів до сільського господарства.

Незважаючи на потенціал цифрових технологій, існують виклики, такі як високі витрати на впровадження, нестабільність зв'язку в сільських районах, а також потреба в навчанні та підтримці фермерів для використання нових технологій.

Уряди повинні активно сприяти впровадженню цифрових технологій у сільському господарстві шляхом створення сприятливого регуляторного середовища, фінансової підтримки та стимулювання інновацій.

Програми навчання та підготовки фахівців у галузі цифрових технологій для сільського господарства є важливим чинником для успішного впровадження інновацій у галузі. Фермери та інші учасники аграрного сектору повинні мати доступ до навчальних ресурсів та підтримки для впровадження цифрових рішень у своїй діяльності [3].

Подолання фінансових проблем з впровадженням цифрових інноваційних технологій в аграрному бізнесі ми пов'язуємо із створенням кооперативів з придбання та використання дронів.

Література:

1. Сайт Державної служби статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Савченко, В., Кононенко, Л., & Сушич, В. (2024). Стратегічні напрями сільського розвитку в умовах становлення «Agriculture 5.0». *Економічний простір*, (190), 182-186. <https://doi.org/10.32782/2224-6282/190-33>
3. Савченко В.М., Кононенко Л.В., Карнаушенко А.С. (2023). Організаційне забезпечення розвитку трудового потенціалу підприємницьких структур як складова стратегічного управління. *Modern engineering and innovative technologies. International periodic scientific journal*. Published by: Sergeieva&Co Karlsruhe, Germany Issue 25. Part 4, p.117-122 <https://doi.org/10.30890/2567-5273.2023-25-04-127>

Погребнюк А.

*здобувач третього (освітньо-наукового) рівня
Херсонський державний аграрно-економічний університет,
Херсон-Кропивницький, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ ЧЕРЕЗ ІННОВАЦІЇ

Сьогодні під інноваціями розуміють будь-які технічні, організаційні, економічні та управлінські зміни, що відрізняються від існуючої практики в даній організації. Деякі автори, які працюють у сфері менеджменту, приділяють особливу увагу соціальним інноваціям. Вважається, що успіх японських компаній на міжнародних ринках базувався саме на соціальних інноваціях, - на розвитку таких інститутів, як освіта, цивільне право, трудові відносини та угоди, виховання та корпоративні цінності.

Традиційно інновації пов'язують з наявністю технічного винаходу, ліцензії, патенту, що передбачає наявність творчої інженерної думки в основі інновації. З кінця 80-х років за висловом одного консультанта інновація «була вирвана з ревних рук діячів науки і техніки та передана менеджерам як засіб управління та розвитку». При цьому підприємець, менеджер використовує інновацію як можливість для іншого бізнесу або іншої послуги. Інноваційний процес (новаторство) став розглядатися як дисципліна, яку можна і потрібно практикувати в компаніях, і якої можна навчитися. Менеджери та підприємці зараз цілеспрямовано шукають джерела інновацій та змін, а також симптоми, які вказують на можливість успішних нововведень.

Інновації перебувають, з одного боку, в протиріччі з усім консервативним, спрямованим на збереження існуючих систем, з іншого боку, - спрямовані на підвищення ефективності діяльності всієї організації. Завдяки широкому поширенню унікальної практики компанії Toyota, погляд на інновації став простішим, адже це стає повсякденною діяльністю керівника і, водночас, системнішим. Нове розуміння місця та значення інновацій фокусує зусилля менеджерів на пошуку та впровадженні тих інновацій, які поліпшують бізнес-систему в цілому, а не окремі операції або елементи процесу.

Інноваційний процес - це послідовність кроків від ініціювання нововведення до впровадження нових продуктів або послуг на ринок та їх подальшого поширення. Він включає сім ключових елементів, таких як зародження ідеї, маркетинг, оцінка ефективності, освоєння, комерціалізація та просування інновації.

У бізнесі роль інновацій надзвичайно важлива, але етап "зародження ідей" може бути складним. П. Друкер радить звернути увагу на сім джерел типових інновацій. Чотири з них -

внутрішні, які походять від самої компанії або від галузі. Це можуть бути несподівані події, неконгруентність, потреби процесу та зміни в структурі галузі або ринку. Три інші джерела - зовнішні, такі як демографічні зміни, зміни в сприйнятті та цінностях, а також нові знання.

Межі між цими джерелами можуть бути розмитими, але кожне з них має свою унікальну специфіку. П. Друкер порівнює їх з вікнами, кожне з яких відкриває нові можливості та перспективи.

Інновації в бізнесі мають іншу сторону медалі. Це не тільки можливості, але і виклики. Деякі люди та організації можуть бути проти інновацій, оскільки вони можуть призвести до змін і невпевненості. Проте, успішні інновації вимагають спеціальних якостей та властивостей від людей, механізмів управління від компаній та підтримки від усіх зацікавлених сторін.

Інновації — це не тільки можливість, але й необхідність для збереження або досягнення конкурентоспроможності. Інновації не завжди зустрічають з розумінням та підтримкою, адже для когось вони є кроком до кращого, а для когось — особистою трагедією та втратою ринку. Цю проблему можуть не помічати нові компанії, що сповнені рожевих надій, але в рамках закритої території (коли компанія є великим гравцем) її не можна ігнорувати, оскільки це може призвести до соціального вибуху. Наприклад, підприємство впроваджує нову технологію, звільнені працівники «виходять» на вулицю. Тому багато хто (працівники, керівники, посадові особи) у тиші саботують будь-які новації, щоб уникнути майбутніх проблем. Таким чином, з одного боку, ми перевіряємо серйозність намірів інноваторів, а з іншого — захищаємося від «невдалих» робіт. Це цікаво, що така поведінка безпосередньо веде компанію до втрати конкурентоспроможності та ринку.

Інновації — це ризиковано, складно, багатозначно. Щоб досягти успіху у цій сфері, людині потрібні особливі якості та властивості, такі як зрілість особистості, відданість глибоким цінностям, здатність до самостійності, підприємництва, творчості, прагнення до високих позалічних цілей, бажання більш точного сприйняття реальності. Для компанії важливі особливі механізми управління: міжпідроздільні проектні групи, висока автономія дивізіонів, дублювання, паралельність, внутрішня конкуренція, терпимість до невдач та кілька інших. Для менеджера критичним є вміння зберігати баланс інтересів всіх груп, передбачати неминучий опір консервативної частини та компенсаційні заходи для тих груп, які під час інноваційного процесу стають аутсайдерами.

Література:

1. Бойко, О. О., & Сидоренко, О. О. (2023). Інструменти комерціалізації інновацій малими та середніми підприємствами. *Економічний часопис-XXI*, 10(10), 83-88. DOI:10.32346/2073-1052.2023.10.83
2. Кацура, В. В., & Білякова, О. В. (2022). Інструменти комерціалізації інновацій на малих підприємствах. *Економіка промисловості*, 2(84), 110-117. DOI:10.32639/2414-990X.2022.2.110
3. Коваленко, О. В., & Яцишин, О. В. (2022). Інструменти комерціалізації інновацій на середніх підприємствах. *Економіка промисловості*, 3(85), 138-145. DOI:10.32639/2414-990X.2022.3.138
4. Жосан Г.В., Хорошко А.Ф. Інвестиційні можливості для бізнесу в умовах воєнного та післявоєнного стану. *Науковий вісник Львівської академії. Серія: Економіка, менеджмент та право: збірник наукових праць*. Вип. 8. 2023. С. 80-92. DOI 10.33251/2707-8620-2023-8-80-91

Скомороха Ю.О.

Липовий Д.В.

*Українська інженерно-педагогічна академія,
Харків, Україна*

СТРАТЕГІЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ СУБ'ЄКТАМИ ІНДУСТРІЇ ГОСТИННОСТІ

Менеджмент готельного підприємства має свої особливості, які виражаються в переважно системному підході до організації управлінської діяльності, що пов'язано зі специфікою сфери гостинності та послуг. Метою такого підходу до менеджменту є пошук і пропозиція найефективнішого та найбільш рентабельного комплексного продукту [1, с. 102].

У готельному бізнесі доводиться ухвалювати рішення в контексті перебування в нестабільному зовнішньому середовищі. Однак для вітчизняних підприємців характерна пасивна форма управління із ситуаційним підходом до менеджменту. Сутність такої форми управління полягає не в підвищенні конкурентоспроможності, а в боротьбі з наслідками, що вже проявилися. Але для ефективного менеджменту необхідно також реалізовувати кейс-підхід, оцінювати причини, аналізувати досвід успішних підприємців і конкурентів у відповідній ніші ринку [1, с. 123]. Виходячи з цього можна зазначити, що в контексті сучасних реалій у сфері управління готельним підприємством необхідно орієнтуватися на стратегічний підхід до менеджменту, щоб вміти оперативного пристосовуватися до умов, які склалися, досягати фінансових і стратегічних цілей та бути стійким до змін зовнішнього середовища.

Для підвищення стійкості до змін зовнішнього середовища у сфері готельного бізнесу необхідно:

- створювати на регулярній основі нові продукти та послуги;
- змінювати стратегію управління в залежності від зовнішніх обставин;
- будувати взаємини з іншими суб'єктами індустрії туризму, гостинності та сервісу.

Для досягнення цих цілей і підвищення конкурентоспроможності підприємства використовується стратегічний менеджмент. Це зумовлено тим, що інструменти та методи стратегічного менеджменту сприяють стійкості до змін стану галузевого середовища, що дає змогу напрацювати конкурентні переваги та отримати лідерські позиції у відповідному сегменті.

Фундаментом стратегічного менеджменту є низка інструментів і засобів для досягнення мети [2]:

- визначення чіткої місії підприємства, формування позиціонування;
- визначення цінностей, що відображають дії та специфіку функціонування підприємства;
- визначення стратегії управління, розвитку, стійкості та конкурентоспроможності;
- визначення організаційної структури управління.

Перед визначенням фундаментальних орієнтирів стратегічного менеджменту необхідно провести стратегічний аналіз за деякими факторами. Виділяють такі ефективні тести для визначення зовнішньої та внутрішньої ситуації готельного підприємства [3]:

- PEST-аналіз – використовується з метою аналізу зовнішнього середовища готелю. За допомогою цього аналізу визначають чинники макросередовища і мікросередовища, виявляють зв'язки між змінами і здійснюють оцінку впливу змін на діяльність готелю;
- VRIN-тест – використовується для оцінки потенціалу з метою формування конкурентної переваги. Іншими словами, оцінюються сильні та слабкі сторони готелю і визначаються шляхи розвитку та поліпшення сильних сторін з паралельним усуненням слабких;

- SWOT-аналіз – використовується для проведення конкурентного порівняння, виділення можливостей, ризиків, сильних і слабких сторін.

Використання цих тестів дасть змогу виявити стратегічні альтернативні напрямки розвитку підприємства. На основі відбору альтернативних стратегій розвитку створюється можливість вибору найбільш ефективної стратегії. За підсумком аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища відбирається певна стратегічна позиція готелю: вона може бути адаптивною, формувальною або спрямованою на участь у конкурентній боротьбі. Варто зазначити, що запропонована комбінація методів стратегічного аналізу дає змогу повною мірою оцінити ринкову ситуацію, стан внутрішньої системи функціонування підприємства, готовність до ризиків і використання можливостей тощо.

Отже, основним підходом у менеджменті при здійсненні управлінської діяльності у сфері готельного бізнесу є стратегічне управління, яке дає змогу реалізовувати стратегію розвитку у відповідності з цілями, місією і цінностями підприємства. Також важливим аспектом менеджменту готельного підприємства є проведення стратегічного аналізу за допомогою інструментів, які допоможуть визначити стан і ступінь впливу навколишнього середовища на діяльність готелю. Загалом управління сучасним готельним підприємством має проводитися з метою підтримання, набуття та підвищення конкурентних позицій і стійкості до змін зовнішнього середовища.

Література:

1. Завідна Л. Д. Готельний бізнес: стратегії розвитку : монографія. Київ : Київський національний торговельно-економічний університет, 2017. 600 с.
2. Корсікова, Н., & Лемешева, В. Дослідження сучасних альтернатив та принципів стратегічного управління як фактору розвитку підприємств у сфері готельних послуг. *Food Industry Economics*. 2018. Том 10. № 4. URL: <https://journals.ontu.edu.ua/index.php/fie/article/view/1137>
3. Язіна В.А., Кучер М.М., Стеблюк Н.Ф. Шляхи підвищення ефективності менеджменту на підприємствах готельного господарства у сучасних умовах. *Наукові праці Міжрегіональної академії управління персоналом. Економічні науки*. 2021. Вип.4 (63). С.81-85.

Тарасов С.Ю.

аспірант 2 курсу, спеціальності 073 Менеджмент

Кривоберець М.М.

*к.е.н., доцент
Міжрегіональної Академії управління персоналом,
Київ, Україна*

СТРАТЕГІЧНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ В ЕПОХУ ТЕХНОЛОГІЧНИХ ТА СОЦІАЛЬНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

У сучасному світі організації стикаються з постійним потоком технологічних і соціальних змін, які можуть суттєво впливати на їхню діяльність та конкурентоспроможність. Управління цими змінами вимагає стратегічного підходу та глибокого розуміння їхніх впливів на організацію. В епоху технологічних та соціальних трансформацій, ефективне управління змінами стає критично важливим для забезпечення успіху та стійкого розвитку.

Перш за все, стратегічний підхід до управління змінами передбачає чітке визначення мети та цілей змін. Організація повинна ретельно аналізувати зовнішнє середовище, внутрішні

ресурси та потреби стейкхолдерів, щоб розробити чіткий план дій та визначити напрямки змін, які підтримають стратегічні цілі організації [1].

Зовнішнє середовище може включати конкурентну ситуацію на ринку, зміни у споживчих уподобаннях, технологічні та регуляторні інновації, а також економічні умови. Врахування цих факторів допомагає організації зрозуміти, які зміни вони можуть очікувати, і як їх можна використати для своєї переваги або уникнення загроз.

Щодо внутрішніх ресурсів, це може охоплювати фінансові, людські, технічні та інші ресурси, доступні організації. Наприклад, фінансові ресурси можуть обмежувати здатність організації до впровадження певних змін, тоді як наявність кваліфікованого персоналу може впливати на успішність змін. Розуміння цих ресурсів допомагає організації визначити, які зміни вони можуть реалізувати та як вони можуть бути реалізовані ефективно.

Нарешті, потреби стейкхолдерів охоплюють очікування, інтереси та потреби різних зацікавлених сторін, таких як клієнти, акціонери, співробітники та інші. Розуміння цих потреб допомагає організації зорієнтуватися на те, які зміни можуть бути на користь для різних стейкхолдерів і як краще задовольнити їхні очікування та потреби [2].

Далі, ключовим елементом стратегічного управління змінами є залучення та підтримка персоналу. Персонал організації виступає як основний ресурс у процесі змін, тому їхнє включення та підтримка є критичними для успішної імплементації нових стратегій, процесів та ініціатив.

Ефективна комунікація є основою успішного управління змінами. Це означає відкриту, чітку та систематичну передачу інформації про мету, причини та перебіг змін. Комунікація повинна бути двосторонньою, де персонал має можливість висловлювати свої думки, побої та ідеї щодо змін.

Важливо включити персонал в процес прийняття рішень та розробки змін. Це може включати участь у робочих групах, фокус-групах, обговореннях та інших формах співпраці, щоб забезпечити їхню активну участь та власну власну участь у формулюванні та реалізації змін[3].

Організація повинна забезпечити персоналу необхідні навички та знання для успішного впровадження змін. Це може включати тренінги, семінари, онлайн-курси та інші форми навчання, які допоможуть персоналу освоїти нові процеси, технології та методи роботи. Окрім цього, організація повинна виявити та винагородити успіхи персоналу у впровадженні змін. Це може бути здійснено за допомогою похвали, стимулювання, розширення обов'язків та інших форм підтримки, які мотивують персонал до активної участі у процесі змін.

Зміни можуть бути стресовими для персоналу, тому важливо забезпечити емоційну підтримку та розуміння. Це може включати проведення індивідуальних консультацій, групових дискусій та інших форм підтримки, щоб допомогти персоналу впоратися зі стресом та невпевненістю, пов'язаною зі змінами. Організація повинна виявити лідерів, які можуть вести зміни, а також забезпечити залучення всього персоналу до процесу [4]. Це може включати навчання та розвиток, комунікацію, підтримку та мотивацію співробітників для активної участі в зміні.

Важливо мати й ефективні механізми моніторингу та оцінки результатів змін. Організація повинна встановити ключові показники ефективності та систему звітності, яка дозволить відстежувати прогрес та вчасно вносити корективи до стратегії змін.

Успішне управління змінами вимагає постійного адаптування та вдосконалення. Організація повинна бути гнучкою та відкритою до нових ідей та можливостей, що дозволить їй ефективно реагувати на зміни в середовищі та впроваджувати інновації для забезпечення конкурентних переваг[5].

У підсумку, стратегічний підхід до управління змінами в епоху технологічних та соціальних трансформацій є важливим елементом успішного функціонування організації. Шлях до досягнення успіху полягає у чіткому визначенні цілей змін, залученні персоналу, ефективному моніторингу результатів та постійному вдосконаленні. Відповідальне та

стратегічне управління змінами дозволить організації ефективно пристосовуватися до нових умов і забезпечувати сталість та конкурентоспроможність у динамічному світі.

Література:

1. Cummings, Thomas G., and Christopher G. Worley. Organization Development and Change. Cengage Learning, 2014.
2. Cameron, E., and Green, M. Making Sense of Change Management: A Complete Guide to the Models, Tools and Techniques of Organizational Change. Kogan Page Publishers, 2015.
3. Burnes, Bernard. Managing Change: A Strategic Approach to Organizational Dynamics. Pearson Education, 2013.
4. Hayes, John. The Theory and Practice of Change Management. Palgrave Macmillan, 2018.
5. Stensaker, Inger G., Arild Wæraas, and Marianne Levin. Problematic Consequences of Change: A Study of Chain Reactions Leading to an Increase in Sick Leave in a Knowledge-Intensive Organization. Human Relations 65, no. 1 (2012).Pp. 89–111.

Титарчук Д.В.

Липовий Д.В.

*Українська інженерно-педагогічна академія,
Харків, Україна*

АНТИКРИЗОВА VUCA-КОНЦЕПЦІЯ В МЕНЕДЖМЕНТІ ПІДПРИЄМСТВ ІНДУСТРІЇ ГОСТИННОСТІ

Сьогодні особливо актуальним стає питання впровадження ефективних антикризових моделей управління діяльністю підприємств. Однією з таких концепцій є VUCA-світ. Саме визначення – це акронім із перших літер чотирьох англійських понять: volatility - мінливість, непередбачувані події, uncertainty - невизначеність, complexity - складність, велика кількість інформації, ambiguity - неоднозначність, двозначність. Концепція, вперше була впроваджена у 1987 року Ворреном Беннісом і Бертом Ханусом і розроблялася у США для допомоги збройним силам: навчала інструментам і методам, які допомагали якісно діяти в ситуаціях невизначеності [1]. Пізніше її перейняли менеджери. Сьогодні це спосіб мислення та підхід до вирішення проблем нашого динамічного світу, оскільки концепція виокремлює ряд ілюзій і пропонує компетенції для їх подолання. Наприклад: ілюзія визначеності, тобто переконання в тому, що для досягнення успіху потрібне стабільне мислення та дія, згідно з VUCA-концепцією, замінюється на: креативність (інноваційне мислення), гнучкість у прийнятті рішень, вміння поєднувати hard skills і soft skills [2].

Отже, сам сенс акроніма VUCA несе в собі ідею Четвертої промислової революції – розвиток продуктивності гнучкості та кастомізації. Це безпосередньо пов'язано і з індустрією гостинності, оскільки саме в ній необхідно все перераховане вище для якісного задоволення потреб споживача, що постійно змінюються і зростають.

В індустрії гостинності сьогодні конкурентоспроможними є підприємства які готові швидко змінюватися, впроваджувати нові сервіси, навчатися і будувати бізнес на технологічних платформах. Це відповідає принципам концепції VUCA, які в діяльності готельних підприємств виражаються в наступному:

- тактика «попередження», розробка плану дій у надзвичайних ситуаціях;
- використання тактики виживання за нульової або мінімальної заповнюваності (надання за собівартістю номерного фонду; перегляд конкурентів; побудова прогнозів за актуальними даними, включення у вартість додаткових послуг).

Наведені вище способи виживання є далеко не повним списком з того, що можуть використовувати заклади гостинності для підтримання свого добробуту. Однак будь-які з

таких компетенцій відображають одну й ту саму суть: виживання та розвиток за рахунок гнучкості та вміння адаптуватися, креативності та аналітичного мислення, що і є «золотим правилом» для якісного існування у VUCA-світі, який особливо яскраво знаходить своє вираження, у сервісній діяльності.

Отже, на прикладі готельної індустрії особливо комплексно можна побачити, що таке динамічний VUCA-простір загалом. І зрозуміти до чого може призвести якісне і грамотне використання інструментів VUCA-концепції в сервісній діяльності.

Література:

1. Kraaijenbrink J. What Does VUCA Really Mean? URL: <https://www.forbes.com/sites/jeroenkraaijenbrink/2018/12/19/what-does-vuca-really-mean/?sh=9149d7417d62>.
2. Meyer P. Leading Through VUCA (Volatility, Uncertainty, Complexity, and Ambiguity). URL: <https://medium.com/@pamelameyerphd/leading-through-vuca-volatility-uncertainty-complexity-and-ambiguity-769088de8815>.

Тугай В.

*здобувач третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти
ЗВО «Міжнародний науково-технічний університет імені академіка Юрія Бугая»,
Київ, Україна*

АДАПТИВНЕ КЕРУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИМ ПРОЦЕСОМ ПІДПРИЄМСТВА З УРАХУВАННЯМ РИЗИКІВ

Ефективне вирішення завдань керування інноваційними процесами підприємств неможливе без відповідного інформаційного забезпечення управління інноваційними технологіями на підприємствах АПК, що реалізоване у вигляді комп'ютерної системи інформаційного забезпечення. Мета такої системи, передусім, полягає в оптимізації управління на підприємствах АПК, яка базується на комплексному вивченні відповідних динамічних процесів протягом певного періоду часу і процесів прийняття управлінських рішень на підприємстві, а також на розробці та реалізації відповідних економіко-математичних моделей, методів та алгоритмів вирішення завдань оптимізації адаптивного управління в умовах ризику і невизначеності за допомогою сучасних інформаційних технологій. В цій роботі формулюються задачі мінімаксного (оптимізації гарантованого результату процесу управління) адаптивного управління на підприємствах АПК при наявності ризиків і пропонується загальна схема їх вирішення. Отримані результати базуються на дослідженнях [1] – [8]. Адаптивне управління належить до методів теорії управління, що дозволяють синтезувати системи управління, які можуть змінювати параметри регулятора або структуру регулятора залежно від зміни параметрів об'єкта управління або зовнішніх збурень, що діють на об'єкт управління. Адаптивне управління широко використовується в багатьох застосуваннях теорії управління. За характером змін у керуючому пристрої адаптивні системи діляться на дві великі групи: самонавчання та самоорганізація. За способом вивчення об'єкта системи діляться на пошукові та безпошукові. У першій групі особливо відомі екстремальні системи, метою керування яких є підтримка системи в точці екстремуму статичних характеристик об'єкта. У таких системах для визначення керуючих впливів, що забезпечують рух до екстремуму, до керуючому сигналу додається пошуковий сигнал. Безпошукові адаптивні системи керування за способом отримання інформації для підгонки параметрів регулятора поділяються на системи з еталонною моделлю та системи з ідентифікатором, в літературі іноді називаються системами з налаштованою моделлю.

Адаптивні системи з еталонною моделлю містять динамічну модель системи, що має відповідну якість. Адаптивні системи з ідентифікатором поділяються за способом управління на прямий і косвенний. При косвенному адаптивному керуванні спочатку оцінюються параметри об'єкта, після чого на основі отриманих оцінок визначаються потрібні значення параметрів регулятора і проводиться їх підгонка. При прямому адаптивному керуванні завдяки урахуванню взаємозв'язку параметрів об'єкта і регулятора проводиться безпосереднє оцінювання і підгонка параметрів регулятора, що усуває етап ідентифікації параметрів об'єкта. За способом досягнення ефекту самоналаштування системи з моделлю діляться на системи з сигнальною і системи з параметричною адаптацією. У системах з сигнальною адаптацією ефект самоналаштування досягається без зміни параметрів керуючого пристрою за допомогою компенсуючих сигналів. Системи, які поєднують у собі різновиди адаптації, називають комбінованими. Дослідження та вирішення задачі управління інноваційним процесом на підприємстві (УПП) АПК потребує розробки динамічної економіко-математичної моделі з функцією адаптивного управління, яка враховує наявність керуючих впливів, неконтрольованих параметрів (ризиків, похибок моделювання і т. д.) та дефіциту інформації. Згідно з представленою класифікацією, розглянута в даній роботі задача мінімаксної оптимізації УПП АПК при наявності ризиків, відноситься до класу задач з сигнальною адаптацією, що реалізують зворотний зв'язок на основі поточних даних (сигналів) про стан системи. Процес УПП в заданому цілочисельному проміжку часу $T, \dots, 2, 1, 0$, $T, \dots, 2, 1, 0$ моделюється наступним лінійним векторним дискретним рекурентним

рівнянням $x(t+1)=A(t)x(t)+B(t)u(t)+C(t)v(t)$, $x(t+1)=A(t)x(t)+B(t)u(t)+C(t)v(t)$, $x(0)=x_0$, $x(0)=x_0$, де $t \in \{0, 1, 2, \dots, T\}$, $t \in \{0, 1, 2, \dots, T\}$, $x \in \mathbb{R}^n$, $x \in \mathbb{R}^n$ (де n - розмірність фазового вектора системи (n - мірне векторне простір векторів-стовпців, \mathbb{N} - множина всіх натуральних чисел), $u \in \mathbb{R}^p$, $u \in \mathbb{R}^p$ (де p - розмірність вектора керуючого впливу (керування), обмеженого заданою множиною: $u \in U$, $u \in U$, $U \subset \mathbb{R}^p$, $U \subset \mathbb{R}^p$, $U \subset \mathbb{R}^p$, $U \subset \mathbb{R}^p$).

У цьому контексті U є скінченною множиною у просторі \mathbb{R}^p ($\mathbb{N} \in \mathbb{R}^p$); q - вектор ризиків ($\mathbb{N} \in \mathbb{R}^q$), обмежений наступною заданою множиною: $V \subset \mathbb{R}^q$, $V \subset \mathbb{R}^q$ ($\mathbb{N} \in \mathbb{R}^q$), де V - опуклий і обмежений многогранник у просторі \mathbb{R}^q ; $A(t)$, $B(t)$ і $C(t)$ - дійсні матриці порядків $(n \times n)$, $(n \times p)$ і $(n \times q)$ відповідно ($\mathbb{N} \in \mathbb{R}^p$, $\mathbb{N} \in \mathbb{R}^q$). Для вирішення задачі мінімаксного адаптивного УПП АПК при наявності ризиків пропонується методика, яка зводиться до реалізації рішень скінченної кількості задач лінійного і опуклого математичного програмування, а також скінченного набору задач дискретної оптимізації. Запропонований метод надає можливість розробляти ефективні чисельні процедури, що дозволяють реалізувати комп'ютерне моделювання динаміки розглянутої задачі, отримати оптимальний гарантований результат.

Література:

1. Капліна А. І. Контролінг у системі ефективного управління підприємством. *Ефективна економіка*. 2021. № 2. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/2_2021/72.pdf.
2. Прохорова В., Божанова О., Дуднева Ю. Конвергентно-когнітивні основи інноваційного розвитку промислових підприємств. *Електронне наукове фахове видання «Адаптивне управління: теорія і практика» Серія «Економіка»*. Випуск 10 (20), 2021. [https://doi.org/10.33296/2707-0654-10\(20\)-07](https://doi.org/10.33296/2707-0654-10(20)-07).
3. Harafonova, N Zhosan, V Khudolei, N Tiukhtenko, I Tymkiv, N Riabets, Strategic Model And Potential Sources Of Financing For The Post-War Revitalization Of Agricultural Enterprises In The De-Occupied Territories. *Financial and credit activity problems of theory and practice 2 (49)*, 207-218 DOI: 10.55643/fcapter.2.49.2023.3983

Федоренко О.

*здобувач третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти
на здобуття ступеня доктора філософії за спеціальністю 051 Економіка
Херсонський державний аграрно-економічний університет,
Херсон-Кропивницький, Україна*

СУЧАСНЕ ПОНЯТТЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ

У широкому розумінні корпоративну соціальну відповідальність можна визначити як вплив бізнесу на суспільство. Світове бізнес-співтовариство використовує як поняття корпоративної соціальної відповідальності, так і поняття соціальної відповідальності. Соціальна відповідальність організації передбачає певний рівень добровільної реакції на соціальні проблеми з боку організації. Ця реакція стосується того, що лежить поза встановленими законом або регулюючими органами вимогами, або поза цими вимогами.

Корпоративна відповідальність включає все те, що було накопичено раніше в області корпоративного громадянства, корпоративної благодійності, корпоративного урядування щодо соціальних ризиків.

На сьогоднішній день у світі існує багато підходів до визначення соціальної відповідальності бізнесу. Розглянемо деякі з них. Наприклад, Європейська комісія визначає соціальну відповідальність бізнесу як концепцію, яка відображає добровільне рішення компаній брати участь у покращенні суспільства та захисті навколишнього середовища.

Асоціація менеджерів вважає, що соціальна відповідальність бізнесу - це добровільний внесок бізнесу у розвиток суспільства в соціальній, економічній та екологічній сферах, пов'язаний безпосередньо з основною діяльністю компаній та виходить за рамки встановленого законом мінімуму.

Представники організації "Промисловий гігант" визначають корпоративну соціальну відповідальність як досягнення комерційного успіху шляхом, які цінують етичні принципи та поважають людей, спільноти та навколишнє середовище.

"Український бізнес-форум" говорить про корпоративну соціальну відповідальність як про сприяння практикам відповідального бізнесу, які приносять користь бізнесу та суспільству і сприяють соціальному, економічному і екологічно стійкому розвитку шляхом максимізації позитивного впливу бізнесу на суспільство та мінімізації негативного.

За думкою представників Центру "Інноваційні технології України", соціальна відповідальність бізнесу - це добровільний внесок бізнесу у розвиток суспільства в соціальній, економічній і екологічній сферах, пов'язаний безпосередньо з основною діяльністю компанії та виходить за межі встановленого законом мінімуму.

З наведених визначень випливає, що соціальна відповідальність бізнесу включає два напрямки - розвиток соціально-економічних відносин, частиною яких є соціально-трудова відносина і екологічна безпека. Включення питань захисту екології відбулося під впливом різних громадських об'єднань і в результаті численних екологічних катастроф.

Соціальна відповідальність бізнесу має багаторівневий характер:

Базовий рівень передбачає виконання таких зобов'язань: своєчасна сплата податків, виплата заробітної плати, за можливістю - надання нових робочих місць (розширення штату).

Другий рівень соціальної відповідальності бізнесу передбачає забезпечення працівників адекватними умовами не лише праці, а й життя: підвищення рівня кваліфікації працівників, профілактичне лікування, будівництво житла, розвиток соціальної сфери. Такий тип відповідальності умовно названий "корпоративною відповідальністю".

Третій рівень відповідальності передбачає благодійну діяльність. Корпоративна соціальна відповідальність включає:

- Безпека праці.
- Стабільність заробітної плати.
- Підтримка соціально значущої заробітної плати.
- Додаткове медичне та соціальне страхування працівників.
- Розвиток людських ресурсів через навчальні програми та підвищення кваліфікації.
- Надання допомоги працівникам у критичних ситуаціях.

Сьогодні концепція соціальної відповідальності визначається як важлива складова успішної та стійкої діяльності підприємств у всьому світі. Розвиток суспільства, економіки та технологій вимагає від бізнесу більш глибокого та всебічного взаємодії з оточуючим середовищем, споживачами та спільнотами. Соціальна відповідальність стає не лише моральним, але й стратегічним питанням для підприємств, що прагнуть до довгострокового успіху та позитивного впливу на суспільство. Важливою є постійна увага до підвищення стандартів корпоративної етики, збільшення транспарентності та раціонального використання ресурсів з урахуванням потреб майбутніх поколінь.

Література:

1. Дудяк О. М., Ткачук О. В., Ковальчук І. В. (2023). Соціальна відповідальність бізнесу як стимул до інновацій. *Економіка і управління*, 3(3), 3, 2. DOI:10.31732/2221-7191.2023.3.3.002
2. Сидоренко М. І., Сидоренко О. В. (2022). Соціальна відповідальність бізнесу як фактор інноваційної діяльності. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія "Економіка"*, 2, 172. DOI:10.18321/nv.econ.2022.2.172
3. Жосан Г.В., Хорошко А.Ф. Інвестиційні можливості для бізнесу в умовах воєнного та післявоєнного стану. *Науковий вісник Львівської академії. Серія: Економіка, менеджмент та право: збірник наукових праць*. Вип. 8. 2023. С. 80-92. DOI 10.33251/2707-8620-2023-8-80-91
4. Жосан Г. В. Адаптивний менеджмент і сталий розвиток: взаємозв'язок понять у контексті управління діяльністю підприємства в умовах невизначеності. *Бізнес Інформ*. 2021. №3. С. 179–187. <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2021-3-179-187>

Храпач Я.І.

здобувач третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти

Голіонко Н.Г.

к.е.н, доцент

*Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана,
Київ, Україна*

ЦИФРОВИЙ ІНТЕЛЕКТ ЯК ІНСТРУМЕНТ ДЛЯ ПІДТРИМКИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Абсолютна точність у щоденному виконанні бізнес-задач, ретельність у плануванні для безперервної діяльності організації, швидкість в прийнятті важливих рішень та оперативність в реагуванні на часті виклики й можливі проблеми – все це сьогодні беззаперечні фактори успіху для інноваційного розвитку будь-якого підприємства. В підходах, які наразі диктують сучасні правила бізнес-поведінки для учасників ринку, формування, впровадження та подальший розвиток «цифрового інтелекту» стають невід'ємними інструментами для забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Сама категорія «цифровий інтелект підприємства» є багатокомпонентною і комплексною та містить в собі перелік елементів, в межах взаємодії яких, формується

правильна, доцільна та релевантна екосистема, яка здатна створювати необхідний вектор розвитку організації в контексті сучасної інноваційної бізнес-еволюції. До його структурних компонентів, які сьогодні набули найбільшого розповсюдження можна віднести:

- Хмарні технології
- Великі дані (Big data)
- Алгоритми штучного інтелекту
- Інтернет-речей (IoT)
- Автоматизація процесів підприємства
- Блокчейн технології
- Віртуальна реальність (VR) та розширена реальність (AR)

Наявність як виокремлених аспектів «цифрового інтелекту» в організації, так і інтегрального його представлення, формує передумови для ініціювання процесів в межах трансформації варіативних бізнес-процесів.

Так, наприклад, здійснення рутинних, механічних, однотипних задач в межах операційної діяльності, які можна оптимізувати різними засобами автоматизації, і при цьому значно підвищити ефективність виробничих процесів та зменшити витрати, для підприємства, що має всі ознаки наявного «цифрового інтелекту» уже не буде вбачатись доцільним.

Так само процеси планування та прийняття рішень на всіх рівнях менеджменту, що здійснюються через призму «цифрового інтелекту», будуть зазнавати суттєвих змін. В цьому контексті такі компоненти як великі дані (Big data) та алгоритми штучного інтелекту формуватимуть фундамент прецизійного аналізу даних для прогнозування, створення персоналізованого підходу при взаємодії з клієнтом та управління потенційними ризиками на основі історичних даних і поточних трендів. Такий підхід допоможе розробляти новітні, інноваційні, прогресивні продукти, а також здійснювати інтеграцію сучасних технологій в різні виробничі процеси для забезпечення ділової досконалості підприємства і як наслідок його конкурентоспроможності.

Переваги використання «цифрового інтелекту» для підприємства сьогодні стає все більш складно виокремити в межах визначеного переліку, як, наприклад, економія ресурсів, покращення якості продукції та послуг, або займання кращих позицій на ринку в межах конкурентного змагання його учасників. Бізнес-процеси усіх сфер діяльності наразі розвиваються з надзвичайно великою швидкістю, а інновації, тренди, експерименти, винаходи стають уже не просто прерогативами великих компаній і корпорацій, що мають для їх впровадження необхідні ресурси.

Інноваційний розвиток підприємств, в тому числі й через формування та провадження «цифрового інтелекту», створює передумови, в рамках яких переваги від цього підходу сьогодні перетворюються в принципову необхідність для прийнятної подальшої експансії бізнесу.

Таким чином, «цифровий інтелект» особливо в контексті інноваційного вдосконалення та зростання підприємства, сьогодні має потужні перспективи для будь-якого суб'єкта господарської діяльності. Не зважаючи на різні виклики та обмеження, як, наприклад, технічні бар'єри, культурні та організаційні фактори, етичні або правові аспекти, такий важливий аспект цифровізації буде відкривати все більше нових, цікавих можливостей для бізнесу та суспільства в цілому.

Література:

1. What is personalization? URL: <http://surl.li/udiua> (дата звернення: 29.05.2024).
2. Zanjani, S. M., Shahinzadeh, H., & Kabalci, Y. (2023). An Overview of Big Data Concepts, Methods, and Analytics: Challenges, Issues, and Opportunities. У: 2023 5th Global Power, Energy and Communication Conference (GPECOM), Cappadocia, Turkey, 7, 2023, DOI: 10.1109/GPECOM58364.2023.10175760.
3. Digital Progress And Trends Report. 2023. URL: <http://surl.li/uidiyk> (дата звернення: 29.05.2024).

Шабля О.С.

к.е.н., Інститут кліматично орієнтованого сільського господарства НААН

Кривоберець М.М.

*к.е.н., Одеська районна державна адміністрація Одеської області,
Одеса, Україна*

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАРКЕТИНГУ В ГАЛУЗІ БАШТАННИЦТВА В УКРАЇНІ У ПОВОЄННИЙ ПЕРІОД

Баштанництво є однією з провідних галузей сільського господарства Півдня України де існують найбільш сприятливі природні умови для вирощування баштанних культур [1].

Вторгнення росії в Україну створює великі ризики для сільськогосподарського виробництва [2]. Ситуацію для аграріїв ускладнюють бойові дії, заміновані поля і дороги, нестачею паливо-мастильних матеріалів, робочої сили, тощо Проблеми, пов'язані з війною, не минули галузь баштанництва. Основною з них - це скорочення посівних площ під цими культурами через тимчасову окупацію росіянами частини Херсонської, Запорізької, Донецької і Луганської областей [3].

До основних проблем, які гальмують подальший розвиток галузі баштанництва, окрім військових дій в зоні товарного їх виробництва, слід віднести також: недостатній розвиток логістики, кооперативних об'єднань виробників, що зумовлює низьку товарність промислового виробництва та їх стихійний продаж; занепад насінництва, тощо. Таким чином, дослідження поточної ситуації, яка склалася в галузі, та прогноз подальшого її розвитку є досить актуальним [4].

Баштанництво є і залишається специфічною галуззю, яка має такі особливості, як сезонний характер виробництва, ускладнена механізація окремих виробничих процесів, що вимагає значних затрат ручної праці, потреба в працівниках певної кваліфікації та відповідній техніці, що зумовлює високі витрати виробництва [5].

За останні п'ять років у галузі баштанництва відбувалися позитивні зміни, які забезпечували виробництво і постачання баштанних культур у достатній кількості та у широкому асортименті. Так посівні площі під баштанними культурами в Україні зменшилися на 11% і у 2021 році становили 61,8 тис.га, проте валове виробництво збільшилося в порівнянні з 2017 роком на 15 % і було на рівні 500,0 тис. тонн [6].

Аналіз показників виробництва баштаної продукції в Україні у довоєнний період свідчить, що в останні п'ять років відбувається процес переміщення товарного виробництва з Південного регіону у Центральний, Північний та Західний. Так, посівні площі баштанних культур на Херсонщині зменшилися з 28,0 тис. га (2011 рік) до 22,5 тис. га (2021 рік), або на 20%, а у Полтавській, Кіровоградській, Черкаській та Дніпропетровській областях, навпаки – збільшилися у 3-5 разів, Київській, Чернігівській – у 2 рази. Це у першу чергу пов'язано з глобальними змінами клімату у світі і територія України не є винятком. Як наслідок відбулося зміщення агроєкологічних зон вирощування цих культур з Півдня на Північ, тому стала можливість вирощувати баштанні у цих регіоні України, які для них не є традиційними.

Проте особливістю баштанного сезону 2022-2023 рр. є активізація господарств, котрі раніше не вирощували ці культури. Варто зазначити, що цей процес проходить навіть в нетипових для вирощування баштанних культур регіонах, наприклад, в центральній та західній Україні. Так у Центральному та Західному регіонах – виробництво баштанних збільшилося майже у 2 рази. Зокрема виробництво баштанних збільшилося у Полтавській,

Кіровоградській та Дніпропетровській областях, а також у Рівненській та Закарпатській областях [7].

Через втрачений врожай на Херсонщині аграрії масово почали вирощувати кавуни у не зовсім типових для цієї ягоди регіонах – на Вінниччині, Черкащині, Тернопільщині, Рівненщині. Так у 2023 році нові плантації висадили у Кіровоградській, Черкаській, Полтавській та Рівненських областях. Однак, враховуючи загальну частину обсягів виробництва, яку займала Херсонщина, виділити під виробництво кавуна додатково 20 тис. га доволі складно [8].

Застосувавши метод апроксимації та згладжування побудовано короткотерміновий прогноз розвитку галузі баштанництва в Україні, який свідчить, що з вірогідністю 78% можна стверджувати наступне: поки в Україні тривають бойові дії, на внутрішньому ринку України продовжуватиме домінувати саме імпортна баштанна продукція, а збільшення посівних площ в інших регіонах України у найкоротшій перспективі не зможе подолати дефіцит цих культур, який виник через катастрофічну ситуацію на Півдні та Сході нашої держави.

Для стабільного виробництва продукції товаровиробникам Центрального та Північного регіонів України слід прийняти такі стратегії, які дозволять впроваджувати зонально-адаптовані рішення при виробництві баштанних культур. Це дозволить вирішити питання економічної самостійності окремих регіонів, продовольчої безпеки громад, підвищити рівень координації системи дій органів управління, суб'єктів господарювання, науковців та інвесторів на засадах сталого розвитку в умовах військової агресії та післявоєнного відновлення країни. Завдання сталого розвитку та інноваційно-інвестиційного забезпечення вирішить проблему забезпечення здоров'я нації та продовольчої і національної безпеки, зменшення імпортозалежності та укріплення євроінтеграційної політики України та виступити в якості гаранта.

Література:

1. Лимар А.О. Баштанництво України: Монографія. Миколаїв: Миколаївський державний аграрний університет, 2007. 232 с
2. Шабля О.С., Косенко Н.П. Економічна ефективність вирощування гарбуза мускатного в умовах Південного Степу України. Матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції «Теоретичні і практичні аспекти розвитку галузі овочівництва в сучасних умовах» 25 травня 2023 року. Селекційне. 2023, С.205-208.
3. Аверчев О.В., Нікітенко М.П., Йосипенко І.В. Вплив воєнних дій на екологізацію агровиробництва у Херсонській області. Таврійський науковий вісник. 2023. Вип. 130. С. 3-10.
4. Лимар В. А., Шашкова Н. І., Шабля О. С., Холодняк О. Г. Шляхи інноваційного розвитку галузі баштанництва на півдні України. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». 2020. Вип. 38. С. 18–24.
5. Книш В.І., Косенко Н.П., Шабля О.С., Кокойко В.В. Оцінка джерел цінних ознак кавуна за стійкістю до УФ-В опромінення при створенні стресотолерантних сортів на півдні України. Зрошуване землеробство. 2023. №80. С. 11-16.
6. Статистичний збірник «Рослинництво України за 2021 рік» <https://www.ukrstat.gov.ua>
7. Статистичний збірник «Рослинництво України за 2022 рік» <https://www.ukrstat.gov.ua>
8. Шабля О.С., Рудь В.П., Косенко Н.П. Стан та перспективи розвитку галузі овочівництва в умовах війни. Аграрні інновації. 2023. № 18. С. 136-142.

Шарко М.В.

д.е.н., професор

Пастухова С.Д.

*здобувач другого рівня навчання,
ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет»,
Дніпро, Україна*

СТРАТЕПЧНИЙ РОЗВИТОК ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ УКРАЇНИ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОГО ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Сучасне середовище, в якому зараз функціонують заклади готельного бізнесу, характеризується високим ступенем невизначеності, непередбачуваності та складності. Здатність адаптуватися до нестабільного зовнішнього середовища - головна умова ефективної діяльності підприємства гостинності. Для того щоб обрати правильну стратегію та реалізувати її, треба мати достатньо інформації про внутрішнє середовище підприємства, його можливості та перспективи розвитку, а також мати чітке уявлення про зовнішнє середовище, пов'язані з ним потенційні ризики та шляхи мінімізації негативних наслідків. Готельний бізнес має адаптуватися під сучасні умови, вдосконалювати стратегії та шляхи свого розвитку. Сучасну готельну індустрію України можна назвати перспективною, але ця галузь ще потребує розвитку та вдосконалення.

Факторів, які потрібно враховувати готельному бізнесу є багато, але найбільш актуальними зараз є нестабільне зовнішнє середовище. Цій групі факторів необхідно приділяти увагу в першу чергу, особливо у нестабільному соціально-економічному і політичному середовищі, яке наявне в Україні сьогодні, через повномасштабне вторгнення. Нестабільного зовнішнього середовища, а саме, нестабільна політична ситуація спричиняє відтік капіталу від галузей, що потребують значних довгострокових інвестицій, і водночас спрямовує підприємницьку діяльність у бік короткого обігового циклу, який є більш властивим для готельного бізнесу [1]. Тому необхідно аналізувати розроблені раніше стратегії та підлаштовувати їх під сучасні потреби готельного бізнесу.

Внутрішнє середовище і зовнішнє оточення досліджуються менеджерами головним чином для того, щоб виявити можливості і загрози, які повинно враховувати для стратегічного розвитку готельного бізнесу, при реалізації цілей і завдань.

Військово-політична ситуація в Україні нині дозволяє виділити наступні можливості та перспективні шляхи стратегічного розвитку готельного бізнесу:

- переорієнтація готельних послуг на реабілітацію, що зараз має більший попит, наприклад, приділення більшої уваги курортним готелям та комплексам відпочинку;
- збільшення кількості готелів-апартаментів, які можливо вдало пристосовувати для прийому сімей та комфортного проживання на довгі терміни;
- популяризація України в міжнародному просторі має можливість активізувати туристичну діяльність після завершення війни, що матиме позитивний вплив на готельний бізнес;
- переобладнання готелів із врахуванням вимог безпеки та автономної роботи (наявність бомбосховищ на території готелю або поруч із ним, автономних джерел живлення);
- розвиток екологічних готелів, орієнтованих на альтернативну енергетику[2].

Основними недоліками (загрозами) успішного розвитку готельного бізнесу в умовах нестабільного зовнішнього середовища є:

- політична нестабільність в країні;

- військові дії в Україні;
- низький платоспроможний попит населення країни на послуги гостинності;
- низька якість надання послуг;
- невідповідність бізнесу міжнародним стандартам;
- використання застарілих технологій, обладнання та комунікацій;
- порушення вимог до дотримання технологічних процесів;
- недостатня кваліфікація персоналу;
- відсутність спрямованості на туристичні інтереси споживача (екстремальний, спортивний, оздоровчий, військової види туризму);
- побудова закладів без врахування розвитку інфраструктури та транспортної мережі.

Таким чином, стратегічний розвиток готельного бізнесу України в умовах нестабільного зовнішнього середовища спрямований на задоволення потреб суспільства у готельних, ресторанных та інших супутніх ним послугах і продуктах повинен бути направлений на соціально-економічний рівень та на створення закладів готельного господарства, максимально наближених за тематикою до виду подорожі, яку обирає турист.

Дослідження особливостей розвитку готелів під час війни може мати значимість не тільки для готельного бізнесу, але й для соціальної та гуманітарної сфер, а також для розробки кращих практик управління підприємством в непередбачуваних та нестабільних умовах.

Література:

1. Вплив зовнішнього середовища на підприємства готельно-ресторанного бізнесу. URL: <https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/fiip/fiip2021/paper/viewFile/11724/9815>
2. Готельний бізнес в Україні в умовах війни: чому в готелях зростає кількість гостей. URL: https://visitukraine.today/uk/blog/2150/the-hotel-business-in-ukraine-in-war-conditions-why-the-number-of-guests-is-growing-in-hotels#google_vignette
3. Румянцева, І. Б., Мендела, І. Я. (2024). Готельна індустрія України в умовах воєнного часу. Проблеми сучасних трансформацій. Серія: економіка та управління, (11). <https://doi.org/10.54929/2786-5738-2024-11-12-02>

Шарко М.В.

д.е.н., професор

Тараман Т.І.

*здобувач другого рівня навчання,
ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет»,
Дніпро, Україна*

ТЕХНОЛОПЧНІ ІННОВАЦІЇ У РОЗВИТОК СПОРТИВНО-РЕКРЕАЦІЙНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

Розвиток туристично-рекреаційних комплексів є важливим чинником економічного та соціального рівня держави, аспектів розвитку цього напрямку на території України залишаються актуальним напрямом досліджень сьогодення. Спортивний та оздоровчий види туризму орієнтують на поширення активних форм відпочинку, розвиваючись на межі спорту та активного дозвілля в природному середовищі, тому спортивно-рекреаційний туризм сприяє розвитку як внутрішнього так і зовнішнього туризму на території України, де прикладом можуть служити технологічні інновації, такі як додатки для мобільних пристроїв та віртуальна реальність, що змінює сучасний погляд до планування та виконання спортивних подорожей, забезпечуючи більшу доступність і зручність для споживачів.

Дослідженню проблем розвитку спортивно-рекреаційного туризму посвячено багато літератури, так теоретичні та практичні основи були закладені в роботах [1-4] вітчизняних вчених О. Богаченко, О. Любчук, Н. Москаленко, Павленко, В. Петранівський, М. Рутинський, М. Шарко та інших. Більшість досліджень зосереджена на окремих аспектах туризму, охоплюючи спортивно-рекреаційний напрямок в цілому. Однак, аналіз літературних джерел показав відсутність системного підходу до розгляду даної тематики в контексті використання технологічних інновацій.

Мета дослідження полягає у розробці засобів розвитку спортивно-рекреаційного виду туризму в Україні з використанням різноманітних технологічних інновацій для можливості поширення, підвищення популяризації та зацікавити до цього виду туризму не тільки вітчизняних мешканців, а також туристів з-за кордону, які мають жагу до активно-оздоровчого відпочинку.

Наукова новизна роботи полягає у розгляді нового підходу до розвитку спортивно-рекреаційного туризму, що на відміну від існуючих, направлена на надання адаптації до цього виду туризму з використанням технологічних інновацій.

Спортивно-рекреаційний туризм відіграє важливу роль у підтримці здорового способу життя та популяризації активного відпочинку серед населення, сприяючи фізичному та психологічному благополуччю. Тому треба туристу постійно шукати інформацію про використання регіональних особливостей та унікальних природних об'єктів[4]. А тому хто надає туристичні послуги треба використовувати інноваційні технології для:

- рекламних заходів;
- інформування споживачів про новинки та акції;
- інформування про нові туристичні маршрути та засоби пересування;
- формування іміджу у туристів про туристичну дислокацію;
- просунення через мережу Інтернет нових видів туристичних послуг та ін.

Це може стати ключовим фактором у привабленні туристів, сприяючи розвитку місцевої економіки та підвищенню престижу регіону як туристичного напрямку. Використання технологічних інновацій веде до:

- зростання популярності спортивно-рекреаційного туризму, коли спостерігається тренд на збільшення популярності активного відпочинку, який включає в себе спортивні заходи та пригодницькі подорожі;
- зростання популярності екстремальних видів спорту, таких як скелелазіння, серфінг, та бейсджампінг, що сприяє розвитку спортивно-екстремального туризму та вимагає відповідного інфраструктурного розвитку та безпеки, а саме використання сучасних технологій у цьому напрямку буде допомогою та безпекою.

Співробітництво між державними та приватними секторами, які є ключовим для стимулювання розвитку спортивно-рекреаційного туризму, включаючи розбудову інфраструктури, рекламні кампанії та програми підтримки. Роль технологій у розвитку туризму з використанням сучасних технологій, таких як мобільні додатки, GPS-навігація та дрони, значно полегшує планування та проведення спортивних подорожей.

Таким чином, формування здорового способу життя через спортивно-рекреаційний туризм сприяє популяризації активного способу життя та здорового відпочинку, що важливо для підтримки фізичного та психологічного здоров'я населення, а з використанням сучасних технологій, значно полегшує планування та проведення спортивних подорожей, забезпечуючи більшу безпеку та комфорт туристів.

Література:

1. Богаченко О.П. Форми і способи розвитку лікувально-оздоровчого туризму у приморських місцевостях. Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. –2014. – Вип. 1 (2). – С. 144–149.
2. Москаленко. Н. Тенденції та закономірності становлення фізичної рекреації на різних історичних етапах

- / Н. Москаленко // Молодіжний науковий вісник Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. : Фізичне виховання і спорт. - 2013. - Вип. 11. - С. 7-11.
3. Організаційні засади спортивно-масової роботи у вищих навчальних закладах / В. О. Павленко [та ін.]. – Харків : ХДАФК, 2017. – 166 с.
 4. Рутинський М., Петранівський В. Лікувально-оздоровчий туризм: актуальні цілі та сучасні підходи до організації. Вісник Львівського університету. Серія міжнародні відносини. 2012. Випуск 29 ч.1.С. 179–189.
 5. Marharyta Sharko, Olha Liubchuk, Vira Fomishyna, Yuliia Yarchenko, Nadiia Fedorova, Natalia Petrusenko, Ruslan Ohorodnyk Methodological Support for the Management of Maintaining Financial Flows of External Tourism in Global Risky Conditions. Communication in Computer and Information Sciences, 2020, 1158, pp. 188–201. URL: <https://doi.org/10.1007/978-3-030-61656-4>

Shaumian O.H.

*Ph.D. in Psychology, Associate Professor,
Kherson State Agrarian and Economic University
Kherson-Kropyvnytskyi, Ukraine*

ERGONOMIC METHODS TO OVERCOME THE EMOTIONAL BURNOUT OF THE MODERN MANAGER

Ergonomics studies the activities of workers with the aim of optimizing tools and the work process, providing the necessary amenities for a person. That is, it is aimed at researching and creating such conditions under which the productivity of employees increases, and the preservation of their physical, mental and social health is guaranteed. Necessary measures are also taken to prevent emotional burnout [1; 2; 3; 4; 5].

We conducted a pilot study of managers in the field of information security in Berdiansk, Kyiv, Kryvyi Rih and Kropyvnytskyi in order to overcome emotional burnout in the specified category using ergonomic methods. The study was conducted from September 2019 to January 2022. 204 respondents aged 24 to 59 took part in it, of which 120 were men and 84 were women. During the research, the participants were offered ergonomic ways to overcome emotional burnout, specific exercises and self-improvement techniques.

Effective ergonomic methods of overcoming emotional burnout among managers in the field of information security include the following:

- 1) *Social empathy.*
- 2) *Support of highly professional activities.*
- 3) *Intelligent charging.* Physical exercises and physical activity affect the quality of high intellectual activity.
- 4) *Complete nutrition.*

It was found that without carrying out ergonomic trends for the prevention of emotional burnout, there is a tendency to increase the intensity of its symptoms. The developed ergonomic trends for the prevention or overcoming of emotional burnout were tested within the framework of the outlined research. Positive improvements have been demonstrated.

The pilot study results on the elimination of emotional burnout syndrome among managers proved the following. There have been significant changes in the dynamics of indicators of this syndrome. In the subjects under study, there was a tendency to decrease the factors and symptoms of emotional burnout.

In order to get rid of the accumulation of stress, you should learn to keep it out of your professional and personal life. And if this has already happened, then it is necessary to overcome it in a way developed for a specific manager.

References:

1. Anufriiev M.I., Kaplia O.M. (2021) Profesiine vyhorannia, yak problema suchasnykh trudovykh vidnosyn: zarubizhni ta vitchyzniani pidkhody do ii vyrishennia [Professional burnout as a problem of modern labor relations: foreign and domestic approaches to its solution]. *Juridical scientific and electronic journal*, no. 12, pp. 450–453. URL: http://lsecj.org.ua/12_2021/116.pdf
2. Vartanova O.V. (2023) Ontolohiia zagalnoi sfery dyskursu «rezilientnist personalu» [Ontology of the general sphere of discourse «personnel resilience»]. *Tavriiskyi naukovyi visnyk. Seriia: Ekonomika: Naukovyi zhurnal*, no. 15, pp. 144–150. URL: <http://tnv-econom.ksauniv.ks.ua/index.php/journal/article/view/333/312>
3. Sydorenko O., Yanovska E. (2020) Psykholohichni osoblyvosti syndrome emichiiinoho vyhorannia u menedzheriv komertsiinykh organizatsii [Psychological features of emotional burnout syndrome in the managers of commercial organizations]. *Scientific Journal of National Pedagogical Dragomanov University. Series 12. Psychological Sciences*, 9(54), pp. C.143–152. URL: <https://sj.npu.edu.ua/index.php/pn/article/view/826>
4. Syomka S.V. (2017) Erhonomika ta erhodizain [Ergonomics and ergodesign]. Kyiv: NAKKKIM. ISBN 978-966-452-240-0 (in Ukrainian) URL: <http://elib.nakkkim.edu.ua/handle/123456789/24656>.
5. Shkrabiuk V., Bilyk D. (2020) Emotsiine vyhorannia osobystosti: psykholohichni analiz problemy [Emotional burning of personality: psychological analysis of the problem]. *Young scientist*. 10(86), pp. 293–296. DOI: <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2020-10-86-60> URL: <https://molodyivchenyi.ua/index.php/journal/article/view/318>.

Шемігон О.І.

к.с.-г. н., доцент

Білоцерківський національний аграрний університет,
Біла Церква, Україна

ДО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ

Модель менеджменту, яка існує зараз в Україні, на думку О.С. Кириченко [1], знаходиться на стадії її формування, а тому потребує впровадження широкого переліку технологій як інноваційних та революційних, так і програмних та еволюційних.

Ефективне застосування сучасних інформаційних технологій забезпечить оптимізацію роботи організаційної та управлінської систем підприємства, скоординує діяльність працівників та забезпечить ефективну взаємодію на різних рівнях підприємства, оптимізує і ефективно розподілить навантаження на працівників, забезпечить впровадження нових, значно продуктивніших інноваційних технологій виробництва продукції, та нових, більш конкурентних продуктів, що створить значні конкурентні переваги для підприємства, забезпечить зростання його доходу та прибутковості.

В. Занора наголошує, що переважна більшість науковців, по-перше, проблематику розвитку визначає як актуальну й таку, що потребує постійної уваги з боку вчених, фахівців, практиків, керівних кадрів та інших. По-друге, основним атрибутом розвитку підприємства визначають зміни. По-третє, розвиток підприємства за замовчуванням сприймається як позитивний[2]. Також автор зауважує, що серед різновидів розвитку з точки зору якості впливу на господарську діяльність підприємства доцільно виокремлювати негативний, нейтральний та позитивний.

Ю.С. Погорелов [3], зауважує, що не можна обійти увагою вплив рушійних сил на вибір способу (або комбінації способів) розвитку підприємства, який визначено за допомогою якісних оцінок – шляхом лінгвістичної інтерпретації рівня впливу (високий, середній, низький). Будь-яке кількісне оцінювання впливу рушійних сил розвитку підприємства на вибір його способу недоречне. По-перше, таке оцінювання потребує громіздких формальних процедур, складність та тривалість яких не виправдовуються отриманою кількісною оцінкою впливу, а по-друге, в такому оцінюванні немає потреби, тому що в дослідженні впливу

рушійних сил розвитку підприємства на вибір його способу потрібна лише загальна оцінка такого впливу – високий, середній або незначний. Такої оцінки впливу рушійних сил розвитку підприємства цілком достатньо для формування та вибору відповідних альтернатив в управлінні розвитком підприємства. Вплив рушійних сил на вибір способу (або комбінації способів) розвитку підприємства встановлено за результатами вивчення сутності кожного зі способів, компаративного критеріального аналізу та виявленої природи рушійних сил розвитку, наголошує автор.

А.П. Гречан з співавторами [4], підсумовують, що розвиток – явище якісне, і відображає особливості внутрішнього стану щодо організації об'єкта. Звідси, розвиток виступає мірою досягнення абсолюту, тоді як зростання – тільки мірою відносності існування, тобто розвиток – це процес, що для обчислювання не має межі, а зростання – явище обчислюване, що має певну межу. Не завжди процеси розвитку та зростання співпадають, оскільки перехід кількості в якість відбувається у разі досягнення якоїсь межі кількісного накопичення, що трапляється досить рідко за вкрай сприятливого збігу обставин. Загалом же розвиток – це завжди зміна, проте не всяка зміна може привести до розвитку, наголошують автори.

Ст. 62 Господарського кодексу України інформує нас, що: Підприємство - самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності [5].

Щодо розвитку, то дозволимо собі думку Сакіко Фукуда-Парр[6], яка вважає, що: «людський розвиток – це свобода – здатність жити таким життям, яке має підстави цінуватись», екстраполювати з розвитку людського на розвиток організаційний. Тобто, на нашу думку, підприємство (організація), завдяки розвитку, має постійно перебувати у такому стані, який би цінувався і беніфіціарами і споживачами. Але тут ще важливо підкреслити, щоб не залишалось позаду те, до чого прагне підприємство – ціль.

Управління (direction) – процес організації цілеспрямованої дії на об'єкт (систему), внаслідок якого він переходить у потрібний цільовий стан [7]. А управління підприємством є сукупність методів і прийомів керівництва колективом людей, усіма ланками підприємства для організації і координації їх діяльності в процесі виробництва[там же].

Отже, зводимо в єдине ціле – управління розвитком підприємства, на нашу думку, є: постійний і безперервний пошук можливостей підприємства досягати задоволення суспільних чи особистісних потреб потенційних споживачів і, в результаті позитиву, можна було б гордитися. Так, саме гордитися, адже не забуваймо, що управління є і мистецтвом. І тут ще важливо додати, щоб управлінські рішення, і не лише ті, що торкаються розвитку, приймалися свідомо, на основі знання теорії питання та аналізу ситуації.

Література:

1. Кириченко О.С. Сучасні аспекти та технології управління розвитком підприємств. URL: <https://snku.krok.edu.ua/index.php/vcheni-zapiski-universitetu-krok/article/view/510>
2. Занора В. Розвиток підприємства: сутність, форми, види. Галицький економічний вісник. № 6 (61) 2019. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/323227794.pdf>
3. Погорелов Ю.С. Способи розвитку підприємства: умови та результативність використання. Економічний журнал Одеського політехнічного університету №1(1). 2017. С.76-84. URL: <https://economics.net.ua/ejopu/2017/No1/76.pdf>
4. Гречан А.П., Гречан П.Ю., Хоменко Н.В. Розвиток підприємства та особливості його діагностики і прогнозування. Наукові інновації та передові технології. № 11(25) 2023. С. 354-364. URL: <http://perspectives.pp.ua/index.php/nauka/article/view/6281/6314>
5. Господарський кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>.
6. Людський розвиток – це свобода. URL: <https://council.science.uk/current/news/human-development-is-about-freedom/>
7. Термінологічний словник. URL: <https://cdn.knute.edu.ua/mod/glossary/view.php?id=3484&mode=letter&hook=%D0%A3&sortkey&sortorder&fullsearch=0&page=3>

Янковой Р.

*к.е.н., доцент, докторант
Державний університет "Житомирська політехніка",
Житомир, Україна*

Хвостенко В.

*здобувач PhD ступеня
НУ «Чернігівська політехніка»,
Чернігів, Україна*

ТРЕНДИ ФІЛОТРОПІЧНИХ МЕРЕЖ ЯК СКЛАДОВА СУЧАСНОЇ СТРАТЕПІ КОМПАНІЙ

Протягом останнього десятиріччя масштаби актуальних проблем, таких як зміна клімату та міграція, призвели до зростання філантропічних та соціальних інвестицій, а також виникнення цілого ряду нових учасників та підходів (венчурна філантропія, соціальні інвестиції, імпакт-інвестиції, соціальні облигації та інше). Ми також спостерігаємо затухання меж між цими підходами та їх взаємопроникненням, а також народження великої кількості інновацій, спрямованих на подолання численних криз і підтримку НУО та соціальних підприємств у боротьбі з ними.

Зростає усвідомлення цінності стратегічного бачення, часу та ресурсів, необхідних для досягнення результатів, і партнерства, без яких це неможливо, — і це, у свою чергу, призводить до більшого розуміння цінності співпраці. Донори очікують від мереж та платформ обміну знаннями та колективних дій, а не лише інформаційної та комунікаційної підтримки. Ці дві останні функції, які колись вважалися основними перевагами підтримуючих організацій, стрімко переходять до технологічних платформ, що створюють можливості для цифровізації (доступ до інформації) та використання технологій для трансформації основних послуг, наприклад, онлайн-тренінги/семінари. Тепер, коли доступ до інформації та практик знаходиться на відстані одного кліку, донори хочуть отримувати послуги "індивідуального пошиття". З урахуванням цих тенденцій філантропічні мережі все гостріше усвідомлюють необхідність уточнення та прояснення своїх унікальних цінностей пропозицій. В рамках цієї теми в нашому посібнику детально розглядаються такі питання, як послуги для членів мережі, їх мобілізація, розвиток механізмів надання доступу до знань та практик, а також оцінка та висунення цінності, створеної мережею. Ще одна важлива тема цього розділу — використання даних та технологій.

Паралельно з усією цією активністю, розширенню та інноваційному розвитку філантропії, присутній і протилежний тренд у вигляді обмежувальних режимів правового регулювання в сфері філантропії та громадянського суспільства. За даними Міжнародного центру некомерційного права (ICNL), починаючи з 2012 року, у 72 країнах у всьому світі (зокрема в Африці на південь від Сахари) були прийняті законодавчі норми, що загрожують можливостям громадянського суспільства в реалізації ключових громадянських свобод - свободи об'єднань, вираження думки та мирних зборів, - не кажучи вже про проблеми, пов'язані з безпекою даних. Хоча пряму залежність тут встановити неможливо, цікаво відзначити, що, за даними WINGS, найбільша кількість філантропічних мереж за останнє десятиліття була створена також в Африці на південь від Сахари. За оцінками організації Freedom House, з 2006 по 2019 рік права, пов'язані з організаціями та об'єднаннями, були значно обмежені в 43 країнах, а розширені - лише в 164. У звіті організації CIVICUS, опублікованому у листопаді 2018 року, зазначається, що «громадянське суспільство піддається серйозним нападам у 111 країнах, тобто майже в шести з 10 країн по всьому світу», при цьому обмеження часто набирають форму нового законодавства про діяльність НУО,

заходів боротьби з тероризмом та адміністративних правил. У недавньому звіті Фонду Карнегі відзначається, що «в деяких випадках завдяки адвокаційним зусиллям на національному та міжнародному рівнях вдалося запобігти введенню репресивних заходів або обмежити їх масштаби, але ознак зменшення більш поширеного тренду, коли держави використовують законні або виходять за межі законів механізми для обмеження чи знищення простору для громадянського суспільства, не спостерігається». Ці обмеження впливають і на роботу донорів - як прямо, так і опосередковано.

Зіткнувшись з цим трендом, керівники та члени філантропічних мереж однаково закликають висловлювати себе голосніше - щоб внесок філантропії був більш публічно визнаний, щоб їх почули засоби масової інформації та політики. Після виходу у світ США привернули увагу книги, такі як "Деколонізація багатства" та "Переможцям все належить", розгорнуте як всередині сектора, так і поза його межами критичне обговорення кинуло виклик традиційним поглядам на філантропію та її практики. Ці нові явища вимагають від філантропічних мереж ще більшої активності в виконанні своєї ключової функції - створення сприятливого для сектора середовища (у вигляді законів та інших нормативних актів). Потреба діяти стає ще очевиднішою по мірі того, як вони починають: 1) вдосконалювати свої технічні навички аналізу нормативного регулювання та застосування адвокаційних стратегій (в чому їм допомагають WINGS та ICNL), 2) посилювати інформаційне супроводження (наприклад, у вигляді недавніх кампаній типу #ПідвищитиФілантропію та #ФілантропіяПрацює) і 3) сприяти більш глибокому діалогу всередині мереж та між ними з метою підвищення прозорості та відповідальності, а також поліпшення комунікацій з громадськістю щодо їх інвестицій, підходів та впливу. У рамках розмови про зміцнення голосу наше посібник більш детально розглядає дві сфери діяльності, в яких працюють мережі для подальшого розвитку сектора - захист/продвиження інтересів та ідеївне лідерство.

Нарешті, розквіт різних форм організацій, що надають підтримку філантропії, призвів до кращого розуміння більш широкої екосистеми різних акторів [прикладі цього тренду можна знайти в звіті WINGS "Глобальний ландшафт філантропії", опублікованому у 2017 році]. Такі організації (багато з них - мережі) створюються за географічним принципом, на основі підходу до фінансування (наприклад, венчурна філантропія, імпакт-інвестування, філантропія місцевих спільнот) і/або на основі предметної сфери (права людини, гендерна рівність, зміна клімату та інше).

У результаті організації, що надають підтримку філантропії, все краще усвідомлюють: інформація про те, хто займається чим, де, як і з ким, має першочергове значення для самосвідомості екосистеми, в рамках якої вони працюють. Для більш ефективного використання ресурсів - а в інфраструктурі філантропії вони і так обмежені - та для створення синергії з іншими акторами необхідні дослідження, які використовують методи аналізу середовища та мепінгу.

Література:

1. Гриценко О. А. Цифрова економіка: сучасні виклики для економістів та правознавців. Економічна теорія та право. 2018. No 2(33). С. 77–90. DOI: <https://doi.org/10.31359/2411-5584-2018-33-2-77>.
2. Шгаль Т.В., Козуб В.О., Нахметов А.Н. Формування міжнародної маркетингової стратегії виходу компанії на зовнішній ринок. БІЗНЕСІНФОРМ. 2018. No 1. С. 345–351.3
3. Кіржецька М., Кіржецький Ю. Особливості цифрової стратегії підприємства залежно від розміру бізнесу. Галицький економічний вісник.2020. No 5(66). С. 7–15.
4. Olha Garafonova, Hanna Zhosan, Viktoriia Marhasova , Nataliia Tkalenko, Kateryna Trukhachova Matrix method of competitive analysis of the results of economic activity of hospitality enterprises in the conditions of strategization and digital transformation. Management theory and studies for rural business and infrastructure development Volume43 Issue2 Page 237-248. 2021. URL: <https://ejournals.vdu.lt/index.php/mtsrbid/article/view/2355>

Section 4.

PROBLEMS OF INCREASING COMPETITIVENESS AND FORMATION OF HUMAN CAPITAL IN THE CONDITIONS OF SOCIAL RESPONSIBILITY

Bedianashvili Givi

*D.Sc. in Economics, Associate Professor
Ivane Javakhishvili Tbilisi State University,
Professor at Grigol Robakidze University,
Academician of Georgian Academy of Economic Sciences
Tbilisi, Georgia*

GLOBAL SUSTAINABLE COMPETITIVENESS IN THE CONTEXT OF ECONOMIC SECURITY

In the age of confrontational globalization, recent events have shed light on how issues rapidly infiltrate the socio-economic structures of nations [1]. This escalating uncertainty highlights the need to address national competitiveness while integrating sustainability considerations. Global sustainable competitiveness refers to a nation's capacity to uphold or improve the well-being of its people amidst global competition, all while preserving opportunities for future generations [2].

Given the challenges posed by confrontational globalization, recent analyses demonstrate how issues swiftly materialize across the socio-economic landscape of nations, especially concerning economic security, which garners significant attention from researchers [3-5].

We assert that discussions on economic security should coincide with considerations of increasing insecurity, confrontational globalization, and sustainable competitiveness. The growing sense of insecurity, originating from the demands of economic security, emphasizes the importance of enhancing countries' competitiveness while addressing sustainability concerns.

At its essence, global sustainable competitiveness entails the efficient functioning and advancement of a nation's entire socio-economic system amid uncertainty in a globalized context.

According to modern understanding, global sustainable competitiveness comprises index (GSCI) various components [2]:

- Natural capital (NC): the existing natural environment, resource availability, and depletion levels.
- Resource efficiency and intensity (RE): the efficient utilization of available resources, indicative of operational competitiveness in a resource-constrained world.
- Social capital (SC): encompassing health, safety, freedom, equality, and life satisfaction within a nation.
- Intellectual capital and innovation (IC): the capacity to generate wealth and employment through innovation and value-added industries in global markets.
- Economic sustainability and competitiveness (EC): reflecting the ability to create wealth sustainably through economic development.
- Governance effectiveness (GE): the outcomes of critical government sectors and investments, such as infrastructure, market structure, and employment, ensuring conditions for sustainable wealth generation.

Econometric analysis shows that the global sustainable competitiveness of the country significantly determines the sustainability and competitiveness of its economy.

In the current phase of confrontational globalization, amidst anticipated increases in global insecurity, maintaining the requisite level of sustainable competitiveness necessitates further bolstering the natural capital component, aligning with efforts to address the global climate crisis and promote green growth.

Advancing the growth of intellectual capital within the realm of sustainable competitiveness is pivotal as we expedite the shift towards a knowledge-driven economy. This necessitates giving precedence to scientific research and expanding financial backing.

Boosting the elements of economic sustainability and resource efficiency holds paramount importance in nurturing sustainable competitiveness and economic stability. This objective can be realized through prioritizing the acquisition of knowledge and embracing digital innovations.

To fortify the nation's sustainable competitiveness and foster economic security, it is especially crucial to enhance the foundations of economic sustainability and resource efficiency by emphasizing the role of knowledge and embracing digital advancements.

References:

1. Bedianashvili, G. (2023). Macrosystemic Challenges of Uncertainty under the Conditions of Confrontational Globalization. *Bull. Georg. Natl. Acad. Sci.*, 17 (2), 174-179.
2. SolAbility (2022). Global Sustainability Competitiveness Index. <https://solability.com/the-global-sustainable-competitiveness-index/methodology>
3. Papava, V. (2024). Globalization with Economic Security and “Glocalization”. *Core Academy*, April 24, <https://doi.org/10.61362/KRAC3227>.
4. Papava, V., Maisaia V. (2023). On Economic Security under Confrontational Globalization and the Main Concepts of Geo-Economic Warfare. *Bull. Georg. Natl. Acad. Sci.*, 17 (3), 116-120.
5. Veshapidze, S., Zubiashvili, T., & Chiabrishvili, K. (2021). Globalization And New Opportunities for Georgia. *Globalization and Business*. 12, 32-36. <https://doi.org/10.35945/gb.2021.12.003>

Kovalenko N.

*PhD in Pedagogy, Docent
Kherson State Agrarian and Economic University,
Kropyvnytskyi, Ukraine*

MODERN TECHNOLOGIES OF PROJECT MANAGEMENT AS AN ELEMENT OF BUSINESS DEVELOPMENT IN UKRAINE

Modern enterprises are increasingly using project management, as any idea, function or result of the company's operation is already an independent project. In the current conditions of Ukraine is developing new methods and mechanisms of economic relations following the transformation of its economy. Therefore, it is necessary to create special approaches to enterprise project management for it's further to make a profit from its activities. Information technologies help to solve the following issues increased complexity of the developed approaches, increased requirements to the timing and quality of work, which necessitate effective project management.

Economic growth implies the sustainable development of an enterprise, but modern society is characterized by economic growth, which leads to the growth and development of business structures. The external environment of the enterprise, due to the growing dynamics, forms a specific competitive space.

Projects can be divided into 3 groups according to their purpose [1]:

-
- strategic «breakthrough» projects – projects, the implementation of which makes fundamental changes in the elements of the organization;
 - operational improvement projects – projects that improve the characteristics of the elements of the organization;
 - compliance maintenance projects – projects that maintain the characteristics of the organization's elements at the required level.

This classification of projects develops project activities for the enterprise, which is quite relevant and that is why it is the subject of the article. In a modern enterprise, the consideration of project management indicates that the project is a way to manage the enterprise and a chance to survive in a competitive environment.

The application of this consideration of project management in an enterprise is carried out not only in the activities of the company aimed at creating resources or selling products, but also internal development of the enterprise.

Performing key tasks, project management goes through several stages [2]:

1. Market analysis, risk analysis, needs analysis, problem analysis, and analysis of the probability of project success.
2. Planning the general principles of project implementation, determining the initial data for planning project activities.
3. Planning of functions in the project.
4. Planning and determining the efficiency and effectiveness of the project.
5. Implementation of the project.
6. Transfer of results to the project customer or client, project report.
7. Support in implementing the results.

In the context of the current dynamics of project management, it can be concluded that the role of information technologies are increasing, and they are able to increase management efficiency and reduce the share of project incompleteness.

Information technology factors: adaptation to changes, resource management, team, communication, and constraints, have a significant impact on the project. In the conditions of high market competition, Ukrainian enterprises should be prompt in project implementation, reduce overall costs and maintain a high level of quality. The firm's focus on its strategic goal in terms of budget execution time includes another constraint, namely, compliance with the firm's strategy.

The company's goals are divided into two groups: those aimed at internal development (increasing the value of the business, efficiency of the company's management processes), and those aimed at external development (sales of most products, development of new markets). By understanding the goals of the enterprise, projects that achieve these goals are selected. If the company has achieved its goals, there is a need to manage various projects, with the efficient use of limited resources. When implementing information technology, firms are able to successfully manage projects, establish communication between project participants, find and promptly respond to deviations, report on all stages of the project and be able to quickly exercise control [2].

Information technology is a combination of procedures that implement the functions of collecting, accumulating, storage, processing and transmission of data based on the use of a selected set of technical means with the participation of management personnel. That is why there is a close connection with the software and hardware environment of information technology.

Automated information technology has the following components: technical devices, personnel software, and organizational and methodological materials that are linked into a technological line. This line ensures the collection, transmission, accumulation, storage, processing, use and distribution of information. The processes of transforming incoming information into outgoing information are the basis of data processing technology, data processing technology.

Information technologies have the function of implementing multi-project management, i.e. management of several projects that are implemented in parallel and independently of each other, but can use common resources.

The task of information technology in multi-project management is to describe the composition and characteristics of work, project income and expenses, resources, and to draw up preparation of work schedules with deadlines (time constraints), identification of critical operations and time reserves, calculation of the total project budget, calculation of the need for materials and resources, planned project resources, calculation and analysis of risks from project implementation, calculation of the success of the work, keeping records and control over the implementation of each stage of the projects, preparation of reporting on projects. In addition, multi-project management has additional functions, such as archiving and document management, analytical functions of network multi-project planning, control and audit functions [3].

Several hundred systems have been developed to date that can be used to implement the functions of calendar project planning and control functions. Among them are Microsoft Project, Open Plan Professional, Spider Project, Sure Trek Project Manager, Primavera Project Planner (P3), Time Line, CA Super Project, Project Scheduler, Turbo Project, Artemis Views [4].

Therefore, the success of the information system implementation and maximizing the benefits and benefits at the enterprise depends on the effectiveness of cost management throughout the entire of the project.

Also, the use of project management information systems has not only economic effect (quality of organization of enterprise components, improvement of financial and economic indicators), but also social, that is, such indicators as: increasing the level of investment attractiveness of the enterprise, clarity and transparency of accounting and analysis, adaptability as a result of business restructuring business restructuring, and increased project mobility. These elements cannot be measured in quantitative but their role in the enterprise is very important. Any organization is subject to constant changes in the environment, it needs to respond promptly and adequately to these changes in accordance with a systematic approach.

References:

1. Investment projects at industrial enterprises: accounting and implementation control. *Економіка: реалії часу. Науковий журнал*. 2023. № 2 (7). С. 126–134.
2. Strategic assessment of the financial sustainability of the industrial enterprise. *Економіка: реалії часу*. 2024. № 6 (16). С. 111–115. URL: <http://economics.opu.ua/files/archive/2024/No6/111-115.pdf>
3. Стандарти управління проектами: клуб проектних менеджерів. Сайт Клубу проектних менеджерів pm-Club. URL: <http://info.pm-club.org/standarty>.
4. Kovalenko N. Project management as an element of improving business processes of the tourist enterprise. *Наукові інновації та передові технології*. 12 (26), 2023. С. 283–296. <http://perspectives.pp.ua/index.php/nauka/article/view/6715/6750>

Балджи М.Д.

*д.е.н., професор
Міжнародний гуманітарний університет,
Одеса, Україна*

ПРОБЛЕМИ ЕФЕКТИВНОСТІ КОМУНІКАЦІЇ В КОМАНДІ ПРОЄКТУ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

У сучасному світі, де бізнес стає все більш глобалізованим, комунікація в команді проекту визначає успіх проекту. Але часто комунікація в команді може бути недостатньою або неефективною, що призводить до затримок у роботі, погіршення якості продукту та витрат. Тому проблема ефективності комунікації в команді проекту є дуже актуальною для підприємств та менеджерів.

Для ефективної комунікації в команді проекту необхідно враховувати багато чинників, таких як культурні відмінності, технологічні перешкоди та індивідуальні особливості учасників команди. Найпоширеніші проблеми, які можуть виникнути, це:

1. Незрозумілість завдань та вимог. Команда може не розуміти, які саме завдання вона повинна виконати та які вимоги до продукту. Це може призвести до виконання роботи неякісно або затримок.

2. Недостатній рівень спілкування. Якщо учасники команди не спілкуються достатньо часто або не використовують ефективні інструменти комунікації, то можуть виникнути затримки у роботі та непорозуміння.

3. Різноманітність команди. Якщо в команді працюють люди з різними культурними та мовними особливостями, то можуть виникати труднощі в спілкуванні і розумінні, що може призвести до затримок та непорозумінь.

4. Відсутність контролю та координації. Якщо керівник команди не контролює та не координує роботу учасників команди, то можуть виникнути затримки у роботі та незадовільна якість продукту.

5. Неповна інформація. Якщо учасники команди не мають достатньо повної та вчасної інформації про хід проекту, то це може призвести до затримок та неповноцінного виконання завдань.

Щоб вирішити ці проблеми та забезпечити ефективну комунікацію в команді проекту, необхідно вжити наступних заходів:

- чітко визначити завдання та вимоги до продукту. Для цього необхідно провести детальний аналіз проекту та визначити всі вимоги до продукту;
- використовувати ефективні інструменти комунікації. Наприклад, засоби відеоконференцій, месенджери, електронна пошта, спільні документи тощо;
- враховувати різноманітність команди. Наприклад, забезпечувати можливість перекладу тексту на інші мови або використовувати інтерактивні інструменти, які дозволяють учасникам комунікувати між собою з використанням зрозумілих для всіх інтерфейсів;
- забезпечувати контроль та координацію. Наприклад, проводити щоденні зустрічі команди, в яких керівник проекту може контролювати роботу учасників та вирішувати проблеми.

Література:

1. Наумік К. Г. Філософія комунікацій як базис соціально-економічного розвитку. БІЗНЕС ІНФОРМ. 2011. №11. С. 9-11.
2. 5 проблем ефективної комунікації в команді проекту та їх вирішення. URL: <http://surl.li/tyhqs>
3. Communication and Management. URL: <http://surl.li/tyhqf>
5. Managing Organizational Communication. URL: <http://surl.li/tyhrz>
6. Роль комунікації в бізнесі. Forbes. URL: <http://surl.li/tyhrn>
7. Luthra A & Dahiya R. Effective Communication: A Tool in Manager's hand for Knowledge Management in Organizations. URL: https://www.researchgate.net/publication/307598795_Effective_Communication_-_A_Systematic_Approach_to_Knowledge_Management

Волошин Є.О.

асистент кафедри підприємництва та маркетингу, аспірант

Купчинська Т.А.

*студентка кафедри підприємництва та маркетингу
Івано-Франківський національний технічний університет нафти та газу,
Івано-Франківськ, Україна*

ВПЛИВ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ НА ОРГАНІЗАЦІЮ УПРАВЛІНСЬКОГО КОНСУЛЬТУВАННЯ В ЮРИДИЧНИХ ФІРМАХ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМА ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

В умовах сучасних економічних та політичних реалій, що характеризуються значною невизначеністю, юридичний бізнес в Україні постає перед низкою серйозних викликів. Одним із ключових питань, що потребує негайного вирішення, є проблема кадрового забезпечення.

Нестабільна ситуація в країні, посилена військовими діями, призводить до серйозних трансформацій на ринку праці. Юридичні фірми та консалтингові компанії стикаються з дефіцитом кваліфікованих кадрів, що спричинено як внутрішньою міграцією, так і виїздом фахівців за кордон. Окрім того, зменшення кількості здобувачів другого освітнього рівня освітніх програм управлінського та економічного спрямування вказує на майбутні проблеми з поповненням кадрового резерву.

Кадрова проблема для юридичних фірм також полягає в залученні молодих працівників. Юридичні компанії зауважують на проблеми теоретизації вищої освіти, її відрив від реальних практичних потреб, малий відсоток розвинутих практичних навичок майбутніх професіоналів. Через що юридичним фірмам потрібно витратити додаткові ресурси для підготовки майбутніх фахівців безпосередньо у компанії.

Управлінський консалтинг може допомогти у стратегії співпраці із юридичними факультетами закладів вищої освіти. Для вирішення проблеми недостатньої кваліфікації молодих юристів у юридичній фірмі, можна створити внутрішнє освітнє середовище. Це може включати регулярні семінари та дискусії за участю партнерів та досвідчених юристів, а також узагальнення судової практики компанії та обмін професійними думками. Такий підхід дозволить молодим спеціалістам удосконалювати свої навички та отримувати необхідні знання безпосередньо в робочому середовищі. Можливості – це здатність фірми перетворювати ресурси на конкурентоспроможні продукти та процеси. Можливості стають негласним чином вбудованими у внутрішні процеси фірми. Їх важко задокументувати як процедури, а тому важко скопіювати. Нематеріальні ресурси, як правило, є основним джерелом неповторних стратегічних можливостей [1, с.12].

Для того, щоб утримати наявний персонал та залучити нових фахівців, юридичному бізнесу доводиться застосовувати нестандартні підходи. У першу чергу, це стосується суттєвого підвищення рівня заробітних плат та покращення соціального пакету. Однак, в умовах економічної нестабільності, такі кроки можуть негативно вплинути на фінансову стійкість компаній.

Іншим важливим напрямком є інвестиції в професійний розвиток юристів. Юридичні фірми змушені організувати постійне підвищення кваліфікації, тренінги та наставництво для співробітників. Це дозволяє підтримувати високий рівень компетентності команди, а також демонструє цінність співробітників для роботодавця.

Не менш критичним завданням є утримання ключових спеціалістів, особливо тих, що володіють унікальними знаннями та навичками.

Гнучкі схеми винагороди, можливості кар'єрного зростання та нематеріальна мотивація стають дієвими інструментами в боротьбі за утримання талантів.

Загалом, проблема забезпечення юридичного бізнесу кваліфікованим персоналом в умовах невизначеності є комплексною та потребує системного підходу. Лише шляхом впровадження ефективних HR-практик, інвестицій у розвиток співробітників та створення привабливих умов праці юридичні компанії зможуть зберегти та примножити свій людський капітал.

Література:

1. Волошин С.О., Перезовова І.В., Савчук Р.О. Організація управлінського консультування в юридичних фірмах. Міжнародний науковий журнал «ІНТЕРНАУКА»: серія: «Економічні науки» 2024 р. 2024. №5. <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2024-5>, <https://www.inter-nauka.com/uploads/public/17168414983773.pdf>

Золотарьова А.О.

студентка

Васильченко М.І.

к.е.н., доцент

*Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»,
Полтава, Україна*

СТРАТЕПЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

У складних і непередбачуваних реаліях сьогодення будь-яке підприємство, що виходить на ринок, незалежно від обраної сфери діяльності чи специфіки ведення бізнесу, неодмінно зіштовхується із конкуренцією. Цей термін, як відомо, походить від латинського «concurrentia», і означає «змагання» чи «суперництво», а перші згадки про нього датуються серединою XVIII ст. У даний час все більша кількість підприємств орієнтується у своїй діяльності на необхідність отримання перемоги у конкурентній боротьбі й успішно досягає встановлених цілей, зміцнюючи цим самим власну конкурентоспроможність.

Головна відмінність між цими двома важливими економічними категоріями полягає у тому, що конкуренція – це процес суперництва та змагання за ресурси, споживачів, постачальників, територію і таке інше, а конкурентоспроможність характеризує здатність окремого суб'єкта господарювання вести чесну конкурентну боротьбу за свого споживача.

Серед основних властивостей конкурентоспроможності підприємства представники наукової спільноти [1; 2] виділяють: можливість порівняння – визначається шляхом порівняння підприємства з найближчими конкурентами на ринку; предметність – передбачає необхідність проведення аналізу таких ключових параметрів, як ціна, якість, кваліфікація персоналу, ділова репутація, бренд, фінансовий капітал, патенти; системність – вказує на необхідність врахування максимальної кількості факторів та умов; атрибутивність – виділення унікальної характеристики, що формує конкурентну перевагу (наприклад, технологія, асортимент); динамічність – конкурентоспроможність завжди є обмеженою у часі, тому її можна як набувати, так і втрачати.

Загалом, вважаємо, що конкурентоспроможність формується під впливом значної кількості факторів внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства, ретельний аналіз яких дозволяє виявити сильні та слабкі сторони останнього порівняно з конкурентами, і зрозуміти джерела конкурентних переваг. У сучасній науковій літературі представлено чимало підходів до розподілу факторів конкурентоспроможності, які в узагальненому вигляді

можна відобразити наступним чином (рис. 1).

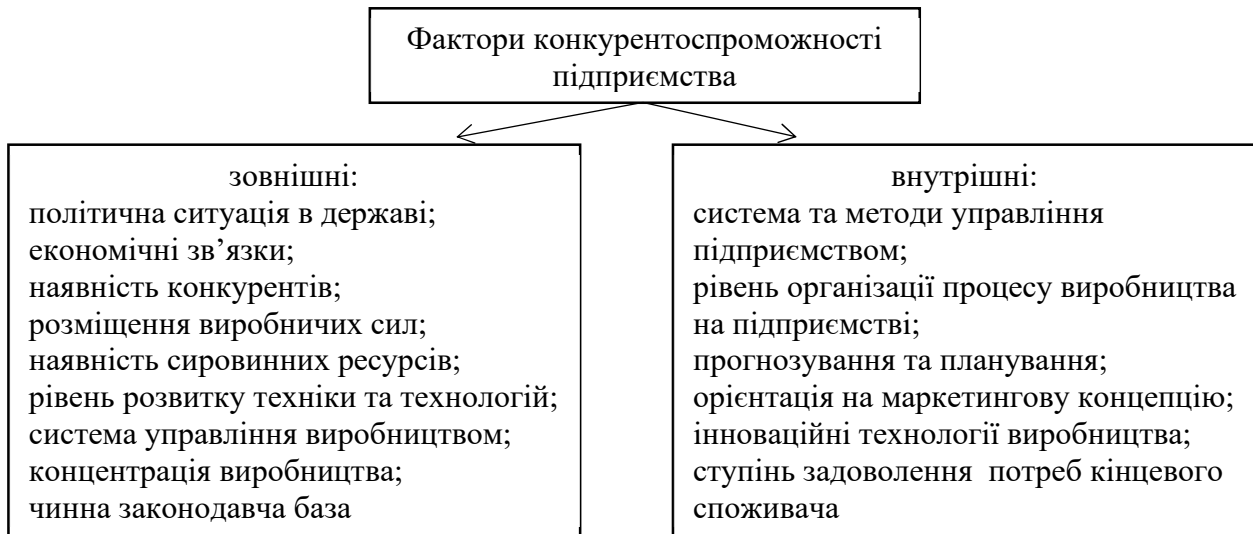


Рисунок 1 – Внутрішні і зовнішні фактори конкурентоспроможності підприємства
[узагальнено автором за даними: 2; 3]

Як видно з рис. 1, зовнішні фактори конкурентоспроможності – це сукупність суб'єктів господарювання, суспільних, економічних і природних умов, міждержавних і національних інституційних структур та решта зовнішніх умов і чинників, що функціонують у глобальному середовищі та впливають або ж можуть впливати на результати діяльності підприємства. Натомість, внутрішні фактори – це ті аспекти діяльності підприємства, які піддаються контролю.

Нестабільні і складно прогнозовані умови господарювання наразі вимагають від кожного суб'єкта господарювання швидкої реакції на зміни, що відбуваються навколо. З огляду на це, потрібно систематично оцінювати досягнутий рівень конкурентоспроможності. Найбільш розповсюдженими методами такої оцінки сьогодні вважаються ті, які спираються на життєвий цикл товару, частку ринку, теорію ефективної конкуренції, оцінку конкурентоспроможності продукції. До них належать:

- методи, засновані на аналізі порівняльних переваг;
- методи, побудовані на основі теорії ефективної конкуренції;
- методи, засновані на теорії якості товару;
- матричні моделі;
- інтегральний метод;
- методи визначення позиції в конкуренції з погляду стратегічного потенціалу підприємства;
- методи, засновані на порівнянні з еталоном.

Таким чином, регулярна оцінка рівня конкурентоспроможності підприємства є критично важливою для збереження та зміцнення конкурентних позицій, виявлення сильних і слабких сторін, а також розробки ефективних стратегій розвитку. Для комплексної обґрунтованої оцінки доцільно поєднувати різні методичні підходи, зокрема теорію порівняльних переваг, ефективну конкуренцію, життєвий цикл організації та бенчмаркінг.

Література:

1. Брінь П.В., Нехме М. Конкурентоспроможність підприємства: сутність, показники та методичні засади динамічної оцінки. *Причорноморські економічні студії*. 2001. Вип. 64. С. 36–43.

2. Дмитрієв І.А., Кирчата І.М., Шершнюк О.М. Конкурентоспроможність підприємства: навч. посіб. Харків: ФОП Бровін О.В., 2020. 340 с.
3. Кваско А.В. Аналіз методів оцінки конкурентоспроможності підприємства. *Наукові записки Української академії друкарства. Серія: Економічні науки.* 2017. № 1. С. 111–118.

Карнаушенко А.С.

к.е.н., доцент

Недоренко С.О.

*здобувач третього (освітньо-наукового) рівня
Херсонський державний аграрно-економічний університет,
Кропивницький, Україна*

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ВІДНОВЛЕННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ДЕОКУПОВАНИХ ТЕРИТОРІЙ ПІВДНЯ УКРАЇНИ

Проблема відновлення аграрного сектору деокупованих територій Півдня України є надзвичайно актуальною в умовах післявоєнного відновлення країни. Аграрний сектор відіграє ключову роль у забезпеченні продовольчої безпеки, соціально-економічного розвитку та стабільності регіону. Механізм відновлення аграрного сектору повинен включати комплекс заходів, які базуються на методологічних аспектах наукової теорії безпеки та розвитку аграрної економіки, що повинні здійснюватись поетапно. Суб'єктами виступатимуть державні та місцеві органи влади, аграрні підприємства, фермери, науково-дослідні інститути та міжнародні організації. Об'єктами – земля, виробничі потужності, інфраструктура, трудові ресурси та технології. Основні функції механізму відновлення зображено на рис. 1.

Методи включатимуть збір, обробку інформації та прогнози розвитку аграрного сектору, враховуючи фактори зовнішнього і внутрішнього середовища, прийняття управлінських рішень щодо мінімізації впливу негативних наслідків війни, організацію діяльності з метою попередження можливих загроз, проведення практичних експериментів для перевірки ефективності моделей та алгоритмів відновлення.

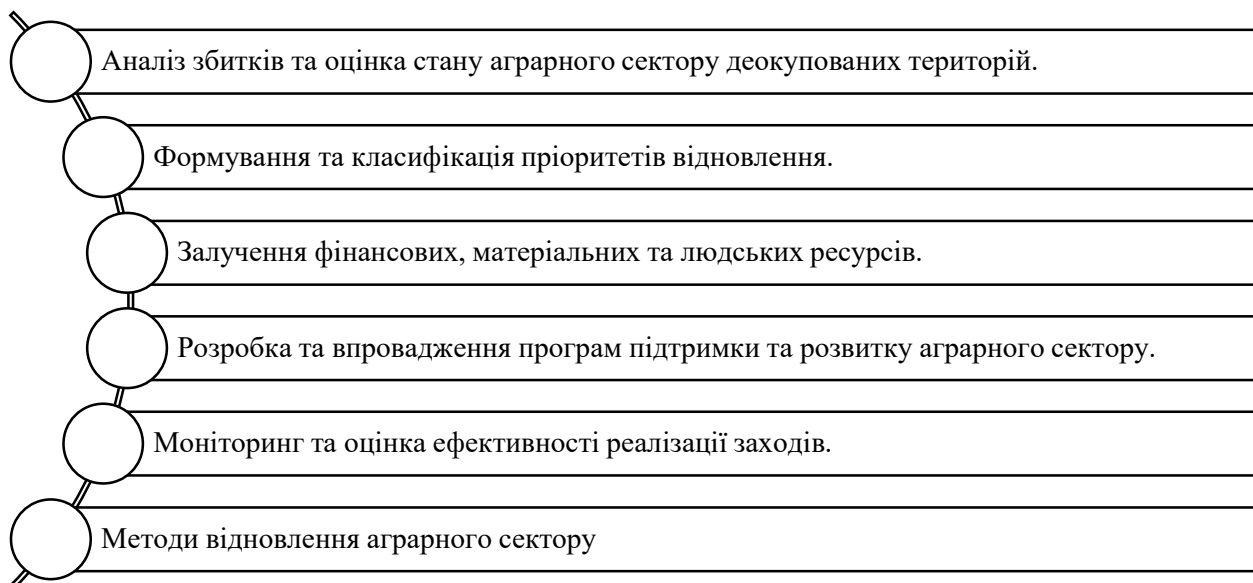


Рисунок 1 – Основні функції механізму відновлення

До загальних принципів механізму належать: системність, обґрунтованість, гнучкість та адаптивність, комплексність, своєчасність, економічна доцільність, законність, відповідальність. До специфічних принципів відносяться диференціація, варіантність, спеціалізація, безперервність, економія ресурсів, повна підконтрольність, конвергентність, прийнятний ризик, компетентність, прогресивність, результативність та утримання стійкості. Ефективне функціонування механізму відновлення аграрного сектору деокупованих територій Півдня України дозволить налагодити процес відновлення виробництва, мінімізацію втрат, підвищення рівня спеціалізації виробництва і працівників, використання передових агротехнологій та охоронних систем, що забезпечить швидку ревіталізацію регіону та захист від зовнішніх та внутрішніх загроз, сприятиме його стабільному розвитку та підвищенню конкурентоспроможності.

Література:

1. Аверчев О.В., Нікітенко М.П., Йосипенко І.В. Проблеми та перспективи відновлення аграрного сектору економіки в повоєнний період. *Синергія науки і бізнесу у повоєнному відновленні Херсонщини : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (ХНТУ, 26–28 квітня 2023 р.)* у 2-х т. ; Т. 2 / за ред. О. В. Чепелюк. – Одеса : Олді+, 2023. – 283-288 с.
2. Бойко, Л., & Бойко, В. (2023). Сучасний стан агробізнесу в Україні та його ревіталізація у післявоєнний період. *Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка*, (16), 55-61. <https://doi.org/10.32782/2708-0366/2023.16.7>

Орехова А.І.

*д.е.н., професор
Сумський національний аграрний університет,
Суми, Україна*

РОЗВИТОК ЛІДЕРСЬКОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В КОНТЕКСТІ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Цифрова економіка суттєво впливає на діяльність компаній, вимагаючи від них переходу до нових стратегій і підходів для досягнення економічного росту. Лідерський менеджмент відіграє ключову роль у формуванні та реалізації ефективних стратегій у цифровій епосі.

На сучасному етапі увага акцентується на ідентифікації лідерів, які здатні адаптуватися до цифрового середовища та використовувати нові технології з метою досягнення цілей. Замість традиційної моделі, де один лідер ухвалює всі рішення і керує усім процесом, розвивається модель, де управління і відповідальність розподіляються між учасниками команди. Такий підхід дає змогу більш ефективно використовувати знання та досвід усіх членів компанії та сприяє більш гнучкому й інноваційному підходу до розв'язання проблем і досягнення успіху в цифровій економіці.

Цифрова економіка - це економічний сектор, у якому інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ) відіграють ключову роль у виробництві, обміні та споживанні товарів і послуг. Він охоплює широкий спектр технологій, таких як штучний інтелект (AI), великі дані (Big Data), інтернет речей (IoT), хмарні обчислення, блокчейн та ін. Впровадження цифрових технологій і застосування цифрових стратегій сприяють змінам у роботі сучасних організацій і мають значний вплив на їхнє функціонування та результативність.

З метою забезпечення вирішення даних питань необхідні нові лідери і таланти. Одним із фундаментальних і цільових елементів HR-політики є розвиток навичок співробітників, інвестування в їхнє навчання з метою підвищення рівня їхніх знань, прищеплення сучасних навичок управління під час виконання робіт відповідно до міжнародних стандартів.

Шляхи та методи, рекомендовані для підвищення економічного зростання за рахунок лідерського менеджменту у контексті цифрової економіки, наступні:

1. Сприяти розвитку культури інновацій, співпраці та навчання серед своїх співробітників і зацікавлених сторін. Компанії повинні заохочувати творчий підхід, експерименти та готовність до ризику серед своїх співробітників і партнерів. Це також має надавати можливості для зворотного зв'язку, навчання та вдосконалення.

2. Забезпечувати екологічну стійкість і соціальну відповідальність своєї діяльності і продукції. Компанії повинні дотримуватися відповідних екологічних стандартів і нормативних актів та мінімізувати свій вплив на навколишнє середовище. Також повинні забезпечувати безпеку і добробут працівників та робити внесок у соціальний та економічний розвиток країни за допомогою власних ініціатив у сфері корпоративної соціальної відповідальності.

3. Інноваційні продукти та послуги – лідери повинні стимулювати розробку інноваційних продуктів і послуг, які відповідають потребам клієнтів у цифровій економіці. Створення унікальних і цінних пропозицій може залучити нових клієнтів та утримати наявних.

4. Управління ризиками – лідери компаній повинні ефективно управляти ризиками, пов'язаними з цифровою економікою. Це може включати підвищення рівня кібербезпеки, захист даних та запобігання можливим загрозам для бізнесу.

Таким чином, розвиток лідерського менеджменту в цифровій економіці є ключовим фактором успіху будь-якого бізнесу. Лідери, які володіють необхідними компетенціями та навичками, зможуть вести свої команди до нових вершин, долаючи виклики та використовуючи можливості, які відкриває цифрова епоха.

Паньків М.М.

к.іст.н.

Українська інженерно-педагогічна академія,

Харків, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ПЕРСОНАЛУ У СИСТЕМІ КАДРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ СЕРВІСНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

Оцінювання персоналу в системі кадрового менеджменту є одним із найважливіших завдань у системі управління персоналом будь-якої сервісної організації. Це процес, який включає в себе оцінку виконання роботи співробітників відповідно до встановлених стандартів і правил, а також сприяє виявленню особистісних характеристик співробітника, які впливатимуть на якість роботи в компанії. В умовах сучасного ринку більшість компаній намагаються знайти висококваліфікованих співробітників. Однією з основних перешкод є конкуренція за робочу силу. Висококваліфікований персонал має великий попит, тому компанії, що пропонують найкращі компенсаційні пакети, можуть перевершити ті, що дотримуються низьких бюджетів. Навіть великі організації зі значними бюджетами на етапі підбору персоналу можуть зазнавати труднощів із пошуком відповідних кандидатів [1].

Для того, щоб мати кваліфікованих працівників у сервісній організації, а також мати змогу стимулювати їх на виконання своїх посадових обов'язків, роботодавцю слід використовувати методи оцінки персоналу. Основні методи оцінки персоналу можна поділити на три групи: кількісні, якісні та комбіновані.

Вимірювання результативності працівників за допомогою кількісних методів вважається найбільш об'єктивним, оскільки результати перевірки подано в чисельному

вигляді. Такі методи дають змогу аналізувати виконання службових обов'язків за ступенем і швидкістю. Ранжування і традиційна бальна оцінка є прикладами кількісних методів.

З іншого боку, якісні методи допомагають описати особистісні та поведінкові характеристики співробітників, але вони схильні до суб'єктивізму і не використовують чіткі кількісні дані. Співбесіда, ситуаційне інтерв'ю, анкетування, інтерв'ю з компетенцій є прикладами якісних методів.

Комбіновані методи оцінки поєднують у собі кількісні та якісні методи, щоб зменшити суб'єктивність і ризик помилок. Такі методи дають змогу HR-фахівцям проводити комплексну оцінку персоналу та отримувати достовірні дані. Психометричні тести, тести-асесмент, центри оцінки та метод кейсів є прикладами комбінованих методів [2, с. 48].

Важливо зазначити, що оцінка персоналу відіграє вирішальну роль в успіху будь-якої сервісної організації. Добре організована система оцінювання забезпечує зворотний зв'язок зі співробітниками і дає їм змогу розвиватися в компанії. Щоб подолати проблеми з оцінюванням персоналу в сервісних організаціях, необхідно використовувати об'єктивні методи оцінювання та встановлювати чіткі критерії, щоб виявити потенціал співробітників. Це допоможе оптимізувати робочу силу та покращити якість обслуговування клієнтів.

Сучасні методи оцінювання персоналу прийшли на зміну традиційним підходам, які вважалися недостатніми для виявлення унікальних рис і потенціалу окремих осіб. Використовуючи сучасні методи, підприємства можуть визначити сильні сторони та можливості своїх співробітників.

Асесмент-центр – це метод комплексної оцінки персоналу, який є одним із найточніших. Він дає можливість вивчити не тільки компетенції, а й психологічні та професійні особливості працівників [3, с. 10].

Метод «360 градусів» – популярний сучасний метод оцінювання персоналу, що допомагає розкрити потенціал кожного співробітника. Він включає в себе збір анонімних відгуків і думок, зокрема від колег і керівників співробітників. Цей зворотний зв'язок допомагає визначити сильні сторони співробітників і сторони, що потребують вдосконалення. За допомогою цього методу компанії можуть отримати важливу інформацію про співробітників, їх роботу, лідерські якості та комунікативні навички [3, с. 12].

Атестація – періодичні іспити для персоналу, на яких комплексно оцінюють кваліфікацію співробітників, результати праці за звітний період, актуальний стан навичок і знань, рівень soft skills. Атестувати заборонено тих, хто працює менше ніж рік, вагітних і топ-менеджерів [4, с. 15].

Отже, оцінка персоналу має важливе значення для успіху будь-якої сервісної організації. Ефективно функціонуюча система оцінювання персоналу забезпечує зворотний зв'язок зі співробітниками, що має вирішальне значення для їхнього зростання та розвитку в компанії. Щоб подолати проблеми з оцінюванням персоналу в сервісних організаціях, необхідно мати об'єктивний процес оцінювання, забезпечувати зворотний зв'язок і встановлювати єдині критерії оцінювання. Вчиняючи таким чином, сервісні організації можуть оптимізувати свою робочу силу і поліпшити якість послуг, які надаються клієнтам.

Література:

1. Deloitte's 2024 Global Human Capital Trends' Report. URL: <https://www2.deloitte.com/si/en/pages/press/articles/Global-Human-Capital-Trends-2024.html>
2. Чабан Г. В., Чабан В. Г. Інноваційні підходи в управлінні персоналом. *Економічний вісник університету*. 2022. Випуск 53. С. 47 – 51. URL: <https://economic-bulletin.com/index.php/journal/article/view/876/872>
3. Dwivedi S. Employee Performance Management. *International Journal for Research in Applied Science and Engineering Technology*. 2021. Volume 9. P. 8-19. URL: <https://www.ijraset.com/files/serve.php?FID=37198>
4. Пасінович І. І., Старко І. Є. Продуктивність праці: підходи до оцінювання в світлі сучасних глобальних викликів. *Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія: Економічна*. 2020. Вип. 98. С. 6-17.

Рзаєва Е.Р.

здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня

Середа Н.М.

*к.е.н., доцент**Херсонський державний аграрно-економічний університет,
Херсон, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ПРИ УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

Стрімкий темп сучасного життя характеризується підвищеною зацікавленістю суспільства інноваційною діяльністю. Впровадження сучасних ідей у вигляді новітніх товарів і технологій сприяє економічному зростанню та соціальному розвитку сучасного суспільства. В умовах сьогодення, економічна діяльність характеризується високим динамізмом, мінливістю, зростанням конкуренції та швидкими технологічними змінами, що провокує підприємства, в особистому порядку, приділяти неабияку увагу формуванню власної інноваційної політики і окреслювати способи її ефективного реалізації. Інноваційна політика компанії — це конфігурація стратегічного управління, що спрямована на визначення мети та умов здійснення інноваційної діяльності, що найбільш повно використовує наявний виробничий потенціал і спрямована на забезпечення підприємства бути здатним до конкуренції на економічному ринку. [2, с.181]. Інноваційна діяльність компанії має право за собою чітко окреслювати напрями змін, відповідно до тенденцій ринку, що знаходяться на піку популярності. В обов'язки такого виду політики входить також окреслення кола допустимих та ймовірних інноваційних рішень, формування новітніх завдань відповідно до обраної стратегії розвитку та створення умов для їх своєчасної реалізації.

До основних цілей політики інновацій можна віднести:

- регулярне спостереження за споживчим ринком з метою окреслення змін ринкової кон'юнктури, уподобань споживачів;
- формування досвідних об'єднань із високопрофесійних кадрів для розробки інноваційних продуктів та технологій;
- сталу оцінку перспективності запропонованих ідей, їх відбір і доведення до стадії комерціалізації;
- впровадження змін у внутрішнє середовище підприємства для швидкого впровадження інновацій.

До системи інновацій входить все більше нових продуктів, послуг та технологічних нововведень. Продуктивні виробничі інновації інтерпретуються як продукти, які є цілком новими для виробників і споживачів (кінцевих користувачів, дистриб'юторів цих товарів чи послуг). «Процесні» інновації охоплюють винаходи, що суттєво збавляють вартість виробництва та дозволяють створювати нові продукти методом відкриття і займання ще незвіданих ніш. Сервісні інновації включають зміни в наданні існуючих послуг або в створенні цілком нових, а також можуть використовувати технологічні досягнення для вдосконалення наявних продуктів. Інновація відбувається лише тоді, коли організація впроваджує ноу-хау, що відповідає потребам споживачів у певний проміжок часу.

Технологічні інновації охоплюють продукти, послуги та виробничі технології, пов'язані з ключовими функціями підприємства. Вони можуть стосуватися як продукту, так і процесу, і є результатом діяльності з розробки продукції та розширення ринку послуг. Щоб послуга вважалася технологічною інновацією, її характеристики та спосіб використання

мають бути або повністю новими, або суттєво покращеними з точки зору ефективності та технологічності. [1, с. 94-99] Процес управління інноваційною діяльністю включає кілька основних складових. Це державне нормативно-правове регулювання, ринкові механізми, внутрішні механізми управління окремими аспектами інноваційної діяльності, а також система конкретних методів і засобів її реалізації. Іншими словами, елементи інноваційного механізму управління підприємством охоплюють технології, принципи та взаємопов'язані засоби їх реалізації, персонал, а також матеріальні, фінансові та інформаційні ресурси. Інакше кажучи, складовими елементами інноваційного механізму управління підприємством є технологія, принципи та взаємопов'язані засоби їх реалізації, персонал, матеріальні, фінансові й інформаційні ресурси, а також корпоративна культура [3, с. 128].

Основні складники інноваційної політики включають маркетингову політику в галузі досліджень і розробок, політику в галузі науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, політику структурних змін, технічну та інвестиційну політики. Без стабільного та активного впровадження інновацій неможливий безперервний розвиток підприємства. В умовах постійного зростання ринку та посилення конкуренції керівникам необхідно шукати інноваційні методи управління для здобуття переваги над економічними суперниками.

Сьогодні інновації стають ключовими факторами, що стимулює компанії до пошуку нових або вдосконалених технологій управління, для забезпечення зростання прибутку і розвитку підприємства.

Література:

1. Бойко-Бойчук Л. В. Поняття «соціальна інновація»: типи визначень, приклади застосування. *Наука та інновації*. 2009. Т. 5. № 3. С. 94–99.
2. Максимова Т.С., Філімонова О.В., Лиштван К.В. Формування інноваційної політики на підприємстві. *Економічний вісник Донбасу*. 2010. № 2. С. 181-183.
3. Малова А.Є. Роль інновацій в сучасній економіці. <https://conferencekneu.wordpress.com/2017/05/01/малова-а-е-роль-інновацій-в-сучасній-ек/>

Смолінкіна О.І.

здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня, четвертого року навчання

Жосан Г.В.

*к.е.н, доцент, завідувач кафедри менеджменту, маркетингу та інформаційних технологій
Херсонський державний аграрно-економічний університет
Херсон, Україна*

ФОРМУВАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ЯК ОСНОВА СТІЙКОГО РОЗВИТКУ КОМПАНІЙ

У сучасному динамічному бізнес-середовищі успіх компаній значною мірою залежить від їхньої здатності адаптуватися до змін і забезпечувати стійкий розвиток. Одним із ключових факторів цього успіху є людський капітал, який виступає основою інновацій, продуктивності та конкурентоспроможності.

Інвестування у розвиток працівників, підвищення їхньої кваліфікації, створення умов для професійного зростання та забезпечення належного рівня мотивації сприяють не лише досягненню короткострокових бізнес-цілей, але й формують фундамент для довготривалого успіху. Людський капітал впливає на економічний розвиток, сприяючи економічному зростанню шляхом розширення знань і навичок населення.

Навички мають економічну цінність, оскільки кваліфікована робоча сила здатна підвищити продуктивність. Концепція людського капіталу передбачає розуміння того, що не всі мають однаковий набір навичок або знань, але їх якість можна покращити шляхом інвестицій в освіту та розвиток продуктивності людей.[1]

Людський капітал включає всі чинники, що впливають на продуктивність та якість людської праці, а також її внесок у соціально-економічний розвиток. Це охоплює інтелект, здоров'я, знання, навички та якість життя людей. Додатково, людський капітал включає мотивацію, креативність, здатність до навчання та адаптації до нових умов.

На сьогоднішній день підприємства стикаються з рядом проблем та перешкод у роботі з людським капіталом. Оскільки, ринок праці постійно змінюється, компаніям стає все важче знайти та утримати кваліфікованих працівників. Технологічний прогрес вимагає від працівників постійного підвищення кваліфікації та набуття нових навичок, що створює додатковий тиск на організації, які мають забезпечити відповідні умови для навчання та професійного розвитку.

Питання мотивації та утримання персоналу стають ще більш актуальними, оскільки працівники шукають робочі місця, які пропонують не тільки конкурентну заробітну плату, але й хороші умови праці, можливості для кар'єрного росту та збалансованість між роботою та особистим життям.[2]

Для успішного подолання цих викликів підприємствам важливо інвестувати в розвиток людського капіталу, впроваджувати інноваційні методи управління та створювати сприятливе робоче середовище, яке сприятиме професійному та особистісному розвитку працівників. [2]

Щоб подолати перешкоди у розвитку людського капіталу на підприємстві, рекомендується інвестувати в освіту та навчання працівників(тренінги, семінари, курси), створювати сприятливу робочу атмосферу для комфортної праці (організувати зустрічі, для підвищення командного духу), залучати їх до управління та прийняття рішень(залучення до нарад, створення опитувань щодо розвитку організації, за результатами якого будуть прийматися вирішальні рішення), стимулювати саморозвиток та надавати доступ до ресурсів для самонавчання, а також впроваджувати систему оцінки та звітування про результати розвитку (регулярне проведення обговорень щодо успішності виконаної роботи, постановки цілей та розвитку інших запланованих проєктів).

Формування людського капіталу є критичною складовою стійкого розвитку компаній. Проактивне інвестування у розвиток навичок, знань та потенціалу працівників створює основу для підвищення продуктивності, конкурентоспроможності та інноваційного потенціалу компанії. Крім того, створення сприятливого робочого середовища, де працівники мають можливість розвиватися та використовувати свій потенціал на повну потужність, сприяє збереженню та залученню талановитого персоналу. Навички, знання та мотивація працівників є ключовими для забезпечення успішного функціонування компанії в довгостроковій перспективі. Таким чином, формування людського капіталу виступає як стратегічна пріоритетна мета для будь-якої компанії, яка прагне до сталого розвитку та успіху.

Література:

1. Важливість розвитку людського капіталу у сучасному світі: якою має бути стратегія України (2021) <https://uifuture.org/publications/vazhlyvist-rozvytku-lyudskogo-kapitalu-u-suchasnomu-sviti-yakoyu-maye-buty-strategiya-ukrayiny/>
2. Стратегічні аспекти формування людського капіталу в Україні (2021) <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/download/319/305/>
3. Стратегічне управління розвитком людського капіталу в контексті сталого розвитку сучасних організацій (2024) <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/3427/3355>

Section 5.

MODERN TECHNOLOGIES OF ENTERPRISE DEVELOPMENT MANAGEMENT: ECONOMICS, ORGANIZATION, FINANCE AND TAXATION, ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT, INSURANCE AND STOCK EXCHANGE BUSINESS, ENTREPRENEURSHIP, TRADE AND BUSINESS CULTURE; MARKETING, LOGISTICS, RESOURCE AND LEGAL ASPECTS OF MODERN ENTERPRISE

Арутюнянц О.

*Магістр
НУ «Одеська юридична Академія»,
Одеса, Україна*

Манжелей А.

*спеціаліст,
Донецький національний університет,
Вінниця, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ МОДЕЛІ «ЦІННІСТЬ-ГОЛОС» В МАРКЕТИНГУ

Згідно з моделлю "цінність/голос", у філантропічних мережах існують дві типові стратегії, що сприяють посиленню голосу їх сектору: продвиження інтересів та ідейне лідерство. Перше може бути як реактивним, так і проактивним, а друге, зазвичай, спрямоване на загальний розвиток сектору. Членам мережі важливо розуміти, що однією з основних функцій такої асоціації є створення сприятливого середовища для філантропії, і в деяких ситуаціях можуть знадобитися активні дії. Фіксація принципів і умов таких дій, а також кризових стратегій, важлива для досягнення консенсусу і готовності до втручання у разі необхідності. Передбачення необхідних ресурсів і побудова стратегічного плану допоможуть забезпечити успіх таких ініціатив, незалежно від їхнього результату.

Існує три підходи до ідейного лідерства: концептуальний (заснований на певному баченні), реалістичний (заснований на реальних практиках) і інформаційно-аналітичний (заснований на даних). Філантропічні асоціації та мережі можуть користуватися будь-яким із них залежно від своїх цілей, вимог моменту та теми. Часто організація обирає бути відомою своєю прив'язаністю до певного підходу.

Варто пам'ятати про ризики, пов'язані з запуском тієї чи іншої ініціативи. Комунікації є не менш важливим елементом ідейного лідерства, ніж контент. Передбачте заздалегідь витрати на комунікації та розробіть план інформаційної кампанії, а також підхід до оцінки її результатів, щоб зрозуміти, яким був охоплення.

Пріоритети членів мережі можуть відрізнитися. Для когось ідейне лідерство може не мати особливого значення, а хтось буде на ньому наполягати. Намагайтеся пояснити цінність ідейного лідерства не лише для сектора в цілому, але й для членів вашої мережі. Тут важливий підхід: пам'ятайте, що одні й ті ж ідеї та цінності можна сформулювати як у позитивному, так і у негативному ключі. Не забудьте спланувати ресурси не лише для комунікацій, а й для виробництва контенту, наприклад, керівництва або посібника. Адже, щоб стати ідейним лідером, необхідно два компоненти: контент і його ефективне поширення.

Основне завдання полягає в тому, щоб спланувати вашу ініціативу. Щоб приступити до цього, організації можуть:

- розробити стратегію, план, бюджет та склад команди; визначити, яких експертів та організацій потрібно залучити до ініціативи; привернути до неї не лише юристів, а й фахівців з комунікацій; визначити, яку інформацію потрібно зібрати для підтвердження своєї позиції та де її можна знайти; які нові дослідження потрібно провести і/або які існуючі аналітичні матеріали можна використати, щоб забезпечити розуміння контексту та актуальність проблеми;
- провести попередні консультації з організаціями, щоб краще розуміти складнощі, які виникають на практиці;
- скласти перелік потенційних партнерів для коаліції, зацікавлених у предметі ініціативи;
- якщо це можливо, спілкуватися з законодавцями та розробити план з їх участю.

Висновуючи, модель "цінність-голос" виявляється важливою у сучасному маркетингу з різних причин. Вона дозволяє компаніям виявляти свою унікальність та ефективно комунікувати її, забезпечуючи взаємозв'язок між цінностями, які вони надають, та сприйняттям їхньої місії або бренду в широкому споживачів. Крім того, ця модель стимулює компанії активніше слухати своїх клієнтів і стейкхолдерів, щоб адаптувати свої продукти та послуги до їхніх потреб і очікувань. Загалом, модель "цінність-голос" дозволяє компаніям будувати більш цільовані та ефективні стратегії маркетингу, які сприяють збільшенню лояльності клієнтів та підвищенню конкурентоспроможності на ринку.

Література:

1. Гриценко О. А. Цифрова економіка: сучасні виклики для економістів та правознавців. Економічна теорія та право. 2018. No 2(33). С. 77–90. DOI: <https://doi.org/10.31359/2411-5584-2018-33-2-77>.
2. Шталь Т.В., Козуб В.О., Нахметов А.Н. Формування міжнародної маркетингової стратегії виходу компанії на зовнішній ринок. БІЗНЕСІНФОРМ. 2018. No 1. С. 345–351.3
3. Olha Garafonova, Hanna Zhosan, Viktoriia Marhasova, Nataliia Tkalenko, Kateryna Trukhachova Matrix method of competitive analysis of the results of economic activity of hospitality enterprises in the conditions of strategization and digital transformation. *Management theory and studies for rural business and infrastructure development* Volume43 Issue2 Page 237-248. 2021. URL: <https://ejournals.vdu.lt/index.php/mtsrbid/article/view/2355>

Белов Г.О.

к.е.н.

*ПЗВО «МКУ ім. Пилипа Орлика»,
Миколаїв, Україна*

МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Економічна безпека суб'єктів господарювання є комплексною системою заходів та інструментів, які спрямовані на захист від внутрішніх та зовнішніх загроз, забезпечення стабільності, конкурентоспроможності та стійкого розвитку підприємств. Механізм забезпечення економічної безпеки включає правові, фінансові, організаційні та технічні аспекти.

Розглянемо основні компоненти механізму економічної безпеки:

1. Правове забезпечення:

- дотримання законодавства: забезпечення відповідності діяльності суб'єктів господарювання чинним правовим нормам та стандартам;

- контрактна безпека: розробка та укладання юридично обґрунтованих договорів з контрагентами, включаючи умови захисту комерційної таємниці;
- антикорупційні заходи: впровадження механізмів для запобігання та боротьби з корупцією всередині підприємства.

2. Фінансово-економічні заходи є ключовим компонентом механізму забезпечення економічної безпеки підприємств. Вони включають різноманітні інструменти та методи управління фінансами, що спрямовані на підвищення фінансової стійкості, ефективності та захисту від економічних загроз. Основні фінансово-економічні заходи включають:

- фінансову стійкість: управління грошовими потоками (забезпечення збалансованого руху грошових коштів, своєчасне отримання доходів і оптимізація витрат для підтримки ліквідності); забезпечення платоспроможності (підтримка достатнього рівня оборотних коштів для своєчасного виконання фінансових зобов'язань перед контрагентами, працівниками та державою); резервування коштів (створення резервів для покриття непередбачених витрат і фінансових зобов'язань у разі форс-мажорних обставин).
- бюджетування та контроль витрат: складання бюджетів (розробка детальних фінансових планів, які включають прогнозування доходів і видатків на певний період); моніторинг виконання бюджетів (регулярний аналіз фактичних фінансових показників у порівнянні з запланованими для виявлення відхилень і їх корекції); оптимізація витрат (впровадження заходів для зниження витрат без втрати якості продукції або послуг, зокрема через впровадження енергоефективних технологій і раціональне використання ресурсів).
- страхування ризиків: фінансове страхування (укладання договорів страхування для покриття можливих фінансових втрат від різних ризиків, таких як пожежі, природні катастрофи, аварії тощо); страхування відповідальності (забезпечення страхового захисту від претензій третіх осіб, що можуть виникнути внаслідок діяльності підприємства (наприклад, страхування професійної відповідальності)); страхування бізнес-перерв (укладання договорів страхування, які покривають втрати прибутку у разі тимчасового припинення діяльності через форс-мажорні обставини).
- управління дебіторською та кредиторською заборгованістю: контроль дебіторської заборгованості (розробка ефективних процедур для моніторингу і стягнення заборгованості з клієнтів, зокрема через встановлення чітких умов платежів і регулярний аналіз заборгованості); оптимізація кредиторської заборгованості (забезпечення своєчасних розрахунків з постачальниками і кредиторами, укладання договорів з вигідними умовами оплати для збереження добрих стосунків з партнерами і зниження фінансових витрат); фінансове планування та аналіз (довгострокове фінансове планування: розробка стратегічних планів, що враховують перспективи розвитку підприємства на кілька років вперед, включаючи інвестиційні проекти і капітальні вкладення); фінансовий аналіз (регулярне проведення аналізу фінансових показників підприємства, таких як ліквідність, рентабельність, оборотність активів і інші ключові фінансові коефіцієнти для прийняття обґрунтованих управлінських рішень); бенчмаркінг (порівняння фінансових показників підприємства з галузевими стандартами і конкурентами для визначення сильних і слабких сторін). Фінансово-економічні заходи є основою для забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання. Вони спрямовані на підтримку фінансової стійкості, ефективного використання ресурсів і захисту від можливих ризиків, що в сукупності забезпечує стабільний розвиток підприємства та його конкурентоспроможність на ринку.

3. Організаційні заходи: внутрішній контроль та аудит (систематичний внутрішній контроль за діяльністю всіх підрозділів підприємства та проведення внутрішніх аудитів); управління ризиками (ідентифікація, оцінка та мінімізація бізнес-ризиків через розробку і

впровадження стратегій ризик-менеджменту); розробка антикризових планів (створення планів дій на випадок кризових ситуацій для забезпечення безперервності бізнесу).

4. Інформаційна безпека: захист конфіденційної інформації (впровадження політик і процедур захисту комерційної таємниці та персональних даних); кібербезпека (використання програмного забезпечення та технічних засобів для захисту від кібератак і несанкціонованого доступу до інформаційних систем); навчання персоналу (проведення регулярних тренінгів для співробітників щодо інформаційної безпеки та захисту даних).

5. Ринкова та конкурентна безпека: аналіз ринку та конкурентів (постійний моніторинг ринкових умов та діяльності конкурентів для виявлення потенційних загроз); маркетингова стратегія (розробка ефективної маркетингової стратегії для підвищення конкурентоспроможності та збільшення ринкової частки); інноваційна діяльність (впровадження нових технологій та продуктів для збереження конкурентних переваг).

Механізм забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання є комплексним і багатофункціональним процесом, який охоплює різні аспекти діяльності підприємства. Ефективна реалізація цього механізму сприяє стійкості бізнесу, захищає його від загроз і забезпечує довгостроковий розвиток та конкурентоспроможність на ринку.

Боліла С.Ю.

к.с.-г.н., доцент кафедри менеджменту, маркетингу та ІТ

Якимчук К.І.

*здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня
Херсонський державний аграрно-економічний університет,
Херсон Кропивницький, Україна*

ВИКЛИКИ СУЧАСНОГО РИТЕЙЛУ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Сучасний ритейл переживає значні зміни, викликані розвитком нових технологій, зміною поведінки споживачів та жорсткою конкуренцією. Ці виклики, як зазначають експерти, змушують ритейлерів адаптуватися та шукати нові рішення для збереження та розвитку свого бізнесу [1;2; 3].

Основними викликами, з якими зіштовхується сучасна сфера продажу в умовах цифрової економіки є:

- зростання обсягів онлайн-торгівлі: все більше людей роблять покупки в Інтернеті, що призводить до втрати частки ринку для традиційних магазинів, наражаючи на зменшення їх частки на ринку;
- зміна стилю поведінки споживачів: покупці стають все більш вибагливими та очікують персоналізованого досвіду, вони прагнуть не лише отримати товар, але й отримати позитивні емоції та враження від покупки та від самого процесу її здійснення ;
- жорстка конкуренція: на ринку з'являється все більше нових, активних гравців, що ускладнює конкуренцію за клієнтів;
- зростання витрат: збільшення ціни для ритейлу, тобто зростання ціни на оренду, комунальні послуги, зарплати тощо, що тисне на прибуток;
- потреба в нових технологіях: ритейлерам необхідно впроваджувати нові технології, такі як мобільні платежі, штучний інтелект, віртуальна та доповнена реальність, щоб залишатися конкурентоспроможними на ринку.

Зважаючи на зазначені виклики, шляхами їх вирішення для підприємств в сфері торгівлі в сучасних умовах можуть бути :

- розвиток омніканального досвіду: продавцю необхідно створити досвід для своїх клієнтів, незалежно від того, де вони роблять покупки: в Інтернеті, у магазині або через мобільний додаток;
- персоналізація: ритейлерам необхідно використовувати дані про своїх клієнтів, щоб пропонувати їм персоналізовані продукти та надавати послуги та рекомендації;
- підвищення якості обслуговування: ритейлерам необхідно прагнути до того, щоб кожен клієнт отримав позитивний досвід та задоволення від покупки;
- інноваційний підхід: ритейлерам необхідно використовувати нові технології, щоб зробити свої магазини більш зручними та цікавими для клієнтів;
- зниження витрат: ритейлерам необхідно шукати способи зниження витрат, щоб зберегти свою конкурентоспроможність та прихильність клієнтів.

Таким чином, сучасний ритейл стикається з багатьма викликами, які в той же час відкривають нові можливості для розвитку. Ритейлери, які зможуть адаптуватися до нових умов та запропонувати своїм клієнтам унікальний досвід та вдале позиціонування зможуть зміцнити свої позиції та досягти успіху.

Література:

1. Дослідження про основні тренди ритейлу 2023 ЄС та світу. URL: <https://ukrlegprom.org/ua/news/doslidzhennya-pro-osnovni-trendy-rytejlu-2023-yes-ta-svitu/> [дата звернення 05. 05.2024].
2. Дослідження українського ринку FMCG. Джерело: URL <https://hub.kyivstar.ua/articles/doslidzhennya-ukrayinskogo-ryнку-fmcga> [дата звернення 02. 05.2024].
3. Горобченко О. А. Український retail: аналіз розвитку та сучасні виклики. *Ефективна економіка*. 2023. № 7. URL:<https://www.nayka.com.ua/index.php/ee/article/view/1862/1878> [дата звернення 10. 05.2024].

Борисов Є.І.

*здобувач третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти
Херсонський державний аграрно-економічний університет,
Херсон Кропивницький, Україна*

УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ІНФОРМАЦІЄЮ В МЕНЕДЖМЕНТІ, ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО ОРГАНІЗАЦІЇ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ

В умовах глобальних викликів, таких як економічна і політична нестабільність, швидкий розвиток технологій, та зміни на ринку праці, ефективне управління бізнес-інформацією та оптимізація бізнес-процесів стають ключовими факторами успіху в управлінні сучасними організаціями. Інноваційні підходи до управління інформацією дозволяють підвищити ефективність роботи компаній, вдосконалити керування та забезпечити їх конкурентоспроможність на глобальному ринку. Інноваційні методи управління підприємством досліджували такі вчені, як З. Я. Шацька, О. Якушев, Г. Б. Свінарьова, С. В. Філіппова, С. В. Коляденко, О. Абакуменко Л. Лігоненко, Н. П. Мешко, О. Є. Гудзь, О. М. Грибіненко та інші.

Тому, в сучасних умовах, науковці здійснюють пошуки у сфері інформаційних тенденцій в управлінні бізнес-інформацією та інноваційних підходів з метою оптимізації самих процесів, а також обговорення їх впливу на ефективність роботи компаній. Нами згруповано основні фактори та їх складові:

1) Сучасні виклики в управлінні діловою-інформацією: глобалізація та зростання обсягів даних; необхідність швидкого прийняття рішень на основі великих баз даних; підвищення вимог до безпеки інформації; інноваційні технології в аналізі і управлінні бізнес-інформацією; великі дані (Big Data): Використання аналітики великих даних для виявлення трендів і прийняття обґрунтованих рішень. [1].

2) Машинне навчання та штучний інтелект за допомогою використання штучного інтелекту для автоматизації процесів, прогнозування та підвищення якості обслуговування клієнтів [2].

3) Хмарні технології: використання хмарних платформ (AWS, GCP, Azure) для зберігання та обробки даних, що забезпечує гнучкість і масштабованість [3].

4) Адаптація бізнес-процесів до нових викликів: автоматизація бізнес-процесів: Використання роботизованої автоматизації процесів (RPA) для підвищення ефективності та зниження витрат [4].

5) Гнучкі методології управління проектами (Agile, Scrum): Впровадження гнучких підходів для швидкого реагування на зміни та підвищення продуктивності команд [5].

Серед практичних аспектів впровадження інноваційних підходів слід використовувати: аналіз існуючих бізнес-процесів для виявлення їх слабких місць; впровадження інноваційних технологій для підвищення ефективності та оцінку результатів та корекція стратегій розвитку. Основними напрямками та перспективами розвитку управління бізнес-інформацією визначені наступні: подальший розвиток технологій Big Data, AI та хмарних обчислень; виклики та можливості, пов'язані з цифровою трансформацією бізнесу, політичною та економічною нестабільністю; необхідність постійного вдосконалення методів управління інформацією та організації процесів.

Література:

1. Майер-Шенбергер, В., Кук'єр, К. Big Data: Революція, яка змінить наше життя. Київ: Основи. 2013.
2. Рассел, С., Норвіг, П. Штучний інтелект: сучасний підхід. Київ: Либідь. 2020.
3. Армбруст, М. та ін. Погляд на хмарні обчислення. *Communications of the ACM*. 2010.
4. Агірре, С., Родрігес, А. Автоматизація в фінансових послугах: Роботизована автоматизація процесів. *Journal of Financial Transformation*. 2017.
5. Швабер, К., Сазерленд, Д. Гід по Scrum. *Scrum.org*. 2017.

Брайловський І.А.

д.е.н.

ІЗВО «МКУ ім. Пилипа Орлика»,
Миколаїв, Україна

ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОБ'ЄКТ ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ

Фінансовий потенціал підприємства є ключовим аспектом, що визначає його здатність до стабільного розвитку, інвестування, інновацій та адаптації до змін в економічному середовищі. Це складний, багатогранний об'єкт фінансового управління, який включає фінансові ресурси, можливості їх мобілізації та ефективного використання. Складові фінансового потенціалу підприємства є:

1. Фінансові ресурси: власні кошти (капітал, отриманий від власників (акціонерів), нерозподілений прибуток); позикові кошти (кредити, облігації, лізинг та інші форми залучення фінансів); залучені кошти (фінансові ресурси, отримані через емісію акцій, інвестиції, гранти).

2. Доходи підприємства: операційні доходи (доходи від основної діяльності, продажу товарів і послуг); неопераційні доходи (доходи від інвестиційної діяльності, продажу активів, дивіденди, відсотки).

3. Фінансові можливості — це комплекс різноманітних інструментів, ресурсів і стратегій, які доступні для індивіда, підприємства або організації для управління своїми фінансами з метою досягнення певних фінансових цілей. Це можуть бути інвестиційні можливості, кредитні ресурси, заощадження, плани пенсійного забезпечення, управління активами і т.д.

Переваги ефективного використання фінансових можливостей:

- забезпечення фінансової стабільності: створення резервного фонду та захист від непередбачених витрат;
 - зростання капіталу: інвестування в активи, які забезпечують зростання доходу;
 - підвищення фінансової грамотності: розуміння фінансових інструментів та ринків для кращого управління своїми фінансами;
 - підготовка до майбутнього: забезпечення фінансової незалежності в пенсійному віці.
- Ризики та виклики ефективного використання фінансових можливостей:
- фінансові ризики: інвестиції можуть бути ризикованими та призвести до втрат;
 - боргове навантаження: надмірне використання кредитних ресурсів може спричинити фінансові проблеми;
 - інфляція: знецінення грошей може вплинути на заощадження та інвестиції;
 - невизначеність ринків: економічні кризи та нестабільність можуть негативно вплинути на фінансові плани.

Ефективне управління фінансовими можливостями включає постійний аналіз та адаптацію до змін у фінансовому середовищі, що дозволяє досягати поставлених цілей та зменшувати ризики.

Фінансовий потенціал як об'єкт фінансового управління передбачає: оцінку фінансового потенціалу (фінансовий аналіз, аудит та моніторинг фінансових показників для своєчасного виявлення проблем і ризиків); управління фінансовими ресурсами (бюджетування, управління активами і пасивами, стратегічне планування); залучення та використання капіталу підприємства.

Фінансовий потенціал підприємства є фундаментальним об'єктом фінансового управління, від якого залежить стабільність, конкурентоспроможність та здатність до зростання і розвитку. Ефективне управління фінансовим потенціалом передбачає комплексний підхід, що включає оцінку, планування, залучення та використання фінансових ресурсів, а також управління ризиками. Це дозволяє підприємству досягати стратегічних цілей і забезпечувати стійкий розвиток в умовах мінливого ринкового середовища.

Волошин М.М.

*к.т.н., доцент
Херсонський державний аграрно-економічний університет,
Херсон, Україна*

МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ РАЦІОНАЛЬНОГО ВИКОРИСТАННЯ ВОДНИХ ТА ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ В СУЧАСНИХ РИНКОВИХ УМОВАХ

Ефективне використання наявного земельного фонду, управління родючістю ґрунтів та водокористуванням передбачає перегляд методологічних підходів до організації землеробства

у напрямі оптимізації землі – та водокористування, створення та широкого впровадження у практику землеробства автоматизованих інформаційних технологій, насамперед при реалізації плати за послуги по подачі води та в системах точного землеробства.

В умовах реформування відносин між водогосподарськими організаціями і водоспоживачами (фермерами, колективними господарствами, орендарями) необхідна організація ефективного водокористування [1]. При складанні договорів на платне водокористування необхідне відпрацювання оптимізованих пропозицій виробникам сільськогосподарської продукції в залежності від тарифу на подачу води з оцінкою економічної ефективності різних варіантів водокористування, врахуванням екологічних вимог ведення сільськогосподарського виробництва [2].

Оптимізація взаємовідносин між водопостачальниками та водоспоживачами здійснюється на основі САПР, яка складається з таких підсистем:

- підсистема вибору оптимальних варіантів водокористування;
- підсистема формування ціни на послуги по подачі води на зрошення або зволоження земель.

САПР являє собою деяку програму на ПЕОМ з розгалуженою базою даних та знань. База даних орієнтована на розв'язання специфічних задач і складається з економічної інформації (закупівельних цін, собівартості продукції при зрошенні і на богарі, нормативних даних для розрахунку собівартостей подачі 1 м³ води, метеоданих та зрошувальних норм в роки різної забезпеченості, характерних особливостей водовиділів, з яких забирається вода та ін.).

Підсистема вибору оптимальних варіантів водокористування базується на використанні критерію питомого додаткового чистого прибутку від зрошення, який обчислюється за формулою [4]:

$$F(P) = (C - C_1)f\left(\frac{U+\xi}{W+\xi}\right)Y^П - (C - C_2)f\left(\frac{\xi}{W+\xi}\right)Y^П - T_n(P)U, \quad U \leq U_{кр} \quad (1)$$

де $F(P)$ – додатковий чистий прибуток від зрошення, грн./га; P – рівень рентабельності, %; C – закупівельна ціна, грн./ц; C_1, C_2 – собівартість відповідно при зрошенні і на богарі (без витрат на подачу води), грн./ц; $Y^П$ – плановий (проектний) урожай, ц/га; $f\left(\frac{U+\xi}{W+\xi}\right), f\left(\frac{\xi}{W+\xi}\right)$ – зниження урожайності від одиниці при недополиві при зрошенні чи на богарі, в долях одиниці; $U, U_{кр}$ – значення відповідно поточних та критичних (лімітних) зрошувальних норм, м³/га; ξ – опади, м³/га; W – значення біологічно оптимальних зрошувальних норм, м³/га; $T_n(P)$ – пільговий тариф в залежності від рівня рентабельності, грн./м³; $T_n(P)U$ – витрати на лімітне водоспоживання, грн./га.

Кожен водоспоживач перш за все хоче одержати рекомендації, за якими найбільш ефективно вести зрошуване землеробство при даних цінах за воду, тобто яку економічно ефективну зрошувальну норму слід замовити для конкретної культури в умовах певного року та при наявних фінансових можливостях. Для цього САПР проводить розрахунки додаткового чистого прибутку від зрошення і виводить графічні залежності (рис. 1.), які дозволяють визначити оптимальні значення економічно обґрунтованих норм.

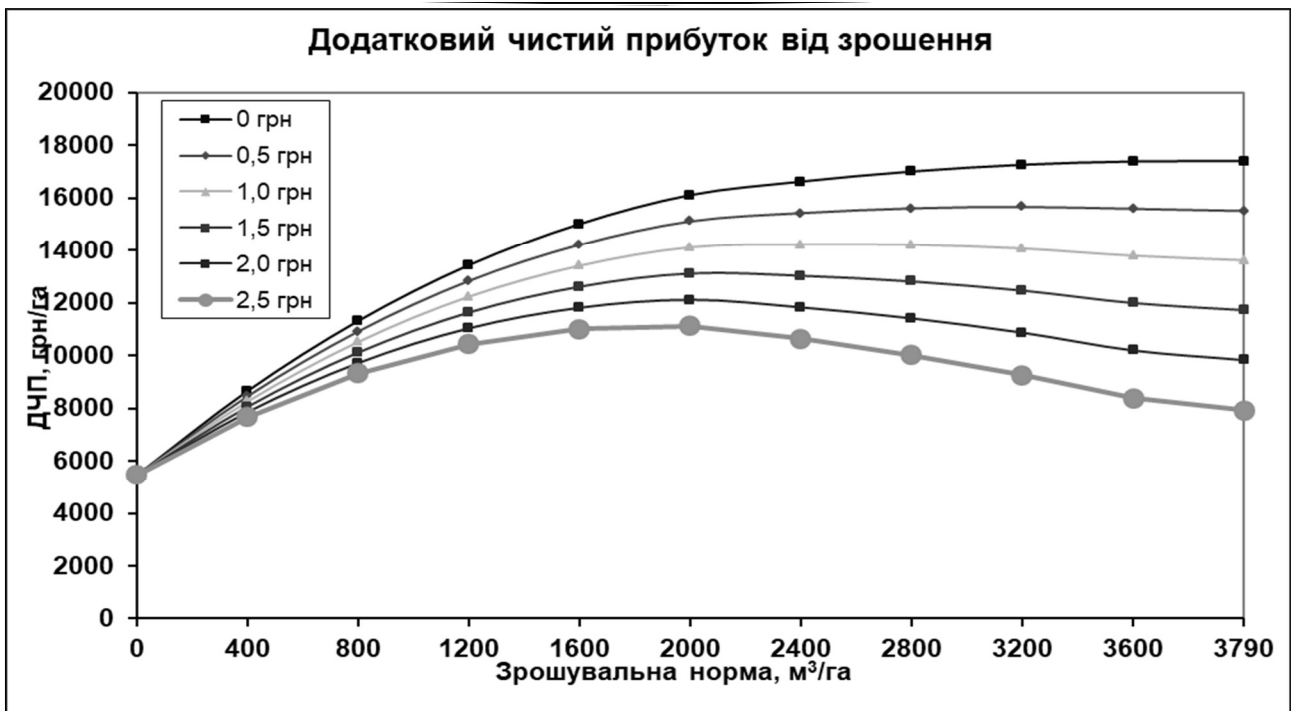


Рисунок 1 – Залежність додаткового чистого прибутку від зрошення для кукурудзи на зерно у рік 75-% забезпеченості від зрошувальної норми при різних тарифах на воду

При розробці підсистеми формування ціни на послуги по подачі води на зрошення або зволоження земель створюється понятійний апарат, база даних та знань, розрахункові формули та алгоритми. Запропонована модель САПР дозволяє оптимізувати водокористування, рекомендуючи застосування економічно обґрунтованих зрошувальних норм, відповідних технологій точного землеробства, консолідувати на взаємовигідній основі розподіл додаткового чистого прибутку від зрошення між водогосподарськими організаціями та водоспоживачами в умовах проведення земельної реформи.

Література:

1. Методические рекомендации по определению экономической эффективности использования водных ресурсов для целей орошения / Трегубчук В.М., Жминько В.И., Ивашкевич Ю.И., Жуйков Г.Е. К : Минводхоз УССР, 1981. 23 с.
2. Ковальчук П.І., Волошин М.М., Матяш Т.В. Оптимізація водокористування на основі аналізу додаткового чистого прибутку від зрошення. Водне господарство України. 2003. Вип. 2. – С.27-29.

Гарафонова О.

*доктор економічних наук, професор, професор кафедри менеджменту
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана,
Київ, Україна*

Тимощук Б.

*магістр
Харківський університет Повітряних Сил імені Івана Кожедуба,
Харків, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ ЦІННОСТЕЙ В СУЧАСНОМУ МАРКЕТИНГУ

Організація інклюзивного процесу має вирішальне значення для того, щоб різні зацікавлені сторони в організації (і в екосистемі) мали можливість брати участь у визначенні її цінностей та розробці стратегій для досягнення відповідних цілей. На етапі стратегічного планування важливо заздалегідь врахувати час та ресурси, необхідні для самого процесу та встановлення відносин. Важливо уникнути спокуси сліпо рватися до досягнення результатів.

Цінними інструментами для визначення створеної цінності є аналіз середовища та мепінг, особливо для нових організацій та тих, що працюють у сферах, де спостерігаються швидкий ріст і зміни. Щоб зрозуміти, які рішення та послуги можуть бути корисними для членів мережі та сектора в цілому, іноді важливо оцінити, який вплив на послуги, залучення, знання та практики у вашій країні/регіоні мають технології.

Серед інших форм створення цінності варто відзначити прагнення до балансу між технологічними рішеннями, з одного боку, та постійною увагою до почуття належності та духу спільноти серед членів мережі – з іншого; створення можливостей для навчання невеликих груп та одночасне забезпечення близького та неперервного зв'язку між ними. Важливо усвідомити свою роль агрегатора інформації, який знаходить нові способи краудсорсингу знань та практик серед членів мережі.

Дані - найважливіший інструмент утворення цінності: нові способи підтримки роботи донорів (членів) з метою як збільшення їх результативності, так і розвитку самого сектору в цілому можуть бути дуже корисними, особливо у ті часи, коли його прозорість та відповідальність є в центрі суспільної уваги.

Переконлива, унікальна ціннісна пропозиція вигідно відрізняє будь-яку організацію від інших. Вона допомагає пояснити, яким чином надана організацією підтримка змінить статус-кво, приносить користь або надає можливості, які не можна отримати деінде. При цьому потрібно відповісти на чотири ключові питання: хто ви (цінності, мета), кому ви допомагаєте, як ви допомагаєте і що ви пропонуєте.

Оцінка та комунікації мають синергетичний потенціал. Живлячи одне одного, вони створюють комбінований ефект – сильніший, ніж проста сума двох цих напрямків діяльності. Коли одне зорієнтовано на інше, організаціям набагато простіше пояснити свою цінність спільнотам, яким вони допомагають та всередині яких вони працюють

Під час оцінки та комунікації потрібно мати на увазі три рівні аналізу: фокус на членах мережі, фокус на мережі, фокус на секторі. Це може допомогти у проясненні вашої мети, вашого підходу та ваших методів під час проведення оцінок та підготовки інформаційних матеріалів.

Згідно з Інститутом взаємодії для соціальних змін (Interaction Institute for Social Change), при плануванні майбутньої стратегії і підходу зазвичай виникають три основні питання: де ми зараз? куди ми хочемо потрапити? і як ми туди потрапимо?

Однією з найбільш поширених проблем є прагнення якнайшвидше досягти результату, не відводячи достатньо уваги процесу та відносинам. Два ці аспекти часто розглядаються як засоби досягнення кінцевої мети, коли насправді вони однаково визначають саме кінцевий результат. Таким чином, перший крок при розпочатку вирішення стратегічних питань і плануванні - це створення планування планування. Він повинен бути чітко визначений, обговорений і структурований таким чином, щоб дійсно допомогти організації досягти запланованого кінцевого пункту. Це, напевно, забере певний час, про що стейкхолдери повинні бути проінформовані з самого початку. Але час, витрачений на планування маршруту та його виконання, дозволить досягти саме того кінцевого пункту, який потрібен.

Незалежно від того, чи знаходиться організація на етапі ідеї, стартапу чи перезапуску, процес стратегізації та планування в філантропічних мережах базується на тих самих підходах, хоча сам процес інклюзивних консультацій може приймати різні форми, включаючи принаймні один з наступних методів:

Залучення членів та зацікавлених осіб мережі до розробки та підготовки процесу стратегічного планування. Це може бути зроблено шляхом створення комітету з участю членів мережі, членів її управління, співробітників, донорів та інших зацікавлених осіб за необхідності.

Для проведення консультацій може використовуватися один або кілька з наступних методів:

Інтерв'ю: з ключовими членами мережі (наявними або потенційними), донорами, партнерами.

Анкетування: корисно для отримання від членів мережі великих обсягів даних. Цей метод використовувався, наприклад, під час проведення дослідження WINGS "Новий глобальний огляд підтримуючих організацій у філантропії", коли члени мережі відповідали на запитання щодо своєї основної діяльності, проблем та потреб.

Фокус-групи: особисті або онлайн групові сесії, які модеруються ідеально з боку зовнішніх консультантів, з метою отримання інформації про потреби та очікування членів мережі. Фокус-групи також можуть проводитися з участю інших зацікавлених осіб.

Обговорення з колегами з інших організацій та донорами: такі обговорення також можуть приймати форму опитувань або круглих столів, проте врахування думок цих ключових зацікавлених осіб має велике значення.

Сучасні технології дозволяють поширювати сервіси, запропоновані мережевими структурами, швидше і в більших обсягах. Вони також дозволяють мережам займатися краудсорсингом, використовуючи колективний розум та досвід своїх членів, служачи платформою або свого роду біржею, за допомогою якої забезпечується доступ до цінної інформації. Члени мережі таким чином мають можливість обмінюватися знаннями та практикою з колегами та однодумцями. Це особливо корисно для "сітьових мереж".

У сучасному маркетингу важливо розуміти, що створення цінностей для споживачів є ключовою стратегією успіху. Це передбачає розуміння потреб і бажань цільової аудиторії, акцент на інноваціях та персоналізації продуктів чи послуг. Також важливо взаємодіяти з клієнтами, враховуючи їхні фідбеки та думки, і впроваджувати стратегії спільної роботи, що сприяють побудові довгострокових відносин. Усе це дозволяє підвищити конкурентоспроможність бренду і забезпечити його стабільний успіх на ринку.

Література:

1. Гриценко О. А. Цифрова економіка: сучасні виклики для економістів та правознавців. Економічна теорія та право. 2018. № 2(33). С. 77–90. DOI: <https://doi.org/10.31359/2411-5584-2018-33-2-77>.
2. Шталь Т.В., Козуб В.О., Нахметов А.Н. Формування міжнародної маркетингової стратегії виходу компанії на зовнішній ринок. БІЗНЕСІНФОРМ. 2018. № 1. С. 345–351.3
3. Olha Garafonova, Hanna Zhosan, Viktoriia Marhasova, Nataliia Tkalenko, Kateryna Trukhachova Matrix method of competitive analysis of the results of economic activity of hospitality enterprises in the conditions of

Дворник О.В.

*PhD аспірант
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана,
Київ, Україна*

ЦИФРОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ БІЗНЕСУ ЯК КЛЮЧОВИЙ АСПЕКТ АДАПТАЦІЇ БІЗНЕСУ ДО СУЧАСНИХ УМОВ

Цифрова трансформація є ключовим елементом загальної стратегії перетворення бізнесу. Хоча вона не є єдиним фактором успіху, значною мірою визначає результат будь-якого проекту трансформації. Правильно підібрані технології в поєднанні з компетенціями співробітників, процесами та операціями дозволяють організаціям швидко адаптуватися до складних ситуацій, використовувати перспективні можливості, задовольняти нові та змінювані потреби клієнтів, стимулювати зростання та впроваджувати інновації — часто несподіваними способами.

Під час першої з чотирьох промислових революцій парова енергія стала технологією, що змінила світ. Під час другої це був конвеєр, а під час третьої — комп'ютер. Сьогодні ми переживаємо четверту промислову революцію, рушієм якої є цифрові технології. Інтелектуальні цифрові рішення, такі як штучний інтелект (ШІ), машинне навчання, мережі Інтернету речей (IoT), розширена аналітика та робототехніка, дозволяють переосмислити методи роботи та ведення бізнесу, а також способи взаємодії компаній зі своїми клієнтами та світом.

Цифрова трансформація передбачає інтеграцію цифрових технологій і рішень у всі сфери бізнесу. Це не лише технологічна зміна, а й культурна, яка вимагає від організацій фундаментальних змін у їхніх методах роботи та у підходах до забезпечення клієнтського досвіду і переваг. Цифрові рішення допомагають розширити штат персоналу та можуть призвести до трансформації бізнес-процесів і моделей.

Сьогодні компанії стикаються з періодом швидкого зростання конкуренції та необхідністю задовольняти потреби клієнтів. Основною метою проектів цифрової трансформації є підвищення ефективності та конкурентоспроможності бізнесу. Нові технології відіграють центральну роль у стимулюванні змін, але не менш важливими є бізнес-процеси, моделі, корпоративна культура та готовність до трансформацій.

Будь-який план трансформації повинен охоплювати три ключові області.

Трансформація бізнес-процесів включає зміну і адаптацію основних процесів і операцій для досягнення нових бізнес-цілей, задоволення потреб клієнтів та конкуренції, часто через автоматизацію. Хоча терміни часто використовуються як взаємозамінні, цифрова трансформація є частиною загальної трансформації бізнесу, створюючи технологічну структуру, яка підтримує ці зміни. Докази трансформації бізнес-процесів можна побачити від початку до кінця операцій завдяки оптимізації управління потоками. Наприклад, впровадження цифрової хмарної системи управління ланцюгами постачання дозволяє компаніям скоротити простой, оптимізувати виробництво та підвищити рентабельність.

Трансформація бізнес-моделей фокусується на створенні основних модулів цінності для конкретної галузі. Компанії використовують цифрову трансформацію для зміни традиційних бізнес-моделей. Наприклад, в автомобільній промисловості цифрові технології

забезпечують централізацію та автоматизацію бізнес-моделей на основі підписок і процесів фактурування. У поєднанні зі швидко змінюваними потребами клієнтів і загальним культурним зсувом традиційні покупки автомобілів трансформуються через моделі на основі підписок.

Трансформація корпоративної культури є важливою умовою успішної цифрової трансформації, яка повинна відповідати цінностям компанії. Втрата віри в корпоративну культуру негативно впливає на продуктивність, ініціативність і благополуччя співробітників. Повільне впровадження сучасних технологій і песимістичний настрої можуть призвести до втрати конкурентоспроможності, доходів і знецінення бренду.

Ефективна трансформація корпоративної культури неможлива без співпраці та відкритого обговорення, ініційованого керівництвом. Важливо пояснювати співробітникам, як цифрова трансформація вплине на їхні ролі і робочі процеси та чому керівництво вважає, що довгострокові переваги виправдають всі ризики та вкладення.

Література:

1. Савицька О. М., Салабай В. О. Діджиталізація управління бізнесом підприємства в контексті розвитку Індустрії 4.0 в Україні. *Бізнес, інновації, менеджмент: проблеми та перспективи: зб. тез доп. I Міжнародної наук.-практ. конф., 23 квіт. 2020 р.* Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, Вид-во «Політехніка», 2020. С. 62-63. URL: <http://confmanagement.kpi.ua/proc/issue/viewIssue/%D0%91%D0%86%D0%9C/6416>.
2. Гусева О. Ю. Легомінова С. В. Діджиталізація – як інструмент удосконалення бізнес-процесів, їх оптимізація. *Економіка. Менеджмент. Бізнес.* 2018. № 1. С. 33–39. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecmebi_2018_1_7.
3. O Harafonova, H Zhosan, V Khudolei, N Tiukhtenko, I Tymkiv, N Riabets, Strategic Model And Potential Sources Of Financing For The Post-War Revitalization Of Agricultural Enterprises In The De-Occupied Territories. *Financial and credit activity problems of theory and practice 2 (49), 207-218* DOI: 10.55643/fcaptp.2.49.2023.3983
4. Лезіна А. В., Борей А. А. (2020). Діджиталізація бізнес-процесів сучасного підприємства. *Збірник тез доповідей. Київ: ДВНЗ “Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана”.* С. 95–96.
5. Устенко М., Руських А. (2019). Діджиталізація: основа конкурентоспроможності підприємства в реаліях цифрової економіки. *Вісник економіки транспорту і промисловості.* Вип. No 68. С. 181–192.

Дима О.О.

*д.е.н., доцент
Київський національний економічний університет ім. В.Г.,
Київ, Україна*

Нікушин Є.А.

*спеціаліст
Директор з логістики ТМ FADO,
Київ, Україна*

ПІДХОДИ ДО ОРГАНІЗАЦІЇ ВІДБОРУ ТОВАРІВ НА СКЛАДІ

Зростання споживчого попиту, розвиток поштових операторів та інструментів електронної торгівлі стимулюють появу різноманітних підходів до комплектування замовлень. Правильно підібраний підхід до комплектування замовлень дозволяє підвищити якість логістичного сервісу та операційну ефективність бізнесу. Оскільки склади, які швидко і точно виконують операції з комплектації замовлень, зазвичай є найбільш успішними, компаніям слід ретельно підходити до вибору системи комплектації замовлень [3].

Вибір підходу до комплектування замовлення вимагає прийняття рішення за кількома аспектами:

- послідовність виконання замовлень в розрізі їх окремих рядків [1, 2, 3];
- використання технічних засобів, що сприяють точності відбору;
- рух до комплектувальника чи комплектувальника до оператора.

За першим аспектом виділяються наступні підходи:

Одиничне комплектування замовлень (Single order picking, Discrete Order Picking).

Також називають збиранням одного замовлення, індивідуальним збиранням замовлень або поштучним збиранням. При цьому методі комплектувальник проходить через одне замовлення за раз, беручи товар по одному, перш ніж перейти до наступного замовлення [2]. Ця система комплектування добре підходить для невеликих складів, які обробляють прості замовлення, що складаються лише з кількох позицій. Або ж для складів, на яких відбір проводяться монопалетами.

Пакетне комплектування або груповий відбір (Batch picking). Пакетне комплектування оптимізує роботу з комплектування, отримуючи товари великими партіями для виконання кількох замовлень одночасно. Працівники використовують консолідований список для відбору товарів для кількох замовлень за один прохід. При цьому додається операція сортування, відповідно до кожного замовлення. Операція відбору і сортування може виконуватися як одним, так і різними робітниками. При виконанні відбору і сортування різними робітниками виникає потреба в буферній зоні накопичення відібраного товару. В залежності від складності пакування, один сортувальник може обслуговувати 3-5 комплектувальників. Розділення комплектації та сортування надає додаткову перевагу подвійного контролю виконання операції. В будь-якому випадку пакетна комплектація дозволяє зменшити час на переміщення товару та в цілому прискорює виконання замовлень. Такий підхід оптимальний для складів, які отримують багато замовлень, що містять однакові товари в невеликих обсягах. Сортування може виконуватися за методикою pick-by-line.

Розвитком пакетного підходу є *Кластерне комплектування (Cluster picking)*. Цей метод комплектування на складі використовується для одночасного виконання кількох замовлень. Працівники переміщуються по складу, відбираючи товари по консолідованому списку і розміщують їх в окремі контейнери (транспортні коробки). Кожен контейнер пов'язаний з окремим замовленням. Це виключає повторні поїздки в одне й те саме місце відбору і усуває необхідність сортування, оскільки воно виконується працівниками на кожному місці відбору. Однак це вимагає використання складних WMS-рішень для правильного планування та призначення кластерів.

При *зональному комплектуванні (Zone picking)* склад ділиться на зони, за кожною з яких закріплюються окремі працівники. Працівники виконують замовлення, відбираючи товари, що зберігаються в їхній зоні. Після того, як всі товари в цій зоні зібрані, контейнер із замовленням передається в інші зони. Таким чином замовлення проходить через зони до повного виконання замовлення. Така система комплектації значно скорочує витрати часу працівників на переміщення по складу, оскільки працівники залишаються в межах закріплених за ними зон під час комплектації товарів. Часто переміщення між зонами проводиться механізованим методом (транспортери, рольганги). Додавання модулів керування до механізованих ліній дає можливість пропускати зони, в яких не має товарів по замовленню. Важливим моментом при використанні зонального комплектування є балансування навантаження по кількості відборів між зонами.

Хвильовий пікінг (Wave picking) – це різновид пакетного, який особливо корисний для складів з великим товарним асортиментом, великою кількістю замовлень та різноманітним наповненням замовлення по асортименту та кількості. Замовлення групуються в набори або хвилі відповідно до таких факторів, як місцезнаходження клієнта, тип замовлення, зони

комплектування, дата доставки тощо. Працівники збирають товари з місць зберігання та передають їх на сортування та консолідацію в індивідуальні замовлення [1].

На одному складі в залежності від навантаження, специфіки вимог по відборі можуть одночасно/почергово використовуватись різні методи відбору. Розумна комбінація методів створює оригінальні методи з оптимальними результатами.

Звісно, що більш складні підходи до організації відбору замовлень не можуть бути реалізовані без програмного забезпечення системи управління, технологічних рішень. Основна задача таких систем зводиться до більш точної ідентифікації товару з замовлення, “звільнення рук” комплектувальника від технічних засобів фіксації відбору (ручка, планшет чи сканер штрихкодів) та забезпечення обліку в режимі реального часу. Серед ключових технологічних рішень виділять: pick-by-voice, pick-by-vision, pick-by-light та їх комбінації.

Базовим кроком автоматизації складських операцій, в тому числі і відбору замовлень, приймається використання терміналу збору даних (ТЗД). Це мобільних пристрій із сканером штрих-коду або сканером зчитування RFID мітки. Для ефективної роботи ТЗД товари на складі повинні мати унікальні ідентифікатори (штрих-коди, або ж RFID мітки). Працівники складу мають можливість на екрані ТЗД отримувати інформацію замовлення в цілому, по кожному рядку відбору (адреса, товар, кількість, одиниця виміру товару, опціонально фото виробу, опис, характеристики). Використання сканеру дозволяє машинним методом ідентифікувати товар (в деяких методиках відбору адресу зберігання, контейнер відбору), що підвищує якість виконання операцій на складі. Виконання кожної операції фіксується автоматично. Працівник складу має можливість оперативного вносити коригування по факту виконання операції в межах дозволених алгоритмами повноважень, без залучення додаткових працівників (операторів, керівників). Синхронізація ТЗД в режимі реального часу дозволяє підтримувати товарний облік на складі в оперативному стані.

Система комплектування pick-by-light вимагає встановлення світлових індикаторів на кожен адресу. Це може бути панель із сигнальною лампою та кнопкою підтвердження. В більш розширеному модулі на панель додається табло, для відображення кількості до відбору, та функціональні кнопки. При цьому має виконуватися вимога: один товар в одній адресі. Сукупність адрес (сигнальних панелей) дає секцію. При надходженні замовлення в секцію, через ідентифікацію замовлення через штрих-код самого замовлення або ж штрих-код транспортної коробки, керуюча система визначає адреси з товарами які присутні в замовленні. Світлові ідентифікатори вмикаються, на цифровому табло відображається кількість. Працівник вибирає вказану кількість товару і фіксує виконання операції кнопкою підтвердження. За потреби має можливість корегувати фактичну кількість відібраного товару функціональними кнопками. Поінтер підсвічує світловим потоком потрібну комірку/адресу в зоні зберігання (на полиці, на стелажі або ж на підлозі).

Pick-by-voice передбачає, що замість сканеру штрих-коду при відборі працівники отримують голосові інструкції про те, з яких адрес, які товари відбирати в режимі реального часу. Ці інструкції надсилаються через гарнітури (які носять комплектувальники), підключені до системи управління замовленнями, щоб пришвидшити процес комплектації та підвищити точність. Після їх виконання комплектувальник усно підтверджує, що завдання виконано.

У системі pick-by-vision передбачається, що комплектувальник отримує усю всю важливу інформація безпосередньо через інформаційні окуляри.

Відбір можна класифікувати і за критерієм місце відбору:

- Коли працівник складу рухається до місця зберігання – «людина до товару». При такому підході працівникам доводиться штовхати візки від стелажа до стелажа та від проходу до проходу.
- Коли товар переміщується роботизованими системами до працівника складу – «товар до людини». Переміщення працівників по складу забирає значну частину робочого часу, то майбутній тренд у використанні роботизованих систем для комплектування

замовлень. Роботизовані системи доставляють товар на сортувальні станції, де працівники дістають товари з тари зберігання і поміщають їх у транспортний короб.

Підсумовуючи усе сказане вище, щоб знайти систему комплектації, яка добре підходить для вашого бізнесу, ви повинні взяти до уваги кілька факторів, включаючи ширину асортименту на вашому підприємстві, загальну кількість отриманих замовлень, обсяг товарів у кожному замовленні, об'єм та обсяги замовлення, вимоги до пропускнуої здатності складу в одиницю часу, технологічну та операційну зрілість, людські/фінансові ресурси та багато іншого. Детальний аналіз товарних потоків, врахування вимог бізнесу покладаються в основу для прийняття рішення про доцільність тієї чи іншої системи комплектації. Результатом має стати система, що забезпечує цільову пропускну здатність складу, з прийнятною якістю виконаних робіт та в обумовлені строки виконання.

Література:

1. Бевзюк О. Путівник по стратегіях відбору замовлень на складі. *Ambatex*. 2020. URL: <https://ambatex.com.ua/blog/putivnyk-po-stratehiyakh-vidboru-zamovlen-na-skladi.html>
3. What is Order Picking? And What Are The Best Methods?. *Software Connect*. 2023. URL: <https://softwareconnect.com/warehouse-management/order-picking-methods/>
4. 10 types of warehouse order picking systems. 10 types of warehouse order picking systems. *briver systems*. 2023. URL: <https://briver.com/types-of-warehouse-order-picking-systems>

Іванова Н.С.

д.е.н., доцент

Павленко К.Є.

здобувач ВО ОП «Менеджмент»

*Херсонський державний аграрно-економічний університет,
Херсон, Україна*

ДЕЯКІ АСПЕКТИ АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

Економічна безпека суб'єктів господарювання виступає необхідною складовою національної безпеки, є її фундаментом і матеріальною основою, особливо в умовах активної військової агресії росії проти України. Глобальна цифровізація більшості процесів бізнес-середовища створила такі нові умови як Big Data, кіберзагрози, блокчейн тощо, а тому проблема розробки та впровадження сучасного аналітичного забезпечення управління економічної безпеки особливо актуальна і потребує дослідження з позиції як теоретичного так і практичного аспектів.

Загалом проблема економічної безпеки підприємства, системи її управління, методів оцінки рівня (стану) економічної безпеки не є новою, але умови цифровізації внесли певні корективи як з точки зору прояви нових загроз, небезпек, ризиків, так і з точки зору нових можливостей та підходів.

Проблеми формування ефективної системи управління та пошук методів оцінки економічної безпеки підприємства досліджувалися такими науковцями як Ареф'єва О., Андрієнко В., Варналій З., Данілова Е., Домашенко М.Д., Іванова Н., Іванько А., Ковальчук А., Коптева Г., Краснокутська Н., Ксенофонов М. Саме напрацювання цих авторів стали основою представленого дослідження.

Аналітичне забезпечення управління економічною безпекою підприємства є

комплексною системою, яка складається із наступних базових компонентів: методичне забезпечення; інформаційне забезпечення; технічне забезпечення; кадрове забезпечення, рис. 1.

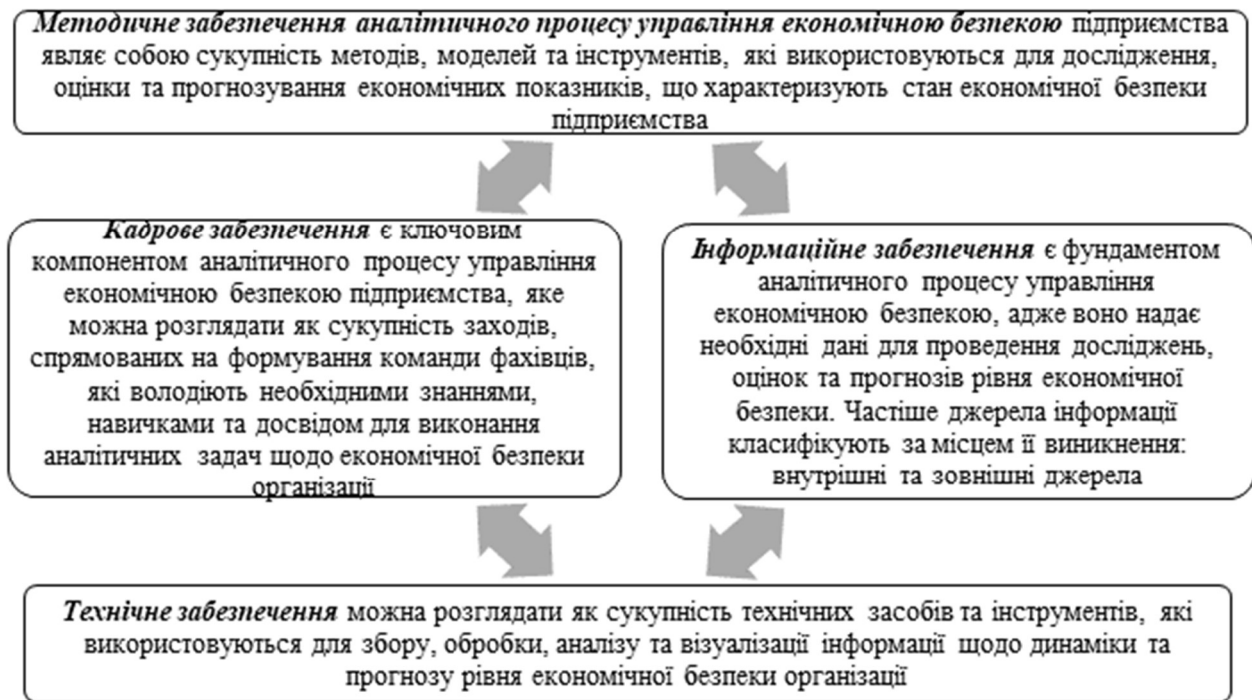


Рисунок 1 – Компоненти аналітичного забезпечення управління економічною безпекою підприємства (побудовано авторами)

Практична апробація проблеми проведена за даними одного із діючих підприємств, яке є провідною компанією у галузі хлібопекарського виробництва в м. Кропивницький. Підприємство спеціалізується на виробництві та реалізації високоякісних хлібобулочних виробів, що задовольняють найвищі стандарти якості [1]. Оцінка стану економічної безпеки досліджуваного підприємства проведена за моделями оцінки ймовірності банкрутства, але недоліком представлених моделей в аспекті використання їх в якості методичного забезпечення управління економічною безпекою є їх обмеженість у трактуванні результатів, відсутність конкретного кількісного вимірювальника рівня економічної безпеки, наявність якого дозволила б дослідити динаміку, визначити причино-наслідкові зв'язки та конкретизувати стан економічної безпеки.

Впровадження в аналітичні процеси управління економічної безпеки досліджуваного підприємства удосконалену систему управління його економічною безпекою, яка базується на розрахунку комплексного показника [2] з подальшим визначенням стратегії забезпечення стану економічної безпеки [3], дозволяє більш ґрунтовно визначити і дослідити всі аспекти економічної безпеки та визначити стратегічні і тактичні заходи її забезпечення. Результати аналізу комплексного показника економічної безпеки за запропонованою методикою дозволяють стверджувати про покращення стану економічної безпеки досліджуваного підприємства за результатами 2023 року, протягом якого комплексний показник економічної безпеки збільшився до рівня 0,65 пунктів, що більше попереднього значення (2022 р.) на 0,058 пунктів (або на 9,7%). Протягом всього періоду дослідження значення комплексного показника економічної безпеки діючого підприємства відповідає зоні достатньо безпечного підприємства, яка передбачає розробку і впровадження стратегії обмеженого зростання, а саме: коригування цінової політики з урахуванням динаміки середньогалузевих цін на

продукцію; освоєння нових ринків збуту; оптимізація оподаткування.

Автоматизацію представленої методики рекомендовано забезпечити через удосконалення інформаційного та технічного забезпечення аналітичного процесу системи управління економічної безпеки досліджуваного підприємства, а саме: інтеграція в існуючу ERP аналітичних інструментів, таких як Power BI або Tableau (підтримують різноманітні джерела даних, включаючи хмарні та локальні бази даних, MS Excel та послуги сторонніх постачальників) із розробкою інтерактивного дашборду (dashboard), що дозволить підвищити оперативність, прозорість та своєчасність управлінських рішень щодо забезпечення економічної безпеки. Успішна реалізація представленої системи аналітичного забезпечення управління економічною безпекою вимагає відповідного кадрового забезпечення. Рекомендовано розширення завдань фахівця з економічних питань досліджуваного підприємства (внутрішні кадрові резерви) із підвищенням кваліфікації за відповідним напрямком.

Отже, зазначені базові компоненти створюють єдину систему, доповнюють один одного і лише в системі забезпечують ефективність управління економічною безпекою.

Література:

1. Robota.ua URL: <https://robota.ua/zapros/menedzher-kategoryy/kropyvnytskyi> (дата звернення: 17.04.2024)
2. Економічна безпека: навч. посібник. / укл. Н.С. Іванова / Кривий Ріг: ДонНУЕТ, 2020. 139 с. DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.10022448>
3. Краснокутська Н., Коптева Г. Стратегії забезпечення економічної безпеки бізнес-процесів підприємства. *Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки)*, 2021. №3, 3–6. <https://doi.org/10.20998/2519-4461.2021.3.3>

Казмірчук Ф.В.

студент ОПП Маркетинг

Василик О.Б.

к.е.н., доцент

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу,
Івано-Франківськ, Україна*

ВИКОРИСТАННЯ ПСИХОЛОПЧНИХ ПРИЙОМІВ У РЕКЛАМІ ДЛЯ ВПЛИВУ НА РІШЕННЯ СПОЖИВАЧІВ

Психологічні прийоми у рекламі стали особливо актуальними в наш час через високий рівень конкуренції на ринку та швидке зростання інформаційного потоку, з яким стикаються споживачі. У цьому контексті рекламодавці вдаються до використання психологічних стратегій для привертання уваги та формування позитивного ставлення до їхніх продуктів чи послуг.

Один із ключових факторів актуальності психологічних трюків у рекламі полягає в їхній здатності створювати емоційний зв'язок із споживачами. Застосування психологічних методів дозволяє викликати певні емоції, спонукаючи споживачів взаємодіяти з рекламним контентом та асоціювати його із позитивними враженнями. Тому в умовах перенасиченості інформацією і конкуренції психологічні прийоми (таблиця 1) є ефективним інструментом для створення запам'ятовуваного і впливового рекламного повідомлення, яке здатне вирізнитися від інших та залишати позитивне враження у споживачів [1].

Ці прийоми створюють емоційний фон, в якому споживачі відчувають важливість та цінність продукту, необхідність в його негайному отриманні, а також переконуються у вигідності та унікальності пропозиції. Застосування цих трюків підсилює позитивний вплив на психологічні аспекти прийняття рішень і збільшує ймовірність успішної конвертації відвідувачів в клієнтів.

Таблиця 1 – Психологічні прийоми в рекламі

Аспект	Вплив на рішення покупців
1. Соціальний доказ	Використання рекомендацій від інших споживачів, відомих осіб, тестів, щоб створити враження популярності та підтримки, спонукаючи покупців довіряти продукту.
2. Управління дефіцитом	Обмеженість часових та кількісних пропозицій, створення враження рідкості або ексклюзивності, що збуджує бажання купити чи використати товар.
3. Емоційний вплив	Викликання позитивних чи негативних емоцій для створення емоційного зв'язку з продуктом і збудження бажання придбати його.
4. Груповий тиск	Використання ідеї популярності або власноруч створеної групи для формування стандартів та норм, що спонукає покупців відповідати цим стандартам.
5. Інтерактивна участь	Залучення споживача до взаємодії чи участі, створення враження власної участі в та власної залученості до створення продукту.
6. Сприйняття економії	Виділення вигідності покупки, зазначення знижок, розпродажів, акцій, створення враження, що покупка є вигідною імпульсивно.

Джерело: розробка автора на основі [1, 2]

Психологічні прийоми у рекламі є невід'ємною частиною стратегій маркетингу в наш час. Адже вони спрямовані на виникнення відчуття ексклюзивності та вигоди від покупки, а також формування переконання важливості продукту чи послуги для самого споживача. Враховуючи інтенсивність конкуренції та перенасиченість ринку, рекламодавці вдаються до використання цих трюків для того, щоб зробити своє повідомлення унікальним та переконати споживачів приділити увагу їхній пропозиції. В результаті, психологічні прийоми стають ефективним інструментом для створення успішних рекламних кампаній та взаємодії з цільовою аудиторією.

Література:

1. Психологічні прийоми реклами – що потрібно знати покупцеві. URL: https://tutkatamka.com.ua/nathnennya/psihologiya/psixologichni-prijomi-reklami-shho-potribno-znati-pokupcevi/#google_vignette (дата звернення 28.12.2023).
2. Як рекламодавці ловлять вас на гачок: 5 перевірених хитрощів. URL: <https://www.imena.ua/blog/5-psychology-tricks-advertisers/> (дата звернення 28.12.2023).

Климовський Р.Я.

здобувач PhD

Сільченко В.В.

здобувач PhD

Херсонський державний аграрно-економічний університет,
Кропивницький, Україна

СУТНІСТЬ КОРПОРАТИВНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ЦИФРОВІ ТРАНСФОРМАЦІЇ У КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ЙОГО ПЕРЕВАГ

Корпоративне підприємництво як вітчизняні так і зарубіжні дослідники визнають феноменом та пов'язують його розвиток з формуванням інтелектуального капіталу та інноваційної культури. Формування засад корпоративного підприємництва на рівні суб'єкта господарювання пов'язується з розширенням можливостей бізнесу та реалізується в межах корпоративної стратегії.

Відповідно до тенденції, що склалась на ринку праці очікується недостатність трудових ресурсів що обумовлено небажанням молоді виконувати функції виконавців та їх прагнення до діяльності, що має творчий характер. Саме корпоративне підприємництво має на меті надати можливість найманим працівникам реалізувати підприємницьку ініціативу, креативність [1, 2, 3].

Сучасні науковці досліджують вплив корпоративного підприємництва на становлення інноваційної культури бізнесу та суспільства. При цьому акцентується увага на трактуванні розгляду процесу навчання особистості навичкам, компетенціям і гнучким методологіям, а також вплив корпоративної культури, способів роботи та організаційних здібностей на підприємствах [3]. Більшість підприємств, що практикують систему або елементи корпоративного підприємництва починають з навчання персоналу. При цьому є необхідним створення умов та забезпечення мотивацію працівників щодо навчання протягом життя, що відповідає Цілям сталого розвитку. В умовах цифрової трансформації суспільства, бізнесу та освітнього середовища є необхідним першою чергою спрямовувати зусилля на формування достатнього рівня цифрових компетентностей працівників підприємства, що буде сприяти як підвищенню ефективності процесу навчання в межах програми корпоративного підприємництва, так спрямовується на зростання людського капіталу. При розробці та впровадженні програми корпоративного підприємництва в частині навчання персоналу є доцільним передусім оцінити рівень цифрових компетентностей. При цьому є можливим скористатися інструментом "The Digital Competence Wheel" (Колесо цифрової компетентності) та у разі виявлення недостатнього рівня сформованих компетентностей орієнтувати процес навчання персоналу на їх розвиток.

Література:

1. Савченко В.М., Кононенко Л.В., Карнаушенко А.С. (2023). Організаційне забезпечення розвитку трудового потенціалу підприємницьких структур як складова стратегічного управління. *Modern engineering and innovative technologies. International periodic scientific journal. Published by: Sergeieva&Co Karlsruhe, Germany Issue 25. Part 4, p.117-122* <https://doi.org/10.30890/2567-5273.2023-25-04-127>
2. Soltanifar, M., Hughes, M., O'Connor, G., Covin, J. G., & Roijackers, N. (2023). Unlocking the potential of non-managerial employees in corporate entrepreneurship: a systematic review and research agenda. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 29(11), 206-240. <https://doi.org/10.1108/IJEBR-04-2022-0333>

- González-Tejero, C. B., & Molina, C. M. (2022). Training, corporate culture and organizational work models for the development of corporate entrepreneurship in SMEs. *Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy*, 16(1), 168-188. <https://doi.org/10.1108/JEC-12-2021-0178>

Кузів Р.В.

здобувач ступеня магістра за спеціальністю 073 – менеджмент

Гарафонов О.І.

д.е.н., професор, професор кафедри менеджменту
Український Католицький Університет,
Львів, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ГЕНЕРАТИВНОГО ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ ДЛЯ ОПТИМІЗАЦІЇ ПРОЦЕСІВ НАВЧАННЯ ТА РОЗВИТКУ ПРАЦІВНИКІВ В ІТ-КОМПАНІЇ

В сучасному динамічному бізнес-середовищі, де технологічні інновації постійно змінюють ландшафт робочих місць, роль навчання та розвитку (L&D) стає все більш важливою для компаній, що прагнуть залишатися конкурентоспроможними. Особливо це стосується ІТ-індустрії, де швидке оновлення знань та навичок є ключовим фактором успіху. Однак, традиційні підходи до L&D часто виявляються неефективними, оскільки вони не забезпечують належної персоналізації та масштабованості навчальних програм.

Метою даного дослідження було проаналізувати потенціал застосування генеративного штучного інтелекту (ШІ) для оптимізації процесів навчання та розвитку працівників в ІТ-компанії. Гіпотеза полягала в тому, що інтеграція ШІ може значно підвищити ефективність L&D процесів, забезпечуючи персоналізацію, масштабованість та економічну вигоду.

Методологія дослідження включала кількісні та якісні підходи, такі як анкетування, інтерв'ю з ключовими співробітниками, аналіз даних про ефективність існуючих L&D програм та використання аналітичних інструментів для оцінки потенціалу ШІ у цій сфері. Були проведені пілотні проекти для оцінки якості результатів, генерованих ШІ, та їх здатності забезпечувати економію часу порівняно з традиційними методами. Результати дослідження продемонструвало значний потенціал генеративного ШІ для оптимізації процесів L&D в ІТ-компанії. Зокрема, генеративний ШІ виявився ефективним у наступних аспектах:

- Створення персоналізованих навчальних шляхів, практичних завдань та використання "техніки Фейнмана" для перевірки знань, що в сукупності дозволило на 40% скоротити час, витрачений на наставництво, та підвищити його ефективність.
- Генерування персоналізованих рекомендацій на основі результатів тестування співробітників скоротило час на підготовку таких рекомендацій з 40-60 годин до приблизно 20 годин.
- Створення та оновлення Професійних Планів Розвитку працівників (ППР) дозволило значно спростити та прискорити цей процес, скоротивши час на заповнення плану для нових співробітників з 4 годин до приблизно 1 години.
- Загальна економія часу та ресурсів від впровадження ШІ в L&D процеси оцінюється в понад 200 тисяч євро на рік для компанії з 500 співробітниками.

Дане дослідження продемонструвало, що застосування генеративного штучного інтелекту є ефективним рішенням для оптимізації процесів навчання та розвитку працівників в ІТ-компанії. Інтеграція ШІ дозволяє забезпечити персоналізацію навчальних програм, підвищити їх масштабованість та значно скоротити витрати ресурсів на L&D процеси. Таким

чином, впровадження ІІІ в L&D відкриває нові можливості для підвищення конкурентоспроможності ІТ-компаній шляхом розвитку висококваліфікованих та мотивованих кадрів.

Лобода О.М.

*к.т.н., доцент
Херсонський державний аграрно-економічний університет,
Херсон, Україна*

АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ ЄВРОПИ

Аналізуючи тенденції цифровізації економіки в країнах Європи, важливо враховувати формування нового інноваційного укладу, яке супроводжується інтеграційними процесами, глобалізацією та кардинальними інноваціями. Ці явища викликані швидким розвитком науково-технічного прогресу і впливають на економіку та суспільне життя, вимагаючи концептуального осмислення, оцінки та визначення їх розвитку та перспектив [1]. Варто зазначити, що світова економіка, скоріше, представляє собою сукупність економік країн, які прогресивно глобалізуються, а не має єдиного глобального виробничого процесу. Тому важливо аналізувати статистику і динаміку інтеграційних процесів, відображаючи тенденції їхнього розвитку.

Цифровізація економіки відображається в її трансформації під впливом нових напрямків науково-технічного прогресу. Якщо визначити економіку як господарську діяльність суспільства та відносини в системі виробництва, розподілу, обміну та споживання, то відзначимо, що цифровізація впливає на всі аспекти економіки, змінюючи її сутність та сприяючи розвитку нових цифрових моделей бізнесу та економічних взаємодій [2].

У контексті Європейського Союзу, цифрові трансформації відіграють ключову роль у підвищенні конкурентоспроможності, стимулюючи інновації та розвиток цифрових технологій. Правильне реагування на ці тенденції може стати стратегічною перевагою для країн Європейського Союзу у глобальному економічному просторі [3].

Цифрова економіка, в узагальненому розумінні, представляє собою економіку, що базується на використанні цифрових технологій для створення, обробки, обміну та передачі інформації [4]. Цей термін може трактуватися як складова частина економічної системи в цілому або як окремий сегмент економіки, заснований на цифрових технологіях. Цифрова економіка включає в себе широкий спектр процесів та явищ, які відбуваються у сучасному суспільстві, включаючи масове впровадження цифрових технологій у виробничі процеси, цифрову трансформацію різних галузей господарства, цифрові інновації та зміни у способах ведення бізнесу та спілкування [5].

Експерти та аналітики досліджують еволюцію формування економічних укладів у світовій економіці в довгостроковій перспективі та визначають перспективні технології. Однак, важливо враховувати, що трактування поняття «цифрова економіка» може варіюватися залежно від контексту і дослідницьких цілей [6]. Ця концепція передбачає радикальні зміни як у виробничих процесах, так і у сфері послуг, пов'язаних з випуском продукції [7].

Справді, вимірювання процесів цифровізації стає складною задачею через ряд причин: відсутність чіткої межі між традиційною та цифровою частиною економіки може ускладнювати оцінку впливу цифровізації на економічний розвиток; різноманітність визначень цифрової економічної діяльності і відсутність загальноприйнятих в цій сфері показників та методів ускладнюють порівняльний аналіз; вплив закону Мура, який передбачає

зростання продуктивності цифрових технологій з часом, може зробити стійкі оцінки процесів цифровізації складними.

Програма «Цифрова Європа» є важливим кроком для сприяння цифрової трансформації європейського суспільства та економіки. Ця програма покликана підтримати процеси цифровізації, що стають все більш важливими для забезпечення конкурентоспроможності та сталого розвитку країн Європейського союзу. Програма «Цифрова Європа» доповнює існуючі ініціативи з розвитку комунікацій в Європі та програму «Горизонт Європа» з наукових досліджень. Вона передбачає значні інвестиції в цифрові технології та інфраструктуру, сприяючи розвитку інтернет-послуг, цифрової освіти, цифрових навичок, кібербезпеки та інновацій.

Важливо, що мери та підприємці Євросоюзу беруть до уваги об'єктивні вимоги сучасного інноваційного розвитку, особливості науково-технічного прогресу та системний підхід до цифрової трансформації. Регулярна всебічна оцінка і масштабна фінансова підтримка сприяють ефективному розвитку цифрової економіки та суспільства в Євросоюзі. Крім того, активне використання результатів прогностичних досліджень та широкі суспільні дискусії дозволяють мерам та підприємцям Євросоюзу приймати інформовані рішення щодо цифрової трансформації, сприяючи сталому розвитку та конкурентоспроможності регіону.

Література:

1. Abeliński A., Hilbert M. Digital technology and international trade: Is it the quantity of subscriptions or the quality of data speed that matters? *Telecommunications Policy*, 2020. 41(1): 35–48.
2. Goyal A. Information, direct access to farmers and rural market performance in Central India. *American Economic Journal: Applied Economics*, 2020. 2(3): 22-45.
3. European Commission. E-skills for Europe: Towards 2020 and beyond. *European E-Skills Forum Synthesis Report*, Brussels. 20208.
4. Graham M., Hjorth I., Lehdonvirta V. Digital labour and development: Impacts of global digital labour platforms and the gig economy on worker livelihoods. *Transfer: European Review of Labour and Research*, 2019. 23(2): 135–162.
5. Burrell J., Oreglia E. The myth of market price information: Mobile phones and the application of economic knowledge in ICTD. *Economy and Society*, 2019. 44(2): 271–292.
6. Лобода О.М., Худік Н.В. Використання експертних оцінок для визначення пріоритетних напрямів впровадження цифрових технологій в агробізнесі. *Агросвіт*. №4. 2021. С.38-44.
7. Лобода О.М. Переваги застосування інтегрованої системи інформаційного забезпечення підприємницької діяльності. *Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка: Науковий журнал*. Вип. 16. 2023. С.133-139.

Олексієвець Т.І.

к.і.н., доцент
Рівненський державний гуманітарний університет,
Рівне, Україна

НАЦІОНАЛЬНА КОНКУРЕНТНА ПЕРЕВАГА

Національна конкурентна перевага – це перевага, яку країна має над іншими країнами в певних галузях чи видах економічної діяльності, що дозволяє їй бути більш ефективною і продуктивною на світових ринках.

Один з найвідоміших дослідників у цій області – Майкл Портер, який розробив концепцію національної конкурентної переваги. Також варто відмітити й ряд інших, зокрема Джефрі Лайкер, який зробив вагомий внесок у розуміння конкурентоспроможності, Клейтон Крістенсен зі своєю теорією "підривних інновацій" (disruptive innovation), яка пояснює, як нові

технології та бізнес-моделі можуть змінювати ринки та створювати нові можливості для конкурентної переваги.

Національне процвітання неможливо успадкувати, про що свідчать численні приклади з історії – воно має створюватися. Національне процвітання не виникає саме по собі з природних ресурсів країни, наявної робочої сили, діючих відсоткових ставок чи купівельної спроможності національної валюти, як стверджує класична економічна теорія. Адже за нею, країна буде експортувати ті товари, при виробництві яких максимально використовуються ті фактори, якими вона володіє у надлишку. Ця доктрина не є діючою за сучасних умов за наступних причин.

У складних галузях, що становлять основу будь-якої розвинутої економіки, країна не успадковує, а швидше створює найбільш вагомі фактори виробництва, такі як кваліфікована робоча сила чи науково-технічна база виробництва. Більше того, набір факторів, яким володіє держава у певний момент, виявляється менш важливим, ніж швидкість та ефективність їх створення та оновлення, а також застосування у конкретних галузях [1, с.227-228].

Такі базові фактори країни, як трудові та природно-сировинні ресурси, не забезпечують переваги у наукомістких галузях виробництва, адже компанії легко можуть здобути перевагу тут завдяки глобальній стратегії чи замістивши їх за допомогою технологій. Тобто очевидно, що окремі недоліки у більшості базових факторів спонукають компанії до інновацій та оновлення для ведення конкурентної боротьби [2, с.57].

Держави досягають успіхів у галузях, найбільш сприятливих для створення спеціалізованого фактору виробництва. Конкурентні переваги є результатом присутності інститутів світового рівня, які спочатку створюють спеціалізовані фактори, а згодом безперервно працюють над їх удосконаленням.

Національна конкурентна перевага є ключовим елементом для успішного розвитку країни в умовах глобальної економіки. Важливо, щоб уряд, бізнес та освітні інститути співпрацювали для підвищення конкурентоспроможності та стійкості національної економіки.

Роль уряду полягає в створенні національної конкурентної переваги через інвестиції в освіту та дослідження; інфраструктурні проекти, зокрема будівництво та підтримка транспортної, енергетичної та комунікаційної інфраструктури з метою поліпшення логістичних ланцюгів та забезпечення ефективного руху товарів і послуг; регулювання та стимулювання через створення сприятливих умов для бізнесу через податкові пільги та субсидії; підтримка експорту через просування національних товарів і послуг на міжнародних ринках.

Національна конкурентна перевага є ключовим фактором для успішного розвитку країни в умовах глобалізації. Важливо, щоб країна розвивала свої унікальні можливості та адаптувалася до змін у світовій економіці. Це вимагає стратегічного підходу, інвестицій в освіту та інновації, підтримки бізнесу та ефективного регулювання. Тільки через комплексний підхід можна забезпечити стійке економічне зростання і підвищення добробуту нації.

Література:

1. Michael E. Porter. On Competition, Updated and Expanded Edition - Harvard Business Review Press; Updated, Expanded ed. edition. 2008. - 576 p.
2. Jeffrey K. Liker. The Toyota Way: 14 Management Principles from the World's Greatest Manufacturer. - McGraw Hill; 1st edition, 2004. - 330 p.

Олійник І.В.

к.е.н., доцент

Дмитрієв Д.В.

аспірант

*Херсонський державний аграрно-економічний університет,
Херсон, Україна*

ВПРОВАДЖЕННЯ ІНТЕГРОВАНІХ ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ В РОЗВИТОК ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах сучасного ринку підприємства стикаються з необхідністю підвищення своєї конкурентоспроможності та ефективності діяльності. Одним з ключових чинників, що сприяє реалізації стратегічних завдань суб'єкта господарювання, є розвиток його виробничого потенціалу. Одним з інноваційних підходів щодо досягнення цієї мети є впровадження інтегрованих логістичних систем.

Інтегровані логістичні системи являють собою комплекс взаємопов'язаних елементів, що забезпечують ефективне управління матеріальними потоками, інформацією та фінансовими ресурсами від постачальників до кінцевих споживачів [2].

Основними компонентами інтегрованих логістичних систем є управління постачаннями, яке передбачає ефективну координацію закупівель сировини, матеріалів та комплектуючих; управління та оптимізація рівня запасів для забезпечення безперервності виробництва та зменшення витрат на їх зберігання; управління та інтеграція виробничих процесів з іншими логістичними функціями; планування та контроль процесів доставки готової продукції до кінцевих споживачів; а також впровадження сучасних інформаційних систем.

Впровадження інтегрованих логістичних систем позитивно впливає на різні аспекти функціонування виробничого потенціалу підприємства. Одним з ключових аспектів, у цьому контексті є управління постачаннями, яке передбачає ефективну координацію закупівель сировини, матеріалів та комплектуючих, що дозволяє забезпечувати безперебійний процес виробництва.

Оптимізація рівня запасів, яка є ще одним важливим компонентом інтегрованих логістичних систем, сприяє не лише безперервності виробництва, але й значному зменшенню витрат на зберігання таких запасів. В цілому це забезпечує раціональне використання ресурсів підприємства та знижує фінансові навантаження.

Інтеграція виробничих процесів з іншими логістичними функціями дозволяє досягати високого рівня узгодженості між різними етапами виробництва та логістики, що сприяє зменшенню витрат часу та підвищенню загальної ефективності діяльності підприємства. Планування та контроль процесів доставки готової продукції до кінцевих споживачів дозволяє також забезпечувати своєчасність та надійність поставок, що підвищує задоволеність клієнтів та зміцнює конкурентні позиції підприємства на ринку.

Крім того, впровадження сучасних інформаційних систем в межах інтегрованих логістичних систем забезпечує оперативний обмін інформацією між усіма учасниками логістичного ланцюга. Це сприяє прийняттю більш обґрунтованих управлінських рішень, підвищенню прозорості процесів та швидкому реагуванню на зміни в умовах ринку. Отже, впровадження інтегрованих логістичних систем не лише покращує виробничі процеси, але й сприяє загальному розвитку виробничого потенціалу підприємства [1].

З цією метою підприємствам необхідно дотримуватися певних стратегій, які сприяють забезпеченню ефективного впровадження інтегрованих логістичних систем та підтримують розвиток їх виробничого потенціалу.

По-перше, важливо постійно проводити детальний аналіз існуючих логістичних процесів для виявлення вузьких місць та визначення напрямків для покращення. Це дозволить розробити індивідуальний план інтеграції, який враховуватиме специфіку діяльності підприємства.

По-друге, підприємствам слід інвестувати у сучасні технології та програмні продукти, які забезпечать безперервний обмін інформацією між різними підрозділами та учасниками логістичного ланцюга. Це включає в себе впровадження систем управління ланцюгом постачання (SCM), планування ресурсів підприємства (ERP) та автоматизованих систем зберігання і обробки даних [3].

По-третє, необхідно розвивати компетенції персоналу через регулярні навчання та підвищення кваліфікації, орієнтовані на новітні логістичні практики та технології. Це сприятиме не лише підвищенню ефективності роботи співробітників, але й їх здатності адаптуватися до змін у логістичних процесах.

Крім того, підприємствам варто налагоджувати партнерські відносини з постачальниками і споживачами, створюючи мережу, яка сприятиме більш ефективній координації дій і швидкому реагуванню на зміни ринкових умов. Така співпраця може включати спільні ініціативи щодо оптимізації ланцюга поставок, спільне планування попиту та запасів, а також обмін інформацією в режимі реального часу.

Література:

1. Боліла С.Ю. Роль інформаційних технологій та цифрових інструментів в умовах викликів війни та післявоєнного відновлення економіки України. *Таврійський науковий вісник*. № 16. 2023. С. 265-275.
2. Дзямучич М. І., Шматковська Т. О. Вплив сучасних інформаційних систем і технологій на формування цифрової економіки. *Економічний форум*. 2022. № 2. С. 3-8.
3. Черленяк І.І., Агій Я.Ю. Побудова ефективної стратегії управління логістичною системою фірми як джерело конкурентних переваг. *Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія: Економіка*. 2016. № 1(5). С. 184-190.

Олійник І.В.

к.е.н., доцент

Сагайдак О.М.

аспірант

Херсонський державний аграрно-економічний університет,

Херсон, Україна

ВИКОРИСТАННЯ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ В СИСТЕМІ ЛОГІСТИЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

В сучасному аграрному секторі цифрові технології відіграють вирішальну роль у вдосконаленні логістичного менеджменту сільськогосподарських підприємств. Використання таких технологій дозволяє аграрним утворенням проводити оптимізацію своїх логістичних процесів, підвищувати ефективність та знижувати витрати, що є ключовими моментом в процесі забезпечення конкурентоспроможності на ринку.

Одним з основних напрямків використання цифрових технологій у логістичному менеджменті аграрних підприємств є впровадження систем управління ланцюгом постачань (Supply Chain Management Systems). Ці системи забезпечують комплексний підхід до управління всіма етапами логістичного процесу, від закупівлі сировини до постачання готової продукції кінцевому споживачеві. Вони дозволяють активно впроваджувати автоматизацію процесів планування, контролю та аналізу, що значно скорочує час та ресурси, які є необхідними для виконання логістичних операцій [2].

Однією з ключових переваг цифрових технологій є можливість збору та аналізу великої кількості даних у режимі реального часу. Використання сенсорних технологій та інтернету речей дозволяє аграрним підприємствам відстежувати стан сільськогосподарських культур, проводити моніторинг умов зберігання продукції та контролювати процеси її транспортування. Це забезпечує своєчасного виявлення проблем та оперативного реагування на них, що знижує ризики втрат продукції та підвищує якість її переробки.

Іншим важливим аспектом є використання технологій блокчейн для забезпечення прозорості та надійності логістичних операцій. Блокчейн дозволяє створювати незмінні записи про кожен етап логістичного процесу, що забезпечує високу ступінь довіри між учасниками ланцюга постачань. Це особливо важливо для аграрної продукції, де гарантія якості та безпеки є критично важливою для споживачів [1].

Крім того, блокчейн сприяє підвищенню ефективності логістичних операцій шляхом автоматизації процесів через смарт-контракти. Смарт-контракти є програмними кодами, які автоматично виконують угоди за певних умов. Наприклад, автоматична оплата може бути здійснена лише після підтвердження доставки товару, що зменшує затримки і покращує грошовий потік. Це також дозволяє зменшувати кількість посередників, що знижує витрати та підвищує швидкість обробки транзакцій.

Використання дронів та автоматизованих транспортних засобів також відкриває нові можливості для аграрного сектора. Дрони можуть використовуватися для моніторингу полів, внесення добрив та засобів захисту рослин, що підвищує точність і ефективність цих операцій. Автоматизовані транспортні засоби дозволяють проводити оптимізацію процесів збору врожаю та доставки продукції на склади й переробні підприємства, знижуючи витрати на транспорт та скорочуючи час доставки.

Цифрові технології також сприяють покращенню комунікації та співпраці між учасниками логістичного ланцюга. Використання платформ для управління взаємодією дозволяє аграрним підприємствам ефективніше координувати свої дії з постачальниками, перевізниками та споживачами, що забезпечує більш гнучке та швидке реагування на зміни ринкових умов.

Впровадження цифрових технологій в логістичний менеджмент аграрних підприємств вимагає також відповідної підготовки персоналу та розвитку нових компетенцій. Необхідно постійно забезпечувати навчання працівників використанню нових технологій та систем, що дозволить максимально ефективно використовувати їхні можливості [3].

Одним з ключових елементів ефективного навчання є розробка адаптованих програм підготовки, які враховують специфіку аграрного сектору та особливості роботи кожного співробітника. Це дозволить працівникам не тільки освоїти нові інструменти, але й зрозуміти, як їх застосування може покращити їхню щоденну діяльність. Важливо також забезпечити постійну підтримку та консультування, щоб працівники могли швидко вирішувати виникаючі питання і проблеми під час впровадження нових технологій.

Узагальнюючи, можна сказати, що використання цифрових технологій в системі логістичного менеджменту аграрних підприємств є важливим фактором їхнього успішного розвитку. Це дозволяє підвищувати ефективність логістичних процесів, знижувати витрати та підвищувати якість продукції, що, в свою чергу, забезпечує конкурентоспроможність аграрних підприємств на ринку.

Підвищення якості продукції є ще одним важливим аспектом, який досягається завдяки цифровим технологіям. Використання систем відстеження та контролю якості на всіх етапах виробничого та логістичного процесу гарантує, що продукція відповідає високим стандартам. Це особливо важливо для аграрної продукції, де якість та безпека є критично важливими для споживачів.

Література:

1. Резнік Н.П., Малукало О.О. Суть та місце менеджменту у сфері логістики. *Український журнал прикладної економіки*. 2021. Т. 6. № 3. С. 87–92.
2. Смирнова Н.В. Дигіталізація як основний напрям інноваційного розвитку логістики. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2018. № 4 (68). С. 169–180.
3. Larchenko O. The efficiency analysis of the mathematical modeling methods application in the economy. *Вісник Херсонського національного технічного університету*. Херсон: ХНТУ, 2023. Вип. №2(85). С.163-168.

Пилипів С.Б.

аспірант

Побігун С.А.

к.е.н., доцент

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу,
Івано-Франківськ, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕПЧНОГО УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

Модель управління соціальними підприємствами будується на розвитку взаємовідносин, активному обміні працівниками між комерційним та соціальним секторами, формуванні нових бізнес-практик.

У країнах-членах ЄС функціонує близько 2 млн. соціальних підприємств (це майже 10% сукупного бізнесу в регіоні), що стали сферою прикладання праці для 11 млн людей, або 6% зайнятого там населення [1].

Типологія соціальних підприємств може визначатися їх орієнтацією на місію або рівень інтеграції соціальних програм і бізнес-процесів.

Орієнтовані на реалізацію соціальної місії підприємства приймають форму вбудованих соціальних підприємств. Як правило, такі підприємства мають синергетичні властивості: вони створюють соціальну цінність для програм і генерують економічну цінність для субсидування соціальних програм організації або операційні витрати. Комерціалізація соціальних послуг є розповсюдженою формою місії таких підприємств.

Соціальне підприємство, не пов'язане з місією, – це підприємство, підприємницька діяльність якого має соціальну спрямованість з «маркетинговим або брендинговим значенням», вона пов'язана з послугами неприбуткової організації, де прибуток є домінуючою мотивацією для підприємця. Соціальні підприємства, не пов'язані з місією, як правило, приймають форму зовнішніх соціальних підприємств [2].

Соціальне підприємство в першу чергу відрізняється від інших підприємств тим, що для нього соціальний ефект є прямим цілеспрямованим результатом.

Загалом можна сказати, соціальне підприємство – це бізнес, прибуток якого використовують на будь-яку добру справу: створення нових робочих місць чи професійну перепідготовку, або ж на користь місцевої громади: соціально незахищених дітей, людей похилого віку, громадських, мистецьких чи спортивних установ тощо. Соціальні підприємства

не є благодійними організаціями, вони функціонують так само, як будь-який інший комерційний бізнес. Відрізняються вони тільки тим, що отриманий прибуток вкладають у добру справу, а не тільки збагачує власника цього бізнесу [3].

Ознаки та принципи діяльності соціального підприємництва та соціальних підприємств вже більше двох десятиріч розробляються вченими-економістами. Так, зазначається, що „діяльність соціальних підприємств базується на звичних для суб’єктів господарювання принципах організації та управління бізнесом, однак прибуток від їх функціонування спрямовується головним чином на розвиток бізнесу, громадські справи чи соціальні цілі. Більшість авторів наголошують на тому, що соціальні підприємства для свого розвитку потребують сприятливого клімату, який повинні створити уряд і місцева влада. Уряд має чітко усвідомлювати, що соціальне підприємство є інструментом, який сприяє розвитку суспільства [4].

Стратегічне управління соціальними підприємствами має свої особливості, пов’язані з їхньою подвійною метою: генерування прибутку та вирішення соціальних проблем. Тому на нашу думку особливостями стратегічного управління такими підприємства можна вважати :

1. Множинна цінність: соціальні підприємства прагнуть створити не лише фінансову, але й соціальну та екологічну цінність. Їхня стратегія має враховувати всі ці аспекти та знаходити баланс між ними. Важливо чітко визначити та виміряти соціальний вплив, щоб продемонструвати його стейкхолдерам.

2. Зацікавлені сторони: соціальні підприємства мають ширше коло зацікавлених сторін, ніж традиційні підприємства і тому важливо залучати зацікавлених сторін до процесу розробки стратегії та враховувати їхні потреби та очікування.

3. Гнучкість та адаптивність: соціальне середовище може швидко змінюватися, тому соціальні підприємства повинні бути гнучкими та адаптивними до нових викликів та можливостей. Тому періодичність перегляду та оновлення стратегії повинна бути меншою.

4. Вимірювання та звітність: важливо використовувати різні показники для оцінки як фінансових, так і особливо соціальних результатів.

Література:

1. European Commission. Режим доступу: https://ec.europa.eu/info/index_en
2. Кот Л. (2022). Соціальне підприємництво, соціальне підприємство, соціальний підприємець: засади макроекономічного розуміння. Економіка та суспільство, (39). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-39-90>
3. Белова М.В., Гусейнова С.З. Соціальне підприємництво як реалізація соціальної функції держави. Електронне наукове видання «Аналітично-порівняльне правознавство» №5 (2022). <https://doi.org/10.24144/2788-6018.2022.05.28>
4. Міхайліна Т. В., Мозговая Н. А. Соціальна функція держави та соціальне підприємництво: аспекти співвідношення. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Право № 70 (2022). <https://doi.org/10.24144/2307-3322.2022.70.7>

Пінчук Т.А.

к.е.н., доцент

Гашенко М.О.

здобувач

Гуменюк О.О.

здобувач

*Херсонський національний технічний університет,
Хмельницький, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ ПЕРШОГО ВІДОБРАЖЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ У ЗВІТНОСТІ ЗА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ

Фінансову звітність за міжнародними стандартами фінансової звітності (далі – МСФЗ) складають підприємства, які відповідно до законодавства зобов'язані їх застосовувати, а також ті, які прийняли таке рішення (закріплене в обліковій політиці) самостійно (п. 1 р. IV НП(С)БО 1) [1].

Перехід на МСФЗ передбачає, що компанія має скласти свою фінансову звітність так, ніби завжди використовувала МСФЗ, застосовуючи повний ретроспективний перерахунок. Для цього підприємство повинне на дату вступного балансу провести трансформацію своїх активів та зобов'язань відповідно до вимог МСФЗ 1 "Перше застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності". (рис. 1) [2].

Зокрема, оцінюючи свої основні засоби (далі – ОЗ) на дату вступного балансу, компанії слід переглянути кожен об'єкт з точки зору МСБО 16 «Основні засоби» [2]. Тобто передусім слід перевірити, чи відповідає цей об'єкт критеріям визнання з параграфу 7 МСБО 16. Якщо так – його слід ретроспективно перерахувати, щоб вивести коректну з точки зору МСФЗ вартість на дату вступного балансу. Якщо ж такий об'єкт з позиції МСБО 16 не може бути визнаним як ОЗ, його слід списати.

Консультанти компанії White Consulting [3] звертають увагу на наступний перелік моментів, які потребують уваги при здійсненні ретроспективного перерахунку:

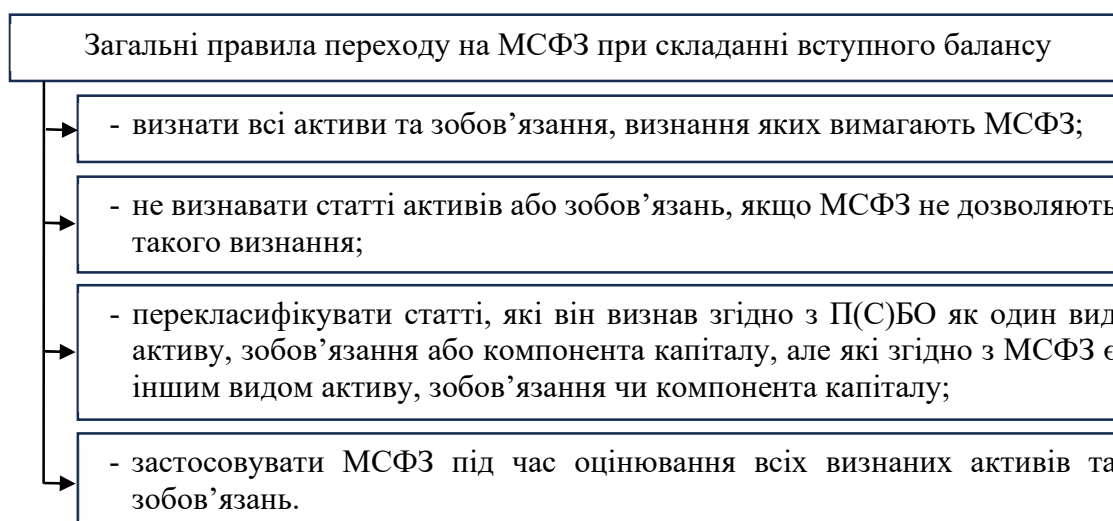


Рисунок 1 – Загальний алгоритм трансформації власних активів та зобов'язань при першому застосуванні МСФЗ

1. Первісна вартість: Чи всі витрати, пов'язані з об'єктом основних засобів, були включені до його вартості, зокрема сума попередньої оцінки витрат на демонтаж, переміщення об'єкта та відновлення території, на якій він розташований, та інші подібні зобов'язання компанії (п. 16 МСБО 16)?

2. Період нарахування амортизації: міжнародні стандарти визначають, що амортизація об'єкта розпочинається з моменту його придатності до використання, яка визначається управлінським персоналом після доставки до місця розташування (п. 55 МСФЗ 16). Згідно з НП(С)БО 7 "Основні засоби", встановлюється затримка початку нарахування амортизації: з місяця наступного за тим, у якому об'єкт став придатним для використання [1]. Крім того, міжнародний стандарт, на відміну від національного, не передбачає можливості призупинки нарахування амортизації під час реконструкції, модернізації, модифікації, добудови або консервації об'єкта.

3. Ліквідаційна вартість: згідно з п. 51 МСБО 16, рекомендується переглядати цю величину принаймні на кінець кожного фінансового року. У відміну від цього, П(С)БО 7 не містить вимоги щодо щорічного перегляду, лише вказує на необхідність визначення ліквідаційної вартості за потреби. Якщо компанія раніше свідомо ігнорувала норму про ліквідаційну вартість згідно з П(С)БО, то встановлення цієї величини на дату вступного балансу може бути розглянуто як виправлення бухгалтерської помилки.

4. Зменшення корисності: консультанти звертають увагу, що українські бухгалтери досить часто не приділяють уваги можливому знеціненню активів і не проводять його тестування відповідно до вимог НП(С)БО 28 "Зменшення корисності активів". Також аналогічні вимоги містить МСБО 36 "Зменшення корисності активів". [2].

Іноді виконання ретроспективного перерахунку може виявитися не лише трудомістким, але й просто неможливим завданням. Тому в параграфах Г5-Г8Б МСФЗ 1 передбачено спрощення для таких випадків, яке дозволяє компаніям оцінити об'єкти основних засобів на дату переходу на МСФЗ за справедливою вартістю. Ця вартість стане собівартістю активу. Іншими словами, на дату вступного балансу компанія може обмежитися переоцінкою таких об'єктів основних засобів до справедливої вартості та в подальшому амортизувати їх виходячи з цієї вартості.

Можна зробити висновок, що найкращим способом визначити справедливу вартість є залучення професійного оцінювача, а також більшість вимог МСФЗ 16 знайшли своє відображення в національному НП(С)БО 7. Однак існує чимало відмінностей, які потрібно враховувати під час трансформації даних для їх відображення у вступному балансі за МСФЗ.

Література:

1. Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку. URL: <https://mof.gov.ua/uk/nacionalni-polozhennja>
2. Міжнародні стандарти фінансової звітності. URL: https://amsfo.com.ua/msfz_portal/
3. Трансформація основних засобів при переході на МСФЗ: алгоритм та спрощення. Консалтингова компанія White Consulting. 2021. URL: <https://whiteconsulting.ua/transformatsiia-osnovnykh-zasobiv-pry-perekhodi-na-msfz-alhorytm-ta-sproshchennia/>

Повод Т.М.

*к.е.н., доцент
Херсонський державний аграрно-економічний університет*

Адвокатова Н.О.

*к.е.н., доцент
Херсонський державний університет,
Херсон, Україна*

ФОРМУВАННЯ КАПІТАЛУ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ КРИЗОВИХ ЯВИЩ

Формування капіталу українських підприємств в умовах кризових явищ є складним і багатогранним процесом, який включає в себе різні аспекти фінансового менеджменту, стратегічного планування і адаптації до зовнішніх економічних умов. Нижче розглянемо ключові елементи та стратегії, які допомагають українським підприємствам успішно формувати капітал в умовах кризи. Джерела капіталу: 1) внутрішні джерела формування капіталу:

- прибуток (реінвестування частини прибутку є одним з основних способів фінансування розвитку);
- амортизаційні відрахування (використання амортизаційних відрахувань для фінансування капітальних витрат); 2) зовнішні джерела формування капіталу:
- кредити та позики (банківські кредити та позики від міжнародних фінансових інститутів);
- інвестиції (прямі іноземні інвестиції та венчурний капітал);
- державна підтримка (державні програми підтримки, субсидії та гранти).
- Фінансове планування: 1) управління ризиками:
- диверсифікація ризиків (розподіл активів і диверсифікація інвестиційних портфелів);
- хеджування (використання фінансових інструментів для захисту від коливань валютних курсів і цін на сировину); 2) Ліквідність:
- управління грошовими потоками (оптимізація дебіторської та кредиторської заборгованості);
- резервні фонди (створення резервних фондів для покриття непередбачених витрат).
- Стратегічні заходи: 1) оптимізація витрат:
- реструктуризація (оптимізація організаційної структури та скорочення витрат);
- аутсорсинг (передача частини бізнес-процесів на аутсорсинг для зменшення витрат); 2) інновації та технології:
- інновації (впровадження нових технологій для підвищення ефективності виробництва);
- автоматизація (автоматизація бізнес-процесів для зменшення операційних витрат).
- Співпраця та партнерство:
- кооперація (співпраця з іншими підприємствами для спільного використання ресурсів);
- стратегічні альянси (укладання стратегічних партнерств для виходу на нові ринки).
- Адаптація до зовнішніх умов: 1) політичні та економічні реформи:
- регуляторне середовище (адаптація до змін у регуляторному середовищі та законодавстві);
- економічна стабілізація (моніторинг економічної ситуації та прийняття відповідних заходів для стабілізації фінансового стану); 2) глобалізація:
- вихід на міжнародні ринки (розширення ринків збуту за рахунок виходу на міжнародні ринки);

- залучення іноземних партнерів (пошук іноземних партнерів для фінансування та розвитку бізнесу).

Збільшення капіталу підприємства може також здійснюватися через випуск корпоративних облігацій, які виступають альтернативою банківським кредитам. Облігації є доступнішим і довгостроковим джерелом фінансування, дозволяючи урізноманітнити боргові зобов'язання залученням різних інвесторів та адаптувати фінансування до конкретних потреб підприємства. Однак, наразі банківське кредитування переважає над фінансуванням через емісію облігацій. Важливим аспектом банківського кредитування в Україні є рівень капіталізації банків, який визначає можливі обсяги наданих кредитів. Останніми роками спостерігається позитивна динаміка основних показників банківської діяльності [1,2].

Фінансовий сектор України має банкоцентричну структуру, подібну до німецької економіки. Підприємства нефінансового сектора часто змушені звертатися до банківського кредитування як для поповнення оборотних коштів, так і для здійснення капітальних вкладень через недостатній розвиток ринку цінних паперів. Банки або відмовляються від кредитування промислових підприємств, або надають кредити в обмеженій кількості та підвищують відсоткові ставки з кількох причин: ризикованість інвестицій (промислові підприємства часто розглядаються як високоризикові об'єкти для інвестицій через нестабільність ринків, непередбачуваність прибутків та можливість банкрутства), економічна нестабільність (в умовах економічної нестабільності банки стають обережнішими у своїх кредитних рішеннях. Високий рівень інфляції, валютні коливання та політичні ризики впливають на здатність підприємств повертати кредити), низька ліквідність (промислові підприємства можуть мати недостатню ліквідність для забезпечення кредитів. Це означає, що у випадку невиконання зобов'язань банки не зможуть швидко реалізувати заставне майно), регуляторні обмеження (банки можуть бути обмежені регуляторними вимогами щодо капіталу та резервів, що впливає на їхню здатність надавати кредити), недостатня кредитна історія (промислові підприємства, особливо нові або малі, можуть мати недостатню або невизначену кредитну історію, що підвищує ризик для банків). Через ці фактори банки воліють підвищувати відсоткові ставки, щоб компенсувати ризики, або взагалі відмовляються від надання кредитів промисловим підприємствам. Подальше використання банківських кредитів як джерела фінансування можливе лише за умови початку економічного зростання, що зменшить ризики та зробить підприємства більш привабливими для кредитування. [1,2].

Залучення коштів для розвитку реального сектора регіональної економіки за допомогою фондового ринку є незначним. Великі за обсягами випуски акцій належать фінансовим установам, основними з яких є банки, які випуском акцій виконують вимогу Національного Банку України до рівня капіталізації. Фондовий ринок України характеризується спекулятивною природою. Відсутність різноманітності ринкових інструментів із належними властивостями зумовлює недовіру підприємств до фондового ринку та до залучення коштів для фінансування своєї діяльності за допомогою його інструментів.

Формування капіталу українських підприємств в умовах кризових явищ вимагає комплексного підходу, що включає використання як внутрішніх, так і зовнішніх джерел фінансування, ефективне фінансове планування, оптимізацію витрат, впровадження інновацій, співпрацю з іншими підприємствами та адаптацію до змін у зовнішньому середовищі. Тільки таким чином підприємства можуть залишатися конкурентоспроможними і стійкими до економічних потрясінь.

Література:

1. Смирна О. В., Ізмайлова Н. В. Сучасний стан та проблеми формування капіталу українських підприємств в умовах кризових явищ. *Ефективна економіка*. 2022. № 1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9904> (дата звернення: 20.05.2024)

2. Адвокатова Н. О., Повод Т.М. Дослідження факторів конкурентоспроможності щодо використання інноваційного потенціалу підприємств. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія економічні науки*. Вип.47. 2023. С. 11-15. URL: <https://ejournal.kspu.edu/index.php/ej/issue/view/117> (дата звернення: 20.05.2024)

Повод Т.М.

к.е.н., доцент

Яровий С.І.

*здобувач третього (наукового) рівня вищої освіти
Херсонський державний аграрно-економічний університет,
Херсон, Україна*

ПОТРЕБА РОЗВИТКУ КРАУДФАНДИНГУ ДЛЯ ФІНАНСУВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ СУЧАСНИХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

В умовах глобалізації, коли економіки більшості країн світу стають все більш взаємопов'язаними, явища та процеси, що виникають у одній частині світу, можуть швидко поширюватися на інші регіони. Це особливо стосується високотехнологічних розробок, таких як краудфандинг. Цей феномен не обминув і Україну, хоча його розвиток розпочався із запізненням і досі перебуває на початковому етапі. Причини: недостатній вибір вітчизняних спеціалізованих платформ, недостатня готовність та зацікавленість громадян України брати участь у краудфандингових проектах, як розробники чи інвестори та ін. І однією із головних причиною затримки є повномасштабна війна, розв'язана росією проти України.

Краудфандинг як джерело фінансування малого бізнесу є ефективним механізмом, за допомогою якого розробники ідей можуть представити свої проекти широкому колу потенційних інвесторів. Інвестори, у свою чергу, мають можливість підтримати реалізацію цих проектів шляхом фінансових вкладень або пожертв. Краудфандинг не поступається традиційним методам фінансування і за певними параметрами є навіть більш ефективним та зручним [1,2]. Аналіз наукової літератури показує, що існують різні класифікації джерел фінансування малого бізнесу, причому різні вчені мають свої трактування та назви цих джерел. Одним із лаконічних та змістовних підходів є класифікація, запропонована П.М. Рубановим [1], який виділив шість груп джерел фінансування, ця класифікація охоплює різні аспекти фінансування і дає чітке уявлення про можливі джерела коштів для малого бізнесу (рис.1).

Краудфандинг має ряд очевидних переваг перед іншими інноваційними джерелами фінансування за багатьма критеріями. Головною перевагою є те, що кожен інвестор може підлаштуватися під специфічні умови кожного проекту, пропонуючи фінансування на умовах, що задовольняють обидві сторони. Під час вибору джерела додаткового фінансування важливо враховувати особливості конкретного проекту чи підприємства, оскільки в різних умовах один вид фінансування може бути більш доцільним, ніж інші.

Можна виділити кілька тенденцій у розвитку ринку краудфандингу в Україні: внесок за розміщення власного проекту на українських платформах становить в два-три рази менше, ніж на закордонних, що призводить до відсіювання частини проектів, які не можуть відповісти на ці вимоги; кількість підтриманих проектів коливається, оскільки різні платформи мають різні принципи та сфери діяльності; іноземні інвестори можуть вносити свої кошти в значно більшому обсязі, що перевищує внески вітчизняних інвесторів від 2-2,5 рази [1,2,3].

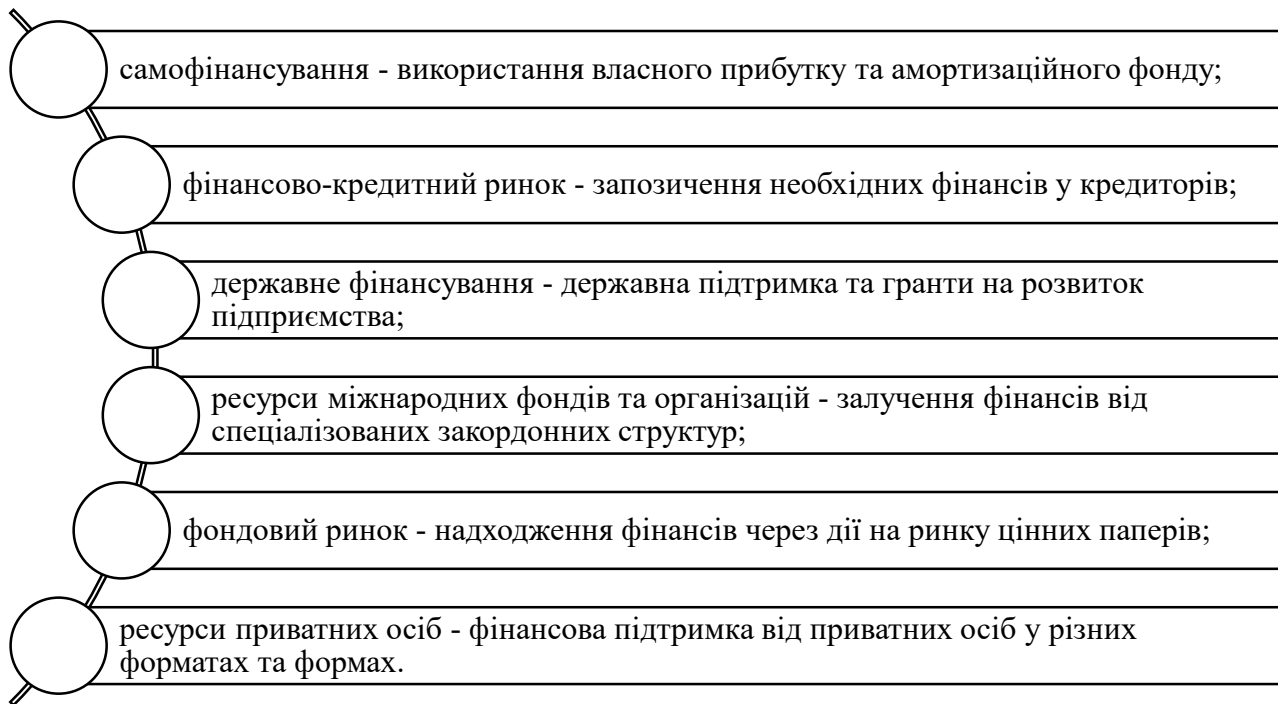


Рисунок 1 – Джерела фінансування малого бізнесу

Використання краудфандингових платформ різних типів з власними правилами та принципами може мати як переваги, так і складнощі для кожного проекту окремо. Тому важливо розміщувати проект не на найпопулярнішій або найбільш масштабній платформі, а на тій, де зосереджено найбільше потенційних інвесторів, які можуть зацікавитися саме цим проектом.

Отже, можна зробити висновок, що краудфандинг є передовим явищем, яке не лише перевіряє актуальність та значущість ідеї, але й сприяє її динамічній реалізації. Успішні масові проекти позитивно впливають на розвиток малого бізнесу та покращують економічний стан певних регіонів. Загалом, краудфандингові платформи відіграють важливу роль у реалізації проектів у різних сферах суспільної діяльності. Неможливо стверджувати, що механізм краудфандингу є неефективним або малоефективним - успішна реалізація сотень проектів свідчить про протилежне. Однак, як і у більшості явищ, краудфандинг має потенціал для розвитку та удосконалення своєї діяльності, що відкриває перспективи для подальших досліджень.

Література:

1. Ахновська, І., Левченко, О. Розвиток краудфандингу для фінансування малого бізнесу в умовах інформаційної економіки. *Підприємництво та інновації*. 2021 (16). С. 76-82. <http://ei-journal.in.ua/index.php/journal/article/view/408/395> (дата звернення: 09.05.2024).
2. Корнух О. В., Донських Ю. А. Краудфандинг як інноваційне джерело фінансування в Україні. *Ефективна економіка*. 2018. №11. С. 16–21.
3. Ведерніков М. Д., Базалійська Н. П., Волянська-Савчук Л. В., Зелена М. І., Кошонько О. В., Чернушкіна О. О. Фінансування стартапів з використанням краудфандингових платформ в Україні та світі. *Економічні науки*. 2021. № 6. Том 1. С. 143-155.

ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ З ВИРОБНИЦТВА ХЛІБОБУЛОЧНИХ ВИРОБІВ

Процеси діджиталізації швидко набувають значення в світовій економіці, охоплюючи всі сфери діяльності і ґрунтуючись на використанні інформаційних технологій [1]. Навіть в умовах війни в Україні процес діджиталізації відбувається активно. У контексті економічних змін та непередбачуваних обставин, викликаних війною, економічною кризою, діджиталізація стає критично важливим інструментом для виживання та успіху підприємств різних галузей [1]. Цифрова трансформація узгоджується з ширшою тенденцією цифровізації бізнесу, що відображає потребу галузей адаптуватися та розвиватися в умовах технологічного прогресу. Не є виключенням і підприємства з виготовлення хлібобулочних виробів.

Інтеграція цифрових технологій на підприємствах з виробництва хліба може революціонізувати та оптимізувати виробничі процеси. Впроваджуючи їх на різних етапах виробництва, компанії можуть підвищити ефективність, послідовність і контроль якості продукції, що не тільки прискорить виробництво, але й мінімізує похибки при виготовленні стандартизованих високоякісних хлібобулочних виробів. Використовуючи інструменти аналізу даних, компанії можуть отримати цінну інформацію про моделі споживчого попиту, ефективність виробництва та показники оборотності запасів. Цей підхід на основі даних дає змогу компаніям точніше прогнозувати попит, відповідним чином регулювати рівень виробництва та мінімізувати надлишкові запаси чи брак. Завдяки ефективному управлінню рівнем запасів підприємства можуть зменшити витрати, підвищити ефективність роботи та підвищити рівень задоволеності клієнтів. Цифровізація процесів управління запасами дозволяє підприємствам з виробництва хліба працювати більш динамічно та оперативно реагувати на сучасний конкурентний ринковий ландшафт.

Впровадження систем онлайн-замовлень є стратегічним кроком для підприємств з виробництва хліба, які прагнуть підвищити зручність і задоволеність клієнтів. Використовуючи цифрові інструменти, такі як соціальні медіа, онлайн-реклама та персоналізовані повідомлення, компанії можуть взаємодіяти зі своєю цільовою аудиторією, ефективно просувати свої продукти та адаптувати свої пропозиції відповідно до мінливих потреб споживачів. Ініціативи стратегічного цифрового маркетингу дозволяють компаніям збирати цінну інформацію про вподобання споживачів, проводити дослідження ринку та розробляти інноваційні продукти, які резонують із запитом їх клієнтів.

Пропонуючи клієнтам можливість розміщувати замовлення онлайн через веб-сайти або мобільні додатки, компанії можуть оптимізувати процес замовлення, надавати оновлення в режимі реального часу щодо наявності продуктів і пропонувати персоналізовані рекомендації. Системи онлайн-замовлень не тільки задовольняють зміну споживчих уподобань щодо зручності та цифрової взаємодії, але також дозволяють підприємствам отримувати цінні дані про клієнтів для цільових маркетингових ініціатив і управління відносинами з клієнтами. Це цифрове рішення не тільки покращує загальний досвід роботи з клієнтами, але й підвищує операційну ефективність і зростання продажів у цифрову еру.

З врахуванням швидкоплинного світового контексту, науково-технічного прогресу та переходу до цифровізації посилюються вимоги до підприємств щодо застосування новітніх технологій та сучасних методик управління бізнес-процесами.

Література:

1. Заїка Ю. Стратегія розвитку бізнесу в умовах кризи: цифровізація бізнес-процесів підприємства. Молодий вчений. № 10 (122) (2023). URL: <https://molodyvchenyi.ua/index.php/journal/article/view/5988>

Рубаненко І.М.

*здобувач третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти
Херсонський державний аграрно-економічний університет,
Херсон, Україна*

ФАКТОРИ РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ ТА ЇХ СКЛАДОВІ

Електронна комерція (e-commerce) стала одним із ключових факторів розвитку сучасної економіки, здійснюючи значний вплив на торгівлю, бізнес-моделі та споживчу поведінку. З розвитком інформаційних технологій, інтернету та мобільних платформ, можливості для електронної комерції значно зросли, що призвело до появи нових бізнес-можливостей і моделей. Стрімке зростання обсягів онлайн-торгівлі, змінює традиційні бізнес-моделі та вимагає нових підходів до управління і розвитку. Сучасні дослідження часто зосереджуються на технічних аспектах електронної комерції, проте питання ефективної організації бізнес-процесів та розробки комплексної методології залишаються недостатньо вивченими. Крім того, є потреба в дослідженні впливу різних факторів, таких як споживчі переваги, правове регулювання та безпека даних, на успішність електронної комерції, що робить цю тему надзвичайно актуальною для подальших наукових досліджень та практичного впровадження [1].

Використання літературних джерел дало змогу згрупувати декілька ключових факторів та їх складових, які впливають на розвиток електронної комерції :

1. Стрімкий ріст у глобальному масштабі. За останні роки спостерігається значне збільшення обсягів електронної комерції, як у цілому, так і в окремих регіонах. Це зумовлює необхідність глибокого вивчення організаційних та методологічних аспектів, що забезпечують ефективний розвиток цієї галузі.

2. Інноваційні технології. Використання новітніх технологій, таких як штучний інтелект, блокчейн, великі дані (Big Data), і хмарні обчислення, суттєво змінюють підходи до організації та управління електронною комерцією. Дослідження цих технологій у контексті їх застосування в e-commerce є надзвичайно важливим для сучасного бізнесу.

3. Зміна споживчих звичок. Сучасні споживачі все більше переходять до онлайн-покупок, що вимагає від підприємств адаптації до нових умов ринку. Вивчення поведінки споживачів та розробка методології, що дозволяє ефективно задовольняти їхні потреби в умовах електронної комерції, є нагальною необхідністю.

4. Конкурентне середовище. Електронна комерція є висококонкурентною сферою, де виживання та успіх підприємств залежать від їхньої здатності швидко адаптуватися до змін та інновацій. Це вимагає розробки нових організаційних моделей та методів управління, які забезпечать конкурентоспроможність на ринку.

5. Правове регулювання та безпека. Зростання електронної комерції ставить перед бізнесом нові виклики в сфері правового регулювання, захисту даних та кібербезпеки. Вивчення цих аспектів є важливим для створення безпечного та правового середовища для розвитку e-commerce.

Дуже важливими є питання правового регулювання та кібербезпеки, які забезпечують стабільне функціонування e-commerce зі збереженням бази даних. У тому випадку, коли покупець і продавець знаходяться в різних країнах і навіть на різних континентах,

підвищується ризик шахрайства, оскільки переконалися в реальності існування обох сторін угоди, а також у їхній благонадійності практично неможливо Здійснення купівлі в іншій країні породжує ряд законодавчих складнощів, наприклад, як правильно укласти договір у разі розбіжностей у нормативній базі, куди звертатися, якщо умови договору не виконані однією зі сторін, в якій валюті робити розрахунки і як сплачувати податки.

Література:

1. Маліцька Г.Г., Мельник, О.І. Особливості електронної комерції та стан її розвитку в сучасних економічних умовах України. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12_2018/76.pdf (дата звернення 25.05.2024).

Середа Н.М.

*к.е.н., доцент
Херсонський державний аграрно-економічний університет,
Херсон, Україна*

ЗМІСТ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ІНДУСТРІЇ ГОСТИННОСТІ

Конкурентоспроможність фірми вимірюється її спроможністю задовольняти або перевищувати вимоги клієнтів у плані якості, своєчасності доставки, ціни, форми та обсягу, визначених клієнтом.

Формування конкурентних переваг підприємства залежить від численних факторів, таких як: більш ефективне виробництво, доступна реклама, грамотний менеджмент та сприятливе ставлення до клієнтів. Перевага над конкурентами відносно внутрішнього середовища підприємства визначається співвідношенням між витратами на виробництво та економічним ефектом. Цей ефект досягається завдяки зниженню вартості представлених послуг, яка визначається ринковими умовами та конкуренцією [1]. У сучасних компаніях розвиток конкурентних переваг залежить від трьох ключових факторів:

- доступ до інформації. Можливість отримувати актуальну інформацію про ринок, конкурентів, технологічні новини та інші важливі аспекти діяльності.
- використання складної технології. Здатність впроваджувати технологічні інновації, що дозволяють підприємству зберігати конкурентність.
- доступ до глобального ринку через Інтернет. Використання можливостей мережі Інтернет для залучення клієнтів, розширення ринків збуту та співпраці з партнерами з усього світу [2].

На сьогоднішній день індустрія гостинності в Україні вирізняється своєю динамікою та високим рівнем конкуренції. Конкурентні переваги дозволяють підприємствам індустрії гостинності забезпечити собі стійкі позиції на ринку та привабити більше клієнтів. В даний час індустрія готельного бізнесу є галуззю з високим потенціалом до конкуренції, тому в сучасних умовах ринкових відносин необхідно впровадження інноваційних технологій для залучення широкого кола клієнтів, зокрема туристів. Конкурентні переваги визначають ключову роль в готельній індустрії, оскільки дозволяють підприємствам вирізнятися на ринку, бути конкурентоспроможними та забезпечувати стійкий комерційний успіх. Це стимулює підприємства розвивати нові технології, вдосконалювати якість обслуговування та постійно підвищувати рівень конкурентоспроможності.

Підприємствам у сфері гостинності доводиться постійно аналізувати ринок, вивчати конкурентів, прослідковувати їхні стратегії та реагувати на зміни, щоб привертати й утримувати клієнтів. Крім того, важливо вдосконалювати сервіс, тримати руку на пульсі

модних тенденцій та технологічних інновацій, щоб не відставати від конкуренції. Також, підприємствам необхідно звертати увагу на маркетинг і рекламу, щоб просувати свої продукти та послуги на ринку.

Основними конкурентними перевагами діяльності підприємств індустрії гостинності є:

- репутація бренду, яка визначає, наскільки споживачі довіряють підприємству і готові витратити гроші на його продукцію або послуги. Важливо розвивати бренд, будувати довіру споживачів та працювати над підвищенням якості обслуговування, щоб відзначитися на тлі конкурентів і забезпечити стабільний розвиток підприємству. Сильний бренд та позитивна репутація сприяють формуванню довіри та лояльності клієнтів;
- якість обслуговування. Якість продукції та обслуговування є ще одним важливим аспектом, який впливає на конкурентоспроможність підприємства в індустрії гостинності. Високий рівень обслуговування є ключовим фактором, який діє на задоволеність клієнтів та їхнє рішення повернутися. Висока якість представлених послуг може привернути нових клієнтів і забезпечити їх повторні споживання, тоді як якісне обслуговування може зробити позитивне враження на гостей і забезпечити їх лояльність до бренду. Поліпшення якості є ключовим для забезпечення стабільності підприємства на ринку, прискорення технічного розвитку, інтеграції нововведень, підвищення продуктивності та економії ресурсів, використовуваних у бізнесі. Таким чином, освоєння концепції конкурентних переваг в сфері гостинності надає готелям можливість успішно виступати на ринку, приваблювати нову клієнтуру та гарантувати постійне зростання свого бізнесу;
- цінова політика. Цінова політика є важливим інструментом для досягнення конкурентних переваг в індустрії гостинності. Вона повинна бути гнучкою, прозорою та орієнтованою на створення вартості для клієнта, щоб забезпечити успіх підприємства на ринку. Для формування ціни з орієнтацією на клієнта необхідно врахувати: ринкову частку при залученні нових клієнтів або утримати існуючих, відповідність цілей бізнесу та відповідати довгостроковим цілям підприємства, таким як розширення ринку, лідерство за якістю або «зняття вершків», а також адаптація до ринкових умов для забезпечення надійного конкурентного положення підприємства.

Конкурентні переваги в індустрії гостинності вимагають постійного аналізу ринкової ситуації, гнучкості у прийнятті рішень та здатності швидко адаптуватися до ринкових змін. Підприємства, які розуміють своїх клієнтів та вміють задовольняти їхні потреби, мають всі шанси на успіх у цій конкурентній галузі.

Література:

1. Задорожна Н. Поняття конкурентних переваг. *Економіка*. 2005. №1. С.100–103.
2. Середа Н.М. Формування конкурентних переваг у контексті конкурентоспроможності підприємства. *Інфраструктура ринку*. 2018. Випуск 18. С.192-197.

Суворов О.І.

аспірант кафедри обліку та консалтингу

Савченко А.М.

к.е.н., доцент
Державний податковий університет,
Ірпінь, Україна

УРАХУВАННЯ ТЕНДЕНЦІЙ НА РИНКУ АУДИТУ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ, ЩО СТАНОВЛЯТЬ СУСПІЛЬНИЙ ІНТЕРЕС, ПРИ ЗДІЙСНЕННІ СУСПІЛЬНОГО НАГЛЯДУ ЗА АУДИТОРСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

Зважаючи на велику кількість підприємств, що становлять суспільний інтерес (надалі – ПСІ) в Україні, станом на 1 травня 2024 року 68 аудиторських фірм мали право проведення обов'язкового аудиту їх фінансової звітності, серед яких, крім 5 представників так званої «Великої четвірки» найбільших у світі аудиторсько-консалтингових мереж (Deloitte, EY, KPMG, PwC), 19 суб'єктів аудиторської діяльності належали до менших за розміром глобальних мережеских структур, та 44 фірми не входили до складу мереж [1]. З огляду на характер ринку аудиторських послуг в Україні на додаток до «Великої четвірки» тільки 2 (двох) мережеских суб'єктів аудиторської діяльності із кількістю працівників, які залучаються до надання аудиторських послуг на систематичній основі, у понад 100 осіб, доцільно розглядати як великі аудиторські фірми. Усі інші фірми слід віднести до категорії малих та середніх аудиторських фірм.

Хоча частка великих аудиторських фірм у вартості наданих послуг з обов'язкового аудиту ПСІ і складає 67,5%, їхня частка у загальній кількості аудиторських звітів – 26,4% (рис. 1). За кількістю клієнтів із обов'язкового аудиту фінансової звітності ПСІ на ринку аудиторських послуг переважають малі та середні фірми.

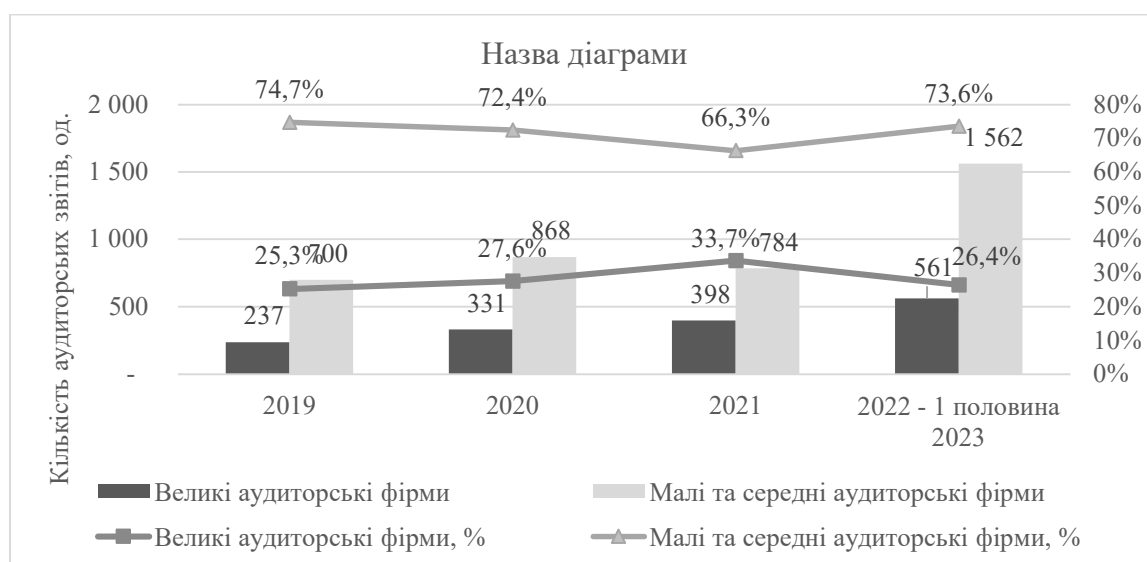


Рисунок 1 – Динаміка кількості аудиторських звітів за результатами аудиту фінансової звітності підприємств, що становлять суспільний інтерес, 2019 – 1 половина 2023 рр.

Джерело: сформовано за [2] та узагальненою звітною інформацією суб'єктів аудиторської діяльності про надані послуги за 2021 рік та за період з 1 січня 2022 року по 30 червня 2023 року.

З 2019 по 2021 рік як кількість клієнтів з обов'язкового аудиту – ПСІ, так частка ринку великих аудиторських фірм поступово збільшувались. Проте, з початку повномасштабної військової агресії Росії проти України спостерігається перехід певної кількості ПСІ від великих суб'єктів аудиторської діяльності до малих та середніх аудиторських фірм. Значно менші у порівнянні з великими аудиторськими фірмами гонорари за проведення аудиту, більша гнучкість у прийнятті рішень, є тими перевагами малих та середніх фірм, які здатні перетворити перехід ПСІ до них у стійку тенденцію. В результаті, менші аудиторські фірми відіграватимуть ще більш помітну роль в обов'язковому аудиті фінансової звітності ПСІ.

Водночас велика та зростаюча частка малих та середніх фірм в аудиті фінансової звітності ПСІ викликає занепокоєння у спроможності їх системного якісного виконання.

Висновки Інспекції із забезпечення якості Органу суспільного нагляду за аудиторською діяльністю (далі – Інспекція ОСНАД) за результатами узагальнення перевірок з контролю якості аудиторських послуг, свідчать про проблеми із ефективністю систем управління якістю у більшості малих та середніх аудиторських фірм, невідповідність виконуваної роботи міжнародним стандартам аудиту та очікуванням регулятора, зокрема:

- недостатнє розуміння стандартів аудиту та фінансового звітування;
- перевага комерційних міркувань над якістю аудиту;
- нестача людських, інтелектуальних та технологічних ресурсів;
- поверхневі оцінка ризиків, аудиторські процедури; та
- брак професійного скептицизму.

Для зменшення ризику неналежної якості аудиту Інспекції ОСНАД слід комплексно сприяти підвищенню надійності та потенціалу аудиторських фірм, які мають право проводити обов'язковий аудит фінансової звітності ПСІ, шляхом:

- посилення уваги до перевірок з контролю якості менших фірм;
- багатофакторному моніторингу якості аудиторських послуг;
- санкційної політики за порушення міжнародних стандартів аудиту;
- залучення керівництва малих та середніх аудиторських фірм до регулярного діалогу з регулятором з питань якості аудиторських послуг;
- підтримання ініціатив Аудиторської палати України, професійних організацій аудиторів та бухгалтерів, з розбудови потенціалу малих та середніх аудиторських фірм.

Література:

1. Реєстр аудиторів та суб'єктів аудиторської діяльності. URL: <https://register.apob.org.ua/uk/search> (дата звернення: 01.05.2024).
2. Орган суспільного нагляду за аудиторською діяльністю. Звіт з моніторингу якості аудиторських послуг та конкуренції за 2019-2020 роки. Київ, 2022. 61 с. URL: <https://www.apob.org.ua/wp-content/uploads/2023/11/Звіт-про-моніторинг.pdf> (дата звернення: 01.05.2024).

Трухачова К.В.

*к.е.н., доцент кафедри менеджменту, маркетингу та інформаційних технологій
Херсонський державний аграрно-економічний університет,
Херсон-Кропивницький, Україна*

НАУКОВО-МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ ЗБАЛАНСОВАНOSTI РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Для визначення рівня збалансованості результативності підприємств гостинності використовуються її одиничні показники, їх співвідношення упорядковані у еталонний ряд (табл. 1,2).

Таблиця 1 – Співвідношення показників для побудови еталонного ряду*

Одиничні показники результативності	Формула розрахунку		Умови критеріальності	
Прибутковість послуг гостинності ($P_{Пнг}$)	Прибуток/надані послуги	$\frac{\text{прибуток} / \text{послуги}_\phi}{\text{прибуток} / \text{послуги}_n}$	$П > НП$	$P_{Пнг} > P_{Звг}$
Затратовіддача послуг гостинності ($P_{Звг}$)	Надані послуги/ собівартість наданих послуг	$\frac{\text{послуги} / \text{собівартість}_\phi}{\text{послуги} / \text{собівартість}_n}$	$НП > СП$	$P_{Звг} > P_{Коф}$
Корисність основних фондів ($P_{Коф}$)	Собівартість наданих послуг/середньоріч на вартість основних фондів	$\frac{\text{собівартість} / \text{фонди}_\phi}{\text{собівартість} / \text{фонди}_n}$	$СП = ОФ$	$P_{Коф} = P_{Фзм}$
Фондозабезпеченість споживання матеріалів ($P_{Фзм}$)	Середньорічна вартість основних фондів/середньоріч на вартість оборотних засобів	$\frac{\text{фонди} / \text{засоби}_\phi}{\text{фонди} / \text{засоби}_n}$	$ОФ > ОЗ$	$P_{Фзм} > P_{Мзн}$
Матеріалозабезпеченість праці ($P_{Мзн}$)	Середньорічна вартість оборотних засобів/фонд оплати праці	$\frac{\text{засоби} / \text{зарплата}_\phi}{\text{засоби} / \text{зарплата}_n}$	$ОЗ > ФОП$	$P_{Мзн} > P_{Вп}$
Вмотивованість праці ($P_{Вп}$)	Фонд оплати праці/чисельність персоналу	$\frac{\text{зарплата} / \text{персонал}_\phi}{\text{зарплата} / \text{персонал}_n}$	$ФОП > Ч$	-

*складено на основі [1] та доопрацьовано автором

Треба зазначити, що у наведеному упорядкуванні містяться показники з нерозрізненим рангом, оскільки однозначно не можливо надати пріоритет жодному з цих показників. В такому разі їм надаються однакові значення рангів. Отже говорити про узгодженість складових результативності господарської діяльності підприємств гостинності можна в тому випадку, коли зазначені показники будуть зростати у такій послідовності:

$$P_{Пнг} > P_{Звг} > P_{Коф} = P_{Фзм} > P_{Мзн} > P_{Вн}, \quad (1)$$

Рівень збалансованості визначається показником, який характеризує одним числом взаємозв'язок складових ряду, і на цій основі дає можливість зробити висновки про збалансованість чи незбалансованість результативності. Показник може змінюватись від -1 – ранги фактичні повністю протилежні еталонним – результативність незбалансована, до +1 – ранги фактичні і еталонні повністю співпадають – результативність збалансована [1]:

$$ЗБ_{Ргд} = \frac{\left(\frac{1}{6}(n^3-n) - \sum_1^n x_i^e - x_i^ф\right)^2 - C^e - C^ф}{\sqrt{\left(\frac{1}{6}(n^3-n) - 2C^e\right) \times \left(\frac{1}{6}(n^3-n) - 2C^ф\right)}}, \quad (2)$$

де n – кількість показників;
 $x_i^e, x_i^ф$ – номери рангів, що має i -й показник результативності відповідно еталонному й фактичному ряду;
 $C^e, C^ф$ – спеціальні величини які розраховуються для обліку впливу нерозрізнених рангів у показників результативності, для еталонного і фактичного рядів:

$$C = \frac{1}{12} \sum_1^m (n_c^3 - n_c), \quad (3)$$

де m – кількість груп нерозрізнених рангів у ряді;
 n_c – кількість показників результативності у групі, що мають нерозрізнені ранги.

Таблиця 2 – Оцінка відхилення фактичного ряду від еталонного та визначення рівня збалансованості результативності*

Період (у.р.)	Назва підприємства	Відповідність фактичного ряду нормативному						Рівень збалансованості	
		$P_{Пнг}$ (1)	$P_{Звг}$ (2)	$P_{Коф}$ (3,4)	$P_{Фзм}$ (3,4)	$P_{Мзн}$ (5)	$P_{Вн}$ (6)	-	-
Нормативний ряд								-	-
2/1 у.р.	«Анжеліна»	6	5	1	4	3	2	-0,6377	НЗ**
	«Гостинний двір»	5	3	6	4	1	2	-0,5798	НЗ
	«Грінстоун»	1	4	2	6	3	5	0,6957	ЧЗ
	«Мускат»	6	4	2	5	1	3	-0,4928	НЗ
	«Bordo Business House»	3	4	2	5	6	1	-0,0580	НЗ
	«Non-stop»	5	3	4	6	2	1	-0,4928	НЗ
3/2 у.р.	«Анжеліна»	6	1	2	5	3	4	0,0290	НР
	«Гостинний двір»	3	4	2	6	1	5	0,2899	НР
	«Грінстоун»	3	4	6	2	5	1	-0,4058	НЗ
	«Мускат»	6	2	4	3	5	1	-0,5508	НЗ
	«Bordo Business House»	1	3	6	4	5	2	0,2319	НР
	«Non-stop»	6	4	2	5	1	3	-0,4928	НЗ

Продовження таблиці 2

Період (у.р.)	Назва підприємства	Відповідність фактичного ряду нормативному						Рівень збалансованості	
4/3 у.р.	«Анжеліна»	6	5	2	4	1	3	-0,6377	НЗ
	«Гостинний двір»	2	4	3	5	1	6	0,4928	ЧЗ
	«Грінстоун»	6	6	3	2	1	4	-0,8407	НЗ
	«Мускат»	2	4	5	1	6	3	0,0580	НР
	«Bordo Business House»	6	5	2	3	4	1	-0,8117	НЗ
	«Non-stop»	6	4	1	5	2	3	-0,4058	НЗ

* розраховано автором

** умовні позначення: НЗ – результативність не збалансована; НР – низький рівень збалансованості результативності; ЧР – результативність частково збалансована.

Література:

1. Фролова Л.В., Семерунь Л.В. Матрична модель діагностики ефективності управління фінансовими результатами. *Вісник ДонНУЕТ*. 2010. Вип.3. URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Vdnuet/econ/2010_3/Frolova.pdf.

Чукіна І.В.

*к. е. н., старший викладач кафедри менеджменту
Уманський національний університет садівництва,
Умань, Україна*

ПЕРЕВАГИ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДХОДУ AGILE-МЕНЕДЖМЕНТУ У ФУНКЦІОНУВАННІ ПІДПРИЄМСТВ ЗА СУЧАСНИХ УМОВ

Сьогодні, в умовах війни керівництво підприємств постійно прагне удосконалювати свою діяльність. Для того щоб організація була перспективною, а її діяльність ефективною, вона повинна швидко та гнучко реагувати на зміни, що відбуваються як у внутрішньому, так і в зовнішньому середовищі організації. З огляду на це, перехід до інноваційного розвитку та нових методів управління є вже не просто сучасною тенденцією, а життєвою необхідністю. Такі передумови сприяли появі нового напрямку менеджменту – «agileменеджмент», який в умовах невизначеності та глобальної конкуренції все більше набуває своєї теоретичної та практичної актуальності. Agile – інноваційний підхід до створення продукту або послуги, який базується на проектному підході до управління та передбачає переосмислення теорії та практики менеджменту. В його основі лежить проста ідея: кожний виконавець повинен усвідомити свою роль у спільній справі, кожен може зупинити систему і внести свої раціональні пропозиції [1]

На сьогодні вітчизняним підприємствам незалежно від форм власності й господарювання доводиться пристосовуватися до нових умов воєнного стану: більшість логістичних шляхів зазнали змін, виробництво, переробка призупинені або зовсім знищені. Саме тому особливо гостро виникла потреба у високоякісному менеджменті, головним

завданням якого є забезпечення стійкості функціонування підприємства, створення нових та (або) утримування існуючих конкурентних переваг. Саме такий спосіб управління організацією в динамічному середовищі та жорсткій конкуренції є ключем до посилення конкурентоспроможності [4, с. 50]. Акцент на сильних сторонах господарюючого суб'єкту є не випадковістю, а результатом систематичних зусиль зі створення та зміцнення можливостей, необхідних для розвитку організації – саме це є основним завданням у межах стратегічного управління. Саме тому, пропонуємо використовувати дієве управління за допомогою Agile-менеджменту - ітераційного методу планування та керування процесами та проектами [2]. Основна суть даного методу полягає в поділі головного проекту на малі підпроекти завдяки чому пришвидшується передача інформації вищому керівництву та надається можливість вносити корективи в частину підпроекту без великих витрат і впливу на інші частини загального проекту.

Таким чином, Agile – це не тільки методологія розробки, а й система цінностей. Зазначені цінності допомагають розробникам робити нові товари та послуги швидше та з більшим ефектом для бізнесу: – за рахунок більш ефективної взаємодії із замовником та один з одним, яка не обмежується жорстким контрактом або жорстким внутрішнім процесом; – за рахунок швидкої реакції на зміни з обох сторін; – за рахунок фокусу на продукті, а не на допоміжних речах на кшталт документації.

Вивчення зарубіжного досвіду [3] дозволило виділити певні переваги Agile, серед яких, варто відзначити те, що Agile повністю змінює спосіб роботи господарюючого суб'єкту, оскільки вводить новий спосіб мислення. На відміну від традиційних методів, Agile націлений на гнучкий розвиток, що включає, перш за все, командну роботу. При цьому, продуктивність праці підвищується за рахунок зміни умов та постановки задач (їх змінює певна послідовність фаз – «ітерацій»), після яких підводяться підсумки та оцінюється робота команди; результати роботи фіксуються у вигляді щотижневих звітів, що дозволяє менеджерам вказувати та виправляти неправильні рішення, покращуючи якість робочих процесів проекту. До того ж, відбувається постійне опанування нових компетентностей, обмін знаннями в команді, оскільки є можливість вчитися та пізнавати нове під час роботи.

Важливим моментом Agile-менеджменту є поділ усього обсягу проекту на кілька дрібних складових частин. Такий підхід спрощує процес розроблення, а окремі групи можуть фокусуватися кожна на своєму конкретному завданні. Працюючи над одним циклом, учасники проекту опановують нові навички й отримують нові знання, а також аналізують допущені в процесі помилки. Все це зводить ймовірність здійснення подібних помилок в майбутньому практично до нуля.

Експерти зазначають, що ця методологія менеджменту насамперед дає можливість реагувати і враховувати пріоритети у вимогах споживачів, що постійно змінюються в умовах ринку, збільшує наочність і прозорість стану справ в проекті та збільшує продуктивність команди. Внаслідок цього компанія отримує більш якісний результат за рахунок відсутності бюрократичного розподілу ролей, який накладає штучні обмеження на висококваліфікованих фахівців, скорочення терміну виконання проекту та чіткого контролю за якістю виконання завдань [1, с. 231].

Отже, Agile допомагає організаціям збільшити доходи за рахунок синергетичного ефекту від комунікації, співпраці, зворотному зв'язку та обміну накопиченими знаннями тощо. Про те, головною перевагою застосування Agile є її основна мета – формування якісної цінності для споживача (покупця, клієнта).

Література:

1. Гвоздь М.Я., Злидник Ю.О. AGILE–нова методологія менеджменту: теоретичні аспекти. *Електронний журнал «Інфраструктура ринку»*. 2018. № 25. С. 230-234. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/25_2018_ukr/39.pdf.

2. Khodakivska O., Voronko-Nevidnycha T. Integration of Agile methods into the management system as a tool for increasing the effectiveness of strategic management in the agri-food sector. *EKONOMIKA APK*. P. 49-56. URL: <http://repository.vsau.org/getfile.php/33572.pdf/>.

Шаров В.В.

здобувач ступеня PhD за спеціальністю 073 – менеджмент

Гарафонов О.І.

*д.е.н., професор, професор кафедри менеджменту
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана,
Київ, Україна*

МАРКЕТПЛЕЙСИ ЯК ЕЛЕМЕНТ ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ ОНЛАЙН-РИТЕЙЛА В УМОВАХ ВІЙНИ

Повномасштабне вторгнення Росії в Україну спричинило значні потрясіння в усіх сферах життя українського суспільства, суттєво вплинувши на споживчу поведінку, купівельну спроможність, розвиток як вітчизняної економіки так і ритейлу зокрема. Ритейловий бізнес виступає основною ланкою забезпечення населення всім необхідним у повсякденному житті, тому його успішне функціонування та розвиток залежать від швидкої реакції на зміни споживчої поведінки та пошук нових можливостей. Масова міграція населення за межі країни, руйнування інфраструктури та знищення товарних запасів, суттєва зміна ланцюгів постачання, зниження купівельної спроможності, переорієнтація попиту та настроїв споживачів призвели до низки суттєвих викликів та пришвидшило трансформацію українського ритейлу в напрямку онлайн-ритейлу та популяризації бізнес-моделі «Маркетплейс». Л.Ю. Кучер, Р.Р. Русин-Гриник та О.В. Парасюк дають наступне визначення терміну «Маркетплейс»: одна з форм організації збуту товарів у сфері електронної комерції через певну онлайн платформу, де кілька продавців можуть продавати свої товари або послуги. Маркетплейси пропонують споживачам широкий вибір товарів та конкурентні ціни [1].

Консалтингова компанія Deloitte в Україні нещодавно дослідила, як змінилися настрої споживачів у другий рік повномасштабного вторгнення. Українці продовжують економити, частіше купують онлайн і підтримують соціально відповідальний бізнес [2]. Першою з ключових характеристик споживчих настроїв українців у 2023 році стало прагнення до економії. Війна та її наслідки змусили людей переглянути свої пріоритети та скоротити витрати. Цей тренд чітко простежується в зміні структури бюджету: значна частка коштів йде на їжу, обов'язкові платежі та інші базові потреби. До історичного мінімуму скоротились витрати на покупку електроніки, відпочинок та розваги. Другою характеристикою стала пришвидшення популяризації онлайн-торгівлі. Споживачі, які раніше не користувалися онлайн-покупками, були змушені шукати альтернативні способи придбання товарів, через вимушені закриття, руйнування чи окупацію магазинів та переміщення споживачів в інші регіони.

Асоціація ритейлерів України нещодавно опублікувала рейтинг найбільших онлайн-ритейлерів України [3]. Згідно дослідження рекордне зростання онлайн-ритейл показав в 2020 році, додавши одразу 38%, до \$4 млрд. В 2021 році темпи впали до 17,5%, а за два роки війни зростання склало 6,4%. Але варто відмітити що показовим стало те, що серед 15 найбільших ритейлерів набирає суттєвої популярності маркетплейси. В рейтинг увійшли 2 класичних маркетплейса AliExpress (3 місце) та Maudau (11 місце). Також з 13 класичних онлайн-ритейлерів побудували та активно просувають власні маркетплейси 7 (54%) з них, включаючи

безумовного лідера ринку Розетка з консолідованим оборотом в 45 млрд гривень та трафіком відвідувань 398,5 млн в рік.

Популярність маркетплейсів також підтверджує інше дослідження Асоціації ритейлерів України «Українці витратили на 23% більше на замовлення з маркетплейсів у 2023 році» [4]. Маркетплейси продовжують зміцнювати свої позиції та збільшувати продажі в усьому світі. У 2023 році сума, яку споживачі витратили на замовлення з маркетплейсів, зросла на 7% у світі та на понад 23% в Україні. Кількість замовлень зросла ще більше – на 35%.

Війна в Україні стала викликом для українського ритейлу, змушуючи адаптуватися до нових умов, шукати нові шляхи розвитку та долати численні проблеми, такі як логістичні труднощі, дефіцит товарів, зростання цін, нестача кадрів тощо. Але динаміка відновлення та напрямки розвитку онлайн-ритейлу наявно демонструють підходи які дозволяють ефективно долати виклики. Маркетплейси та розвиток швидкої та безкоштовної доставки, що стимулюють побудову власних точок видачі товару, безперечно є ключовими факторами успіху на даний момент. Маркетплейси стали однією з найпопулярніших платформ для онлайн-торгівлі та відіграють синергетичну роль, надаючи ряд переваг як для споживачів, так і для продавців. Споживачі мають доступ до широкого асортименту товарів від різних продавців, можуть порівнювати ціни та відгуки, а також користуватися зручними мобільними застосунками, способами оплати та доставки. Продавці ж отримують доступ до широкої аудиторії споживачів, можуть персоналізувати пропозиції та рекомендації товарів, зменшити витрати на рекламу та маркетинг, а також використовувати різні інструменти для просування своїх товарів. Все це стимулює здорову конкуренцію, оптимізацію витрат, швидкість обслуговування та якість досвіду споживачів. Це дає підстави для оптимізму та віри в те, що український онлайн-ритейл має значний потенціал для розвитку, навіть в умовах війни.

Література:

1. Кучер Л.Ю., Русин-Гриник Р.Р., Парасюк О.В. Сутність і види ритейлу як середовища розвитку е-комерції. Ефективна економіка. 2023. № 11. DOI: <http://doi.org/10.32702/2307-2105.2023.11.20>
2. Дослідження Deloitte: як і на що українці витрачали гроші у 2023 році. RAU. 2024. URL: <https://rau.ua/novyni/ukrainci-vitrachali-2023-deloitte/> (дата звернення: 01.05.2024)
3. 15 кращих: рейтинг найбільших ритейлерів в українському e-commerce. RAU. 2024. URL: <https://rau.ua/novyni/15-krashhiv-ritejleriv-e-commerce/> (дата звернення: 01.05.2024)
4. Українці витратили на 23% більше на замовлення з маркетплейсів у 2023 році. RAU. 2024. URL: <https://rau.ua/novyni/zamovlennja-marketplejsiv-2023/> (дата звернення: 01.05.2024)

Шкірей О.О.

студент

Царева О.С.

*інженер 1 категорії, асистент
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу,
Івано-Франківськ, Україна*

ОБ'ЄКТНО-ОРІЄНТОВАНЕ ПРОГРАМУВАННЯ ЯК ЕЛЕМЕНТ ГЛОБАЛЬНОЇ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Сучасна цифровізація економічних систем вимагає впровадження інноваційних підходів до управління та обробки даних. Одним із ключових аспектів цього процесу є використання об'єктно-орієнтованого програмування (ООП). ООП забезпечує ефективну

організацію програмного коду, що сприяє підвищенню продуктивності та надійності інформаційних систем.

Основні принципи ООП, такі як інкапсуляція, наслідування та поліморфізм, дозволяють створювати гнучкі та масштабовані програмні рішення. Інкапсуляція сприяє захисту даних та зменшенню взаємозалежностей між компонентами системи, що підвищує її стійкість до змін. Наслідування дозволяє повторно використовувати код, що зменшує витрати на розробку та підтримку програмного забезпечення. Поліморфізм забезпечує гнучкість та розширюваність системи, дозволяючи використовувати однакові інтерфейси для різних об'єктів.

Використання ООП в економічних системах сприяє розв'язанню багатьох актуальних задач. Наприклад, автоматизація бухгалтерського обліку, аналізу фінансових потоків та управління бізнес-процесами стає більш ефективною завдяки модульному підходу до розробки програмного забезпечення. Крім того, ООП полегшує інтеграцію різних інформаційних систем, що є критично важливим у умовах глобалізації економіки.

Глобальна цифровізація також впливає на розвиток хмарних технологій та інтернету речей (IoT). Об'єктно-орієнтоване програмування забезпечує необхідну основу для створення комплексних, розподілених систем, що дозволяють ефективно керувати великими обсягами даних та взаємодіяти з численними пристроями в реальному часі.

Одним із прикладів успішного застосування ООП є система ERP (Enterprise Resource Planning), яка використовується для управління ресурсами підприємства. Вона включає в себе різні модулі для управління фінансами, логістикою, виробництвом та іншими аспектами діяльності підприємства. Завдяки об'єктно-орієнтованому підходу, ERP-системи можуть легко адаптуватися до змін в бізнес-процесах та масштабуватися відповідно до потреб компанії.

ООП також відіграє важливу роль у розвитку технологій штучного інтелекту (AI) та машинного навчання (ML). Структурування програмного коду за допомогою об'єктів дозволяє створювати більш ефективні та зручні для обслуговування моделі AI та ML. Це, в свою чергу, сприяє впровадженню інтелектуальних систем в різні галузі економіки, що підвищує їх ефективність та конкурентоспроможність.

Крім того, об'єктно-орієнтоване програмування має значний потенціал у розвитку технологій блокчейн. Завдяки використанню об'єктно-орієнтованого підходу можливо створювати більш безпечні та прозорі системи для проведення транзакцій та управління даними. Блокчейн технології можуть бути інтегровані в різні аспекти економічних систем, включаючи фінансові послуги, логістику, управління ланцюгами постачання та інші.

Одним із важливих аспектів впровадження ООП у цифровізацію економічних систем є навчання та підготовка фахівців. Вищі навчальні заклади та освітні програми мають враховувати сучасні тенденції та вимоги ринку, забезпечуючи студентів необхідними знаннями та навичками у галузі об'єктно-орієнтованого програмування. Співпраця між навчальними закладами та підприємствами може сприяти створенню ефективних програм стажування та практичного навчання, що дозволить молодим фахівцям отримати досвід роботи з сучасними технологіями та підходами.

Перспективи подальшого розвитку ООП в контексті глобальної цифровізації економічних систем включають інтеграцію з новітніми технологіями, такими як квантові обчислення та розширена реальність. Використання ООП у поєднанні з цими технологіями може відкрити нові можливості для створення інноваційних рішень та підвищення ефективності економічних процесів.

Таким чином, об'єктно-орієнтоване програмування виступає важливим інструментом у процесі цифровізації економічних систем, сприяючи підвищенню їх ефективності та адаптивності до сучасних викликів. Подальші дослідження та впровадження ООП можуть суттєво вплинути на розвиток економічних та управлінських процесів в умовах глобальної цифровізації.

Література:

1. Брукс, Ф.П. Міфічний людино-місяць: Есе про програмну інженерію. Київ: Видавництво, 2020. С. 45-56.
2. Кравченко Д.В. Вплив інновацій на формування конкурентних переваг виробника. Фінанси України. 2020. № 10. С.31-39.
3. Сміт Дж., Джонс А. Основи об'єктно-орієнтованого програмування. Харків: Видавництво, 2021. С. 78-84.

Шрам Т.В.

к.е.н., доцент

Бутрій Д.І.

здобувач

*Херсонський національний технічний університет,
Хмельницький, Україна*

УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

Управління дебіторською заборгованістю підприємства є важливою складовою загальної системи управління. Ця система охоплює принципи і методи підготовки та впровадження управлінських рішень у галузі маркетингу і фінансового менеджменту на різних рівнях управління – від поточного до стратегічного. Ці рішення приймаються на етапах формування, використання та погашення дебіторської заборгованості. [1].

Сьогодні практично кожне підприємство має великі обсяги дебіторської заборгованості. Це призводить до вилучення коштів з обороту, зниження ліквідності, збільшення ризику неповернення боргів покупцями, зростання збитків через неплатоспроможних клієнтів, втрати довгостроковими боргами теперішньої вартості та знецінення під впливом інфляції, що негативно впливає на фінансовий стан підприємства.

Відповідно до НП(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату [2].

Управління дебіторською заборгованістю у складних умовах, таких як воєнний стан або нестійке фінансове становище, вимагає від підприємства особливої уваги до контролю та оптимізації процесів взаєморозрахунків з покупцями та замовниками. Систематичне вивчення та аналіз дебіторської заборгованості, своєчасне узгодження умов оплати та контроль за їх виконанням є ключовими аспектами успішного управління.

Бухгалтерський облік грає важливу роль у забезпеченні достовірної інформації про фінансовий стан підприємства, зокрема щодо розрахунків з покупцями та замовниками. Використання відповідних рахунків обліку дозволяє відобразити всі необхідні операції та грошові потоки, пов'язані з реалізацією продукції, а також контролювати своєчасність розрахунків [3].

Загальна система управління дебіторською заборгованістю повинна бути спрямована на максимізацію ефективності операцій з покупцями, зменшення ризику неплатежів та покращення ліквідності підприємства в умовах фінансової нестабільності.

Інформація, яка надходить з бухгалтерського обліку щодо дебіторської заборгованості, є критично важливою для прийняття управлінських рішень. Ця інформація дозволяє керівництву підприємства аналізувати та контролювати процеси взаєморозрахунків з покупцями, вчасно реагувати на можливі проблеми та вживати заходів для їх вирішення.

Оперативний моніторинг дебіторської заборгованості дозволяє вчасно виявляти затримки у платежах, розробляти стратегії по взаємодії з покупцями, а також приймати

рішення щодо можливих заходів з погашення заборгованості. Такий підхід допомагає зменшити ризики неплатежів, оптимізувати фінансовий потік та покращити ліквідність підприємства.

Зміни у веденні бізнесу, такі як воєнний стан, можуть створювати проблеми для обліку дебіторської заборгованості на підприємствах. Наприклад, ускладнення та втрата зв'язків з контрагентами на тимчасово окупованих територіях, зниження платоспроможності клієнтів, обмеження доступу до фінансових послуг, неможливість забезпечення безпеки документообігу та нестабільність валютного курсу. Всі ці фактори можуть ускладнити процес взаємодії з клієнтами та управління дебіторською заборгованістю на підприємстві [4].

Отже, правильне управління дебіторською заборгованістю вимагає не лише належного обліку, але і постійного контролю, аналізу та реагування на зміни в умовах ведення бізнесу.

Література:

1. Мазуренко В. О. Система цілеспрямування управління дебіторською заборгованістю. Молодий вчений, 2017. № 9. С. 537-540. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2017_9_122
2. Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість». (Наказ Міністерства фінансів України). № 237. (1999). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99#Text>.
3. Ямненко Г. (2017). Механізм управління дебіторською заборгованістю підприємства. Traektoriâ Nauki. International Electronic Scientific Journal, 3 (2), 51-57. URL: <http://pathofscience.org/index.php/ps/article/view/286/353>.
4. Дьяконова Н. Створення резервів у воєнний час: резерв сумнівних боргів. LIGA ZAKON, 2022. URL: https://buh.ligazakon.net/analytics/216213_stvorennya-rezervv-u-vonniy-chas-rezerv-sumnvnikh-borgv.

Section 6.

MODERN MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMIC SYSTEMS IN THE CONTEXT OF GLOBAL CHANGE

Okulicz-Kozaryn W.

*Dr habil., Associate professor
Humanitas University,
Sosnowiec, Poland*

THE USE OF ARTIFICIAL INTELLIGENCE TO SOLVE DIDACTIC TASKS: OPINIONS OF POLISH MANAGEMENT STUDENTS

Artificial intelligence (AI) is gradually taking an increasing place in higher education. The report consists of two parts, abstract and empirical. In the abstract part, the attitude of management students to the use of AI in the educational process is considered abstractly, that is, without experience of didactic application. The empirical part presents the opinions of management students on the use of AI to solve didactic tasks.

Research methods: planning a formative experiment, questioning students using an electronic questionnaire, visual representation of the results of the survey, introspection and pedagogical observation. The classes were conducted according to the method of David Kolb.

Undergraduate (1 year) and graduate (1 year) management students filled out electronic questionnaires. The results are presented visually on the Figure 1.

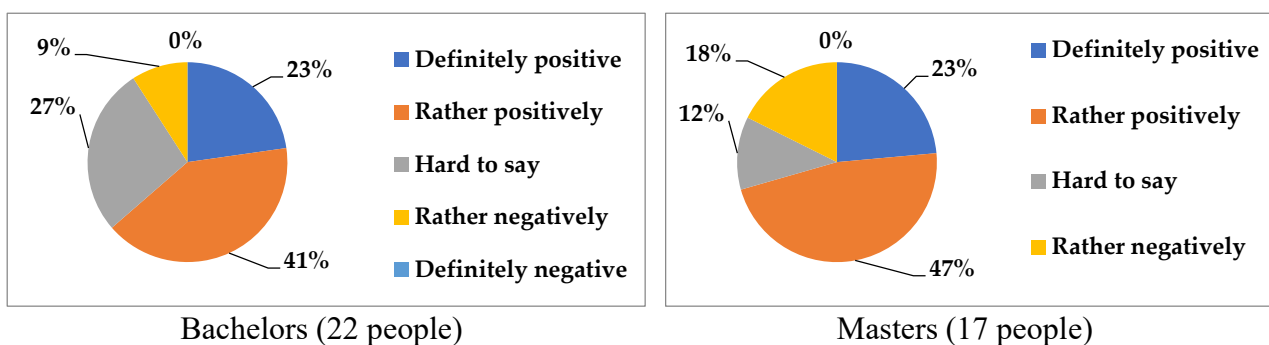


Figure 1 – Students' attitude to the use of AI in the educational process

The figure shows the following:

- students with a Definitely positive opinion have the same number in both groups (23%),
- students with a Rather positive opinion have about the same number in both groups (41% and 47%),
- students with an unformed opinion have 2 times more among bachelors than among masters (27% vs. 12%),
- students with negative opinions are absent in both groups,
- there are 2 times more students with Rather negative opinions among masters than among bachelors (18% vs. 9%).

A comparison of students' opinions showed that the masters are more definitely and negatively disposed towards the use of AI in the educational process.

The empirical part is done with bachelors, because there are more students with an uncertain position among them. During the classes, three didactic tasks were solved:

- 1) to teach students to choose and analyze the conditions for a startup,
- 2) to teach students to perform SWOT analysis,
- 3) to teach students to perform actions according to paragraphs 1 and 2 using AI.

If you say that the students were delighted with the possibilities of using AI, it means "nothing to say." It was necessary to see their shining eyes, to hear their feedback, to feel the release of positive emotions.

The completion of the formative experiment is scheduled for Sunday, June 2, 2024. Students repeatedly complete an electronic questionnaire on attitudes to the use of AI in higher education.

There are more students with an uncertain position among undergraduate students. The use of Artificial Intelligence to solve didactic problems has shown a sharply positive attitude of students towards this tool.

Statistical processing of survey data at the exit from the experiment is the task of the next stage of the study.

Білоусова Т.П.

старший викладач

Херсонський державний аграрно-економічний університет,

Херсон, Україна

ЕКОНОМІКА МАЙБУТЬОГО: ЦИФРОВІ ТРАНСФОРМАЦІЇ, ЦИРКУЛЯРНІСТЬ ТА МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ

Світ стрімко змінюється під впливом глобальної цифровізації. Цей процес не оминає й економіку, яка стає все більш цифровою. В таких умовах виникає гостра потреба у нових інструментах та підходах до управління економічними системами. Щоб зрозуміти та керувати цими змінами, економістам потрібні нові інструменти та методи. Одним із перспективних напрямів розвитку є циркулярна економіка, яка ґрунтується на принципах екологічної стійкості та ресурсоефективності.

Сучасні математичні методи в економіці допомагають розробляти складні моделі, які описують поведінку економічних агентів, ринків та цілих економічних систем. Ці моделі можна використовувати для прогнозування економічних тенденцій, оцінки ефективності політики та розробки нових стратегій економічного розвитку. Математичні методи, моделі та інформаційні технології відіграють ключову роль у розвитку циркулярної економіки. Вони дозволяють: аналізувати складні економічні системи та виявляти закономірності їх функціонування; розробляти математичні моделі для оптимізації ресурсовикористання та мінімізації відходів; створити інформаційні системи для моніторингу та управління потоками ресурсів у циркулярній економіці; використовувати штучний інтелект для автоматизації процесів та прийняття рішень [1]. В свою чергу цифрові технології дають можливість: збільшити прозорість економічних систем, що сприяє кращому плануванню та управлінню; підвищити ефективність використання ресурсів та зменшити їх споживання; створити нові бізнес-моделі, засновані на принципах циркулярної економіки; залучити до процесу розвитку циркулярної економіки всіх зацікавлених сторін.

Циркулярна економіка має ряд переваг перед традиційною лінійною моделлю. Це зменшення негативного впливу на навколишнє середовище; економія ресурсів та зниження їх дефіциту; створення нових робочих місць та стимулювання економічного зростання; підвищення конкурентоспроможності підприємств. Впровадження циркулярної економіки потребує комплексного підходу, який включає: зміну законодавства та стимулювання розвитку циркулярної економіки на державному рівні; підвищення обізнаності суспільства про принципи циркулярної економіки; навчання та підготовку кадрів для роботи в умовах циркулярної економіки; інвестування у дослідження та розробки нових технологій та методів для циркулярної економіки [2]. В Україні вона знаходиться на початковому етапі розвитку. У 2018 році була прийнята Національна стратегія поводження з побутовими відходами до 2030 року, яка визначила циркулярну економіку як пріоритетний напрямок розвитку [3]. У 2020 році був прийнятий Закон України "Про управління відходами", який містить положення щодо стимулювання циркулярної економіки.

Сучасні математичні методи, моделі та інформаційні технології є потужними інструментами, які можуть допомогти у розвитку циркулярної економіки. Перехід до циркулярної економіки – це складний, але необхідний процес, який дозволить зберегти ресурси для майбутніх поколінь, захистити навколишнє середовище, стимулювати економічне зростання та створити нові можливості для розвитку України.

Література:

1. Хоменко О.В. Циркулярна економіка – основа сталого розвитку КНР. URL: <http://sinologist.com.ua/homenko-o-vtsyrykulyarna-ekonomika-osnova-stalogo-rozvytku-knr/>
2. Циркулярна економіка в Україні: стан та перспективи розвитку (2021) - <https://bank.gov.ua/ua/news/all/komentar-natsionalnogo-banku-pro-potochniy-stan-ta-perspektivi-ekonomiki-ukrayini>
3. Національна стратегія поводження з побутовими відходами до 2030 року: <https://www.unian.ua/ecology/trash/2232196-kabmin-shvaliv-natsionalnu-strategiyu-povodjennya-z-vidhodami-do-2030-roku.html>

Бондар Б.

*здобувач третього (освітньо-наукового) рівня
Херсонський державний аграрно-економічний університет,
Херсон, Україна*

ШТУЧНИЙ ІНТЕЛЕКТ У СТРАТЕГІЇ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ОРГАНІЗАЦІЇ: НОВІ ГОРИЗОНТИ ТА МОЖЛИВОСТІ

Підвищення конкурентоспроможності сучасного бізнесу чітко демонструє, що підприємці та організації будуть потребувати збору даних та їх управління за допомогою доступу до сучасних цифрових технологічних переваг. Штучний інтелект відіграє важливу роль у формуванні знань цифрової організації, забезпечуючи доступ кожному з її працівників в межах організації до можливості виявлення та створення знань. Це особливо важливо для таких продуктів і послуг, як консультування, маркетинг, реклама та комунікації, як в межах організації, так і поза нею.

Цифрова стратегія організації може бути визначена як "організаційна стратегія, яка надає відмітну цінність за рахунок посилення цифрових ресурсів організації". Метою цифрової стратегії організації (і вже, стратегії її цифрової трансформації) є створення

потенціалу, необхідного для максимального використання можливостей, які надаються цифровими технологіями. Критерієм ефективності стратегії слід прийняти досягнення її цілей у сфері бізнесу за допомогою цих швидших, якісних і конкурентоспроможних способів. Обов'язково слід враховувати, що цифрові технології постійно змінюються, застаріваючи і оновлюючись, тобто цифрова трансформація організації є неперервною.

Розробка цифрової стратегії організації включає такі етапи:

- дослідження та аналіз. Тут вивчається досвід клієнта в задоволенні його потреб, щоб використати особливості цього досвіду в продажах, контактах з клієнтами та вдосконаленні інтернет-ресурсів підприємства. Ключовим напрямком аналізу є цифровий аналіз ланцюжка створення цінності в цифровому екосистемі підприємства, зокрема в галузі логістики, маркетингу та продажів, а також об'єктом аналізу є використовувані платформи CRM, керування контентом на інтернет-ресурсах організації та організації сервісу для клієнтів.
- створення цифрової структури організації, яка дозволяє організації встановлювати та виконувати саме цифрові цілі. Реалізацію цього етапу рекомендується виконувати протягом коротких шестинедільних спринтів, кожний з яких реалізує певну ідею, закладену в цифрову стратегію та подібну до описаних раніше. Цілеспрямовано розробляти весь план як одну велику і широко розповсюджену ідею, в яку повірить кожен клієнт.

Збільшення цифрових можливостей організації. На цьому етапі виділяються ключові цифрові цілі та ініціативи. На цій стадії беруться до уваги формулювання цілей досить загального характеру, наприклад: створення веб-сайтів організації та наповнення їх контентом; організація просування товарів та послуг організації через блогінг та інтернет-ресурси лідерів громадської думки; управління пошуковим просуванням для підтримки лідів з перелічених вище ресурсів; об'єднання каналів просування організації, що діють у соціальних мережах, орієнтуючи їх на події, важливі для клієнтів організації; орієнтація управління відносинами з клієнтами через систему CRM організації на єдиний комерційний процес;

Управління цифровим перетворенням організації. Для вибору ключових цифрових проектів організації, які найбільш відповідають описаній вище ідеї, необхідно проводити відбір проектів, як для окремих спринтів реалізації стратегії, так і для більш тривалих періодів часу. Ключовими критеріями відбору проектів є: вплив проекту на досягнення цілі всієї цифрової стратегії, забезпечення продуктивності (в широкому розумінні), збільшення капіталу брендів організації (це також доцільно розуміти в широкому розумінні), реалізація накопиченого досвіду роботи з клієнтами. Немаловажним є і критерій морального стану співробітників організації: успішні проекти стимулюють на перехід до більш важливих і складних.

При розробці та впровадженні цифрової стратегії та стратегії цифрового перетворення важливо враховувати специфіку використовуваних та впроваджуваних цифрових технологій. Однією з ключових цифрових технологій слід вважати штучний інтелект у всіх його застосуваннях, тому цифрова структура організації обов'язково повинна включати елемент готовності до використання штучного інтелекту. Штучний інтелект має потенціал якісно підвищити рівень конкурентоспроможності організації порівняно з іншими технологіями. Імітація штучним інтелектом людських когнітивних здібностей (таких як відчуття, дія, міркування та комунікація) дозволяє отримати далекосяжні можливості підвищення конкурентоспроможності організації та учасників її маркетингового зовнішнього середовища. Це стосується передусім споживачів, посередників, постачальників у ланцюжках створення вартості та сервісних контрагентів. Тому надзвичайно важливо мати адекватне уявлення про

готовність організації до використання штучного інтелекту, а саме чітке розуміння можливостей організацій для його використання перш за все «тут і зараз». Впровадження штучного інтелекту для отримання конкурентних переваг організацією до цих пір є складним завданням. Платформи штучного інтелекту від різних розробників відрізняються за можливими масштабами застосування та складністю використання, що потребує орієнтованої підготовки користувачів-співробітників, а самі платформи часто є несумісними.

Збільшення конкурентоспроможності сучасного бізнесу яскраво демонструє, що підприємці та організації будуть потребувати у зборі та управлінні даними завдяки доступу до сучасних цифрових технологічних переваг. Штучний інтелект відіграє важливу роль у створенні цифрового знання організації, забезпечуючи кожному з її співробітників можливість виявляти та створювати знання. Це особливо важливо для продуктів та послуг, таких як консультування, маркетинг, реклама та комунікації, як в межах організації, так і поза нею.

Цифрова стратегія організації може бути визначена як "організаційна стратегія, яка надає відмінну цінність за рахунок посилення цифрових ресурсів організації". Метою цифрової стратегії організації (а вже, стратегії її цифрового перетворення) є створення потенціалу, необхідного для максимального використання можливостей, що надаються цифровими технологіями. Критерієм ефективності стратегії слід прийняти досягнення її цілей у сфері її бізнесу за допомогою цих швидших, якісних та конкурентоспроможних методів. Необхідно також враховувати, що цифрові технології постійно змінюються, застаріваючи та оновлюючись, отже, цифрове перетворення організації є постійним процесом.

Розробка цифрової стратегії організації включає наступні етапи: дослідження та аналіз, створення цифрової структури організації, наращування цифрових можливостей організації та управління цифровим перетворенням організації.

Література:

1. Shankar, K., Lakshmanaprabu, S.K., Gupta, D., Maselena, A., & Koh, L.S. (2022). Optimal AI-based business process optimization architecture using meta-heuristic hybrid Dragonfly algorithm. *Computers & Electrical Engineering*, 102, 108250. <https://doi.org/10.1016/j.compeleceng.2022.108250>
2. Susha, I., Čudanov, M., Jevtić, M., & Minovski, R. (2022). Business process optimization using artificial intelligence: A systematic literature review. *Applied Sciences*, 12(9), 4483. <https://doi.org/10.3390/app12094483>
3. Sabanovic, A., & Sørensen, C. (2022). Change management strategies for successful business process optimization using RPA and AI. *Procedia Computer Science*, 196, 115-124. <https://doi.org/10.1016/j.procs.2021.11.015>
4. Ponomarev, A., Klyuev, V., & Shuvalov, S. (2022). Implementation of artificial intelligence technologies in business process optimization. *IOP Conference Series: Materials Science and Engineering*, 1177(1), 012009. <https://doi.org/10.1088/1757-899X/1177/1/012009>
5. Singh, P., Dwivedi, A. D., Ojha, A., & Srivastava, S. C. (2022). Artificial intelligence based techniques for business process optimization: State-of-the-art literature review and future research directions. *Computers & Industrial Engineering*, 168, 108173. <https://doi.org/10.1016/j.cie.2022.108173>
6. Givi BEDIANASHVILI, Hanna ZHOSAN, Sergiy LAVRENKO. Modern digitalization trends of Georgia and Ukraine. Published in Scientific Papers. *Series "Management, Economic Engineering in Agriculture and rural development"*, Vol. 22 ISSUE 3, 2022 <https://managementjournal.usamv.ro/index.php/scientific-papers/current>

Боскін О.О.

*старший викладач
Херсонський національний технічний університет,
Хмельницький, Україна*

Хижняков Г.Г.

*розробник ПЗ
ТОВ «АЙТІ ЛЕНД»,
Київ, Україна*

Агеєнко А.Ф.

*студент кафедри Програмних засобів і технологій ХНТУ
Херсонський національний технічний університет,
Хмельницький, Україна*

МОДЕЛЮВАННЯ ЗАГРОЗ ДЛЯ WI-FI МЕРЕЖІ ОРГАНІЗАЦІЇ

Wi-Fi мережі стали незамінною частиною інфраструктури сучасних організацій, забезпечуючи зручний та швидкий доступ до інтернету та корпоративних ресурсів. Проте, з розширенням використання бездротових мереж зростає і кількість загроз, які можуть призвести до компрометації даних та порушення роботи мережі. У цій статті розглянемо основні загрози для Wi-Fi мереж організацій, методи їх моделювання та засоби захисту.

Теоретико-множинний підхід дозволяє чітко визначити взаємозв'язки між різними загрозами та засобами захисту у Wi-Fi мережах. Використання множин для опису елементів системи та функцій для визначення їх взаємодії забезпечує структурований і системний аналіз безпеки мережі. Це сприяє більш ефективному плануванню заходів захисту та попередженню атак.

1. Атаки на паролі.

Brute Force атаки представляють собою метод, при якому зловмисник використовує автоматизовані інструменти для систематичного підбору паролів до Wi-Fi мережі. Цей метод передбачає перебір всіх можливих комбінацій паролів, доки не буде знайдено правильний. Brute Force атаки можуть бути дуже тривалими, особливо якщо використовується довгий і складний пароль. Використання складних паролів, що складаються з великої кількості символів, включаючи цифри, спеціальні символи та літери у верхньому і нижньому регістрах. Додатково, можна налаштувати обмеження на кількість спроб підключення до мережі з одного пристрою.

Dictionary атаки є спрощеним варіантом Brute Force атак. Замість перебору всіх можливих комбінацій, зловмисник використовує заздалегідь підготовлені списки найпоширеніших паролів. Dictionary атаки є швидшими порівняно з Brute Force атаками, оскільки зловмисник пробує лише ті паролі, які найбільш ймовірно можуть бути використані користувачами. Уникати використання простих та поширених паролів. Рекомендується використовувати унікальні та складні паролі, що не зустрічаються у загальнодоступних списках паролів.

Представимо атаки на паролі: $A = \{A_1, A_2\}$, де:

A_1 – Brute Force атаки, що складаються $A_1 = \{P, T, f_1, Z_1\}$, де:

P – множина паролів;

$T = \{t_1, t_2, \dots, t_n\}$ – множина спроб підбору паролів;

$f_1: T \rightarrow P$ – функція, що є алгоритмом атаки;

$Z_1 = \{p \in P \mid \text{складність}(p) > \text{порогове значення}\}$ – множина захисту.

$\{A_2\}$ – Dictionary атаки, що складаються $A_2 = \{P, D, f_2, Z_2\}$, де:

P – множина паролів;

$D = \{d_1, d_2, \dots, d_m\} \subset P$ – множина поширених паролів;

$f_2: D \rightarrow P$ – функція, що є алгоритмом атаки;

$Z_2 = P \setminus D$ – множина захисту.

2. Підміна точок доступу (Evil Twin).

Evil Twin атака передбачає створення підробленої точки доступу, яка має ту ж назву (SSID), що й у законної мережі. Користувачі підключаються до підробленої мережі, не підозрюючи, що їхній трафік перехоплюється зловмисником. Цей тип атак може бути дуже ефективним у громадських місцях, де користувачі не можуть легко перевірити легітимність точки доступу. Захист – використання сертифікатів безпеки та аутентифікації на основі 802.1X, що дозволяє користувачам перевіряти легітимність мережі перед підключенням. Інформування користувачів про небезпеку підключення до невідомих точок доступу.

Представимо підміни точок доступу: $V = \{T_L, T_F, U, C, Z_B\}$, де:

$T_L = \{t_1, t_2, \dots, t_k\}$ – множина законних точок доступу;

$T_F = \{t'_1, t'_2, \dots, t'_m\}$ – множина підроблених точок доступу;

$U = \{u_1, u_2, \dots, u_n\}$ – множина користувачів;

$C: U \rightarrow T_L \cup T_F$ – функція підключення;

$Z_B = \{t \in T_L \mid \text{наявність сертифікату та аутентифікації}\}$ – множина захисту.

3. Перехоплення трафіку (Man-in-the-Middle, MitM).

MitM атака полягає у втручанні зловмисника між користувачем і точкою доступу з метою перехоплення і потенційної модифікації передаваних даних. Зловмисник може не тільки перехоплювати дані, але й змінювати їх, що може призвести до серйозних наслідків, таких як крадіжка облікових даних або фінансових інформацій. Захист – використання протоколів шифрування, таких як HTTPS, для захисту даних під час передачі. Впровадження технологій захисту від MitM атак, таких як VPN (Virtual Private Network).

Представимо перехоплення трафіку: $C = \{U, T, M, I\}$, де:

$U = \{u_1, u_2, \dots, u_n\}$ – множина користувачів;

$T = \{t_1, t_2, \dots, t_k\}$ – множина точок доступу;

$M = \{m_1, m_2, \dots, m_l\}$ – множина зловмисників;

$I: (U \times T) \rightarrow M$ – функція перехоплення.

4. Атаки на вразливості протоколів.

Вразливості у протоколах безпеки Wi-Fi, таких як WEP, WPA та WPA2, можуть бути використані зловмисниками для отримання несанкціонованого доступу до мережі. WEP є найбільш вразливим протоколом і може бути зламаний за лічені хвилини. WPA та WPA2 також мають вразливості, хоча вони є більш безпечними порівняно з WEP. Захист – використання сучасних протоколів безпеки, таких як WPA3, що пропонують покращений захист. Регулярне оновлення прошивки точок доступу для закриття виявлених вразливостей.

Представимо атаки на вразливості протоколів: $D = \{P, V, A, ZD\}$ де:

$P = \{WEP, WPA, WPA2, WPA3\}$ – множина протоколів;

$V = \{v_1, v_2, \dots, v_n\}$ – множина вразливостей;

$A: V \rightarrow P$ – функція атаки;

$ZD = \{WPA3\} \cup \{\text{оновлення та патчі}\}$ – множина захисту.

5. Denial of Service (DoS) атаки.

DoS атаки спрямовані на перевантаження мережі або точки доступу з метою відмови у наданні послуг легітимним користувачам. DoS атаки можуть викликати серйозні перебої в роботі мережі, роблячи її недоступною для користувачів. Це може призвести до значних втрат для організацій. Захист – використання систем виявлення і запобігання атак (IDS/IPS) для

виявлення та блокування спроб DoS атак. Налаштування механізмів QoS (Quality of Service) для управління трафіком та забезпечення стабільної роботи мережі навіть під час атаки.

Представимо Denial of Service атаки як множину $E = \{R, D, F, Z_E\}$, де:

$R = \{r_1, r_2, \dots, r_k\}$ – множина мережевих ресурсів;

$D = \{d_1, d_2, \dots, d_m\}$ – множина атак;

$F: D \rightarrow R$ – функція атаки;

$Z_E = \{IDS/IPS, QoS\}$ – Множина захисту.

Для ефективного захисту Wi-Fi мереж організацій важливо не лише знати про існуючі загрози, але й уміти їх моделювати. Моделювання загроз дозволяє передбачити можливі вектори атак і розробити стратегії для їх нейтралізації.

Для мінімізації ризиків, пов'язаних з використанням Wi-Fi мереж, необхідно впровадити комплекс заходів безпеки.

Розуміння основних загроз для Wi-Fi мереж є критично важливим для їх ефективного захисту. Використання сучасних технологій безпеки, регулярне оновлення систем та навчання користувачів допоможуть мінімізувати ризики і забезпечити надійну роботу бездротових мереж організацій.

Література:

1. IEEE. IEEE 802.11-2020 - IEEE Standard for Information technology—Telecommunications and information exchange between systems Local and metropolitan area networks—Specific requirements. 2020.
2. Wi-Fi Alliance. Wi-Fi Protected Access® III (WPA3™) Specification. 2018.

Варнавський В.О.

*здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
Державний університет «Житомирська політехніка»,
Житомир, Україна*

РОЛЬ ДИСКУСІЙНИХ МЕТОДІВ У ПРОЦЕСІ ВИРІШЕННЯ ПРОФЕСІЙНИХ ЗАВДАНЬ

Дискусійні методи – це різновид групових методів активного навчання, заснованих на взаємодії чи організаційному спілкуванні учасників у процесі вирішення навчальних та професійних завдань.

Будь-яка дискусія передбачає обговорення актуального питання, теми чи проблеми, щодо яких вже існують різні погляди чи думки присутніх, актуалізуються безпосередньо у дискусії.

Залежно від ролі, що передбачає виконувати керівник (тренер), а також підготовленості учасників, дискусія поділяється на три види:

- керована дискусія, в центрі її – ведучий-тренер, який достатньо обізнаний із проблематикою, знає, в якому напрямку має розвиватися тема дискусії, і як схилити слухачів до певного рішення;
- структурована дискусія, що розробляється тренером для групового вирішення проблем шляхом розподілу слухачів на підгрупи зі спеціальним завданням і подальшим обговоренням результатів (наприклад, висловлювання слухачів під час підбиття підсумків дискусії);
- вільна дискусія, де основні дійові особи – слухачі, а тренер виступає як посередник, який відкриває дискусію, а потім не втручається в її процес, залишаючись у ролі

спостерігача; його основне завдання у цьому випадку – уважно слухати та інтерпретувати висловлювання слухачів під час підбиття підсумків дискусії.

Дискусійні методи також можуть відрізнятися формою організації:

- вільні обговорення. Припускають мінімальний рівень регламентації, відсутність заздалегідь певних ролей. Кожен учасник виступає за себе, висловлює свою думку. Ведучий лише задає загальний напрям обговорення та спонукає учасників до відкритого, відвертого діалогу;
- спрямовані дискусії. Передбачають попередню підготовку учасників, висування спікерів, чия позиція відома заздалегідь і яку вони обстоюють протягом зустрічі;
- нарада фахівців. Учасники такого роду дискусії виступають у ролі фахівців, які мають певну точку зору на вирішення проблеми. Підсумком такої дискусії має бути вироблення спільного рішення;
- дебати. Є формою групової дискусії, учасники групи поділяються на два або три протидіючі табори. В основі обговорення – реальна проблема чи ситуація, що має однозначного рішення. Дебати не передбачають тривалої підготовки та не обов'язково повинні сприяти формуванню єдиної думки;
- мозковий штурм. Це вид групового обговорення, для якого характерна відсутність критики пошукових операцій, збирання всіх можливих рішень, гіпотез, пропозицій, що у процесі осмислення будь-якої проблеми, аналізу з погляду їх майбутнього застосування чи реалізації;
- дискусійні методи можуть включати елементи рольової гри, коли учасники діють у певних ролях: експерти, критики, конкретні вчені-прихильники певної теорії тощо. Формою рольової дискусії є суд, у якого думки на захист тієї чи тієї явища розглядаються за правилами ведення судового засідання, з виділенням обвинувача, захисника, судді тощо.

Найважливіша перевага дискусії у процесі формування ціннісних орієнтацій є можливість формування особистої переконаності, що не нав'язана керівником, а що у результаті обдумування і обговорення, що забезпечує її особистісну цінність для фахівця.

Література:

1. Варнавська І.В. Особливості використання інтерактивних методів навчання у процесі вивчення економічних дисциплін. *Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка: Науковий журнал*. Вип. 11. Херсон: Видавничий дім «Гельветика», 2022. С.67-76.

Вербицька Г.Л.

*к.е.н., доцент
Національний університет «Львівська політехніка»,
Львів, Україна*

ВИКОРИСТАННЯ БЛОКЧЕЙНУ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ ТА ОРГАНІВ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

Технологія блокчейн відіграє ключову роль у підвищенні інноваційної безпеки підприємств та органів публічного управління. Однією з основних переваг блокчейну є його надійність і неможливість підробки даних. Це дає змогу захистити інформацію організації від несанкціонованого доступу та модифікацій завдяки децентралізованій структурі та криптографічному захисту.

Децентралізована природа блокчейну робить його стійким до маніпулювання та атак. Записи в блокчейні зберігаються на множині розподілених вузлів, що унеможлиблює фальсифікацію або видалення даних без консенсусу більшості учасників мережі.

Криптографічний захист даних в блокчейні ґрунтується на стійких до злому алгоритмах шифрування. Це гарантує, що лише авторизовані користувачі можуть отримувати доступ до інформації та вносити до неї зміни. Завдяки цій подвійній системі захисту блокчейн забезпечує високий рівень безпеки для даних організацій, що робить його цінним інструментом для підвищення інноваційної безпеки.

Цифрова трансформація економіки України за допомогою блокчейн-технологій надає ряд конкурентних переваг, серед яких економія на трудових витратах, підвищення інформаційної безпеки, зниження витрат на контроль якості продукції та послуг [1, с. 22]. Блокчейн також сприяє підвищенню прозорості діяльності компаній і державних установ за рахунок створення прозорих і недвозначних цифрових баз даних. Це сприяє поліпшенню контролю за фінансовими операціями, управлінням ланцюжками поставок, а також забезпечує ефективне управління даними і ресурсами.

Крім того, блокчейн дає змогу створювати смарт-контракти, які автоматизують виконання угод між сторонами, унеможливаючи ризик помилок і усуваючи необхідність посередників. Вони являють собою програмовані цифрові контракти, які автоматизують і контролюють виконання угод між сторонами без необхідності посередників або централізованих структур. Смарт-контракти запускаються при виконанні певних умов, які записані в блокчейні, і автоматично виконують узгоджені дії без можливості втручання третіх сторін. Це дозволяє підвищити надійність та ефективність угод, а також значно скоротити витрати на трансакції.

В основі своєї, блокчейн – це база даних, у якій зберігається інформація про кожну трансакцію, вироблену в системі [2, с. 926]. Блокчейн автоматизує процеси взаємодії між органами публічного управління та підприємствами, зменшуючи бюрократичні бар'єри та час опрацювання запитів. Завдяки прозорості та незмінності даних, що зберігаються у блокчейні, підвищується рівень довіри підприємств до державних інституцій. Крім того, використання блокчейну сприяє більшій ефективності в управлінні ресурсами, забезпечуючи безпеку та конфіденційність інформації, що дозволяє покращити якість надання державних послуг. Без перебільшення можна сказати, що блокчейн – це ключовий інструмент для зміцнення інноваційної безпеки, що забезпечує стійкий розвиток підприємств та підвищує ефективність публічного управління.

Література:

1. Ніколаєв С.О., Вороненко В.І., Ковальов Б.Л. Блокчейн як фактор цифрової трансформації економіки України. *Вісник СумДУ. Серія «Економіка»*. 2021. № 2. С. 16-23.
2. Бабенко К.Є. Блокчейн в економіці та бізнесі. *Економіка і суспільство*. 2018. Вип. 15. С. 924-932.

Дебела І.М.

*к.с.-г.н., доцент,
Херсонський державний аграрно-економічний університет,
Херсон, Україна*

ЕКСПЕРТНА ОЦІНКА РИЗИКІВ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Проведення економічної діяльності, пов'язано з ризиками, як наслідками зміни структури та параметрів середовища здійснення цієї діяльності. Особливо якщо йдеться про

сферу інвестування, яка передбачає отримання вигоди у майбутньому. Ступінь ризику зростає в міру наростання невизначеності, що, в свою чергу, є результатом прискорених варіацій економічної динаміки. Саме тому вибір альтернативи чи послідовності дій – одна з ключових умов існування та розвитку інвестиційної та будь-якої іншої підприємницької діяльності, пов'язаної з впровадженням інноваційних підходів, технологій чи просування нових продуктів споживчого ринку. Управління ризиками є першочерговим завданням успішної підприємницької діяльності, що в стратегічному контексті, однозначно передбачає інвестиційно-інноваційний процес. Ризики інноваційної діяльності можна трактувати як імовірність збитків, що виникають як наслідок інвестування у розробку нових технологій, засобів виробництва, впровадження нових товарів, послуг. Ризиками інновацій також є можлива втрата ефективності управлінської діяльності, якщо інновації пов'язані зі зміною форм та методів управління. Тоді, задачею управління буде мінімізації негативних наслідків невизначеності та ризиків при виборі стратегічного плану інвестування [1, 2]. Успішність інноваційних проектів визначається мірою прогнозованості факторів ризику - можливістю завчасного виявлення ризикових факторів, розробки механізмів компенсації, зменшення негативного впливу на об'єкт управління. Нівелювати ризики повною мірою не можливо, але зменшити вплив ризикових факторів до рівня, допустимого в межах проекту [2, 4], виконавши попередній аналіз та моделювання ризикових ситуацій, задача реалістична. Інформаційне забезпечення моделі управління ризиками є визначальним фактором на етапі формування множини альтернатив та критеріїв вибору. Інформаційна база прийняття рішення має містити інформацію з різних джерел, визначати передісторію проблеми та аналогічні ситуації, за межами об'єкту управління. Таким чином, якість рішення залежить від детермінованості та вичерпності інформації про стан досліджуваної системи - об'єкту управління. У ситуативних задачах досить поширеним є випадок, коли інформація щодо критеріїв вибору альтернатив носить суб'єктивний характер, містить лінгвістичні параметри та структурні зв'язки з суттєвою невизначеністю, які не мають аналогів традиційної математичної мови. В таких задачах доцільним є використання елементів теорії нечітких множин, що дозволяє формалізувати нечіткі поняття та судження, якими оперує людина в описі своїх бажань, цілей, уявлень про навколишній світ [3, 5]. Критерії вибору, що є множиною кількісних та якісних оцінок альтернативи в межах задачі, в принципі, можуть описувати конфліктні інтереси різних сторін прийняття рішення. Вибір методу побудови та аналізу моделей таких задач залежить від ступеня невизначеності проблемної ситуації прийняття рішення. У випадку, коли вибір рішення ґрунтується не на об'єктивних оцінках, а на судженнях менеджера чи споживача, говорять про експертні методи прийняття рішень. Метод експертних оцінок відноситься до класу частково неформалізованих методів, що ґрунтуються на використанні інтуїції та досвіду осіб, які приймають рішення. Правомірність використання експертних оцінок, базується на припущенні: не визначена характеристика досліджуваного явища є випадковою величиною, а індивідуальна оцінка фахівця-експерта трактується як окрема реалізація цієї випадкової величини. Відповідно, математичне сподівання досліджуваної характеристики перебуває всередині діапазону групових оцінок експертів, тобто, узагальнене колективне судження можна вважати достовірним. Але для певного класу задач прийняття рішення це припущення не вірне. Іноді думка окремого експерта, стосовно мало дослідженої проблеми, заслуговує більшої уваги та може виявитися більш значущою, а при формальній обробці експертних даних вона буде втрачена. Тому, більшість наукових розробок методів прийняття рішень мають активувати використання інтуїції та персонального досвіду фахівців-експертів. Використання інформації, одержуваної від експертів, тісно пов'язано з формою її подання та методами обробки. Уся сукупність даних, одержуваних від експертів, є порівнянням ситуацій, об'єктів, альтернатив за обраними показниками, змінними та параметрами. При цьому процедура порівняння базується на існуванні принципової можливості встановлення певних відносин порядку між характеристиками процесів прийняття рішення та лінгвістичним змінними або елементами нечітких множин, що використовуються для представлення якісних

оцінок критеріїв та альтернатив. Експертні оцінки та теорія нечітких множин є двома різними концепціями системного аналізу, але їх поєднання удосконалив математичний інструмент аналізу задач прийняття рішення. Використання експертних оцінок у поєднанні з теорією нечітких множин дозволяє моделювати складні задачі управління ризиками в нестабільному економічному середовищі. Це може бути особливо корисним при виборі стратегії інноваційної діяльності, розробці нових та вдосконаленні діючих процесів управління – у сферах, де присутні нечіткість, неоднозначність чи невизначеність критеріїв вибору рішення.

Література:

1. Математичні методи дослідження операцій/Є. А. Лавров та ін. Суми: Сумський державний університет, 2017, 212 с.
2. Debela I. M. Research of optimization management models in conditions of uncertainty and risks. development in the conditions of transformational changes. Lviv -Toruń: Liha-Pres. 2021. P. 115-127
URL: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-239-8-7>.

Димова Г.О.

к.т.н., PhD, доцент кафедри менеджменту, маркетингу та інформаційних технологій

Ларченко О.В.

*к.с.-г.н., доцент, доцент кафедри менеджменту, маркетингу та інформаційних технологій
Херсонський державний аграрно-економічний університет,
Херсон-Кропивницький, Україна*

АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ВИМОГ СТВОРЕННЯ СИСТЕМ ЗАХИСТУ ПЕРСОНАЛЬНИХ ДАНИХ

Невід'ємною частиною будь-якої законодавчої бази про захист персональних даних є положення про створення систем захисту персональних баз даних [1, 2]. Виділяються три основних типи заходів щодо забезпечення безпеки персональних баз даних (ПБД) [3]: організаційні, технічні і правові, представлених на рис. 1.



Рисунок 1 – Основні типи заходів щодо захисту персональних даних

Під правовими заходами безпеки персональних даних маються на увазі чинні законодавчі акти держави про захист ПБД [1, 2]. Правові заходи дозволяють суб'єкту персональних даних захищати свої дані від сторонніх осіб, а також вимагати захисту цих даних з боку всіх власників баз даних, в яких знаходяться персональні дані суб'єкта. Таким чином,

держава безпосередньо забезпечує правовий захист даних, і побічно, за допомогою законів і постанов про захист персональних даних, забезпечує інші заходи щодо захисту персональних даних.

Організаційні заходи щодо захисту персональних даних підрозділяються на загальні і внутрішні. Під загальними заходами мається на увазі ряд рекомендацій загального характеру для всіх видів власників персональних баз даних [4]. Внутрішні заходи щодо захисту інформації включають в себе внутрішні кодекси і положення власників баз персональних даних, які обумовлені специфікою організації, в якій знаходяться ПБД. Іншими словами, внутрішні заходи щодо захисту розробляються індивідуально кожним власником баз персональних даних з урахуванням специфіки цих даних, роботи з ними, а також їх важливості. Найчастіше такі внутрішні заходи є комерційною таємницею і не підлягають поширенню. До внутрішніх заходів відносять:

- введення внутрішніх керівних вказівок або принципів;
- прийняття Кодексів практики або поведінки;
- установа якоїсь посади спеціального відповідального. Так, для реалізації спільних організаційних заходів щодо захисту ПБД визначено, що забезпечення безпеки персональних даних при їх обробці в інформаційних системах персональних даних має передбачати:
 - оцінку обстановки;
 - обґрунтування вимог щодо забезпечення безпеки персональних даних і формулювання завдань їх захисту;
 - розробку плану забезпечення безпеки персональних даних;
 - вибір доцільних способів (заходів і засобів) захисту персональних даних відповідно до завдань і задумом захисту;
 - вирішення питань управління забезпеченням безпеки персональних даних в динаміці зміни обстановки і контролю ефективності захисту;
 - забезпечення реалізації прийнятого задуму захисту;
 - планування заходів щодо захисту персональних даних;
 - організацію і проведення робіт зі створення системи захисту персональних даних в рамках розробки (модернізації) інформаційних систем персональних даних, розробка та розгортання засобів захисту персональних даних або її елементів в інформаційних системах персональних даних, вирішення основних завдань взаємодії, визначення їх завдань і функцій на різних стадіях створення і експлуатації інформаційних систем;
 - розробку документів, що регламентують питання організації забезпечення безпеки персональних даних і експлуатації засобів захисту персональних даних в інформаційних системах персональних даних;
 - розгортання і введення в досліду експлуатацію засобів захисту персональних даних в інформаційних системах персональних даних;
 - доопрацювання засобів захисту персональних даних за результатами дослідної експлуатації [7].

Технічні засоби захисту персональних даних є важливою складовою при захист персональних даних [5, 6]. Існує три основних види технічних засобів захисту даних, реалізованих апаратно, програмно і апаратно програмно.

До апаратних засобів відносять комплекси електронних, електричних і механічних пристроїв, які забезпечують захист персональних даних на апаратному (фізичному) рівні. Програмні методи захисту – це сукупність алгоритмів і програм, що забезпечують розмежування доступу і виключення несанкціонованого використання інформації. Найчастіше програмні засоби використовуються для захисту великих баз персональних даних і систем обробки. Апаратно-програмними засобами є пристрої, що представляють

комплексний захист даних і виключають можливість злому програмного коду (неліцензійного використання) програмного продукту.

Проведений аналіз технічних заходів захисту інформації показав, що в умовах ринку інформаційних технологій України слід віддавати перевагу апаратно-програмних засобів захисту інформації, оскільки програмні засоби часто піддаються злому, а апаратні засоби не можуть забезпечити достатнього рівня захисту даних.

Література:

1. Закон України № 2297-VI «Про захист персональних даних»
2. Директива 95/46/ЄС Європейського Парламенту і Ради від 24 жовтня 1995 року «Про захист фізичних осіб при обробці персональних даних та вільного використання цих даних».
3. Димова Г.О., Ларченко О.В. Аналіз методів оцінки рівня безпеки інформації на підприємстві. *VI Всеукраїнської науково-практичної конференції "Нові інформаційні технології управління бізнесом"*(15.03.2023). Київ: Спілка автоматизаторів бізнесу. С. 43-45. <https://unionba.com.ua/osvita#2>
4. Димова Г.О., Застенкіна С.І. Розробка математичної моделі знеособлення суб'єкта персональних даних в медичних інформаційних системах. *Матеріали X Всеукраїнської науково-практичної конференції здобувачів вищої освіти та молодих вчених з автоматичного управління присвяченої Дню ракетно-космічної галузі України: Збірник наукових праць*. Ред. Г.В. Рудакової та ін. Херсон-Хмельницький: Видавництво ФОП Вишемирський В.С., 2023. С. 138-140.
5. Димова Г.О., Ларченко О.В. Вибір критеріїв оцінки ефективності виявлення порушника засобами систем фізичного захисту. *Збірник тез VII Всеукраїнської науково-практичної конференції "Нові інформаційні технології управління бізнесом"*. Київ: Спілка автоматизаторів бізнесу, 2024. С. 82-83. https://unionba.com.ua/storage/content/osvita/zbirnyk_tez_npk_2024.pdf, <https://dspace.ksaeu.kherson.ua/handle/123456789/9176>
6. Думова Н. Application of Fast Fourier Transform to the Speech Signals Scrambling. Комп'ютерно-інтегровані технології: освіта, наука, виробництво. Луцьк. № 53, 2023 р. С. 44-49. DOI: <https://doi.org/10.36910/6775-2524-0560-2023-53-07>, <http://cit-journal.com.ua/index.php/cit/issue/view/38>, <http://dspace.ksaeu.kherson.ua/handle/123456789/8492>

Жуляєв В.В.

аспірант

Каліна І.І.

д.е.н. професор

Міжрегіональної академії управління персоналом,

Київ, Україна

ЧИ МОЖЛИВИЙ НЕЙТРАЛІТЕТ ІНТЕРНЕТУ І КОМУНІКАЦІЙНИХ МЕРЕЖ?

Назва тез статті носить дискусійний характер, через суттєву складність однозначної відповіді і наявності різних підходів. Відкритий Інтернет вже дозволив мільйонам громадян у всьому світі займатись бізнесом, спілкуватись з родиною та друзями, підтримувати волонтерів, будь-які інновації та вільно ділитись своїми ідеями. Постачальники цифрових послуг на «перших порах» однаково і відкрито ставились до он-лайн трафіка інформаційно-комунікаційних послуг згідно з принципами, які були визначені наступним чином: без дискримінації, блокування, обмежень або пріоритетності. Саме ці принципи і складають основу поняття «нейтралітет». Однак з часом, при ускладненнях техногенного використання цифрових послуг та збільшення акторів дій, статус нейтралітету почав змінюватись.

Понятійно-термінологічний апарат нашого дослідження крім визначень «нейтралітет» буде розкривати особливості таких словосполучень, як «технологічний нейтралітет», «мережевий лібертаріанізм» тощо.

Визначення нами незалежності чи суверенітету Інтернет-ресурсів ми розглядаємо як можливість приймати самостійні рішення (які підкоряються власним бажанням і не потребують зовнішніх вказівок та наказів), практично це означає відсутність підпорядкованості та залежності від інших суб'єктів.

Науково-методичну основу нашого дослідження щодо незалежності інтернет-комунікаційних мереж складатимуть науково-теоретичні напрацювання і розвідки в контексті теорії ймовірностей, теорії міжнародних відносин, теоретичних концептів «Четвертого світу» та теорій конспірології. В розкритті досліджуваної теми ми спираємося на важливі доробки науковців, які працювали над теоріями суспільного договору та політичної ідеології, теорії глобальних технологічних трендів тощо.

Огляд літератури та інших джерел дослідження. Розвідка цього типу роботи над статтею носить важливий характер, оскільки включає поточні знання, визначає головні висновки, а також теоретичний і методологічний внесок до обраної теми. Огляд літератури і джерел пояснює поточні та значущі результати, визначає тенденції, прогалини та упередження і надає передумови для дослідження. Проведений автором бібліометричний аналіз публікацій/досліджень нейтралітету як елементу досліджень цифрової конфіденційності дає нам змогу відповісти на деякі питання стосовно контент-аналізу дослідження обраної теми.

Більшість досліджень в Інтернет-ресурсах (таких як веб-сайти та мобільні програми) щодо методів забезпечення нейтралітету та конфіденційності намагаються перевірити нові методи виявлення, класифікації та аналізу цифрового конфіденційного вмісту, хоча, як вказують деякі науковці, вони мало визначають бібліометричний аналіз вивчення питань нейтралітету і конфіденційності цифрових мереж конфіденційності. Так, наприклад, міжнародний журнал *Information Security* (Журнал інформаційної безпеки, том №23 за 2024 р.) надає деяку інформацію з цього приводу. Аналізуючи її, ми бачимо, що за період кінця 1976 - середини 2020-го рр., ЗМІ оприлюднили понад 2000 статей [1], в яких вивчається ситуація дослідницької діяльності у Європі, Південній Америці та на інших континентах стосовно розкриття сутності даного питання.

Література:

1. Зростання «безпеки та конфіденційності: бібліометричний аналіз досліджень комп'ютерної конфіденційності. *Information Security* (2024), Т.23, Р.863-885. URL: [https://D:/\\$\\$ User/Desktop/Desktop/The%20rise%20of%20security%20and%20privacy_%20bibliometric%20](https://D:/$$ User/Desktop/Desktop/The%20rise%20of%20security%20and%20privacy_%20bibliometric%20)

Костецький М.

освітній ступінь: магістр, спеціальність 061 Зв'язки з громадськістю

Возний Д.

*Здобувач ступеня PhD за спеціальністю 051-економіка
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана,
Київ, Україна*

РЕПУТАЦІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ДЛЯ СТАРТАПІВ В ІТ СЕКТОРІ

Стартапи – це молоді компанії з високим потенціалом зростання, які розвивають інноваційні продукти або послуги. Головною метою стартапу є швидкий розвиток та досягнення конкурентних переваг на ринку. ІТ стартапи в свою чергу – це молоді компанії, що спеціалізуються на розробці технологічних продуктів або послуг. Ці компанії зазвичай

вирізняються швидким темпом розвитку, інноваційністю та прагненням до досягнення лідерства на ринку. Репутація відіграє вирішальну роль у успіху ІТ стартапів. Вона формує довіру серед клієнтів, інвесторів і партнерів, що є критично важливим на початкових етапах розвитку компанії. Позитивна репутація може бути ключовим фактором у залученні фінансування та встановленні стратегічних партнерських відносин, що сприяє швидкому зростанню та розвитку стартапу. Інвестори надають перевагу компаніям з позитивною репутацією, оскільки це зменшує ризики та підвищує впевненість у поверненні інвестицій. Статистика показує, що споживачі все більше спираються на онлайн-відгуки та рекомендації перед здійсненням покупок. За результатами нещодавнього опитування, проведеного PowerReviews[1], 93% споживачів читають онлайн-відгуки та дивляться рейтинги, причому 74% зауважують що ці дані є ключовими при купівлі продуктів чи сервісів онлайн. В свою чергу, інвестори і потенційні партнери також проводять моніторинги онлайн репутації стартапів, аби мати уявлення щодо того як оцінюють стартап користувачі. Це підкреслює важливість активного управління онлайн-присутністю стартапу, оскільки негативні відгуки можуть суттєво вплинути на шанси його успіху.

Репутаційний менеджмент у стартапів ІТ галузі має свої унікальні особливості, зумовлені швидкими темпами розвитку та високою конкуренцією в цій сфері. ІТ стартапи повинні швидко реагувати на зміну ринкових умов та інновації, що вимагає оперативного управління репутацією для збереження конкурентоспроможності. Велика частина взаємодії з клієнтами та партнерами відбувається онлайн, де активно використовуються соціальні мережі, блоги, власний веб сайт та інші цифрові платформи для формування позитивного іміджу та управління зворотним зв'язком. Стартапи часто підкреслюють прозорість своїх процесів та відкритість до інновацій, що сприяє створенню довірчих відносин з клієнтами та інвесторами. Інноваційність продукту є ключовим аспектом для ІТ стартапів, що не лише привертає увагу інвесторів, але й формує репутацію компанії як лідера в технологічному розвитку. Зосередження на потребах клієнтів та високий рівень обслуговування є важливими для створення позитивного іміджу, а відгуки користувачів мають значний вплив на репутацію стартапу. Стартапи також повинні бути готові до швидких змін у своїх стратегіях управління репутацією відповідно до зростання компанії та зміни ринкових умов. Гнучкість і масштабованість є важливими аспектами, що дозволяють ефективно адаптуватися до нових викликів та використовувати усі наявні можливості.

У контексті високої конкуренції на ринку ІТ технологій, репутація допомагає стартапам виділитися та запевнити потенційних інвесторів та клієнтів у надійності і якості своїх послуг або продуктів. Відгуки клієнтів, публікації в медіа та взаємодія в соціальних мережах відіграють значну роль у формуванні іміджу компанії. Добре налагоджений репутаційний менеджмент дозволяє швидко реагувати на негативні відгуки та підтримувати позитивний імідж. Втрата репутації може в свою чергу мати серйозні наслідки для стартапу, включаючи зменшення клієнтської бази, зниження обсягів продажу та фінансові втрати. Скандали та негативна публічність можуть призвести до відтоку інвесторів і партнерів, що ускладнить подальший розвиток компанії. Тому репутаційний менеджмент є важливим аспектом стратегічного планування та управління для будь-якого ІТ стартапу.

Для оцінки привабливості стартапу для інвесторів можна посилатися на метод Девіда Беркуса, американського “янгола-інвестора”, що інвестував у понад 200 стартапів на ранніх стадіях заснування. Його ідея полягала в тому, щоб базувати оцінку стартапу, що ще не приносить доходу, на п'яти ключових факторах:

- Звучна ідея.
- Робочий прототип.
- Якісна управлінська команда.
- Стратегічні взаємини.
- Виведення продукту на ринок або його продаж.

Логіка методології полягає в тому, що, за виключенням першого фактора (звучної ідеї), решта чотири фактори представляють, як зазначив сам Беркус [2], найбільші ризики, з якими кожен молодий стартап зіткнеться в майбутньому.

З вищенаведеного можна зробити наступні висновки: формування первинної репутації стартапу значною мірою залежить від репутації засновників та команди. Якщо засновники мають досвід успішного управління попередніми проєктами або працювали в авторитетних компаніях, це створює репутаційну базу для ще молодого стартапу. Важливим є також професійний досвід і компетентність команди, які демонструють інвесторам та клієнтам, що компанія має необхідні навички та знання для досягнення успіху. Важливою також є наявність відповідних стратегічних зв'язків у галузі, що допоможе розвинути партнерську мережу і позитивно впливатиме на оцінку ризикованості інвестування в стартап. Розвиток персональних брендів та побудова стратегічних зв'язків засновників може відбуватися через участь у конференціях та професійних заходах, публікації в галузевих виданнях і активність у соціальних мережах, що сприяє зміцненню репутації стартапу. Для оцінки інвестиційної привабливості стартапу в ІТ сфері аналізується бізнес-модель та потенціал зростання ринку, на який орієнтується стартап. Фінансові показники, такі як прогнозований дохід, витрати та рентабельність, також грають важливу роль у прийнятті рішень про інвестиції. Потенційні клієнти в свою чергу розглядають унікальність і інноваційність технології чи продукту, який пропонує компанія, релевантність пропозиції та переваги щодо існуючих аналогів на ринку. Як підґрунтя для зміцнення впевненості в успішності стартапу важливим фактором є репутація цього стартапу та його команди, розвиток та керування якою матимуть суттєвий позитивний вплив на оцінку здатності реалізувати бізнес-план і досягти поставлених цілей.

Література:

1. Survey: The Ever-Growing Power of Reviews (2023 Edition). URL: <https://www.powerreviews.com/power-of-reviews-2023>
2. The Berkus Method: Valuing an Early Stage Investment. URL: <https://berkonomics.com/?p=1214>

Красніцький О.

*здобувач вищої освіти третього (освітньо-наукового) рівня спеціальності 051 «Економіка»
Херсонський державний аграрно-економічний університет*

Кузьменко Ю.А.

*судовий експерт сектору будівельних, земельних досліджень та оціночної діяльності відділу товарознавчих,
геомологічних, економічних, будівельних, земельних досліджень та оціночної діяльності
Кіровоградського науково-дослідного експертно-криміналістичного центру МВС України
Кропивницький, Україна*

ДОРАДНИЦТВО У ВПРОВАДЖЕННІ СУЧАСНИХ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Ефективний розвиток аграрного сектору неможливий без забезпечення фермерів об'єктивною та своєчасною інформацією, необхідною для прийняття ефективних бізнес-рішень. У більшості розвинених країн цифрові технології в сфері дорадчих послуг відкривають широкі можливості для доступу виробників сільгосппродукції до необхідної інформації. Натомість в Україні спостерігаються проблеми не лише стосовно впровадження цифрових технологій в аграрному виробництві, але й в консалтинговій діяльності, зокрема дорадчих послуг. Це обумовлено нерозвиненістю інфраструктури, низьким рівнем цифрових

компетентностей агровиробників і менеджменту і, як наслідок, дуже низьким рівнем поінформованості малих суб'єктів агробізнесу.

Дорадчі послуги відіграють ключову роль у впровадженні новітніх цифрових технологій у бізнесі та державному секторі [1]. Консультаційні послуги допомагають організаціям адаптуватися до швидких змін у технологіях, надають організаційну та стратегічну підтримку та вдосконалюють бізнес-процеси.

Важливими для дорадників у цифровій сфері є такі напрями діяльності:

- *аналіз потреб клієнтів та визначення найкращої стратегії впровадження технологій.* При цьому важливо враховувати спеціалізацію виробництва, цільову групу та ресурсні можливості сільськогосподарського підприємства. Лише на основі аналізу можливо визначити ті технології, які найбільш ефективно відповідають потребам клієнтів і забезпечать досягнення успіху на ринку;
- *розробка та впровадження інноваційних рішень для оптимізації бізнес-процесів.* Потребує попереднього аналізу поточних процесів для з'ясування проблемних аспектів та можливостей їх подолання. На цій основі генеруються нові ідеї та розробляються концепції.

Успішне впровадження інноваційних рішень вимагає певного ресурсного потенціалу, що охоплює фінансові, технічні та людські ресурси. При цьому необхідним є як державна підтримка, так і мотивація персоналу та його залучення до реалізації інноваційних рішень. Інноваційні зрушення стосуються як впровадження нових технологій, так і вдосконалення систем управління. Особливості сільського господарства впливають на те, що інноваційними є не товари – сільськогосподарська продукція, а технології, що пов'язано також з організаційними інноваціями і з впровадженням інноваційних підходів для забезпечення засад органічного виробництва. Перспективними інноваціями є блокчейн технології, зокрема у сфері налагодження зав'язків з партерами для реалізації засад циркулярної економіки [2, 3].

Забезпечення актуальною інформацією всіх зацікавлених сторін аграрного сектору є ключовим питанням для підвищення ефективності та конкурентоспроможності сільського господарства. Створення умов для своєчасного доступу до необхідної інформації є нагальним викликом, який вимагає розвитку цифрової зрілості агробізнесу. Цей виклик може бути вирішений шляхом розвитку інформаційно-консультаційних центрів (дорадчих служб).

- *підтримка цифрового маркетингу та комунікаційної діяльності.* Сьогодні на ринку пропонується широкий спектр цифрових маркетингових та комунікаційних послуг, що допомагають компаніям розвиватися та підвищувати довіру до себе в онлайн середовищі. Інформатизація сільського господарства передбачає створення дорадчих центрів для надання інформаційно-консультаційних послуг, що має бути реалізовано в рамках аграрної реформи в Україні.
- *дослідження та впровадження нових технологій для підвищення конкурентоспроможності організації.* Загальний підхід до визначення та впровадження нових технологій має бути системним і зосередженим на досягненні стратегічних цілей організації. Це єдиний шлях до підвищення конкурентоспроможності та успішного розвитку агропідприємств.

Одним із найпоширеніших способів впровадження нових технологій є автоматизація бізнес-процесів. Це передбачає використання програмного забезпечення для управління фінансами, логістикою, виробництвом та іншими аспектами діяльності організації. Автоматизація зменшує вплив людини на процеси, підвищує точність і швидкість та пришвидшує прийняття рішень. Успішне впровадження цифрових технологій вимагає комплексного підходу, а консультаційні послуги можуть допомогти організаціям досягти ефективної трансформації в цифрову епоху.

Література:

1. Бакун Ю. О. Шляхи цифрової трансформації сільськогосподарського дорадництва в Україні. URL: https://web.archive.org/web/20210428054734id_/http://www.eaprk.org.ua/sites/default/files/eaprk/2020/04/ekonomikaaprk_2020_4_p_80_93.pdf
2. Савченко, В., Кононенко, Л., & Карнаушенко, А. (2023). Циркулярна економіка в умовах формування суспільства 5.0. *Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка*, (16), 166-174. <https://doi.org/10.32782/2708-0366/2023.16.22>
3. Карнаушенко А., Танклевская Н., Повод Т., Кононенко Л. и Савченко В. (2023). Внедрение технологии блокчейн в сельском хозяйстве: модные тенденции или требования современной экономики. *Экономика сельского хозяйства и ресурсов: Международный научный электронный журнал*, 9 (3), 124-149. <https://doi.org/10.51599/are.2023.09.03.06>

Лисенко С.В.

студентка 4 курсу

Григорова А.А.

к.т.н., доцент,
Херсонський національний технічний університет,
Херсон, Україна

ДОСЛІДЖЕННЯ ІТ-ІНФРАСТРУКТУРИ ПІДПРИЄМСТВА

На сучасному етапі розвитку технологій, оптимізація ІТ-інфраструктури підприємства набуває особливого значення. Це зумовлено прагненням до зниження витрат, зменшення помилок, підвищення швидкості вирішення задач та забезпечення безперервної роботи системи.

В сучасних компаніях та фірмах, покращення власної ІТ-інфраструктури розглядається, як основний фактор підвищення успішності у рамках бізнес-розвитку та конкурентоспроможності не тільки в Україні, але й на світовому ринку.

Одним із кроків по вдосконаленню ІТ-інфраструктури є аналіз та оптимізація роботи служби підтримки користувачів, а також прогнозування та виявлення можливих проблем в роботі інфраструктури. Використання передових алгоритмів машинного навчання може допомогти підвищити ефективність процесів автоматизації, скоротити витрати часу та ресурсів, забезпечити стабільність ІТ-інфраструктури підприємства. Для досягнення цих цілей, на підприємствах розглядається можливість розробки моделей та впровадження інформаційних технологій, що здатні аналізувати та прогнозувати типи проблем, а також пропонувати ефективні рішення для їх усунення. Такі моделі можуть допомогти в автоматизації процесів моніторингу, аналізу та виявлення проблем, що дозволить зменшити навантаження на фахівців ІТ-служби та забезпечити швидке вирішення проблем, які виникають у ІТ-інфраструктурі підприємства.

В даний час успішне функціонування різних фірм, організацій та підприємств не можливо без розвинутої інформаційної системи (ІС), яка дозволяє автоматизувати збір і обробку даних. Зазвичай для зберігання і доступу до даних, що містить відомості про деяку предметну область, створюється база даних (БД). БД є ключовим елементом будь-якої ІС.

У загальному випадку з однією БД можуть працювати безліч різних додатків. Наприклад, якщо база даних моделює діяльність підприємства, то для роботи з нею може бути створено програмне забезпечення, що обслуговує підсистему обліку кадрів. Інші додатки можуть бути орієнтовані на роботу з підсистемами: розрахунку заробітної плати співробітників, складського обліку, планування виробничого процесу, тощо.

Для пошуку інформації в базах даних використовується інформаційно-пошукова система. Інформаційно-пошукова система спирається на базу даних, в якій здійснюється пошук потрібних документів або інформації за заявками користувачів. Впровадження БД надає вагомому перевагу, таку як зменшення навантаження на працівників фірми, цілісність документообігу та його автоматизацію, що підштовхує керівників до введення нових методів та технологій для оптимізації бізнес процесів.

За результатами проведеного дослідження було вирішено створювали власну БД для будівельного підприємства. Для створення програмного забезпечення використали Microsoft Access. Завдяки вбудованій мові VBA, в Access можна розробляти власні додатки для реалізації поставлених завдань.

Створена БД задовольняє вимогам поставленої задачі. Всі компоненти працюють відповідно завданням. Також дана система може бути модернізована та перенесена на інші платформи. При розробці БД було досліджено плюси впровадження даного технічного рішення для підприємств, що ще раз доводить необхідність даного проекту.

Лохман Н.В.

д.е.н., доцент

*Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського,
Кривий Ріг, Україна*

Берідзе Т.М.

д.е.н., професор

*Криворізький національний університет,
Кривий Ріг, Україна*

Лохман М.О.

здобувач вищої освіти

*ДВНЗ Ужгородський національний університет,
Ужгород, Україна*

РОЗВИТОК ТУРИСТИНОЇ СФЕРИ: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ

Одним з головних напрямків розвитку ринку туристичної сфери України має стати орієнтація на сучасні вимоги елементів туристичного ринку. Дослідження драйверів розвитку ринку туристичної сфери спрямовано, в тому числі, на характеристику особливостей ряду елементів: туристичної індустрії, туристичного ринку, туристичного підприємства, туристичної послуги тощо та визначення стратегій їх розвитку.

Кабінет міністрів України у 2021 році затвердив «План заходів щодо підтримки сфери культури, охорони культурної спадщини, розвитку креативних індустрій та туризму» [1].

Зокрема, планом передбачено низку заходів у сфері охорони, відродження та ефективного використання об'єктів культурної спадщини, в тому числі, протягом найближчих років передбачалося відреставрувати та відремонтувати пам'ятки культурної спадщини в рамках реалізації програми «Велике будівництво» [1]. Але військовий стан зараз не дозволяє це виконати, тому у період відновлення економічної системи країни ці заходи будуть реалізовані.

В сучасних умовах функціонування туристичної сфери розвиток туристичних регіонів є надзвичайно актуальним в Україні, як інструменту внутрішнього туризму. В Україні

розвиток туристичних регіонів наразі регламентується Державною стратегією регіонального розвитку на 2021–2027 роки, що була затверджена Кабінетом міністрів України у 2020 році [2].

Відповідно до зазначеної вище стратегії: «регіональна політика має сприяти кожному регіону та територіальній громаді в ефективному використанні їх потенціалу, переваг, ресурсів та можливостей для розвитку та підвищення якості життя людини та, відповідно, на користь розвитку всієї України. Ключова мета Стратегії, сприяння регіональному розвитку та держави в цілому через створення достатніх умов для комфортного проживання, самореалізації та розвитку громадян, підвищення якості їх життя у кожному регіоні, належна увага приділена туризму, зокрема, внутрішньому» [2].

Досліджуючи Стратегію варто виокремити головні її завдання, а саме: «сприяння популяризації туристичного потенціалу регіонів і територіальних громад у державі та за кордоном, формуванню та реалізації конкурентоспроможних комплексних регіональних туристичних продуктів; формуванню туристичних брендів та їх просуванню всередині держав та на міжнародній арені; удосконаленню інформаційної інфраструктури рекреаційних та туристичних послуг, шляхом утворення регіональних центрів туристичної інформації та популяризації туристичних продуктів» [2].

Регіональний розвиток туризму в Україні визначається стратегією регіонального розвитку кожного окремого регіону України. Представимо більш детально перспективи розвитку туризму в Дніпропетровській області.

Відповідно до Стратегії розвитку Дніпропетровської області на період до 2027 року: «розвиток ринку туристичних послуг та його інфраструктурне забезпечення є актуальною проблемою і важливою перспективою для Дніпропетровської області. Туристично-рекреаційний потенціал Дніпропетровщини представлений системою закладів і підприємств з організації надання туристичних послуг. Пріоритетними видами туризму в області є такі: сільський, промисловий, історичний, культурно-пізнавальний. Але, поряд із цим, останнім часом в області набули розвитку також й інші види туризму: екологічний; спортивний; подієвий; релігійний; лікувально-оздоровчий; навчальний; природничий; етнографічний; 30 урбаністичний; космічний (туристичний маршрут Дніпро космічний); патріотичний» [3].

Підсумовуючи проведені дослідження варто наголосити на тому, що ринок туристичних послуг України перебуває на етапі розвитку, який значно сповільнений внаслідок російської військової агресії проти України, але незважаючи на це регіони України, по можливості, реалізують програми з розвитку туристичних регіонів. Аналіз довів, що розробка і реалізація Стратегії розвитку туризму є достатньо важливою задачею для кожного регіону, адже чітко регламентує проблемні аспекти в розвитку туризму та конкретні заходи по їх вирішенню, реалізація яких сприяє сталому розвитку туризму в конкретному регіоні України.

Література:

1. Про затвердження плану заходів щодо підтримки сфери культури, охорони культурної спадщини, розвитку креативних індустрій та туризму: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 03 лютого 2021 р. № 84-р / Кабінет Міністрів України. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-zatverdzhennya-planu-zahodiv-s-a84r> (дата звернення: 15.05.2024).
2. Державна стратегія регіонального розвитку на 2021–2027 роки : Постанова Кабінету Міністрів України від 5 серпня 2020 р. № 695 / Кабінет Міністрів України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/695-2020-p#Text>. (дата звернення: 10.09.2023).
3. Стратегія регіонального розвитку Дніпропетровської області на 2021–2027. URL: <https://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2020/12/strategiya-regionalnogo-rozvytku-dnipropetrovskoyi-oblasti-na-period-do-2027-rok.pdf> (дата звернення: 10.12.2023).

Мауїлова К.В.

д. н. держ. упр, доцент

Мінчев С.І.

*магістр**Одеський національний технологічний університет,
Одеса, Україна*

ПЕРСПЕКТИВИ ПАРТНЕРСТВА МІЖ ДЕРЖАВОЮ ТА БІЗНЕСОМ У ТРАНСПОРТНІЙ ІНФРАСТРУКТУРІ УКРАЇНИ

Партнерство між державою та бізнесом у сфері транспортної інфраструктури України є ключовим напрямом з ряду причин. По-перше, Україна має обмежені бюджетні ресурси для розвитку транспортної мережі, тому співпраця з приватним сектором стає важливою для забезпечення додаткових інвестицій та експертної підтримки. По-друге, приватні компанії часто мають доступ до передових технологій та інновацій, що сприяє покращенню якості та ефективності транспортної інфраструктури. По-третє, таке партнерство стимулює впровадження нових рішень та підвищує конкурентоспроможність. По-четверте, приватний сектор може прискорити реалізацію проектів завдяки гнучким управлінським процедурам та меншій бюрократії. І нарешті, залучення приватного сектору підвищує якість обслуговування та інфраструктурні послуги для громадян та бізнесу, а також сприяє обміну досвідом та найкращими практиками.

Прийняття закону про державно-приватне партнерство є вагомим кроком у стимулюванні розвитку інфраструктурних проектів та залученні приватного сектору до спільного розв'язання важливих завдань. Цей закон встановлює прозорі правила та механізми для реалізації спільних проектів, сприяючи уникненню корупції та ефективному використанню ресурсів. Він також враховує міжнародний досвід у сфері державно-приватного партнерства та відповідає міжнародним стандартам, що забезпечує привабливість України для зовнішніх інвесторів і підвищує її конкурентоспроможність на світовому ринку. [1].

Партнерство між державою та бізнесом в Україні виступає ключовим фактором для сталого розвитку і модернізації транспортної інфраструктури. Одним із стратегічних завдань для України полягає у забезпеченні належного функціонування транспортних мереж на всій території країни, що включає збереження та підвищення пропускну здатності пунктів пропуску, а також оптимізацію логістичних потоків для задоволення основних потреб суспільства [2].

Інвестування у транспортну інфраструктуру через державно-приватне партнерство в Україні має великий потенціал для прискорення економічного зростання та покращення життя громадян.

Українське Міністерство Інфраструктури, у рамках стратегії розвитку транспортної інфраструктури, зосереджується на підписанні та реалізації масштабних проектів за допомогою державно-приватного партнерства (ДПП). Ці ініціативи включають укладання договорів концесії з портами «Херсон» та «Ольвія» у Миколаєві [3].

Інвестиції у транспортну інфраструктуру сприяють створенню нових робочих місць, зміцнюють економіку та забезпечують позитивний вплив на торгівлю та мобільність людей. Це також сприяє поліпшенню географічної доступності регіонів. 79% фахівців транспортної галузі вважають розвиток стратегічних універсальних транспортних хабів на заході України критично важливим. Ця нова інфраструктура може служити як запасна потужність та забезпечити швидко переорієнтацію експортних ланцюжків у разі потреби. Також, 76%

респондентів погоджуються з ідеєю розвитку проєктів з розширення транспортної інфраструктури (морських терміналів, залізниці) за рахунок інвестування країнами ЄС в Україну, оскільки це допоможе розширити можливості експортно-імпоротної логістики. Найбільш перспективними інвестиційними проєктами у логістичній сфері респонденти визначили: розвиток автомобільних шляхопроводів, зокрема тих, що сполучають Україну з європейськими країнами; будівництво стратегічних універсальних транспортних хабів в Україні як запасної мережі у разі конфліктів; та розширення евроколії (стандартна ширина колії) на території України [4].

Отже, інвестування приватного сектору в транспортну інфраструктуру України має значні потенційні можливості для зростання економіки та підвищення якості життя громадян. Ці інвестиції сприяють створенню нових робочих місць, росту економіки та загального добробуту. Розвиток транспортної інфраструктури також сприяє полегшенню доступу до ринків та покращенню мобільності населення. Україна може використовувати різні моделі розвитку транспортної інфраструктури, залучаючи як внутрішні, так і зовнішні ресурси. Однак для успішної реалізації таких проєктів важливо встановити ефективне партнерство між державою та бізнесом, а також забезпечити чітке регулювання та контроль, щоб уникнути корупції та неефективного використання ресурсів.

Література:

1. Про державно-приватне партнерство. Офіційний вебпортал парламенту України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17#Text>
2. Пусева, М. Стратегічні напрями відновлення та розвитку транспортної інфраструктури України. Економіка та суспільство, №49. 2023. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-49-37>
3. Залучення інвестицій у відбудову транспортної галузі в Україні. НІСД. URL: <https://niss.gov.ua/news/komentari-ekspertiv/zaluchennya-investitsiy-u-vidbudovu-transportnoyi-haluzi-v-ukrayini>.
4. Інвестувати в транспортну інфраструктуру варто навіть попри війну, - ЕВА - Юридична Газета. Юридична газета – онлайн версія. URL: <https://yur-gazeta.com/golovna/investuvati-v-transportnu-infrastrukturu-varto-navit-popri-viynu--eva.html>

Марковська Т.С.

науковий керівник, викладач обліково-фінансових дисциплін

Кулігіна К.Д.

*здобувач фахової передвищої освіти
ВП "Технологічно-економічний фаховий коледж
Миколаївського національного аграрного університету",
Миколаїв, Україна*

ШТУЧНИЙ ІНТЕЛЕКТ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ В КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛЬНИХ ЗМІН

Штучний інтелект та інформаційні технології стали неодмінною складовою сучасних економічних систем, впливаючи на багато аспектів бізнесу, зокрема на бухгалтерський облік. Ми спостерігаємо, як розвиток глобальних змін у суспільстві і технологічній сфері прискорює інтеграцію штучний інтелект в бухгалтерському обліку, що відкриває безліч можливостей та викликів для підприємств.

Однією з основних переваг використання штучного інтелекту та інформаційних технологій в бухгалтерському обліку є автоматизація процесів. Сучасні програмні рішення, що базуються на штучному інтелекті, можуть виконувати багато рутинних операцій швидше та точніше, ніж це робить людина. Це дозволяє витратити менше часу на механічні завдання і сконцентрувати увагу на аналізі отриманих даних та прийнятті стратегічних рішень.

Застосування штучного інтелекту в бухгалтерському обліку також сприяє зменшенню ймовірності помилок. Алгоритми штучного інтелекту можуть виявляти неправильності або аномалії в облікових записах, що дозволяє швидше реагувати на потенційні проблеми та уникнути фінансових ризиків для підприємства.

Крім того, використання інформаційних технологій дозволяє підприємствам підвищити рівень захищеності конфіденційної інформації. Сучасні системи обробки даних забезпечують високий рівень криптографічного захисту, а також автоматичне резервне копіювання даних, що додає надійності та стійкості до випадків втрати інформації.

Необхідно також відзначити великий потенціал розумних аналітичних систем, які базуються на штучному інтелекті, у бухгалтерському обліку. Ці системи можуть проводити глибокий аналіз великих обсягів даних і виявляти складні взаємозв'язки, які можуть залишатися непоміченими для людини. Це дозволяє вдосконалити стратегію управління фінансами та приймати більш обґрунтовані рішення.

Однак, разом із безліччю переваг, використання штучного інтелекту та інформаційних технологій в бухгалтерському обліку також вносить виклики та обмеження. Один з найважливіших аспектів – це питання конфіденційності та етики обробки даних. Зберігання та обробка великих обсягів конфіденційної інформації може стати об'єктом кібератак або порушень законодавства про захист даних. Тому важливо вживати заходів для захисту конфіденційності даних та вдосконалення систем кібербезпеки.

Іншим важливим аспектом є залежність від технологій та можливий ризик відмови системи. Якщо підприємство занадто сильно покладається на програмні рішення на основі штучного інтелекту, непередбачені відмови або проблеми з програмним забезпеченням можуть призвести до значних фінансових втрат і порушити плавну роботу облікових процесів.

Також необхідно враховувати перешкоди на шляху впровадження нових технологій у сфері бухгалтерського обліку, такі як високі витрати на розробку та введення нових систем, нестабільність ринку програмного забезпечення та необхідність постійного навчання персоналу для роботи з новими технологіями.

У сучасному глобальному світі, де економіка швидко змінюється, важливо для підприємств постійно вдосконалювати свої облікові системи та використовувати передові технології для підтримки свого бізнесу. Штучний інтелект та інформаційні технології мають великий потенціал у покращенні бухгалтерського обліку, проте важливо бути уважними до викликів та обмежень, які вони можуть принести. Майстерне використання цих інструментів може допомогти підприємствам підвищити ефективність, точність та безпеку своїх фінансових операцій, забезпечуючи конкурентні переваги в постійно змінюючомуся економічному середовищі.

Література:

1. Осмятченко В. О. Стан та розвиток комп'ютерних технологій бухгалтерського обліку / В. О. Осмятченко // Економічні науки. Серія: Облік і фінанси. Вип. 6 (1). – С. 195-206.
2. Бахаре Б., Майелі С.І. Роль фінансової інформації в процесі прийняття управлінських рішень. Індійський журнал Фундаментальні та прикладні науки про життя. 2016, С. 3. С. 10-13.
3. Алі Х., Ерхан Д.У. Структурування стратегічного управління за допомогою методу аналізу коефіцієнтів: приклад переходу до процесу TFRS SME. Procedia Соціальні та поведінкові науки. С. 947-955.
4. Генрі Е., Робінсон Т.Р. Аналіз фінансової звітності: Вступ. Аналіз міжнародної фінансової звітності. С. 23-28.
5. Імрохороглу А., Тузел С. Продуктивність, ризик і віддача на рівні фірми. Наука управління. С. 207-209.

Мурава О.І.

студент

Царева О.С.

інженер 1 категорії, асистент

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу,
Івано-Франківськ, Україна

РЕАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІЧНИХ МАТЕМАТИЧНИХ МОДЕЛЕЙ ЗАСОБАМИ ОБ'ЄКТНО-ОРІЄНТОВАНОГО ПРОГРАМУВАННЯ

Економічна теорія використовує математичні моделі для аналізу та прогнозування економічних явищ та процесів. Об'єктно-орієнтоване програмування (ООП) виявляється потужним інструментом для реалізації цих моделей, оскільки дозволяє моделювати економічні об'єкти та їх взаємодію у вигляді об'єктів та класів.

Об'єктно-орієнтований підхід – метод, що використовує об'єктну декомпозицію; об'єктно-орієнтований підхід пропонує багатий набір логічних і фізичних моделей, за допомогою яких можна отримати уяву про різні аспекти досліджуваної системи [1].

Для об'єктно-орієнтованого стилю концептуальна база – це об'єктна модель. Об'єктну модель складають чотири головні елементи:

- абстрагування (abstraction);
- інкапсуляція (encapsulation);
- модульність (modularity);
- ієрархія (hierarchy).

У цьому документі розглянемо приклади економічних математичних моделей, що використовують ООП для свого втілення.

1. Модель попиту та пропозиції:

Модель попиту та пропозиції є однією з базових моделей економіки, яка визначає ціни товарів на ринку. У цій моделі є дві основні сутності - товар та ринок. Можна створити класи `Product` та `Market`, де `Product` містить інформацію про товар (наприклад, ціну, кількість тощо), а `Market` містить методи для регулювання попиту та пропозиції товару на ринку.

2. Модель портфеля інвестицій:

У цій моделі інвестиційні активи розглядаються як об'єкти. Можливо, створити клас `Investment`, що містить інформацію про кожну інвестицію, таку як ризик, дохідність тощо. Далі можна створити клас `Portfolio`, який містить список інвестиційних активів та методи для аналізу та управління портфелем.

3. Модель банківської системи:

У цій моделі клієнти, рахунки та транзакції розглядаються як об'єкти. Наприклад, клас `Client` містить особисті дані клієнта, клас `Account` відображає банківський рахунок, а клас `Transaction` відображає транзакцію між рахунками.

Давайте детально опишемо одну з моделей: *Модель попиту та пропозиції*

Модель попиту та пропозиції є однією з найпоширеніших моделей в економіці. Вона визначає ціни товарів на ринку на основі взаємодії попиту та пропозиції.

У цій моделі об'єктно-орієнтоване програмування може бути використане для моделювання товарів та ринків. Наприклад, клас Product може визначати окремий товар і містити різноманітні властивості, такі як ціна та кількість. Наприклад, властивість price вказує на поточну ціну товару, а властивість quantity вказує на кількість товару, доступну на ринку.

Клас Market може представляти ринок, де взаємодіють попит і пропозиція. Він може містити методи для регулювання цін, вирахування попиту та пропозиції на основі змін властивостей товарів. Наприклад, метод calculateDemand() може обчислювати попит на товари, а метод calculateSupply() - пропозицію. Крім того, клас Market може мати методи для взаємодії з іншими ринками, які можуть впливати на ціни товарів.

Цей підхід дозволяє моделювати складні економічні взаємодії та проводити аналіз впливу різних факторів на ринкову динаміку.

Об'єктно-орієнтоване програмування є потужним інструментом для реалізації економічних математичних моделей. Воно дозволяє створювати структуровані та ефективні програми, які точно відображають реальні економічні процеси. Використання ООП у моделюванні дозволяє економістам та дослідникам аналізувати та передбачати різні аспекти економічного життя з високою точністю.

Література:

1. Куліков В.М., Рябцев В.В., Паршуков С.С. К85 Об'єктно-орієнтоване програмування для фахівців з кібербезпеки: навч. посіб. / ІСЗІ КПІ ім. Ігоря Сікорського. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2023. 365 с.
2. Юрчишин В.М. Програмування: навч. посіб. / В.М.Юрчишин, Б.В.Клим, В.Б.Кропивницька. - Івано-Франківськ: ІФНТУНГ, 2012. - 188 с.

Палієв В.

PhD аспірант

*Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана,
Київ, Україна*

ПЕРЕВАГИ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ДЛЯ БІЗНЕСУ

У сучасному світі, де технології швидко розвиваються і постійно змінюються, цифрова трансформація стає критично важливою для успішного функціонування та розвитку бізнесу. Вона не лише інтегрує цифрові рішення у всі аспекти діяльності компанії, але й спричиняє глибокі культурні зміни, вимагаючи від організацій адаптації до нових умов роботи та взаємодії з клієнтами. Впровадження цифрових технологій відкриває перед бізнесом нові можливості, дозволяючи значно підвищити ефективність операцій, скоротити витрати, покращити клієнтський досвід та забезпечити стійке зростання. У цій статті ми розглянемо основні переваги цифрової трансформації для бізнесу, а також пояснимо, чому вона є ключовим елементом для досягнення конкурентоспроможності в сучасних умовах.

Цифрова трансформація охоплює всі рівні та функціональні напрями сучасної компанії. Інтелектуальні технології забезпечують ключові інструменти, необхідні для виживання та процвітання бізнесу. Ось приклади можливих наслідків такої трансформації:

Поглиблений аналіз даних для прийняття рішень у реальному часі. У багатьох компаніях оцінка ефективності роботи та рентабельності інвестицій базується на даних минулих періодів. Однак, ручний збір, обробка та аналіз даних є повільними і не дозволяють оперативно реагувати на нові можливості. Сучасна ERP-система та інструменти розширеної аналітики дозволяють компаніям бачити дані в реальному часі та налаштовувати потужні алгоритми аналізу, що забезпечує прийняття найкращих рішень у потрібний момент.

Підвищення ефективності та продуктивності. Мережеві пристрої та апарати Інтернету речей постійно передають дані, журнали роботи обладнання та звіти про продуктивність. Використовуючи інструменти розширеної аналітики, ці дані можуть стати основою для

діагностичного обслуговування, скорочення часу простою та підвищення продуктивності робочих процесів.

Оптимізація клієнтського досвіду. Клієнти цінують зручність і якість взаємодії з компанією. Персоналізація, омніканальне взаємодія, індивідуальні плани обслуговування та доступ до даних у реальному часі допоможуть перевершити їхні очікування, збільшити кількість потенційних клієнтів та утримати наявних, підвищуючи їхню лояльність.

Впровадження інновацій у бізнес-моделі. Вимоги споживачів і ринку змінюються. Фокус уваги поступово зміщується на модернізацію бізнес-моделей як інструмента створення цінності. Проте, перебудова фундаментальних бізнес-моделей та клієнтського досвіду неможлива без збору та аналізу даних у реальному часі, а також без автоматизованих інтелектуальних процесів для управління новими бізнес-моделями, платежами та обслуговуванням.

Підтримка надійної та конкурентоспроможної корпоративної стратегії розвитку. Цифровізація операцій і оптимізація послуг за допомогою мережевих технологій створює нові способи взаємодії та співпраці, а також оптимізує стратегію розвитку бізнесу у таких областях, як розробка нових продуктів і послуг, підвищення рентабельності та зміцнення каналів отримання доходів, залучення та утримання клієнтів, підвищення гнучкості та стійкості до криз.

Пандемія COVID-19 виявила численні вразливості сучасних бізнес-процесів і моделей. Проте це лише одне з багатьох культурних, економічних, політичних і ринкових змін, з якими все частіше стикаються компанії. Сучасний бізнес прагне до цифрової трансформації, оскільки вона пропонує інструменти для швидкої розробки продуктів і послуг, а також можливості прогнозу аналітики для підготовки до майбутніх криз, ринкових змін і нових перспектив. Компаніям необхідна можливість масштабування і повний пакет хмарних рішень для впровадження інновацій без постійної зміни постачальників.

Література:

1. Волов С. О., Бойко О. О., Пономаренка О. М. (2023). Сутнісна характеристика та напрями забезпечення стійкості бізнес-організацій в умовах глобальної нестабільності. *Економіка і управління*, 2(1), 2, 7. doi:10.31732/2221-7191.2023.1.2.007
2. Бондаренко В. І., Бондаренко С. І., Корецький О. В. (2022). Сучасні підходи до забезпечення стійкості бізнес-організацій в умовах глобальної нестабільності. *Економіка і управління*, 2(2), 2, 4. DOI 10.31732/2221-7191.2022.2.2.004
3. Ткачук О. В., Ковальчук І. В., Дудяк О. М. (2023). Стратегія забезпечення стійкості бізнес-організацій в умовах глобальної нестабільності. *Економіка і управління*, 3(3), 3, 3. DOI 10.31732/2221-7191.2023.3.3.003
4. Olha Garafonova, Hanna Zhosan, Viktoriia Marhasova, Nataliia Tkalenko, Kateryna Trukhachova. Matrix method of competitive analysis of the results of economic activity of hospitality enterprises in the conditions of strategization and digital transformation. *Management theory and studies for rural business and infrastructure development*. Volume43 Issue2 Page 237-248 2021. URL: <https://ejournals.vdu.lt/index.php/mtsrbid/article/view/2355>.

Пилипенко Д.В.

студент

Царева О.С.

інженер 1 категорії, асистент

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу,
Івано-Франківськ, Україна*

ЗАСТОСУВАННЯ ООП В КЕРУВАННІ ЕКОНОМІЧНИМИ ПРОЦЕСАМИ В МЕНЕДЖМЕНТІ

У сучасному світі менеджмент стає дедалі більш складним і динамічним процесом, що вимагає використання передових технологій для ефективного управління економічними процесами. Одним з таких технологічних підходів є об'єктно-орієнтоване програмування (ООП).

Об'єктно-орієнтоване програмування - це методологія програмування, в якій програмне забезпечення реалізують, ґрунтуючись на певній множині об'єктів, кожен з яких є екземпляром певного класу, а класи утворюють ієрархію [1, ст. 17]. Це дозволяє створювати гнучкі та масштабовані системи управління. ООП забезпечує можливість моделювання складних економічних процесів, зменшує складність розробки програмного забезпечення та сприяє підвищенню ефективності управлінських рішень.

Основні принципи ООП, такі як інкапсуляція, наслідування, поліморфізм та агрегація, забезпечують потужний інструментарій для моделювання економічних процесів. Інкапсуляція дозволяє приховувати внутрішні деталі реалізації об'єктів, що забезпечує доступ до них лише через визначені інтерфейси. Це зменшує складність управління системою, оскільки окремі компоненти можна змінювати без впливу на інші частини системи. Наслідування сприяє повторному використанню коду, дозволяючи створювати нові класи на основі вже існуючих. Це знижує витрати на розробку та підтримку програмного забезпечення. Поліморфізм дозволяє об'єктам різних класів обробляти однакові повідомлення по-різному, що сприяє створенню універсальних рішень, здатних працювати з різними типами даних та об'єктів.

Застосування ООП у керуванні економічними процесами дозволяє створювати детальні моделі бізнес-процесів, які є зрозумілими та легко підтримуються. Це спрощує аналіз та оптимізацію процесів, що призводить до підвищення ефективності управління. Наприклад, моделювання процесу виробництва може включати створення класів для різних етапів виробництва, таких як закупівля сировини, обробка матеріалів, складання готових продуктів та їх дистрибуція. Кожен з цих класів може мати свої методи та властивості, що відображають специфіку відповідного етапу.

Однією з ключових сфер застосування ООП є управління ланцюгами постачань. Комплексні системи, створені з використанням ООП, можуть включати планування закупівель, управління запасами, транспортування та дистрибуцію. Завдяки модульності та гнучкості ООП, ці системи можуть легко адаптуватися до змін у постачальниках, попиті та інших умовах ринку. Це дозволяє підприємствам швидко реагувати на зміни, знижуючи ризики та покращуючи ефективність ланцюгів постачань.

Фінансове моделювання та аналіз також вирають від застосування ООП. Створення інструментів для бюджетування, прогнозування доходів та витрат, аналізу рентабельності та управління ризиками забезпечує комплексний підхід до фінансового управління. Ці інструменти можуть інтегруватися з іншими системами, що дозволяє отримувати більш точні та обґрунтовані фінансові прогнози. Наприклад, система фінансового аналізу може використовувати дані з різних джерел, таких як бухгалтерські системи, системи управління запасами та продажами, для створення точних фінансових звітів та прогнозів.

Автоматизація бізнес-процесів за допомогою ООП дозволяє значно зменшити кількість рутинних операцій, що виконуються вручну, знижуючи людський фактор і підвищуючи точність операцій. Це може включати автоматизацію обробки замовлень, управління рахунками, облік витрат та нарахування зарплат. Використання автоматизованих систем забезпечує більш швидке та ефективне виконання цих процесів, знижуючи витрати та підвищуючи загальну продуктивність підприємства.

Застосування ООП у аналізі даних та прогнозуванні дозволяє менеджерам використовувати великі обсяги інформації для прийняття обґрунтованих рішень. Наприклад, система прогнозування продажів може аналізувати історичні дані про продажі, маркетингові кампанії та зовнішні економічні фактори для створення точних прогнозів майбутніх продажів.

Таким чином, об'єктно-орієнтоване програмування є потужним інструментом для управління економічними процесами в менеджменті. Воно забезпечує створення гнучких, масштабованих та інтегрованих систем, які здатні ефективно моделювати, аналізувати та оптимізувати економічні процеси. Використання ООП у менеджменті сприяє підвищенню ефективності управлінських рішень, зменшує витрати на розробку програмного забезпечення та підвищує конкурентоспроможність підприємств. Враховуючи швидкі зміни у зовнішньому середовищі та зростаючі вимоги до управлінських систем, впровадження ООП є стратегічно важливим кроком для будь-якої компанії, яка прагне досягти успіху на сучасному ринку.

Література:

1. Алхімова С. М. Об'єктно-орієнтоване програмування : підручник. У 2-х ч. Ч. 2. Об'єктно-орієнтований підхід до розробки програмного забезпечення / С. М. Алхімова. - Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, Вид-во «Політехніка», 2019.-192 с
2. Бай С. І. Менеджмент організацій. Практикум: навч. посіб. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т., 2004. 179 с

Саркісян Н.

*здобувач третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти
ЗВО «Міжнародний науково-технічний університет імені академіка Юрія Бугая»,
Київ, Україна*

ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ HR-ПРОЦЕСІВ У ВОЄННИХ УМОВАХ

Важливим аспектом є те, що діджиталізація сприяє розширенню інформаційного простору, знижуючи транзакційні витрати підприємств. Вона значно прискорює і спрощує пошук інформації та її обмін, посилюючи співпрацю між компаніями, що позитивно впливає на операційну діяльність суб'єктів господарювання. Науковці відзначають зміни в господарських процесах, переорієнтацію виробництва з матеріальних благ на послуги та глобалізацію економіки як фундаментальні риси нового суспільства в епоху інформатизації та діджиталізації [2, с. 27]. Діджиталізація не тільки сприяє розвитку підприємств, але й регіонів, підвищуючи конкурентоспроможність компаній, галузей і країн загалом.

Незалежно від сфери діяльності, для підвищення ефективності, кожне підприємство змушене йти шляхом діджиталізації, яка забезпечує низку конкурентних переваг, зокрема:

- додаткова цінність товару через якісний сервіс;
- високий рівень зв'язку з цільовою аудиторією;
- підвищення іміджу компанії завдяки швидкій комунікації з клієнтами;
- зниження витрат через автоматизацію та цифровізацію бізнес-процесів;
- прозорість внутрішніх та зовнішніх процесів;
- підвищення лояльності клієнтів [3, с. 22].

Таким чином, діджиталізація позитивно впливає на підвищення конкурентоспроможності підприємств, галузей, регіонів і країн. Цифрові технології надають значні переваги для покращення конкурентних позицій на ринку. Швидкі зміни у зовнішньому середовищі змушують компанії активно розвиватися у напрямку цифрових інновацій, забезпечуючи стабільність і впевненість у майбутньому. Саме цифрові інновації дозволяють адаптуватися до змін, підвищуючи ефективність бізнес-діяльності та конкурентоспроможність.

Останні роки характеризуються інтенсивними технологічними трансформаціями в економіці, які знаменують перехід бізнесу на новий якісний рівень завдяки діджиталізації – впровадженню цифрових технологій для оптимізації та автоматизації бізнес-процесів, підвищення продуктивності та покращення комунікацій з клієнтами та постачальниками. Ігнорування цих змін унеможливорює компаніям зміцнення конкурентних позицій на ринку.

У цьому контексті особливої уваги заслуговує визначення О. Гудзя та С. Федюніна, які вважають, що діджиталізація – це процес, що базується на сучасних можливостях ІТ-індустрії і передбачає застосування підприємствами інформаційно-комунікаційних технологій для трансформації бізнес-процесів шляхом їх цифровізації [1, с. 19]. Внаслідок цього відбувається значне підвищення ефективності роботи бізнес-процесів і зниження витрат часу та коштів на їх підтримку.

Для поліпшення конкурентоспроможності підприємствам необхідно розробляти стратегії, засновані на впровадженні інноваційних рішень, науково-технічних нововведень, інтелектуалізації та ефективного застосуванні цифрових технологій. Інновації дозволяють спростити обробку великої кількості інформації, прискорити взаємодію між підрозділами підприємства, а також покращити зв'язки з клієнтами та постачальниками. Швидке впровадження новітніх технологій у діяльність компанії стає ключовим фактором її розвитку, здатним прискорити та підвищити прибутковість бізнесу.

Література:

1. Гудзь О., Федюнін С., Щербина В. Діджиталізація, як конкурентна перевага підприємств. *Економіка. Менеджмент. Бізнес.* 2019. No 3 (29). С. 18-24. URL: <http://journals.dut.edu.ua/index.php/emb/article/view/2215>.
2. Дубина М., Козлянченко О. Концептуальні аспекти дослідження сутності діджиталізації та її ролі в розвитку сучасного суспільства. *Проблеми і перспективи економіки та управління.* 2019. Вип. No 3 (19). С. 21-32.
3. Лігоненко Л., Хріпко А., Доманський А. Зміст та механізм формування стратегії діджиталізації в бізнес-організаціях. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія: Економічні науки.* 2018. Вип. No 22 (62), т. 2. С. 21-24.
4. Olha Prokopenko, Olha Garafonova, Hanna Zhosan. Digital Tools In Human Resource Management: How Digitization Affects Personnel Management. *Socio-economic relations in the digital society:* 4(50), 2023, С. 84-94 DOI: 10.55643/ser.4.50.2023.540

Славич В.П.

к.т.н., доцент

Панасюк М.О.

студентка

*Херсонський національний технічний університет,
Херсон, Україна*

МЕТОДИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЛОПСТИЧНИХ ПРОЦЕСІВ ПРИ ВАНТАЖНИХ ПЕРЕВЕЗЕННЯХ

Значення ефективного управління вантажними перевезеннями для підприємств у сучасних умовах надзвичайно високе. Швидкість, точність та ефективність в доставці товарів мають прямий вплив на конкурентоспроможність підприємства. Зростання обсягів виробництва, розширення географії ринків збуту, а також збільшення різноманітності та складності товарів потребують постійного удосконалення технологій управління логістичними процесами.

Оптимізація вантажних перевезень стала одним із ключових факторів у конкурентній боротьбі підприємств. Ця тема має великий потенціал для дослідження та практичного впровадження, оскільки може значно підвищити ефективність логістичних процесів та знизити витрати підприємств на транспортування товарів. Розв'язання проблеми оптимізації вантажних перевезень не тільки забезпечить підприємству конкурентну перевагу, але й сприятиме збільшенню рівня задоволення клієнтів, що є однією з ключових умов успішного функціонування будь-якого бізнесу.

В рамках роботи було розглянуто та проаналізовано методи оптимізації, кожен з яких має свої переваги та обмеження, і вибір конкретного методу залежить від потреб та характеристик конкретного підприємства.

Дослідження також показало, що важливим етапом у впровадженні оптимізації вантажних перевезень є розробка та апробація конкретних методів на реальних підприємствах. Інтеграція цих методів у роботу підприємств дозволяє не лише знизити витрати та підвищити ефективність, але й оптимізувати роботу всієї логістичної системи.

Наступним етапом удосконалення вантажних перевезень є впровадження сучасних технологій управління. Системи автоматизації та інтернет речей можуть значно підвищити ефективність та надійність логістичних процесів.

Таким чином, удосконалення методів оптимізації вантажних перевезень є актуальним завданням для підприємств у сучасному світі. Ці методи дозволяють знизити витрати, підвищити швидкість та точність доставки, покращити обслуговування клієнтів та збільшити конкурентоспроможність підприємства.

Література:

1. Вітлінський В.В., Наконечний С.І., Терещенко Т.О. Математичне програмування. Київ: КНЕУ, 2001. 250 с.
2. Павленко О.В., Шрампко Н.Ю., Северін О.О., Горбачов П.Ф., Калініченко О.П. Математичні методи оптимізації транспортних процесів: навчальний посібник. Харків: Видавництво ЗНАДУ, 2008. 204 с.
3. Петрук В.Г. Основи науково-дослідної роботи: Навчальний посібник. Вінниця, 2006.
4. Славич В.П. Гібридна модель задачі про максимальний потік вантажу у матричній постановці із додатковими обмеженнями. *Проблеми інформаційних технологій*. 2012. №02(012). С. 100 – 103.

5. Славич В.П., Добрава К.Д. Модель та метод знаходження опорного та оптимальних планів модифікованої транспортної задачі у випадку групування постачальників вантажу. *Прикладні питання математичного моделювання*. Херсон, 2020. Т. 3, №1. – С. 187 – 193.

Урбанський М.

*здобувач третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти
ЗВО «Міжнародний науково-технічний університет імені академіка Юрія Бугая»,
Київ, Україна*

ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ ЯК КОНКУРЕНТНА ПЕРЕВАГА КОМПАНІЇ

Сьогодні технологічна революція стрімко охоплює весь світ. Інновації розвиваються експоненційно, залишаючи позаду часи, коли ми користувалися логарифмічними лінійками. Нові продукти штучного інтелекту, як-от Chat GPT, прискорюють та змінюють цивілізацію з небаченою швидкістю. Великі компанії, такі як Apple, Microsoft, Google, Amazon, Meta, Booking, Uber, Tesla, AliExpress, змінюють правила гри у своїх галузях, підвищуючи якість життя та надаючи революційні сервіси.

Головні цілі українських компаній — військова перемога та відновлення кордонів 1991 року. Це важливий крок до справжньої перемоги. Однак побудова демократичної країни з потужною економікою є ключовою умовою для успіху. Це гарантуватиме могутні Збройні Сили, високий рівень життя, гідні заробітні плати та значний вплив на світові процеси.

На глобальному рівні 99% українських компаній не досягли ефективності, необхідної для конкуренції на міжнародному ринку. Втім, вони мають потенціал для значного покращення ефективності та якості своїх послуг завдяки сучасним технологіям. Основна перешкода на цьому шляху не війна, фінансові ресурси чи матеріальні обмеження, а ментальні бар'єри та стереотипи власників і вищого керівництва українських компаній.

Давайте розглянемо потенціал "тотальної діджиталізації" на прикладі дистриб'юторського бізнесу і проаналізуємо, як сучасні технології можуть вплинути на його розвиток.

Роль дистриб'ютора полягає в тому, щоб представляти певний портфель брендів на визначеній території, і успіх його бізнесу залежить від кількох важливих факторів, зокрема:

Умови співпраці з постачальниками та якість продукції: Один з ключових аспектів успіху дистриб'ютора полягає у забезпеченні високої якості товарів та сприятливих умов співпраці з постачальниками.

Управління територією: Дистриб'ютор повинен максимально ефективно доставляти товари до торгових точок, забезпечуючи при цьому високий рівень обслуговування.

Внутрішні процеси: Дистриб'юторський бізнес охоплює два основні потоки – матеріальний (переміщення товарів від постачальників до торгових точок) та фінансовий. Ключові процеси, що пов'язані з цими потоками, включають закупівлю, транспортування, доставку, управління складами та роботу з клієнтами.

Аналізуючи внутрішні процеси, стає очевидним, що діджиталізація може значно підвищити їх ефективність. Одним із важливих напрямків є впровадження системи управління складом (WMS), що дозволяє цифровізувати всі складські операції. Це включає надання детальної інформації про події на складі, відстеження переміщення працівників і товарів, а також рекомендації щодо оптимального часу та обсягу відвантаження.

Діджиталізація також дозволяє оптимізувати транспортну систему за допомогою системи управління транспортом (TMS). Впровадження ABM Digital Distribution перетворює роботу торгових представників на "суперагентів", підвищуючи їх ефективність. Крім того, оптимізація управління запасами дозволяє дистриб'юторам уникати заморожування

фінансових ресурсів у надлишках продукції, забезпечуючи наявність необхідних товарів без дефіцитів чи надлишків.

Автоматизація фінансового управління дозволяє здійснювати глибокий аналіз ефективності бізнесу через показники прибутків і збитків, грошових потоків та балансу, розглядаючи їх у розрізі філій, напрямків, брендів та торгових команд. Це створює значні економічні та стратегічні переваги для бізнесу.

Ефективне управління складом за допомогою ABM WMS забезпечує точну інформацію про події на складі, включаючи місцезнаходження товарів і переміщення працівників. Система надає рекомендації щодо оптимального часу та обсягу відвантаження товарів, знижуючи помилки та пересорти до мінімуму. Впровадження ABM WMS зазвичай призводить до збільшення продуктивності персоналу до 50%, спрощує рутинні процеси і дозволяє працівникам зосередитися на важливих бізнес-завданнях. Завдяки функції "гарячої інвентаризації", система завжди знає точну кількість товарів на складі, що усуває потребу зупиняти роботу для перерахунку запасів. Усі ці процеси разом сприяють зниженню складських витрат в середньому на 20%, одночасно підвищуючи якість обслуговування.

Таким чином, діджиталізація може значно підвищити ефективність внутрішніх процесів, сприяючи покращенню управління складом, оптимізації транспортної системи та автоматизації фінансового управління, що в кінцевому підсумку призводить до значних економічних та стратегічних переваг для бізнесу.

Література:

1. Гудзь О., Федюнін С., Щербина В. Діджиталізація, як конкурентна перевага підприємств. *Економіка. Менеджмент. Бізнес.* 2019. No 3 (29). С. 18-24. URL: <http://journals.dut.edu.ua/index.php/emb/article/view/2215>.
2. Дубина М., Козлянченко О. Концептуальні аспекти дослідження сутності діджиталізації та її ролі в розвитку сучасного суспільства. *Проблеми і перспективи економіки та управління.* 2019. Вип. No 3 (19). С. 21-32.
3. Лігоненко Л., Хріпко А., Доманський А. Зміст та механізм формування стратегії діджиталізації в бізнес-організаціях. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія: Економічні науки.* 2018. Вип. No 22 (62), т. 2. С. 21-24.
4. Olha Prokopenko, Olha Garafonova, Hanna Zhosan. Digital Tools In Human Resource Management: How Digitization Affects Personnel Management. *Socio-economic relations in the digital society:* 4(50), 2023, С. 84-94 DOI: 10.55643/ser.4.50.2023.540

Section 7.

THEORETICAL AND APPLIED ASPECTS OF PUBLIC ADMINISTRATION AND REGIONAL MANAGEMENT, TOPICAL ISSUES OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF TERRITORIES

Chaia David

PhD student

Ivane Javakhishvili Tbilisi State University

Tbilisi, Georgia

RENEWABLE ENERGY AND ECONOMIC GROWTH: CASE OF GEORGIA

In the modern world, energy consumption is rising globally due to technological advancements, population growth, and increased consumption. This growing demand for energy is impacting the world economy, leading to a focus on developing new technologies and implementing renewable energy sources to address global warming concerns.

Georgia is also experiencing a dilemma with its electricity demand increasing by 4% annually. While the country mainly relies on hydro resources, there are plans for new renewable energy programs. Currently, over 40 MW capacity of net metering stations are installed, with 93% being solar and 7% wind stations.

The relationship between market growth and the adoption of alternative energy sources is crucial. Analyzing the situation in Georgia and neighboring regions like European countries and the Middle East, along with studying the correlation between economic growth and renewable energy consumption in developing economies, is vital.

A notable study in Europe examines the link between renewable and non-renewable energy consumption, CO₂ emissions, and economic development in 26 European countries. The research utilizes Fully Modified Ordinary Least Square (FMOLS) and Dynamic Ordinary Least Square (DOLS) methods to identify a long-term equilibrium between economic growth and energy consumption, highlighting the impact of renewable and non-renewable energy on economic growth and CO₂ emissions.

Study describes in more detail the results of the study with the given methods. First of all, let's explain the abbreviations of the variables: RE-renewable energy consumption, NREC - non-renewable energy consumption, CO₂ - CO₂ emissions. It shows that for every 1 unit increase in the economy causes a 0.3257 unit increase in renewable energy consumption, a one unit increase in non-renewable energy causes the economy to decrease by 0.291386 units, and a unit increase in CO₂ emissions causes the economy to decrease by 0.42014 units. (Aseidu, Hassan, & Bein, 2020).

The analysis of European countries' data suggests that while non-renewable energy consumption boosts the economy, economic growth negatively correlates with this variable.

For the Middle East and North Africa (MENA) region, an article titled "Carbon Neutrality in the Middle East and North Africa: The Roles of Renewable Energy, Economic Growth, and Government Effectiveness" [2] examined data from 16 MENA countries. The study highlighted the interplay between renewable energy, government efficiency, economic growth, and carbon neutrality. It found that effective governance aids carbon neutrality, especially in middle-income countries, and increases renewable energy consumption. Economic growth initially hinders carbon neutrality but aligns positively in the long term, particularly in high-income countries, according to the Kuznets

Curve function. The study also noted that urbanization correlates with both carbon neutrality and non-renewable energy.

Both in MENA and Europe, increasing renewable energy consumption reduces CO₂ emissions. The MENA study recommends enhancing government effectiveness to boost renewable energy consumption, implying potential positive economic impacts.

A related study, "Renewable energy, non-renewable energy, economic growth and CO₂ emissions in the newly emerging market economies: The moderating role of human capital" [1], examined 20 emerging economies from 1990-2021. It found that renewable energy consumption reduces carbon emissions, alongside industrialization and open trade. Additionally, human capital and renewable energy consumption help control CO₂ emissions.

References:

1. Aseidu, B. A., Hassan, A. A., & Bein, M. (2020, October 28). *Renewable energy, non-renewable energy, and economic growth: evidence from 26 European countries*. Retrieved from <https://link.springer.com/https://link.springer.com/article/10.1007/s11356-020-11186-0>
2. Kong, C., Zhang, J., Albert, N. H., Kong, Y., & Zhao, H. (2022, August 27). *Carbon Neutrality in the Middle East and North Africa: The Roles of Renewable Energy, Economic Growth, and Government Effectiveness*. Retrieved from <https://www.mdpi.com/https://www.mdpi.com/1660-4601/19/17/10676>
3. *National Statistics Office of Georgia*. (n.d.). Retrieved from <https://www.geostat.ge/ka>

Баран М.М.

аспірант кафедри адміністративного та фінансового менеджменту

Половцев О.В.

*д. держ. упр., професор
Національний університет «Львівська політехніка»,
Львів, Україна*

ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНИМИ ПРОЦЕСАМИ АВТОМОБІЛЬНОГО ТРАНСПОРТУ

Логістичні процеси автомобільного транспорту охоплюють широкий спектр діяльності, який забезпечує ефективне переміщення товарів і пасажирів. Вони включають планування, організацію, управління і контроль за транспортними операціями з урахуванням вимог щодо часу, вартості і якості. Основними складовими логістичних процесів є транспортна логістика, складська логістика, управління запасами, інформаційна логістика та логістика ланцюгів поставок.

Логістичне управління автомобільного транспорту – це процес вироблення, обґрунтування й прийняття рішень у процесі дослідження та формування управлінських рішень. Перетворити складну логістичну проблему на серію завдань, методи вирішення яких є відомими, знайти ефективні засоби управління складними логістичними процесами.

Транспорт бере безпосередню участь у виробничо-технологічному процесі виробництва продукції найрізноманітніших галузей господарювання. В свою чергу вплив транспортних витрат на загальну ефективність виробництва є надто високим. Процеси, які відбуваються в економіці та зокрема в транспортній галузі України, характеризуються високою нестабільністю та невизначеністю. Все складніші завдання постають перед транспортними підприємствами, які можна вирішити тільки з умов комплексного управління потоковими процесами. За останні роки зросла роль контролінгу в управлінні логістичними процесами [1].

У джерелі [3] розглядають сучасні інформаційні технології, які застосовуються в транспортній логістиці, описуючи основні характеристики цих технологій та їх вплив на управління транспортними процесами, оптимізацію маршрутів, контроль за рухом транспорту, зниження витрат та підвищення ефективності логістичних операцій.

Державне управління логістичними процесами спрямоване на забезпечення стабільного функціонування транспортної системи країни, зниження витрат і підвищення ефективності логістичних операцій. Саме це управління включає розробку і реалізацію державної політики, що регулює транспортну логістику, створення нормативно-правової бази, а також координацію діяльності різних учасників логістичного процесу. Основні функції державного управління логістикою автомобільного транспорту включають стратегічне планування, регулювання, контроль і моніторинг.

Світовий досвід показує, що ефективне державне управління логістичними процесами може значно підвищити продуктивність транспортної системи. Хотілось би зазначити, що у країнах ЄС та США значна увага приділяється розробці інтегрованих логістичних систем, що дозволяють оптимізувати транспортні потоки і знижувати витрати. Наприклад, у Німеччині активно використовуються інформаційні системи для управління логістикою, що дозволяє значно підвищити точність планування і контроль за транспортними операціями. У Сінгапурі держава створила сприятливі умови для розвитку логістичної інфраструктури, що зробило країну одним з провідних логістичних хабів світу.

На сьогоднішній день логістичні процеси автомобільного транспорту України перебувають на стадії розвитку, однак стикаються з низкою викликів, серед яких: недостатня інфраструктура, застарілий парк транспортних засобів, низька ефективність управління та недостатній рівень впровадження інформаційних технологій. Незважаючи на ці проблеми, Україна має значний потенціал для розвитку логістики завдяки своєму географічному положенню і ролі транспортного коридору між Європою та Азією. Проте, існують позитивні зрушення, зокрема розробка та впровадження нових нормативних актів, спрямованих на підвищення безпеки та ефективності логістичних процесів. Для забезпечення стійкого розвитку державного управління логістичними процесами автомобільного транспорту в Україні необхідно враховувати міжнародний досвід.

Основними напрямками розвитку логістичних процесів автомобільного транспорту України можуть бути:

- розробка і впровадження національної логістичної стратегії, що враховуватиме глобальні тенденції і виклики;
- співпраця з міжнародними організаціями і партнерами для обміну досвідом і кращими практиками;
- підвищення кваліфікації персоналу в сфері логістики через участь у міжнародних програмах навчання і сертифікації.

Державне управління логістичними процесами автомобільного транспорту є ключовим фактором для розвитку транспортної системи України. Основними завданнями є вдосконалення нормативно-правового регулювання, покращення інфраструктури, впровадження інноваційних технологій та врахування міжнародного досвіду. Реалізація цих заходів сприятиме підвищенню ефективності логістичних процесів, зниженню витрат і забезпеченню сталого розвитку транспортної системи нашої держави.

Література:

1. Гаврилюк Н. М. Теоретичні аспекти логістичного управління підприємством на основі контролінгу. *Актуальні проблеми розвитку ек. регіону*. Івано-Франківськ: ДВНЗ «ПНУ ім. В. Стефаника», 2015. Вип.11. Т.1. С. 31-37.
2. Палант О. Ю. Логістика транспортного комплексу регіону (перспективи інвестування та інноваційного розвитку): [монографія] / О. Ю. Палант. Х. : Золоті сторінки, 2012. 165 с.

3. Печенюк А., Гуцол Т. Сучасні інформаційні технології в транспортній логістиці. *Вісник СНУ ім. Володимира Даля*, 2010. №6, 1-4.

Варіс І.О.

к.е.н., доцент

Очеретюк А.Ю.

*здобувач ОП «Менеджмент персоналу», 2 курс
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана
Київ, Україна*

РОЛЬ ОСВІТИ ТА РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В ДОСЯГНЕННІ ЦІЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Освіта є процесом накопичення знань, умінь, цінностей та переконань, що сприяє розвитку здібностей і потенціалу індивідів, забезпечуючи їх соціальну інтеграцію. Концепція людського капіталу охоплює нематеріальні активи, такі як освіта, навчання, інтелект, навички, здоров'я, які високо цінуються роботодавцями. Людський капітал відіграє ключову роль у підвищенні продуктивності праці, зростанні прибутків і конкурентоспроможності. Чим більші інвестиції в розвиток людського капіталу, тим продуктивнішою і вигіднішою стає праця, зростають доходи індивідів та їх економічна роль. [1]

Інвестування в освіту та розвиток людського капіталу є ключовими детермінантами досягнення цілей сталого розвитку, оскільки сприяють економічному зростанню, соціальній інтеграції, захисту довкілля та раціональному використанню ресурсів. Освіта формує критичне мислення, креативність, навички співпраці та вирішення проблем, необхідні для подолання складних викликів сталості. Вона підвищує обізнаність про екологічні, соціальні та економічні проблеми, культивує відданість принципам сталого розвитку. Доступ до якісної освіти розширює можливості реалізації потенціалу, активної участі в суспільному житті та поінформованості про права людини.

Для забезпечення якісної освіти та розвитку людського капіталу потрібні державні інвестиції в освітню систему та професійне навчання, а також участь приватного сектору, громадянського суспільства та міжнародної співпраці. Це включає фінансування шкіл, університетів, програм підготовки кадрів, підвищення кваліфікації викладачів, створення інфраструктури, надання фінансової підтримки, залучення експертів, створення програм навчання та стажування, формування партнерств між закладами освіти, бізнесом і громадськими об'єднаннями, а також міжнародне фінансування ініціатив з розвитку людського капіталу, особливо для країн, що розвиваються.

Мільйони людей мають обмежений доступ до якісної освіти через бідність, віддаленість, дискримінацію, що посилює нерівність та обмежує потенціал людських ресурсів. Багато країн стикаються з недофінансуванням систем освіти, що призводить до нестачі вчителів, застарілої інфраструктури, відсутності матеріалів та обмежених можливостей для професійного розвитку викладачів. Все це негативно впливає на якість освітніх послуг та ефективність формування людського капіталу. Одною з головних системних проблем сучасної вищої та професійно-технічної освіти є її відірваність від реальних потреб ринку праці. Обсяг та профілі підготовки фахівців часто формуються виходячи з попиту на освітні послуги, а не реальних вимог роботодавців. Відсутність тісного зв'язку між системами освіти та ринком праці призводить до дисбалансу та невідповідності між випускниками навчальних закладів та наявними вакансіями, що ускладнює працевлаштування молоді. [2] Часто бракує

міждисциплінарних підходів, які включають екологічні, соціальні та економічні аспекти сталого розвитку, що перешкоджає формуванню знань, умінь і цінностей, необхідних для вирішення складних проблем сталого розвитку.

Для подолання цих викликів необхідно впроваджувати інноваційні підходи та рішення. Сучасні технології, такі як онлайн-платформи, відеоконференції та мобільні додатки, можуть допомогти подолати бар'єри доступу до освіти, забезпечуючи дистанційне навчання для людей у віддалених регіонах, людей з інвалідністю та тих, хто має обмежені можливості відвідувати традиційні навчальні заклади. Неформальна освіта та програми навчання впродовж життя відіграють важливу роль у забезпеченні безперервного розвитку навичок та здібностей людського капіталу, дозволяючи людям адаптуватися до змін на ринку праці та підвищувати свою конкурентоспроможність та адаптивність. Ефективний розвиток людського капіталу для сталого розвитку потребує застосування міждисциплінарних підходів та інтеграції концепцій сталого розвитку в освітні програми на всіх рівнях, що допоможе студентам зрозуміти взаємозв'язки між економічними, соціальними та екологічними аспектами розвитку й набути необхідних навичок для вирішення складних проблем [3].

Підсумовуючи, освіта та розвиток людського капіталу відіграють ключову роль у досягненні цілей сталого розвитку, надаючи людям знання, навички та здібності, необхідні для подолання бідності, посилення економічного зростання, захисту навколишнього середовища та сприяння соціальній інтеграції. Однак для досягнення прогресу потрібні скоординовані та спільні зусилля між урядами, міжнародними організаціями, приватним сектором, громадянським суспільством та іншими зацікавленими сторонами, що передбачають надання відповідних фінансових ресурсів, розроблення інноваційних рішень, підвищення обізнаності та сприяння справедливому доступу до якісної освіти та можливостей розвитку людського капіталу.

Література:

1. Важливість розвитку людського капіталу у сучасному світі. Якою має бути стратегія України | Український інститут майбутнього. *Український інститут майбутнього*. URL: <https://uifuture.org/publications/vazhlyvist-rozvytku-lyudskogo-kapitalu-u-suchasnomu-sviti-yakoyu-maye-buty-strategiya-ukrayiny/> (дата звернення: 26.05.2024).
2. Подра Ольга Павлівна. Роль людського капіталу у забезпеченні сталого економічного розвитку: стан, проблеми, перспективи. *Соціально-правові студії*. 2020. Вип. 2 (8). С. 144–151. DOI: 10.32518/2617-4162-2020-2-144-151
3. Olievska M., Bondarenko D. Sustainable development of human capital: international initiatives and national trends. *Naukovi pratsi NDFI*. 2020. Vol. 2020, no. 1. P. 76–87. URL: <https://doi.org/10.33763/npndfi2020.01.076> (date of access: 26.05.2024).

Варнавська І.В.

*к.пед.н., доцент
Херсонський державний аграрно-економічний університет,
Херсон, Україна*

ОСНОВНІ ТВОРЧІ ЗДІБНОСТІ ЗДОБУВАЧІВ

Творчі здібності особистості є симбіозом психічних і фізичних властивостей, що виявляються у тих чи тих видах творчої діяльності та передбачають здатність прогнозувати свої майбутні дії, вміння попередньо їх планувати, організувати завдяки розвиненому творчому мисленню. Творчі здібності характеризують такі складові, як: гнучкість розуму, здатність до продукування нових ідей, створення нових продуктів. Такі здібності не

гарантують творчих здобутків, для цього потрібні певні умови-чинники: мотивація, воля, розвинене творче мислення, розвивальне середовище, творча діяльність, рефлексія. Так, уміння треба розглядати як процедури діяльності:

- сформулювати та перевірити гіпотезу;
- порівняти різні дані;
- аналізувати явища чи ситуації;
- абстрагувати, виділити суттєве;
- стимулювати фантазію, широко мислити;
- вести диспут;
- бачити суттєво загальні риси у різних явищах;
- помічати суттєву відмінність у досить подібних об'єктах;
- гнучко пристосовуватися до фактів;
- відкидати несуттєве та другорядне, прийняті ходи думки;
- синтезувати складні структури із простих елементів;
- комбінувати елементи;
- відмовитися від відомого способу чи теорії;
- враховувати нові дані;
- висувати нові питання або бачити нові проблеми у стандартних ситуаціях;
- вести альтернативний пошук коштів та способів вирішення;
- широко варіювати спосіб дії;
- підпорядковувати напрямок пошуків цілям основного завдання;
- гнучко змінювати спосіб дії відповідно до завдання.

Ці вміння можуть бути використані для перевірки рівня навчання здобувачів, а також як формулювання практичних завдань, призначених для самостійної продуктивної творчої діяльності. Характеризуючи творче мислення, до його властивостей треба відносити:

- гнучкість, тобто перехід від одного класу явищ до іншого;
- свобода від шаблону, тобто нетривіальність мислення;
- критичність і діалектичність мислення, передбачає, з одного боку, здатність з опорою на усталені норми відстежувати та оцінювати власну діяльність та її результати, з іншого – чутливість до суперечностей, вміння їх опанувати;
- глибина як ступінь проникнення мислення у сутність явища;
- відкритість як доступність новим знанням та ідеям;
- випереджувальне мислення: реалізується через евристичні методи викладання;
- незалежне мислення як можливість без сторонньої допомоги і впливу сформулювати тезу та її аргументувати, мати і відстоювати свої принципи.

Література:

1. Варнавська І.В. Основні фактори формування успішного іміджу викладача. *Перспективи та інновації науки. Серія «Педагогіка»*. №7 (25). 2023. С.60-70.

Душенко Ю.Є.

студентка гр.ПО-22-1

Вовк Р.Б.

к.т.н, доцент

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
Івано-Франківськ, Україна

ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ШІ У МЕНЕДЖМЕНТІ ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Використання штучного інтелекту (ШІ) в проєктному менеджменті значно підвищує ефективність і продуктивність команд. Ось кілька ключових напрямків:

1. Автоматизація рутинних задач: ШІ може автоматизувати повторювані завдання, такі як складання графіків, управління ресурсами і звітність, що звільняє час для стратегічних питань.

2. Аналіз даних і прогнозування: Алгоритми ШІ аналізують великі обсяги даних, виявляють тенденції і надають прогнози, що допомагає у прийнятті обґрунтованих рішень та ризик-менеджменті.

3. Оптимізація управління ресурсами: ШІ допомагає в оптимальному розподілі ресурсів, враховуючи навантаження, доступність і пріоритетність завдань.

4. Покращення комунікацій: Інструменти на основі ШІ, такі як чат-боти та віртуальні помічники, покращують комунікацію всередині команди і з клієнтами, надаючи відповіді на часті запитання і збираючи зворотний зв'язок.

5. Прийняття рішень: ШІ аналізує варіанти рішень, враховуючи безліч факторів, і пропонує оптимальні шляхи розвитку проєкту.

Впровадження штучного інтелекту (ШІ) у проєктний менеджмент може значно покращити ефективність, результативність та співпрацю. Проте, важливо враховувати такі виклики, як висока вартість, дефіцит кадрів, інтеграція з існуючими системами, захист даних та сприйняття ШІ.

Для успішного впровадження ШІ необхідна ретельна підготовка, чітка стратегія, навчання персоналу, захист даних та постійне оцінювання результатів. При правильному підході ШІ може стати потужним інструментом для оптимізації роботи проєктного менеджера. Для цього необхідно окреслити основні проблеми, щоб знайти шляхи їх вирішення.



Рисунок 1 – Основні проблеми ШІ в проєктному менеджменті

Однією з найрозповсюдженіших проблем є нестача кваліфікованих кадрів. Інвестування в навчання та підвищення кваліфікації існуючих співробітників, залучання експертів ззовні для проведення тренінгів, та співпрацюйте з освітніми закладами для підготовки спеціалістів – ось основні шляхи її вирішення.

Загалом, для вирішення основних проблем використання ІІІ в менеджменті проектування програмного забезпечення слід автоматизувати рутинні процеси, навчити команду ефективно користуватися новими інструментами, використовувати дані для прийняття рішень та оптимізувати управління ресурсами.

Література:

1. Використання штучного інтелекту (ІІІ) в проєктному менеджменті. URL: <https://dev.ua/blogs/posts/upravlinnia-proiektamy-ai-blog>
2. Чи готові ми до управління проєктами за допомогою штучного інтелекту? URL: <https://dev.ua/blogs/posts/upravlinnia-proiektamy-ai-blog>
3. Інструменти управління проєктами ІІІ. URL: <https://mspoweruser.com/uk/ai-project-management-tools/>

Елісеєв Є.Ю.

аспірант

*Національний університет «Запорізька політехніка»
Запоріжжя, Україна*

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ОНЛАЙН НАВЧАННЯ

Онлайн освіта останні роки набуває все більшого розвитку як в Україні так і у всьому світі. З початку 2010 року багато університетів почали пропонувати освітні програми в онлайн просторі, що призвело до збільшення кількості студентів, які навчаються онлайн. Розвиток інтернету та технологій, які забезпечили вдосконалення платформ для онлайн навчання зробив онлайн освіту більш доступною для студентів з різних країн світу. Також університети стали активно працювати над якістю навчального контенту для онлайн-навчання. Ще одним важливим фактором розвитку онлайн освіти було впровадження регулювальних механізмів та проведення стандартизації для освітніх онлайн програм, що сприяло збільшенню довіри до такого типу навчання.

Вартість онлайн-навчання залежить від низки факторів, таких як:

- Тип курсу: Онлайн-курси можуть бути безкоштовними, платними або мати комбіновану модель оплати (з безкоштовними та платними компонентами). До безкоштовних онлайн-курсів можна долучитися до таких платформах, як Coursera, edX та Udeemy.
- Провайдер курсу: освітні програми пропонуються як університетами, коледжами, або приватними компаніями, чи незалежними інструкторами.
- Рівень курсу: Курси початкового рівня можуть коштувати дешевше, ніж курси більш високого рівня.
- Спеціальні послуги: провайдери пропонують платні послуги, такі як одержання сертифікату про закінчення, або персональна підтримка.
- Деякі платформи, такі як Skillshare та Masterclass, пропонують щомісячні підписки, які надають доступ до необмеженої кількості курсів.
- Програми онлайн-градусів: вартість онлайн-програм бакалавра та магістра може варіюватися від декількох тисяч до десятків тисяч доларів на рік.

Особливого значення онлайн навчання набуває під час кризових ситуацій, а саме пандемій та війн, оскільки забезпечує безперервність навчального процесу в умовах, коли традиційне навчання стає неможливим або обмеженим. Онлайн-освіта в кризових ситуаціях має суттєві переваги перед традиційним навчанням, зокрема:

- доступність: онлайн-освіта може бути доступною для людей з будь-якої точки світу, що може розширити можливості для навчання та освіти.
- гнучкість: Онлайн-навчання пропонує більшу гнучкість, адже студенти можуть навчатися у власному темпі та в зручний для них час.
- індивідуалізація: Онлайн-платформи можуть пропонувати індивідуалізований підхід до навчання, з адаптивними навчальними програмами та персоналізованою підтримкою.
- інновації: Онлайн-формат навчання відкриває можливості для використання нових інноваційних технологій та методів навчання.

Серед проблем, з якими стикаються викладачі та студенти онлайн-освіти під час війни в Україні є: технічні (пошкодження інфраструктури, електропостачання та інтернет-зв'язку), психологічний стрес, який негативно впливає на здатність ефективно працювати в онлайн-середовищі, захист даних та кібербезпека (зловмисники можуть використовувати вразливості в системах онлайн-навчання для кібератак)

За даними EdTech Ukraine кількість користувачів онлайн-платформ навчання в Україні зросла на 30%. у 2022 році [1].

Основні тенденції розвитку онлайн-освіти в Україні:

Збільшення кількості платформ: В Україні з'явилося багато нових платформ для онлайн-навчання, а також місцеві версії міжнародних платформ, зокрема:

- Prometheus: Одна з найбільших українських платформ онлайн-курсів, пропонує широкий спектр курсів від університетів та професіоналів. Станом на 2023 рік понад 1 мільйон користувачів навчається на платформі.
- EdEra: Платформа з фокусом на курси для школярів, студентів та викладачів.
- Coursera та edX: Міжнародні платформи, які активно використовуються українськими студентами і професіоналами.
- Udemy: Пропонує курси на різні теми, а саме менеджмент, розвиток власного бізнесу, IT, дизайн та ін. [2-3].

Для подальшого розвитку онлайн навчання в Україні є впровадження державних та міжнародних інвестицій для відновлення та підтримки інфраструктури, забезпечення доступу до інтернету та необхідних технічних засобів для всіх учасників освітнього процесу, професійна підтримка викладачів- проведення тренінгів та надання методичної підтримки викладачам для підвищення їхньої компетентності в галузі онлайн-навчання, психологічна підтримка- забезпечення доступу до психологічної допомоги для студентів і викладачів, щоб допомогти їм впоратися зі стресом і тривогою, пов'язаними з війною, розробка та використання захищених платформ для онлайн-навчання, які забезпечують захист даних та конфіденційність інформації. Гуманітарна підтримка: Забезпечення гуманітарної допомоги, включаючи роздачу необхідного обладнання (ноутбуків, планшетів) та надання безкоштовного доступу до інтернету для найбільш вразливих категорій населення.

Література:

1. Статистика онлайн-освіти в Україні: <https://eo.gov.ua/>
2. Ринок онлайн освіти в Україні - аналітичний огляд: <https://pro-consulting.ua/ua/pressroom/rynok-onlajn-obrazovaniya-v-ukraine-analiticheskij-obzor>
3. Дистанційне навчання — ринок дистанційної освіти в Україні зростає: <https://www.liga.net/ua>

Кораблінова І.А.

*к.е.н., доцент, доцент кафедри публічного управління та цифрової економіки
Державний університет інтелектуальних технологій і зв'язку,
Одеса, Україна*

«ЦИФРОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ БІЗНЕСУ»: НОВИЙ КУРС У ПІДГОТОВЦІ МАЙБУТНІХ МЕНЕДЖЕРІВ

Нові умови функціонування та розвитку компаній у цифрову епоху обумовлюють перегляд освітніх програм та їх компонентів. У цій роботі надано загальне уявлення, логіка та структура нового курсу «Цифрова трансформація бізнесу», розробленого для здобувачів магістерського рівня вищої освіти ДУІТЗ (варіативний освітній компонент за освітньою програмою «Менеджмент»).

Курс надає можливість поглибити знання про особливості сучасного (цифрового) етапу розвитку інформаційного суспільства; допоможе зрозуміти зміст і напрями цифрових трансформацій на різних рівнях аналізу економіки, розпізнавати бізнес-тренди ще у початковій стадії; допоможе зорієнтуватися в інформаційному просторі щодо питань цифрової економіки та цифрової трансформації бізнесу, розвинути навички аналізу нових ринків рішень та послуг цифрової трансформації; на основі вивчення кращих бізнес-практик з цифрової трансформації курс надасть можливість розширити уявлення, яке необхідно для реалізації своїх бізнес-проектів у сучасних умовах; знайомство з сучасними цифровими платформами, сервісами та рішеннями для цифрової трансформації бізнесу допоможе розвинути цифрову компетентність здобувачів. Інтерактивний метод вивчення, виконання цікавих індивідуальних та групових завдань створює умови для розвитку аналітичного, системного, стратегічного і критичного мислення, які є одними з ключових здібностей для майбутніх управлінців.

Метою викладання навчальної дисципліни є розширити уявлення майбутніх управлінців про модифікацію умов діяльності економічних суб'єктів у цифрову епоху, надати розуміння змісту і напрямів цифрової трансформації бізнесу, розвинути практичні навички самостійного відстеження тенденцій та змін у діловому середовищі в умовах активного використання цифрових технологій, платформ та рішень.

Пропонуємо таку структуру курсу «Цифрова трансформація бізнесу», яка включає теоретичну, аналітичну та практико-орієнтовну частини:

Тема 1. Теорія і методологія аналізу трансформаційних процесів в економіці та бізнесі.

1.1. Вступ до курсу «Цифрова трансформація бізнесу»: понятійно-категоріальний апарат, структура і логіка курсу. Предмет, об'єкт і методи вивчення трансформаційних процесів в економіці та бізнесі. Інформаційна база вивчення дисципліни.

1.2. Трансформаційні процеси у сучасній економіці: методологія аналізу, зміст та характеристики.

1.3. Промислові революції і трансформації в системі економічних відносин.

Тема 2. Концепції цифрової економіки та цифрової трансформації бізнесу.

2.1. Теорії інформаційного суспільства. Трансформація ринкової системи та її елементів на сучасному (цифровому) етапі розвитку інформаційного суспільства.

2.2. Концепція цифрової економіки. Цифровий порядок денний на міжнародній арені. Стратегії, концепції і програми розвитку цифрової економіки у різних державах світу.

2.3. Концепція цифрової трансформації бізнесу (огляд наукової літератури).

Тема 3. Цифрові трансформації на різних рівнях аналізу економіки.

3.1. Цифрова трансформація економіки: мега-, макро- та мікрорівні аналізу.

3.2. Цифрова трансформація галузей економіки.

3.3. Цифрова трансформація територій і регіонів.

Тема 4. Цифрова трансформація бізнесу у сучасних умовах: сутність, тренди, виклики, загрози.

4.1. Сутність і напрями цифрової трансформації бізнесу (робота з діловою літературою, звітами міжнародних організацій).

4.2. Сучасні драйвери та тенденції цифрової трансформації бізнесу (робота зі звітами міжнародних консалтингових агенцій).

4.3. Можливості, виклики та загрози в умовах цифрових трансформацій: соціально-економічний аспект.

Тема 5. Ринок рішень та послуг цифрової трансформації бізнесу.

5.1. Аналіз попиту та пропозиції на ринку рішень та послуг з цифрової трансформації (робота з міжнародними статистичними базами даних).

5.2. ІКТ-компанії як суб'єкти і об'єкти цифрової трансформації бізнесу (робота зі звітами технологічних компаній і аналітикою міжнародних агенцій).

5.3. Цифрові платформи і цифрові екосистеми міжнародних технологічних компаній.

Тема 6. Цифрові стратегії, інновації та компетенції.

6.1. Кращі практики цифрової трансформації бізнес-процесів (робота з інформаційними матеріалами компаній).

6.2. Цифрові стратегії та інновації сучасних компаній.

6.3. Цифрові компетенції та компетентності (робота з цифровими платформами, сервісами та рішеннями).

Курс «Цифрова трансформація бізнесу» сприятиме формуванню таких загальних компетентностей як здатність проведення досліджень на відповідному рівні, здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу; а також таких спеціальних (фахових, предметних) компетентностей як здатність встановлювати цінності, бачення, місію, цілі та критерії, за якими організація визначає подальші напрями розвитку, розробляти і реалізовувати відповідні стратегії та план; здатність до управління організацією та її розвитком (відповідно до Стандарту вищої освіти за спеціальністю «Менеджмент», затвердженого Наказом МОН України №959 від 10.07.2019).

Матусяк Г.І.

к. філол. н., доцент

Херсонський державний аграрно-економічний університет,

Херсон, Україна

ОРАТОРСЬКА МАЙСТЕРНІСТЬ ЛЕКТОРА В КІНЕМАТОГРАФІ

В епоху інтенсивного розвитку інформаційних технологій і їх активного використання в навчальному процесі, у часи діджиталізації освітнього простору й організації занять на онлайн-платформах ораторське мистецтво лектора не лише не втрачає актуальності, а, навпаки, набуває нових акцентів значущості в аспекті взаємодії з аудиторією. Застосування сучасних Інтернет-технологій не повинно заступати собою особистість викладача й витіснити його на периферію комунікації, а радше має сприяти культивуванню людиноцентричного підходу та увиразненню ораторської культури лектора.

Одним із найбільш переконливих прикладів ораторського мистецтва викладача в кінематографі вважають лекцію Роуз Морган, виконану Барбарою Стрейзенд у фільмі «У дзеркала два обличчя» (1996). Викладачка літератури Колумбійського університету демонструє зразок ідеальної взаємодії з аудиторією, не лише дотримуючись загальноновизнаних

правил поведінки оратора, а й виявляючи свою непересічну індивідуальність, чим викликає шалений захват своїх студентів.

У лекції Роуз Морган про жіночі архетипи у світовій літературі можна зауважити категорії класичної моделі переконання: етос (авторитетність викладача для студентів), патос (апелювання до позитивних емоцій слухачів) і логос (використання логічного переконання з наведенням прикладів із життя). Успішність виступів викладачки засвідчується повною аудиторією, причому охочим послухати лекцію навіть не вистачає місць і вони змушені стояти в проходах.

Запорукою успішної лекції Роуз Морган передусім є глибокі знання з теми, охоплюваних проблем і широка компетентність промовця [1], що виявляється в її загальній ерудиції (залучення міжпредметних зв'язків з філософією, психологією, історією світової культури та мистецтва). Героїня Барбара Стрейзанд досконало володіє інструментами та прийомами переконання [1]: соціальна підтримка (інтерактивний характер лекції), порівняння та аналогії (використання прикладів із власного життя для ілюстрації взаємодії архетипів і розгортання міфосценаріїв), резонування з емоціями (виклад супроводжується позитивною енергетикою сміху як доказ уміння застосовувати почуття гумору для налагодження контакту з аудиторією), риторичні питання (заохочення студентів до міркування над тим, як міфологічні сюжети втілюються в реальному житті).

Фільм «У дзеркала два обличчя» надає зразок лекції, в якій викладач майстерно демонструє володіння високою мовленнєвою культурою (правильність, логічність, доцільність, точність, виразність, ясність, етичність, естетичність), доповнену відповідною невербальною поведінкою. Серед немовних засобів комунікації, якими доречно послуговується Роуз Морган, варто акцентувати кінесику як сукупність візуальних характеристик людини (жести, міміка, хода, постава, розташування в аудиторії). Героїня Барбара Стрейзанд активно жестикулює, причому її жести мають відкритий характер (долонями до слухачів), що свідчить про доброзичливість і щирість. Вона робить виразні рухи головою і кистю, використовуючи вказівні (індивідуальне звертання до представників у залі), підсилювальні (символічного з'єднання великого і вказівного пальців «ок» для увиразнення вербальної інформації – «усе чудово»), демонстративні (підйом вказівних пальців догори з метою привернення уваги до важливої інформації; піднесення рук на позначення емоційного стану закоханості – «ширяться у хмарах») жести.

У контексті ораторського мистецтва також варто звернути увагу на просодіку, продемонстровану головною героїнею фільму «У дзеркала два обличчя». Вона вміло «грає» голосом, доречно підвищує і знижує тон, створює необхідні для концентрації уваги паузи, використовує логічні наголоси, що разом із вербальними засобами комунікації слугує для досягнення бажаного ефекту на слухачів. Її міміка також працює на переконання аудиторії (вираз зникання для ілюстрації емоційного стану, описаного в лекції; похитування головою на знак згоди з аудиторією).

Говорячи про зони спілкування, виокремлені Е. Холлом, необхідно підкреслити, що героїня фільму «У дзеркала два обличчя» не завжди дотримується публічної зони, призначеної для виступу перед аудиторією. У ході лекції вона наближається до студентів, ходить між рядами зали, скорочуючи відстань між нею і слухачами до персональної (зони спілкування зі знайомими). У такий спосіб лекторка демонструє відсутність комунікативної дистанції (субординації) й партнерський характер спілкування, налаштовуючи слухачів на рівні умови взаємодії. Її хода, яка також є важливим невербальним елементом комунікації, впевнена, помірна, спрямована назустріч аудиторії. Кількість кроків відповідає розмірам лекційної зали. Намагання Роуз Морган охопити ходою всю аудиторію свідчить про прагнення привернути увагу всіх слухачів і залучити їх до активної взаємодії.

Таким чином, приклад взірцевої лекції викладачки Роуз Меган із кінофільму «У дзеркала два обличчя» відображає ораторську майстерність лекторки й високу культуру публічного виступу, в основі якої врахування психологічних особливостей міжособистісного

спілкування. Використання сучасних інформаційних технологій має бути лише доповненням вміння взаємодіяти з аудиторією за допомогою вербальних і невербальних засобів.

Література:

1. Белей Л. Мистецтво переконувати. Український кризовий медіа-центр. URL: <https://uacrisis.org/uk/mystetstvo-perekonuvaty> (дата звернення 16.05.2024).
2. Мацько Л. І., Мацько О. М. Риторика. Київ: Вища школа, 2006. 311 с. С. 99.

Михайліченко Л.

здобувач вищої освіти, начальник речової служби (логістика) ЗСУ

Дашко І.М.

*д.е.н., професор, професор кафедри управління персоналом і маркетингу
Запорізький національний університет
Запоріжжя, Україна*

НОВІ ГЛОБАЛЬНІ ВИКЛИКИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТУ УКРАЇНИ В ВОЄННИЙ ТА ПОВОЄННИЙ ПЕРІОДИ

Зважаючи на те, що Україна є в стані війни та кожного дня агресор руйнує інфраструктуру для нашої країни будь-які виклики є мізерними в порівнянні з тим, що ми маємо сьогодні. За період 2022-2023 році в Україні обвалився ВВП, зросла інфляція, впала торгівля як зовнішня так і внутрішня, просіли ринки послуг, але попри всі ці виклики Україна бореться з агресором та відновлює зруйноване [1].

На нашу думку, на сьогодні для нашої країни важливим є розвиток експорту та розширення ринків збуту, адже національні ринки неспроможні спожити той обсяг товарів та послуг, який готові виготовляти компанії. Український бізнес потрібно інтегрувати в більш тісне співробітництво з міжнародними компаніями та розвивати експорт. З початку війни Україна посили економічну інтеграцію з ЄС, що власне позитивно вплинуло на збільшення товарообороту між країнами (рис. 1).

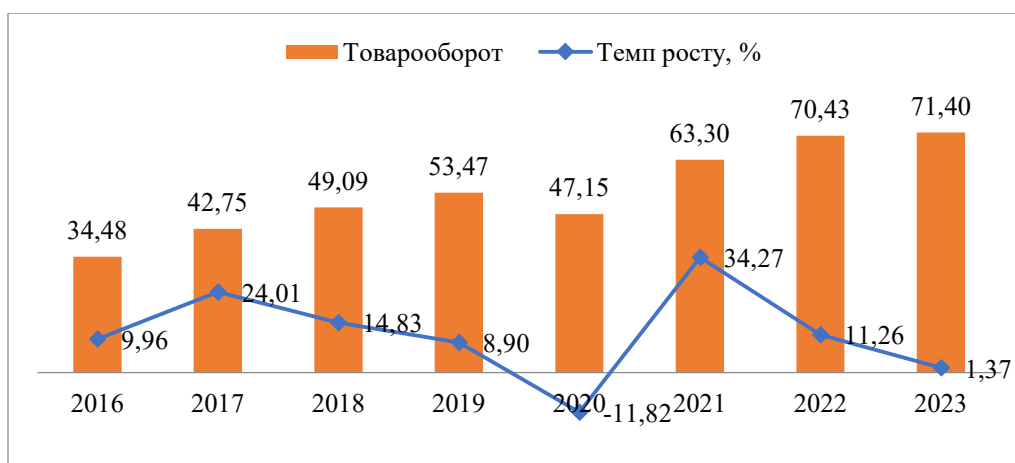


Рисунок 1 – Динаміка товарообороту між країнами ЄС та Україною за період 2016-2023рр, млрд. дол. США

Джерело: [2]

Отож, ми бачимо, що підписання угоди в 2017 про ЗВТ між Україною та країнами ЄС позитивно вплинуло на зростання товарообороту між ними (24,1%). Також починаючи з 2022 року обсяги торгівлі між Україною та країнами ЄС зростали, що свідчить про посилення економічного та торговельного співробітництва.

Слід також наголосити, що процес євроінтеграції України та реалізації проєвропейських реформ сьогодні гальмується наявністю певних внутрішніх та зовнішніх чинників, які детальніше наведені на рисунку 2.



Рисунок 2 – Основні внутрішні та зовнішні чинники,
які гальмують економічну інтеграцію ЄС та України

Джерело: [3, 4]

Незважаючи на це, шлях до європейської інтеграції є стратегічним вибором українського суспільства, який лише зміцнюється тими жакливими випробуваннями, які нині переживає наша країна. Тому процес побудови сучасної Європи в Україні, безумовно, є одним із ключів до вирішення масштабних трансформаційних завдань, які стоять перед Україною та її підприємствами зараз.

Таким чином, війна виявила слабкості та потенціал України як партнера ЄС, особливо після того, як Україна стала кандидатом у ЄС, та спонукала ці процеси. Подальше зростання взаємовигідної торгівлі можливе за умови подолання виклики, які нині стримують розвиток як зовнішньої торгівлі так і економіки України:

- політико-правові - недосконалість законодавчої бази, правові колізії та нестабільність нормативної бази, внесення змін до законодавчих актів, що призводить до зміни правил ведення бізнесу, високий рівень корупції та недовіри до держави як гаранта виконання договорів та контрактів
- організаційно-управлінські - складні та непрозорі процедури відкриття бізнесу та реєстрації зовнішньоекономічних суб'єктів, небезпечність та нерозвиненість внутрішніх ринків України, відсутність розвиненої інфраструктури, особливо у південних регіонах, де розташовані порти для експорту товарів
- виробничі - низька конкурентоспроможність більшості галузей порівняно з аналогічними у розвинених країнах через значну техніко-технологічну відсталість, енергоспоживання тощо

- фінансові - низька інвестиційна привабливість та несприятливий інвестиційний клімат; низька рентабельність виробничої діяльності тощо
- маркетингові - бар'єри виходу на ринки розвинених країн, високий рівень конкуренції на світових ринках, недостатня товарна та ринкова диверсифікація експорту, тощо
- трудові ресурси - несприятлива демографічна ситуація в країні, нестача кваліфікованих кадрів, відтік кваліфікованих фахівців та робітників у країни з вищим рівнем розвитку та вищою заробітною платою, тощо

Власне дані виклики є найбільш для економіки нашої країни як в період війни так і в післявоєнний період. Адже їх вирішення не займає один рік, тут потрібна докірна зміна підходу до формування бізнес-середовища в Україні, а ключовим завданням має стати подолання корупції та повернення населення в Україну. Нашій владі потрібно створити такі умови, в яких би хотілось працювати та розвивати як свій бізнес так і економіку, а не тікати з країни!

Література:

1. Відбудова України: Принципи та політика (під ред. Юрія Городніченка, Ілони Сологуб, Беатріс Ведер ді Мауро). *Center for Economic Policy Research*, URL: https://cepr.org/system/files/2022-12/reconstruction%20book_Ukraine.pdf (дата звернення 18.04.2024) [n_0.pdf](#)
2. Статистика зовнішнього сектору України 2023, URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-external> (дата звернення 18.04.2024)
3. Кваша О. С., Синякова А. В. (2019). Україна та ЄС: проблеми та перспективи інтеграції в сучасних умовах. *Науковий вісник УжНУ. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2019. Вип. 23. Ч. 1. С. 112-117.
4. Кубілюс А. (2022). План євроінтеграції: коли Україна може вступити до ЄС і як цього досягти. URL: <https://www.eurointegration.com.ua/rus/articles/2022/07/8/7142850/>. (дата звернення 19.04.2024)

Ратушний В.Є.

*аспірант кафедри адміністративного та фінансового менеджменту
Національний університет «Львівська політехніка»,
Львів, Україна*

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЖИТЛОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Сьогодні в умовах війни вже ж ведеться активна робота по відновленню інфраструктури, особливо щодо забезпечення доступу населення до житла. Основними векторами вирішення житлової проблеми для внутрішньо переміщених осіб та осіб, які втратили житло внаслідок бойових дій, є самостійна та державна допомога (у тому числі завдяки міжнародній допомозі волонтерів, будівельних та інших організацій, меценатів, пожертв, тощо).

За даними Київської школи економіки KSE Institute, сума прямих збитків, завданих житловому фонду України в результаті повномасштабної війни, станом на кінець травня 2023 року становить понад \$54 млрд. Зокрема, найбільше постраждали об'єкти нерухомості, а саме багатоквартирні будинки, в Донецькій, Луганській, Харківській, Київській, Миколаївській та Чернігівській областях. На червень 2023 року пошкоджено понад 163 тис. об'єктів житлового фонду, площею 8,6 % від загальної площі житлового фонду України.

В Україні затверджено постановою Кабінету Міністрів України Державну програму забезпечення молоді житлом на 2013-2023 роки, основною метою якої є створення належних умов для забезпечення молодих сімей та одиноких молодих громадян житлом. У документі зазначено, що «обов'язком держави є надання реального інструменту для реалізації житлових

прав громадян. Саме гостра житлова проблема є однією з причин міграції української молоді за кордон» [1]. Постійне недофінансування даних програм свідчить про їх неефективність і необхідність перегляду механізмів їх реалізації. Якщо брати до уваги державне регулювання будівельного сектору житлової сфери в цілому, то слід зазначити, що класифікація інструментів потребує доповнення та уточнення такими, як інформаційно-довідкова діяльність та моніторингова діяльність.

Якщо розглядати нормативно-правове регулювання як комплексний механізм, як це зробила Р. Рудницька [2], існує його наступне наукове трактування. Вона тлумачить його як систему, що призначена для практичного здійснення державного управління. З її допомогою досягаються поставлені цілі, вона володіє визначеною структурою, методами, важелями, інструментами впливу на об'єкт регулювання – соціально-економічні відносини з нормативно-правовим та інформаційним забезпеченням. Нормативно-правове регулювання має державно-владний характер. Воно містить інструменти, за рахунок яких державою встановлюються вимоги до підприємств та громадян; характеризується наявністю сукупності законів, формальних та неформальних розпоряджень, допоміжних правил, які встановлює держава, недержавні організації чи організації саморегулювання, що наділені державою делегованими регуляторними повноваженнями.

Слід зазначити, що у вітчизняних наукових дослідженнях із питань державного управління недостатньо досліджені проблеми механізмів державного регулювання відносин будівельної сфери. Низкою авторів розглянуто складові механізми державного регулювання відносин в будівництві, його проблеми в інвестиційній сфері будівництва та житлова проблема загалом, яка залишається однією з найгостріших соціально-економічних проблем в Україні, а надто в умовах воєнного стану. Більше уваги все ж фахівці приділяли проблемам механізмів регулювання в інвестиційній сфері будівельної діяльності, в той час як на самих соціально-економічних відносинах в будівництві увагу не загострював.

Розглядаючи проблеми та механізми державного управління в інвестиційній діяльності в галузі будівництва, науковець Т. Нахкур [6] зазначає, що соціально-економічні відносини в будівельній діяльності піддаються комплексному нормативно-правовому врегулюванню. Він вважає, що загалом, стан регулювання галузі будівництва можна пояснити як сферу, якій притаманні наступні проблеми:

- відсутні джерела фінансового забезпечення будівництва (різко скоротилися державні капіталовкладення, знизилися домінуючі можливості для інвестицій в бізнес, бідність багатьох людей);
- висока зношеність та занедбаність основних фондів, відмова від роботи через те, що відсутній інвестиційний попит;
- практична ліквідація великих будівельних одиниць, що можуть виконувати проекти у мільйонах доларів (конкурувати з великомасштабними будівлями неможливо);
- недосконалість системи ціноутворення;
- наявність бюрократичних перешкод на шляху реалізації інвестиційних проектів;
- всі учасники інвестиційного процесу не мають жодних рівноправних юридичних вимог;
- недосконалість системи регулювання економічних, соціальних та правових відносин в житловому будівництві.

Війна в Україні позбавила багато мільйонну частину населення доступу до житла. За даними з різних джерел, зокрема Державної служби України з надзвичайних ситуацій (ДСНС) та громадської організації Ukrainian Legal Advisory Group, лише за місяць боїв в Україні було втрачено близько 4 тис. житлових будинків, з них 651 – повністю (оцінки є попередніми, узагальненими та здебільшого непрямыми, що пов'язано із відсутністю відкритих даних щодо зруйнованих об'єктів, відсутність можливості у громадян та влади оперативно фіксувати

заподіяну шкоду; оцінки не стосуються окупованих територій, а також, як зазначає ДСНС, не проводяться там, де оцінка рівня руйнувань загрожує життю фахівців) [4].

Таким чином, проведений аналіз дав змогу виділити основні властивості важелів державного регулювання будівельного ринку, а саме: використання інструментів державного регулювання знаходиться на рівні правової сфери та базується на чинному законодавстві держави, через норми якого відбувається регулювання соціально-економічних процесів, які спрямовані на конкретний об'єкт, конкретний процес для досягнення конкретного результату (економічного, соціального тощо).

Література:

1. Про затвердження Державної програми забезпечення молоді житлом на 2013-2023 роки: Постанова Кабінету міністрів України від 24 жовтня 2012 р. № 967. Кабінет міністрів України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/967-2012-п#Text>
2. Механізми державного управління: сутність і зміст. Р.М. Рудницька, О.Г. Сидорчук, О.М. Стельмах; за наук. ред. М.Д. Лесечка, А.О. Чемериса. Львів: ЛРІДУ НАДУ, 2005. 28 с.
3. Нахкур Т. Ф. Проблеми державного управління інвестиційної діяльності у будівництві в Україні. *Держава та регіони. Серія: Державне управління*. 2017. № 4. С. 142-145
5. Громадська організація підрахувала кількість зруйнованих об'єктів цивільної інфраструктури в Україні. ZN.UA. URL: <https://zn.ua/ukr/POLITICS/hromadskaorhanizatsija-pidrakhuvala-kilkist-zrujnovikh-objektiv-tsivilnoji-infrastrukturi.html>

Цімко П.О.

аспірант кафедри адміністративного та фінансового менеджменту

Олійник А.Р.

*к. держ. упр., доцент
Національний університет «Львівська політехніка»,
Львів, Україна*

АКТУАЛЬНІ АСПЕКТИ АДАПТАЦІЇ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ДО СТАНДАРТІВ ЄС

Адаптація законодавства України у сфері публічного управління до вимог Європейського Союзу є складним та багатоаспектним процесом, який має як значні здобутки, так і певні проблемні питання. Україна прагне досягнути відповідності публічного управління європейським стандартам у рамках своїх євроінтеграційних прагнень. Це складний процес, який потребує значних зусиль з боку української влади.

Станом на даний час досягнуто значного прогресу у реформуванні публічного управління у напрямку адаптації законодавства у сфері публічного управління, зокрема у таких сферах як децентралізація, антикорупційна реформа, публічні закупівлі та державна служба. У 2023 році прогрес виконання завдань в рамках Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, становить 88%. При цьому, Кабінетом Міністрів України виконано 86% завдань [1, с. 5].

Проте, з урахуванням досягнутого прогресу, залишаються напрямки які повинні в подальшому реформуватись, зокрема такі як боротьба з корупцією, забезпечення незалежності та ефективності судової системи, удосконалення координації та співпраці між різними рівнями влади в системі публічного управління.

Війна та її наслідки негативно впливають на процес реформування публічного управління в Україні та наближення їх до стандартів ЄС. Ресурси, які могли б бути спрямовані

на реформи, використовуються для оборони країни та відновлювальні заходи. Загострення економічних та гуманітарних проблем через війну також потребують нагального вирішення.

Ключовими проблемами вважаються недостатній рівень фінансування, невисокий рівень обізнаності та підтримки населення, несформованість реальної та достатньої політичної волі, корупція, нестача кваліфікованих кадрів та звичайно війна. Окрім вищезазначених проблем, необхідно врахувати й складність правової системи ЄС (*acquis communautaire*), яка є об'ємною та складною, що в свою чергу впливає на розуміння та процес адаптації до неї українського законодавства.

Важливим у контексті розуміння специфіки адаптації законодавства України до правової системи ЄС є розуміння обсягу національного законодавства, яке підлягає адаптуванню, та обсягу правової системи ЄС, яке є правовою основою здійснення адаптації, строків адаптації законодавства та ступеню ідентичності вітчизняного законодавства правовій системі ЄС.

Адаптації законодавства України до права ЄС є окремим самостійним напрямом правотворчості, який має бути чітко врегульованим законодавством (зокрема, через уточнення повноважень суб'єктів правотворчості та чітку координацію їх прав та обов'язків у сфері адаптації законодавства до права ЄС; оновлення механізму адаптації законодавства України до права ЄС та розробку єдиних детальних методичних рекомендацій щодо адаптації законодавства України до права ЄС тощо) [2, с. 125].

Для досягнення цієї мети слід задіяти спільні зусилля державних органів, органів місцевого самоврядування та громадськості (громадянського суспільства), а саме розробити чітку та надійну систему фінансування, що забезпечить реалізацію стратегічних документів та планів розвитку, проведення комплексних заходів трансформації інститутів публічного управління, які будуть спрямовані на покращення їх роботи та відповідатимуть сучасним потребам.

На даний час, перед Україною стоїть завдання завершення реформи державного управління з урахуванням європейських стандартів і рекомендацій, що висловлені західними експертами та керівними органами ЄС [3, с.213].

Незважаючи на значні виклики, адаптація законодавства України до права ЄС у сфері публічного управління залишається ключовим пріоритетом для наближення держави до європейських стандартів демократії, верховенства права та добросовісного управління.

Література:

1. Кабінет Міністрів України. (2023). Звіт про виконання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом за 2023 рік. https://www.kmu.gov.ua/storage/app/sites/1/55-GOEEI/zvit-pro-vykonannia-ua-za-2023_UA_2.pdf.
2. Риндюк, В. І., Кучинська, О. Ю. (2024). Адаптація національного законодавства до права ЄС: досвід держав-членів та держав-кандидатів для України. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія Право, 82 (1), 120-126.
3. Смирнова, К. В., Святун, О. В., Березовська, І. А., та ін. (2021). Асоціація між Європейським Союзом і третіми країнами: сучасний стан і динамізм в умовах інтеграції та дезінтеграції. Київ: ВПЦ «Київський університет». 239 с.

Шкроміда В.В.

Неміш Ю.В.

*к.е.н., доцент інституту економіки та менеджменту,
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу,
Івано-Франківськ, Україна*

МЕНЕДЖМЕНТ ОСВІТИ: ІННОВАЦІЙНІ МЕТОДИ ВИКЛАДАННЯ ТА АКТУАЛЬНІ НАВЧАЛЬНІ ТЕХНОЛОГІЇ ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ

Нове століття внесло значні зміни в дидактику та методику викладання. Педагогіка ХХ та ХХІ століття сильно відрізняється. З початку двадцять першого століття відбулося багато змін у розвитку національної та світової освіти. Найбільш помітним явищем зараз є інтернетизація суспільства та проникнення цифрових технологій у навчання. Те, що минулі покоління називали «технологіями майбутнього», покоління Z вважає невіддільною частиною повсякденного життя. Саме це передусім відрізняє їх від покоління Y, позаяк дитинство других минуло ще до «технологічного буму».[1]

Цифрові технології змінюють наш спосіб життя, способи комунікації, спосіб мислення, почуття, канали впливу на інших людей, соціальні навички та соціальну поведінку. Інновації у викладанні у вищій освіті мають важливе значення для реагування на глобальні виклики та активного вдосконалення викладання (наприклад, за допомогою нових технологій), що вимагає впровадження програм освітніх реформ .

Інноваційні методи викладання ґрунтуються на активній участі студентів у навчальному процесі, стимулюють їх до критичного мислення, творчості та самостійного пошуку знань. Інноваційні методи викладання є важливою складовою сучасної освітньої системи, яка спрямована на підвищення ефективності навчання та розвитку критичного мислення у студентів. Вони включають різні підходи та технології, що використовуються для покращення навчального процесу. Ось кілька основних інноваційних методів викладання:

- Кейс метод: студентам пропонуються варіанти кейсів, які вони мають вирішити самостійно або в групах. Це сприяє розвитку аналітичних здібностей, вміння працювати з інформацією та приймати рішення, допомагає їм краще розуміти теоретичні знання та навчитися їх використовувати для вирішення практичних проблем.
- Метод проєктів: студенти працюють над довгостроковими проєктами, що дає їм можливість застосувати знання та навички на практиці, розвинути командний дух та відповідальність.
- Використання інформаційно-комунікаційних технологій: онлайн-курси, вебінари, електронні навчальні ресурси, тести та тренажери роблять навчальний процес більш інтерактивним та цікавим, а також дають можливість студентам навчатися в зручний для них час і в зручному місці.

Нові інформаційні освітні технології на основі комп'ютерних засобів дають можливість значно підвищити ефективність. Інновації у навчальній діяльності пов'язані з активним процесом створення, поширення нових методів і засобів для вирішення дидактичних завдань підготовки фахівців у гармонійному поєднанні класичних традиційних методик та результатів творчого пошуку, застосування нестандартних, прогресивних технологій, оригінальних дидактичних ідей і форм забезпечення освітнього процесу [2]. Актуальні навчальні технології сприяють покращенню якості освіти, роблять навчальний процес більш ефективним та результативним. До прикладу, електронне та дистанційне навчання дає можливість студентам отримувати доступ до навчальних матеріалів та ресурсів для навчання у будь-який час і з будь-

якого місця, роблячи його доступним для людей, які не мають можливість відвідувати традиційні навчальні заклади. Змішане навчання, в свою чергу, поєднує традиційні методи навчання з онлайн-технологіями, що дає можливість використовувати переваги обох підходів. Також один із найсучасніших підходів - віртуальна та доповнена реальність у навчанні. Використання VR/AR-технологій для створення інтерактивного навчального середовища робить навчання більш цікавим та захоплюючим.

Загалом, впровадження інноваційних методів викладання та актуальних навчальних технологій у підготовку фахівців дає змогу: підвищити якість освіти та зробити її більш відповідною потребам сучасного ринку праці; розвинути у студентів критичне мислення, творчі здібності та навички самостійного навчання; підготувати фахівців, які здатні швидко адаптуватися до мінливих умов та протягом життя опанувати нові знання та навички.

У сучасному освітньому процесі проблема інноваційних методів навчання залишається однією із актуальних у педагогічній і науково-дослідній діяльності, яка в умовах трансформаційних змін у школі потребує постійного удосконалення. Важливо зазначити, що впровадження інноваційних методів та технологій потребує ретельної підготовки та ресурсного забезпечення, а також володіння викладачів необхідними компетенціями та навичками для їх використання.

Література:

1. Покоління Z. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Покоління_Z
2. Інноваційні педагогічні технології: теорія та практика використання у вищій школі: монографія. І.І. Доброскок, В.П. Коцур, С.О. Нікітчина [та ін.]; Переяслав-Хмельниць. держ. пед. ун-т ім. Г. Сковороди, Ін-т пед. освіти і освіти дорослих АПН України. Переяслав-Хмельниць.: Вид-во С. В. Карпук, 2008.

Section 8.
STATUS AND TRENDS IN THE DEVELOPMENT
OF MODERN BUSINESS EDUCATION:
CURRENT ISSUES OF TRAINING FOR THE REAL SECTOR
OF THE ECONOMY AND INNOVATIVE METHODS OF TEACHING,
LEARNING AND MANAGEMENT

Боліла С.Ю.

к.с.-г.н., доцент кафедри менеджменту, маркетингу та ІТ

Кузьменко Ю.А.

*здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня
Херсонський державний аграрно- економічний університет
Херсон-Кропивницький, Україна*

**ЗАВДАННЯ ОСВІТЬОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ДЛЯ ПІДГОТОВКИ КВАЛІФІКОВАНИХ ФАХІВЦІВ
В УМОВАХ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ**

У сучасному світі, що динамічно розвивається, система освіти відіграє ключову роль у підготовці кваліфікованих фахівців, що відповідають потребам реального сектору економіки. Дане питання стає особливо актуальним в умовах нинішніх викликів для України, таких як глобалізація, технологічні інновації, економічні кризи, політична нестабільність та воєнне положення. Ефективний менеджмент освіти може допомогти подолати ці виклики та забезпечити підготовку фахівців, що мають необхідні знання, навички та компетенції для успішного працевлаштування та внесення свого вкладу в розвиток економіки.

У глобалізованому економічному середовищі, охопленому стрімким технологічним прогресом, Україна потребує кваліфікованих спеціалістів, які можуть конкурувати на міжнародному ринку праці. Впровадження якісної системи менеджменту в освітній процес дозволяє готувати випускників високого рівня, які відповідають вимогам сучасного ринку праці. Потреба у конкурентоздатній робочій силі є однією з ключових передумов економічного розвитку, адже Україна, зі своєю розвинутою господарською системою та різноманітними секторами економіки, потребує кваліфікованих фахівців для забезпечення свого конкурентного потенціалу. Забезпечення високої якості освіти виступає ключовим чинником для вирішення цієї проблеми [1, с. 4]. Загалом менеджмент освіти – це цілеспрямована діяльність, спрямована на планування, організацію, контроль та координацію роботи всіх елементів системи освіти з метою досягнення її цілей [2, с. 257]. В сучасних умовах менеджмент освіти має бути орієнтований на:

- інноваційний розвиток. Система освіти має постійно розвиватися, впроваджувати нові методи та технології навчання, готувати фахівців до роботи в умовах динамічного ринку праці.
- практичну спрямованість. Навчання має бути орієнтоване на набуття студентами практичних навичок, необхідних для роботи в реальному секторі економіки.

- персоналізацію. Система освіти має враховувати індивідуальні особливості та потреби кожного студента.
- співпрацю з реальним сектором економіки. Важливо налагодити тісну співпрацю між навчальними закладами та роботодавцями, щоб студенти могли проходити стажування та практику на підприємствах.

Розробка освітніх програм в університетах та академіях є ключовим елементом конкурентоспроможності та унікальності закладів вищої освіти. Однак, не лише унікальність визначає якість освіти. Важливою є також максимальна адаптація освітніх послуг до потреб роботодавців. Для цього в освітній процес активно залучаються представники бізнесу у різних формах: як експерти для аналізу та вдосконалення програм, лектори, тренери для практичних занять, учасники конференцій та семінарів, а також співробітники підприємств для організації практик та дуальної освіти. Незважаючи на це, навички, які розвиваються у випускників, не завжди відповідають потребам роботодавців. Це може мати кілька причин, включаючи різноманітність управлінських методів, яку не може охопити одна програма, а також небажання підприємств розкривати комерційну інформацію або відсутність часу для співпраці з університетами [3, с. 475]. Також факторами є вже укомплектовані штати працівників у підприємств і відсутність потреби в додатковому кадровому резерві. Важливо зазначити, що в актуальному реальному секторі економіки все більшу значимість набувають м'які навички, такі як комунікація, співпраця, креативність та проблемне мислення. Фахівці повинні мати здатність працювати в команді, ефективно спілкуватись з колегами та клієнтами, розв'язувати проблеми і приймати рішення. Менеджмент освіти повинен враховувати ці потреби та розвивати програми, спрямовані на формування м'яких навичок у студентів. Такі програми можуть включати тренінги з комунікації, лідерства, розв'язання конфліктів та інші аспекти розвитку особистості. Отже, менеджмент освіти відіграє важливу роль у підготовці фахівців для реального сектору економіки в умовах сьогоденних викликів. Важливо, щоб система освіти була орієнтована на інноваційний розвиток, практичну спрямованість, персоналізацію та співпрацю з реальним сектором економіки. Для вирішення актуальних питань підготовки фахівців необхідно забезпечити відповідність освітніх програм потребам ринку праці, розвивати практичні навички студентів, підвищувати якість викладацького складу, забезпечувати матеріально-технічну базу навчальних закладів та підтримувати інноваційну діяльність.

Література:

1. Ямполь Ю. В. Економічні передумови становлення менеджменту якості освіти в Україні. *Академічні візії*. 2023. № 21. URL: <https://www.academy-vision.org/index.php/av/article/view/461/425>
2. Гуменюк Т. Сучасний менеджмент освіти. *Наукові інновації та передові технології*. 2022. № 12 (14). URL: <http://perspectives.pp.ua/index.php/nauka/article/view/3064>
3. Самойлик Ю. В. Міжнародний досвід практично орієнтованої підготовки фахівців для реального сектору економіки. *Тенденції та перспективи розвитку менеджменту в умовах глобальних викликів*: матеріали I Міжнар. наук.-практ. конф. (28 травня 2021 р., м. Херсон) / за ред. Н.В. Кириченко, Н.Д. Худік та ін. Херсон: Книжкове видавництво ФОП Вишемирський В.С., 2021. 484 с. URL: https://dspace.ksacu.kherson.ua/bitstream/handle/123456789/6772/Тенденції%20та%20перспективи%20розвитку%20менеджменту_конференція_2021.pdf

Кірюшатова Т.Г.

к.т.н., доцент

Кірюшатова К.В.

к.т.н.

*Херсонський національний технічний університет,
Херсон, Україна*

ВИКОРИСТАННЯ НОВІТНІХ МЕТОДІВ ВИВЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ МОВ В МЕНЕДЖМЕНТІ ОСВІТЬОГО ПРОЦЕСУ

У зв'язку зі зміною зовнішніх умов існування та розширенням держав компактного проживання українців, в наслідок повномасштабного вторгнення в Україну російських військових та проведенням активних бойових дій на території України, зросла необхідність спілкування на англійській мові з представниками іноземних держав, волонтерами та іншими іноземними громадянами; тому було прийнято рішення подати на розгляд Верховної Ради України законопроект №9432 «Про застосування англійської мови в Україні». Згідно цього проекту володіння англійською мовою є обов'язковим для людей, які працюють в органах місцевого самоврядування, у митній службі і паспортному контролі на кордоні, в освіті на всіх рівнях навчання та інших сферах життєдіяльності [1].

Наукова новизна одержаних результатів полягає в розширенні наявних методів по вивченню іноземних мов. Рекомендовано для користувачів, що займаються вивченням іноземних мов для подальшої зручності опанування нових слів, висловлювань та усталених граматичних конструкцій

Наразі відомо досить багато методів для вивчення іноземних мов. В останній час дуже широку популярність набуло он-лайн навчання. Зокрема використання платформи Zoom у проведенні занять [2]. Але для більшої ефективності проведення навчання пропонуємо акцентувати увагу на новітніх методах вивчення іноземних мов. Таких як: відвідування курсів ESL (English Second Language) або їм подібних, спілкування з носіями мови у спеціалізованих клубах, читання книжок на іноземній мові, практичне застосування іноземної мови в екскурсійних подорожах, відвідування спеціалізованих секцій і гуртків з метою поліпшення розмовних навичок, тощо.

Розглянемо ці методи окремо.

Відвідування курсів ESL (English Second Language) або їм подібних – при кожній бібліотеці або іншому культурному осередку потрібно створити курси ESL або їм подібні, де слухачі вивчатимуть теоретичні основи іноземної мови, як це роблять в інших країнах [3]. Для покриття кадрового ресурсу, до роботи на цих курсах можна заохочувати вчителів іноземних мов – пенсіонерів.

Спілкування з носіями мови у спеціалізованих клубах - вивчення іноземної мови у цих клубах можна побудувати по принципу поєднання занять у загальній групі з індивідуальним спілкуванням з волонтерами - носіями мови. Наприклад, установити термін зміни виду занять 5-6 тижнів. При використанні такого методу вивчення іноземної мови можна під'єднуватися до занять з будь-якої точки світу за допомогою платформи Zoom [2]. При проведенні занять в загальній групі, для більшої ефективності навчання, можна створювати окремі кімнати для спілкування. Наприклад, цей метод навчання використовують у English Speaking Club for Women [4].

Читання книжок на іноземній мові – цей метод вивчення іноземної мови можна використовувати як при індивідуальному, так і при груповому навчанні. Його використання

не має обмеження на верхню та нижню межу віку учня. Також читати можна особисто як в голос, так і про себе.

Практичне застосування іноземної мови в екскурсійних подорожах – є ефективним методом поліпшення мовних навичок та розширення словарного запасу будь якої іноземної мови. Наприклад, можна вирушити в тематичну екскурсійну подорож та розповідати про свою подорож друзям на іноземній мові, використовуючи властиві саме цій тематиці слова, висловлювання та усталені граматичні конструкції [5].

Відвідування спеціалізованих секцій і гуртків – як що встановити правило, під час роботи гуртка або секції розмовляти тільки на іноземній мові, то це дозволить поліпшувати мовні навички в невимушеній атмосфері з ухилом в тематику роботи гуртка або секції. Наприклад, при бібліотеках можна створити гуртки рукоділля, як це роблять у інших країнах [6].

Список новітніх методів вивчення іноземних мов можна розширювати з прив'язкою до конкретних умов та цілей вивчення іноземної мови.

Наведені основні новітні методи вивчення іноземних мов, та обґрунтоване їх використання в менеджменті освітнього процесу. Досліджено необхідність використання цих методів у практичному вивченні іноземної мови, що дозволить пришвидшити темпи вивчення іноземної мови і підвищити ефективність її засвоєння.

Література:

1. Рада зробила крок, аби англійська стала обов'язковою в Україні. URL: <https://www.pravda.com.ua/news/2023/11/22/7429856/>
2. Кузня. URL: <https://content.hneu.edu.ua/s/Sx1eP17G>
3. Публічна бібліотека Джорджтаун. URL: <https://www.google.com/maps/place//data=!4m2!3m1!1s0x8644d668c91d5e37:0x14e39edcc6863991?hl>
4. English Speaking Club for Women. Practice Speaking English Online for Free. URL: <https://speakingclubforwomen.com/>
5. Austin Steam Train Association. URL: <https://www.austinsteamtrain.org/>
6. Round Rock Public Library. URL: <https://www.roundrocktexas.gov/city-departments/library-home/>

Рудь Д.В.

асистент кафедри менеджменту і публічного адміністрування

Волкова М.В.

к.е.н., доцент

Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова,

Харків, Україна

ОСНОВНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ЯКОСТІ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Одним з основних завдань будь-якої освітньої установи є забезпечення на належному рівні і постійне вдосконалення якості надаваних нею освітніх послуг. Перед вирішенням питання підвищення якості надаваних освітніх послуг, необхідно розібратися у визначення категорії «якість освітньої послуги».

Поняття «якість освіти» є досить складним і багатогранним, а тому існує велика кількість різних критеріїв за якими можна оцінити якість освітніх послуг.

Процес оцінки якості освітньої послуги є вкрай складним, що пов'язано з її особливостями. В першу чергу необхідно враховувати те, що процес надання освітньої послуги є довготривалим, і для отримання релевантних результатів оцінка якості повинна проводитися протягом усього періоду надання послуги.

Також необхідно враховувати, що ЗВО взаємодіє одночасно з ринком освітніх послуг (інші заклади освіти, освітні установи) і ринком праці, що обумовлює наявність факторів, які впливають на якість освітніх послуг. Важливим також є те, що споживач послуги (здобувач освіти) бере безпосередню участь у процесі надання освітньої послуги, що має вплив на якість її надання. І ще однією особливістю, яка впливає на якість освітніх послуг є державний контроль з боку засновника закладу (для державних установ – Міністерства освіти і науки України), так і акредитаційних установ.

Оцінка якості наданих послуг є ключовим компонентом ефективною системи управління якістю. Цей процес дозволяє не лише забезпечувати високу якість послуг, але й забезпечує інформацією для прийняття рішень з метою покращення якості та ефективності послуг. Зворотний зв'язок, отриманий в результаті оцінки, є важливим джерелом інформації для вдосконалення процесів та пропозицій для покращення якості послуг. Крім того, оцінка якості послуг забезпечує виконання вимог споживачів та їх відповідність стандартам якості.

Науковці не мають єдиної точки зору щодо критеріїв оцінки якості освітніх послуг. Так, І. Анненкова вважає, що оцінка освітніх послуг повинна включати чотири основні аспекти: дотримання базових стандартів і еталонів, досягнення цілей на різних етапах навчання, задоволення попиту та очікувань клієнтів та учасників освітнього ринку, а також постійне прагнення до вдосконалення навчального процесу [1].

У своєму дослідженні, Н. Островерхова визначає поняття «якість освіти» як комплексну та цілісну характеристику, що включає такі аспекти як знання, уміння і навички здобувачів освіти, показники особистісного розвитку, негативні наслідки освіти, зміни професійної компетентності викладачів і їх ставлення до праці, а також зростання (або падіння) престижу закладу вищої освіти у соціумі. Ця комплексна характеристика дає змогу зрозуміти якість освіти як результат навчання, який включає не тільки знання, а й інші аспекти, що впливають на життя здобувачів освіти та викладачів, а також на розвиток суспільства [2].

О. Гринькевич пропонує перелік показників оцінки якості освітніх послуг, який включає оцінку задоволеності споживачів та замовників послуг (здобувачів освіти та стейкхолдерів), оцінку якості інституційного середовища (інституцій, стратегічної та нормативно-правової бази, ресурсів і процесів діяльності), оцінку результатів діяльності та якості постачальників, тобто абітурієнтів [3].

Оцінка якості освітніх послуг є складним завданням, оскільки вона включає багато аспектів та вимагає врахування як об'єктивних, так і суб'єктивних факторів. До ключових проблем, які виникають при оцінці якості освітніх послуг можна віднести:

- суб'єктивність оцінки;
- відсутність чіткого стандарту;
- невідчутність якості;
- різниця у сприйнятті;
- сконцентрованість на окремих характеристиках [4].

Для вирішення цих проблем важливо використовувати систему показників, яка охоплює різні аспекти якості освітніх послуг. Також, важливо залучати різні сторони, включаючи студентів, викладачів, роботодавців та інших учасників, до процесу оцінки та розробки стандартів якості. Тільки так можна створити об'єктивну та комплексну систему оцінки якості освітніх послуг.

Різні підходи до оцінки якості освітніх послуг свідчать про те, що це складне і багатогранне поняття, яке може бути оцінене з різних перспектив і відображене різними показниками. Важливо збалансувати ці показники, щоб мати повну картину про якість освітніх послуг, та забезпечити, щоб оцінка була об'єктивною та відображала реальну ситуацію. Для цього необхідно враховувати потреби та очікування різних стейкхолдерів, включаючи здобувачів освіти, викладачів, роботодавців та інших зацікавлених осіб.

Література:

1. Анненкова І. П. Критерії і показники якості освіти у ВНЗ. Наука і Освіта. 2011. № 8. С. 4–8.
2. Островерхова Н. Оцінка якості освіти. Освіта і управління. 2005. Т. 8, № 1. С. 109–113.
3. Управління конкурентоспроможністю вищої освіти України (методологія аналізу і системи моніторингу) : дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.03. Львів, 2018. 619 с.
4. Кухарська Л. В. Управління якістю послуг в системі економічної безпеки закладів вищої освіти України: дисертація: Кухарська Л. В., Kukharska L.V. [м. Львів], 2020. URL: <http://dspace.lvduvs.edu.ua/handle/1234567890/3517> (дата звернення: 08.05.2024).

Столярчук В.В.

Аспірант PhD

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара,

Інженер-випробувач

Державне підприємство "Конструкторське бюро "Південне" імені М. К. Янгеля,

Дніпро, Україна

ЗАСАДИ ПРОЕКТНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В ТЕХНІЧНІЙ ОСВІТІ

Стаття зосереджує увагу на описані тенденції і проблеми розвитку STREAM-освіти у сучасних умовах, розвиток світової системи технічної освіти в епоху глобалізації та розглядає метод проектів як засіб мотивації у здобувачів освіти і особистісно орієнтованого навчання у сучасних закладах освіти. У статті представлені як структура виконання проекту у команді, так і послідовність освітнього процесу за методом проектів. Беручи до уваги молодість самої науки про управління проектами, відсутність узагальненого досвіду і методик викладання з проектного менеджменту в освіті, обґрунтовується власний підхід до методичного забезпечення і супроводу даного напрямку. Управління проектами саме як діяльність із досягнення поставлених цілей і завдань проекту є сьогодні актуальною компетенцією технічних працівників. Проте спільною рисою діяльності у будь-якій сфері є її проектний характер [1].

Ключовим чинником успіху проектного управління є наявність чіткого, заздалегідь визначеного плану, мінімізації ризиків і відхилень від плану, ефективного управління змінами - це послідовність етапів виконання проекту, яка задається згідно з потребами управління даним проектом, що складається з п'яти груп процесів управління: ініціація проекту, планування, організація виконання, контроль виконання і завершення проекту [2, с.34].

Відповідні компетенції повинен мати спеціаліст і з технічною підготовкою. Саме тому проектний менеджмент як окрема дисципліна знаходить активне застосування у технічній освіті. Його нинішній стан в світі об'єктивно відображено в Першій Всесвітній доповіді ЮНЕСКО з інженерних наук, опублікованій у 2010 році [4, с.21]. У Доповіді, складеній на основі матеріалів досліджень по різних країнах, констатується, що попит на ефективні інженерні кадри постійно зростає.

Оскільки працівники, затребувані економікою, здатні приймати нестандартні рішення, які вміють творчо мислити, розуміють і беруть на себе всю міру відповідальності за свої рішення, то перед професійними освітніми організаціями країни поставлено завдання підготовки фахівців, які відповідають запитам сучасного суспільства. Основним завданням модернізації стає підвищення доступності, якості та ефективності української освіти, самоактуалізація особистості на основі усвідомлення особливостей власного ставлення до світу і себе в цьому світі. При цьому традиційний підхід до навчання не дозволяє створювати реальні умови для якісного вирішення зазначеного завдання, тому залучення здобувачів освіти у активну пізнавальну діяльність має бути забезпечено залученням нових освітніх засобів

(методик, викладацьких технологій [3, с.15]), що сприяють розкриттю кожної особистості, креативного ставлення до можливостей власного пізнання.

Інтеграційні процеси, що відбуваються в сучасному технічну освіту, актуалізують використання в освітньому процесі сучасних викладацьких технологій і активних форм навчальної взаємодії. Ефективність системи українського технічної освіти, підвищення його якості до світового рівня, затребуваність випускників закладів професійної освіти на ринку праці залежить від застосовуваних викладацьких технологій.

Цей метод орієнтований на самостійну діяльність здобувачів освіти, передбачає вирішення конкретної проблеми шляхом використання як різноманітних засобів навчання, так і інтегрованих знань, умінь з різних галузей науки, техніки, технологій.

Основні вимоги до використання методу проектів у технічній освіті: наявність значущої у дослідницькому, творчому плані проблеми / завдання, що вимагає інтегрованого знання, дослідницького пошуку для її вирішення; використання дослідницьких методів; визначення проблеми, яка впливає із завдання дослідження, обговорення методів дослідження, оформлення кінцевих результатів, аналіз отриманих даних, підведення підсумків, коригування, висновки; практична, теоретична, пізнавальна значущість передбачуваних результатів; самостійна (індивідуальна, парна, групова) діяльність здобувачів освіти; структурування змістовної частини проекту [5, с.18]

Узагальнюючи практичну діяльність учасників проекту за методикою навчального проектування із застосуванням інформаційних технологій, виділяємо технологічний ланцюжок дій [6, с.12]

Отже, метод проектного менеджменту, в основі якого міститься ідея націленості на результат, який можна осмислити і застосувати в реальній практичній діяльності, стає все більш популярним в українській технічній освіті.

Література:

1. Деренська Я.Н. Класифікація проектів в проектному менеджменте. URL: <http://www.finanaliz.ru/litra/328/2895.html>.
2. Балашов А.И. Управление проектами: учебник для бакалавров / А.И. Балашов, Е.М. Рогова, М.В. Тихонова, Е.А. Ткаченко; под ред. Е.М. Роговой. М.: Издательство Юрайт, 2013. 383 с.
3. Проектний менеджмент в вузі. Навчальні кейси, под ред. Ф.А. Казина, Н.Р. Тойвонена. К.: НІУ ІТМО, 2012. 182 с.
4. Світ управління проектами. Під ред. Х.Решке, Х.Шелле. К.: АЛАНС, 1993.
5. Коган Коррі. Керування проектами для “неофіційних” проект-менеджерів / Корі Коган, Сьюзет Блейкмор, Джеймс Вуд / Пер. с англ. М. Євсєнко, О. Кожушко. Харків: Вид-во “Ранок”: Фабула, 2019. 240 с.
6. Джеф Сазерленд. SCRUM. Навчись робити вдвічі більше за менший час. Харків: Клуб сімейного дозвілля, 2019. 280 с.

Шевчук А.О.

студент

Вергелес В.В.

аспірант

Київський національний університет імені Тараса Шевченка,
Київ, Україна

КРЕМНІЄВА ДОЛИНА: ФАКТОРИ БІЗНЕСОВОГО ТА ФІНАНСОВОГО УСПІХУ

Сполучені Штати Америки мають найбільший передовий внутрішній ринок та найбільший фінансовий ринок у світі. Виробники можуть створювати свої продукти лише англійською мовою, дотримуючись єдиного набору ринкових правил. Наймання працівників є відносно простим процесом, з можливістю їхнього звільнення за потреби. Процедури створення компанії характеризуються відносно невеликою бюрократичною складністю, а відкриття банківського рахунку є доволі простим.

Наприклад, стартап Twitter, розпочинав роботу лише англійською мовою і зміг охопити понад 300 мільйонів клієнтів (в тому числі тих, хто розмовляє англійською по всьому світу). Якщо робити те саме в Європі, потрібна українська, французька, німецька, іспанська, італійська версія тощо [1, с. 27].

Тому, в наш час в США стали активно розвиватись технопарки.

Прикладом одного з перших успішних технопарків є Стенфордський (США), на базі якого згодом виник технополіс «Кремнієва долина», який став взірцем для наслідування. Там також засновані такі компанії, як Apple, Google, Microsoft, Skype та YouTube [2, с. 124-137].

Кремнієва долина США є третім за рахунком технологічним вогнищем Америки за чисельністю співробітників, що працюють у сфері ІТ-технологій. Більше трьох тисяч основних центрів, корпорацій, стартапів, інноваційних компаній зосереджено в цій галузі. Він розташований на землях Стенфордського університету, що здаються в оренду високотехнологічним компаніям терміном на 51 рік. Цей науковий парк тісно взаємодіє з університетом – через викладацьку та наукову роботу інженерів-дослідників.

У 1981 р. в ньому були задіяні 80 компаній і 26 тис. працівників. Серед компаній – три головні установи геологічної служби США, гіганти електроніки (IBM, Hewlett Packard, Apple, Google), аерокосмічні компанії, великі хімічні та біотехнологічні фірми [3].

Варто зазначити, що компанії «Кремнієвої долини» фактично володіють 10 % всіх патентів, зареєстрованих у США. Успішний досвід функціонування технологічного парку на базі Стенфордського університету стимулював появу аналогічних або подібних утворень по всій країні. Так, після «Кремнієвої долини» з'являються інші науково-технологічні парки: «Дорога 128» у штаті Масачусетс, «Біонічна долина» в штаті Юта. Потім з'являються такі ж або подібні утворення в Західній Європі, Японії, пізніше – у Південно-Східній Азії, а останнім часом – у Китаї та Індії [4].

Оскільки Стенфордський парк виконує багато замовлень за військово-космічними програмами федерального уряду, його складовою частиною є об'єкти державної власності – військові аеродроми та дослідні полігони. Джерелами фінансування Стенфордського університету є: доходи від власних підприємств, плата студентів за навчання (від 25 000\$ до 46 000\$), державні дотації (135 млрд \$), надходження від реалізації науково-технічної продукції державним установам і приватним фірмам, приватні пожертвування [5, с. 907-911].

Говорячи про переваги, слід зазначити, що Кремнієва долина є особливою економічною зоною, де активно стимулюється виробництво електронної техніки, розвиток альтернативної енергетики та надання інформаційних послуг.

Щорічний дослідницький бюджет становить 1,2 млрд \$ - студент зможе реалізувати найцікавіші ідеї і при цьому зможе отримувати фінансування від університету [6].

Економічне поєднання науки та виробництва досягається за допомогою такого механізму: університет здає фірмам в оренду різні об'єкти та обладнання, або промислові фірми фінансують нові університетські підрозділи, виплачують стипендії (програма для інженерів від 10 000\$ до 38 000\$, якщо ж для гуманітарного напрямку від 4 000\$ до 8 000\$), виступають як роботодавці для випускників університету. Таким чином виникає взаємна зацікавленість у кінцевому результаті – створенні та впровадженні наукомісткої продукції [7, с. 247-250].

Отже, для України буде корисним досвід США у створенні та діяльності наукових парків, а також встановлення прямих та опосередкованих методів державної підтримки наукових парків, зокрема й різні форми податкових та митних пільг. Говорячи про пільги можна сказати, що Кремнієва долина мала особливу економічну зону, в якій інтенсивно проводились стимулювання виробництва електронної техніки, створення альтернативної енергетики та звичайно інформаційних послуг.

Література:

1. Силіконова долина США як приклад перспектив розвитку сучасних технологій в для України. С.27. URL: <http://surl.li/uagvy>
2. Гребеник Н. Г., Науменко А. В., Чебикіна Д. В. Стан та тенденції розвитку ринку венчурного інвестування. *Розвиток методів управління та господарювання на транспорті*, 2021. Т. 4, № 77. С. 124-137. URL: <http://surl.li/twivb>
3. Аль-Хураші А. Б. Організація технополісів як ефективної інноваційної форми управління містом. *Ефективна економіка*. 2014. № 7. URL: <http://surl.li/uagwf>.
5. Стартап: теоретичний, практичний та правовий аспект. 2016. URL: <http://surl.li/uahfc>
6. Яковлев М. Р., Мякишевська О. М. Технопарки у розвитку інноваційної економіки України. *Інноваційні ідеї та проекти для економічного відродження України*. 2022. С. 907–911. URL: <http://surl.li/tzbsm>
7. Stanford University. Навчання. *EWBC | Міжнародна освітня компанія*. URL: <http://surl.li/uagwi>.
8. Кравець І. В. Стартап: теоретичний, практичний та правовий аспект. 2017. С. 247–250. URL: <http://surl.li/twiuy>
9. Панченко В. А., Черненко О. В. Міжнародні процеси інтеграції освіти і науки з підприємницькою діяльністю. *Наукові записки*. 2022. № 204. С. 46–50. URL: <http://surl.li/twiuv>
10. Кокоріна В. І. Фінансова підтримка інноваційно-технологічного розвитку у США. *Економіка, менеджмент та бізнес-адміністрування в системі транскордонного співробітництва*. 2020. С. 85–87. URL: <http://surl.li/tzbs0>
11. Лебедь Н. О. Чому Україна, не може стати такою, як кремнієва долина в США?. 2020. С. 1–2. URL: <http://surl.li/twike>

Наукове електронне видання

МАТЕРІАЛИ

III-ої Міжнародної науково-практичної конференції

**«ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МЕНЕДЖМЕНТУ В
УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ»**

ЗБІРНИК ТЕЗ

30 травня 2024 року

(Херсон-Кропивницький)

ISBN 978-617-8187-20-0 (електронне видання)



Матеріали збірника подаються в авторській редакції та друкуються мовою оригіналу

**Відповідальність за достовірність змісту, фактів, графічних матеріалів
покладається на авторів**

Наукова редакція – Жосан Г.В., Димова Г.О.

Відповідальний за випуск – Жосан Г.В.

Технічний редактор – Димова Г.О.

Підписано до видання 21.06.2024 р. Формат 60×84/8.
Гарнітура Times. Ум. друк. арк. 29,06. Обл.-вид. арк. 31,25.
Замовлення № 3103.

Адреса редакції:

73006, м. Херсон, вул. Стрітенська, 23,
Херсонський державний аграрно-економічний університет
Кафедра менеджменту, маркетингу та інформаційних технологій
Сайт: www.ksau.kherson.ua

Книжкове видавництво ФОП Вишемирський В.С.
Свідоцтво про внесення до державного реєстру суб'єктів видавничої справи:
серія ХС №48 від 14.04.2005, видано Управлінням у справах преси та інформації
73000, Україна, м.Херсон, вул. Соборна, 2,
тел. 050-514-67-88, 050-133-10-13, e-mail: printvvs@gmail.com

