

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ЦЕНТРАЛЬНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Кафедра економіки, підприємництва та готельно-ресторанної справи

ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ МОДЕРНІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ



Частина II

Матеріали
II Всеукраїнської науково-практичної
конференції

Кропивницький – 27 листопада 2024

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЦЕНТРАЛЬНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ
ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Економічний факультет

Кафедра економіки, підприємництва та готельно-ресторанної справи

ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ МОДЕРНІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ

Матеріали

II Всеукраїнської науково-практичної конференції

II ЧАСТИНА

27 листопада 2024 р.

Кропивницький
2024

Проблеми і перспективи економічного розвитку в умовах модернізаційних процесів в Україні та світі : матеріали II всеукр. наук.-практ. конф., 27 лист. 2024 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.2. Кропивницький : РВЛ ЦНТУ, 2024. – 108 с.

Редакційна колегія:

Тихий А.А., проректор з наукової роботи та міжнародних зв'язків, доц., к.т.н. Центральноукраїнський національний технічний університет, м. Кропивницький;
Зайченко В.В., д.е.н., проф., зав. кафедри економіки та підприємництва Центральноукраїнського національного технічного університету, м. Кропивницький;
Шалімова Н.С., д.е.н. проф., декан економічного факультету, Центральноукраїнського національного технічного університету, м. Кропивницький;
Семикіна М.В., д.е.н., проф., проф. кафедри економіки, підприємництва та готельно-ресторанної справи Центральноукраїнський національний технічний університет, м. Кропивницький;
Петрова І.Л., д.е.н., проф., зав. кафедри маркетингу та поведінкової економіки, Університет економіки та права «Крок», м. Київ;
Лутай Л.А., д.е.н., проф., проф. кафедри маркетингу, менеджменту та управління бізнесом, Уманський Державний педагогічний університет імені Павла Тичини, м. Умань;
Васильців Т.Г., д.е.н., проф., зав. відділу проблем соціально-гуманітарного розвитку регіону, Державна установа. Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долишнього НАН України, м. Львів;
Лупак Р.Л., д.е.н., проф., проф. кафедри економіки, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів;
Карнаушенко А.С., к.е.н., доц., зав. кафедри підприємництва, обліку та фінансів Херсонський державний аграрно-економічний університет, м. Херсон;
Кононенко Л.В., к.е.н., доц., доц. кафедри економіки та фінансів Херсонський державний аграрно-економічний університет, м. Херсон;
Савченко В.М., к.е.н., проф., доц. кафедри підприємництва, облік та фінансів, Херсонський державний аграрно-економічний університет, м. Херсон;
Сисоліна Н.П., к.е.н., доц., доц. кафедри економіки та підприємництва Центральноукраїнський національний технічний університет, м. Кропивницький;
Смірнов О.О., к.е.н., керівник методично-організаційного відділу, Центральноукраїнський національний технічний університет, м. Кропивницький;
Козицька Л.С., фахівець I кат. методично-організаційного відділу Центральноукраїнський національний технічний університет, м. Кропивницький.

У збірнику опубліковано тези доповідей учасників II всеукраїнської науково-практичної конференції «Проблеми і перспективи економічного розвитку в умовах модернізаційних процесів в Україні та світі». Тези доповідей відображають результати наукових досліджень, присвячених розгляду різноманітних проблем, умов та чинників економічної діяльності та безпеки підприємств, регіонів, соціальної відповідальності бізнесу та держави, розвитку інвестиційної та інноваційної політики, людського капіталу, визначенню стратегічних перспектив підприємств агропромислового комплексу, торгівельних та готельно-ресторанної індустрії України.

Для науковців, викладачів, здобувачів PhD, здобувачів вищої освіти економічних спеціальностей вищих навчальних закладів. Може бути корисним також для підприємців, організаторів бізнесу, менеджерів підприємств, спеціалістів з економіки, торгівлі та готельно-ресторанної справи.

Рекомендовано до друку вченою радою Центральноукраїнського національного технічного університету (Протокол №3 від 2 грудня 24 року)

За достовірність наведених у публікації даних, географічних назв, власних імен, цитат, галузевої термінології, економіко-статистичних даних та іншої інформації несуть особисту відповідальність автори тез доповідей.

Зміст

Зайченко В.В., Коваленко Н.О., Пхіденко Я.В.

НОВІ ВИКЛИКИ ТА СТРАТЕГІЧНІ РІШЕННЯ В КОНТЕКСТІ
ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ 7

Панченко В.А., Кахурашвілі І.

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ
ПІДПРИЄМСТВ В АВІАЦІЙНІЙ ГАЛУЗІ 9

Панченко В.А., Мамедов Ф.Ш.

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ
РОЗВИТКОМ ПЕРСОНАЛУ АВІАКОМПАНІЙ 10

Баранов В., Рушкіна В.

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ
ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ 12

Журило І.В., Бедряк О.М.

ОЦІНКА ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОМПЕТЕНЦІЙ
ЕЛЕКТРОМОНТАЖНОГО ПІДПРИЄМСТВА 14

Коломоець О.Д.

СУДОВО-ЕКОНОМІЧНА ЕКСПЕРТИЗА У КОНТЕКСТІ
РОЗСЛІДУВАННЯ КРИМІНАЛЬНИХ ПРАВОПОРУШЕНЬ У СФЕРІ
ОПОДАТКУВАННЯ 17

Кононенко Л.В., Савченко В.М.

ЦИФРОВА ЦИРКУЛЯРНА ЕКОНОМІКА В СІЛЬСЬКОМУ
ГОСПОДАРСТВІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ 19

Нісфоян С.С., Кметь А.А.

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ ТЕОРІЇ ЖИТТЄВОГО
ЦИКЛУ ТОВАРУ НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ 22

Нісфоян С.С., Охотний С.М.

ІННОВАЦІЙНІ МЕТОДИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ
МАРКЕТИНГУ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ, ЩО ЗДІЙСНЮЮТЬ
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНУ ДІЯЛЬНІСТЬ 24

Нісфоян С.С., Пономарьов М.В.

КОМПОНЕНТИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ
НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ 26

Савеленко Г.В., Бабенко Д.В., Заворотній І.А.

ВПРОВАДЖЕННЯ КОМУНІКАТИВНИХ СТАНДАРТІВ
ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ МЕДИЧНОГО
ОБСЛУГОВУВАННЯ 28

Савеленко Г.В., Головатий А.О.	
ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА ПЕРЕХОДУ НА ПРОГРЕСИВНУ ТЕХНОЛОГІЮ ВИРОЩУВАННЯ КУКУРУДЗИ	30
Савеленко Г.В., Мельник А.О.	
ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ	34
Савеленко Г.В., Слюсаренко О.П.	
ОБҐРУНТУВАННЯ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ НАССР ТА СТВОРЕННЯ ВИРОБНИЧОЇ ЛАБОРАТОРІЇ ЯК ЗАСОБУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ.....	37
Савеленко Г.В., Чибітько Л.В.	
КЛАСИФІКАЦІЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	40
Сисоліна Н.П., Трошин В.А.	
ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА АГРОПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ СУЧАСНИХ ВИКЛИКІВ	42
Авер'янов Г.В.	
ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ У СФЕРІ ЦИВІЛЬНОГО ЗАХИСТУ УКРАЇНИ.....	45
Авер'янов О.В.	
ПЕРЕШКОДИ НА ШЛЯХУ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ В УКРАЇНІ.....	47
Безп'ятко О.А.	
ВПЛИВ КОГНІТИВНИХ УПЕРЕДЖЕНЬ НА ПРИЙНЯТТЯ ФІНАНСОВИХ РІШЕНЬ: ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО АНАЛІЗУ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧІВ	51
Бершадський О.І.	
РОЗУМНЕ СІЛЬСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО ТА БЛОКЧЕЙН: СУЧАСНІ ВИКЛИКИ І МОЖЛИВОСТІ.....	54
Білогузов Є.В.	
ДОРАДЧА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ФАКТОР ІНФОРМАЦІЙНО- КОНСУЛЬТАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО СІЛЬСЬКОГО РОЗВИТКУ.....	56
Готішан В.Г.	
ПЕРЕВАГИ ВПРОВАДЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ УПРАТН ДЛЯ МОНІТОРИНГУ ТА КОНТРОЛЮ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ	58

Грабарь Є.О.	
ПОДАТКОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТА ПІДТРИМКА МАЛИХ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ВИРОБНИКІВ.....	60
Джумурат В.М.	
ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ МЕХАНІЗМИ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ.....	62
Ельхаддад А.А.	
ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ НЕЙРОМАРКЕТИНГУ ДЛЯ ФОРМУВАННЯ СПОЖИВЧИХ РІШЕНЬ ТА ПОВЕДІНКИ.....	65
Жовтоніжко П.М.	
ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПРОДУКЦІЇ В УМОВАХ ВІЙСЬКОВОГО СТАНУ ТА РИЗИКІВ	68
Іваненко В.С.	
ІШТУЧНИЙ ІНТЕЛЕКТ У МЕНЕДЖМЕНТІ: НОВІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ	69
Карабанова Д.В.	
ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ДЛЯ СТАБІЛІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УМОВАХ ВІЙСЬКОВОГО СТАНУ.....	72
Катуніна І.С.	
МЕХАНІЗМИ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ ТА ОРГАНІЗАЦІЇ РЕГІОНІВ.....	74
Квірквелія І.І., Козіненко А.Ю.	
ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА МОДЕРНІЗАЦІЮ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНОЇ БАЗИ	76
Лейбенко А.О.	
ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЯМИ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ	78
Лисенко С.В.	
ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ НА БАЗІ ERP СИСТЕМ	80
Мараховський Б.О.	
ІНФОРМАЦІЙНА БЕЗПЕКА ЯК ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ СУЧАСНИХ ВИКЛИКІВ І ЗАГРОЗ	83

Марусяк Д.О.	
АРХІТЕКТУРА ВИБОРУ: ЯК ДИЗАЙН ОПЦІЙ ВПЛИВАЄ НА ПОВЕДІНКУ СПОЖИВАЧІВ.....	84
Недоренко С.О.	
ПОСТКОНФЛІКТНЕ ВІДНОВЛЕННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУ: ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПІДХОДІВ ТА ЄВРОПЕЙСЬКИХ СТАНДАРТІВ.....	87
Обновленська О.Ю.	
ТРАНСФОРМАЦІЯ МАРКЕТИНГУ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ.....	89
Павловський С.І.	
ІННОВАЦІЙНИЙ КОНСАЛТИНГ В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ «SOCIETY 5.0»	91
Погорілий І.В.	
РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАЛИХ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ ФОРМУВАННЯ ЦИФРОВИХ КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ	93
Притула Д.А.	
ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО ФІНАНСУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ: ВИКЛИКИ ТА МОЖЛИВОСТІ	94
Сікорака В.І.	
СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ РЕГІОНУ ЯК ОБ'ЄКТ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ.....	96
Сільченко В.В.	
КОНЦЕПЦІЇ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ	99
Смуляк А.І.	
ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО СЕРЕДОВИЩА.....	101
Шаповалов Д.В.	
ПЕРСПЕКТИВИ ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ ПРОГРАМ ПІДТРИМКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА В КІРОВОГРАДСЬКІЙ ОБЛАСТІ	104
Шрейнер Р.А.	
ШЛЯХИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ СУЧАСНИХ ВИКЛИКІВ.....	106

*Зайченко В.В., д.е.н., професор;
Коваленко Н.О., к.пед.н., доцент;
Пхіденко Я.В.,
здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
Центральноукраїнський національний технічний університет
м. Кропивницький*

НОВІ ВИКЛИКИ ТА СТРАТЕГІЧНІ РІШЕННЯ В КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Тема економічної безпеки аграрних підприємств у світлі нових викликів є актуальною через значні ризики, зумовлені кліматичними змінами, війною, політико-економічною нестабільністю та високим рівнем конкуренції у аграрному секторі [1]. Впровадження сучасних технологій і стратегічних підходів дозволяє забезпечити стійкість аграрних підприємств до нових викликів, а ефективне управління ризиками і залучення інвестицій є ключовими аспектами для стабільного розвитку аграрного сектора в Україні.

Першим кроком на шляху прийняття стратегічних рішень щодо економічної безпеки для українських аграрних підприємств має бути чітке визначення рівня амбіцій своєї стратегії. Надмірно оптимістичні плани, до прикладу, різке зростання експорту в умовах затяжної війни в Україні, можуть бути недосяжними. З іншого боку, недостатньо амбітна стратегія, яка зводиться лише до «виживання», не сприятиме стійкому розвитку.

Стратегічні питання забезпечення безпеки агропідприємства, на наш погляд, мають стосуватися реалістичності обсягів виробництва та експорту із врахуванням поточних обставин; можливих альтернативних каналів збуту (до прикладу, внутрішній ринок, ЄС або інші регіони); відповідності стратегії основним конкурентним перевагам підприємства (висока якість продукції, низькі витрати, інноваційні технології).

Друге – це фокус на ключові спроможності, які забезпечать економічну безпеку українських аграрних підприємств. Він має стосуватися інвестування в інфраструктуру зберігання врожаю (елеватори, склади, логістичні центри), створення систем іригації для підвищення стійкості до кліматичних ризиків, впровадження технологій продуктивного точного землеробства.

Адаптація до ризиків і розвиток стійкості аграрних підприємств є основоположними, оскільки вони дозволяють підприємствам ефективно реагувати на зовнішні загрози, такі як кліматичні зміни та політико-економічна нестабільність. У таблиці 1 наведені наші пропозиції стосовно стратегічних способів пристосування до ризиків з метою розвитку стійкості аграрних підприємств.

Способи пристосування до ризиків в межах розвитку стійкості
аграрних підприємств України

Ризик	Стратегічні способи пристосування
Знищення посівів	Страховання аграрної продукції; диверсифікація сільськогосподарських культур
Обмеження експорту	Розвиток місцевих ринків; пошук нових партнерів на зовнішньому ринку
Кадровий дефіцит	Автоматизація процесів; активне залучення внутрішньо переміщених осіб
Створення резервів і планування	Формування резервів продукції для внутрішнього використання; розробка запасних інфраструктурних можливостей (мобільні склади, логістика); формування фінансових резервів для подолання короткострокових криз

Джерело: складено авторами за [2]

Підтримка з боку держави і співпраця з інвесторами також є доцільним варіантом відповіді на нові виклики для захисту економічної безпеки аграрних підприємств. Підтримка Уряду, закладена у Державному бюджеті України на 2025 рік (6 млрд грн, зокрема 1 млрд на розвиток тваринництва і агропереробки), повинна використовуватися максимально ефективно [2]. На наш погляд, залучення державних ресурсів доцільно для розвитку іригації, оскільки ця сфера є вирішальною у питанні підвищення врожайності в умовах змін клімату, а також фінансової підтримки дрібних і середніх фермерів, щоб вони мали змогу інвестувати кошти у прогресивні технології.

Аналітичні дослідження, зокрема, проведені UkraineInvest, можуть залучити більше приватних інвестицій [3]. У цьому зв'язку важливо презентувати аграрний сектор як привабливий для фінансових вкладень завдяки експортному потенціалу, державній підтримці та конкурентній вартості ресурсів.

Список використаних джерел:

1. Сисоліна Н., Савеленко Г., Сисоліна І. Економічна безпека агропідприємств в умовах війни: можливості та загрози. *Економіка та суспільство*. 2024. №65. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-65-19>. (Дата звернення 14.11.2024 р.)
2. Оцоколич В. Умови для підвищення продуктивності агросектору. Інвестиційні стимули та ризики. URL: https://biz.ligazakon.net/analytics/232256_umovi-dlya-pdvishchennya-produktivnost-agrosektoru-nvestitsyn-stimuli-ta-riziki (Дата звернення 15.11.2024 р.).
3. Інвестиційні можливості сектору агропереробки. URL: <https://ukraineinvest.gov.ua/wp-content/uploads/2024/11/sector-agropererobky-ukrayiny1.pdf> (Дата звернення 14.11.2024 р.).

*Панченко В.А., д.е.н., професор;
Кахурашвілі І.,
здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
Льотна академія Національного авіаційного університету
м. Кропивницький*

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ В АВІАЦІЙНІЙ ГАЛУЗІ

Управління фінансовою діяльністю підприємств в авіаційній галузі має низку унікальних аспектів, зумовлених специфікою цієї галузі, яка характеризується високим рівнем капіталовкладень, тривалим циклом окупності інвестицій та жорсткою регуляторною базою. Такі аспекти полягають у наступному.

1. Високий рівень капіталовкладень. Авіаційна галузь вимагає значних інвестицій для закупівлі літаків, технічного обслуговування, модернізації інфраструктури [1]. Це зумовлює потребу у ретельному фінансовому плануванні та аналізі для оптимізації використання капіталу.

2. Тривалі цикли окупності інвестицій. Інвестиції в авіаційну галузь мають тривалий термін окупності, що вимагає довгострокового фінансового прогнозування та розробки стратегії управління ризиками. Управління фінансами передбачає врахування високих витрат на обслуговування повітряних суден та складних технічних вимог [1].

3. Регуляторна складова. Авіаційна діяльність підпорядковується численним міжнародним та національним стандартам (ICAO, EASA), що зобов'язує підприємства ретельно дотримуватись фінансових і адміністративних норм. Відповідність усім вимогам потребує чіткого фінансового контролю та планування витрат [1]. Регуляторна складова в авіаційній галузі відіграє ключову роль, забезпечуючи безпеку польотів, ефективність операцій та відповідність міжнародним стандартам.

4. Висока конкуренція та динамічність ринку. Фінансове управління підприємствами авіаційної галузі потребує гнучкості в реагуванні на змінні ринкові умови, включаючи зміну тарифів на авіап перевезення, вартість палива, конкуренцію з боку інших авіакомпаній [2]. Висока конкуренція та динамічність ринку є ключовими викликами для авіаційної галузі, що значно впливають на фінансове управління.

5. Вплив на економіку держави. Авіаційна галузь значною мірою залежить від державних інфраструктурних проектів, фінансування субсидій, а також від політики економічного регулювання. Тому фінансове управління в авіаційному секторі потребує постійного моніторингу макроекономічних показників [2]. Вплив на економіку держави є однією з визначальних характеристик авіаційної галузі, яка водночас формує економічне середовище і залежить від нього.

6. Високий рівень ризиків. Фінансове управління в авіаційній галузі пов'язане з високим рівнем ризиків – коливання цін на паливо, валютні ризики, ризики технічних збоїв у повітрі тощо. Управління фінансами передбачає чітке

планування ризиків та застосування хеджування за допомогою фінансових інструментів [1]. Високий рівень ризиків є однією з ключових особливостей фінансового управління в авіаційній галузі. Висока залежність від зовнішніх факторів потребує ретельного аналізу ризиків і розробки стратегій для їх мінімізації.

7. Залучення позикового капіталу. Авіакомпанії активно залучають позиковий капітал для закупівлі повітряного флоту. Фінансове управління потребує балансу між використанням позикових і власних коштів для мінімізації фінансових витрат і підвищення рентабельності власного капіталу. Залучення позикового капіталу є поширеною практикою в авіаційній галузі через високі витрати на придбання літаків та інфраструктури [1]. Управління позиковим капіталом вимагає стратегічного підходу для збереження фінансової стабільності.

8. Технічне обслуговування і експлуатаційні витрати. Фінансове управління підприємствами авіаційної галузі має враховувати значні витрати на обслуговування авіапарку, що потребує постійного контролю за витратами та оптимізацією операційних процесів. Технічне обслуговування і експлуатаційні витрати є основними статтями витрат у фінансовому управлінні підприємствами авіаційної галузі [2].

9. Вплив на екологію. Управління фінансами авіакомпаній включає витрати на впровадження екологічно безпечних технологій, сертифікацію відповідності міжнародним екологічним стандартам. Вплив на екологію є важливим аспектом діяльності авіаційної галузі, оскільки авіаперевезення сприяють викидам парникових газів та мають інші екологічні наслідки [2].

Діяльність авіаційних підприємств вимагає детального фінансового планування, суворого дотримання стандартів безпеки, постійного контролю за витратами та інноваційного підходу до управління ресурсами.

Список використаних джерел:

1. Крила : все про українську авіацію : веб-сайт. URL: <http://www.wing.com.ua> (дата звернення: 25.12.2024).
2. Український авіаційний портал : веб-сайт. URL: <http://www.aviation.com.ua> (дата звернення: 25.12.2024).

УДК 33

*Панченко В.А., д.е.н., професор;
Мамедов Ф.Ш.,
здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
Українська державна льотна академія
м. Кропивницький*

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПЕРСОНАЛУ АВІАКОМПАНІЙ

Підвищення ефективності управління розвитком персоналу авіакомпаній ґрунтується на сучасних тенденціях авіаційної галузі, стратегічних цілях

компанії та важливості адаптації до мінливих умов ринку. Основними напрямами такої діяльності є наступні.

1. Інтеграція інноваційних навчальних програм. Авіаційна галузь динамічно розвивається, впроваджуються новітні технології, а також змінюються міжнародні стандарти безпеки й обслуговування. Для утримання конкурентних позицій персонал компанії повинен відповідати цим стандартам [1].

Цей напрям можливо реалізувати за рахунок виконання таких завдань:

- проведення регулярних тренінгів із технічного обслуговування авіатехніки, роботи з сучасними інформаційними системами та безпеки польотів;
- розробка онлайн-платформ для навчання та сертифікації працівників у режимі реального часу;
- співпраця з провідними міжнародними організаціями для організації акредитованих навчальних курсів.

2. Оптимізація управління кар'єрним розвитком персоналу. Кар'єрний розвиток співробітників сприяє утриманню кваліфікованих кадрів, підвищує мотивацію та створює сильну кадрову базу [2].

Цей напрям можливо реалізувати за рахунок виконання таких завдань:

- планування кар'єрних траєкторій на основі оцінки компетенцій та потенціалу співробітників. Ефективне планування кар'єрних траєкторій співробітників є ключовим фактором для забезпечення довгострокового розвитку організації. Оцінка компетенцій (навичок, знань, досвіду) дозволяє ідентифікувати сильні сторони та прогалини в компетенціях співробітників;
- впровадження програм ротації посад для розвитку універсальних навичок і управлінського досвіду. Програми ротації посад є сучасним інструментом розвитку співробітників, що сприяє підвищенню їхньої кваліфікації, гнучкості та лояльності. У сфері авіації працівники часто мають вузьку спеціалізацію, що обмежує їхню здатність адаптуватися до змін. Ротація дозволяє співробітникам опановувати суміжні функції (наприклад, маркетинг, операційний контроль, управління персоналом), що підвищує їхню універсальність;
- регулярні оцінки результативності персоналу за чіткими показниками ефективності. Регулярна оцінка результативності співробітників за чіткими показниками ефективності є стратегічно важливим інструментом для авіакомпанії, що працює в умовах високої конкуренції та постійних змін у авіаційній галузі. Впровадження цієї практики дозволяє забезпечити прозорість, підвищити продуктивність персоналу та досягати корпоративних цілей.

3. Удосконалення системи мотивації та винагороди. Справедлива та прозора система винагород заохочує співробітників до підвищення кваліфікації, підвищує задоволеність роботою та сприяє збереженню цінних кадрів. Цей напрям можливо реалізувати за рахунок впровадження гнучкої системи бонусів залежно від професійного розвитку (наприклад, успішного проходження курсів або отримання сертифікатів) [2].

4. Формування корпоративної культури розвитку. Корпоративна культура, орієнтована на розвиток, сприяє залученню співробітників до навчання, підвищує їхню мотивацію та створює атмосферу взаємодопомоги. Цей напрям

можливо реалізувати за рахунок проведення регулярних корпоративних заходів, які сприяють згуртованості колективу та обміну досвідом, Впровадження менторських програм, де досвідчені працівники [1].

5. Стратегічне планування розвитку персоналу. В умовах зростання конкуренції та глобалізації компанія має не лише реагувати на зміни, а й випереджати їх [1-2].

Цей напрям можливо реалізувати за рахунок виконання таких завдань розробка довгострокової кадрової стратегії, яка враховує можливі сценарії розвитку авіаційної галузі, залучення аналітики та прогнозування для визначення майбутніх вимог до компетенцій персоналу, розробка адаптивних програм розвитку, які дозволяють швидко перенавчати персонал у разі змін.

Реалізація цих напрямів підвищить ефективність управління розвитком персоналу в авіакомпанії, забезпечить її конкурентоспроможність і сталий розвиток.

Список використаних джерел:

1. Крила : все про українську авіацію : веб-сайт. URL: <http://www.wing.com.ua> (дата звернення: 25.11.2024).
2. Український авіаційний портал : веб-сайт. URL: <http://www.aviation.com.ua> (дата звернення: 25.11.2024).

УДК 33

*Баранов В., к.е.н., доцент;
Рушкіна В.,
здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
Української державної льотної академії
м. Кропивницький*

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

Гнучкість організаційних структур як запорука адаптації до змін. В умовах невизначеності організаціям необхідно адаптувати свої структури, щоб забезпечити швидку реакцію на зміни. Трансформація управлінських моделей від традиційної до гнучкої допомагає створити динамічні умови для прийняття рішень та перерозподілу ресурсів. Важливу роль в цьому процесі відіграють матричні структури управління, agile-підходи та формування крос-функціональних команд. Наприклад, запровадження короткострокового планування дозволяє ефективніше управляти проектами в умовах змінних обставин [1].

Діджіталізація HR-процесів та розвиток цифрових компетенцій. Цифрові технології стають основою для управління людськими ресурсами. Використання HR-аналітики, платформ для дистанційної роботи та автоматизації рутинних процесів дозволяє скоротити витрати часу та підвищити ефективність взаємодії між працівниками [2]. Крім того, компанії зобов'язані забезпечувати розвиток

цифрових навичок співробітників, що допоможе їм пристосуватися до нових умов. Зокрема, навчання в сфері кібербезпеки та використання онлайн-інструментів є важливими складовими цього напрямку [3].

Індивідуалізована мотивація та управління замученістю. Персоналізований підхід до мотивації сприяє збереженню високої залученості працівників у період кризи. Роботодавцям важливо враховувати потреби своїх співробітників, пропонуючи флексибельні графіки, програми для психологічної підтримки та прозорі комунікації щодо планів компанії [4]. Залученість працівників безпосередньо залежить від довіри до керівництва, що можливо забезпечити завдяки чіткій та постійній взаємодії [5].

Інновації в рекрутингу та утриманні талантів. Впровадження штучного інтелекту, big data та автоматизованих систем у процеси рекрутингу дозволяє оптимізувати пошук і добір персоналу, особливо в умовах дефіциту професійних кадрів. Завдяки сучасним технологіям компанії можуть швидше і точніше аналізувати резюме кандидатів, прогнозувати їхню відповідність корпоративній культурі та зменшувати витрати на найм [6]. Утримання талантів також потребує розробки стратегій, що включають кар'єрні можливості та програми розвитку [7].

Розвиток адаптивної корпоративної культури. Сильна корпоративна культура є важливим фактором, що сприяє підвищенню продуктивності навіть у складних умовах. Культура адаптивності включає підтримку ініціативності, готовність до змін та інновацій. Лідерство, засноване на співпраці, довірі та емпатії, допомагає згуртувати команду і сприяє досягненню спільних цілей навіть у періоди нестабільності [8].

Інвестиції в благополуччя співробітників. Забезпечення емоційного та фізичного благополуччя співробітників є одним із ключових чинників підвищення продуктивності. Компанії можуть впроваджувати програми well-being, що включають заходи для зниження стресу, організацію тренінгів з тайм-менеджменту, активний відпочинок тощо [9]. Такі заходи підтримують працівників у періоди високого робочого навантаження та сприяють їхньому утриманню у компанії [10].

Навчання та розвиток персоналу у форматі lifelong learning. Постійний розвиток компетенцій персоналу забезпечує їхню відповідність новим умовам ринку. В умовах невизначеності популярності набувають короткострокові курси, вебінари та програми перепідготовки. Компанії мають створювати умови для навчання на робочому місці, щоб забезпечити підтримку актуальних знань та навичок [11].

Формування стратегій антикризового управління. Невизначеність вимагає підготовки компаній до можливих ризиків. Формування стратегій антикризового управління допомагає швидко адаптуватися до змінних умов, а також попереджати можливі проблеми. Це включає створення сценаріїв для різних ситуацій, планування ресурсів та швидке прийняття рішень у разі кризи [12].

Узагальнюючи, управління людськими ресурсами в умовах невизначеності потребує комплексного підходу, який включає адаптацію структур, впровадження нових технологій, підтримку благополуччя та розвиток персоналу. Лише завдяки гармонійному поєднанню цих заходів організації можуть зберегти свою конкурентоспроможність і ефективність.

Список використаних джерел:

1. Кузнєцова, О. (2021). Гнучкі організаційні структури в умовах нестабільності. *Наукові праці з управління та адміністрування*, 45(3), 12-20.
2. McKinsey & Company. (2023). The state of HR in a digital world. Retrieved from <https://www.mckinsey.com>.
3. Gartner. (2022). Future of work trends: Digital skills for the new era. Retrieved from <https://www.gartner.com>.
4. Bakker, A. B., & Demerouti, E. (2018). Job crafting and work engagement. *Journal of Organizational Behavior*, 39(2), 125-138.
5. Forbes. (2023). Building trust in leadership during uncertain times. Retrieved from <https://www.forbes.com>.
6. LinkedIn Talent Solutions. (2022). Global recruiting trends: AI in hiring. Retrieved from <https://business.linkedin.com>.
7. Harvard Business Review (HBR). (2021). Retaining talent in a competitive market. Retrieved from <https://hbr.org>.
8. Schein, E.H. (2017). *Organizational culture and leadership*. Wiley Publications.
9. Gallup. (2022). Employee well-being and productivity: Key insights. Retrieved from <https://www.gallup.com>.
10. World Health Organization (WHO). (2021). Workplace mental health and well-being. Retrieved from <https://www.who.int>.
11. OECD. (2022). Lifelong learning in the modern workforce. Retrieved from <https://www.oecd.org>.
12. PwC. (2023)

УДК 331.658

*Журило І.В., к.е.н., доцент;
Бедряк О.М.,
здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня
Центральноукраїнський національний технічний університет
м. Кропивницький*

ОЦІНКА ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОМПЕТЕНЦІЙ ЕЛЕКТРОМОНТАЖНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Теорія компетенцій виникла у межах інноваційного підходу до управління компаніями в умовах ринку. Сучасною наукою вона вважається однією із ефективних методологічних напрямків, використання яких у практиці промислових підприємств сприяє формуванню оптимальної стратегії їхнього розвитку та досягненню на цій основі високого рівня конкурентоспроможності. Основне завдання підприємства в умовах сучасного ринку полягає у забезпеченні свого інтелектуального лідерства за рахунок формування та розвитку власних складно імітованих суперниками, специфічних ключових компетенцій, які є джерелом стійких конкурентних переваг.

На думку більшості провідних науковців [1, 2 та ін.], можна виділити п'ять рівнів компетенцій:

1) професійні – компетенції окремого працівника, що їх формують базові знання, здібності та вміння особистості;

2) посадові компетенції (рольові) – визначають трудову й соціальну активність кожного члена колективу в групах під час організації та здійснення спільної діяльності при виконанні виробничих завдань;

3) функціональні – передбачають здатність підсистем підприємства здійснювати виробничі та комерційні функції з максимальною ефективністю;

4) стратегічні – відбивають визначальні характеристики підприємства як учасника ринкових відносин, як бізнес-системи, націленої на довгострокове функціонування у ринковому середовищі;

5) ключові – компетенції найвищого рівня. Вони відбивають визначальні характеристики підприємства як генератора та носія унікальних корпоративних знань і досвіду, що визначають його неповторність і відмітність та сприяють досягненню стійкої конкурентної переваги на ринку.

Оцінка рівнів компетентностей підприємства необхідна не лише для виявлення недостатньо розвинутих з них з метою їх подальшого розвитку, а також для встановлення тих ключових компетентностей, які забезпечують підприємству вагомі конкурентні переваги у найближчій перспективі та у довгостроковому майбутньому.

У розвиток досліджень, розпочатих І.Я. Іпполітовою в [2] і взявши за основу вищезазначені рівні компетенцій, ми провели оцінку компетенцій одного з електромонтажних підприємств м. Кропивницького. Для цього ми виокремили 15 компетенцій, найбільш актуальних для успішного функціонування суб'єкта господарювання на ринку електромонтажних послуг (табл. 1).

Таблиця 1

Деталізація компетенцій електромонтажного підприємства

Познач.	Рівні та складові компетенцій підприємства
<i>Стратегічні компетенції</i>	
X_1	Наявність стратегії управління компетенціями (знаннями)
X_2	Наявність корпоративної культури, орієнтованої на знання
X_3	Імідж і ділова репутація підприємства серед партнерів і споживачів
X_4	Знання ринку
<i>Функціональні компетенції</i>	
X_5	Сучасна матеріально-технічна база та її оновлення
X_6	Запровадження інновацій у виробничий процес
X_7	Наявність повного пакету дозвільної документації
X_8	Висока якість послуг
<i>Рольові компетенції</i>	
X_9	Здатність персоналу приймати рішення відповідно до ситуації
X_{10}	Ефективні організаційні комунікації
X_{11}	Ефективна командна робота
<i>Професійні компетенції</i>	
X_{12}	Високий професійний рівень управлінського персоналу
X_{13}	Наявність у персоналу знань, вмінь, здібностей та навичок виконувати професійні завдання
X_{14}	Здатність персоналу до саморозвитку
X_{15}	Відповідальність персоналу за виконувані завдання

За допомогою спеціальних анкет-опитувань було зібрано думки експертів (всього 25 осіб), які оцінили рівень кожного запропонованого індикатора компетенцій даного підприємства за десятибальною шкалою (де «0» – компетенція взагалі не розвинута; «1» – рівень її розвитку дуже низький; 10 – рівень розвитку компетенції знаходиться на найвищому рівні).

Далі, застосовуючи таксономічний метод (докладно описаний в [3]), ми оцінили показники розвитку кожної компетенції. Для цього використовувався модуль програми «Статистика». Таксономічний метод спрямовано на визначення слабких місць у діяльності та управлінні підприємством, з метою їх подолання, а також розвитку й укріплення існуючих та формування нових конкурентних переваг.

Розрахунок таксономічного коефіцієнта починається з побудови вихідної матриці, рядки якої формують індикатори компетенції, а стовпці – відповідні оцінки учасників експертного опитування.

Дана методика передбачає перетворення (нормалізацію) значень матриці у безрозмірні величини. В нашому випадку експертні бали вже є нормалізованими величинами, тому даний етап проводити не потрібно. Далі слід сформувати вектор-еталон $X_{0j} = (X_{01}, X_{02} \dots X_{0n})$, що описує умовне підприємство, яке, виходячи з мети дослідження, має найкращі рівні параметрів стандартизованої матриці. Цілком логічно, що у даному випадку цей вектор має вигляд: $X_{0j} = X_{01} = X_{02} = \dots = X_{0n} = 10$.

На наступному етапі визначається багатомірна евклідова відстань між окремими балами і вектором-еталоном за формулою:

$$d_{i0} = \sqrt{\sum_{i=1}^m (X_{ij} - X_{0j})^2} \quad (1)$$

Розрахунок таксономічного коефіцієнту (K_i) проводимо у такій послідовності:

1) середня евклідова відстань:

$$\overline{d}_0 = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m d_{i0}; \quad (2)$$

2) середньоквадратичне відхилення багатомірних відстаней:

$$S_0 = \sqrt{\frac{1}{m} \sum_{i=1}^m (d_{i0} - \overline{d}_0)^2}; \quad (3)$$

3) загальна відстань між показниками та еталоном:

$$d_0 = \overline{d}_0 + 2S_0; \quad (4)$$

4) таксономічний коефіцієнт:

$$K_i = 1 - \frac{d_{i0}}{d_0}. \quad (5)$$

Підсумковий (інтегральний) таксономічний коефіцієнт рівня розвитку компетенцій підприємства, визначений за формулою середнього геометричного значень коефіцієнтів-індикаторів, за нашими розрахунками склав $K_{int} = 0,521$, що перевищує середній рівень (нормативна величина даного коефіцієнта знаходиться в інтервалі від 0 до 1, де 1 означає найкращий розвиток компетенцій). Проте визнаного лідера ринку електромонтажних послуг отримана величина не може влаштовувати. Виявлення компетенцій з низьким таксономічним коефіцієнтом потребує дослідження причин їх слабкої розвиненості і розробки відповідних заходів щодо підвищення їхнього рівня.

Проведений аналіз професійних, рольових, функціональних та стратегічних компетенцій досліджуваного підприємства дозволив сформулювати ключову компетентність, якою наразі воно володіє: *Надання широкого спектру проектних, випробних та електромонтажних послуг з гарантією їх якісного виконання в обумовлені строки за оптимальну ціну на основі використання сучасної матеріально-технічної бази, якісних та безпечних матеріалів та висококваліфікованого персоналу.*

Наступним етапом має стати формування конкурентних переваг аналізованого підприємства на основі порівняння рівнів його компетенцій з рівнями відповідних компетенцій основних конкурентів на ринку електромонтажних послуг.

Список використаних джерел:

1. Верба В.А., Гребешкова О.М. Проблеми ідентифікації компетенцій підприємства. *Проблеми науки*. 2004. № 7. С. 23-28.
2. Іпполітова І.Я. Оцінювання рівня компетентності підприємства. *Економіка та управління підприємствами*. 2018. Вип. 23. С. 210-217.
3. Сташинська Л.В., Михайлик О.М. Використання методики таксономічного аналізу для оцінювання рівня продовольчої безпеки України. *Економіка та суспільство*. 2023. Вип. 49. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/2313/2235>.

УДК 004:33:34

*Коломоєць О.Д., к.юр.н., доцент,
провідний фахівець з організації наукової роботи
Кіровоградського науково-дослідного
експертно-криміналістичного центру МВС України,
завідувач кафедри тактико-спеціальної підготовки факультету №2
Донецький державний університет внутрішніх справ*

СУДОВО-ЕКОНОМІЧНА ЕКСПЕРТИЗА У КОНТЕКСТІ РОЗСЛІДУВАННЯ КРИМІНАЛЬНИХ ПРАВОПОРУШЕНЬ У СФЕРІ ОПОДАТКУВАННЯ

Принцип загальності оподаткування досить чітко сформулював відомий північноамериканський політичний діяч Бенджамін Франклін: «Немає нічого

неминучого, крім смерті та податків» [1]. Статтею 67 Конституції України прописано, що сплата податків є конституційним обов'язком [2]. Проте у багатьох виникає бажання зменшити або уникнути своїх податкових зобов'язань, що створило низку схем ухилення від сплати податків [3].

У випадку, коли мова йде про суб'єкт господарювання, реалізація цих «прагнень» завжди залишає «слід» у бухгалтерській документації. Проте, знайти цей «слід» здатні лише фахівці, які володіють так званими «спеціальними знаннями». Тобто вони повинні бути висококласними фахівцями не тільки у сфері бухгалтерського обліку, а і володіти цими «спеціальними знаннями».

Розслідування будь-якого злочину потребує проведення експертизи. Основний вид експертизи, що застосовується при розслідуванні ухилення від сплати податків – це судово-економічна експертиза.

Судова бухгалтерія є ключовим інструментом у розслідуванні кримінальних правопорушень, пов'язаних з оподаткуванням. Застосування спеціальних знань у цій галузі дозволяє довести факти порушень та встановити обставини, що мають значення для справи. Значна частина доказів у таких справах ґрунтується саме на результатах судово-бухгалтерської експертизи [4].

Експертиза питань оподаткування суб'єктів господарювання може ініціюватися як за дорученням правоохоронних органів у рамках кримінального провадження, так і за запитом органів державної податкової служби під час здійснення контрольно-перевірочних заходів. У першому випадку експерт повинен вирішити питання щодо перевірки дотримання податкового законодавства у контексті розслідування кримінальних правопорушень. У другому – залучення фахівця зі спеціальними знаннями пов'язане з необхідністю фахової оцінки окремих аспектів фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання безпосередньо у межах податкової перевірки.

Метою експертного дослідження у сфері оподаткування є встановлення відповідності фінансово-господарських операцій чинним нормам податкового законодавства, а також верифікація коректності визначення об'єктів та бази оподаткування, точності розрахунків сум податкових зобов'язань, що підлягають сплаті згідно з податковими деклараціями (розрахунками) і стан розрахунків за ними.

Нарахування і сплата податку на доходи фізичних осіб дуже тісно пов'язується з тіньовою економікою, в основі якої знаходиться економічний інтерес. Досить часто на офіційно працюючих підприємствах працівники отримують частину заробітної плати офіційно (відповідно на цю частину нараховуються і сплачуються податки), а частину у «конвертах» (не оподатковується) [5].

З метою запобігання та виявлення шахрайства є доцільним використовувати інноваційну модель судово-економічної експертизи [6], що охоплює чотири етапи, а саме: попереднє обстеження, детальне розслідування, комплексний аналіз даних, звітність у вигляді складання експертного висновку. Використання цієї моделі судово-економічної експертизи шахрайства забезпечить підтримку доказової бази досудового слідства та суду.

Список використаних джерел:

1. 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>.
2. Конституція України : Конституція України; Верховна Рада України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР. URL: <http://surl.li/sucuir> (дата звернення 05.12.2024).
3. Шаблистий, В.В. (2024). Нейтралізація та припинення податкових кримінальних правопорушень як один із кроків до євроінтеграції. *Правові новели: Науковий юридичний журнал*, (22), 258-264. DOI <https://doi.org/10.32782/ln.2024.22.35>.
4. Амеліна, А.С. (2023). Значення судово-економічної експертизи при розслідуванні кримінальних правопорушень у сфері оподаткування. *Вісник Луганського навчально-наукового інституту імені ЕО Дідоренка*, (4), 241-251. <https://doi.org/10.33766/2786-9156.104.241-251>.
5. Кононенко, Л., Коломоєць, О., Бикадорова, Н. Вплив цифрових технологій на тіньову економіку: економіко-правовий аспект. *Економіка та суспільство*. 2024. (65). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-65-64>.
6. Кісіль М.І., Саловська Л.В. Регулювання доходів сільського населення: монографія. Київ : ННЦ ІАЕ, 2007. 222 с. URL: <http://dspace.kntu.kr.ua/jspui/handle/123456789/12031> (дата звернення: 07.12.2024).
7. Іванков, В.М. Методологія, організація та обліково-аналітичне забезпечення судово-економічної експертизи: дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : 08.00.09 – Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності) / В.М. Іванков ; Державний університет «Житомирська політехніка», Житомир, 2024. Житомир : Державний університет «Житомирська політехніка», 2024. 350 с.

УДК 330:631:004

*Кононенко Л.В., к.е.н., доцент;
Савченко В.М., к.е.н., професор
Херсонський державний аграрно-економічний університет*

ЦИФРОВА ЦИРКУЛЯРНА ЕКОНОМІКА В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Концепція циркулярної економіки була запропонована американським економістом Кеннетом Боулдингом у 1966 році, що було пов'язано з усвідомленням необхідності повторного використання відходів та їх повернення до виробничого циклу.

Фундаментальні принципи циркулярної економіки розроблені С. Сове, С. Бернар, П. Слоан і полягають у збереженні природного капіталу на основі контролю запасів невідновлювальних ресурсів та потоків ресурсів, що оновлюються; оптимізації споживання ресурсів на основі розробки та поширення продукції, комплектуючих виробів і матеріалів, що мають максимальний рівень повторного використання; підвищенні ефективності економіко-екологічних систем на основі профілактики негативного впливу поточного виробництва [1].

Успішна реалізація принципів циркулярної економіки потребує комплексного підходу, що включає технологічні інновації, інституційні реформи

та формування суспільного розуміння і сприйняття філософії циклічності (циркулярності). У вітчизняній економіці натеper спостерігається недостатній рівень інтеграції концепції циркулярної економіки в суспільство.

У промисловості та сільському господарстві реалізація моделі циркулярної економіки ґрунтується на різних підходах. Сільське господарство за своєю природою є більш адаптованим до циркулярної економіки. Концепція циркулярної економіки у сільському господарстві відповідає базовим принципам ведення сільського господарства та має особливості, що забезпечують її реалізацію. Проте, тільки впровадження інноваційних цифрових технологій створює умови для реалізації концепції циркулярної економіки у сільському господарстві. Використання інноваційної складової забезпечує можливість широкого вибору напрямів використання відходів і вторинних ресурсів та уможливорює процес адаптації до природних, економічних, екологічних, соціальних і галузевих особливостей. Так, відходи тваринництва (гноївка, гній, послід, тощо) можуть використовуватися як джерело добрив для рослинництва, виробництва біогазу [2]. Проте, натеper недостатньо відпрацьовані технології переробки гною, посліду спричиняють екологічні, соціальні та економічні втрати. Все це ускладнює діяльність підприємств, що спеціалізується на виробництві продукції тваринництва та птахівництва.

Реалізація засад циркулярної економіки передбачає використання інноваційних технологій при переробці гною та посліду, що повинно не тільки надійно їх знезаражувати, а й максимально зберігати в них поживні речовини. Використання сучасних цифрових технологій, і насамперед блокчейну (blockchain) [4], дозволить створити ефективну систему для пошуку споживачів цих відходів та оптимізувати процеси їх подальшого використання.

Також у сільськогосподарському секторі використання датчиків забезпечує моніторинг факторів, що впливають на виробництво та спрямовано на його оптимізацію [5]. При цьому підвищується точність внесення добрив, пестицидів і гербіцидів, визначаються оптимальні дати посіву культур, ідентифікуються та видаляються бур'яни. Крім того, дані, що зібрані датчиками (такими як камери, мікрофони, акселерометри, газоаналізатори...) про тварин або середовище їх утримання, разом зі складними аналітичними методами надають ефективні інструменти для моніторингу тварин з метою оптимізації умов їх утримання та використання ресурсів. При цьому деякі операції натеper виконуються роботами, наприклад, доїння худоби або автоматична роздача кормів [6]. У цьому контексті Європейський союз визначає цифрові технології драйверами інновацій щодо соціальних, економічних та екологічних змін.

Впровадження і застосування сучасних цифрових технологій у сільське господарство створює низку можливостей щодо реалізації засад циркулярної економіки: збір даних про врожайність, аналіз ґрунтів та ідентифікація проблемних ділянок за допомогою сільськогосподарських дронів; обробка та аналіз великих масивів даних (Big Data) для оптимізації агротехнічних заходів, таких як посів та збір врожаю, а також для прогнозування погодних умов; моніторинг стану ґрунту, врожайності та роботи сільськогосподарської техніки за допомогою технологій інтернету речей (IoT); розширення можливостей збуту

сільськогосподарської продукції завдяки платформам електронної комерції (E-commerce); забезпечення простежуваності та прозорості в ланцюгах постачання за допомогою технології блокчейн; це п'яте покоління технологій і стандартів бездротового зв'язку, що дає можливість під'єднати кілька пристроїв до інтернету на високій швидкості, що прискорює передачу даних, зокрема інформацію щодо користувачів сировини, зворотних відходів у режимі реального часу уможливорює використання 5G (п'яте покоління технологій і стандартів бездротового зв'язку) [7, 8, 9].

Незважаючи на значну підтримку концепції циркулярної економіки вона дотепер не набула широкої практичної реалізації. Концепція більше існує як ідея та ідеал.

Циркулярна економіка не вирішує проблему ліквідації відходів шляхом їх переробки. При переробці відходів як правило виникають нові відходи, викиди. Проте, незважаючи на наявність неоднозначних моментів у концепції циркулярної економіки, натепер це єдина альтернатива лінійній, що має безперечні переваги.

Про важливість цифровізації для реалізації засад циркулярної економіки свідчать документи, що ухвалені Європейською комісією у 2020 році: План дій з економіки замкнутого циклу та Європейський зелений пакт. Однією з цілей цих планів дій було визначено побудову цифрового сектору навколо сталості та зеленого зростання. Цифровізацію було запропоновано як базовий інструмент для реалізації Цілей сталого розвитку.

Цифровізація може слугувати засобом і навіть каталізатором впровадження засад циркулярної економіки. Проте, даний процес не є миттєвим та пов'язаний з необхідністю подолання низки перешкод, серед яких одна з основних – це недостатній рівень цифрової компетентності у населення.

Список використаних джерел:

1. Sauv , S., Bernard, S., & Sloan, P. (2016). Environmental sciences, sustainable development and circular economy: Alternative concepts for trans-disciplinary research. *Environmental Development*, 17, 48–56.
2. Кононенко Л., Сисоліна Н., Сисоліна І. Формування стратегії підприємствами агропромислового комплексу в умовах циркулярної економіки. *Економічний простір*. 2023. № 184. С. 91–94. DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/184-15>.
3. Скляр Р., Скляр О., Мілько Д. Особливості процесу метаногенерації пташиного посліду. *Науковий вісник Таврійського державного агротехнологічного університету*. 2018. № 8(2). URL: <https://oj.tsatu.edu.ua/index.php/visnik/article/view/7>.
4. Karnaushenko, A., Tanklevska, N., Povod T., Kononenko, L., & Savchenko, V. Implementation of blockchain technology in agriculture: fashionable trends or requirements of the modern economy. *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*. 2023. No. 9(3). P. 124–149. DOI: <https://doi.org/10.51599/are.2023.09.03.06>.
5. Lioutas, E.D.; Charatsari, C.; De Rosa, M. Digitalization of agriculture: A way to solve the food problem or a trolley dilemma? *Technol. Soc.* 2021, 67, 101744.
6. Chiumenti, A.; da Borso, F.; Pezzuolo, A.; Sartori, L.; Chiumenti, R. Ammonia and greenhouse gas emissions from slatted dairy barn floors cleaned by robotic scrapers. *Res. Agric. Eng.* 2018, 64, 26–33.
7. Кирилов Ю.Є., Грановська В.Г., Кононенко Л.В. Агроконсалтинг як інструмент забезпечення реалізації сталого сільського розвитку. *Економічний простір*. 2024. № 193. С. 102-108 DOI: <https://doi.org/10.30838/EP.193.102-108>.

8. Стегней, М.І., Черничко, Т.В., Михайляк, Г., & Медвідь, Л.І. Агropідприємництво в умовах розвитку цифрової економіки та в контексті забезпечення продовольчої безпеки. *Український журнал прикладної економіки та техніки*. 2023. 8, 1 <https://doi.org/10.36887/2415-8453-2023-1-16>.

9. Li, S.; Da Xu, L.; Zhao, S. 5G Internet of Things: A survey. *J. Ind. Inf. Integr.* 2018, 10, 1–9.

10. Friends of the Earth Europe. Principles for Transformation: How the European Green Deal Can Achieve System Change. 30 April 2020. URL: <http://www.foeeurope.org/Principles-for-transformation> (дата звернення 02.12.2024).

УДК 330.1

*Нісфоян С.С., к.е.н., доцент;
Кметь А.А.,
здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
Центральноукраїнський національний технічний університет
м. Кропивницький*

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ ТЕОРІЇ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ТОВАРУ НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ

Життєвий цикл товару дуже важливий. По-перше, він спрямовує керівників аналізувати діяльність підприємства з точки зору як поточної, так і майбутньої позиції. По-друге, життєвий цикл продукту спрямований на планування та розробку нових продуктів. По-третє, ця тема допомагає сформулювати комплекс завдань і обґрунтувати маркетингові стратегії та заходи на кожному етапі життєвого циклу. Це також допомагає визначити рівень конкурентоспроможності власного товару порівняно з товарами конкурентів. Вивчення життєвого циклу продукту є обов'язковим для компанії з метою ефективної її роботи та просування продукції на ринку.

Розгляд про походження слова «товар» може тривати не один день, і існують цікаві теорії, наприклад, китайське тлумачення. «Продукт», китайська (хуо); ієрогліф цього слова має широкий спектр значень, і може означати «цінність», «гроші», «монета», а також «ледар», «лиходій», «дурень». За Ф. Котлером, «Товар – це те, що може задовольнити потреби і бажання, і пропонується ринку з метою привернення уваги, придбання, використання та споживання».

Як відомо, все живе народжується, живе і вмирає. Те саме відбувається з продуктами на ринку. Залежно від того, як ви «доглядаєте» і «турбуєтесь» за своїм продуктом, він може приносити прибуток і завойовувати нові ринки. Але якщо ви не зможете повністю організувати процес розвитку, ваш продукт не зможе довго протистояти конкурентам і зникне з ринку.

Концептуальною основою міжнародної теорії життєвого циклу є теорія про те, що національні ринки розрізняються за ступенем розвитку та можливостями. Це означає, що різні товари в різних країнах знаходяться на різних стадіях кривої життєвого циклу. Цей факт не можна ігнорувати. Перебування одного і того ж продукту на різних етапах життя використовується міжнародними компаніями для продовження терміну служби товарів, але протягом тривалого періоду часу це неминуче призводить до морального старіння [1].

Відповідно до теорії життєвого циклу продукту (ЖЦП), цикл розуміється як період від моменту виходу продукту на ринок до моменту його викиду. Розвиток життєвого циклу означає від 4 до 6 стадій розвитку (маркетологи не дійшли єдиної думки з цього питання): розробка, впровадження, зростання, зрілість (насичення), занепад і вихід з ринку. Кожна стадія має певні переваги та недоліки, відображаючи всі злети та падіння інтересу споживача до продукту під впливом різних факторів: моди, смаків, стилю, технічного прогресу. Розглянемо кожен етап життєвого циклу докладніше.

Народження нового продукту є критичним моментом для кожного підприємця, тому дуже важливо перевірити концепцію нового продукту на комерційну доцільність. Завдання маркетингу на етапі розробки включають комплексне маркетингове дослідження ринку, аналіз потенційного попиту, планування обсягів продажів, оцінку виробничо-технологічних можливостей підприємства, прогнозування реакції споживачів на товар і т. д. На цьому етапі проводиться багато досліджень, в основному спрямовані на тестування продукту (в залежності від виду продукту, зовнішнього вигляду, смаку, аромату, зручності використання тощо), але, звичайно, на вивчення особливостей ринків в кожній країні.

Другий етап – впровадження. Тут все просто, покупці ще не знають про новинку, тому ставляться до неї з недовірою. Про збільшення продажів не може бути й мови, прибутку не буде, а ризики будуть високими. Головне – зосередити зусилля на максимальному приверненні уваги покупців до нового товару, активізації реклами, використанні ексклюзивних переваг тощо.

Третя стадія – зростання. Продажі вже стрімко ростуть, а з ними і прибутки. Вітаємо, можете вважати, що ваші зусилля не були марними, але не варто розслаблятися і думати про те, в якому напрямку краще рухатися в майбутньому. На цьому етапі у підприємства зазвичай з'являються конкуренти. Маркетингові стратегії спрямовані на формування лояльності до продукту шляхом активної реклами, персональних продажів, розширення асортименту. Інтенсивна диференціація продукції спрямована на задоволення потреб цільового ринку та створення привілею вибору.

На певному етапі життя продукту темпи зростання продажів починають сповільнюватися. Це означає початок стадії відносної зрілості. Витрати та обсяги продажів стабілізуються. Головне завдання компанії на цьому етапі полягає в тому, щоб зберегти і, якщо можливо, збільшити свою частку ринку та отримати стійку перевагу над своїми прямими конкурентами. На етапі зрілості використовуються три основні стратегії: зміна ринку, зміна продукту та зміна комплексу маркетингу.

Зниження продажів продукції неминуче і відбувається під впливом різноманітних причин, серед яких науково-технічний прогрес, зміна смаків і зростання конкуренції. Цей етап характеризується неухильним зниженням попиту і зменшенням частки ринку. Покупці втрачають інтерес до товару, виникають надлишкові виробничі потужності, з'являються замітники, падають ціни, зменшується виробництво товару. Метою компанії на даному етапі є повернення втрачених позицій на ринку та відновлення продажів. Однак, якщо продукт не може «продовжити життя», його необхідно вилучити з ринку.[2]

У міжнародному маркетингу теорія життєвого циклу часто піддається критиці. Опоненти стверджують, що форма моделі життєвого циклу є занадто широкою, що тривалість розглянутих періодів сильно різниться. Крім того, якщо неправильно визначити стадію, на якій знаходиться продукт, можуть виникнути значні економічні втрати. Багато експертів стверджують, що ЖЦП – це не курс, яким корабель має «мандрувати», а просто результат маркетингового дослідження. На нашу думку, теорія життєвого циклу продукту довела свою доцільність, а її використання приносить значні комерційні вигоди виробникам і продавцям як на внутрішньому ринку, так і в міжнародній торгівлі товарами та послугами [3].

Список використаних джерел:

1. Міжнародний маркетинг : підручник / за заг. ред. А.А. Мазаракі, Т.М. Мельник. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2018. – 448 с.
2. Головань, О.О., Кутідзе Л.С., Олійник О.М., Татаринцева А.С. Маркетингові дослідження ринку: Навчально-методичний посібник для студентів вищих навчальних закладів. – Запоріжжя: ЗНУ, 2011. – 108 с.
3. Маркетинговий менеджмент: Підручник / Ф. Котлер, К.Л. Келлер, А.Ф. Павленко та ін. – К.: Видавництво «Хімджест», 2008. – 720 с.

УДК 65:33

*Нісфоян С.С., к.е.н., доцент;
Охотний С.М.,
здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня
Центральноукраїнський національний технічний університет
м. Кропивницький*

ІННОВАЦІЙНІ МЕТОДИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ МАРКЕТИНГУ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ, ЩО ЗДІЙСНЮЮТЬ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНУ ДІЯЛЬНІСТЬ

Значення зовнішньоекономічної діяльності в розвитку багатьох країн постійно зростає. У сучасних умовах кожне підприємство зацікавлене в ефективному управлінні своєю маркетинговою діяльністю. Зокрема, йому необхідно знати, як аналізувати ринкові можливості, відбирати відповідні цільові ринки, розробляти ефективний комплекс маркетингу та успішно управляти впровадженням у життя маркетингових заходів. З огляду на вищезазначене, актуальним є обрання маркетингової стратегії, на основі якої реалізовуватиметься зовнішньоекономічна діяльність підприємства.

Мета дослідження полягає у визначенні сучасних підходів до розроблення маркетингової стратегії підприємства.

Формування маркетингових стратегій – один із найважливіших і найскладніших етапів процесу маркетингу [1]. Будь-яка компанія, мета якої полягає в успішному розвитку та збереженні стійкого становища у своїй

ринковій ніші, має бути в курсі того, що відбувається на ринку товарів і послуг, а саме: якими є вподобання споживачів, цінова політика, конкуренція та інші фактори, що впливають на діяльність компанії. Усе це входить до компетенції маркетингу [2].

Для розроблення маркетингової стратегії фірми необхідно послідовно реалізувати конкретні стратегічні рішення:

1. ступінь інтернаціоналізації діяльності;
2. географічна концентрація діяльності;
3. вибір цільових ринків;
4. обґрунтування стратегії виходу на зовнішній ринок;
5. маркетингові програми;
6. управління міжнародним маркетингом [3].

Під час планування маркетингової стратегії необхідно також враховувати низку чинників, які на неї впливають:

- постачальники, які забезпечують підприємство ресурсами для виробництва, серед яких необхідно знайти тих, хто надасть найкращу якість за найменшу плату;

- посередники, які оцінять свої послуги за прийнятну ціну;

- технологічне вивчення процесу виробництва, а також застосування на практиці передових новаторських технологій;

- соціально-економічні чинники, що включають потреби ринку, цінову політику виробленої продукції підприємства. Саме від цього чинника залежить цінова стратегія, яку обере фірма;

- апаратні ресурси і можливості самого підприємства;

- основна концепція, яку обрано підприємством, її цілі та шляхи їх досягнення.

Дослідники даної проблематики пропонують різні підходи до визначення етапів розроблення та реалізації маркетингової стратегії, але в основі всіх цих пропозицій лежить аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства. [4] У табл. представлено підходи кожного з них.

Таким чином, можна зробити висновок, що маркетингова стратегія є необхідною складовою розвитку підприємства. Вибір способу виходу на зовнішній ринок полягає у виборі найбільш оптимальної стратегії здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Розроблення маркетингової стратегії дасть змогу підприємству:

- значно розширити клієнтську базу і збільшити обсяг продажів;
- підвищити конкурентоспроможність продукції/послуг;
- створити інструмент масового залучення клієнтів;
- здійснити ефективну цінову і продуктову політику;
- створити механізм контролю маркетингових заходів;
- підвищити якість обслуговування клієнтів.

Список використаних джерел:

1. Маркетинговий менеджмент: Підручник / Ф. Котлер, К.Л. Келлер, А.Ф. Павленко та ін. – К.: Видавництво «Хімджест», 2008. – 720 с.

2. Маркетинг : підручник / А.Ф. Павленко, І.Л. Решетнікова, А.В. Войчак, Н.В. Куденко, В.Я. Кардаш, В.Л. Корієв, Т.О. Прима, В.П. Пилипчук, А.В. Федорченко та ін. К.: КНЕУ, 2008. 600 с.

3. Писаренко В.В., Багорка М.О. Стратегічний маркетинг. Навчальний посібник Дніпро: Пороги, 2020. 240 с. URL : <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/8387>.

4. Василенко В.А., Ткаченко Т.І. Стратегічне управління: Навч. посібник. – К.: ЦУЛ, 2013. – 396 с.

УДК 336

*Нісфоян С.С., к.е.н., доцент;
Пономарьов М.В.,
здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
Центральноукраїнський національний технічний університет
м. Кропивницький*

КОМПОНЕНТИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

Впровадження економічних реформ в державі, що спирається на внутрішні ресурси розвитку, вимагає значних зусиль у сфері регулювання ринкових трансформацій на регіональному рівні. На сучасному етапі ключовим джерелом таких ресурсів виступають інвестиції, які спроможні подолати виробничий спад, зменшити залежність вітчизняного промислового сектору від глобальних економічних тенденцій, сприяти відновленню науково-технічного та виробничого потенціалу країни через підтримку регіональних економічних суб'єктів. Існуючі відмінності в соціально-економічному розвитку регіонів, що природно виникають через різні умови їх становлення, призводять до посилення територіальних диспропорцій у розподілі інвестиційних ресурсів.

Необхідність підвищення ефективності функціонування регіональних економічних систем та забезпечення їх конкурентних переваг зумовлює постійний пошук механізмів активізації інвестиційної діяльності. Сучасний етап розвитку української економіки характеризується посиленням вивченням інвестиційних процесів на регіональному рівні, спочатку із застосуванням міжнародних, а згодом і національних методологій, спрямованих на впровадження успішного досвіду та розробку заходів для посилення інвестиційної активності регіонів. Проте досі не сформовано єдиного комплексного підходу до аналізу інвестиційного клімату [1].

Значний внесок у теоретичне обґрунтування формування регіонального інвестиційного клімату зробили провідні науковці. За загальноприйнятим визначенням, інвестиційний клімат розглядається як середовище реалізації інвестиційних процесів, що формується під впливом політичних, економічних, правових, соціальних та інших чинників, які визначають умови інвестування та рівень ризиків. На регіональному рівні інвестиційний клімат трактується як спроможність соціо-еколого-економічної системи регіону до освоєння інвестицій. Більш конкретне визначення характеризує інвестиційний клімат як комплексну оцінку сукупності соціальних, економічних, організаційних,

правових, політичних та соціокультурних передумов, що визначають привабливість інвестування в певну економічну систему [2].

Аналіз наукових джерел дозволяє виділити чотири ключові складові інвестиційного клімату: інвестиційний потенціал, інвестиційну активність, інвестиційну привабливість та інвестиційні ризики.

Інвестиційний потенціал включає інвестиційні ресурси та інфраструктуру інвестиційної діяльності. Інвестиційна привабливість виступає якісною характеристикою клімату і визначається некомерційними ризиками та розвитком інституційного середовища, що включає формальні правила та неформальні обмеження.

Інвестиційна активність відображає реальну динаміку та інтенсивність інвестиційної діяльності через обсяги та темпи залучення інвестицій в основний капітал регіону.

Важливо підкреслити об'єктивний характер інвестиційного клімату, який є однаковим для всіх інвесторів. Натомість інвестиційна привабливість є суб'єктивною оцінкою об'єкта інвестування конкретним інвестором. Вона формується в рамках інвестиційного клімату і являє собою взаємозв'язок інвестиційного потенціалу та ризиків.

Формування сприятливого інвестиційного клімату в регіоні відбувається під впливом трьох груп факторів:

1. фактори впливу на інвестиційний потенціал (природно-географічні, трудові, інноваційні, інституційні, інфраструктурні, фінансові, споживчі);
2. фактори визначення рівня інвестиційних ризиків (законодавчі, політичні, економічні, соціальні, екологічні, кримінальні);
3. фактори формування інвестиційної активності (виробнича інтеграція, розвиток виробничих потужностей, прямі та портфельні інвестиції, реалізація інвестиційних проектів) [3].

Підсумовуючи, можна зазначити, що найпоширенішим методом оцінки інвестиційного клімату є факторний підхід, який базується на комплексній оцінці основних напрямків за визначеними показниками. На основі такої оцінки можливе групування регіонів за рівнем інвестиційної привабливості та розробка відповідних рекомендацій щодо напрямів інвестування.

Список використаних джерел:

1. Варналій З.С., Босенко В.А. Інвестиційна привабливість та інвестиційна безпека України. *Бізнес-навігатор*. 2019. Вип. 1 (50). С. 144-148.
2. Гура О.Л., Степанова І.В. Інвестиційний аналіз (модульний курс): навч. посібник. Одеса : ТОВ «Ольтон». 2010. 210 с.
3. Бланк І.О. Інвестиційний менеджмент [Текст]: підручник / І.О. Бланк. – К.: 2003. – 398 с.

*Савеленко Г.В., к.т.н., доцент;
Бабенко Д.В.,
здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти;
Заворотній І.А.,
здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
Центральноукраїнський національний технічний університет
м. Кропивницький*

ВПРОВАДЖЕННЯ КОМУНІКАТИВНИХ СТАНДАРТІВ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ МЕДИЧНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ

У сучасній системі охорони здоров'я комунікація є критично важливим елементом, що безпосередньо впливає на якість медичного обслуговування та результати лікування. Ефективна комунікація між медичними працівниками та пацієнтами виходить за межі простого обміну інформацією – це складний процес, який формує довіру, забезпечує належне розуміння діагнозу, лікування та підтримує психоемоційний стан пацієнта. Впровадження уніфікованих комунікативних стандартів має стати стратегічним інструментом трансформації медичної галузі, спрямованим на підвищення професіоналізму, емпатії та клієнтоорієнтованості медичних працівників. Це не лише технічне вдосконалення, а й глибока зміна культури взаємодії в охороні здоров'я, яка сприятиме покращенню діагностики, прихильності до лікування та загальної якості медичної допомоги.

Комунікативний стандарт у медичній установі є фундаментальним механізмом забезпечення ефективної професійної взаємодії, що ґрунтується на повазі до особистості пацієнта, дотриманні його прав та гідності. Медичний персонал має демонструвати не лише професійні навички, але й емоційний інтелект, розуміння та підтримку.

Організаційна культура медичного закладу формується через комунікаційну етику та чітко визначені правила взаємодії. Кожна установа може розробити власну унікальну систему комунікації, яка відповідає її місії, цінностям та стратегічним цілям, або адаптувати перевірені міжнародні комунікативні підходи.

Світова медична практика пропонує низку визнаних комунікаційних моделей, серед яких AIDET, RESPECT, LEARN, BELIEF та Respond with H.E.A.R.T. [1-4] На їхній основі розроблено вітчизняні стандарти спілкування – акроніми ПОВАГА (для взаємодії з клієнтами – табл. 1) та УВАГА (для комунікації між колегами – табл. 2). Додаткові комунікативні скрипти допоможуть медичним працівникам чітко дотримуватися затверджених принципів взаємодії.

Таблиця 1

Стандарт спілкування для взаємодії з клієнтами

Акронім	П	О	В	А	Г	А
Цінність	Привітність	Образ	Визначеність чи відомості	Асистування	Гнучкість	Активна вдячність
Тлумачення	Посмішка, зоровий контакт, невербальні знаки уваги до клієнта	Знайомство, назвати своє ім'я, опис своїх функцій	Надання інформації про все, що відбувається з клієнтом, про його стан, про тривалість та перебіг необхідних оглядів, процедур, втручань. Про можливі наслідки, про ознаки, на які слід звернути увагу	Допомога у вирішенні питань, проблем	Вміння підлаштуватися під потреби клієнта, не допускати конфліктні ситуації	Подяка за довіру, за вибір нашого закладу та наших спеціалістів
Скрипт спілкування	Посмішка, зоровий контакт, вітання пацієнту та його батькам	Добрий день, Наталія. Привіт, Андрію! Мене звати Петро Дмитрович! Я – ваш лікуючий лікар	Зараз я проведу огляд. Він не триватиме довго, за 20 хв ви будете вільні. Спочатку я маю послухати Андрія, а потім знімрю йому сатурацію – це допоможе нам зрозуміти, чи достатньо його кров насичена киснем	Якщо у вас є якісь питання, будь ласка, задавайте. Я з задоволенням відповім на них	Якщо ви хочете трохи прогулятися на вулиці, ви можете скористатися нашим дитячим майданчиком. Він величезний і має багато цікавинок для гри	Андрію, дякую, що приділив мені трошки свого часу, тепер ми бачимо, що тобі вже краще

Таблиця 2

Стандарт спілкування для комунікації між колегами

Акронім	У	В	А	Г	А
Цінність	Уважність	Вихованість	Авторитетність	Гідність	Активна допомога
Тлумачення	Прояви уваги між колегами – вітання, small-talks	Дотримуватись правил пристойності, проявляти люб'язність, ввічливість, чемність, тактовність, привітність, коректність, делікатність	Бути тим, кому можна безпестережно довіряти	Позитивні моральні якості, такі як честь, достоїнство, повага	Не чекати, що хтось попросить допомоги, а активно пропонувати свою допомогу за потреби

Застосування науково обґрунтованих комунікативних принципів у медичній практиці створює потужний терапевтичний альянс з пацієнтами. Це підвищує прихильність до лікування, оптимізує терапевтичні результати та значно покращує суб'єктивне сприйняття якості медичних послуг.

Ключовим компонентом ефективної комунікації є надання інформації максимально зрозумілою для пацієнта мовою. Медичні працівники мають пояснювати діагнози та процедури, мінімізуючи використання складної термінології, що забезпечує усвідомлену участь пацієнта в лікувальному процесі.

Конфіденційність виступає фундаментальним принципом комунікативного стандарту. Дотримання лікарської таємниці та забезпечення приватності під час обговорення персональної інформації формує атмосферу довіри та психологічної безпеки, критично важливу для успішного лікування.

Професійне спілкування передбачає активне слухання – вміння уважно сприймати скарги пацієнтів, ставити уточнюючі запитання та демонструвати щире зацікавлення у вирішенні проблем зі здоров'ям. Такий підхід сприяє встановленню довірчих відносин та підвищенню якості медичної допомоги.

Невербальна комунікація в медичному середовищі відіграє критичну роль. Відкрита поза, м'який зоровий контакт, доброзичливий вираз обличчя та спокійний тон голосу формують психологічно безпечний простір, особливо важливий для пацієнтів з підвищеною емоційною вразливістю.

Професійна комунікація між медичними працівниками є фундаментом ефективної медичної допомоги. Злагоджена передача інформації, координація

дій та взаємоповага забезпечують системність та послідовність у наданні медичних послуг, що безпосередньо впливає на якість лікування.

Впровадження уніфікованого комунікативного стандарту потребує безперервного навчання персоналу. Регулярні тренінги, практичні семінари та інтерактивні заняття слугують інструментом розвитку та вдосконалення комунікативних компетенцій медичних працівників.

Комунікативний стандарт виступає ключовим механізмом забезпечення ефективної взаємодії в системі охорони здоров'я. Дотримання принципів професійного спілкування підвищує результативність лікування, зміцнює довіру пацієнтів та створює позитивний терапевтичний простір.

Список використаних джерел:

1. NCCC: curricula enhancement module series. NCCC | home. URL: <https://nccc.georgetown.edu/curricula/communication/C15.html> (date of access: 25.10.2024).
2. A teaching framework for cross-cultural health care-application in family practice – PMC. National Center for Biotechnology Information. URL: <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC1011028> (date of access: 25.10.2024).
3. AIDET®: 5 steps to achieving satisfaction | sharp healthcare. Top San Diego Hospitals and Doctors | Sharp HealthCare. URL: <https://www.sharp.com/sharp-experience/aidet> (date of access: 24.10.2024).
4. 6 heart-centered communication tools to strengthen your relationships - dr. gail brenner. Dr. Gail Brenner. URL: <https://gailbrenner.com/2009/11/6-heart-centered-communication-tools/> (date of access: 27.10.2024).

УДК 633.1:330.1

*Савеленко Г.В., к.т.н., доцент;
Головатий А.О.,
здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
Центральноукраїнський національний технічний університет
м. Кропивницький*

ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА ПЕРЕХОДУ НА ПРОГРЕСИВНУ ТЕХНОЛОГІЮ ВИРОЩУВАННЯ КУКУРУДЗИ

Сучасне сільське господарство потребує постійного впровадження інноваційних технологій для підвищення ефективності виробництва та раціонального використання земельних ресурсів. Техніко-економічна оцінка переходу на прогресивні технології вирощування сільськогосподарських культур є ключовим елементом стратегічного планування аграрних підприємств.

Дослідження присвячене аналізу впровадження інноваційних технологій вирощування кукурудзи на прикладі агрофірми з ефективним земельним менеджментом. Підприємство успішно реалізує сучасні агротехнологічні рішення, зокрема strip-till для кукурудзи та no-till для інших культур, що забезпечує збереження природної структури та родючості ґрунту.

У рамках програми оптимізації виробництва на 2025 рік заплановано пілотний проєкт з тестування нового сорту кукурудзи. На площі 100 га (1/6 від загальної площі під культурою) планується замінити традиційний сорт ВН-63 з нормою висіву 60000 насінин/га на більш продуктивний сорт Сплендіс з підвищеною нормою висіву до 80000 насінин/га [1].

Проведемо порівняльний аналіз економічної ефективності вирощування кукурудзи за традиційною та новою технологією.

За попередньої технології (сорт ВН-63) на 600 га необхідно 450 мішків насіння з витратами 1215000 грн. Врожайність становила 70 ц/га, загальний валовий збір – 4200 тон.

За новою технологією (сорт Сплендіс) на тестовій ділянці 100 га використано 100 мішків насіння з витратами 210 000 грн. Врожайність підвищилась до 85 ц/га, валовий збір – 850 тон.

Зміна технології демонструє суттєві переваги: зменшення вартості насіння на 22% (з 2700 до 2100 грн за мішок) та збільшення врожайності на 21% (з 70 до 85 ц/га). Хоча нова технологія потребує збільшення норми висіву на 33%, це компенсується нижчою ціною насіння та значно вищою врожайністю. При перерахунку на 1 гектар, витрати на насіння у новій технології становлять 2100 грн/га, порівняно з 2025 грн/га у попередній технології, що дає економію в 75 грн/га при суттєво вищій врожайності.

За незмінних ґрунтових умов (чорнозем суглинистий 5 класу) та збереження технології strip-till очікується стабільне відтворення результатів при масштабуванні [2].

Розрахунок технологічних карт вирощування кукурудзи на зерно за новою і традиційною технологією наведені на табл. 1, 2.

Таблиця 1

Розрахунок технологічної карти на вирощування кукурудзи на зерно
за традиційною технологією

ТЕХНОЛОГІЧНА КАРТА ВИРОЩУВАННЯ КУКУРУДЗИ НА ЗЕРНО (ТЕХНОЛОГІЯ Strip-till)							
Культура	Кукурудза на зерно	Норма висіву, пос.од.	60000,00	Урожайність основної продукції, ц/га	70		
Сорт	ВН-63	Площа посіву, га	600	Валовий збір основної продукції, ц	42000,0		
Репродукція посіву	1	Сер. відстань перевезень, км	8	Урожайність побічної продукції, т/га	0,0		
Попередник	Ячмінь	Собівартість 1т-км, грн	0,52	Валовий збір побічної продукції, т	0,0		
№ п/п	Назва операції	Фізичний об'єм	Енергетичний засіб	Марка сільсько-господарської машини	коэф. переводу трактора в еталон	Еталонний об'єм, ум.єд.га	Зміна норма виробітку, т (га)
1	Лущення стерні	600 га	CLAAS Arion 640C	ЛДГ-15	1,60	108,74	61,80
2	Навантаження мішків	30 т	Case IH Farmall 90 JX		1,00	7,00	30,00
2	Транспортування добрив	0,05 т/га	Case IH Farmall JX 110	2ПТС-6	1,00	7,00	30,00
3	Нарізка смуг з внесенням добрив	0,05 т/га	Case IH Steiger 400	Claydon Hybrid T6	3,20	298,67	45,00
Всього за осінній період							
4	Транспортування насіння та добрив	60 т	Case IH Farmall JX 110	2ПТС-6	1,00	14,00	30,00
5	Завантаження насіння та добрив	60 т	Case IH Farmall 90 JX		1,00	14,00	30,00
6	Сівба кукурудзи	600 га	Case IH Steiger 400	Claydon Hybrid T6	3,20	298,67	45,00
7	Транспортування води	120 т	Case IH Farmall JX 110	Western 20ART	1,00	21,00	40,00
8	Оприскування посівів гербіцидами	600 га	Case IH Farmall JX 110	ОП-2000	1,00	75,00	56,00
Всього по весняно-літньому періоду							
9	Збирання урожаю	600 га	Джон-Дір 9770S				24,22
10	Транспортування зерна з поля на т.к	4200 т	КАМАЗ-5320				80,00
Всього по збиральному періоду							
ВСЬОГО						844,07	
В розрахунку на 1 га						1,41	
В розрахунку на 1 т						0,02	

Продовження таблиці 1

ТЕХНОЛОГІЧНА КАРТА ВИРОЩУВАННЯ КУКУРУДЗИ НА ЗЕРНО (ТЕХНОЛОГІЯ Strip-tilt)												
Культура	Кукурудза на зерно			Норма висіву, пос.од		80000,00		Урожайність основної продукції, ц/га		70		
Сорт	ВН-63			Площа посіву, га		600		Валовий збір основної продукції, ц		42000,0		
Репродукція посіву	1			Сер. відстань перевезень, км		8		Урожайність побічної продукції, т/га		0,0		
Попередник	Ячмінь			Собівартість 1т-км, грн		0,52		Валовий збір побічної продукції, т		0,0		
кількість нормозмін	час змін, год	обслуговуючий персонал, чол	Витрати основних виробничих ресурсів									
			затрати праці		дизельне паливо		ІНШІ ДОПЛАТИ	добрива та ЗЗР	насіння	послуги автопарку		РАЗОМ
			л-год	грн	кг	грн				грн	грн	
9,71	7	1	67,86	1 981,36	1 794,17	98 679,61	588,41					101 229,38
1,00	7	1	7,00	260,89	30,00	1 650,00	78,27					1 989,16
1,00	7	1	7,00	202,02	92,40	5 082,00	60,61					5 344,83
13,33	7	1	93,33	3 478,53	6 180,00	338 800,00	1 043,56	600 000,00				943 322,09
												1 051 885,25
2,00	7	1	14,00	404,04	184,80	10 184,00	121,21					10 689,25
2,00	7	1	14,00	521,78	52,50	2 887,50	156,53					3 565,81
13,33	7	1	93,33	3 478,53	6 180,00	338 800,00	1 043,56	2 580 000,00	1 215 000,00			4 138 322,09
3,00	7	1	21,00	606,06	323,40	17 787,00	181,82					18 574,88
10,71	7	1	75,00	2 795,25	1 155,00	63 525,00	838,58	100 000,00				167 158,83
												4 338 310,86
24,77	7	2	348,82	15 013,87	7 800,00	429 000,00	4 504,16					448 518,03
52,50	7	1	367,50		7 350,00	404 250,00				33 600	17 472,0	421 722,00
												870 240,03
133,4			1 106,95	28 722,34	31 102,3	1 710 625,11	8 616,70	3 280 000,00	1 215 000,00	33 600	17 472	6 260 436,15
0,22			1,84	47,87	51,84	2 851,04	14,36	5 466,67	2 025,00	56,0	29,12	10 434,06
0,00			0,03	0,68	0,74	40,73	0,21	78,10	28,93	0,8	0,42	149,06

Таблиця 2

Розрахунок технологічної карти на вирощування кукурудзи на зерно
за новою технологією

ТЕХНОЛОГІЧНА КАРТА ВИРОЩУВАННЯ КУКУРУДЗИ НА ЗЕРНО (ТЕХНОЛОГІЯ Strip-tilt)											
Культура		Кукурудза на зерно		Норма висіву, пос.од		80000,00		Урожайність основної продукції, ц/га		85	
Сорт		Сплендіс		Площа посіву, га		100		Валовий збір основної продукції, ц		8500,0	
Репродукція посіву		1		Сер. відстань перевезень, км		8		Урожайність побічної продукції, т/га		0,0	
Попередник		Ячмінь		Собівартість 1т-км, грн		0,52		Валовий збір побічної продукції, т		0,0	
№ п/п	Назва операції			Фізичний об'єм	Склад агрегату		коєф. перевезу трактора в еталон	Еталонний об'єм ум. ет.га	Зміна норма виробітку, т (га)		
					Енергетичний засіб	Марка сільсько-господарської машини					
1	Пущення зерна			100 га	CLAAS Arion 640C	ЛДГ-15	1,80	18,12	61,80		
2	Навантажання мікродобрив			5 т	Case IH Farmall 90 JX		1,00	1,17	30,00		
2	Транспортування добрив 0,05 т/га			5 т	Case IH Farmall JX 110	2ПТС-6	1,00	7,00	5,00		
3	Нарізання смуг з внесеном добрив 0,05 т/га			100 га	Case IH Steiger 400	Claydon Hybrid T6	3,20	49,78	45,00		
Всього за осінній період											
4	Транспортування насіння та добрив			10 т	Case IH Farmall JX 110	2ПТС-6	1,00	2,33	30,00		
5	Завантаження насіння та добрив			10 т	Case IH Farmall 90 JX		1,00	2,33	30,00		
6	Сівба кукурудзи			100 га	Case IH Steiger 400	Claydon Hybrid T6	3,20	49,78	45,00		
7	Транспортування води			120 т	Case IH Farmall JX 110	Western 20ART	1,00	21,00	40,00		
8	Сприскування посівів гербіцидами			100 га	Case IH Farmall JX 110	ОП-2000	1,00	12,50	56,00		
Всього по весняно-літньому періоду											
9	Збирання урожаю			600 га	Джон-Дір 9770S				24,22		
10	Транспортування зерна з поля на т.ж.			850 т	КАМАЗ-5320				80,00		
Всього по збиральному періоду											
ВСЬОГО								164,01			
В розрахунку на 1 га								1,64			
В розрахунку на 1 т								0,02			

ТЕХНОЛОГІЧНА КАРТА ВИРОЩУВАННЯ КУКУРУДЗИ НА ЗЕРНО (ТЕХНОЛОГІЯ Strip-till)												
Культура		Кукурудза на зерно		Норма висіву, пос. од.		80000,00		Урожайність основної продукції, ц/га		85		
Сорт		Сплемдіс		Площа посіву, га		100		Валовий збір основної продукції, ц		8500,0		
Репродукція посіву		1		Сер. відстань перевезень, км		8		Урожайність побічної продукції, т/га		0,0		
Попередник		Явіль		Собівартість 1т-км, грн		0,52		Валовий збір побічної продукції, т		0,0		
кількість нормозмін	час змін, год.	обслуговуючий персонал, чол	Витрати основних виробничих ресурсів									
			затрати праці		дизельне паливо		ІНШІ ДОПЛАТИ	добрива та ЗЗР	насіння	послуги автопарку		РАЗОМ
			л-год	грн	кг	грн				грн	грн	
1,62	7	1	11,33	326,89	299,03	16 446,60	98,07					16 871,56
0,17	7	1	1,17	43,48	30,00	1 650,00	13,04					1 706,53
1,00	7	1	7,00	202,02	92,40	5 082,00	60,61					5 344,63
2,22	7	1	15,56	579,76	1 026,67	56 466,67	173,93	120 000,00				177 220,35
												201 143,06
0,33	7	1	2,33	67,34	184,80	10 164,00	20,20					10 251,54
0,33	7	1	2,33	86,96	52,50	2 887,50	26,09					3 000,55
2,22	7	1	15,56	579,76	1 026,67	56 466,67	173,93	516 000,00	210 000,00			783 220,35
3,00	7	1	21,00	606,06	323,40	17 787,00	181,82					18 574,88
1,79	7	1	12,50	465,88	192,50	10 587,50	139,76	20 000,00				31 193,14
												846 240,46
4,13	7	2	57,80	2 502,31	1 300,00	71 500,00	750,89					74 753,01
10,83	7	1	74,38		1 487,50	81 812,50				6 800	3 536,0	85 348,50
												160 101,51
27,4			220,95	5 460,46	6 015,5	330 850,44	1 638,14	656 000,00	210 000,00	6 800	3 536	1 207 485,03
0,27			2,21	54,60	60,15	3 308,50	16,38	6 560,00	2 100,00	68,0	35,36	12 074,85
0,00			0,03	0,64	0,71	38,92	0,19	77,18	24,71	0,8	0,42	142,06

Розрахуємо економічний ефект від впровадження нової технології поетапно:

1. Розрахуємо собівартість 1 ц продукції для обох технологій:

Традиційна технологія: Витрати для площі посіву 600 га – 6260436,15 грн, валовий збір 42000 ц (табл. 1). $6260436,15 \text{ грн} / 42000 \text{ ц} = 149,06 \text{ грн/ц}$.

Нова технологія: Витрати для площі посіву 100 га – 1207485,03 грн, валовий збір 8500 ц (табл. 2). Для 600 га відповідно складе – 7244910,17 грн та 51000 ц. $7244910,17 \text{ грн} / 51000 \text{ ц} = 142,06 \text{ грн/ц}$.

2. Різниця у собівартості: $149,06 - 142,06 = 7 \text{ грн/ц}$ економії на кожному центнері.

3. Додатковий валовий збір: $51000 - 42000 = 9000 \text{ ц}$ додаткової продукції.

4. При середній ринковій ціні реалізації, наприклад, 700 грн/ц: Додатковий дохід від реалізації: $9000 \text{ ц} \times 700 \text{ грн} = 6300000 \text{ грн}$.

5. Додаткові витрати на вирощування: $7244910,17 - 6260436,15 = 984474,02 \text{ грн}$.

6. Економічний ефект: $6300000 - 984474,02 = 5315525,98 \text{ грн}$.

За результатами техніко-економічної оцінки переходу на прогресивну технологію вирощування кукурудзи встановлено, що впровадження інноваційної технології забезпечує: зниження собівартості продукції на 7 грн/ц; збільшення валового збору на 9000 ц; додатковий чистий прибуток близько 5,32 млн грн.

Наступними кроками по підвищенню ефективності вирощування с/г культур передбачається комплексне впровадження інноваційних технологій моніторингу та управління. Йдеться про розширення цифрових систем контролю з використанням багатоспектральної супутникової зйомки, впровадження інтелектуальних алгоритмів обробки агрономічних даних та автоматизацію виробничих процесів.

Стратегічні напрями оптимізації виробництва охоплюють поступову трансформацію землеробства на принципах відновлювального сільського господарства. Це включає диверсифікацію сівозмін з введенням мультифункціональних сидеральних культур, біологізацію землеробства через мікробіологічні препарати та поступове відновлення природного потенціалу ґрунтів [3].

Очікуваним результатом впровадження цих заходів стане підвищення рентабельності на 12-15% та посилення адаптивності агровиробничої системи в умовах мінливого зовнішнього середовища.

Список використаних джерел:

1. Розрахунок норми висіву кукурудзи. *Superagronom.com*. URL: <https://superagronom.com/multimedia/infographics/88-normi-visivu-kukurudzi-fao-kukurudzi-zona-viroschuvannya> (дата звернення: 24.10.2024).
2. Вирощування кукурудзи: повна технологія. *Головний сайт для агрономів – SuperAgronom.com*. URL: <https://superagronom.com/articles/367-viroschuvannya-kukurudzi-rovna-tehnologiya> (дата звернення: 17.10.2024).
3. Паламарчук В.Д., Дідур І.М., Колісник О.М., Алексєєв О.О. Аспекти сучасної технології вирощування висококрохмальної кукурудзи в умовах Лісостепу правобережного. Вінниця, ТОВ «Друк». 2020. 536 с.

УДК 338.2:330.1

*Савеленко Г.В., к.т.н., доцент;
Мельник А.О.,
здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
Центральноукраїнський національний технічний університет
м. Кропивницький*

ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ

У сучасних економічних реаліях, позначених високою волатильністю, глобальними викликами та постійними трансформаціями ринкового середовища, питання забезпечення стійкого фінансового стану підприємств набуває критичного значення. Ефективне управління фінансовими ресурсами, оптимізація витрат, диверсифікація діяльності та впровадження інноваційних стратегій постають ключовими інструментами підтримки економічної безпеки та конкурентоспроможності вітчизняних підприємств в умовах невизначеності.

У сучасних економічних реаліях підвищення фінансової стійкості підприємств потребує системного підходу та комплексної стратегії. На основі аналізу наукових досліджень розроблено структурно-логічну схему оптимізації фінансово-економічного стану, що включає ключові напрямки вдосконалення господарської діяльності (рис. 1).

Пріоритетним завданням є оптимізація управління фінансовими ресурсами через впровадження ефективної системи бюджетування, розробку гнучкої фінансової стратегії та збалансування структури капіталу. Особливої уваги

потребує управління грошовими потоками та формування диверсифікованого інвестиційного портфелю.

Паралельно необхідним є вдосконалення виробничих процесів: модернізація потужностей, впровадження енергоощадних технологій, оптимізація витрат та підвищення якості продукції з одночасною автоматизацією виробництва.

У сучасній цифровій економіці ключовим напрямком є повномасштабна діджиталізація бізнесу [1]. Це передбачає впровадження ERP-систем, використання інструментів бізнес-аналітики, автоматизацію процесів та розвиток CRM-технологій. Важливими складовими трансформації є розширення електронної комерції та посилення кібербезпеки.



Рис. 1. Основні напрямки підвищення ефективності фінансово-економічного стану підприємств: структурно-логічна схема [2, 3]

Оптимізація маркетингової стратегії включає розвиток digital-маркетингу, вдосконалення цінової політики, розширення каналів збуту. Пріоритетними напрямками стають покращення клієнтського сервісу, впровадження програм лояльності та підвищення впізнаваності бренду.

Ефективне управління фінансовими потоками досягається через впровадження виваженої кредитної політики, оптимізацію розрахунків та використання сучасних інструментів, зокрема факторингу. Критичне значення має моніторинг платоспроможності контрагентів та своєчасна реструктуризація заборгованості.

Оптимізація витрат залишається пріоритетним напрямком покращення фінансового стану через постійний аналіз операційних витрат, впровадження енергоефективних технологій та раціоналізацію логістичних процесів. Адміністративні витрати можуть бути зменшені шляхом аутсорсингу непрофільних функцій.

Вдосконалення управління персоналом передбачає підвищення кваліфікації працівників, впровадження мотиваційних систем та розвиток корпоративної культури. Ключовими інструментами стають оптимізація організаційної структури та система KPI.

Інноваційна діяльність орієнтована на впровадження нових технологій, розробку інноваційних продуктів та модернізацію бізнес-процесів. Особливу увагу приділяють використанню альтернативних джерел енергії та розвитку R&D-напрямку.

Управління ризиками включає впровадження систем ризик-менеджменту, диверсифікацію діяльності та інструменти хеджування. Важливими є формування резервних фондів та механізми страхування ризиків.

Розширення географічних кордонів діяльності створює передумови для освоєння нових ринкових просторів, налагодження зв'язків з іноземними контрагентами та участі у транснаціональних проектах. Цей процес супроводжується залученням капіталовкладень з-за кордону та адаптацією до глобальних бізнес-стандартів.

Трансформація системи корпоративного керування спрямована на підвищення прозорості операційної діяльності, впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності та розбудову механізмів внутрішнього контролю. Принципового значення набуває вдосконалення процесів ухвалення управлінських рішень та інтеграція принципів екологічної, соціальної та корпоративної відповідальності.

Реформування активного капіталу завершує комплекс стратегічних перетворень через оптимізацію структури майнового комплексу, відчуження непрофільних активів та оновлення основних виробничих фондів. Раціональне управління матеріальними запасами та диверсифікація інвестиційного портфелю створюють додаткові можливості для покращення фінансово-економічних показників підприємства.

Імплементація запропонованих заходів потребує системного підходу з урахуванням індивідуальних особливостей організації, її масштабів, галузевої специфіки та поточного фінансового становища [3]. Критично важливим є врахування макроекономічних чинників та домінуючих тенденцій розвитку конкретної економічної галузі при виборі інструментів оптимізації фінансової стратегії.

Список використаних джерел:

1. Іванов А.О. Маркетингові комунікації промислових підприємств під час воєнного стану: збереження конкурентоспроможності та стратегії підвищення ефективності. *Journal of strategic economic research*. 2024. № 3. С. 56–63. URL: <https://doi.org/10.30857/2786-5398.2024.3.6>.
2. Житар М.О., Ярова Л.С. Елементи механізму підвищення ефективності фінансового потенціалу підприємства. *Бізнес Інформ*. 2020. №11. С. 347–355. <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2020-11-347-355>.
3. Іщук Л.І., Ніколаєва А.М., Харчук С.В. Шляхи покращення фінансового стану підприємства в сучасних економічних умовах. *Економічні науки. Облік і фінанси*. 2019. Т. 1, № 15 (57). С. 79–85. URL: <https://doi.org/10.36910/6775-2707-8701-2018-15/57-10>.

УДК 664.8/9:330.1

Савеленко Г.В., к.т.н., доцент;
Слюсаренко О.П.,
здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
Центральноукраїнський національний технічний університет
м. Кропивницький

ОБҐРУНТУВАННЯ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ НАССР ТА СТВОРЕННЯ ВИРОБНИЧОЇ ЛАБОРАТОРІЇ ЯК ЗАСОБУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ

Забезпечення якості харчової продукції є критичним фактором конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості. Система НАССР (Hazard Analysis and Critical Control Points) є сучасним міжнародним стандартом управління безпечністю продуктів харчування, що дозволяє комплексно контролювати виробничі ризики.

Впровадження системи НАССР для підприємства, що розширює асортимент овочевої продукції, є не лише законодавчою вимогою, але й інструментом забезпечення її якості та безпечності [1].

Специфіка запланованого виробництва, а саме: консервування кукурудзи, миття та фасування свіжих овочів, а також їх вакуумне пакування, створює низку потенційних ризиків для безпечності харчових продуктів. Кожен технологічний етап потребує особливого контролю: температурні режими для консервованої кукурудзи, якість води при миванні овочів, дотримання умов вакуумного пакування для запобігання розвитку небезпечних мікроорганізмів, зокрема *Clostridium botulinum*.

Система НАССР дозволить систематично ідентифікувати, оцінювати та контролювати критичні фактори безпечності продукції [2]. Для кожного виду продукції визначаються критичні контрольні точки: для консервованої кукурудзи – температура стерилізації та герметичність, для вакуумованих овочів – якість води, температура зберігання та цілісність упаковки.

Система НАССР передбачає впровадження комплексних програм-передумов [3]: гігієнічні практики, санітарні процедури, контроль шкідників та

особиста гігієна персоналу, що забезпечує безпечність продукції на всіх виробничих етапах.

Економічна ефективність впровадження системи підтверджується [4]:

- зменшенням втрат від браку продукції;
- розширенням експортних можливостей;
- підвищенням споживчої довіри;
- полегшенням співпраці з великими торговельними мережами.

Враховуючи планові обсяги виробництва, необхідним є створення власної виробничої лабораторії для забезпечення повноцінного контролю якості.

Виробнича потужність:

- консервована кукурудза: 500 000 банок по 500 мл на рік (власна сировина);
- овочева переробка: 900 т/рік, зокрема:
 - миті фасовані овочі: 700 т;
 - миті вакуумовані овочі: 200 т.

Розрахуємо економічну доцільність впровадження НАССР, враховуючи витрати на впровадження та потенційні вигоди.

1. Витрати на впровадження НАССР:

А) Одноразові витрати:

- розробка документації та навчання персоналу: 120000 грн;
- лабораторне обладнання:
 - сушильна шафа: 45000 грн;
 - рН-метр: 15000 грн;
 - аналізатор вологості: 35000 грн;
 - термостат: 40000 грн;
 - мікроскоп: 30000 грн;
- ремонт та облаштування лабораторного приміщення: 200000 грн.

Всього одноразових витрат: 485000 грн

Б) Щорічні операційні витрати:

- зарплата лаборанта (2 особи): 432000 грн/рік;
- витратні матеріали для лабораторії: 60000 грн/рік;
- калібрування обладнання: 25000 грн/рік;
- зовнішні лабораторні дослідження: 48000 грн/рік.

Всього щорічних витрат: 565000 грн/рік

2. Економічні вигоди:

А) Консервована кукурудза:

- зменшення браку з 3% до 1% (10000 банок):
 - вартість банки ~25 грн;
 - економія: $10000 \times 25 = 250000$ грн/рік;

Б) Переробка овочів:

- зменшення втрат при переробці з 5% до 2%:
 - для митих фасованих (700 т): економія:
 $700000 \text{ кг} \times 3\% \times 7 \text{ грн/кг} = 147000 \text{ грн/рік};$
 - для вакуумованих (200 т): економія:

$$200000 \text{ кг} \times 3\% \times 10 \text{ грн/кг} = 60000 \text{ грн/рік};$$

В) Додаткові переваги:

– можливість роботи з великими торговельними мережами (преміальна ціна +10%):

– для кукурудзи: $500000 \times 25 \text{ грн} \times 10\% = 1250000 \text{ грн/рік}$.

Загальні щорічні економічні вигоди: 1707000 грн.

3. Економічна ефективність:

Перший рік:

– витрати: $485000 + 565000 = 1050000 \text{ грн}$;

– вигоди: 1707000 грн;

– чистий прибуток: 656000 грн.

Наступні роки:

– витрати: 565000 грн;

– вигоди: 1707000 грн;

– чистий прибуток: 1142000 грн.

Термін окупності: $1050000 / (1707000 / 12) = 7,4 \text{ місяця}$.

Впровадження системи НАССР є стратегічно важливим рішенням з швидкою економічною віддачею. Інвестиції повертаються за 7,4 місяця завдяки:

– зменшенню виробничих витрат;

– оптимізації технологічних процесів;

– можливості отримання преміальної ціни від торговельних мереж.

Нематеріальні переваги включають посилення ринкової репутації та розширення потенціалу збутової діяльності.

Список використаних джерел:

1. Русавська В.А., Чеботаєва Т.С. Застосування принципів системи НАССР для вдосконалення системи управління якістю продукції та послуг у ресторанному бізнесі України. *Підприємництво і торгівля*. 2021. № 28. С. 78–83. URL: <https://doi.org/10.36477/2522-1256-2021-28-12> (дата звернення: 15.10.2024).

2. Improving the enterprise risk management system through the implementation of the НАССР system / V. Filippov et al. *Economics: time realities*. 2024. Vol. 1, no. 71. P. 104–113. URL: <https://doi.org/10.15276/etr.01.2024.13> (date of access: 27.11.2024).

3. Особливості впровадження системи якості НАССР у діяльність підприємств харчової промисловості / М.І. Валько та ін. *Таврійський науковий вісник. Серія: технічні науки*. 2024. № 4. С. 203–214. URL: <https://doi.org/10.32782/tnv-tech.2024.4.20> (дата звернення: 25.11.2024).

4. Корсак Р., Гуштан Т., Малець В. Аналіз економічної ефективності впровадження системи НАССР, на прикладі підприємства «Chicken Hut», як одного з елементів євроінтеграції. *Причорноморські економічні студії*. Випуск 82. 2023. С. 45–48.

КЛАСИФІКАЦІЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У сучасному бізнес-середовищі розуміння факторів, що впливають на ефективність господарської діяльності підприємства, стає критично важливим для забезпечення сталого розвитку та конкурентоспроможності. Комплексний аналіз цих факторів дозволяє організаціям краще адаптуватися до мінливих умов ринку та приймати обґрунтовані управлінські рішення.

Сучасна теорія менеджменту пропонує різноманітні підходи до систематизації чинників впливу на результативність бізнесу. Розглянемо основні класифікаційні ознаки та відповідні групи факторів (рис.1).

Дослідження показують, що ефективність діяльності підприємства формується під впливом складної системи взаємопов'язаних елементів, які традиційно поділяють на дві фундаментальні категорії: ендогенні (внутрішні) та екзогенні (зовнішні).

Ендогенні фактори охоплюють усі аспекти внутрішнього середовища підприємства, якими можна керувати та які піддаються корегуванню. Серед них виділяють управлінсько-організаційні аспекти, що включають якість системи менеджменту, оптимальність організаційної структури та ефективність механізмів планування й моніторингу. Технологічна складова характеризується рівнем модернізації виробничого обладнання, впровадженням інноваційних рішень та станом матеріально-технічного забезпечення. Фінансово-економічний компонент охоплює оптимізацію структури капіталу, забезпечення ліквідності та формування цінової політики.

Людський капітал виступає ключовим фактором успіху, що включає професійну компетентність працівників, дієву систему стимулювання та показники продуктивності праці. Маркетингова складова визначається через диверсифікацію продуктового портфеля, ефективність маркетингових комунікацій та рівень сервісного обслуговування.

Екзогенні фактори формують зовнішній контекст функціонування підприємства та не підлягають прямому контролю з його боку. Ринкове середовище характеризується інтенсивністю конкурентної боротьби, динамікою попиту та пропозиції, специфікою поведінки стейкхолдерів. Макроекономічні параметри включають загальний стан економіки, темпи інфляції, динаміку валютного курсу та особливості фіскальної політики.

Соціально-демографічні тенденції відображаються через купівельну спроможність населення, трансформацію споживчих уподобань та демографічні зрушення. В епоху цифрової трансформації зростає значущість технологічних

факторів: діджиталізація бізнес-процесів, розвиток інформаційних систем та впровадження інноваційних технологій виробництва й дистрибуції.



Рис. 1. Класифікація факторів впливу на управління ефективністю господарської діяльності [1, 2]

Нормативно-правове поле визначає регуляторні рамки діяльності, галузеву політику держави та систему технічного регулювання. Природно-кліматичні умови особливо важливі для підприємств із сезонним характером діяльності.

Глобалізаційні процеси посилюють вплив міжнародних факторів: кон'юнктура світових ринків, глобальна конкуренція, можливості виходу на зарубіжні ринки. Зростає роль екологічних аспектів: дотримання природоохоронного законодавства та забезпечення екологічності бізнес-процесів.

Ефективне управління підприємством потребує систематичного моніторингу факторів впливу, розробки механізмів посилення позитивних ефектів та мінімізації ризиків. Критично важливим є врахування синергетичного ефекту від взаємодії різних факторів та їх інтегрального впливу на результативність бізнесу.

Досягнення стратегічних цілей вимагає від менеджменту адаптивності до трансформацій зовнішнього середовища та постійного вдосконалення внутрішніх процесів. Пріоритетну увагу варто зосереджувати на факторах, що демонструють найбільший вплив на ключові індикатори ефективності підприємства.

Отже, успішна діяльність сучасного підприємства значною мірою залежить від здатності керівництва своєчасно виявляти, аналізувати та враховувати вплив різноманітних факторів у процесі прийняття управлінських рішень. Комплексний підхід до управління факторами впливу дозволяє організаціям не лише підтримувати поточну ефективність, але й забезпечувати стійкі конкурентні переваги у довгостроковій перспективі.

Список використаних джерел:

1. Martseniuk O., Davydiuk V., Ruzhytska K. Factors for increasing the efficiency of enterprise activities in the modern economic conditions. *Black sea economic studies*. 2023. No. 81. URL: <https://doi.org/10.32782/bses.81-18> (date of access: 12.11.2024).

2. Омеко А. Зовнішні та внутрішні чинники впливу на рівень ефективності управління підприємством. *Економіка та суспільство*. 2024. № 68. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-68-182> (дата звернення: 10.11.2024).

УДК 338

*Сисоліна Н.П., к.е.н., доцент;
Трошин В.А.,
здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
Центральноукраїнський національний технічний університет
м. Кропивницький*

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА АГРОПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ СУЧАСНИХ ВИКЛИКІВ

Економічна безпека агропідприємств є фундаментальною основою сталого розвитку аграрного сектору та продовольчої безпеки держави. В умовах сучасних викликів питання забезпечення економічної безпеки набуває особливої

актуальності. Економічна безпека агропідприємства, з одного боку, показує підтримку власної ефективної діяльності, а з іншого – є частинкою економічної безпеки відносно всієї країни [2].

Сучасні виклики, з якими стикаються агропідприємства, можна поділити на зовнішні та внутрішні (рис. 1).

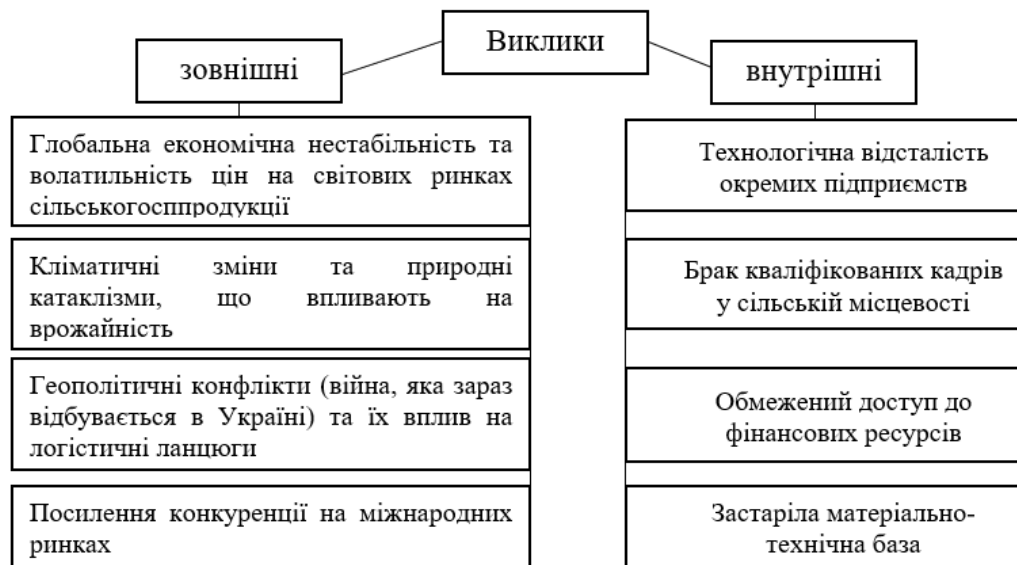


Рис.1. Виклики, з якими стикаються агропідприємства

Ці виклики залежать від наявності складових економічної безпеки. Складовими економічної безпеки агропідприємств є:

- фінансова (забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності: ефективне управління дебіторською та кредиторською заборгованістю; оптимізація структури капіталу; формування резервних фондів);
- виробнича (модернізація виробничих потужностей; впровадження інноваційних технологій; забезпечення якості продукції; оптимізація виробничих процесів);
- кадрова (підвищення кваліфікації персоналу; мотивація працівників; створення сприятливих умов праці; формування корпоративної культури).

Напрями підвищення рівня економічної безпеки можуть бути як тактичні так і стратегічні. Тактичні заходи включають такі напрями як: оптимізація витрат виробництва; покращення системи внутрішнього контролю; модернізація системи управління; впровадження енергоефективних технологій.

Економічна безпека має важливе значення в системі стратегічного управління, вона допомагає визначити можливі ризики, їх вплив на кінцевий результат, і які необхідно запровадити заходи [3]. Стратегічні заходи, на наш погляд, достатньо різнобічні, це:

- Розробка комплексної системи управління ризиками, що можна досягнути за рахунок: створення спеціального підрозділу з управління ризиками; впровадження методології оцінки та прогнозування ризиків; розробка карти ризиків підприємства з визначенням пріоритетності загроз; формування системи кількісних індикаторів для моніторингу ризиків; створення протоколів реагування на різні типи загроз.

– Диверсифікація виробництва та ринків збуту, тобто: розширення асортименту продукції з урахуванням сезонності; вихід на нові географічні ринки збуту; розвиток переробки сільськогосподарської продукції; впровадження нових бізнес-напрямків (агротуризм, органічне виробництво); побудова власної мережі збуту та зберігання продукції.

– Впровадження системи раннього попередження загроз, за допомогою: створення автоматизованої системи моніторингу ключових показників; впровадження предиктивної аналітики на основі Big Data; розробка системи сповіщення про відхилення від нормативних показників; інтеграція з метеорологічними та ринковими інформаційними системами; створення механізмів оперативного реагування на виявлені загрози.

– Створення антикризових резервів, а саме: формування фінансових резервів для покриття непередбачених витрат; створення страхового запасу матеріальних ресурсів; розробка альтернативних планів постачання ресурсів; формування резервних потужностей для зберігання продукції; створення фонду покриття витрат на впровадження інновацій.

– Розвиток стратегічного партнерства через: побудову довгострокових відносин з постачальниками та покупцями; участь у галузевих асоціаціях та об'єднаннях; створення вертикально інтегрованих структур; розвиток співпраці з науково-дослідними установами; формування альянсів для спільного використання ресурсів.

– Інвестиційна стратегія за допомогою таких заходів як: пошук та залучення стратегічних інвесторів; участь у державних програмах підтримки агробізнесу; впровадження енергоефективних технологій тощо.

Важливими також є інноваційні підходи до забезпечення економічної безпеки, це і: цифровізація агробізнесу; використання технологій точного землеробства; провадження систем моніторингу та контролю; розвиток агрологістики тощо [1].

Отже, забезпечення економічної безпеки агропідприємств вимагає комплексного підходу та постійної адаптації до нових викликів. Успішна реалізація запропонованих заходів дозволить підвищити стійкість підприємств та забезпечити їх сталий розвиток у довгостроковій перспективі.

Список використаних джерел:

1. Сисоліна І.П., Сисоліна Н.П. Стратегічні напрями управління інноваційним розвитком агробізнесу в умовах цифрової економіки. Socio-economic transformations and priorities for innovative development in the context of digitalisation and globalisation : Scientific monograph. Riga, Latvia : Baltija Publishing, 2024. 728 p. PP. 421-441 DOI <https://doi.org/10.30525/978-9934-26-448-1>.

2. Сисоліна Н.П., Савеленко Г.В., Сисоліна І.П. Економічна безпека агропідприємств в умовах війни: можливості та загрози № 65 (2024): *Економіка та суспільство*. Електронний журнал № 65 (2024): Економіка та суспільство | Економіка та суспільство (economyandsociety.in.ua).

3. Сисоліна Н., Сисоліна І. Стратегічні орієнтири управління інноваційним потенціалом в агробізнесі. Перспективи ефективних управлінських рішень у бізнесі та проєктах : матеріали VIII Міжнародної науковопрактичної конференції (17 листопада 2023 р., м. Одеса) [Електронне видання]. Одеса : МГУ, 2023. С. 109–112.

*Авер'янов Г.В.,
здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня
(Науковий керівник: к.е.н., доцент Кононенко Л.В.)
Херсонський державний аграрно-економічний університет*

ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ У СФЕРІ ЦИВІЛЬНОГО ЗАХИСТУ УКРАЇНИ

Натепер перед вітчизняним цивільним захистом, пожежною та національною безпекою постала низка питань, що потребують вирішення. Існуючі проблеми зумовлені як недосконалістю системи управління цивільним захистом, так і недостатньо ефективною діяльністю центральних та місцевих органів виконавчої влади, а також органів місцевого самоврядування у сфері забезпечення безпеки та протидії надзвичайним ситуаціям.

Характер надзвичайних ситуацій останніми роками зазнає змін, стаючи все більш різноманітним та нетиповим. Це ускладнює оперативне та адекватне реагування, що частково пояснюється відсутністю чітко визначених алгоритмів дій як на рівні публічного управління та адміністрування, так і серед населення.

Аналіз діючої системи публічного управління у сфері цивільного захисту виявляє низку факторів, що стримують ефективне нарощування потенціалу мінімізації наслідків криз, зокрема: недостатня відповідність принципів організації системи публічного управління у сфері цивільного захисту сучасним світовим тенденціям; тенденції до послаблення системи професійно-технічного навчання фахівців у цій галузі; обмежене забезпечення матеріальними, фінансовими та інтелектуальними ресурсами; наявність функціональної неузгодженості в організаційних діях між різними структурами; недостатній рівень державної підтримки та фінансування розвитку критичних технологій у сфері цивільного захисту.

Зазначені чинники негативно впливають на здатність держави мінімізувати наслідки криз та надзвичайних ситуацій. З огляду на це, актуальним є впровадження нових принципів та підходів до публічного управління у сфері цивільного захисту.

Відповідно до статті 3 Конституції України [2], життя і здоров'я людини, її честь і гідність, недоторканність і безпека визнаються найвищою соціальною цінністю. Кожен має право на безпечне для життя і здоров'я довкілля. Захист цих конституційних прав та свобод є одним із ключових завдань державної системи національної безпеки.

В умовах зростання ризиків виникнення надзвичайних ситуацій, що особливо загострилися внаслідок збройної агресії росії проти України, завданням держави, через відповідні інституції, включаючи систему публічного управління у сфері цивільного захисту, є не лише ліквідація наслідків, але й ефективне запобігання надзвичайним ситуаціям. Забезпечення захисту населення під час надзвичайних ситуацій різного рівня небезпеки є критично важливим для сталого розвитку країни в сучасних умовах.

Згідно зі статтею 8 Кодексу цивільного захисту України [1], реалізація державної політики у цій сфері здійснюється Єдиною державною системою цивільного захисту, що складається з функціональних і територіальних підсистем та їх ланок.

Комплексний механізм публічного управління у сфері цивільного захисту включає нормативно-правовий, організаційний механізми та механізм міжнародного співробітництва.

Нормативно-правовий механізм охоплює міжнародні договори та нормативно-правові акти національного законодавства, включаючи Конституцію України, Кодекс цивільного захисту України та інші законодавчі акти, що регулюють цю сферу. Важливу роль у цьому процесі відіграють органи законодавчої влади, зокрема Верховна Рада України та її комітети. Нормативно-правова база має бути спрямована на чіткий розподіл повноважень, юридичне закріплення пріоритетів та імплементацію кращих світових практик, зокрема досвіду Державної служби України з надзвичайних ситуацій (ДСНС).

Однією з ключових вимог до організаційного механізму є належне кадрове, фінансове та матеріально-технічне забезпечення діяльності ДСНС у сфері цивільного захисту, зокрема у сфері пожежної безпеки. З огляду на складну безпекову ситуацію в країні, зростають вимоги до професійної підготовки фахівців з пожежної безпеки, що зумовлює необхідність пошуку нових підходів до навчання у вищих навчальних закладах системи ДСНС. Інтеграція України в міжнародне співтовариство зумовлює необхідність постійної адаптації системи публічного управління до нових умов з метою забезпечення сталого та безпечного розвитку. Безпековий розвиток суспільства є ключовим елементом стратегій сталого розвитку країни.

Отже, існуюча система публічного управління у сфері цивільного захисту в Україні виконує свої функції, але потребує подальшого вдосконалення. Для підвищення ефективності та результативності необхідно впроваджувати дієві механізми публічного управління, стимулювати практичну діяльність з профілактики та попередження надзвичайних ситуацій, пов'язаних з пожежами, а також залучати інвестиції та використовувати європейський досвід. Модернізація публічного управління пожежною безпекою як складової національної безпеки у сфері цивільного захисту у воєнний та повоєнний період має відповідати сучасним викликам та сприяти формуванню ефективної моделі державного управління, що гарантуватиме внутрішню безпеку держави та відповідатиме європейським стандартам.

Список використаних джерел:

1. Кодекс цивільного захисту України від 02.10.2012 № 5403-VI. Відомості Верховної Ради України. 2013. № 34–35. Ст. 458.
2. Конституція України : Закон України від 28 червня 1996 р. № 254к/96-ВР / Верховна Рада України. Відомості Верховної Ради України. 1996.
3. Кропивницький В.С. Сучасний стан та ефективність системи публічного управління та адміністрування у сфері цивільного захисту на регіональному рівні / В.С. Кропивницький // *Вісник Національного університету цивільного захисту України. Серія: Державне управління*. 2021. Вип. 1. С. 320-328. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNUCZUDU_2021_1_40. (дата звернення: 15.10.2024).

*Авер'янов О.В.,
здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
(Науковий керівник: д.е.н., професор Зайченко В.В.)
Центральноукраїнський національний технічний університет
м. Кропивницький*

ПЕРЕШКОДИ НА ШЛЯХУ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ В УКРАЇНІ

Актуальність теми дослідження обумовлена критичною потребою адаптації українських підприємств до умов ведення бізнесу в екстремальних ситуаціях. Воєнний стан, введений в країні, значно впливає на всі аспекти економічної діяльності, створюючи ряд унікальних викликів і перешкод для інновацій. Перш за все, такі обставини вимагають від підприємців швидкого перегляду існуючих бізнес-моделей, впровадження нових технологій та розробки адаптивних стратегій, що враховують змінені умови ринку та логістики. Однак, воєнні дії породжують значні перешкоди для інновацій, серед яких: руйнування інфраструктури, обмеження доступу до ресурсів, втрата ринків збуту, складнощі з привласненням капіталу та нестабільність у законодавчому полі. Додатково, необхідно врахувати зміну споживчих пріоритетів та потреб, що також має великий вплив на процеси інноваційного розвитку. В умовах воєнного стану важливість інноваційних проєктів, зокрема тих, що спрямовані на підвищення безпеки, енергонезалежності та оперативного реагування на кризові явища, суттєво зростає. У цьому контексті, дослідження направлене на ідентифікацію основних бар'єрів та перешкод для інновацій, формування ефективних підходів до їх подолання та розробку рекомендацій для держави та бізнесу стає вкрай актуальним і має велике практичне значення. Таке дослідження сприятиме підтримці та розвитку підприємницького сектору, а також зміцненню економічної стійкості України в умовах триваючого конфлікту.

У оновленій редакції Закону України «Про інвестиційну діяльність» було зазначено, зокрема, що «інноваційною діяльністю є сукупність заходів, спрямованих на створення, впровадження, поширення та реалізацію інновацій відповідно до Закону України «Про інноваційну діяльність» (який уже був ухвалений 04.07.2002 р.) з метою отримання комерційного та/або соціального ефекту, які здійснюються шляхом реалізації інвестицій, вкладених в об'єкти інноваційної діяльності» [6].

Під час аналізу різноманітних джерел виявлено, що поняття «розвиток» інтерпретується з різних перспектив. В узагальненому контексті, розвиток описується як процес удосконалення системи або об'єкта, що включає збільшення його життєздатності, розширення можливостей для продовження функціонування, а також підвищення адаптивності до зовнішніх та внутрішніх факторів. Деякі дослідники вважають, що розвиток є здатністю соціально-економічної системи до структурних змін, тоді як інші акцентують увагу на самому процесі такого вдосконалення [5, с. 95]. Важливо розглянути економічну

суть «інноваційного розвитку», адже цей процес істотно впливає на підприємницьку активність і має значне значення для суб'єктів господарювання.

Відомі науковці В. Гесць, В. Семиноженко та А. Гальчинський інноваційний розвиток розглядають як пріоритет нової економічної політики країни, спрямованої на забезпечення довгострокового промислового зростання [2, с. 60].

С. Ілляшенко зазначає, що процес інноваційного розвитку доцільно передусім розглядати з позицій конкретного суб'єкта підприємництва, яке займається господарською діяльністю у взаємодії з постачальниками сировини і матеріалів, конкурентами, торговими посередниками, споживачами тощо у конкретних економічних, політичних, екологічних, правових та інших умовах [4].

Вважаємо, що інноваційний розвиток в широкому розумінні охоплює різноманітні процеси, стратегії та практики, що спрямовані на впровадження нововведень – таких як ідеї, продукти, послуги, технології та методи. Ці нововведення мають на меті відкриття нових можливостей, збільшення конкурентоспроможності, а також підвищення якості життя в країні. Специфічно, інноваційний розвиток у сфері підприємництва можна розглядати як комплексний багатоетапний процес. Він включає впровадження інноваційних рішень та стратегій у підприємницьку діяльність, метою яких є підвищення загальної ефективності, покращення фінансових показників, а також зміцнення конкурентоспроможності і стійкості бізнесу. Розуміння цього аспекту є критично важливим для України, особливо в умовах сучасних глобальних викликів та воєнних загроз.

Для стимулювання підприємництва в Україні, особливо важливі наступні концептуальні аспекти інноваційного розвитку:

1. Науково-дослідницька діяльність (розвиток наукових інститутів і університетів, а також фінансування досліджень та співпраця між науковцями та приватним сектором є критично важливими для генерації інновацій);

2. Технологічний розвиток (впровадження новітніх технологій та методів виробництва може значно підвищити продуктивність і забезпечити конкурентні переваги на ринку);

3. Підтримка стартапів та малих підприємств (надання фінансової підтримки, доступу до ресурсів і інфраструктури для розвитку інновацій є особливо важливим для малого бізнесу);

4. Правовий захист інтелектуальної власності (забезпечення прав на інтелектуальну власність сприяє інноваціям, оскільки він захищає права винахідників);

5. Якісна освіта та підготовка кадрів (доступ до високоякісної освіти та інтеграція освітніх програм із потребами бізнесу і науки є важливою передумовою для інноваційного розвитку);

6. Міжнародна співпраця (обмін знаннями та технологіями з іншими країнами відкриває нові можливості для розвитку і дозволяє компенсувати внутрішній дефіцит ресурсів);

7. Культура інновацій (формування внутрішньої культури, яка вбачає в ризиках і невдачах можливість для розвитку, критично важлива для підтримки інноваційного духу в підприємстві);

8. Стратегічне планування (розробка специфічних планів та інноваційних стратегій допомагає алігнувати інноваційні ініціативи з більш широкими бізнес-цілями та стратегіями розвитку країни).

Ці аспекти складають основу для зміцнення інноваційної екосистеми в Україні, сприяючи її економічному зростанню та підвищенню конкурентоспроможності на міжнародній арені [3].

Через військові конфлікти та значне пошкодження інфраструктури та логістичних мереж, підприємництво в Україні зіткнулося з численними викликами. Ці перешкоди, які детально представлені на рисунку 1, включають кілька ключових проблем, що вимагають невідкладного вирішення.



Рис. 1. Основні перешкоди діяльності та розвитку підприємництва в Україні (%)

*Узагальнено автором на основі джерела [1, 3].

Інноваційний розвиток підприємництва в умовах воєнного стану в Україні стикається з рядом суттєвих перешкод, які потребують детального визначення та обґрунтування для розробки ефективних стратегій подолання. Нижче у таблиці 1 перераховано ключові бар'єри та надано їх обґрунтування.

Таблиця 1

Ключові перешкоди на шляху інноваційного розвитку підприємництва в умовах воєнного стану в Україні

№п/п	Перешкода	Обґрунтування
1	2	3
1	Проблеми з логістикою та поставками	Інфраструктурне руйнування та перебої у транспортних мережах ускладнюють доставку ресурсів.
2	Обмежений доступ до фінансування	Економічна нестабільність знижує можливості отримання кредитів та інвестицій.
3	Збільшення операційних витрат	Потреба в додаткових витратах на безпеку та альтернативні логістичні шляхи підвищує загальні витрати.

1	2	3
4	Відтік кадрів	Військові дії та економічні труднощі сприяють еміграції кваліфікованих працівників.
5	Зниження внутрішнього попиту	Економічний спад та зниження доходів населення ведуть до падіння споживчого попиту.
6	Юридичні та регуляторні зміни	Нові законодавчі обмеження та вимоги можуть обтяжувати ведення бізнесу.
7	Психологічний вплив	Невизначеність та стрес негативно впливають на готовність до ризику та інноваційну активність.
8	Проблеми з міжнародною торгівлею	Санкції та обмеження ускладнюють експорт-імпортні операції.
9	Розрив у цифровій інфраструктурі	Руйнування або втрата цифрової інфраструктури ускладнює онлайн бізнес-операції, цифрову комунікацію та обробку даних.
10	Переривання в освітньому процесі	Нестабільність та необхідність евакуації впливають на якість та доступність освіти, критичної для підготовки інноваційних кадрів.

Загальний висновок з аналізу перешкод на шляху інноваційного розвитку підприємництва в умовах воєнного стану в Україні вказує на складність та множинність викликів, з якими зіштовхуються українські підприємства. Ці виклики охоплюють широкий спектр аспектів – від логістичних перешкод та обмеженого доступу до фінансування до відтоку кваліфікованих кадрів та юридичних змін. Крім того, значні впливи мають психологічний стан населення, перерви в освітньому процесі та розриви у цифровій інфраструктурі.

Ці перешкоди ускладнюють здатність підприємств до інновацій та підтримки стабільного росту, роблячи нагальною потребу в адаптації та швидкому реагуванні на змінні умови. Важливість розробки комплексних стратегій, які включатимуть урядову підтримку, міжнародну співпрацю та залучення місцевих ресурсів для подолання цих перешкод, є очевидною. Забезпечення фінансової, логістичної та моральної підтримки підприємствам може допомогти зміцнити їх інноваційний потенціал та сприяти відновленню та подальшому розвитку національної економіки.

Таким чином, подолання цих перешкод є критичним для підтримки стійкості та інноваційної активності підприємництва в Україні, особливо в контексті продовження воєнного конфлікту.

Список використаних джерел:

1. Аналіз актуального стану та пропозиції щодо покращення умов для підприємництва в Україні. *Career Hub*. URL: <http://surl.li/fobuq>.
2. Гальчинський А.С., Геєць В.М., Семиноженко В.П. Україна: наука та інноваційний розвиток. Київ, 1997. 66 с.
3. Гонtareва І.В., Євтушенко В.А., Михайленко Д.Г. Особливості розвитку підприємництва в умовах військових дій та повоєнного відновлення України. *Проблеми сучасних трансформацій. Серія: економіка та управління*. 2023. (7). URL: <https://doi.org/10.54929/2786-5738-2023-7-03-04>.

4. Ілляшенко С.М. Стратегічне управління інноваційною діяльністю на підприємстві на засадах маркетингу інновацій. *Актуальні проблеми економіки*. 2010. № 12. С. 111-119.
5. Куцеконь Л.О. Методологічні засади інноваційного розвитку підприємств. *Науковий вісник Національного університету біоресурсів природокористування України*. 2011. № 168. С. 194-198.
6. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 18.09.1991 р. № 1560-XII (зі змінами). URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.

УДК 336.011:330.1

*Безп'ятко О.А.,
здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
(Науковий керівник: д.е.н., професор Дороніна О.А.)
ДонНУ ім. Василя Стуса*

ВПЛИВ КОГНІТИВНИХ УПЕРЕДЖЕНЬ НА ПРИЙНЯТТЯ ФІНАНСОВИХ РІШЕНЬ: ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО АНАЛІЗУ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧІВ

Постановка проблеми. У сучасному світі фінансові рішення відіграють ключову роль у житті кожного економічного агента, визначаючи рівень його добробуту, стабільність та можливості для майбутнього. Проте ці рішення часто базуються не лише на обґрунтуванні економічної раціональності, але й підпадають під вплив когнітивних упереджень – систематичних помилок у мисленні, які спотворюють сприйняття інформації та призводять до ірраціональної поведінки. Когнітивні упередження, такі як надмірна самовпевненість, ефект якірної прив'язки, упередження доступності, значно впливають на фінансові рішення споживачів, викликаючи непередбачувані економічні наслідки як на мікро-, так і на макрорівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми поведінкової економіки та впливу когнітивних упереджень на прийняття рішень досліджуються багатьма вченими. У роботах Безгіна К.С. та Ушкальова В.В. [1] акцентовано на ключових аспектах поведінкової економіки, які формують економічну поведінку споживачів у різних умовах. Капраль О.Р. та Яричевська Я.І. [2] аналізують когнітивні викривлення, які мають значний вплив на бізнес та економіку, і пропонують шляхи їх врахування в управлінні. Мамчин М.М. та Яричевська Я.І. [3] висвітлюють зміни у споживчій поведінці в умовах економічної нестабільності, акцентуючи увагу на ролі упереджень у цьому процесі.

Метою дослідження є вивчення впливу когнітивних упереджень на прийняття фінансових рішень, розробка експериментальних підходів до аналізу поведінки споживачів, а також розробка практичних рекомендацій для мінімізації негативного впливу цих упереджень.

Основна частина. Когнітивні упередження є фундаментальною проблемою в дослідженні поведінкової економіки та фінансів. Ці систематичні помилки мислення виникають через обмежену когнітивну здатність людини опрацьовувати складну інформацію, необхідну для прийняття рішень. Вони впливають на широкий спектр фінансових рішень, починаючи від вибору

інвестицій і завершуючи щоденним управлінням особистим бюджетом. Одним із найважливіших проявів когнітивних упереджень є евристика доступності – тенденція покладатися на інформацію, яка є найзрозумілішою або найлегше доступною в пам'яті. Це може призводити до того, що індивіди переоцінюють імовірність недавніх або яскравих подій, які вони пригадують, і недооцінюють значення статистично важливих, але менш помітних факторів [3, с. 15].

Ефект якоря є ще одним прикладом впливу когнітивних упереджень. Люди схильні прив'язуватися до початкового значення (якоря) під час оцінювання числової інформації, навіть якщо цей якір є випадковим або нерелевантним. У фінансовому контексті це може проявлятися в нерозсудливому прийнятті ціни акцій чи нерухомості як орієнтира, без врахування об'єктивної вартості. Іншим проявом є вплив фреймінгу – коли рішення залежить від способу подачі інформації. Наприклад, одна й та сама пропозиція може бути прийнята або відхилена залежно від того, як вона сформульована: як потенційний виграш або як уникнення втрат. Усі ці фактори створюють спотворення в процесі прийняття рішень, що підривають раціональність і можуть призводити до фінансових втрат. Наслідки когнітивних упереджень значні. Вони не лише знижують ефективність управління особистими фінансами, але й впливають на більші економічні системи. Індивідуальні упередження можуть накопичуватися, створюючи макроекономічні дисбаланси. Наприклад, надмірна довіра до швидкого зростання цін на нерухомість, підтримувана евристикою доступності, може сприяти формуванню «бульбашок» на ринку, які зрештою спричиняють економічні кризи. Крім того, когнітивні упередження сприяють низькому рівню фінансової грамотності, що знижує здатність людей досягати фінансової стійкості.



Рис. 1. Цикл когнітивних упереджень у фінансах

Експериментальний підхід до аналізу поведінки споживачів дозволяє поглибити розуміння того, як саме когнітивні упередження впливають на прийняття фінансових рішень. Експерименти, які включають контрольовані умови та випадковий розподіл учасників, надають можливість ідентифікувати

причинно-наслідкові зв'язки між упередженнями та поведінкою. Наприклад, експерименти можуть вивчати, як різні способи подачі інформації або маніпуляції початковими умовами (наприклад, значеннями якорів) впливають на фінансові вибори. Це створює базу для розробки ефективних стратегій, спрямованих на зменшення впливу упереджень [2, с. 34].

Одним із цікавих аспектів є використання лабораторних експериментів, де учасники мають виконати завдання, що моделюють реальні фінансові рішення, такі як вибір інвестицій, оцінка ризиків або управління витратами. Дані, отримані з таких експериментів, дозволяють виявити патерни поведінки, які не є очевидними за інших підходів, таких як спостереження за реальною поведінкою або аналіз великих даних. Крім того, використання технологій, таких як відстеження руху очей або нейровізуалізація, може надати нові інсайти в механізми, через які когнітивні упередження впливають на рішення.

Таблиця 1

Види когнітивних упереджень та їх вплив на прийняття фінансових рішень

Когнітивне упередження	Механізм впливу	Наслідки для фінансових рішень
Евристика доступності	Покладання на доступну або яскраву інформацію	Переоцінка імовірності недавніх подій, ігнорування статистики
Ефект якоря	Прив'язка до початкових значень	Використання випадкових або нерелевантних орієнтирів
Вплив фреймінгу	Залежність від способу подачі інформації	Непоследовні рішення за різного формулювання одного питання
Надмірна самовпевненість	Завищена оцінка власних знань або навичок	Недооцінка ризиків, надмірно ризиковані інвестиції
Упередження підтвердження	Схильність шукати інформацію, що підтверджує думку	Ігнорування альтернативних доказів, необ'єктивність вибору

Джерело: побудовано на основі джерела [3]

Серед методів боротьби з когнітивними упередженнями важливе місце займає підвищення рівня фінансової грамотності. Освіта, яка враховує типові помилки мислення, здатна допомогти індивідам краще розпізнавати упередження у власних рішеннях. Проте навіть добре освічені люди можуть страждати від впливу упереджень, що вказує на необхідність додаткових інструментів, таких як поведінкові «підказки» або структурні зміни в процесах прийняття рішень [4].

Висновки. Когнітивні упередження, такі як евристика доступності, ефект якоря та вплив фреймінгу, суттєво спотворюють раціональність фінансових рішень, сприяючи неефективному управлінню ресурсами. Експериментальні дослідження дозволяють виявити механізми цих упереджень і створити стратегії для їх мінімізації. Упередження впливають не лише на індивідуальний рівень, але й на макроекономічні процеси, тому їх подолання є ключовим для забезпечення стабільності фінансових систем. Інтеграція наукових знань у практику сприятиме кращим економічним результатам.

Список використаних джерел:

1. Безгін К.С., Ушкальов В.В. Поведінкова економіка. *Економіка України*. 2019. № 7-8. С. 3-15.
2. Капраль О.Р., Яричевська Я.І. Когнітивні викривлення в бізнесі та економіці. Комерціалізація інновацій. 2022. 364 с.
3. Мамчин М.М., Яричевська Я.І. Зміни в поведінці споживачів в умовах невизначеності розвитку економіки. Маркетинг і логістика в системі менеджменту. 2022. С. 153–155.
4. Шовкова О.Д. Види ілюзії мислення у когнітивній психології. *Наукові випуски Національного університету «Острозька академія». Серія «Психологія»*: збірник наук. праць. 2018. № 7. С. 33–39.

УДК 33

*Бершадський О.І.,
здобувач третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти
(доктор філософії)
Херсонського державного аграрно-економічного університету*

РОЗУМНЕ СІЛЬСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО ТА БЛОКЧЕЙН: СУЧАСНІ ВИКЛИКИ І МОЖЛИВОСТІ

Розумне сільське господарство, яке інтегрує такі інноваційні технології, як Інтернет речей (IoT), великі дані, штучний інтелект і хмарні обчислення, відкриває нові перспективи для розвитку традиційного сільського господарства. Зокрема, блокчейн-технологія відіграє ключову роль у підвищенні ефективності та прозорості агропромислових процесів. Використання сенсорів і IoT дозволяє фермерам отримувати віддалений доступ до даних про стан ґрунту, рівень вологості та можливу загрозу шкідників, забезпечуючи своєчасну реакцію на виклики.

Традиційні IoT-системи відстеження, побудовані на основі бездротових сенсорних мереж (WSN), хоча і є корисними для моніторингу агропродовольчих ланцюгів, мають певні обмеження. Центральна структура таких систем ускладнює обмін інформацією між зацікавленими сторонами, знижує прозорість і створює ризики для безпеки даних. Дослідження продемонстрували, що інтеграція блокчейну з IoT може подолати ці недоліки. Наприклад, гібридні моделі IoT на базі блокчейну забезпечують децентралізовану систему обміну інформацією, що дозволяє відстежувати продукцію з моменту її виробництва до розповсюдження, забезпечуючи повну прозорість для всіх учасників ланцюга.

Централізовані системи, які використовуються в аграрному секторі, часто не враховують такі ключові аспекти, як прозорість, аудит і відстежуваність даних. Використання блокчейну в агропродовольчих ланцюгах вирішує ці проблеми, оскільки всі транзакції в мережі записуються за допомогою консенсусу між учасниками. Ця технологія також допомагає уникнути інформаційної асиметрії, яка є типовою для централізованих систем, і дозволяє споживачам мати доступ до детальної інформації про продукт.

Дослідження вказують, що блокчейн позитивно впливає на управління ланцюгом постачання. Зокрема, він сприяє підвищенню якості продукції,

створенню зворотного зв'язку зі споживачами та забезпеченню відкритості між зацікавленими сторонами. Інтеграція блокчейну з системами IoT дозволяє підвищити достовірність даних, усунути необхідність у посередниках і забезпечити безпеку інформації.

Наприклад, Tian розробив систему відстеження, засновану на блокчейні та RFID, яка інтегрує аналіз ризиків НАССР для забезпечення прозорості в ланцюгу постачання харчових продуктів. Це дозволяє учасникам отримувати доступ до нейтральної, надійної та захищеної платформи для управління інформацією. Інші дослідження показують, що більшість наукових робіт у цій галузі зосереджені на харчових ланцюгах, причому провідну роль відіграють дослідники з Азії.

Отже, розвиток блокчейн-рішень у сільському господарстві створює нові можливості для підвищення ефективності, зниження витрат і забезпечення прозорості в агропродовольчих ланцюгах. Подальші дослідження повинні зосереджуватися на подоланні викликів і створенні моделей зрілості блокчейну для його широкомасштабного впровадження.

Список використаних джерел:

1. Кононенко, Л., Коломоєць, О., & Бикадорова, Н. (2024). ВПЛИВ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА ТІНЬОВУ ЕКОНОМІКУ: ЕКОНОМІКО-ПРАВОВИЙ АСПЕКТ. *Економіка та суспільство*, (65). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-65-64>.
2. Бершадський О.І., Карнаушенко А.С. СВІТОВИЙ ДОСВІД ВПРОВАДЖЕННЯ ТЕХНОЛОГІЙ БЛОКЧЕЙН У ЛАНЦЮГИ ПОСТАЧАВАННЯ. Сучасні вектори розвитку аграрної науки: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (ХДАЕУ, 17-18 вересня 2024 року). Херсон: ХДАЕУ, 2024. С. 737-740.
3. Karnaushenko, A., Tanklevska, N., Povod T., Kononenko, L., & Savchenko, V. Implementation of blockchain technology in agriculture: fashionable trends or requirements of the modern economy. *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*. 2023. No. 9(3). P. 124–149. DOI: <https://doi.org/10.51599/are.2023.09.03.06>.
4. Карнаушенко А. Розвиток соціального підприємництва в Україні у воєнний період. Організаційно-економічні та соціальні складові розвитку підприємництва: матеріали III Всеукр. наук.-практ. конф., 22 трав. 2024 р. Львів: ЛНУП, 2024С. 151-153. URL: https://www.researchgate.net/profile/Inna-Bezhenar/publication/381473235_Stan_rozvitku_sub'ektiv_pidpriemnictva_v_silskomu_gospodarstgo_v_umovah_voennogo_casu/links/666ffc7bde777205a333820e/Stan-rozvitku-subektiv-pidpriemnictva-v-silskomu-gospodarstvi-v-umovah-voennogo-casu.pdf#page=151.
5. Карнаушенко А.С., Бершадський О.І. Сутність та особливості технології блокчейн. Тенденції та перспективи розвитку менеджменту в умовах глобальних викликів: матеріали III Міжнар. наук.-практ. конф. (30 трав. 2024 р., м. Херсон – Кропивницький) / за ред. Г.В. Жосан, Г.О. Димової та ін. – Херсон: Книжкове видавництво ФОП Вишемирський В.С., 2024.С. 58-59 <http://surl.li/cglctpr>.
6. Боровік Л.В., Карнаушенко А.С., Петренко В.С. Роль інформації у формуванні глобальної економіки та економічного розвитку суспільства. *Вісник Херсонського національного технічного університету*. Вип. 1 (76). С. 192-197.

*Білогузов Є.В.,
здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
(Науковий керівник: к.е.н., доцент Кононенко Л.В.)
Центральноукраїнський національний технічний університет*

ДОРАДЧА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ФАКТОР ІНФОРМАЦІЙНО- КОНСУЛЬТАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО СІЛЬСЬКОГО РОЗВИТКУ

Сільське господарство традиційно є однією з основних галузей для України. Функціонування сільськогосподарських підприємств має суттєві особливості та значно відрізняється від інших галузей економіки (сезонний характер виробництва, залежність від погодних умов, використання біологічних активів, особливості земельних відносин тощо). Основна цільова спрямованість діяльності сільськогосподарських підприємств – це забезпечення населення планети продуктами харчування та іншими необхідними ресурсами шляхом вирощування сільськогосподарських культур і розведення свійських тварин.

Термін «сільське господарство» походить від латинських слів «ager» (поле) та «scolo» (обробляти), що разом утворюють «agriculture», тобто обробіток землі. Однак сьогодні поняття «сільське господарство» («Agriculture») включає широкий спектр діяльності, що охоплює як традиційні сільськогосподарські практики (тваринництво, рослинництво, овочівництво та ін.), так і види діяльності, що не пов'язані безпосередньо з виробництвом сільськогосподарської продукції (наприклад, зелений туризм, створення рекреаційних зон, парків тощо). Таким чином, сучасні сільськогосподарські підприємства, окрім виробництва сільськогосподарської продукції (продукти харчування, корми для тварин, сировина для текстильної та шкіряної промисловості тощо), виконують й інші важливі функції, такі як розвиток сільських територій, охорона довкілля та сприяння сталому сільському розвитку, тобто сьогодні сільське господарство є мультифункціональним.

Мультифункціональність сільського господарства створює умови для реалізації потенціалу малих сільськогосподарських підприємств (який сьогодні здебільшого є прихованим) та забезпечує реалізацію сталого сільського розвитку. Проте його розвиток має базуватися на сучасних знаннях та технологіях для виробництва безпечної та інноваційної продукції, що досягається шляхом дотримання принципів відповідального використання ресурсів.

Недостатній рівень інновацій, низка кваліфікація кадрів та застарілі методи управління негативно впливає на забезпечення сталого сільського розвитку [1]. Вирішити ці проблеми можливо шляхом забезпечення доступу сільського населення до якісної освіти, що сьогодні здебільшого розглядаються у контексті з цифровізацією.

Успішна діяльність дорадчих служб в Україні залежить не лише від наявності кваліфікованих фахівців та ефективних комунікацій для оперативного консультування, але й від забезпечення достовірною, якісною та актуальною

інформацією [4]. Якісне інформаційне забезпечення є ключовим фактором для досягнення сталого сільського розвитку, на який здебільшого впливає діяльність малих сільгоспвиробників, ефективна діяльність яких сьогодні практично неможлива без дорадчого супроводу. Це зумовлено складністю процесів, пов'язаних зі створенням, поданням та використанням звітності, яка є фундаментальною складовою інформаційного забезпечення будь-якого господарюючого суб'єкта. Підготовка звітності базується на даних бухгалтерського обліку та вимагає спеціалізованих знань. Більшість малих сільськогосподарських підприємств не мають у своєму штаті кваліфікованих бухгалтерів, тому часто вдаються до послуг зовнішніх фахівців. При цьому, як правило, облік та звітність орієнтовані переважно на виконання фіскальних вимог.

Сьогодні процес підготовки та подання податкової звітності малими сільськогосподарськими підприємствами пов'язаний із суттєвими проблемами. Так, відповідно до чинного законодавства України, суб'єкти аграрного бізнесу мають можливість застосовувати різні системи оподаткування. Це стосується як фізичних осіб-підприємців (ФОП), що ведуть сільськогосподарську діяльність, так і юридичних осіб, а також сімейних фермерських господарств (СФГ), які часто представлені домогосподарствами. При виборі системи оподаткування господарюючий суб'єкт повинен насамперед враховувати особливості господарської діяльності та перманентні і стратегічні зміни, які стосується напрямів реформування вітчизняної системи оподаткування відповідно до Національної стратегії доходів до 2030 року [3], що натеper для малих сільськогосподарських підприємств неможливо без супроводу дорадчої служби.

Щодо інформаційно-довідкового забезпечення малих сільськогосподарських підприємств – клієнтів дорадчих служб, то наразі найбільш раціональним є використання матеріалів веб-порталу AgroUA.net. Застосовуючи наявну платформу інформаційно-довідкової системи «Аграрний сектор України» AgroUA.net та її контент, є можливим створити загальну базу сільськогосподарських знань шляхом комплексної модернізації структури та шляхом інтеграції територіальної прив'язки даних.

Дорадчі послуги сьогодні мають значний потенціал для розвитку малих сільськогосподарських господарств. Вони спрямовані на оптимізацію їх адаптації до змін кон'юнктури ринку, підвищення продуктивності та забезпечення сталого сільського розвитку. Значна частина цих послуг надається аграрним підприємствам безоплатно. Функціонування дорадчих служб є звичайною практикою в більшості розвинених країн світу. Клієнтами дорадчих служб («agricultural extension» буквально перекладається як «поширення сільськогосподарських знань») за кордоном переважно є невеликі сільськогосподарські виробники, які потребують консультацій з питань аналізу та впровадження інновацій [2]. Натеper у розвинених країнах при наданні дорадчих послуг особлива увага приділяється забезпеченню реалізації цілей сталого розвитку.

Дорадча діяльність ґрунтується на принципах постійного навчання та професійного вдосконалення. Сільське господарство є динамічною галуззю, що зазнає постійних змін. Тому в процесі надання консультацій необхідно

забезпечувати безперервне оновлення знань як сільськогосподарських виробників (фермерів), так і сільського населення, постійно надаючи актуальні та дієві рекомендації.

До ключових принципів дорадчої діяльності належать етичність та конфіденційність. Дорадники повинні дотримуватися високих етичних норм, забезпечувати чесні, відкриті та конфіденційні відносини з клієнтами, що сприяє формуванню довіри та створенню довгострокових партнерських відносин.

Список використаних джерел:

1. Kyrylov, Y., Hranovska, V., Savchenko, V., Kononenko, L., Gai, O., & Kononenko, S. (2024). Sustainable Rural Development in the Context of the Implementation of Digital Technologies and Nanotechnology in Education and Business. *Nanotechnology Perceptions*, 297-323. <https://doi.org/10.62441/nano-ntp.v20iS8.25>.
2. Кононенко Л., Савченко В., & Карнаушенко А. Консалтинг в агробізнесі: сучасний стан, проблеми та перспективи. *Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка*. 2023. (17), 50-56. DOI: <https://doi.org/10.32782/2708-0366/2023.17.7>.
3. Національна стратегія доходів до 2030 року. *Міністерство фінансів України*. URL: https://mof.gov.ua/uk/national_income_strategy-716 (дата звернення: 03.11.2024).
4. Савченко В., Кононенко Л. Оптимізація функціонування малих сільськогосподарських підприємств у контексті співпраці з регіональними дорадчими службами. *Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка*. 2022. № 14. С. 43–51. DOI: <https://doi.org/10.32782/2708-0366/2022.14.6>.

УДК 65.24:330.34

*Готішан В.Г.,
здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
(Науковий керівник: к.е.н., доцент Дмитришин Б.В.)
Центральноукраїнський національний технічний університет
м. Кропивницький*

ПЕРЕВАГИ ВПРОВАДЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ UIPATH ДЛЯ МОНІТОРИНГУ ТА КОНТРОЛЮ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ

У сучасних умовах швидкого розвитку технологій, підприємства стикаються з необхідністю впровадження ефективних інструментів для управління та моніторингу оборотними активами. Це завдання є критично важливим для підтримки фінансової стабільності та забезпечення ліквідності підприємства. Одним із перспективних цифрових інструментів для автоматизації процесів у цій сфері є UiPath [1] – платформа для автоматизації бізнес-процесів, яка дозволяє значно підвищити ефективність управління оборотними активами. Розробником є американська корпорація UiPath Inc.

Аналіз бізнес-процесів (Process Mining) в системі UiPath фокусується на виявленні, аналізі та оптимізації бізнес-процесів на основі даних із журналів подій (event logs), що поєднує класичний аналіз бізнес-процесів з їх інтелектуальним аналізом даних (рис. 1).

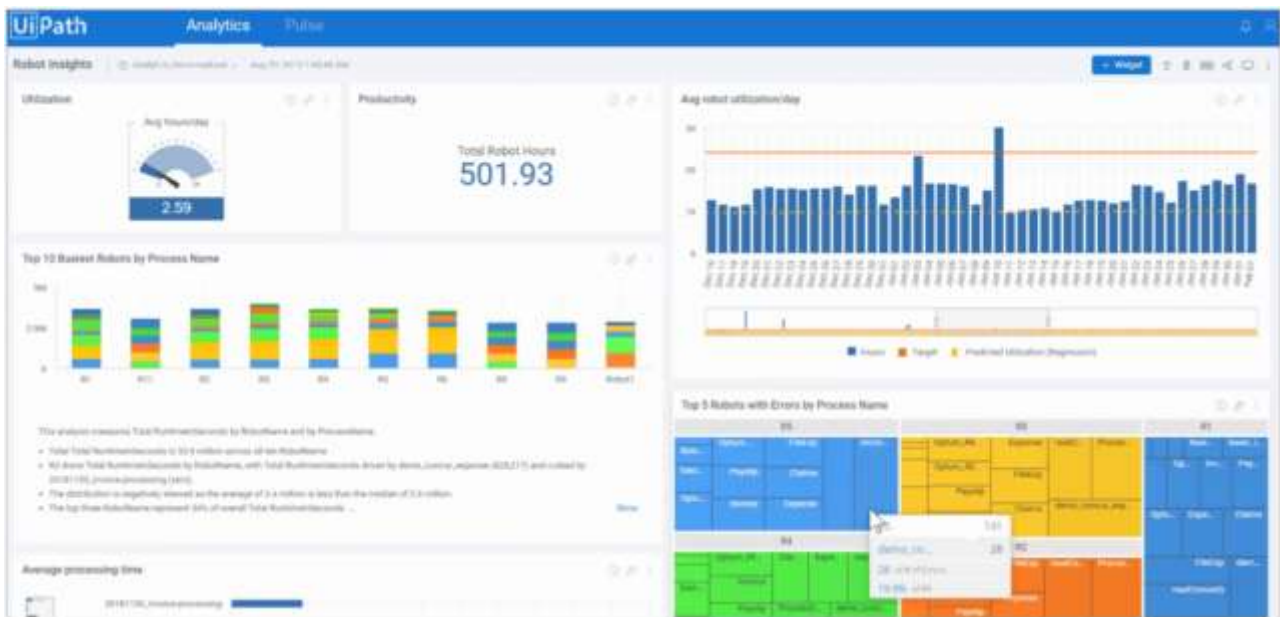


Рис. 1. Вікно аналітики використання роботизованих бізнес-процесів у системі UiPath [2]

Основні напрямки впровадження UiPath для моніторингу та контролю оборотних активів на підприємствах можна звести до наступних:

1. Автоматизація процесу моніторингу дебіторської заборгованості.
2. Оптимізація процесів управління грошовими коштами.
3. Автоматизація процесу аналізу прибутковості інвестицій (рис. 2).
4. Інтеграція з іншими корпоративними системами, такими як ERP або CRM.



Рис. 2. Аналіз показників ROI з використанням платформи UiPath [3]

Отже, впровадження цифрових інструментів, зокрема платформи UiPath, є потужним кроком у напрямку автоматизації управління оборотними активами підприємства. Це дозволяє не лише покращити контроль та моніторинг фінансових ресурсів, але й значно знизити ризики, пов'язані з людським фактором. Автоматизація рутинних процесів, таких як моніторинг дебіторської заборгованості, управління запасами та звітність, забезпечить підприємству гнучкість, знижуючи операційні витрати та підвищуючи загальну ефективність бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Автоматизація бізнесу з інструментом UiPath. URL: <https://evergreens.com.ua/ua/articles/uipath.html> (дата звернення 16.11.2024).
2. UiPath. Портал Хабр. RPAconsultant: 19 жовтня 2021. URL: <https://habr.com/ru/companies/uipath/articles/584276/> (дата звернення 17.11.2024).
3. UiPath Insights. URL: <https://www.uipath.com/product/rpa-insights> (дата звернення 17.11.2024).

УДК 336.2

*Грабарь Є.О.,
здобувач третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти
(доктор філософії)
Херсонський державний аграрно-економічний університет*

ПОДАТКОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТА ПІДТРИМКА МАЛИХ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ВИРОБНИКІВ

Державна підтримка малих сільськогосподарських виробників є ключовим фактором якісного розвитку аграрного сектору України та забезпечення продовольчої безпеки. Наразі українські аграрії отримують найменшу державну підтримку серед європейських країн, що ставить їх у невигідне становище на міжнародному ринку та знижує конкурентоспроможність.

Одним з ефективних методів підтримки сільгоспвиробника є система оподаткування, яка вирізняється своєю дієвістю та відсутністю потреби у прямих державних виплатах.

Малі сільськогосподарські підприємства відіграють домінуючу роль в аграрному секторі України (їх кількість складає майже 97%) [1]. На відміну від великих агрохолдингів, малі виробники орієнтовані на внутрішній ринок, забезпечують продовольчу безпеку країни та підтримують рівень життя в сільській місцевості [2]. Проте, у процесі свого функціонування вони стикаються з численними проблемами, такими як матеріально-технічне забезпечення, кадровий дефіцит, висока собівартість продукції та обмежені ринки збуту.

Національна стратегія доходів до 2030 року [3], що спрямована на трансформацію податкової системи України, передбачає відміну спрощеної системи оподаткування для юридичних осіб. Це матиме значний вплив на аграрний сектор, оскільки більшість підприємств, що зараз використовують 4-ту

групу спрощеної системи, будуть змушені перейти на загальну систему оподаткування [4].

Існуюча система оподаткування не повною мірою враховує потреби та особливості малих господарств, що обумовлює необхідність перегляду механізму їх податкової підтримки. Це обумовлює необхідність вивчення іноземного досвіду [5].

Податкове регулювання та підтримка малих сільськогосподарських виробників є одним з основних завдань будь-яких країн. У державах-членах ЄС широко застосовується система пільгового оподаткування для сільськогосподарських виробників. Аналіз державної підтримки аграрного сектору в країнах ЄС на прикладі Польщі, Чеської Республіки та Австрії демонструє наявність значної кількості податкових стимулів для сільськогосподарських підприємств, зокрема зниження податку на прибуток; скасування податків на сільськогосподарські землі та майно, що успадковане від сільськогосподарських виробників; звільнення від податку на майно; зниження акцизного збору на пальне; зменшення відрахувань на соціальне страхування [5].

Застосування зазначених податкових інструментів сприяє підвищенню конкурентоспроможності малих підприємств, що функціонують у сфері сільського господарства. Крім того, податкові преференції збільшують прибутки сільськогосподарських виробників та стимулюють розвиток окремих видів сільськогосподарської діяльності.

В умовах сучасних викликів для України існує нагальна потреба у реформуванні системи оподаткування сільськогосподарського виробництва з урахуванням успішного досвіду країн-членів ЄС. Застосування перевірених практик сприятиме підтримці вітчизняних сільськогосподарських виробників та забезпеченню продовольчої безпеки держави.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 05.12.2024).
2. 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>.
3. Національна стратегія доходів до 2030 року. Міністерство фінансів України. URL: surl.li/sxdiqd (дата звернення: 05.12.2024).
4. Савченко В., Кононенко Л.В. Перспективні напрями розвитку агроконсультування. *Економічний простір*, 2024. (196). С. 91-96 DOI:<https://doi.org/10.30838/EP.196.91-96>.
5. Golovko, L., Ladychenko, V., & Hulak, O. (2022). Foreign experience of state support of agricultural producers. *Law. Human. Environment*, 13(2), 17-24. DOI: 10.31548/law2022.02.002.

*Джумурат В.М.,
здобувач третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти
(доктор філософії)
(Науковий керівник: д.е.н., професор Пасєка С.Р.)
Черкаський національний університет ім. Богдана Хмельницького
м. Черкаси*

ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ МЕХАНІЗМИ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

Туристичний потенціал України протягом багатьох років досяг значного прогресу, що позитивно вплинуло на підвищення інвестиційної привабливості галузі та визначило її пріоритетне місце в структурі економіки довоєнного періоду. Соціально-економічне значення галузі полягає в постійному збільшенні зайнятості населення, розширенні виробництва туристичних товарів та послуг, створенні нових робочих місць, розвитку соціальної та виробничої інфраструктури міст, туристичних центрів, підвищення добробуту та якості життя місцевого населення, збільшення витрат на збереження природної та історико-культурної спадщини, народних промислів та екологічної рівноваги, а також природно-рекреаційних багатств тощо.

Фінансово-економічна криза під час епідемії коронавірусу, яка загострилася під час воєнного стану, призвели до зникнення потоків іноземних туристів. Наразі, відновлюється туризм у регіонах «зеленої зони», де відчуваяться потенційні можливості для відновлення туристичного потенціалу, що значною мірою пов'язано з реалізацією Стратегії розвитку туризму і курортів на період до 2026 року [4].

Нормативно-правове забезпечення розвитку туристичного потенціалу країни дозволяє захистити національний туристичний ринок і забезпечити соціальний захист населення, шляхом забезпечення необхідних спеціальних правових, організаційних та економічних механізмів впливу на сферу туризму. Закон України «Про туризм» визначає основні методи та цілі державної політики у сфері туризму [1; 2], а також шляхи реалізації туристичної політики.

Економіко-правові механізми розвитку туристичного потенціалу забезпечують комплексність формування та реалізації всіх елементів туристичної політики, встановлення та підтримання прямих і зворотних зв'язків між внутрішнім і зовнішнім середовищем.

Зважаючи на загальновизнаний підхід до методів і засобів державного впливу на основні сфери туристичного потенціалу, найефективнішими можуть бути: правові, економічні, організаційні, стратегічні засоби (рис. 1).

Правові документи визначають критерії організації правових норм різних видів діяльності, компетенцію, обсяг повноважень і обов'язків державних і комерційних організацій, а також окремих громадян. Правові критерії в економіко-правових механізмах розвитку туристичного потенціалу передбачають законодавче закріплення структури органів регулювання цієї сфери та визначення їх повноважень.

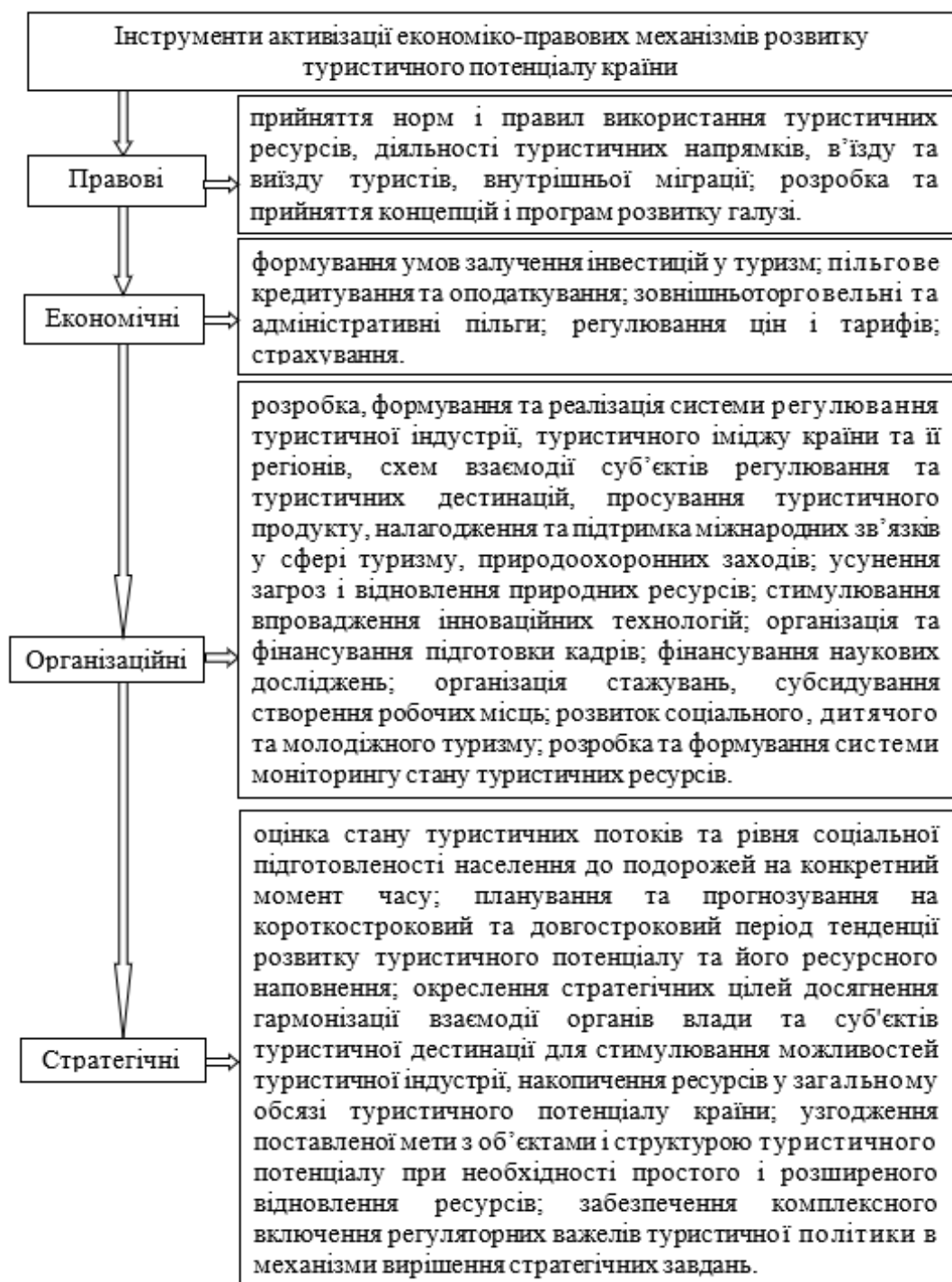


Рис. 1. Інструменти активізації економіко-правових механізмів розвитку туристичного потенціалу країни

До економічних інструментів також належать кредитно-грошові важелі регулювання розвитку туристичного потенціалу та впливу на туристичний бізнес через політику мінімальних резервів Національного банку України, а також через управління грошовою емісією [5].

Стратегічний інструментарій дозволяє планувати, прогнозувати та окреслювати цілі об'єктів туристичного потенціалу за структурою джерел його наповнення з метою ефективного формування, розподілу та використання ресурсів [3]. Економіко-правові механізми розвитку туристичного потенціалу

країни поширюють інформацію як серед працівників туристичної галузі, так і серед громадськості з метою підвищення рівня обізнаності з правових питань безпеки та захисту туристів; заохочення юридичної підготовки представників різних професій, прямо чи опосередковано відповідальних за безпеку та захист туристів. У цьому контексті, беручи до уваги умови цифрової інклюзії туристичного бізнесу, яка проявляється в бізнес-моделях, що перебувають у режимі постійного регулювання та зміни під час впровадження технологій штучного інтелекту, «розумних» 3D-технологій, і які стають платформою для активних комунікацій та прискорення соціально-економічних перетворень у світі інноваційних технологій, спрямованих на підвищення рівня туристичного потенціалу країни. Формується принципово нове цифрове середовище екосистеми туристичного бізнесу, що є основним драйвером глобальних змін, які, серед іншого, можуть нести ризики в багатогранних процесах ефективного виробництва суперечливих трансформацій, зумовлених Четвертою промисловою революцією.

Тому, пропонується розробити та затвердити законом Державну довгострокову стратегію розвитку туристичного потенціалу та цільову програму «Розвиток туризму в Україні», оскільки існує нечіткість туристичної політики країни, а саме: інші туристичні об'єкти, підпорядковані різним відомствам, туристичні регіони розвиваються без чіткої програми, яка б об'єднала всю туристичну галузь єдиною стратегією розвитку та представила Україні як єдиний туристичний об'єкт на міжнародному туристичному ринку. При цьому необхідно наблизити рівень туристичних послуг в Україні до європейських стандартів, скасувати обов'язкові сертифікації туристичних.

Список використаних джерел:

1. Близнюк А.М., Давиденко Л.І., Коніщенко Н.Й. Механізми державного регулювання сфери туризму: сутність та шляхи вдосконалення. *Вісник Донецького інституту туристичного бізнесу*, 11, 2007, 76–83.
2. Закон України «Про туризм». (1995). №324/95-ВР. URL: http://kodeksy.com.ua/pro_turizm.
3. Рибальченко, Н.П. Стратегічні напрями розвитку механізмів державного регулювання сфери туризму та курортів України. *Вісник Національного університету цивільного захисту України. Серія: Державне управління*, 2 (13), 2020, 216–224.
4. Стратегія розвитку туризму і курортів на період до 2026 року. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 16 березня 2017 р. № 168-р. №URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/168-2017-p#Text>.
5. Черниш, І.В. Формування антикризової політики держави у туризмі. Полтава: ТОВ «АСМІ», 2014, 385.

*Ельхаддад А.А.,
здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
(Науковий керівник: д.е.н., професор Дороніна О.А.)
ДонНУ ім. Василя Стуса*

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ НЕЙРОМАРКЕТИНГУ ДЛЯ ФОРМУВАННЯ СПОЖИВЧИХ РІШЕНЬ ТА ПОВЕДІНКИ

Постановка проблеми. Сучасний ринок характеризується інтенсивною конкуренцією, мінливістю споживчих потреб та зростанням вимог до продукції й послуг. У цих умовах компанії потребують нових підходів, які дозволяють не лише аналізувати поведінкові реакції споживачів, але й прогнозувати їхні рішення. Одним із таких підходів є нейромаркетинг – інноваційний напрямок, що базується на дослідженні взаємодії когнітивних і емоційних процесів, які впливають на формування споживчого вибору [1].

Методи нейромаркетингу дозволяють вивчати глибокі емоційні реакції, уподобання та підсвідомі мотиви покупців, використовуючи дані з нейробіології, психології, маркетингу та інших суміжних напрямів. Це відкриває можливості для створення адаптивних маркетингових стратегій, розробки ефективних комунікаційних кампаній та підвищення конкурентоспроможності підприємств. Але, попри свій потенціал, нейромаркетинг залишається досить новим напрямком, що потребує глибших наукових досліджень і практичного опрацювання.

Аналіз основних досліджень і публікацій. У сфері нейромаркетингу значний внесок зробили такі закордонні вчені, як Д. Аріелі, М. Відав, Р. Дулі, Д. Залтман, М. Ліндстром, Д. Леві та інші. Зокрема, Д. Залтман вивчав метафори й несвідоме мислення, Р. Дулі – психологію споживчої поведінки, а М. Ліндстром створив концепцію «Vuology», присвячену аналізу споживчого вибору. Серед українських дослідників можна виділити: В. Карп, О. Курбан, С. Курбан, О. Гуменна та інші, які переважно досліджували теоретичні аспекти нейромаркетингу.

Метою роботи є дослідження особливостей застосування нейромаркетингових інструментів для формування споживчих рішень і поведінки, а також визначення їх впливу на підвищення ефективності маркетингових стратегій в сучасних умовах.

Викладення основного матеріалу. Нейромаркетинг є однією з найбільш інноваційних галузей, що поєднує психологію, нейробіологію та маркетинг для глибшого розуміння того, як споживачі приймають рішення.

Основним завданням нейромаркетингу є дослідження та аналіз нейропсихологічних процесів, що стоять за вибором споживача. Наприклад, відомо, що певні кольори, звуки або запахи можуть значно підвищити ймовірність покупки товару, навіть якщо споживач не усвідомлює цього впливу. Згідно з сучасними теоріями, кожен вибір, який робить споживач, є результатом складної взаємодії емоцій, інстинктів, когнітивних процесів і соціальних факторів.

Ключовими аспектами нейромаркетингу є [2]:

1. Нейробиологічні процеси: споживчі рішення формуються на основі взаємодії різних ділянок мозку, зокрема, системи винагороди (наприклад, дофамінова система) і системи емоційної обробки (лімбічна система).

2. Когнітивні процеси: мозок постійно обробляє інформацію про продукти, бренди та ціни, що веде до швидких та інтуїтивних рішень або до більш усвідомлених і розважливих виборів.

3. Підсвідомі реакції: більшість рішень приймаються без активного усвідомлення і залежать від впливу рекламних кампаній, емоційних тригерів, соціальних норм.

Застосування нейромаркетингу також включає використання технологій, таких як фМРТ (функціональна магнітно-резонансна томографія) або електроенцефалографія (ЕЕГ), для безпосереднього вимірювання мозкової активності під час взаємодії з рекламними або іншими маркетинговими матеріалами. Це дозволяє отримувати більш точні та об'єктивні дані про ті, які аспекти кампанії викликають сильний емоційний відгук у споживачів, а які залишають їх байдужими.

Розглянемо більш детально нейромаркетингові інструменти, які активно впливають на прийняття споживчих рішень (табл. 1).

Таблиця 1

Нейромаркетингові інструменти та їх вплив на споживчі рішення

Інструмент	Опис	Вплив на рішення
Колір	Використання певних кольорів у рекламі та на упаковці (наприклад, червоний для стимулювання апетиту чи синій для створення відчуття довіри)	Підвищення емоційної прив'язаності до бренду
Запах	Аромати, що асоціюються з певними емоціями (наприклад, запах свіжої випічки у магазині)	Покращує сприйняття продукту, збільшує купівлю
Музика	Психологічно підібрана музика, що впливає на сприйняття атмосфери (наприклад, спокійна музика у спа-салоні для створення розслаблюючого ефекту)	Сприяє створенню бажаної емоційної атмосфери
Візуальні елементи	Спеціально підібрані графічні елементи та інтерфейси (наприклад, простий і чіткий дизайн для полегшення навігації на сайті чи у додатку)	Підсилюють увагу до товару, викликають цікавість
Фокус-групи та експерименти	Вивчення реакцій споживачів на рекламні та маркетингові кампанії (наприклад, тестування різних варіантів упаковки для визначення найкращого)	Аналізує реальні відгуки споживачів для оптимізації маркетингових стратегій

складено автором на основі [2-4]

Застосування цих інструментів дозволяє досягати високих результатів у підвищенні продажів, поліпшенні сприйняття бренду та створенні лояльності серед покупців.

Відомі компанії активно використовують нейромаркетингові стратегії для досягнення максимального ефекту від своїх кампаній. Наприклад, Соса-Кола використовує емоційний маркетинг, спрямований на формування асоціацій із радістю, святом та теплими спогадами, що досягається через емоційно насичені рекламні ролики, тематичні кампанії (наприклад, «Поділися Соса-Кола», «Різдво з Соса-Кола») та впізнаване оформлення упаковки. У свою чергу, Apple інтегрує нейромаркетингові принципи у процес створення своїх продуктів, приділяючи особливу увагу естетиці дизайну, інтуїтивності користування та унікальності, що викликає сильний емоційний відгук у споживачів. Їхні рекламні кампанії апелюють прагненням до інновацій, ексклюзивності та самовираженні, підсилюючи емоційний зв'язок із брендом. Ці стратегії допомагають компаніям створювати глибокі емоційні сенси з брендом, підвищуючи ефективність рекламних кампаній і стимулюючи покупки.

Висновки. Нейромаркетинг відкриває нові горизонти для компаній, даючи їм можливість більш точно прогнозувати реакції споживачів і впливати на їхні рішення, використовуючи науково обґрунтовані методи. Це є значним кроком вперед у порівнянні з традиційними маркетинговими методами, що базуються на дослідженнях ринку та спостереженнях за поведінкою покупців.

Нейромаркетинг дозволяє глибше розуміти підсвідомі механізми, які впливають на вибір споживачів, зокрема емоційні та когнітивні реакції, що раніше залишалися поза увагою. Завдяки використанню сучасних технологій бізнеси можуть отримати більш точні дані про те, які саме аспекти рекламних кампаній викликають емоційний відгук споживачів. Це дозволяє створювати більш персоналізовані та ефективні стратегії, що відповідають реальним потребам і настроям споживачів, що, в свою чергу, підвищує їх лояльність і стимулює до покупок.

Список використаних джерел:

1. Карп В. Нейромаркетинг. Навчальний посібник. Vadex. 2021. 192 С.
2. Курбан О.В. Курбан С.О. Нейромаркетинг: реклама, PR, digital-marketing, брендинг. Навчальний посібник. «Білий Тигр». 2019. 151 С.
3. Мазур К.В., Лиманець А.Л. Особливості використання нейромаркетингу для впливу на поведінку споживачів. *Механізм регулювання економіки*. № 2 (104). 2024. URL: <http://mer-journal.sumy.ua/index.php/journal/article/view/611/563>.
4. Афанасьєва О.К., Белоус К.В. Управління поведінкою споживачів з використанням технологій нейромаркетингу. *Економіка та суспільство. Маркетинг*. 2023. № 55. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/2924/2846>.

*Жовтоніжко П.М.,
здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
(Науковий керівник: к.пед.н., доцент Коваленко Н.О.)
Центральноукраїнський національний технічний університет
м. Кропивницький*

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПРОДУКЦІЇ В УМОВАХ ВІЙСЬКОВОГО СТАНУ ТА РИЗИКІВ

У сучасних умовах управління конкурентоспроможністю продукції набуває особливої актуальності. Цей процес передбачає цілеспрямований вплив на ключові фактори, що визначають конкурентоспроможність продукції, зокрема її якість, вартість, терміни поставки, імідж виробника, ефективність рекламної кампанії, а також витрати, пов'язані з подальшою експлуатацією товару. Основна мета управління полягає у нейтралізації недоліків продукції шляхом акцентування на її конкурентних перевагах, що дозволяє посилювати позиції підприємства на ринку.

Управління конкурентоспроможністю підприємства повинно ґрунтуватися на принципах підвищення ефективності та якості роботи, досягненні високих кінцевих результатів і виробництві продукції високої якості з мінімальними витратами.

У період воєнного стану конкурентоспроможність продукції зазнає значного впливу через специфічні обставини, характерні для умов війни чи збройного конфлікту. Одним із ключових чинників є безпека та надійність продукції, які стають критично важливими. Продукція повинна бути стійкою до зовнішніх впливів, таких як пошкодження, екстремальні температури або вибухи. Також зростає потреба у високій продуктивності та ефективності, оскільки обмежені ресурси й складні умови експлуатації вимагають максимальної результативності.

Швидкість виробництва і постачання стає вирішальним аспектом, оскільки адаптація виробничих ліній до нових вимог, безперебійна логістика та можливість забезпечення продукції навіть за умов порушення інфраструктури є критичними. Крім того, важливим є впровадження інновацій та адаптивність до нових умов, які дозволяють оперативно модернізувати продукцію або змінювати її характеристики відповідно до актуальних потреб.

Фінансові обмеження посилюють значення економічної ефективності продукції: її вартість має бути помірною, але водночас вона повинна забезпечувати високу довгострокову вигоду. У той же час екологічність і стійкість залишаються важливими у перспективі, адже врахування можливості утилізації продукції та впливу на довкілля стає складовою її конкурентоспроможності [1].

Доступність ресурсів та матеріалів набуває особливого значення, оскільки перебої у постачанні вимагають здатності швидко переорієнтуватися на альтернативні джерела або оптимізувати використання наявних ресурсів. Крім того, під час війни зростає лояльність до вітчизняного виробника, оскільки підтримка національної економіки та обороноздатності стає пріоритетом, що впливає на переваги національної продукції порівняно з імпортованою.

Спеціалізоване призначення продукції також стає визначальним фактором її конкурентоспроможності. Вироби повинні відповідати специфічним потребам оборонного сектору чи економіки в умовах конфлікту, включаючи технічні характеристики та здатність функціонувати в бойових умовах. Таким чином, формування конкурентних переваг у воєнний час потребує комплексного підходу з урахуванням специфіки умов, у яких функціонує продукція [2].

Отже, у сучасних умовах управління конкурентоспроможністю продукції відіграє ключову роль у забезпеченні стійких позицій підприємства на ринку. Основними елементами цього процесу є підвищення якості продукції, зниження витрат, оптимізація термінів поставки та формування позитивного іміджу виробника. Ефективне управління конкурентними перевагами передбачає комплексний підхід, що охоплює всі стадії життєвого циклу продукції та залучає різні підрозділи підприємства. Одним із стратегічних аспектів є взаємодія системи управління конкурентоспроможністю з загальною системою менеджменту підприємства, зокрема, з управлінням якістю відповідно до стандартів ISO. Це дозволяє підвищувати ефективність господарської діяльності та адаптувати продукцію до ринкових вимог.

У воєнний час управління конкурентоспроможністю набуває додаткових специфічних вимог, зокрема, щодо безпеки, надійності та швидкості постачання. Такі фактори, як інноваційність, адаптивність до нових умов і економічна ефективність, стають ключовими для збереження конкурентоспроможності. Водночас зростає важливість підтримки вітчизняних виробників і здатності швидко реагувати на зміни в доступності матеріалів та ресурсів.

Список використаних джерел:

1. Бойко, В., Зарічний, М. (2023). Інструменти підвищення конкурентоспроможності підприємств в умовах воєнного стану. *Економіка та суспільство*, (54). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-54-39>.
2. Гончарук І.В., Томашук І.В. Вплив інноваційних процесів на підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств. *Економіка, фінанси, менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2023. № 1 (63). С. 30 – 47. DOI: 10.37128/2411-4413-2023-1-3.

УДК 004.8:005

*Іваненко В.С.,
здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня
(Науковий керівник: к.е.н., доцент Кононенко Л.В.)
Херсонський державний аграрно-економічний університет*

ШТУЧНИЙ ІНТЕЛЕКТ У МЕНЕДЖМЕНТІ: НОВІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ

Тема використання штучного інтелекту (ШІ) у менеджменті стає дедалі більш актуальною у сучасному світі бізнесу. Стрімкий розвиток технологій відкриває нові можливості для вдосконалення управлінських процесів, зокрема

в сфері управління ризиками. Традиційні методи управління ризиками часто базуються на аналізі минулих даних і прогнозуванні на основі статичних моделей. Проте, з огляду на швидкоплинність сучасного ринкового середовища та складність глобальних викликів, такі підходи мають свої обмеження.

Штучний інтелект може значно змінити підхід до управління ризиками в підприємствах завдяки своїй здатності обробляти великі обсяги даних у режимі реального часу, виявляти приховані закономірності та прогнозувати можливі загрози з високою точністю [1, с. 115-120]. Це дозволяє не тільки реагувати на ризики швидше, але й проактивно їх передбачати та мінімізувати. Впровадження інноваційних інструментів ШІ у процес управління ризиками сприяє підвищенню ефективності рішень, що приймаються, та знижує можливі негативні наслідки для підприємств. Дослідження нових підходів до інтеграції штучного інтелекту в управлінські процеси є важливим кроком до побудови сучасної стратегії ризик-менеджменту.

Традиційні підходи до управління ризиками, які базуються на людських судженнях і ручному аналізі даних, часто не встигають реагувати на складні виклики. ШІ, завдяки здатності дуже швидко обробляти великі обсяги інформації, пропонує принципово нові можливості для бізнесу.

Одним із ключових аспектів застосування ШІ у ризик-менеджменті є його здатність до автоматизованого виявлення ризиків. Використовуючи алгоритми машинного навчання, штучний інтелект може аналізувати дані з різних джерел і виявляти приховані кореляції, які неможливо виявити звичайними методами. Це стосується як фінансових ризиків, так і операційних, репутаційних або навіть ринкових загроз. Наприклад, у фінансовій сфері ШІ може допомогти передбачити ризики, які пов'язані з кредитними дефолтами або шахрайськими операціями, на основі історичних та поточних даних клієнтів.

Ще однією перевагою ШІ в управлінні ризиками є його здатність до прогнозування. Використання предиктивної аналітики дозволяє не тільки оцінювати поточні ризики, але й прогнозувати ймовірні сценарії розвитку подій. За допомогою алгоритмів глибокого навчання системи ШІ можуть враховувати тисячі факторів і будувати складні моделі поведінки ринку, що допомагає керівникам краще підготуватися до можливих кризових ситуацій. Це дає підприємствам можливість не тільки реагувати на проблеми після їх виникнення, але й проактивно створювати стратегії для їх попередження.

Застосування ШІ також допомагає значно підвищити швидкість ухвалення рішень. Завдяки автоматизованому аналізу даних і прогнозам, менеджери можуть отримувати актуальну інформацію та рекомендації майже в режимі реального часу. Це особливо важливо в умовах ринкових турбуленцій, коли затримки в прийнятті рішень можуть призвести до значних втрат. Наприклад, у логістичних ланцюгах ШІ може виявляти ризики переривань поставок або змін у вартості матеріалів і пропонувати оптимальні рішення для їх мінімізації.

Штучний інтелект може забезпечити значно більшу точність в оцінці ризиків, зменшуючи вплив людського фактора, який часто є джерелом помилок або суб'єктивності в прийнятті рішень. Алгоритми на основі машинного навчання використовують великі масиви даних для самостійного вдосконалення

та адаптації своїх моделей, що підвищує їх точність у порівнянні з традиційними методами.

Важливим аспектом впровадження ІІІ в управління ризиками є забезпечення кібербезпеки. Зі збільшенням цифровізації процесів зростає кількість кіберзагроз, з якими стикаються різні підприємства. Системи ІІІ можуть допомагати виявляти підозрілу активність у мережі, швидко реагувати на атаки та мінімізувати збитки від зламів. Наприклад, деякі алгоритми машинного навчання можуть аналізувати поведінкові патерни користувачів, виявляючи аномалії, які можуть свідчити про спроби проникнення або шахрайства.

Ще одним напрямом застосування ІІІ у ризик-менеджменті є управління персоналом. Технології ІІІ можуть допомогти передбачати потенційні ризики, пов'язані з продуктивністю працівників, їх мотивацією або навіть можливими конфліктами в команді. Аналізуючи дані про продуктивність, поведінку, відгуки та інші показники, ІІІ може надавати рекомендації щодо покращення внутрішніх процесів і уникнення кадрових ризиків.

Попри всі переваги, впровадження ІІІ в управління ризиками супроводжується і певними викликами. Одним із них є питання етичного використання штучного інтелекту та прозорості прийняття рішень. Автоматизація процесів, хоч і підвищує ефективність, може викликати побоювання щодо втрати контролю над рішеннями та зниження ролі людського фактора в управлінні. Важливо розуміти, що ІІІ повинен працювати як інструмент, що доповнює роботу людей, а не повністю замінює її [2]. Іншим викликом є ризик упередженості алгоритмів, які можуть підкріплювати нерівності або помилки через хибні дані або некоректно побудовані моделі.

Застосування штучного інтелекту в управлінні ризиками відкриває нові горизонти для бізнесу, дозволяючи підвищити ефективність, точність і швидкість прийняття рішень. Однак для успішної інтеграції ІІІ необхідно не тільки впроваджувати передові технології, але й розвивати нові компетенції серед управлінців, а також забезпечувати належну етичну та правову регуляцію [3, с. 519-521].

Отже, впровадження штучного інтелекту у сферу управління ризиками стає важливим стратегічним кроком для сучасних підприємств. ІІІ надає нові можливості для автоматизованого виявлення та аналізу ризиків, підвищує точність прогнозів та швидкість ухвалення рішень. Завдяки здатності обробляти великі обсяги даних у реальному часі, він дозволяє бізнесу бути більш гнучким та проактивним у відповідь на виклики. Усе це сприяє зниженню втрат, пов'язаних з різноманітними загрозами, та підвищує ефективність загального управління.

Проте для максимального використання можливостей ІІІ важливо враховувати етичні та технічні аспекти його впровадження. Штучний інтелект має слугувати інструментом для прийняття зважених управлінських рішень, а не повністю замінювати людську роль. Використання ІІІ у менеджменті потребує відповідного регулювання та підготовку персоналу.

Список використаних джерел:

1. Карий О.І. Менеджмент та інновації: теорія і практикум : навч. посіб. Львів : Растр-7, 2020. С. 115-120.
2. Чому штучний інтелект – водночас ризик і спосіб управління ризиком. EY - US | *Building a better working world*. URL: https://www.ey.com/uk_ua/insights/assurance/why-ai-is-both-a-risk-and-a-way-to-manage-risk (дата звернення 25.11.2024).
3. Іваненко В.С. Управління персоналом як фактор конкурентоспроможності бізнесу. Менеджмент та маркетинг як фактори розвитку бізнесу : матеріали II Міжнар. наук. прак. конф., 17-19 квіт. 2024 р. Київ: Видавничий дім «Києво-Могилянська академія», 2024. С. 519-521.

УДК 351.822:338.2

*Карабанова Д.В.,
здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
(Науковий керівник: к.е.н., доцент Дмитришин Б.В.)
Центральноукраїнський національний технічний університет
м. Кропивницький*

ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ДЛЯ СТАБІЛІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УМОВАХ ВІЙСЬКОВОГО СТАНУ

Військовий стан в Україні спричинив масштабні економічні виклики, які загрожують стабільності підприємницької діяльності. Знищення виробничих потужностей, скорочення логістичних маршрутів, зменшення попиту на товари та послуги – все це створює критичні умови для функціонування суб'єктів господарювання. В таких обставинах держава відіграє ключову роль у стабілізації економіки через використання фінансових інструментів підтримки бізнесу.

Одним із найважливіших механізмів є програми пільгового кредитування. Наприклад, урядова програма «Доступні кредити 5-7-9%» дозволила багатьом підприємствам отримати фінансування для забезпечення обігових коштів і продовження роботи навіть у найскладніших умовах. Лише за перші шість місяців війни понад 15 тисяч суб'єктів малого та середнього бізнесу скористалися цією програмою, що дозволило зберегти тисячі робочих місць. Крім того, для підприємств, які зазнали серйозних втрат через бойові дії, були запропоновані кредити з державними гарантіями, що знижує ризики для банків і спрощує доступ бізнесу до фінансування [1].

Податкові інструменти також є важливим елементом державної підтримки. В умовах військового стану було введено тимчасове зниження податкових ставок для малого бізнесу, спрощено процедури податкової звітності, а також запроваджено податкові канікули для підприємств у регіонах, які постраждали від бойових дій. Наприклад, у 2023 році для фізичних осіб-підприємців I та II груп оподаткування було надано можливість тимчасового звільнення від сплати єдиного податку [2].

Окрему увагу держава приділяє підтримці релокації бізнесу із зон активних бойових дій. Програма фінансування переміщення підприємств, яку адмініструє Міністерство економіки України, дала змогу понад 800 компаніям відновити свою діяльність у більш безпечних регіонах. Наприклад, підприємство з виробництва меблів із Харківської області змогло перемістити своє обладнання до Львівщини завдяки державній компенсації транспортних витрат.

Ще одним важливим інструментом є грантові програми. У 2023 році уряд запустив програму «єРобота», яка передбачає надання мікрогрантів для відкриття чи розширення бізнесу. Близько 6 тисяч підприємців отримали фінансування у розмірі до 250 тисяч гривень на реалізацію своїх проєктів. Особливий акцент зроблено на аграрному секторі, що є стратегічно важливим для продовольчої безпеки країни. Наприклад, фермерське господарство на Черкащині отримало грант для придбання техніки, що дозволило збільшити обсяги вирощування зернових культур [3].

Міжнародна фінансова допомога також відіграє значну роль у стабілізації діяльності суб'єктів господарювання. За сприяння Європейського банку реконструкції та розвитку (ЄБРР) було створено фонд для підтримки малого та середнього бізнесу в Україні. Завдяки цій програмі підприємства отримали можливість фінансування на умовах, значно вигідніших за ринкові. Наприклад, одна з компаній у сфері ІТ змогла розширити свою діяльність і створити додаткові робочі місця завдяки грантовій підтримці ЄБРР [4].

Разом із фінансовими інструментами важливою є цифровізація процесів надання державної підтримки. Платформа «Дія» стала інноваційним рішенням для автоматизації процесів отримання допомоги, звітності та взаємодії з державними установами. Усе більше підприємців мають змогу подавати заявки на отримання грантів чи компенсацій через цю платформу, що значно спрощує процедури та зменшує бюрократичне навантаження.

Однак, незважаючи на значний прогрес у впровадженні фінансових інструментів підтримки, існують і виклики. Основними проблемами залишаються обмеженість бюджетних ресурсів, затримки у реалізації програм через бюрократичні перешкоди та недостатній рівень прозорості розподілу коштів.

У підсумку, використання фінансових інструментів державної підтримки є ключовим чинником для стабілізації діяльності суб'єктів господарювання в умовах військового стану. Завдяки таким інструментам як пільгові кредити, гранти, податкові пільги та програми релокації бізнесу, держава допомагає підприємствам зберегти свою життєздатність і забезпечити економічну стійкість країни.

Список використаних джерел:

1. Державна програма «Доступні кредити 5-7-9%»: З початку року бізнес отримав пільгових кредитів на понад 55 млрд гривень. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/derzhavna-prohrama-dostupni-kredyty-5-7-9-z-pochatku-roku-biznes-otrymav-pilhovyykh-kredytiv-na-ponad-55-mlrd-hryven>.
2. Дмитрик, О., Казмірук, К. (2024). Деякі особливості оподаткування суб'єктів господарювання в умовах воєнного стану. *Право та інновації*. №4 (40). 115–120.
3. Луцик, Ю.О. (2023). Економічна безпека в умовах глобальних викликів та загроз. *Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка*. (15). 74-83.
4. З початку повномасштабного вторгнення допомога ЄБРР Україні сягнула майже €4 мільярди. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3872155-z-pocatku-povnomasstabnogo-vtorgnenna-dopomoga-ebrr-ukraini-sagnula-majze-4-milardi.html>.

*Катуніна І.С.,
здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
(Науковий керівник: к.е.н., доцент Кононенко Л.В.)
Херсонський державний аграрно-економічний університет*

МЕХАНІЗМИ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ ТА ОРГАНІЗАЦІЙ РЕГІОНІВ

На сучасному етапі розвитку України, економіка виступає складним і багатограним об'єктом для регулювання. Особливо, це застосування регіональної економіки, яка, як складно-структурна система, не може ефективно функціонувати за допомогою універсального набору інструментів. Успішна інтеграція України до європейського економічного простору значною мірою залежить від правильного формування та впровадження публічно-приватного партнерства (ППП) як важливого елемента державного регулювання. PPP є єдиною з ключових форм взаємодії між державним і приватним секторами, що дає змогу досягти значних результатів у таких сферах, як будівництво та утримання інфраструктурних об'єктів, енергетика, охорона здоров'я, транспорт та інше.

Механізм реалізації системи регулювання передбачає цілеспрямоване поєднання централізації і децентралізації в соціально-економічній сфері у регіональному відтворювальному процесі. Регіон слугує складовим елементом цієї системи, у складі якої представлені основні показники економічної структури виробництва, для якої властива присутність певних природних та ресурсних чинників, процеси управління якої реалізують регіональні органи влади [1].

Економічна безпека підприємств є ключовим фактором стабільності регіональних економік. В умовах сучасних викликів, таких як глобалізація, технологічні зміни та геополітичні ризики, забезпечення економічної безпеки вимагає комплексного підходу. Одним із дієвих інструментів є публічно-приватне партнерство (ППП), яке дозволяє об'єднати ресурси та можливості держави та бізнесу для спільного досягнення стратегічних цілей.

В умовах розвитку ринкових відносин та потреби в залученні інвестицій для розвитку економіки PPP стає все більш актуальним. Його дослідження є важливим, оскільки воно дозволяє виявити недоліки та проблеми, які виникають у процесі реалізації проектів, та розробити способи їх вирішення. Отже вивчення такої форми співпраці може сприяти вдосконаленню законодавства, що регулює це питання. Тому в умовах нинішньої збройної агресії російської федерації проти України публічно-приватне партнерство має стати одним із інструментів забезпечення післявоєнного відновлення країни, її подальшого стабільного економічного розвитку [3]. Принципово важливою є необхідність створення державою нормативно-правової бази для формування публічно-приватного партнерства. Саме це концептуальне положення – необхідність розгорнутої нормативно-правової бази на всіх рівнях влади, а також створення адекватного

конкурентного середовища і стабільної бази для розвитку всіх секторів економіки – є основою, на якій у цій роботі передбачається позначити й обґрунтувати найбільш значущі напрями формування партнерських відносин держави і підприємницьких структур в умовах розвитку країни [1].

Основні цілі ППП у контексті економічної безпеки:

- забезпечення стійкості підприємств до зовнішніх і внутрішніх ризиків;
- підвищення доступу до інвестицій для підприємств регіонів;
- формування інноваційної інфраструктури для економічного зростання;
- змінення фінансового навантаження на державний бюджет.

За даними центральних та місцевих органів виконавчої влади в Україні станом на 01.01.2024 на умовах ППП укладено 198 договорів, з яких реалізується 22 договори (10 – концесійних договорів, 6 – договорів про спільну діяльність, 6 – інші договори), 166 договорів не реалізується (115 – не виконується, 51 – розірвані / закінчився термін дії), 10 призупинені у зв'язку зі збройною агресією російської федерації [4].

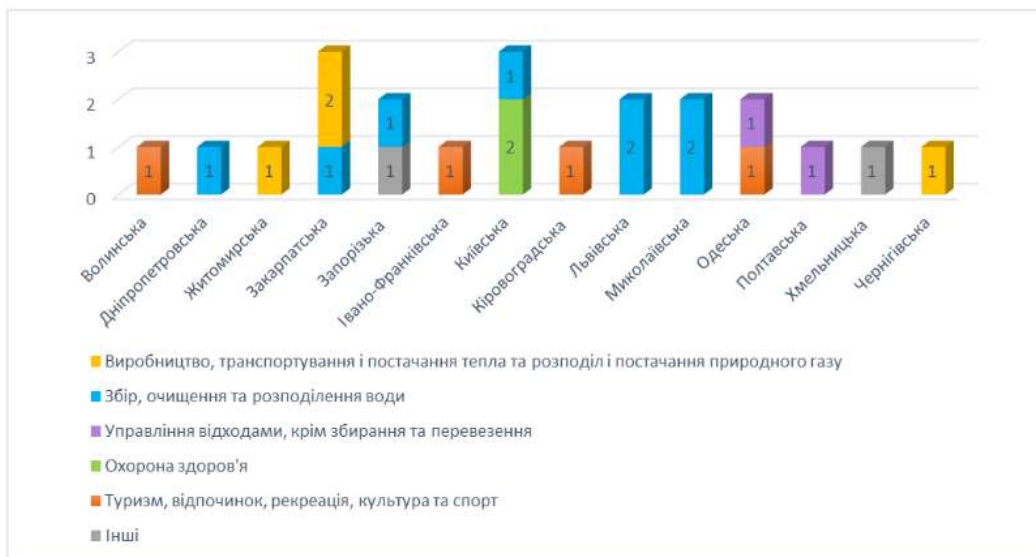


Рис. 1. Договори, укладені на умовах ППП, які реалізуються станом на 01.01.2024.

Такі дані свідчать про низький рівень реалізації укладених угод, що вказує на наявність суттєвих бар'єрів у впровадженні ППП. Серед ключових проблем можна виділити організаційні труднощі, нестабільну економічну шкоду та вплив військових дій. Для підвищення ефективності ППП необхідно: оптимізувати процедури укладення та виконання договорів, забезпечити стабільну нормативно-правову базу та врахувати виклики, спричинені війною, шляхом адаптації механізмів співпраці до кризових умов.

Отже, важливу роль серед перспектив розвитку публічно-приватного партнерства займає співпраця у сфері посилення цифрової складової соціально-економічного та культурно-ідеологічного простору України. Значення сучасних технологій було відчутно ще в 2020 році, коли через жорсткі карантини обмеження суспільства зіткнулося із забезпеченням масового переходу багатьох процесів взаємодії в онлайн-форматі. У контексті війни, яка триває понад два

роки, питання діджиталізації публічно-приватного співробітництва та процедури спрощення стали ще актуальнішими. Це обумовлено тим, що в багатьох ситуаціях оперативність стає критично важливою для людського життя та забезпечення матеріальних ресурсів.

Отже, ППП є одним з найбільш ефективних інструментів для розвитку країни у різних галузях. Оскільки інструмент перекриває дефіцит бюджету за рахунок бізнесу. Механізми публічно-приватного партнерства впливають на ключову роль у зміцненні економічної безпеки як окремих підприємств, так і регіонів у цілому. Вони забезпечують ефективне використання ресурсів, сприяють залученню інвестицій, розвитку інфраструктури та інновацій, що, у свою чергу, забезпечує стійкість економічних систем до кризових явищ. Співпраця між державними структурами та приватним сектором створює умови для реалізації проектів, які сприяють економічному зростанню, підвищенню конкурентоспроможності та забезпечують сталого розвитку. Публічно-приватне партнерство може стати запорукою стійкого розвитку підприємств і регіонів в умовах сучасних викликів економічної безпеки при правильному запровадженні та використанні.

Список використаних джерел:

1. Виноградова Н.В. Механізм державної підтримки проектів державно-приватного партнерства у регіонах. Публічне урядування. 2022. № 2 (30), 16–22. [https://doi.org/10.32689/2617-2224-2022-2\(30\)-2](https://doi.org/10.32689/2617-2224-2022-2(30)-2).
2. Малін О.Л. Аналіз розвитку державно-приватного партнерства в Україні та світі: якісні зміни та головні тренди 2020 року : Аналітичний звіт. Одеса, 2020. 31 с.
3. Скрипнюк О.С. Міжнародно-правова допомога Україні в боротьбі проти російської агресії. *Правова держава. Щорічник наукових праць*. Випуск 33. 2022. Київ: Ін-т держави і права імені В.М. Корецького.
4. Стан здійснення ППП в Україні. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України : веб-сайт. URL: <http://www.me.gov.ua>.

УДК 657.1

*Квірквелія І.І.,
здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти;
Козіненко А.Ю.,
здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
Центральноукраїнський національний технічний університет
м. Кропивницький*

ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА МОДЕРНІЗАЦІЮ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНОЇ БАЗИ

Модернізація технічної бази підприємств є стратегічно важливим завданням, яке визначає їхню довгострокову конкурентоспроможність та ефективність у сучасних ринкових умовах. Цей процес залежить від сукупності організаційних і економічних чинників, що забезпечують ефективність планування, впровадження та функціонування нових технологій.

Організаційні чинники є ключовими для успішного оновлення технічної бази. Ефективне управління визначає здатність підприємства чітко розподіляти ресурси, оперативно реагувати на зміни та адаптуватися до нових викликів. Система управління повинна бути достатньо гнучкою, щоб забезпечувати адаптацію до зовнішніх змін, і водночас достатньо структурованою, щоб гарантувати чітке виконання стратегічних рішень. Кваліфікація персоналу відіграє не менш важливу роль. Впровадження нових технологій потребує високого рівня знань і професійних навичок працівників, а також систематичного навчання та підвищення кваліфікації. Відсутність належної підготовки кадрів може значно уповільнити процес модернізації або знизити її ефективність [1].

Логістична інфраструктура також є вагомим фактором у процесі модернізації. Налагоджена система постачання забезпечує своєчасне надходження необхідних матеріалів і технічного обладнання, що сприяє скороченню термінів реалізації проектів і зниженню операційних витрат. Удосконалення системи управління запасами та логістики дозволяє забезпечити безперервність виробничих процесів, оптимізувати витрати та підвищити ефективність використання ресурсів.

Інноваційність підприємства є вирішальною у збереженні його конкурентоспроможності. Впровадження новітніх технологій у виробничі та управлінські процеси дозволяє підприємствам знижувати собівартість продукції, покращувати її якість та розширювати ринкову частку. Високий рівень технологічної культури підприємства сприяє ефективному використанню технічних засобів і підвищенню продуктивності [1].

Економічні чинники, включно з фінансовою стабільністю, доступом до інвестицій, рівнем рентабельності та державною підтримкою, є фундаментом для реалізації модернізаційних проектів. Наявність достатніх фінансових ресурсів забезпечує підприємствам можливість інвестувати в сучасні технології, навчання персоналу та інші необхідні аспекти модернізації. Відсутність фінансування може суттєво обмежити ці процеси, знижуючи конкурентоспроможність підприємства. Державна підтримка у формі субсидій, пільгових кредитів та інших інструментів сприяє зменшенню фінансового навантаження і стимулює підприємства до інноваційного розвитку.

Рівень макроекономічної стабільності також визначає можливість довгострокового планування модернізації. Стабільні економічні умови дозволяють точніше прогнозувати витрати та результати інвестицій, тоді як нестабільність, наприклад інфляція або коливання валютного курсу, створює додаткові ризики для реалізації проектів [2].

Конкуренція на ринку є стимулом для оновлення технічної бази. Підприємства, які активно впроваджують нові технології, підвищують якість продукції, знижують її собівартість та адаптуються до змін попиту, отримують конкурентні переваги. Натомість відставання у технічному оснащенні може призвести до втрати ринкових позицій.

Ефективна модернізація можлива лише за умов комплексного врахування організаційних і економічних чинників. Узгоджена взаємодія цих елементів

дозволяє підприємствам мінімізувати ризики, оптимізувати витрати та досягти стійкого розвитку, що є основою для їхнього процвітання в умовах сучасного ринкового середовища.

Отже, чинники, що впливають на модернізацію технічної бази підприємств, мають вирішальне значення для забезпечення ефективного впровадження інновацій і підвищення конкурентоспроможності. Всі чинники формують середовище, що сприяє підвищенню продуктивності, оптимізації витрат та адаптації підприємства до змінюваних ринкових умов.

Список використаних джерел:

1. Вараксіна, О., Касьян, О., & Шевченко, В. (2021). Теоретичні підходи до матеріально-технічного забезпечення підприємства. *Економіка та суспільство*, (24). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-24-6>.
2. Свиноус І.В., Гаврик О.Ю., Биба В.А. Організаційно-економічні підходи до технологічного оновлення діяльності сільськогосподарських підприємств. *Інноваційна економіка*. 2019. №7-8. С. 57-63.

УДК 334.021.1

*Лейбенко А.О.,
здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
Центральноукраїнський національний технічний університет
м. Кропивницький*

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЯМИ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ

Управління інноваціями в умовах цифровізації характеризується низкою специфічних особливостей, що зумовлюються стрімким розвитком технологій та трансформацією бізнес-процесів. Цифровізація створює нові можливості для підвищення ефективності інноваційного менеджменту, а також викликає потребу в адаптації традиційних підходів до управління змінами в організації.

Основною рисою управління інноваціями в цифрову епоху є інтеграція цифрових технологій у всі аспекти діяльності підприємства. Це передбачає використання великих даних, аналітики, штучного інтелекту, блокчейн-технологій та інших інструментів для оптимізації процесів і підвищення швидкості ухвалення рішень. Такі технології дозволяють не лише прогнозувати ринкові тенденції, але й швидко адаптувати бізнес-моделі до змін у зовнішньому середовищі.

Інтеграція цифрових технологій у діяльність підприємства забезпечує низку переваг, зокрема покращення інформаційної взаємодії між етапами життєвого циклу продуктів чи послуг. Цифрова трансформація дозволяє суттєво підвищити ефективність бізнес-процесів завдяки впровадженню інновацій та адаптації бізнес-моделей до вимог сучасної цифрової економіки.

Відповідно до досліджень, швидкість впровадження цифрових технологій у підприємства залежить від двох основних чинників. Перший – це внутрішні

можливості та готовність організації до змін, другий – зовнішні стимули, які сприяють цифровій трансформації [1].

Управління інноваціями є ключовим чинником забезпечення конкурентоспроможності та стійкого розвитку підприємства в умовах сучасної економіки, що характеризується швидкими змінами та високим рівнем невизначеності. Ефективне управління інноваційними процесами сприяє створенню нових продуктів, технологій, послуг або бізнес-моделей, які задовольняють змінювані потреби ринку та споживачів.

Особливості управління інноваціями визначаються складністю і багатогранністю інноваційної діяльності, яка охоплює всі етапи – від ідеї до комерціалізації. Основними характеристиками цього процесу є високий рівень ризиків, пов'язаних із невизначеністю результатів, необхідність значних фінансових і людських ресурсів, а також інтеграція різних функціональних напрямків підприємства. Управління інноваціями передбачає створення сприятливого середовища для генерації нових ідей, їхньої оцінки, розробки та впровадження.

Управління інноваційним розвитком підприємства є безперервним, складним процесом, який спрямований на впровадження якісних змін на основі інновацій і реалізації функцій управління. Основними функціями управління є планування, організація, мотивація та контроль, що забезпечують досягнення стратегічних цілей підприємства.

Управління інноваційними процесами має здійснюватися через чітку координацію на рівні спеціалізованих менеджерів або підрозділів, які здатні аналізувати, планувати, організовувати, надихати і контролювати процеси створення інновацій, їхнього впровадження та масштабування. Ефективне управління передбачає також інтеграцію цифрових стратегій, розвиток цифрової грамотності персоналу, формування внутрішніх стартапів та альтернативних бізнес-моделей.

Державна підтримка інноваційного розвитку підприємств зосереджується на створенні освітніх, консультаційних і фінансових механізмів. Зокрема, вона включає проведення навчальних програм, тренінгів, форумів та семінарів, спрямованих на формування підприємницьких компетенцій, а також фінансування перспективних бізнес-проектів.

Таким чином, для подолання сучасних викликів і забезпечення стійкого інноваційного розвитку підприємства мають формувати цілісну стратегію управління, яка інтегрує всі рівні організаційної діяльності, починаючи від мотивації персоналу і закінчуючи взаємодією з зовнішніми стейкхолдерами.

Управління інноваціями в умовах цифровізації передбачає перехід до гнучких методів планування та реалізації проєктів, зокрема через застосування agile-підходів і динамічних структур управління. Водночас цифровізація змінює характер комунікацій у команді, сприяючи децентралізації управлінських функцій, що дозволяє залучати персонал до процесу ухвалення рішень і сприяє більшій прозорості організаційних процесів.

Інноваційний менеджмент у цифрову епоху вимагає від керівників нових компетенцій, серед яких виділяється здатність працювати із цифровими платформами, розуміння принципів кібербезпеки, управління змінами та

цифрова грамотність. Крім того, значну роль відіграє формування корпоративної культури, що стимулює відкритість до інновацій і сприйняття цифрових змін як необхідного етапу розвитку.

Таким чином, цифровізація не лише змінює інструментарій управління інноваціями, але й трансформує принципи організації діяльності підприємств. Вона сприяє більшій ефективності, гнучкості й адаптивності бізнесу, але водночас створює виклики, пов'язані із забезпеченням безпеки даних, навчанням персоналу і впровадженням нових технологій у традиційні бізнес-процеси.

Список використаних джерел:

1. Горященко Ю. Управління інноваційним розвитком підприємств в умовах цифровізації. *Підприємництво та інновації*, 2021. (17), 34-38.
2. Носань, Н. Інтеграція інноваційних управлінських практик в аналіз організаційних структур підприємства. *Економіка та суспільство*, 2024. (66). URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-66-77>.

УДК 338.24:004.4

*Лисенко С.В.,
здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
(Науковий керівник: к.е.н., доцент Дмитришин Б.В.)
Центральноукраїнський національний технічний університет
м. Кропивницький*

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ НА БАЗІ ERP СИСТЕМ

ERP (Enterprise Resource Planning – планування ресурсів підприємства) – є сучасною концепцією розвитку MRPII, яка дозволяє відслідковувати крім виробничих, інші ресурси. Отже, ця концепція має більшу функціональність, в ній більша увага приділяється фінансам і засобам підтримки прийняття рішень, вона забезпечує можливість планувати і управляти не тільки виробничими процесами, але й всією діяльністю підприємства [1, с. 8].

У відповідності зі словником APICS (American Production and Inventory Control Society – некомерційна міжнародна організація стандартизації і сертифікації в галузі виробничого операційного управління), термін «ERP-система» може вживатися у двох значеннях:

1. ERP-система – це інформаційна система для ідентифікації і планування всіх ресурсів підприємства, які необхідні для здійснення продаж, виробництва, закупівель і обліку у процесі виконання клієнтських замовлень.

2. ERP-система (у більш загальному контексті) – це методологія ефективного планування і управління всіма ресурсами підприємства, котрі необхідні для здійснення продаж, виробництва, закупівель та обліку при виконанні замовлень клієнтів у сферах виробництва, дистрибуції і надання послуг [3].

Американська компанія Panorama Consulting Solutions [4] здійснила дослідження 215 респондентів, які оцінили основні цілі впровадження сучасних інформаційних систем планування та використання ресурсів. Це дослідження виявило, що близько 80% з опитаних респондентів належать до компаній, що вже впровадили або ще впроваджують інформаційні системи, а 14%, ще знаходяться на етапі пошуку ефективного програмного забезпечення.

На рис. 1. наведено основні цілі впровадження підприємствами сучасних ERP-систем згідно цього опитування. Як можна бачити, серед основних причин впровадження ERP-систем були визначені: заміна існуючої – старої системи, необхідність підвищення ефективності бізнесу та пошук нових шляхів для подальшого зростання бізнесу через інформаційні системи. Крім того, було відзначено, що причинами для впровадження нових інформаційних систем є: глобальні економічні процеси, що спричиняють необхідність стандартизації глобальних операцій, що є актуальним і для багатьох вітчизняних підприємств.

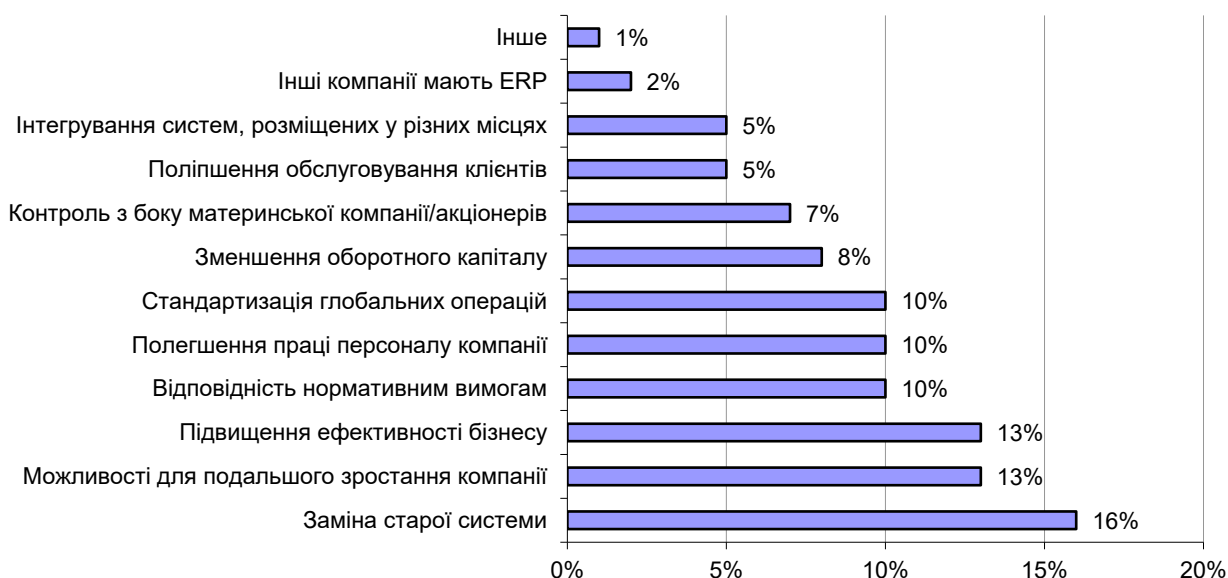


Рис. 1. Основні цілі впровадження підприємствами сучасних ERP-систем

Впровадження управлінської ERP-системи є стратегічно важливим проектом будь-якого підприємства. Часто рішення про впровадження системи класу ERP приймається для того, щоб замінити інформаційні системи, які вже не відповідають умовам бізнесу, що змінилися, або з метою отримати конкурентні переваги. Дослідження Panorama Consulting Solutions виявило, що більше 50% впроваджень ERP-систем респонденти оцінили як вдалі, при цьому близько 7% – навпаки – не виправдали очікувань.

Під час обрання нової ERP-системи менеджмент компанії користується такими критеріями як: кращий набір реалізованих функцій (46%), оптимальне співвідношення ціни та якості пропонованої системи тощо (рис. 2).

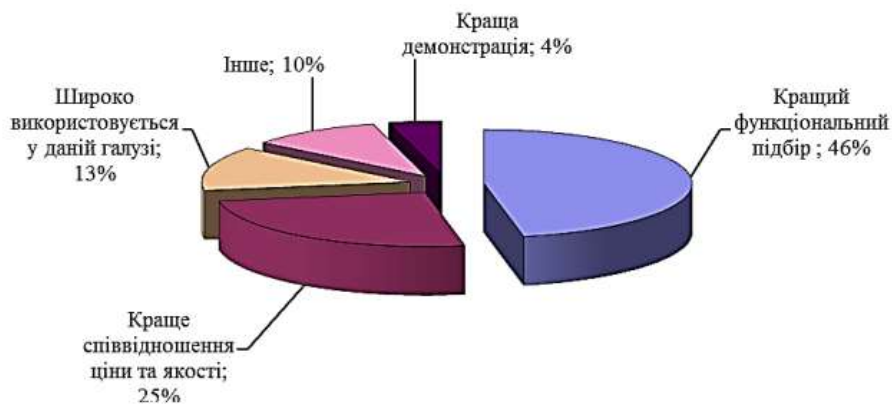


Рис. 2. Критерії вибору ERP-системи підприємства

За даними науковців та експертів, впровадження сучасних ERP-систем на вітчизняних підприємствах може забезпечити низку економічних ефектів, в першу чергу – щодо виробничих запасів:

- зростання ефективності виробничих потужностей (до 20 %);
- економія оборотних засобів (до 1-6 % від суми продаж);
- зниження виробничого браку (до 35 %);
- зниження страхових запасів на складах (до 40 %);
- зниження транспортно-заготівельних витрат (до 60 %) [2].

Крім того, сучасні ERP-системи передбачають використання хмарних технологій, які дозволяють знизити вартість їх впровадження. Так, за даними вищезазначеного дослідження більше 50% від опитуваних менеджерів провідних корпорацій світу визначили, що економія може становити від 20 до 80% загальних витрат на впровадження.

Отже, ERP це шлях до реального підвищення конкурентоспроможності і прибутковості; єдине інформаційне середовище, могутній засіб збору і аналізу фінансової інформації. Але ERP-систем не позбавлені недоліків, основним з яких вважається значна вартість їх впровадження та обслуговування (це робить не доцільним впровадження ERP для невеликих підприємств з незначними обсягами виробництва). Однією з проблем впровадження ERP у практику діяльності підприємств є несумісність комплексних систем та спеціалізованих рішень. Не секрет, що управлінські інформаційні системи використовують СУБД різних типів, при цьому, у більшості випадків не забезпечується сумісність та інтеграція з рішеннями інших виробників.

Список використаних джерел:

1. Дрозд І.К., Вдовіченко В.О. Інформаційні технології як фактор удосконалення облікових процесів. *Незалежний аудитор*. 2013. № 4. С. 2-11.
2. Івахненко С. Впровадження програмного забезпечення обліку і контролю: потенційні переваги і реальні проблеми. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2007. №2. URL: http://www.ivakhnenkovaudit.info/zPubl/Ivakhnenkov2007_BO_Art_Problems.pdf (дата звернення: 18.11.2024).
3. American Production and Inventory Control Society URL: <http://www.apics.org/> (дата звернення: 20.11.2024).
4. Report on ERP systems and enterprise software. A Panorama Consulting Research Report. URL: <http://go.panorama-consulting.com/rs/panoramaconsulting/images/2016-ERP-Report.pdf> (дата звернення: 17.11.2024).

*Мараховський Б.О.,
здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
(Науковий керівник: к.е.н., доцент Дмитришин Б.В.)
Центральноукраїнський національний технічний університет
м. Кропивницький*

ІНФОРМАЦІЙНА БЕЗПЕКА ЯК ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ СУЧАСНИХ ВИКЛИКІВ І ЗАГРОЗ

Інформаційна безпека виступає одним із ключових факторів забезпечення економічної стійкості підприємства в умовах зростання технологічних викликів і загроз. У сучасній економіці, де домінують цифрові технології, інформаційні ресурси підприємств є стратегічно важливими активами. Їх втрата або компрометація може призвести до значних фінансових втрат, зупинки бізнес-процесів, зниження конкурентоспроможності та репутаційних ризиків. Ефективна система інформаційної безпеки дозволяє підприємствам не лише зберігати стабільність, а й забезпечувати економічну витривалість у нестабільному середовищі [1].

Зростання кількості кіберзагроз в умовах сучасних глобалізаційних процесів створює серйозні виклики для економічної безпеки підприємств. До найбільш поширених загроз відносяться фішингові атаки, програми-вимагачі, цілеспрямовані атаки на бізнес-структури (APT) та маніпулятивне використання персональних даних. Втрата інформації внаслідок подібних атак може призвести до порушення роботи підприємства, втрати довіри клієнтів і партнерів, а також до значних фінансових витрат, пов'язаних із відновленням роботи систем та виплатами штрафів за невиконання нормативних вимог, таких як GDPR чи ISO 27001 [2].

Особливої уваги заслуговує зв'язок між інформаційною безпекою та економічною стійкістю підприємства. Економічна стійкість передбачає здатність підприємства ефективно функціонувати, мінімізувати втрати та забезпечувати безперервність бізнес-процесів навіть за умов дії несприятливих зовнішніх факторів. Втрата критичних даних, перебої в роботі інформаційних систем або витоки конфіденційної інформації можуть суттєво підірвати здатність підприємства залишатися економічно стабільним і конкурентоспроможним [3].

Реалізація заходів інформаційної безпеки спрямована на забезпечення конфіденційності, цілісності та доступності інформаційних активів. Вона дозволяє мінімізувати економічні ризики шляхом:

1. Запобігання фінансовим втратам. Своєчасне виявлення та нейтралізація кіберзагроз знижує ймовірність зупинки операційної діяльності та витрат на відновлення систем.

2. Захисту репутації. Успішні атаки, які призводять до витоків даних, завдають значної шкоди репутації підприємства, що впливає на довіру клієнтів та партнерів.

3. Дотримання регуляторних вимог. Забезпечення відповідності стандартам інформаційної безпеки дозволяє уникати штрафних санкцій та покращувати інвестиційну привабливість підприємства.

4. Підвищення стійкості бізнесу. Інформаційна безпека сприяє створенню проактивної системи управління ризиками, яка дозволяє швидко реагувати на інциденти, забезпечуючи безперервність операційних процесів.

Крім того, інформаційна безпека сприяє впровадженню інноваційних рішень, які підвищують економічну ефективність підприємства. Наприклад, використання технологій штучного інтелекту для виявлення аномалій у трафіку, впровадження багатофакторної автентифікації або системи моніторингу в режимі реального часу дозволяють значно знизити ризики кібератак. Водночас важливим залишається підвищення обізнаності персоналу, оскільки людський фактор є одним із найвразливіших аспектів системи безпеки [4].

Отже, інформаційна безпека відіграє вирішальну роль у забезпеченні економічної стійкості підприємства, дозволяючи ефективно протистояти викликам сучасного інформаційного середовища. Її інтеграція у загальну стратегію розвитку підприємства забезпечує не лише захист критичних активів, а й створює передумови для зростання конкурентоспроможності, інноваційного розвитку та довгострокової стабільності бізнесу. У світі, де інформація є новою валютою, саме інформаційна безпека стає основою економічної витривалості підприємств.

Список використаних джерел:

1. Моделювання та реінжиніринг бізнес-процесів: підручник / С.В. Козир, В.В. Слесарев, С.А. Ус, Т.В. Хом'як ; М-во освіти і науки України ; Нац. техн. ун-т «Дніпровська політехніка». Дніпро : НТУ «ДП», 2022. 163 с.
2. ISO/IEC 27001:2005 Information technology – Security techniques – Information security management systems – Requirements.
3. Dmytryshyn B., Marakhovskyi B. (2024). Optimization methods for business processes in trade activities // The process and dynamics of the scientific path: collection of scientific papers «SCIENTIA» with Proceedings of the VII International Scientific and Theoretical Conference, November 22, 2024. Athens, Hellenic Republic: International Center of Scientific Research.
4. Архипов О.Є., Архипова Є.О. Положення про інформаційну безпеку в міжнародних стандартах. *Інформаційна безпека людини, суспільства, держави*. 2010. № 2 (4). С. 62-65.

УДК 339.13

*Марусяк Д.О.,
здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
(Науковий керівник: д.е.н., професор Дороніна О.А.)
ДонНУ ім. Василя Стуса*

АРХІТЕКТУРА ВИБОРУ: ЯК ДИЗАЙН ОПЦІЙ ВПЛИВАЄ НА ПОВЕДІНКУ СПОЖИВАЧІВ

Постановка проблеми. Сучасний споживач щодня стикається з великим обсягом інформації, що ускладнює процес прийняття рішень. Дизайн опцій,

тобто архітектура вибору, значно впливає на поведінку людей, спрямовуючи їхні рішення у потрібному напрямку. Проблема полягає у відсутності чітких рекомендацій щодо ефективного використання поведінкових інструментів у архітектурі вибору, які б враховували когнітивні упередження та забезпечували оптимальний досвід для споживачів.

Аналіз останніх досліджень й публікацій. У своїй книзі «Nudge» Річард Тейлер і Кас Санстейн показали, як незначні зміни в середовищі вибору можуть значно вплинути на прийняття рішень. Дослідження Канемана і Тверські описують когнітивні упередження, такі як ефект прив'язки (anchoring effect), ефект фреймінгу (framing effect) та інші, які використовуються в дизайні опцій. Практичні приклади ефективного використання архітектури вибору спостерігаються в e-commerce. Такі компанії, як Amazon і Rozetka, застосовують стратегії, що полегшують вибір для клієнтів, наприклад, через «рекомендовані товари», попередньо встановлені опції доставки та знижки. Однак питання оптимального дизайну залишається відкритим, що вимагає подальших досліджень.

Метою цього дослідження є аналіз впливу архітектури вибору на поведінку споживачів та розробка рекомендацій для використання цього підходу в бізнесі для підвищення лояльності клієнтів і зростання продажів.

Викладення основного матеріалу. Архітектура вибору – це спосіб, у який інформація та опції подаються людині для прийняття рішення. Архітектори вибору, тобто ті, хто створюють ці умови, можуть бути маркетологами, дизайнерами, політиками або іншими зацікавленими сторонами. Основною ідеєю є те, що вибір завжди відбувається в певному контексті, і цей контекст здатний істотно вплинути на підсумкове рішення. Наприклад, якщо в супермаркеті здорові продукти розташовані на рівні очей покупця, це збільшує ймовірність їх придбання. Надмірна кількість варіантів часто призводить до «паралічу вибору», коли люди уникають прийняття рішення через його складність. Та навпаки, обмежена, ретельно підібрана кількість опцій спрощує вибір і підвищує задоволеність споживачів. Встановлення корисних опцій за замовчуванням сприяє прийняттю більш раціональних рішень, оскільки споживачі часто залишають налаштування незмінними через звичку чи недостатню поінформованість. Архітектура вибору знаходить практичне застосування в UX-дизайні, створюючи інтерфейси, що полегшують вибір[5]. Також вона активно використовується в державному регулюванні: органи влади застосовують принципи поведінкової економіки для стимулювання бажаної поведінки споживачів і бізнесу. Проте маніпуляції дизайном викликають етичні питання щодо свободи вибору та прозорості. Чесність і відкритість у представленні варіантів залишаються ключовими для забезпечення довіри.

Архітектура вибору базується на використанні когнітивних механізмів для спрямування споживачів до прийняття бажаних рішень. Серед них (табл. 1):

Когнітивні механізми бажаних рішень [2]

№	Механізм	Реалізація
1	Опція за замовчуванням	Пенсійні програми, де автоматичне включення працівників у план заощаджень значно підвищує рівень їхньої участі
2	Соціальні норми	Вказівка, що більшість сусідів зменшили споживання електроенергії, може мотивувати людину зробити те саме
3	Фреймінг	Якщо сказати, що продукт містить «90% нежирного м'яса», це викликає більш позитивну реакцію, ніж формулювання «10% жиру», хоча обидва висловлювання означають одне й те саме
4	Доступність інформації	Наявність чіткої етикетки зі здоровими характеристиками продукту збільшує ймовірність його придбання
5	Приманка (decoy effect)	У ресторані вино середньої цінової категорії виглядає вигіднішим варіантом у порівнянні з найдорожчим.

Архітектура вибору широко використовується в бізнесі, державній політиці та інших сферах для досягнення конкретних цілей (рис. 1).

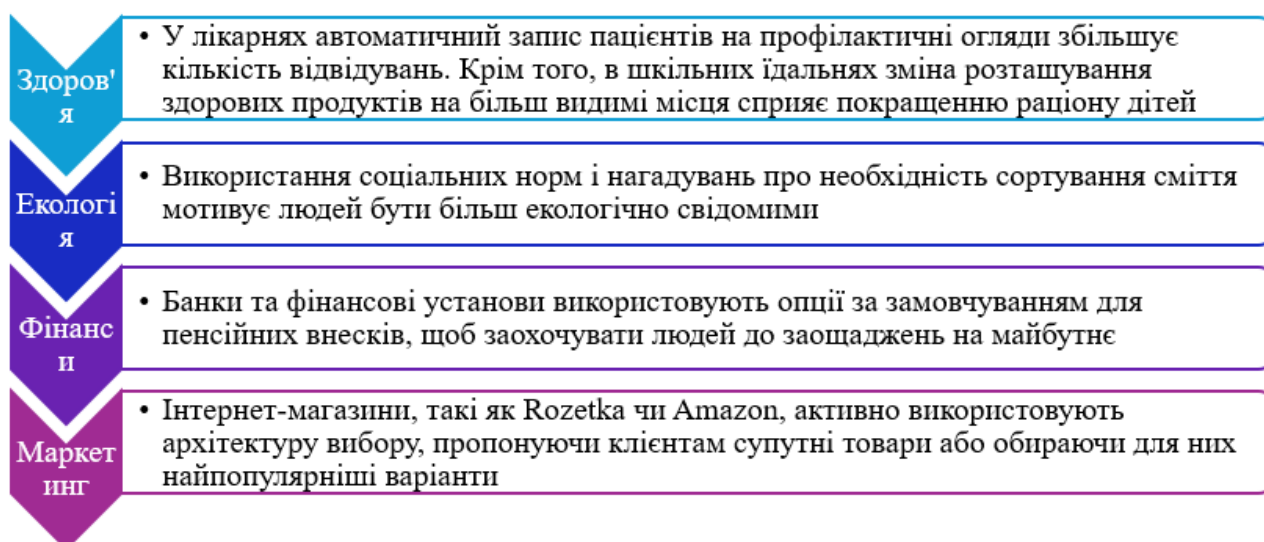


Рис. 1. Архітектура вибору у різних сферах

Архітектура вибору має значний потенціал для поліпшення життя людей. Вона допомагає ухвалювати рішення, які відповідають їхнім довгостроковим інтересам, наприклад, заохочуючи здоровий спосіб життя чи фінансову дисципліну. Проте існують і етичні питання, пов'язані з використанням цього підходу. Головне занепокоєння стосується того, чи не маніпулює архітектор вибору людиною у своїх власних інтересах. Для збереження етичності важливо, щоб архітектура вибору залишалася прозорою та давала людині можливість зробити альтернативний вибір без додаткових перешкод. Основна мета – не примусити, а «підштовхнути» людину до оптимального рішення. Можна навести приклад впливу архітектури вибору в e-commerce. Практика показує, що споживачі рідко діють раціонально; їхні рішення залежать від контексту, у якому вони ухвалюються.

Висновки. Архітектура вибору є потужним інструментом для управління поведінкою споживачів, що дозволяє підвищувати ефективність бізнес-процесів.

Правильний дизайн опцій, заснований на поведінковій економіці, не лише полегшує вибір для клієнтів, але й підвищує їхню задоволеність. Вона демонструє, як дизайн і подача опцій можуть спрямовувати людей у бік їхніх довгострокових інтересів, зберігаючи свободу вибору. Проте її застосування вимагає обережності та дотримання етичних норм, щоб уникнути зловживань. Тому архітектура вибору має бути спрямована на створення додаткової цінності як для бізнесу, так і для клієнтів. Використання таких підходів, як фреймінг, прив'язка та дефолтні опції, дозволяє спростувати процес вибору, водночас стимулюючи позитивний досвід клієнтів. Подальші дослідження можуть зосередитися на адаптації цих підходів до конкретних галузей, таких як електронна комерція, державне управління та сталий розвиток. Розуміння принципів архітектури вибору стає важливим як для бізнесу, так і для державних організацій, що прагнуть зробити свій вплив корисним і справедливим.

Список використаних джерел:

1. *Nudge-технології в бізнесі: ефективні рішення з поведінкової економіки*. – British MBA. Режим доступу: <https://britishmba.in.ua/nudge-tehnologiyi-ta-povedin-kova-ekonomika/>.
2. Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2008). *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*. New Haven: Yale University Press.
3. *Вплив архітектури вибору на прийняття рішень споживачами*. (2023). Журнал «Маркетинг і менеджмент», 2(58), 67–74.
4. Маркович, І., & Демкура, Т. (2022). Архітектура вибору і підштовхування в поведінковій економіці. *Соціально-економічні проблеми і держава*, 2(22), 85–92.
5. Переконливі шаблони дизайну або як максимізувати вплив UX – UX Republic. Режим доступу: <http://surl.li/iframeq>.
6. *Сучасні підходи до архітектури вибору в цифрову епоху*. (2022). Збірник наукових праць «Економічні інновації», 4(30), 98–105.
7. Тейлер Р., Санстейн К. *Nudge: Архітектура вибору*. – Київ: Наш формат, 2019.

УДК 33

*Недоренко С.О.,
здобувач третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти
(доктор філософії)
Херсонського державного аграрно-економічного університету*

ПОСТКОНФЛІКТНЕ ВІДНОВЛЕННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУ: ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПІДХОДІВ ТА ЄВРОПЕЙСЬКИХ СТАНДАРТІВ

Повномасштабна війна в Україні спричинила безпрецедентні виклики для аграрного сектору, який зазнав значних руйнувань через бойові дії, окупацію частини територій, знищення інфраструктури та деградацію природних ресурсів. Втрата частини сільськогосподарських земель, складності з логістикою, переміщення населення та економічна нестабільність створили гостру потребу у швидкому відновленні аграрного сектору як одного з фундаментальних

елементів продовольчої безпеки країни. В таких умовах постконфліктне відновлення цього сектору вимагає впровадження сучасних інноваційних підходів, які базуються на кращих європейських та світових практиках.

Європейські соціальні стандарти є фундаментом сталого розвитку та важливим орієнтиром для України на шляху до євроінтеграції. Як зазначають науковці [1], ці стандарти базуються на принципах екологічної відповідальності, інклюзивності та захисту прав працівників. Впровадження таких норм у аграрний сектор сприятиме модернізації виробництва, залученню міжнародних інвестицій і розширенню доступу до європейських ринків. Ця гармонізація є не лише стратегічним завданням, а й необхідною умовою для формування конкурентоспроможного аграрного сектору, який відповідатиме сучасним викликам. Проте, гармонізація з європейськими стандартами вимагає адаптації до національних реалій і ресурсних можливостей, що відкриває перспективи для залучення міжнародного досвіду.

Ізраїльський підхід до післявоєнного відновлення економіки може слугувати прикладом для України, зважаючи на схожі виклики обмеженості ресурсів та необхідності швидкого відновлення. Як зазначається в дослідженні [2], ключовими факторами успіху Ізраїлю стали інноваційні технології, цифровізація та підтримка малого й середнього бізнесу. Цей досвід є особливо цінним для розвитку українського аграрного сектору, оскільки він показує, як інтеграція технологій може прискорити процес відновлення та підвищити ефективність галузі. Застосування ізраїльського досвіду в Україні може включати розвиток технологічних стартапів, які зможуть запропонувати інноваційні рішення для фермерів, зокрема в сфері управління ресурсами, автоматизації виробничих процесів і підвищення врожайності, що створює основу для подальшої інтеграції з європейськими стандартами, водночас розширюючи можливості для соціального підприємництва.

Роль соціального підприємництва у відновленні аграрного сектору важко переоцінити, адже воно не лише вирішує економічні питання, але й забезпечує зміцнення соціального розвитку суспільства. Як зазначено [4], соціально відповідальний бізнес активно підтримує громади, які постраждали від війни, шляхом фінансування відновлення інфраструктури, створення робочих місць та надання допомоги вразливим верствам населення. Соціальне підприємництво може стати основою для відновлення фермерських кооперативів на деокупованих територіях. Ці ініціативи здатні забезпечити рівномірний розподіл ресурсів, залучити міжнародну допомогу та інтегрувати соціально вразливі групи у процес економічного відновлення. Розвиток таких підприємств може підтримуватися через інноваційні моделі, що передбачають використання принципів циркулярної економіки.

Циркулярна економіка є одним із ключових елементів сталого розвитку аграрного сектору, особливо в умовах постконфліктного відновлення. Як зазначають В. Савченко, Л. Кононенко та А. Карнаушенко [3], цей підхід дозволяє мінімізувати відходи та ефективно використовувати ресурси, що є особливо важливим для України, яка стикається з дефіцитом ресурсів через війну. Застосування принципів циркулярної економіки може включати переробку органічних відходів у добрива або біогаз, що зменшить залежність від імпорتنих енергоносіїв. Крім того, інноваційні рішення у сфері відновлення

ґрунтів та екологічного землеробства сприятимуть довгостроковій стійкості аграрного сектору. Для України питання відновлення аграрного сектору є пріоритетним завданням, особливо на деокупованих територіях, що постраждали від військових дій. Інтеграція європейських стандартів, використання ізраїльського досвіду, розвиток соціального підприємництва та впровадження принципів циркулярної економіки відкривають перспективи для створення ефективного механізму відновлення. Ці інноваційні підходи не лише сприятимуть економічному зростанню, але й закладуть основу для сталого розвитку в майбутньому.

Для ефективного відновлення та реалізації потенціалу аграрного сектору в умовах післявоєнної відбудови потрібно налагодити співпрацю між державою, бізнесом і міжнародними організаціями, а також використання найкращих практик країн які змогли відновитися.

Список використаних джерел:

1. Петренко, В.С., Карнаушенко, А.С., & Мельникова, К.В. (2023). Соціальні стандарти ЄС та їх вплив на українську економіку. *Проблеми сучасних трансформацій. Серія: економіка та управління*, (10). <https://doi.org/10.54929/2786-5738-2023-10-02-03>.
2. Танклевська Н.С., Карнаушенко А.С., Петренко В.С. Ізраїльський досвід післявоєнного відновлення економіки. *Науковий вісник Льотної академії. Серія: Економіка, менеджмент та право*. 2022. № 6. С. 20–28. DOI: <https://doi.org/10.33251/2707-8620-2022-6-20-28>.
3. Savchenko, V., Kononenko, L., & Karnaushenko, A. (2023). Tsyrykuliarna ekonomika v umovakh formu-vannia Suspilstva 5.0. [Circular economy in the conditions of the formation of Society 5.0]. *Tavriiskyi naukovyi visnyk. Seriya: Ekonomika [Taurian Scientific Herald. Series: Economy]*, no. (16), pp. 166-174. DOI: <https://doi.org/10.32782/2708-0366/2023.16.22>.
4. Петренко В., Карнаушенко А. Інноваційні стратегії Європейського Союзу для економічного відновлення постконфліктних регіонів: перспективи впровадження в Україні. *Економічний простір*. 2024. №193. DOI: <https://doi.org/10.30838/EP.193.66-73>.
5. Карнаушенко А. Розвиток соціального підприємництва в Україні у воєнний період. *Організаційно-економічні та соціальні складові розвитку підприємництва: матеріали III Всеукраїнської науково-практичної конференції, 22 травня 2024 р. Львів: ЛНУПІ, 2024С. 151-153. URL: https://www.researchgate.net/profile/Inna-Bezhenar/publication/381473235_Stan_rozvitku_sub'ektiv_pidpriemnictva_v_silskomu_gospodarstvi_v_umovah_voennogo_casu/links/666ffc7bde777205a333820e/Stan-rozvitku-subektiv-pidpriemnictva-v-silskomu-gospodarstvi-v-umovah-voennogo-casu.pdf#page=151*.

УДК 33:004

Обновленська О.Ю.,
здобувач третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти
(доктор філософії)
Херсонський державний аграрно-економічний університет

ТРАНСФОРМАЦІЯ МАРКЕТИНГУ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ

Сучасне суспільство характеризується глобальними трансформаційними процесами, які насамперед пов'язані із цифровізацією. Зміни, які відбуваються сьогодні є безпрецедентними і стосуються майже всіх сфер життя людини [1].

Впровадження і застосування цифрових технологій суттєво впливає на процеси збирання, пошуку та обробки інформації споживачами. Споживачі проходять через різні етапи процесу придбання товару (послуги), починаючи із «знайомства», порівняння, оцінювання та купівлі. При традиційному маркетингу (у офлайн-середовищі) «подорож» споживча може бути досить тривалою, особливо на етапах «знайомства» та оцінювання товару, тоді як у цифровому середовищі ці етапи можуть бути суттєво скорочені. Потенційні покупці мають можливість відбирати інформацію, яка за спеціальними запитамі формується пошуковими системами; знайомитися з відгуками інших покупців тощо. Крім того, Digital-маркетинг дозволяє не лише задовольняти попит, а і формувати його. Так, зацікавленість товаром може виникнути навіть під час перегляду інформації щодо цього товару у соціальній мережі.

Сьогодні соціальні мережі є не лише платформами для спілкування, але й потужними маркетинговими інструментами. Користувачі проводять значну частину свого часу, переглядаючи контент у соціальних мережах, де вони стикаються з різною інформацією, включаючи рекламу товарів та послуг. Завдяки таргетованій рекламі, контенту від інфлюенсерів та публікаціям підприємств, користувачі можуть дізнатися про нові товари (продукти, послуги), їхні характеристики, переваги та відгуки інших споживачів. Ця інформація може викликати інтерес до товару, навіть якщо користувач спочатку не планував його купувати або взагалі про нього не чув. Отже, у цифровому середовищі клієнти можуть рухатися шляхом прийняття рішень принципово по-новому. Впровадження і використання цифрових технологій у маркетинг уможливорює досягнення конкурентних переваг. Проте, впровадження, ефективне використання і розвиток Digital-маркетингу передбачає наявність і перманентне оновлення цифрових компетентностей у працівників [5].

Сьогодні, в умовах високої конкуренції, підприємствам необхідно ретельно планувати свою діяльність, зміцнювати свої позиції на ринку шляхом створення впізнаваного бренду, підвищення якості продукції та розробки ефективної маркетингової стратегії [3]. Сучасні підприємства-флагмани задають сучасні тенденції використання цифрових технологій, особливо у сфері просування власного бренду. Застосування цифрових інструментів у бізнес-процесах та побудові взаємовигідних відносин з клієнтами спрощує комунікацію. З одного боку, клієнти отримують більше інформації про підприємство, його продукцію, сертифікати якості тощо, а з іншого – мають можливість ділитися своїми відгуками та порівнювати досвід попередньої взаємодії в рамках системи управління відносинами з клієнтами (CRM). Успішне застосування інструментів Digital-маркетингу ґрунтується на розумінні двох основних аспектів: 1) цифровізація зумовлює неминучі зміни у підходах до просування товарів на ринку; 2) здатність підприємства адаптуватися до цих змін є першочерговим завданням для досягнення успіху на всіх етапах планування просування продукції [4].

Таким чином, Digital-маркетинг є потужним інструментом для ефективного просування товарів та послуг, налагодження зв'язків з потенційними клієнтами та досягнення бізнес-цілей.

Список використаних джерел:

1. Kyrylov, Y., Hranovska, V., Savchenko, V., Kononenko, L., Gai, O., & Kononenko, S. (2024). Sustainable Rural Development in the Context of the Implementation of Digital Technologies and Nanotechnology in Education and Business. *Nanotechnology Perceptions*, 297-323. <https://doi.org/10.62441/nano-ntp.v20iS8.25>.
2. Деділова Т.В., Сідельнікова В.К. Актуальні напрямки маркетингу в умовах цифровізації. *Проблеми і перспективи розвитку підприємництва*. 2023. № 1. С. 126-134. DOI: <https://doi.org/10.30977/PPB.2226-8820.2023.30.126>.
3. Кириченко, Н., & Жосан, Г. (2021). Характеристики маркетингового середовища підприємства. *Економіка та суспільство*, (33). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-33-82>.
4. Руденко, М.В., Кирилюк, Є.М., & Хуторна, М.Е. (2022). Цифровізація: маркетингові тренди та платформи реалізації. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*, 80-87. DOI:10.32680/2409-9260-2022-5-6-294-295-80-87.
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>

УДК 33:63:004

Павловський С.І.,
здобувач третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти
(доктор філософії)
Херсонський державний аграрно-економічний університет

ІННОВАЦІЙНИЙ КОНСАЛТИНГ В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ «SOCIETY 5.0»

Цільова спрямованість парадигми «Society 5.0» – це розробка і реалізація основ для створення і функціонування людиноцентричної моделі світу на підставі використання інноваційних (здебільшого цифрових) технологій. Це передбачає необхідність оцінки як самих інноваційних технологій, так і методів їх застосування, з метою розробки і реалізації стратегій та інструментів для їх оптимального використання з врахуванням перманентних змін [1].

Цифрова трансформація щодня радикально змінює багато аспектів суспільства [2, 3]. «Society 5.0» базується на цифровізації, що присутня у багатьох інноваційних процесах. Це обумовлює необхідність подолання певних викликів, що пов'язані із питаннями кібербезпеки. Так, реалізація «Society 5.0» на глобальному рівні – це:

- технологічний стрибок від 4G до 5G;
- використання технологій Інтернету речей;
- впровадження роботів;
- швидкий моральний знос обладнання [1].

Консалтингові фірми відіграють центральну роль у поширенні інновацій, у тому числі цифрових. Процес цифрових трансформацій передбачає впровадження цифрових технологій у діяльність суб'єктів господарювання, перетворюючи

фізичні процеси на цифрові. Інновації у сфері цифрових технологій базуються на розробці нових цифрових продуктів, а також способів їх налаштування та використання.

Основою ефективної роботи консалтингових фірм, що впроваджують інновації насамперед є людські ресурси. У контексті інноваційного консалтингу цифрові компетентності набувають першорядного значення [4]. Інноваційний консалтинг виходить за рамки традиційних консультаційних послуг, активно використовуючи цифрові технології для аналізу даних, розроблення стратегій, впровадження змін та оптимізації бізнес-процесів. Цифрові компетентності у цьому контексті містять кілька ключових аспектів. По-перше, це аналіз значних обсягів інформації, що вимагає від консультантів навичок збирання, обробки та аналізу масивів даних для виявлення тенденцій і закономірностей, що дає змогу клієнтам приймати обґрунтовані рішення.

По-друге, володіння цифровими інструментами та платформами, такими як хмарні сервіси, системи управління проектами, платформи для відеоконференцій тощо. Це необхідно для забезпечення ефективної спільної роботи, управління проектами, комунікації з клієнтами тощо.

По-третє, володіння методикою формування та реалізації цифрової стратегії та трансформації на основі знань цифрових бізнес-моделей, електронної комерції та навичок використання цифрових каналів комунікації. Це має забезпечити можливість консультантів розробляти ефективні цифрові стратегії для клієнтів.

По-четверте, в умовах зростаючих кіберзагроз консультанти повинні володіти знаннями у сфері кібербезпеки та захисту даних для забезпечення конфіденційності інформації.

По-п'яте, для пропозиції клієнтам інноваційних рішень консультанти мають бути обізнані щодо новітніх технологічних тенденцій та інновацій [5].

Цифрові компетентності є критично важливими для сучасного інноваційного консалтингу у контексті забезпечення надання якісних та ефективних послуг в умовах «Society 5.0».

Список використаних джерел:

1. Narvaez Rojas, C., Alomia Peñafiel, G.A., Loaiza Buitrago, D.F., & Tavera Romero, C.A. (2021). Society 5.0: A Japanese concept for a superintelligent society. *Sustainability*. 2021. 13(12), 6567. <https://doi.org/10.3390/su13126567>.
2. Кононенко Л.В., Оришак О.В., Селіщева Є. В. Формування цифрової компетентності як основа трансформації вищої освіти в умовах глобалізаційних процесів. *Вісник науки та освіти*. 2022. № 1(1). С. 169-180. [http://doi.org/10.52058/2786-6165-2022-1\(1\)-169-180](http://doi.org/10.52058/2786-6165-2022-1(1)-169-180).
3. Savchenko V., Kononenko L., Povod T. Directions for improving the training of specialists in the context of the need to provide requests for the development of the financial sector and the challenges of formation «Industry 5.0» *Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка*, (19), 195-202. <https://doi.org/10.32782/2708-0366/2024.19.23>.
4. Савченко В.М., Кононенко Л.В., Карнаушенко А.С. Організаційне забезпечення розвитку трудового потенціалу підприємницьких структур як складова стратегічного управління. *Modern engineering and innovative technologies. International periodic scientific journal*. Sergeieva&Co Karlsruhe, Germany Issue 25. 2023. Part 4, С. 117–122. DOI:<https://doi.org/10.30890/2567-5273.2023-25-04-127>.
5. Tavoletti, E., Kazemargi, N., Cerruti, C., Grieco, C., & Appolloni, A. (2022). Business model innovation and digital transformation in global management consulting firms. *European Journal of Innovation Management*, 25(6), 612-636.

*Погорілий І.В.,
здобувач третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти
(доктор філософії)
Херсонський державний аграрно-економічний університет*

РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАЛИХ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ ФОРМУВАННЯ ЦИФРОВИХ КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ

Незважаючи на превалювання у фаховій літературі авторського трактування дефініції «інноваційний потенціал» та наявності різних підходів можливо їх звести до загального: можливість здатність суб'єкта господарювання до розвитку на основі розробки та впровадження інноваційних технологій [1].

Підходи до оцінки інноваційного потенціалу також представлені у фаховій літературі. Основою цих підходів є оцінка окремих складових (фінансовий, трудовий, технологічний тощо) та оцінка за інтегрованим показником.

В умовах реалізації парадигми «Agriculture 5.0», що ґрунтується на людиноцентричному підході є доцільним при оцінці інноваційного потенціалу враховувати як наявний ресурс – рівень цифрової зрілості, так і потенційні можливості формування цифрової компетентності. В сучасних умовах перспективним напрямом розвитку інноваційного потенціалу фермерських господарств має стати саме формування цифрових компетентностей, без їх належного рівня неможливо забезпечити інноваційну складову розвитку, зокрема використання сучасних цифрових технологій [2].

Нам імпонує концепція креативно-інноваційного потенціалу особистості як чинника формування інформаційно-цифрового суспільства [3]. У сучасних умовах має місце цифровий розрив, що традиційно вимірюється до порівняльної оцінки доступу до інформаційно-комунікаційних технологій. Ми вважаємо слушним внести до діючої методики зміни, зокрема в частині рівня цифрових компетентностей. Так має місце цифровий розрив не лише місто-село, але й відносно «агрокорпорації-малий агробізнес». Відповідно система заходів, що спрямовані на формування цифрових компетентностей власників, менеджменту та працівників малих сільськогосподарських підприємств має забезпечити розвиток інноваційного потенціалу аграрного сектору та його ефективність. У цьому зв'язку є необхідним підвищення рівня кваліфікації на постійній основі, що безпосередньо пов'язано із формуванням та розвитком цифрових компетентностей та забезпеченням можливостей використання сучасних цифрових технологій в агробізнесі [4]. Відповідно цифрові компетентності є складовими інноваційного потенціалу, а його оцінка та розвиток безпосередньо пов'язані з оцінкою та розвитком саме цифрових компетентностей.

Важливість формування цифрових компетентностей зумовлена кількома факторами.

По-перше, цифрові технології стали невід'ємною частиною сучасного суспільства, впливаючи на всі аспекти нашого життя – від освіти та роботи до

соціальної взаємодії та дозвілля. Тому цифрова компетентність є необхідною умовою для повноцінної участі в житті суспільства.

По-друге, більшість сучасних функцій в агровиробництві, зокрема у контексті використання інноваційних технологій, вимагають певного рівня цифрової компетентності, тому її розвиток підвищує конкурентоспроможність на ринку праці та відкриває нові можливості для професійного та розвитку інноваційного потенціалу суб'єкта агробізнеса. Формування цифрових компетентностей – це інвестиція в розвиток інноваційного потенціалу, що забезпечує можливість успішної адаптації та функціонування малого агробізнесу в умовах цифрової епохи.

Список використаних джерел:

1. Petrova, I., Sysolina, N., Kononenko, L., Sysolina, I., & Savelenko, H. (2024). Increasing the Innovative Potential of the Enterprises of the Agro-Industrial Complex of Ukraine: Fundamental Developments. *The International Journal of Multiphysics*, 18(3), 1320-1340. URL: <https://www.themultiphysicsjournal.com/index.php/ijm/article/view/1435>.

2. Kyrylov, Y., Hranovska, V., Savchenko, V., Kononenko, L., Gai, O., & Kononenko, S. (2024). Sustainable Rural Development in the Context of the Implementation of Digital Technologies and Nanotechnology in Education and Business. *Nanotechnology Perceptions*, 297-323. <https://doi.org/10.62441/nano-ntp.v20iS8.25>.

3. Nikitenko, V. (2019). The matrix of creative-innovative potential of human as a factor of formation of digital technologies, digital education and digital economy. *Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії*, (77), 133-143. <https://doi.org/10.30839/2072-7941.2019.177743>.

4. 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, С. 117–122. DOI:<https://doi.org/10.30890/2567-5273.2023-25-04-127>

УДК 33

Притула Д.А.,
здобувач третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти
(доктор філософії)
Херсонського державного аграрно-економічного університету

ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО ФІНАНСУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ: ВИКЛИКИ ТА МОЖЛИВОСТІ

Сільське господарство є однією з ключових галузей економіки, яка забезпечує продовольчу безпеку, експортний потенціал та соціально-економічну стабільність. Проте сучасні виклики, такі як зміна клімату, обмеженість природних ресурсів, глобалізація ринків та зростаючі потреби споживачів, вимагають нових підходів до управління і фінансування підприємств аграрного сектору. Традиційні механізми фінансування дедалі частіше виявляються

недостатньо ефективними для задоволення потреб галузі в умовах швидких змін технологій та економічного середовища.

Інноваційні підходи до фінансування, такі як використання цифрових технологій, розвиток агропромислових кластерів, впровадження механізмів блокчейн, а також підтримка циркулярної економіки, відкривають нові можливості для розвитку сільськогосподарських підприємств, що дозволяють не лише оптимізувати фінансові потоки, але й підвищити прозорість, залучити інвестиції, зменшити фінансові ризики та забезпечити довгострокову стійкість галузі.

Розвиток фінансування інноваційної діяльності в сільському господарстві є важливим фактором для забезпечення конкурентоспроможності галузі та її інтеграції в глобальні ринки. Як зазначають науковці [1], інноваційне фінансування є основою для модернізації підприємств і забезпечення їх здатності реагувати на сучасні виклики. Автори підкреслюють, що для цього необхідне впровадження нових фінансових інструментів, таких як державна підтримка інновацій та партнерські програми з приватними інвесторами.

Іншим важливим аспектом є впровадження циркулярної економіки в аграрний сектор, що підкреслюється в дослідженні V Savchenko, L Kononenko, A Karнаushenko [2]. Автори зазначають, що циркулярна економіка не лише сприяє сталому розвитку, але й відкриває нові фінансові можливості для аграрних підприємств через скорочення витрат, збільшення ефективності ресурсів і залучення «зелених» інвестицій.

Особливу увагу також слід приділити впровадженню блокчейн-технологій, які, як відзначають науковці [3], є інноваційним трендом у сучасній економіці. Блокчейн дозволяє створювати прозорі фінансові операції, що значно знижує ризики шахрайства і спрощує доступ до фінансування, особливо для малих і середніх аграрних підприємств. Автори підкреслюють, що впровадження блокчейну може стати переломним моментом для фінансової стійкості аграрного сектору.

Розвиток агропромислових кластерів як форми регіональної економічної організації є ще одним перспективним напрямком. У дослідженні О. Федорчука, В. Петренка та А. Карнаушенка [4] відзначено, що кластери сприяють об'єднанню фінансових та інноваційних ресурсів, однак їх розвиток вимагає вирішення багатьох проблем, таких як недосконалість координації між учасниками кластерів, недостатня підтримка з боку держави та обмеженість інфраструктури.

Як зазначають науковці [5; 6], однією з головних перешкод для впровадження інноваційних фінансових підходів є недосконалість законодавчої бази. Автори пропонують шляхи вдосконалення законодавства, включаючи запровадження податкових стимулів для інноваційних підприємств та створення прозорих умов для залучення іноземного капіталу.

Таким чином, сучасне сільське господарство має значний потенціал для впровадження інноваційних підходів до фінансування. Дослідження свідчать, що успішна реалізація таких підходів можлива лише за умов ефективної взаємодії між державою, бізнесом та науковими установами. Циркулярна економіка, блокчейн та кластеризація є ключовими напрямками, які здатні трансформувати фінансування аграрного сектору та забезпечити його стійкий розвиток.

Список використаних джерел:

1. Танклевська Н.С., Карнаушенко А.С. Розвиток фінансування інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств: монографія. Херсон : Айлант, 2015. 184 с.
2. Savchenko, V., Kononenko, L., & Karnaushenko, A. (2023). Tsytkuliarna ekonomika v umovakh formu-vannia Suspilstva 5.0. [Circular economy in the conditions of the formation of Society 5.0]. *Tavriiskyi naukovyi visnyk. Seriya: Ekonomika [Taurian Scientific Herald. Series: Economy]*, no. (16), pp. 166-174. DOI: <https://doi.org/10.32782/2708-0366/2023.16.22>.
3. Karnaushenko, A., Tanklevska, N., Povod T., Kononenko, L., & Savchenko, V. Implementation of blockchain technology in agriculture: fashionable trends or requirements of the modern economy. *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*. 2023. No. 9(3). p. 124–149. DOI: <https://doi.org/10.51599/are.2023.09.03.06>.
4. Федорчук О.М, Петренко В.С., Карнаушенко А.С. Агропромислові кластери: проблеми, переваги та перспективи. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2020. № 4(78). С. 63–69.
5. Rusnak A.V., Karnaushenko A. S., Petrenko V. S., Руснак А. В., Карнаушенко А. С., Петренко В. С., (2018). Legislative support of innovation activity in Ukraine: Problems and ways to overcome them. <https://dspace.ksaeu.kherson.ua/handle/123456789/1618>.
6. Tanklevska, N., Cherniavska, T., Skrypnyk, S., Boiko, V., & Karnaushenko, A. Financing of Ukrainian agricultural enterprises: Correlation-regression analysis. *Scientific Horizons*, 2023. 26(8), 127-139. <https://doi.org/10.48077/scihor8.2023.127>.

УДК 331

*Сікорак В.І.,
здобувач третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти
(доктор філософії)
(Науковий керівник: д.е.н., професор Семикіна М.В.)
Центральноукраїнський національний технічний університет
м. Кропивницький*

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ РЕГІОНУ ЯК ОБ'ЄКТ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ

Серед багатьох напрямів досліджень українських науковців особливе місце належить вивченню соціально-трудового потенціалу регіону.

Актуальність проблематики соціально-трудового потенціалу регіону суттєво зростає на тлі процесів децентралізації управління, зростання ролі громад у забезпеченні соціально-економічних реформ, а також нових викликів і загроз, пов'язаних з широкомасштабною війною, яку розпочала рф проти України. Людські і матеріальні втрати внаслідок війни є непомірно високими в багатьох регіонах України. Після війни кожен регіон буде вирішувати свої, специфічні завдання відбудови економіки, житла, соціальної інфраструктури, створення робочих місць тощо. При цьому відновлення та розвиток соціально-трудового потенціалу буде мати пріоритетне значення.

Саме тому дослідження СТП регіону набувають важливого прикладного значення як сьогодні, в умовах війни, так і на етапі повоєнного розвитку економіки регіону. На це звертають увагу науковці, які присвячують цій проблемі свої праці – Пасека С.Р., Семикіна М.В., Костишина Т.А., Немченко Т.А., Сторожук О.В., Кочума І.Ю. та інші [1; 2; 3].

Узагальнюючи наукову думку, можна трактувати термін «соціально-трудова потенція регіону» як сукупність соціальних умов та ресурсних можливостей регіону, які можуть бути використані для реалізації здібностей населення до праці в інтересах економічного розвитку, соціальної стабільності та кращого добробуту населення регіону.

Зосередимо увагу на основних аспектах СТП як об'єкту дослідження:

1. Структура та склад СТП (економічна наука досліджує демографічні характеристики (чисельність, вік, стать), рівень освіти, професійно-кваліфікаційний склад, стан здоров'я, міграційні процеси, рівень зайнятості та безробіття, що формують СТП; аналізуються тенденції змін у структурі СТП під впливом технологічного прогресу, глобалізації, цифровізації та інших факторів).

2. Якісні характеристики СТП (досліджуються такі аспекти, як рівень освіти та кваліфікації, професійні навички, творчий потенціал, мотивація до праці, цінності та установки, що впливають на продуктивність праці та інноваційну активність. Особлива увага приділяється розвитку людського капіталу як ключового фактору економічного зростання).

3. Кількісні характеристики СТП (вивчаються показники чисельності працездатного населення, економічно активного населення, зайнятих та безробітних, тривалість робочого часу, рівень продуктивності праці, що характеризують кількісні можливості використання трудових ресурсів регіону).

4. Взаємодія СТП з іншими факторами виробництва (економічна наука досліджує взаємозв'язок СТП з капіталом, технологіями, природними ресурсами та іншими факторами виробництва; аналізується вплив технологічного прогресу на структуру зайнятості, вимоги до кваліфікації працівників та формування нових професій).

5. Соціально-трудова відносина (вивчаються відносина між працівниками, роботодавцями та державою, що регулюються трудовим законодавством, колективними договорами та іншими нормативними актами; досліджуються питання оплати праці, умов праці, охорони праці, соціального захисту, соціального партнерства та вирішення трудових конфліктів).

6. Вплив СТП на економічний розвиток (економічна наука досліджує роль СТП у забезпеченні економічного зростання, підвищенні конкурентоспроможності національної економіки, розвитку інновацій та покращенні якості життя населення; аналізуються фактори, що впливають на ефективне використання СТП та шляхи його розвитку).

Компонентний склад СТП та чинники впливу проілюструємо у таблиці 1.

Таблиця 1

Соціально-трудова потенція регіону: складові та фактори впливу

Компонент СТП	Ключові параметри (якісні та кількісні)	Основні чинники впливу
1	2	3
Демографічний	Чисельність працездатного населення; вікова структура, статевий склад, міграція	Народжуваність; смертність; міграційні процеси; соціально-економічні умови, доступність якісних медичних послуг

Продовження таблиці 1

1	2	3
Економічний	Економічно активне населення; рівень зайнятості/безробіття; продуктивність праці; тривалість робочого часу	Стан економіки, структурні зміни та інноваційні зміни в економіці; ринок праці; добробут та якість життя населення; технологічний прогрес
Освітньо-кваліфікаційний	рівень освіти, професійні навички та компетенції; кваліфікаційна структура населення; освітній та науковий потенціал регіону	Доступність та якість освіти; система професійної підготовки; стан професійного розвитку впродовж життя; науково-технічний розвиток
Фізіологічний	Стан здоров'я, тривалість життя, працездатність, рівень захворюваності населення	Розвиненість системи охорони здоров'я. Екологія в регіоні. Безпека життєдіяльності. Спосіб життя.
Соціально-психологічний та соціокультурний	Мотивація до праці. Цінності та установки. Соціальна адаптація. Культурні традиції, особливості трудового менталітету	Система стимулювання та оплати праці. Умови праці. Соціальні норми та цінності. Соціальна політика. Соціальний діалог, соціальне партнерство в регіоні.
Інтелектуальний	Творчий потенціал. Інтелектуальний потенціал. Інноваційна активність. Інформаційна культура.	Науково-технічний прогрес. Розвиток комп'ютеризації. Підтримка інновацій. Доступ до інформації та знань

На формування та розвиток СТП регіону впливає безліч факторів – демографічні, економічні, політичні, соціальні, культурні, історичні, екологічні, організаційні, воєнні тощо. Взаємодія цих факторів створює складну систему, яка визначає рівень і якість трудового потенціалу регіону. Для ефективного використання цього потенціалу необхідно проводити комплексну політику, спрямовану на його розвиток і підтримку. Водночас визначення засад такої політики буде обґрунтованим, якщо спиратися на дослідження СТП з використанням сучасних методів, зокрема таких:

- методи статистичний аналізу (передбачають використання статистичних даних для аналізу кількісних та якісних характеристик СТП, тенденцій їх змін та взаємозв'язків з іншими економічними показниками);
- методи соціологічних досліджень (проведення опитувань, анкетувань та інтерв'ю для вивчення мотивації до праці, цінностей, установок та інших якісних характеристик СТП);
- методи економетричного моделювання (побудова економіко-математичних моделей для аналізу впливу різних факторів на СТП та його впливу на економічний розвиток);
- методи порівняльного аналізу (порівняння показників СТП різних країн або регіонів для виявлення найкращих практик та визначення шляхів удосконалення).

Використання зазначених методів дозволить провести ґрунтовні дослідження СТП та отримати висновки, необхідні для розробки стратегій повоєнної відбудови економіки, спрямованих на забезпечення продуктивної зайнятості, підвищення рівня освіти та кваліфікації працівників, покращення умов праці та охорони праці, забезпечення соціального захисту працівників, стимулювання інноваційної діяльності.

Отже, дослідження СТП регіону на етапі повоєнної відбудови економіки мають створити передумови для ефективного використання та розвитку людського капіталу, повернення певної частини мігрантів з-за кордону, подальшої успішної інтеграції України у світовий економічний простір та забезпечення гідного рівня життя її громадян.

Список використаних джерел:

1. Немченко Т.А. Напрями вдосконалення організаційно-економічного механізму соціального розвитку трудового потенціалу в умовах інноваційних трансформацій. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2020. №6 (117). С. 158-164.
2. Пасека С.Р., Кочума І.Ю. Інноваційна складова соціально-трудоного потенціалу Прикарпаття як туристичного регіону: пріоритети та перспективи розвитку. *Збірник наукових праць «Економічний простір»*. 2024. №195. С.136-142.
3. Сторожук О. (2024). Збереження соціально-трудоного потенціалу регіону в умовах загроз та інтенсифікації міграційної мобільності молоді. *Економіка та суспільство*, (68). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-68-191>.

УДК 33:63:004

Сільченко В.В.,
здобувач третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти
(доктор філософії)
Херсонський державний аграрно-економічний університет

КОНЦЕПЦІЇ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ

Сучасний етап розвитку суспільства тісно пов'язаний з цифровою трансформацією (цифровізацією), яка охоплює всі сфери людської діяльності та сприяє вирішенню різних технологічних, стратегічних, операційних, управлінських, правових, освітніх та інших питань. У зв'язку з цим, у більшості наукових робіт поняття «цифрова трансформація» розглядається в контексті особливостей окремих видів діяльності, сфер людського життя та напрямів розвитку суспільства [1, 2, 3]. Проте, такий підхід не дозволяє зосередитися безпосередньо на ключових елементах цифрової трансформації.

Дефініція «цифрова трансформація» складається з двох складових – «цифрова» та «трансформація». Іншими словами, це зміни, які зумовлені «цифровою» складовою, тобто кодуванням інформації у формат, що піддається обробці за допомогою інформаційно-комунікаційних технологій. Тому, на нашу думку, більш точним є наступне визначення: цифрова трансформація – це зміни,

спричинені впровадженням та використанням цифрових (інформаційно-комунікаційних) технологій. При цьому цифрові технології виступають не як самоціль цифрової трансформації, а як інструмент, що дозволяє досягати конкретних цілей, вирішувати певні завдання тощо.

Сучасність характеризується постійною появою різноманітних цифрових технологій, цифрових платформ та цифрових інфраструктур. Відповідно, термін «цифрова трансформація» широко застосовується як у засобах масової інформації, так і в науковій літературі, а також на підприємствах, в органах державної влади тощо. Сьогодні цифрові технології є фундаментом розвитку більшості інновацій та підприємницьких ініціатив, сприяють створенню та функціонуванню ефективних міжгалузевих об'єднань, забезпечують створення, масштабування та розвиток нових підприємств.

Впровадження та використання сучасних цифрових технологій дозволяє зменшити ризики, рівень яких є досить високим в інноваційній та підприємницькій сферах.

Застосування цифрових трансформацій забезпечує конкурентні переваги. При цьому цифрові технології впливають на розробку та реалізацію стратегій, технологій та організацію діяльності підприємства.

Неоднозначність дефініції «цифрова трансформація» є значною проблемою, що ускладнює як наукові дослідження, так і практичне застосування цього поняття. В академічному середовищі загальноприйнято, що для проведення наукового дослідження недостатньо спиратися лише на словникові чи загальноновживані визначення. Відсутність узгодженого визначення дефініції «цифрова трансформація» є критичною з низки причин. Зокрема, це ускладнює для науковців побудову теорії цифрової трансформації, встановлення та верифікацію взаємозв'язків між її складовими, а також розробку дослідницьких алгоритмів на основі попередніх напрацювань. Це, відповідно, стримує розробку практичних рекомендацій щодо впровадження та використання цифрової трансформації.

До основних причин неоднозначності дефініції «цифрова трансформація», можна віднести:

- широкий спектр охоплення: цифрова трансформація охоплює практично всі аспекти діяльності підприємства, від технологій та бізнес-процесів до культури та стратегії;
- постійна еволюція технологій: швидкий розвиток цифрових технологій призводить до постійної зміни контексту та змісту цифрової трансформації (те, що вважалося цифровою трансформацією кілька років тому, сьогодні може бути звичайною практикою);
- різні перспективи: різні стейкхолдери (науковці, бізнесмени, державні службовці) мають різні уявлення про цифрову трансформацію, що залежить від їхньої сфери діяльності та інтересів;
- зміщення фокусу: у різні періоди часу акцент у цифровій трансформації зміщувався з автоматизації процесів на клієнтоорієнтованість, потім на інновації та нові бізнес-моделі.

Список використаних джерел:

1. Kyrylov, Y., Hranovska, V., Savchenko, V., Kononenko, L., Gai, O., & Kononenko, S. (2024). Sustainable Rural Development in the Context of the Implementation of Digital Technologies and Nanotechnology in Education and Business. *Nanotechnology Perceptions*, 297-323. <https://doi.org/10.62441/nano-ntp.v20iS8.25>.
2. Сисоліна, І., Кононенко, Л., & Сисоліна, Н. (2024). Митне оформлення вантажів в умовах цифровізації: проблеми та перспективи. *Економіка та суспільство*, (66). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-66-131>.
3. Сільченко, В. (2024). Підходи до трактування дефініції «Цифрова трансформація». *Економіка та суспільство*, (66). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-66-132>.

УДК 33

Смуляк А.І.,
здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
(Науковий керівник: к.е.н., доцент Карнаушенко А.С.)
Херсонський державний аграрно-економічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО СЕРЕДОВИЩА

Торгівельна галузь є важливим компонентом сучасної економіки та відіграє суттєву роль у соціально-економічному розвитку України та її регіонів, що сприяє формуванню економічного потенціалу країни й підтримці підприємницької діяльності. У контексті глобалізації, розвитку транспортної логістики, що прискорює товарообіг, а також активної інформатизації та діджиталізації, торгівельна сфера трансформується в складну та динамічну систему. Розвиток торгівлі піддається впливу численних факторів, які відрізняються значною мінливістю та нестабільністю. Незважаючи на високий рівень підприємницьких ризиків, торгівля залишається привабливою сферою економічної діяльності. З одного боку, її розвиток задовольняє потреби населення і бізнесу, з іншого – стимулює розвиток малого та середнього підприємництва, посилює економіку та є джерелом наповнення державного бюджету.

На сьогодні, в Україні у сфері торгівлі діє 38,2% усіх суб'єктів господарювання. У 2022 році в цій галузі було зайнято близько чверті всіх працюючих, а частка зайнятих найманих працівників складала п'яту частину. Частка реалізованої продукції галузі торгівлі у загальному обсязі в 2022 році становила 38,8% [1, с. 324-331]. На думку науковців [2; 3, с. 141], розвиток торгівлі виступає важливим інструментом забезпечення ефективного функціонування економіки, сприяє розвитку товарно-грошових відносин, зниженню рівня безробіття та соціальної напруги, а також задовольняє споживчі потреби населення та бізнесу. Аналізуючи стан розвитку торгівельного сектору в Україні, відзначають, що торгівельний бізнес в країні характеризується великою кількістю учасників, які постійно конкурують за покупців, котрі є основним зовнішнім фактором, що впливає на торгівлю [4; 5, с. 145; 6; 8].

Загальна кількість суб'єктів господарювання в торговельній галузі України протягом 2013-2023 рр. демонструє поступове зниження, що свідчить про зростаючий вплив економічної нестабільності, посилення конкуренції та інші зовнішні фактори, які знижують привабливість цього сектору для підприємців.

Економічна нестабільність вплинула на обидва сегменти торгівлі, як оптовий так і роздрібний. У періоди кризи (2014, 2022 роки) обсяги товарообігу значно знижувалися, що є показником втрати частини ринку та зниження споживчої активності. Відновлення товарообігу у 2023 році свідчить про те, що, попри складні умови, торговельна галузь адаптується до нових реалій. Зростання показників у цьому році може бути обумовлене поверненням частини внутрішнього ринку, стабілізацією логістичних ланцюгів та підтримкою з боку держави. Перевага оптового товарообігу над роздрібним залишається, що свідчить про високу частку бізнес-до-бізнес операцій у торговельному секторі України, які підтримують економіку, навіть в умовах кризових явищ [8].

Торговельні підприємства в Україні протягом останніх років зазнали значного впливу економічних, соціальних і політичних факторів. Особливо гостро ці проблеми проявилися під час повномасштабного вторгнення. Особливості функціонування торговельних підприємств в умовах економічної нестабільності:

1. зниження підприємницької активності та скорочення кількості суб'єктів торгівлі, досліджені дані Державної служби статистики України [7] демонструють тенденцію до зниження кількості активних суб'єктів, особливо серед фізичних осіб-підприємців, частка яких знизилася з 58.7% у 2013 р. до 39.6% у 2023 р.

2. залежність від змін у купівельній спроможності населення - дані щодо роздрібних продажей свідчать що їх обсяг залежить від змін у доходах і настроях споживачів. Наприклад, у 2022 р. товарообіг знизився на 21.4% через війну, що скоротила доходи населення і призвела до значного відтоку населення з країни.

3. ризики та збої в логістиці – війна та блокада портів негативно вплинули на логістичні ланцюги. Через це підприємства зазнали проблем із постачанням продукції, що призвело до зростання витрат і подовження часу доставки товарів. Особливо це вплинуло на оптовий товарооборот у 2022 р., коли товарообіг впав на 35.9% через неможливість забезпечити безперервний потік товарів до складів і дистрибуційних центрів.

4. адаптація до економічної нестабільності через зниження витрат і переформатування бізнес-процесів – торговельні підприємства зосереджуються на оптимізації витрат і управлінні запасами, щоб мінімізувати фінансові ризики, що включає перехід на більш дешеві канали постачання, оптимізацію робочих процесів і скорочення штату.

5. трансформація структури попиту і пропозиції – в умовах зниження купівельної спроможності та невизначеності споживачі стали надавати перевагу товарам першої необхідності. Відповідно, зросла частка продовольчих товарів у структурі роздрібного товарообороту, тоді як непродовольчі товари втратили популярність.

6. значна роль великих і середніх підприємств – в умовах нестабільності більшу частину товарообороту забезпечують великі і середні підприємства, що

пов'язано з їх спроможністю витримувати економічні удари, оскільки вони мають кращий доступ до капіталу, більше можливостей для диверсифікації ризиків і ресурсів для підтримки логістики. Переважання великих підприємств у загальному обсязі товарообороту свідчить про концентрацію ринку і зменшення кількості дрібних підприємств, які мають менше фінансових і організаційних ресурсів для виживання.

7. швидке впровадження цифрових технологій – під впливом економічних обмежень і вимог часу суб'єкти господарювання активують онлайн-продажі, що стало ефективним способом зниження витрат на оренду і забезпечення доступності товарів. Цифрові канали стали важливою складовою торгівлі, дозволяючи знизити ризики фізичного зберігання товарів.

Функціонування торговельних підприємств в умовах нестабільності характеризується високим рівнем ризиків і потребує гнучкості в управлінні бізнесом. Оптимізація логістичних ланцюгів, підвищення ефективності ресурсів і переорієнтація на основні потреби населення є головними стратегіями виживання та розвитку. Великі та середні підприємства мають кращі шанси на адаптацію, тоді як малий бізнес змушений або скорочувати свою діяльність, або трансформуватися, щоб відповідати змінюваним ринковим умовам.

Список використаних джерел:

1. Статистичний щорічник України за 2022 рік. Державна служба статистики України, 2023. 386 с.
2. Карнаушенко А.С. Аналіз сучасного стану та перспективи розвитку роздрібного товарообороту в Україні. *Ефективна економіка*. 2019. № 1. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6847> DOI: 10.32702/2307-2105-2019.1.51.
3. Коптева Г.М. Сучасний стан та тенденції розвитку підприємств роздрібної торгівлі. *Приазовський економічний вісник*, 2019. Вип. 6 (17). С. 140-143. URL: http://rev.kpu.zp.ua/journals/2019/6_17_ukr/29.pdf.
4. Карнаушенко, А., & Пантелеймоненко, А. (2023). ЕЛЕКТРОННА ТОРГІВЛЯ ТА ЇЇ ЗНАЧЕННЯ В РОЗВИТКУ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ. *Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка*, (16), 281-292. <https://doi.org/10.32782/2708-0366/2023.16.37>.
5. Ровенська В.В., Буркацький Ю.Ю. Аналіз сучасного стану розвитку торгівельної галузі України. *Економічний вісник Донбасу*, 2019. № 2 (56). С. 145-150.
6. Карнаушенко, А. (2021). ГЕНЕЗИС НАУКОВИХ ПОГЛЯДІВ НА СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТОК ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА. *Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка*, (8), 5-14. <https://doi.org/10.32851/2708-0366/2021.8.1>.
7. Державна служба статистики України: сайт. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/>.
8. Карнаушенко, А. (2021). СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МІНІМАРКЕТІВ В УКРАЇНІ. *Підприємництво та інновації*, (18), 22-27. <https://doi.org/10.37320/2415-3583/18.4>.

*Шаповалов Д.В.,
здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
(Науковий керівник: д.е.н., професор Зайченко В.В.)
Центральноукраїнський національний технічний університет
м. Кропивницький*

ПЕРСПЕКТИВИ ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ ПРОГРАМ ПІДТРИМКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА В КІРОВОГРАДСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Для ефективної державної підтримки підприємництва доцільно розробляти програми на всіх ланках. Найефективніше для потреб того чи іншого підприємництва в певному регіоні доцільно розробляти програми підтримки підприємництва. Тобто, регіональна програма підтримки підприємництва спрямована на потреби саме того регіону в якому знаходиться суб'єкт підприємницької діяльності. Під час розробки регіональної програми підтримки підприємництва залучається комплекс умов для її ефективної дії, а саме фінансових, правових, соціально-економічних, організаційно-господарських, консультаційних та інших умов розвитку малого підприємництва в регіоні.

За допомогою структурно-логічної моделі розробки регіональної програми розвитку малого і середнього підприємництва розглянемо етапи її побудови для Кіровоградської області.

Аналітичний етап програми підтримки підприємництва в Кіровоградській області спрямований на визначення ролі та значення малого і середнього підприємництва (МСП) як ключового сектору економіки регіону. На цьому етапі проводиться всебічний аналіз економічного та соціального потенціалу малого бізнесу, оцінюється його внесок у зайнятість населення, а також рівень виробництва товарів та послуг. Важливою складовою є вивчення підприємницького середовища, виявлення бар'єрів, що обмежують розвиток МСП, та визначення депресивних регіонів, які потребують особливої підтримки для стимулювання їх економічного зростання.

Галузеві та регіональні пріоритети програми зосереджені на визначенні ключових секторів для розвитку малого бізнесу в Кіровоградській області. Пріоритетним напрямом є сільське господарство та агропромисловий комплекс (АПК), що враховує природні ресурси регіону та наявну інфраструктуру. Розвиток підприємств, які займаються виробництвом і переробкою сільськогосподарської продукції, а також впровадження новітніх агротехнологій повинно бути важливим завданням програми. Особливу увагу слід приділити підтримці малого бізнесу в аграрних районах, включаючи депресивні території, та розробці спеціалізованих програм для модернізації технологій і переробки сировини в АПК.

Розглядати або формувати грантові програми підтримки, що спрямовані на стимулювання інноваційних проектів і залучення інвестицій у малий бізнес. Програма повинна передбачати створення обласних грантових механізмів для фінансування малих підприємств, зокрема тих, що працюють у сфері розвитку

інноваційних агротехнологій та екологічно чистого виробництва. Також підтримуються стартапи, які пропонують нові рішення для сільськогосподарського сектору, з акцентом на інновації та стале виробництво.

Забезпечення фінансової підтримки з боку держави має на меті забезпечити доступ малого та середнього підприємництва (МСП) до фінансових ресурсів, необхідних для їхнього розвитку. Основними механізмами є зараз і буде використано в перспективі надання пільгових кредитів через державні програми, спрямовані на підтримку підприємців у пріоритетних галузях. Також передбачено субсидії для розширення виробничих потужностей у депресивних регіонах та підтримка агровиробників, а також дотації для підприємств, що створюють робочі місця для вразливих груп населення, таких як безробітні, люди з інвалідністю та ветерани. Крім того, держава надає гарантії для кредитування малих підприємств, які реалізують важливі соціально-економічні проекти.

Інфраструктурна підтримка спрямована на створення умов для сприяння розвитку МСП. Це включає створення центрів підтримки підприємництва в регіоні, що надають консультаційні, освітні та інформаційні послуги. Важливим елементом є стимулювання розвитку бізнес-кластерів, які дозволяють підприємствам спільно використовувати виробничі та логістичні ресурси.

Регуляторна підтримка спрямована на покращення підприємницького середовища через удосконалення нормативно-правової бази. Основними заходами є спрощення процедур реєстрації для малого та середнього бізнесу (МСП), зменшення адміністративного навантаження шляхом оптимізації податкової та фінансової звітності, а також сприяння інтеграції малих підприємств з великими компаніями, що забезпечує їхню стабільність та розвиток.

Соціальні ініціативи повинні мати на меті підтримку соціально вразливих категорій населення через створення нових робочих місць. Основна увага зосереджена на стимулюванні підприємств, які надають роботу безробітним, людям з інвалідністю та ветеранам. Додатково передбачається надання пільг малим підприємствам, що сприяють соціальній інтеграції, таким чином покращуючи соціально-економічний стан регіону.

Створення регіональної програми спрямована на всебічну підтримку малого та середнього підприємництва з фокусом на агропромисловий сектор, інтеграцію грантових і фінансових механізмів, а також розвиток інфраструктури та регуляторних інструментів для сталого розвитку регіону.

Список використаних джерел:

1. Мартинюк, М. Державна підтримка підприємництва: основи та перспективи. *Економіка та управління*. URL: <http://elartu.tntu.edu.ua>.
2. Огляд інструментів підтримки бізнесу в період воєнного стану в Україні (жовтень 2022). URL: <https://niss.gov.ua/news/komentari-ekspertiv/ohlyad-instrumentiv-pidtrymky-biznesu-v-period-voyennoho-stanu-v-3>.

*Шрейнер Р.А.,
здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
(Науковий керівник: к.е.н., доцент Дмитришин Б.В.)
Центральноукраїнський національний технічний університет
м. Кропивницький*

ШЛЯХИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ СУЧАСНИХ ВИКЛИКІВ

Рентабельність є одним із найважливіших показників, який характеризує кінцевий результат роботи підприємства. Це по суті критерій економічної ефективності, який забезпечує отримання прибутку після вирахування всіх витрат на її виробництво і збут [1, с. 400].

В умовах сучасних викликів і загроз українським підприємствам необхідно вживати заходів, що сприятимуть зростанню рентабельності їх діяльності. На переконання Н. Михаліцької порогове значення рентабельності активів (чистий прибуток/валюта балансу) має бути не нижче 5%, а рентабельності власного капіталу (чистий прибуток/власний капітал) – не нижче 10% [2, с. 432].

Безумовно, у виробничій та невиробничій сферах можуть бути свої порогові значення, але найбільш важливим індикатором на нашу думку потрібно вважати промисловість. За даними Державної служби статистики України середня рентабельність діяльності промислових підприємств за січень-вересень 2023 року становила 3,2% [3]. Це суттєво нижче вищенаведених значень. Отже, проблема недостатньої рентабельності українських підприємств сьогодні є вкрай гострою та актуальною.

Класичним резервом росту рентабельності підприємства є збільшення об'єму реалізації товарної продукції, адже чим більше продукції реалізується, при інших рівних умовах, тим більшою є сума прибутку, що має позитивний вплив і на рентабельність. При цьому підвищення рентабельності підприємства за рахунок збільшення обсягів реалізації товарів можливе за допомогою:

- здійснення ефективної маркетингової політики в галузі збуту товарів;
- диверсифікації асортименту шляхом внесення до переліку взаємодоповнюючих та взаємозамінних товарів;
- регіональної диверсифікації діяльності (розширення регіону збуту);
- розширення системи додаткових торгових послуг, пов'язаних із реалізацією товарів;
- вироблення високорентабельної продукції та зняття з виробництва низькорентабельної [4].

Іншим чинником зростання рентабельності може бути підвищення продуктивності праці [5, с. 345]. Так, з ростом продуктивності праці знижуються витрати в розрахунку на одиницю продукції, а отже, зменшується і питома вага заробітної плати в структурі собівартості.

Більш високу рентабельність діяльності підприємства можна забезпечити шляхом оптимізації складу та структури оборотних та необоротних активів. По

оборотних активах це можливо досягти завдяки обґрунтованому визначенню потреб у запасах і матеріальних ресурсах, прискоренню оборотності товарів, ефективному використанню оборотних активів, оптимізації джерел їх фінансування, удосконаленню політики залучення позикових ресурсів. Що стосується необоротних активів, то тут на перший план виходить підвищення ефективності використання основних засобів. Воно передбачає збільшення частки активної частини шляхом усунення або знаходження альтернативних варіантів використання таких фондів [6].

Важливу роль у підвищенні ефективності діяльності підприємства відіграє маркетингова і збутова політика. Необхідно аналізувати зміни ринкового механізму формування та використання прибутку, адже попит і пропозиція на товарних і фінансових ринках впливають на рівень цін на продукцію, вартість залучених кредитів, дохідність цінних паперів, середню норму прибутковості капіталу, що, у свою чергу, впливає на рентабельність підприємства. Рационально організована логістика дозволяє не лише знизити витрати, але й отримати додатковий дохід завдяки швидшому просуванню продукції до споживача.

Список використаних джерел:

1. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств: підручник [2-ге вид.]. К.: КНЕУ, 2002. 624 с.
2. Михаліцька Н., Яцик М. Управління власним бізнесом : навчальний посібник у схемах і таблицях. Львів: Львівський державний університет внутрішніх справ, 2024. 480 с.
3. Рентабельність операційної діяльності підприємств за видами промислової діяльності: офіційний веб-портал Державної служби статистики України. URL: https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2021/fin/rodp/rodp_pr/rodp_pr_u/arh_rodp_pr23_u.htm (дата звернення 20.11.2024).
4. Ребрик М.І., Кирич Н.Б. Шляхи підвищення рівня рентабельності діяльності підприємства. Матеріали VII Міжнар. науково-технічної конф. молодих учених та студентів. Актуальні задачі сучасних технологій. Тернопіль 28-29 листопада 2018. URL: https://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/27681/2/VII_AZST_2018v3_Rebryk_M_I-Ways_of_increasing_the_223-224.pdf (дата звернення 20.11.2024).
5. Литвин Б.М. Економіко-аналітична діяльність в організації: підручник. Київ: Хай-Тек Прес, 2009. 423 с.
6. Жук О. Шляхи забезпечення рентабельності діяльності підприємства. URL: <https://naub.oa.edu.ua/shlyahy-zabezpechennya-rentabelnosti-d/> (дата звернення 20.11.2024).

**ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ
В УМОВАХ МОДЕРНІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ
В УКРАЇНІ ТА СВІТІ**

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

Матеріали II всеукраїнської науково-практичної конференції
II ЧАСТИНА

27 листопада 2024 р.

Науковий редактор – Зайченко В.В.

Технічний редактор – Сисоліна Н.П.

Комп'ютерний набір і верстка – Онищук О.В.

Дизайнер обкладинки – Чумаченко О.С.