

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ



**КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
БУДІВНИЦТВА І АРХІТЕКТУРИ**



***Маркетингові стратегії,
підприємництво і торгівля:
сучасний стан, напрямки розвитку***

**IV Міжнародна науково-практична інтернет-
конференція**

присвячена 20-річчю створення кафедри товарознавства та
комерційної діяльності в будівництві

Тези доповідей

20 квітня 2023 року

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
БУДІВНИЦТВА І АРХІТЕКТУРИ

БУДІВЕЛЬНО-ТЕХНОЛОГІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Кафедра товарознавства та комерційної діяльності в
будівництві

**IV Міжнародна науково-практична інтернет-
конференція**

***Маркетингові стратегії,
підприємництво і торгівля:
сучасний стан, напрямки
розвитку***

присвячена 20-річчю створення кафедри товарознавства та
комерційної діяльності в будівництві

Тези доповідей

20 квітня 2023 року

**м. Київ
2023**

УДК 339.138.631.11
М75

*Поширення і тиражування без офіційного дозволу
Київського національного університету будівництва і архітектури заборонено*

М75 Маркетингові стратегії, підприємництво і торгівля: сучасний стан, напрямки розвитку : Матеріали IV Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. (Київ, 20 квітня 2023 року) : тези доповідей / відп. ред. П. В. Захарченко. Київ : 2023. 437 с.

У збірнику опубліковано матеріали IV Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Маркетингові стратегії, підприємництво і торгівля: сучасний стан, напрямки розвитку». Наведено результати досліджень з інноваційного підприємництва: маркетингу і менеджменту; стану і напрямів розвитку сучасної торгівлі; основних питань управління якістю та безпечністю товарів та послуг; шляхів удосконалення логістичних систем на ринку товарів з урахуванням воєнного стану; маркетингових досліджень товарів і ринків; бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту підприємницьких структур; перспектив використання сучасних будівельних матеріалів і виробів у повоєнний період для відбудови України; формування професійних компетентностей у здобувачів вищої освіти за спеціальностями 075 «Маркетинг» і 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» на сучасному етапі.

Відповідальний за випуск: Захарченко П. В. – канд. техн. наук, професор

Матеріали друкуються в авторській редакції. Втручання в обсяг та структуру матеріалів максимально зменшено

МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ КОМІТЕТ

Куліков П. М. – д-р. екон. наук, професор, ректор КНУБА (м. Київ) – *голова міжнародного наукового комітету*;

Чернишев Д. О. – д-р. техн. наук, професор, перший проректор КНУБА (м. Київ) – *співголова*;

Гоц В. І. – д-р. техн. наук, професор, декан будівельно-технологічного факультету КНУБА (м. Київ) – *співголова*;

Захарченко П. В. – канд. техн. наук, професор, завідувач кафедри товарознавства та комерційної діяльності в будівництві КНУБА, віце-президент Академії будівництва України (м. Київ) – *співголова*;

Лич В. М. – д-р. екон. наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії, обліку та оподаткування КНУБА (м. Київ) – *співголова*;

Притульська Н. В. – д-р. техн. наук, професор, перший проректор з науково-педагогічної роботи Державного торговельно-економічного університету (м. Київ);

Дубас Р. Г. – д-р. екон. наук, професор, завідувач кафедри управління та адміністрування Інституту економіки та менеджменту Відкритого міжнародного університету розвитку людини «Україна» (м. Київ);

Лозова Т. М. – д-р. техн. наук, професор, професор кафедри товарознавства, митної справи та управління якістю Львівського торговельно-економічного університету (м. Львів);

Павлова В. А. – д-р. екон. наук, професор, професор кафедри міжнародної торгівлі і підприємництва Університету імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро);

Бондар-Підгурська О. В. – д-р. екон. наук, доцент, професор кафедри менеджменту Вищого навчального закладу Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі» (м. Полтава);

Stoykova Temenuga – Associate Professor, PhD, Department of Commodity Science, University of Economics-Varna, (м. Варна, Болгарія);

Kuzior Aleksandra, dr hab., prof. PŚ, Vice-Dean for Cooperation and Development, Faculty of Organization and Management, Silesian University of Technology in Gliwice (SUT) (м. Глівіце, Польща);

Dźwigol-Barosz Mariola, dr hab., prof. PŚ, Department of Management, Faculty of Organization and Management, Silesian University of Technology in Gliwice (SUT) (м. Глівіце, Польща).

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ

Ляліна Н. П. – д-р. техн. наук, професор, професор кафедри товарознавства та комерційної діяльності в будівництві КНУБА (м. Київ) – *голова*;

Самойленко А. А. – канд. техн. наук, доцент, професор кафедри товарознавства та комерційної діяльності в будівництві КНУБА (м. Київ) – *заступник голови*;

Юдічева О. П. – канд. техн. наук, доцент, доцент кафедри товарознавства та комерційної діяльності в будівництві КНУБА (м. Київ) – *секретар-координатор*;

Марченко С. М. – канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри товарознавства та комерційної діяльності в будівництві КНУБА (м. Київ);

Дименко Р. А. – д-р. екон. наук, професор, професор кафедри товарознавства та комерційної діяльності в будівництві КНУБА (м. Київ);

Романенко О. В. – канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри товарознавства та комерційної діяльності в будівництві КНУБА (м. Київ);

Вотченікова О. В. – канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри товарознавства та комерційної діяльності в будівництві КНУБА (м. Київ);

Алавердян Л. М. – канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри товарознавства та комерційної діяльності в будівництві КНУБА (м. Київ);

Даценко Б. М. – канд. техн. наук, доцент, доцент кафедри товарознавства та комерційної діяльності в будівництві КНУБА (м. Київ);

Огороднік І. В. – канд. техн. наук, доцент, доцент кафедри товарознавства та комерційної діяльності в будівництві КНУБА (м. Київ);

Куницький М. В. – директор ТЦ «Епіцентр К 7» (м. Київ);

Цимбал С. В. – керівник департаменту навчання і розвитку персоналу ТЦ «Епіцентр К 7»;

Паламарчук О. К. – комерційний директор ТЦ «Епіцентр» (м. Боярка);

ЗМІСТ

ТЕМАТИЧНИЙ НАПРЯМ СТАН І НАПРЯМИ РОЗВИТКУ СУЧАСНОЇ ТОРГІВЛІ

Бондар-Підгурська О. В., Єней А. О., Стетюх К. В. ОСОБЛИВОСТІ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ НА ПІДПРИЄМСТВАХ В УМОВАХ ДІДЖИТАЛ-ЕКОНОМІКИ ТА ЇЇ ГЛОБАЛЬНОЇ ТУРБУЛЕНТНОСТІ	14
Браїлко А. С., Дудник А. С. СУЧАСНІ НОВАЦІЇ НА РИНКУ ТЕЛЕВІЗОРІВ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ	17
Буга Н. Ю., Лахай К. В. ВПЛИВ ІНФЛЯЦІЇ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ	23
Гаврись П. О., Гаврись О. М. ТЕНДЕНЦІЇ ТА ФАКТОРИ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКО-НІМЕЦЬКОЇ ТОРГІВЛІ	27
Дудорова Н. І., Буга Н. Ю. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІНТЕРНЕТ-ТОРГІВЛІ	29
Кириченко А. В. НАПРЯМИ РОЗВИТКУ СУЧАСНОЇ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ ПРОДОВОЛЬЧИМИ РЕСУРСАМИ	32
Kysilova I. Yu., Matvienko D. O. STATE AND SUPPORT OF US BANKS IN 2023	36
Ломовських Л. О. ВАЖЛИВІСТЬ ВИЯВЛЕННЯ ГЛОБАЛЬНИХ ТРЕНДІВ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ	39
Лупак Р. Л., Голягін В. Р. ВЕРИФІКАЦІЯ СЦЕНАРІЇВ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ	40
Нікора К. О., Мартиросян І. А. ПРОБЛЕМИ, ЩО ІСНУЮТЬ НА ВІТЧИЗНЯНОМУ РИНКУ ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ	42
Омельченко Н. В., Носов В. О. ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНСЬКИХ ВИРОБНИКІВ НА РИНКУ ГОРІЛКИ	44
Рокицька А. В., Огороднік І. В. РОЗВИТОК ЕЛЕКТРОННОЇ ТОРГІВЛІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ УКРАЇНИ	48
Романенко О. В., Алавердян Л. М. СУЧАСНІ ТРЕНДИ РОЗВИТКУ ТЕХНОЛОГІЙ У РИТЕЙЛІ	52
Фрадинський О. А. НОРМИ ЙОГАННЕСБУРЗЬКОЇ КОНВЕНЦІЇ ЯК ПРАВОВА ОСНОВА НАДАННЯ АДМІНІСТРАТИВНОЇ ДОПОМОГИ У СФЕРІ МИТНИХ ВІДНОСИН	55
Шуба М. В., Виговський Т. А. МІСЦЕ УКРАЇНИ НА СВІТОВОМУ РИНКУ ЦУКРУ	59

ТЕМАТИЧНИЙ НАПРЯМ

ІННОВАЦІЙНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО: МАРКЕТИНГ І МЕНЕДЖМЕНТ

Ангелко І. В. ІННОВАЦІЙНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА ЙОГО ПОТЕНЦІАЛ У ВІДНОВЛЕННІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	63
Білецька І. М. НАПРЯМИ ТА КРИТЕРІЇ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО БІЗНЕСУ В СФЕРІ СПОЖИВЧИХ ПОСЛУГ	65

Бондар-Підгурська О. В., Циганкова Л. В., Тригуб М. О. АНТИКРИЗОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ОBOB'ЯЗKOBA УMOBA РЕАЛІЗАЦІЇ ЦІЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ХХІ СТОЛІТТЯ	68
Бородіна О. М., Черевань В. В. ВІДНОВЛЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВИХ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ	72
Булдакова А. В., Декалюк О. В. СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ КОМУНАЛЬНОГО НЕКОМЕРЦІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА СФЕРИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я	74
Булейченко В. В. ЩОДО МОДЕЛЕЙ РОЗВИТКУ ГОСПОДАРЮЮЧОГО СУБ'ЄКТА: ПОСТАНОВНИЙ АСПЕКТ	78
Васильців Т. Г., Гресь А. М. СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ	79
Виговський О.О., Сарахман В. М. УДОСКОНАЛЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕРЕДОВИЩА У КОНТЕКСТІ ПОСИЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ МОБІЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ	83
Глебова А. О., Ольховик О. В. ЗВІТНІСТЬ КСВ ЯК СУЧАСНИЙ ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ РЕПУТАЦІЙНИМИ РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ	86
Голощапова А. О., Крикун О. О. МОТИВИ ТА ЧИННИКИ МОТИВАЦІЇ У СФЕРІ ПРАЦІ	89
Дименко Р. А. ЯК ГЕНЕРАТИВНИЙ ШТУЧНИЙ ІНТЕЛЕКТ ЗМІНИТЬ БІЗНЕС	92
Дименко Р. А. МОДЕЛЮВАННЯ ДЕТЕРМІНАНТ ДЕРЖАВНОГО ІНСТИТУЦІЙНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ВІДКРИТОЇ ЕКОНОМІКИ	95
Єфремов А. О. ТЕОРІЯ ІГОР ЯК СУЧАСНА ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ В УПРАВЛІННІ І МОДЕЛЮВАННІ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ	97
Єфремова Н. О. КЛЮЧОВІ ЕТАПИ РОЗВИТКУ ЕФЕКТИВНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ І УПРАВЛІННЯ ВИВЕДЕННЯМ ІННОВАЦІЙ НА РИНОК	99
Жуков В.С. ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИХ ПРОГРАМНИХ КОМПЛЕКСІВ ДЛЯ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ	100
Зима М. О. ІННОВАЦІЙНА АКТИВНІСТЬ В ДИНАМІЦІ СТАТИСТИЧНИХ ПОКАЗНИКІВ	102
Карапінка М. І., Мульський В. Я. ІННОВАЦІЙНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК ІНСТРУМЕНТ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ЗБЕРЕЖЕННЯ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВИСОКОЇ МІГРАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ НАСЕЛЕННЯ	103
Kisilova I. Yu., Dibrova V. O. ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF USING E-COMMERCE BY SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES IN UKRAINE	107
Кудла Н. Є, Діжак А. В. ЦІЛІ ТА ОСНОВНІ НАПРЯМКИ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ	110

Куницька-Іляш М. В. ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПРІОРИТЕТНИХ ГАЛУЗЕЙ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ АГРЕСІЇ	112
Лохман Н. В., Лохман М. О., Чокої Д. А. АНАЛІЗАТОРИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ	115
Марченко С. М., Соловей В. В. ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ ЯК ОСНОВНИЙ ЧИННИК РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО БІЗНЕСУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	119
Марченко М. В. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ	123
Марчук В. В., Шевченко А. В. ВПЛИВ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ НА ЦИФРОВИЙ МАРКЕТИНГ БІЗНЕСУ	124
Микитченко А. Р., Сагайдак К. О., Кононенко Я. В. СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ ЯК ОСНОВА СТРАТЕГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ТА ЙОГО РОЛЬ У РОЗВИТКУ КРАЇНИ	126
Мисютіна П. С., Березюк Д. С., Кононенко Я. В. ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ЯК ДОПОМІЖНИЙ ІНСТРУМЕНТ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ	130
Мурашкіна О. С., Романенко О. В. РОЗВИТОК БІЗНЕСУ В ЦИФРОВОМУ СЕРЕДОВИЩІ	133
Омельяненко М. М. ТРАНСФОРМАЦІЯ ІННОВАЦІЙ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ ПЕРСОНАЛУ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ	137
Орлова В. М. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТОРГОВОЇ ПЛОЩІ МАГАЗИНУ	139
Репалюк В. Є., Романенко О. В. ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ	141
Романенко О. В., Мельник О. Р. РОЛЬ ТА ЗАВДАННЯ КАТЕГОРІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В УСПІШНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ	143
Свидрук І. І., Гладис Д. В. КОМУНІКАЦІЇ ТА ПСИХОЛОГІЧНИЙ ВПЛИВ ЯК ОСНОВНІ ЗАСОБИ ВИКОНАННЯ ФУНКЦІЙ МЕНЕДЖМЕНТУ	146
Слободян В. В., Декалюк О. В. ПРОБЛЕМИ ПІДПРИЄМСТВА У ПЕРІОД ЗМІН	150
Солоненко Ю. В., Панасюк П. І. ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ	154
Токмакова І. В., Остапенко Д. В. РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В СИСТЕМІ ЕКО-ІНДУСТРІАЛЬНИХ ПАРКІВ	157
Толчанова З. О., Лось З. В. ВИКОРИСТАННЯ ОМНІКАНАЛЬНОЇ ЗБУТОВОЇ СТРАТЕГІЇ У ВІДНОСИНАХ ЗІ СПОЖИВАЧАМИ	160
Шопська Ю. К., Виговський П. О. ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ МЕНЕДЖМЕНТУ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ТА АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СЕКТОРІ МАЛОГО	163

ПІДПРИЄМНИЦТВА	
----------------	--

ТЕМАТИЧНИЙ НАПРЯМ

УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ТА БЕЗПЕЧНІСТЮ ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ

Антюшко Д. П. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БЕЗПЕЧНОСТІ ПРОДУКТІВ ДЛЯ ЕНТЕРАЛЬНОГО ХАРЧУВАННЯ	166
Белінська С. О., Нестеренко Н. А., Бойко М. В. ФЛЕЙВОР ВИН: ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ	169
Дричик М. Ю., Шульга О. С. РОЗРОБЛЕННЯ СИСТЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ БЕЗПЕЧНОСТІ ТАССР НА ОСНОВІ МЕТОДОЛОГІЇ PAS 96:2017 ДЛЯ МАКАРОННИХ ВИРОБІВ	171
Ковальчук Є., Ляліна Н. П. ВПЛИВ ОРГАНІЧНИХ ПРОДУКТІВ НА ЗДОРОВ'Я ЛЮДИНИ	175
Лозова Т. М., Олеш Р. А. УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ХАРЧОВИХ ПРОДУКТІВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ	178
Martirosyan I., Pakholiuk E. REGULATORY REQUIREMENTS FOR THE SAFETY OF CHILDREN'S CLOTHING	180
Пахолюк О. В., Передрій О. І. ДОСВІД МІЖНАРОДНИХ БРЕНДІВ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ПРОЦЕСІВ ФАРБУВАННЯ ТЕКСТИЛЮ	182
Пахолюк О. В., Мартиросян І. А. ЕКОЛОГІЗАЦІЯ ПРОЦЕСІВ ВИРОБНИЦТВА ТЕКСТИЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ ТА ВИРОБОБІВ	185
Пелик Л. В., Пелех Ю. А. НОРМАТИВНІ ВИМОГИ ДО БЕЗПЕКИ ЕЛЕКТРОПОБУТОВИХ ТОВАРІВ	187
Пушак А. С., Бужанська М. В. ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ ОКИСНЕНИХ КРОХМАЛІВ В ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЯХ	190
Репалюк В. Є., Юдічева О. П. БАЛОВА ОЦІНКА ЧАЮ ЧОРНОГО БАЙХОВОГО ДРІБНОГО В ОДНОРАЗОВИХ ПАКЕТИКАХ	192
Фалілесва В., Хлебнікова Н. Б. АНАЛІЗ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ В УКРАЇНІ	195
Чумак Р. В. ВИЗНАЧЕННЯ ОРИГІНАЛЬНОСТІ ЕЛЕКТРИЧНИХ ІНСТРУМЕНТІВ ТОРГОВОЇ МАРКИ «BOSCH»	198
Шульга О. С., Шульга С. І. ПОСТІЙНЕ ОНОВЛЕННЯ ХАРЧОВОГО ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ – ЗАПОРУКА БЕЗПЕЧНОСТІ ХАРЧОВИХ ПРОДУКТІВ	201
Шурдук І. В., Мартосенко М. Г. ОСНОВНІ АСПЕКТИ КЛАСИФІКАЦІЇ ХАРЧОВИХ ПРОДУКТІВ ПРИ ПРОВЕДЕННІ СУДОВИХ ТОВАРОЗНАВЧИХ ЕКСПЕРТИЗ	204

ТЕМАТИЧНИЙ НАПРЯМ

**УДОСКОНАЛЕННЯ ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ НА РИНКУ ТОВАРІВ З
УРАХУВАННЯМ ВОЄННОГО СТАНУ**

Галушка О. І., Захарченко П. В., Самойленко А. А. ОПТИМІЗАЦІЯ ТЕРМІНУ ОЧІКУВАННЯ ВАНТАЖНОГО ТРАНСПОРТУ ПЕРЕПУСКУ ЧЕРЕЗ КОРДОН УКРАЇНИ	209
Довгаль А. П., Косминський І. В. ЕТАПИ ВПРОВАДЖЕННЯ АВТОМАТИЗАЦІЇ СКЛАДУ НА БАЗІ WMS	212

Зіміна А. І. ШЛЯХИ МІНІМІЗАЦІЇ ВИТРАТ В ПРОЦЕСІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЛОГІСТИЧНИХ БІЗНЕС-СТРУКТУР	216
Кравець О. В., Воронко Р. М. ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ – ЯК ІНСТРУМЕНТ ВДОСКОНАЛЕННЯ ЛОГІСТИЧНОГО БІЗНЕСУ	219
Курдиш Я. В., Самойленко А. А. ЛОГІСТИЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ІНТЕРНЕТ-МАГАЗИНУ «РОЗЕТКА»	221
Попель С. А. ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ІНТЕРМОДАЛЬНИХ ТЕРМІНАЛІВ ПОЛЬЩІ	224
Самойленко А. А., Кулік А. В. ДІАГНОСТИКА ОРГАНІЗАЦІЇ ПЕРЕВЕЗЕНЬ ВАНТАЖІВ ЗА ДОПОМОГОЮ ЛОГІСТИЧНИХ ТРАНСПОРТНИХ СИСТЕМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ	227
Сеник Л. Я., Гонта Д. В. ЛОГІСТИКА ЯК ВАЖЛИВИЙ ФАКТОР ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ВІЙНИ	231
Соловей В. В., Самойленко А. А. ХАРАКТЕРИСТИКА ЛОГІСТИКИ ПОСТАЧАННЯ ТОВ «АШАН УКРАЇНА ГІПЕРМАРКЕТ»	234
Фархутдінов Р. М. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ В МЕРЕЖЕВОМУ РИТЕЙЛІ	238

ТЕМАТИЧНИЙ НАПРЯМ

МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ ТОВАРІВ І РИНКІВ

Анопко Д. В., Гончар О. А., Кочевих М. О. ТОВАРОЗНАВЧІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ БАНКІВСЬКИХ СЕЙФІВ	240
Данильченко Н. О., Захарченко П. В. АНАЛІТИЧНИЙ ОГЛЯД СУЧАСНОГО РИНКУ БУДІВЕЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ	244
Задоя В. О. МАРКЕТИНГОВІ ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ ПОВЕДІНКОЮ СПОЖИВАЧІВ	246
Кокарєв І. І. ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА ПІДПРИЄМСТВ ЗА ДОПОМОГОЮ ВИКОРИСТАННЯ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ	248
Кузнецов В. Є. УКРАЇНСЬКИЙ РИНОК ВАГОНОБУДУВАННЯ: СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ	250
Мартиросян І. А., Воронкова Ю. В. АНАЛІЗ АСОРТИМЕНТНОЇ СТРУКТУРИ МОЛОЧКА ДЛЯ ТІЛА, ЩО РЕАЛІЗУЄТЬСЯ НА РИНКУ УКРАЇНИ	252
Островський В. Е., Алавердян Л. М. ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ СФОРМОВАНОГО В УКРАЇНІ ДЕФІЦИТУ ОБ'ЄКТІВ НЕРУХОМОСТІ ВНАСЛІДОК ВІЙНИ	255
Савченко Т. В., Березовська Л. В. ДОСЛІДЖЕННЯ МІСТКОСТІ РЕГІОНАЛЬНИХ РИНКІВ ПРОДУКЦІЇ ПТАХІВНИЦТВА	259
Федорович М. Д., Самойленко А. А. ФУЛФІЛМЕНТ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ	261

ТЕМАТИЧНИЙ НАПРЯМ
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ
СТРУКТУР

Богатчик Л. А., Данчук Т. Р., Бочуля А. В. АНАЛІЗ ІНСТРУМЕНТІВ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ ОПТИМІЗАЦІЇ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ	265
Булат Г. В., Кучерук А. В. ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ: СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ В КОНТЕКСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ	269
Васильєв К. В., Чернявська Ю. Б. НЕОБХІДНІСТЬ РОЗРОБКИ СИСТЕМИ ЗАХИСТУ ОБЛІКОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ	272
Газукін А. Г. ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У БУДІВНИЦТВІ	275
Гаман Г. В., Банах З. О. СУТНІСТЬ ТА ХАРАКТЕРИСТИКА ПОНЯТТЯ «ГОТОВА ПРОДУКЦІЯ» БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА	278
Гаман Г. В. ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА	281
Головаш Б. Е. НОВАЦІЇ В ПЕРВИННИХ БУХГАЛТЕРСЬКИХ ДОКУМЕНТАХ. НОВІ ТЕРМІНИ ЗБЕРІГАННЯ ДОКУМЕНТІВ В ПАПЕРОВІЙ ТА ЕЛЕКТРОННІЙ ФОРМІ	284
Головаш Л. В. НАПРЯМКИ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ПІСЛЯ ВІЙНИ	286
Григор О. В., Куліков П. М. ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ АМОРТИЗАЦІЇ ТА ЗНОСУ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА	288
Дропа І. Ю. УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ НА БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ	291
Жук І., Солодухіна Є., Головаш Б. Е. ОРГАНІЗАЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ТА ПІДРЯДНИКАМИ	294
Замула І. В., Українець О. В. ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ РЕЄСТРАТОРІВ РОЗРАХУНКОВИХ ОПЕРАЦІЙ В ТОРГІВЛІ	296
Згалат-Лозинська Л. О., Дякова О. В. МЕТОДИЧНИЙ БАЗИС АНАЛІЗУ ЯКІСНИХ ХАРАКТЕРИСТИК УПРАВЛІНСЬКИХ КАДРІВ МЕДИЧНИХ УСТАНОВ	298
Зінченко М. М., Мостовенко О. О. ВПЛИВ РОСІЙСЬКОЇ АГРЕСІЇ НА БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ: ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ ПІСЛЯ ПЕРЕМОГИ УКРАЇНИ	302
Зінченко М. М., Ходаківська Г. Л. ХАРАКТЕРИСТИКА ВИТРАТ І ДОХОДІВ БУДІВЕЛЬНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗА РІЗНИМИ ОЗНАКАМИ	306

Іванова Т. М., Грицаєнко К. М. ІНВЕНТАРИЗАЦІЯ ЯК ДІЄВИЙ МЕТОД КОНТРОЛЮ ЗА ЗБЕРЕЖЕННЯМ МАЙНА БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА	309
Іванова Т. М., Коваленко Т. А. ЗАРУБІЖНА ПРАКТИКА СКЛАДАННЯ ТА ПОДАННЯ БАЛАНСУ КОМПАНІЇ	312
Іванова Т. М., Кушнірук О. М. АУДИТ ОПЛАТИ ПРАЦІ НА БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	314
Іванова Т. М., Тритяк Є. Ю. БУДІВЕЛЬНІ ЛЦЕНЗІЇ ЯК ОБ'ЄКТ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ: СУТНІСТЬ ТА ОБЛІК	317
Іванова Т. М., Юхименко В. В. СЕРТИФІКАЦІЯ БУХГАЛТЕРІВ І АУДИТОРІВ: ВІТЧИЗНЯНА ПРАКТИКА	319
Іванова Т. М. ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА	321
Кондратюк Ю. В. КАПІТАЛ ЯК УМОВА ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ	324
Корсун І. М., Драчук А. С. ОПТИМІЗАЦІЯ ПРИБУТКІВ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА	327
Корсун І. М., Поварчук І. О. УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА: ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД ТА ПРАКТИКА	330
Корсун І. М., Федосенко Л. М. ОБЛІК ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ	332
Корсун І. М. ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ ЗБЕРЕЖЕННЯ ЗАОЩАДЖЕНЬ ГРОМАДЯН В УМОВАХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ, ПОЛІТИЧНОЇ КРИЗ	335
Куценко А. С. ІННОВАЦІЙНІ НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТНОСПРОМОЖНОСТІ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ВНУТРІШНЬОМУ РИНКУ	337
Лич В. М., Скиба Ж. В. НАРАХУВАННЯ АМОРТИЗАЦІЇ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ	340
Лич В. М. ОРГАНІЗАЦІЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ В ПРОЦЕСІ ВІДБУДОВИ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	343
Лопатовський В. Г., Ейсмонт А. О., Шимков С. В. ЗАСТОСУВАННЯ ЕЛЕКТРОННОГО КАБІNETУ ПЛАТНИКА ПОДАТКІВ В УКРАЇНІ	346
Максюта А. П. СУТНІСНА ХАРАКТЕРИСТИКА ТРАКТУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ «ІНВЕСТИЦІЇ»	350
Остапенко О. Й., Головаш Б. Е. «MASTER БУХГАЛТЕРІЯ» УКРАЇНСЬКА АЛЬТЕРНАТИВА ДЛЯ ВЕДЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ	352
Протасов В. В. ОПЛАТА ПРАЦІ ВЧИТЕЛЯ ПОЧАТКОВИХ КЛАСІВ	355
Рибакова Л. П., Канчі А. С. ДЕЯКІ АСПЕКТИ ВІДОБРАЖЕННЯ ГРАНТОВОЇ ДОПОМОГИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ В СИСТЕМІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ПІДПРИЄМСТВА	357

Сурело Р. О., Куліков П. М. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ НА БУДІВЕЛЬНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ ПРИ БАНКРУТСТВІ	361
Христюк В. В., Зінченко М. М. ОБЛІКОВА СИСТЕМА МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ	363
Чернявська Ю. Б., Победа С. С. ВПЛИВ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ НА ІНВЕСТИЦІЙНУ ПРИВАБЛИВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА	366
Чумак О. В. КОНТРОЛІНГ НА ДЕРЖАВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	368
Швидун Ю. В., Гурін Є. О. РОЛЬ ОЦІНКИ В АНАЛІЗІ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА	371
Швидун Ю. В., Джевага Л. В. МЕТОДИ ОЦІНКА НЕРУХОМОСТІ	375
Швидун Ю. В., Міленко В. А. МЕТОДИ ОЦІНКИ НЕРУХОМОГО МАЙНА ТА БІЗНЕСУ	378

ТЕМАТИЧНИЙ НАПРЯМ

ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИХ БУДІВЕЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ І ВИРОБІВ У ПОВОСННИЙ ПЕРІОД ДЛЯ ВІДБУДОВИ УКРАЇНИ

Афанасьєва Л. В. ЩОДО ОЦІНКИ ЕКСПЛУАТАЦІЙНИХ ЯКОСТЕЙ ЗАЛІЗОБЕТОННИХ КОНСТРУКЦІЙ, УШКОДЖЕНИХ КОРОЗІЄЮ	382
Гречанюк В. Г., Маценко О. В., Грабіна Т. Д. СТРУКТУРА І ФІЗИКО-МЕХАНІЧНІ ВЛАСТИВОСТІ КОМПОЗИЦІЙНИХ МАТЕРІАЛІВ Cu-Fe, ОТРИМАНИХ МЕТОДОМ ЕЛЕКТРОННО-ПРОМЕНЕВОГО ВИПАРОВУВАННЯ-КОНДЕНСАЦІЇ	385
Гречанюк В. Г., Чорновол В. О., Ковальчук Ю. І. КОМПОЗИЦІЙНІ МАТЕРІАЛИ КОНДЕНСОВАНІ З ПАРОВОЇ ФАЗИ З ОКСИДНОЮ НАНОФАЗОЮ	389
Даценко Б. М., Хоменко О. С. ОСОБЛИВОСТІ МІНЕРАЛОГІЧНОГО СКЛАДУ ГЛИНИСТОЇ СИРОВИНИ ДЛЯ КЛІНКЕРНОЇ ЦЕГЛИ	393
Захарченко П. В., Огороднік І. В., Стадник А. ОСОБЛИВОСТІ ЖИТЛОВОГО ВИСОТНОГО КАРКАСНО-МОНОЛІТНОГО БУДІВНИЦТВА	396
Захарченко П. В., Хоменко О. М., Алавердян Л. М. ОЦІНКА ДОСТУПНОСТІ ПРИМІЩЕНЬ КНУБА ДЛЯ МАЛОМОБІЛЬНИХ ГРУП НАСЕЛЕННЯ	399
Зозулинець В. В., Ковальчук О. Ю. ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ДІЇ РОЗЧИНУ H₂SO₄ НА КИСЛОТОСТІЙКІ ЛУЖНІ ЦЕМЕНТИ ВИГОТОВЛЕНІ З ВИКОРИСТАННЯМ ЧЕРВОНОГО ШЛАМУ	403
Лаповська С. Д., Конопля М. С., Черненко М. В. ПЕРЕВАГИ ДИСПЕРСНОГО АРМУВАННЯ АВТОКЛАВНОГО ГАЗОБЕТОНУ	406
Ляліна Н. П., Вотченікова О. В. БЕЗПЕЧНІСТЬ ІННОВАЦІЙНИХ БУДІВЕЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ З ТЕХНІЧНИХ КОНОПЕЛЬ	408
Пушкарьова К. К., Кочевих М. О., Гончар О. А. ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ДЕРЕВИНИ ТА ВИРОБІВ НА ЇЇ ОСНОВІ	410

Цапко Ю. В., Бондаренко О. П., Цапко О. Ю., Похилий С. І. ДОСЛІДЖЕННЯ ВОГНЕЗАХИСТУ БУДІВЕЛЬНИХ КОНСТРУКЦІЙ З ТЕКСТИЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ	414
Цапко Ю. В., Бондаренко О. П., Цапко О. Ю., Жеребчук Д. С. ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ВОГНЕЗАХИСНОЇ ПОКРІВЕЛЬНОЇ КОМПОЗИЦІЇ ДЛЯ ОЧЕРЕТУ	417

**ТЕМАТИЧНИЙ НАПРЯМ
ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНИХ КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ У
ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ ЗА СПЕЦІАЛЬНОСТЯМИ 075
«МАРКЕТИНГ» І 076 «ПІДПРИЄМНИЦТВО, ТОРГІВЛЯ ТА БІРЖОВА
ДІЯЛЬНІСТЬ» НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ.**

Гевлич Л. Л., Гевлич І. Г. SOFT SKILLS ЕКОНОМІСТА В ЦИФРОВІЙ ЕКОНОМІЦІ	421
Збаразська К. А., Романенко О. В. ОСОБИСТІСНА ХАРАКТЕРИСТИКА СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМЦЯ ТА ЙОГО ДІЛОВИХ ЯКОСТЕЙ	425
Павлова В. А. СУЧАСНІ ВИКЛИКИ ЩОДО ПІДГОТОВКИ КАДРІВ З ПІДПРИЄМНИЦТВА	427
Рижкова Г. А. ПРОФЕСІЙНА ПІДГОТОВКА ЗДОБУВАЧІВ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ	428
Стасіневич С. А. ПІДГОТОВКА ФАХІВЦІВ З БІРЖОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ – НАГАЛЬНЕ ЗАВДАННЯ УЧБОВИХ ЗАКЛАДІВ УКРАЇНИ	430
Чорненька Л. Г. РОЛЬ ПРАКТИЧНОГО НАВЧАННЯ В ПІДГОТОВЦІ ФАХІВЦІВ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	434

ТЕМАТИЧНИЙ НАПРЯМ
СТАН І НАПРЯМИ РОЗВИТКУ СУЧАСНОЇ ТОРГІВЛІ

УДК 658

**ОСОБЛИВОСТІ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ НА
ПІДПРИЄМСТВАХ В УМОВАХ ДІДЖИТАЛ-ЕКОНОМІКИ ТА ЇЇ
ГЛОБАЛЬНОЇ ТУРБУЛЕНТНОСТІ**

Бондар-Підгурська О. В.,

д-р. екон. наук, професор кафедри менеджменту, доцент

Єней А. О.,

здобувач першого рівня вищої освіти ОП «Менеджмент і адміністрування»,
спеціальність 073 «Менеджмент»,

Стетюх К. В.,

здобувач першого рівня вищої освіти ОП «Менеджмент і адміністрування»,
спеціальність 073 «Менеджмент»

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет
економіки і торгівлі», м. Полтава*

Під цифровою економікою (англ. *Digital economy*) розуміють виробництво, продаж і постачання продуктів через комп'ютерні мережі, тобто така економіка ґрунтується на цифрових комп'ютерних технологіях і має назву нова, інформаційна, веб- або інтернет-економіка. Все частіше вона переплітається з традиційною економікою, а диджиталізація стає вже не просто трендом, а обов'язковим етапом розвитку бізнесу у XXI столітті.

Компанія IDC FutureScape склала низку прогнозів щодо всесвітньої цифрової трансформації. Насамперед, аналітики прогнозують, що інвестиції в диджиталізацію піднімуться до 16,5 % на рік у 2022-2024 роках порівняно з 15,4% у 2019-2021, і до кінця 2024-го вони становитимуть 55 % від усіх інвестицій в ІКТ (інформаційно-комунікаційні технології). У відповідь на пандемію більшість компаній та організацій вже прискорили інвестиції в диджиталізацію, а це передбачає, що у 2023 році 90 % організацій у всьому світі надаватимуть пріоритет інвестиціям у диджиталізацію, щоб доповнити цифровими технологіями активи і фізичні простори. Тобто, кожна друга компанія отримає понад 40 % своїх доходів від цифрових продуктів і послуг, порівняно з кожною третьою у 2020 році. За допомогою інструментів із низьким кодом/без коду (low-code/no-code) та використання даних до 2024 року роль співробітників підприємств на 60 % буде пов'язана з цифровими технологіями [1]. Так, підприємства, котрі прагнуть бути конкурентоспроможними нині мають прийняти управлінське рішення про трансформацію свого бізнесу шляхом автоматизації бізнес-процесів і впровадження системи електронного документообігу.

Поряд із цим, розвиток диджитал-економіки нині посилюється трендом глобальної турбулентності. Термін «ринкова турбулентність» був

запроваджений в економічний обіг Ф. Котлером та Дж. А. Касліоне. Це явище вони пояснюють із позицій принципів турбулентності у природі, де турбулентність характеризується агресивною, неспокійною поведінкою. Тобто, визначальними ознаками турбулентності у природі є агресивність, непередбачуваність і хаотичність. На кшталт цьому, турбулентність у бізнесі також визначається як непередбачувані та швидкі зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищах підприємства, котрі впливають на його діяльність. І ця непередбачуваність посилюється у міру розвитку глобалізаційних процесів. Тобто, турбулентність в економіці можна визначити як швидкі, непрогнозовані, контрастні зміни, на котрі важко впливати засобами державного регулювання [2].

Отже, в умовах глобальної та загальносистемної криз підприємством не є можливим управляти ефективно, якщо воно має лише жорстко спеціалізовану структуру й традиційні механізми управління. Динамічність сучасної діджитал-економіки, її здатність реалізовувати цілі управління, які постійно змінюються, можливо забезпечити лише за наявності та взаємодії двох елементів структури управління: один з них забезпечує вирішення стабільних (функціональних) завдань, інший – змінних, ситуаційних. Проблемного характеру набуває навіть розв'язання стабільних завдань, які систематично повторюються і кожного разу відбуваються в нових умовах. Відповідно і процеси управління підприємствами мають використовувати раціональний симбіоз сучасних підходів до організації управління – функціонального й ситуаційного.

Нинішній стан розвитку багатьох суб'єктів господарювання та окремих галузей фахівці одноставно визначають як нестабільний і кризовий. Причиною кризового становища багатьох підприємств в Україні є не лише військово-політичні чинники та зниження платоспроможного попиту покупців, передусім, населення, а й низький рівень мистецтва управління, пов'язаний із недосконалим використанням ситуаційного менеджменту суб'єктами господарювання [3-4].

Індикатори кризових явищ, що стали, на жаль, типовими для багатьох підприємств, загальновідомі: спад виробництва через бойові дії РФ проти України, цінові та структурні диспропорції, випуск неконкурентоспроможної продукції, зниження продуктивності праці, масова збитковість і низька рентабельність, незадовільна структура балансу, дефіцит обігових коштів, неплатоспроможність, незбалансованість відтворювальних процесів тощо. Зовнішні показники кризи на рівні окремого підприємства доповнюються внутрішніми проблемами, що також свідчить про розвиток кризових явищ: надмірно централізована структура та, неправильно обраний стиль управління, незадовільний морально-психологічний клімат у колективах, конфлікти між менеджерами різних рівнів, незадоволення формами та системами оплати праці, відсутність системи антикризового управління, стратегічного планування та контролю тощо [5]. До всього можна додати низький рівень володіння цифровими компетентностями персоналу підприємств на тлі прискореного розвитку діджитал-технологій.

Забезпечення державного курсу на післявоєнне відродження та стійке зростання економіки України шляхом готовності до роботи в умовах діджитал-економіки та її глобальної турбулентності робить надзвичайно актуальними питання організації протидії кризовим явищам і відродження нормального перебігу життєдіяльності підприємств, виокремлює необхідність опанування теорії та практики застосування ситуаційного підходу під час прийняття оптимальних управлінських рішень із використанням цифрових технологій.

Якісною характеристикою процесу управління науковці вважають поняття «керованості процесів», тобто співвідношенням керованих і некерованих процесів, що власне й визначає категорію «ступеня керованості». При цьому, керовані процеси розглядають як процеси, що при свідомому впливі на них підлягають зміні у визначеному напрямі, в той час як некеровані процеси – це процеси, що не підлягають керуванню через ті або інші причини, бо протікають за власними законами, через що може виникнути ситуація кризи. Причинами цього можуть бути: 1) прагнення управляти некерованими процесами; 2) відсутність механізмів управління; 3) відсутність належного рівня управління тими процесами, які потребують і прагнуть до цього. Тобто, «ситуаційне управління» – це керований процес, який допомагає знайти оптимальне управлінське рішення в конкретній ситуації, відповідаючи її цілям та об'єктивним тенденціям розвитку соціально-економічної системи.

Адаптивність вітчизняних підприємств до роботи в умовах діджитал-економіки та її глобальної турбулентності може бути забезпечена лише шляхом доповнення існуючого механізму функціонування елементами ситуаційного типу, що уможливить організаційне, економічне, технічне розв'язання комплексу проблем, які виникають. Крім того, необхідно мати надійне підґрунтя – ефективний ситуаційний менеджмент, його обґрунтовану методологічну базу та випробувані часом концепції, що дозволить вчасно та результативно пробиватися паросткам нововведень [5].

Таким чином, оптимізація процесу прийняття управлінських рішень має ґрунтуватися на ситуаційному підході, врахуванні особливостей розвитку діджитал-економіки XXI століття, та сприйняття її турбулентності як потенційної характеристики зовнішнього середовища, що перетворюється з часом на конкретну загрозу підприємству.

Список використаних джерел

1. Вернигора О. Як розвиватиметься цифрова економіка у найближчі роки. *Офіційний сайт: Економічна правда*. 2005-2022. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2022/01/13/681412/>. (дата звернення: 10.04.2023).
2. Дем'янчук І. А. Природа і особливості виникнення економічної турбулентності. *Інвестиції: практика та досвід*. 2012. № 5. С. 88–92.
3. Бондар О. В. Ситуаційний менеджмент: навч. посіб. 2-е вид. перероб. та доп. Київ : ЦУЛ, 2012. 368 с.

4. Бондар О. В. Ситуаційний менеджмент: типологія та вибір альтернатив. *Науковий вісник ПУСКУ. Серія «Економічні науки»*. 2003. 1(8). С. 59–62.

5. Бондар-Підгурська О. В. Оптимізація процесу прийняття управлінських рішень промислових підприємств на інноваційних засадах в умовах кризи: ситуаційний підхід. *Управління розвитком соціально-економічних систем у новій економіці: колективна монографія / за ред. Л. М. Шимановської-Діанич*. Полтава: ПУЕТ, 2015. С. 212–220.

УДК 339.5: 004

СУЧАСНІ НОВАЦІЇ НА РИНКУ ТЕЛЕВІЗОРІВ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ

Браїлко А. С.,

канд. техн. наук., доцент кафедри товарознавства, торговельного підприємництва та експертизи товарів, доцент,

Дудник А. С.,

здобувач другого рівня вищої освіти, ОП «Товарознавство та експертиза в митній справі», спеціальність 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

Державний заклад «Луганський національний університет імені Тараса Шевченка», м. Полтава

Користувачі телевізорів давно відмовилися дивитися ефірне телебачення, і на цьому закінчилася свого часу ера звичайних телевізорів. Споживач став сам керувати контентом – тоді почалася ера смарт телевізорів (Smart TV) [1]. У 2020 р. попит на світовому ринку телевізорів з підтримкою Smart TV склав 268,9 млн. одиниць. Постійне підвищення використання потокових пристроїв у поєднанні з Інтернетом стимулює зростання ринку означеної продукції. На українському ринку телевізорів з підтримкою Smart TV наявні схожі зі світовими тенденції. В Україні 89 % або 12,7 млн. домогосподарств мають хоча б один телевізор. За даними Індустріального Телевізійного Комітету, стаціонарний комп'ютер є вдома у 27 %, ноутбук – у 34 %, планшет – 23 %, мобільний телефон або смартфон – у 83% домогосподарств. Використання Android в якості операційної системи різними постачальниками телевізорів з підтримкою Smart TV полегшило користувачам доступ до основних платформ Over-the-top television (далі за текстом – OTT), таких як Netflix, Hulu і YouTube. Крім того, платформа Google також забезпечує доступ до основних програм на базі Android, таких як Facebook, Twitter і Google Play. Разом із тим, телевізори Android підтримують голосові команди, до яких користувач може отримати доступ за допомогою пультів дистанційного керування. Наявний зростаючий попит на персоналізовані розваги. Smart TV надає можливість онлайн-трансляцій на великому екрані, забезпечуючи підключення до Інтернету, яке допомагає споживачам підписуватися на потокові онлайн-сервіси, такі як Netflix і Amazon Prime [2]. Задовольняючи інтерес людей до мистецтва провідні бренди впровадили арт-режими, а саме додавши їх до своїх смарт телевізорів. Це був перший крок на

шляху зміни категорії споживачів. Значними темпами набирає популярність NFT. Люди цікавляться та купують nft-мистецтво, розраховуючись криптовалютою. Користувачі активно цікавляться й проводять все більше часу в метавсесвітах [1]. Сучасний ринок телевізійного обладнання пропонує покупцям великий вибір телевізорів, що відрізняються зовнішнім виглядом, розміром діагоналі, використаними технологіями, комфортом перегляду, опціями, що підтримуються [3]. Означене обумовлює актуальність дослідження пропозицій на ринку телевізорів та тенденцій його формування.

Об'єктом дослідження обрано смарт телевізори (Smart TV). Предметом дослідження є асортимент смарт телевізорів, сучасні технології, інновації, що застосовуються під час їх виготовлення, ринок телевізорів в Україні та світі, споживчі тенденції. Під час проведення досліджень використано наступні методи: аналітичний, систематизації, порівняння, узагальнення. Метою публікації є аналіз ринку телевізорів в світі та Україні та визначення його тенденцій.

У 2020 р. попит на телевізори різко збільшився на тлі пандемії та локдаунів, тому виробники ледве встигали забезпечувати ринок необхідною кількістю товарів. Зараз телевізори не користуються надмірним попитом, а тому компанії знову мають надлишки продукції. Ймовірно, незабаром ритейлери почнуть знижувати ціни, щоб реалізувати моделі, що накопичилися, перед тим, як у реалізації з'являться нові [4].

Впровадження нових технологій, таких як QLED і XLED, значно знизило попит на альтернативи РК-дисплеїв. На ринку все більше уваги приділяється технологіям UHD і 4K. Компанії зосереджуються на пропозиціях вигнутих екранів. Разом із тим, реалізації за допомогою електронної торгівлі призведуть до збільшення попиту. Ринок телевізорів сегментований за роздільною здатністю, технологіями і платформами. За роздільною здатністю ринок розділений на HD Smart TV (1280x720), Full HD Smart TV (1920 x 1080), 4K Smart TV і 8K Smart TV. За технологіями ринок поділяється на LCD (рідкокристалічний дисплей), LED (світловипромінювальних діод), OLED (органічний світловипромінювальних діод), QLED (світловипромінювальних діод з квантовими крапками). OTT щорічно активно засвоюється різними компаніями. Адже ринок OTT надалі зростатиме завдяки сервісам, які активно залучають великі аудиторії.

Серед українських користувачів близько 40% придбаних телевізорів у 2020 р. мають роздільну здатність 4K. Телевізор з екраном 40+ дюймів у 10% домогосподарств. Найбільший темп росту продажів мають телевізори 60+ дюймів. До факторів впливу на ринок смарт телевізорів в Україні належать: доступність високошвидкісного Інтернету; технологічні поліпшення; урбанізація; рівень доходів населення; нелегальний імпорт; COVID-19. Обсяг продажів смарт телевізорів зростає із середнім темпом 32% щорічно (2018-2020 р.). Це пов'язано зі світовими тенденціями споживання телевізорів, які спостерігалися в Україні. Популярність сегмента смарт телевізорів зростає з кожним роком. В Україні частка тіньового ринку смарт телевізорів в 2020 р.

оцінюється експертами на рівні 16-23%. Понад 80% з представлених телевізорів у провідних торговельних мережах мають функцію SmartTV [2].

За перше півріччя 2022 р. реалізовано майже на 6% телевізорів менше, ніж у 2021 р. У другому кварталі 2022 р. світовий продаж телевізорів скоротився на 7 % порівняно з 2021 р. Із квітня по червень 2022 р. виробники надіслали 45,17 млн телевізорів, що досить мало навіть порівняно з початком року – спад на рівні 5 %. Усього за перше півріччя 2022 р. реалізували 92,72 млн телевізорів – на 5,8 % менше, ніж за той же період минулого року. До факторів що обумовили зниження реалізації телевізорів належать: зростання інфляції в Європі та США, адже ціни підвищуються, а купівельна спроможність знижується; локдауни через нові спалахи COVID-19 у Китаї, під час яких закривалися виробничі потужності й торговельні мережі; повномасштабна війна росії проти України (зокрема, TrendForce вважає, що проблеми цих регіонів дуже вплинули на показники світового ринку).

Відповідно до найоптимістичніших прогнозів TrendForce, за підсумками 2022 р. передбачалась реалізація приблизно 202 млн пристроїв, тобто на 3,8 % менше порівняно з 2021 р. Експерти не виключали, що ринок може знизитись до 200 млн реалізованих одиниць. Зниження реалізації телевізорів вплинули на популярних південнокорейських виробників Samsung Electronics і LG, які спільно займають 33 % ринку. Китайські компанії Hisense, TCL і Xiaomi належать до п'яти світових лідерів із виробництва телевізорів. Hisense належить четверте місце на ринку. Разом із тим, за оцінками TrendForce, передбачалось, що вона може отримати прибутки за підсумками 2022 р., реалізувавши на 4,3 % більше телевізорів (22,7 млн). Отже, Hisense може зайняти друге місце на ринку. TCL намагається завоювати ринки США та Європи, але поки не досягла значних результатів. У зв'язку з перерахованими вище факторами її реалізації в цих регіонах виявилися досить низькими, і, за прогнозами експертів, показник може знизитися на 3,6 %. Xiaomi має зберегти свою позицію та реалізувати приблизно стільки ж телевізорів, як у 2021 р. [4].

Телевізори Kivi активно реалізуються в Україні останні кілька років. Зі слів співзасновника компанії Kivi ідея створення бренду Kivi з'явилася саме в Україні. У 2016 р. компанія налагодила випуск телевізорів на одному з китайських промайданчиків – найпотужніших у сфері світового виробництва рідкокристалічних телевізорів. Тоді ж Kivi почала працювати з українськими ритейлерами, конкуруючи з відомими брендами. Виробництво зосереджене у Китаї, країною реєстрації бренду є Угорщина. Kivi сконцентрувалася на виробництві та реалізації винятково телевізорів [5]. Отже, Kivi це міжнародна компанія, розробник та виробник смарт телевізорів. Продукція Kivi продається на європейському та азіатському ринках. Телевізори розробляються міжнародною командою Kivi, а виробництво здійснюється на високотехнологічних заводах у Європі та Азії за міжнародною системою контролю якості. Стратегічним партнером Kivi є компанія МТС, один із світових лідерів з виробництва телевізорів. У 2020 р. Kivi стала сертифікованим партнером Google та Netflix, випустила нову лінійку телевізорів на базі Google

Android TV 9 та отримала нагороду «Вибір року 2021» в Україні [6]. Широкий модельний ряд із діагоналлю від 24 до 65 дюймів, smart-моделі на офіційній операційній системі Android, сучасний дизайн, трирічна гарантія. Означене дозволяє задовольнити запити великої кількості споживачів. Разом із тим, телевізори Kivi менш коштовні у порівнянні із подібними телевізорами провідних виробників [5].

Технологічний досвід та провідні галузеві інновації здобули для Samsung Electronics (підвеннокорейська компанія) лідерські позиції на світовому ринку телевізорів. У 2022 р. Samsung Electronics вкотре (17-й рік поспіль) є лідером телевізійної галузі. Компанія досягнула таких результатів завдяки своїй відданості технологіям та інноваціям для преміального перегляду й дизайну, орієнтованого на потреби й запити користувачів. Основну увагу Samsung Electronics приділяє лінійкам преміальних телевізорів (найкращим прикладом чого є лінійка Neo QLED), і саме це утримує компанію на безпрецедентних лідерських позиціях останні 17 років. У 2022 р. реалізовано 9,65 млн одиниць телевізорів QLED і Neo QLED Samsung Electronics, а це означає, що з 2017 р. (з початку продажів) загальний обсяг реалізованих пристроїв сягнув 35 млн одиниць. Разом із тим, 2022 р. компанія Samsung Electronics домінувала в сегменті надвеликих телевізорів з ринковими частками 36,1 % та 42,9 % для пристроїв із діагоналлю понад 75 і 80 дюймів відповідно. У сегменті преміальних телевізорів Samsung Electronics займає часту 48,6%, й зберігає найбільшу частку ринку за обсягом реалізації у грошовому еквіваленті.

Samsung Electronics постійно розширює кордони можливого для якості зображення та інновацій завдяки продуктам, оснащених найновішими технологіями. У 2017 р. компанія сформуvala термін «дисплей наступного покоління», представивши перший телевізор QLED на основі технології квантових крапок зі 100% колірним охопленням – вперше в галузі. 2018 р. вийшов революційний QLED 8K, а у 2021р. – Neo QLED на основі Quantum Mini LED та MICRO LED із технологією самопідсвітки. Означені інновації наново визначили стандарт якості телевізійного зображення та з кожним разом встановлювали для галузі нові цілі розвитку. Компанія Samsung Electronics однією з перших заклала основи для нових категорій, а саме із серією дизайнерських телевізорів. Створивши у 2016 р. культовий дизайн для телевізору The Serif, компанія продовжила розвивати цю лінійку. Зараз такі моделі, як The Frame, The Sero, The Terrace, The Premiere та The Freestyle, пропонують унікальний дизайн, що доповнює та покращує умови користування.

У 2023 р. Samsung Electronics не спиняється у своєму прагненні до інновацій та продовжує розробляти інтуїтивно зрозумілі технології для задоволення різноманітних запитів користувачів. SmartThings забезпечує безперешкодну інтеграцію та під'єднання численних пристроїв. А на першому місці незмінно лишається безпека, тож користувачі можуть налаштувати персоналізовану взаємодію з продукцією Samsung з огляду на свої особисті вподобання та потреби [7]. На виставці CES 2023 (на початку лютого 2023 р.) Samsung Electronics анонсувала телевізори Neo QLED нового покоління. Вартість

моделей 4K UHD склала 1200-5800 дол. США. Лінійка 8K UHD коштує від 3500 до 6300 дол. США, але ціна найдорожчого телевізора з 85 дюймовим дисплеєм ще не оголошена [8].

Samsung Electronics офіційно представила в Україні телевізори 2023 р. Всі нові телевізори мають Gaming Hub, відомий користувачам геймерських та смарт моніторів компанії. Він відкриває доступ до хмарних ігрових сервісів Microsoft та NVIDIA. Телевізори Neo QLED 2023 р. зможуть вразити покупців новими можливостями для покращення звуку та зображення за допомогою нейромереж та процесорів серії Neo Quantum. Всі телевізори підтримують сервіс SmartThings та можуть під'єднуватись до інших приладів уніфікованого стандарту Matter, розробленого спеціально для пристроїв розумного будинку організацією Home Connectivity Alliance. Разом із тим, в телевізорах 2023 р. з'явилося сховище Samsung Knox Vault, що призначене для зберігання конфіденційної інформації користувача (пін-коди, паролі, реквізити банківських карток) – всі дані зберігаються у зашифрованому вигляді на окремому чипі [9].

Реалізація телевізорів 2Е, торговельної марки зареєстрованої у Швейцарії, розпочинається з десяти моделей, з-поміж яких можна вибрати найліпшу з огляду на власні уподобання та потреби. Протягом року заплановано налагодити постійне постачання телевізорів у торговельні мережі та для електронної торгівлі, а також поширювати з-поміж замовників інших сегментів, включно з проєктними та корпоративними замовленнями. Пропонуватиметься великий перелік доступних аксесуарів та товарів, потрібних для роботи телевізорів та створення найкомфортніших умов перегляду для користувачів. Модельний ряд поділено на три умовні частини: базову модель; моделі смарт телевізорів на платформі Android TV і смарт телевізори WebOS [10].

Окрім вищезазначених, до нових моделей телевізорів представлених на ринку можна віднести: OnePlus TV Y1S: 40-дюймовий смарт телевізор з FHD-екраном, підтримкою HDR і чипом MediaTek [11]; Amazon Fire TV з діагоналлю 55 дюймів, роздільною здатністю 4K і вбудованим асистентом Alexa [12]; Toshiba Z870 MiniLED 4K Gaming TV: ігрова лінійка смарт телевізорів із підтримкою 144 Гц і технологією AMD FreeSync [13]; Hisense телевізори E8K з дисплеєм Mini-LED та підтримкою ULED X [14]; Xiaomi 4K-телевізори Mi TV S із частотою оновлення 144 Гц і HDMI 2.1 [15]; TCL 4K-телевізори з дисплеями QD-Mini LED та яскравістю 5000 ніт [16]; тощо [17].

Таким чином: світовими лідерами на ринку телевізорів є Samsung Electronics, LG Hisense, TCL і Xiaomi; ринок телевізорів сегментований за роздільною здатністю, технологіями і платформами; впровадження нових технологій, зокрема QLED і XLED, значно знизило попит на альтернативи РК-дисплеїв; все більше уваги приділяється технологіям відображення UHD і 4K; популярність сегмента смарт телевізорів зростає з кожним роком; технологічний досвід та провідні галузеві інновації дозволяють Samsung Electronics бути лідером на світовому ринку телевізорів 17 років поспіль; факторами що зумовили зниження реалізації телевізорів в останні декілька років є: зростання інфляції в Європі та США; локдауни; повномасштабна війна росії проти України.

Список використаних джерел

1. METASMART TV від Gazer – нова категорія телевізорів здійснює переворот на ринку смарт ТВ // Forbes Ukraine. URL: <https://forbes.ua/innovations/metasmart-tv-vid-gazer-nova-kategoriya-televizoriv-zdiysnyue-perevorot-na-rinku-smart-tv-10112022-9595> (дата звернення: 21.02.2023).
2. Аналіз продажів смарт-телевізорів в Україні. 2021 рік // Споживчі товари / Pro Consulting. URL: <https://pro-consulting.ua/ua/issledovanie-rynka/analiz-prodazh-smart-televizorov-v-ukraine-2021-god> (дата звернення: 21.02.2023).
3. Чому вигідно купити телевізор із LED-підсвічуванням: ключові причини вибору // Статті / Український тиждень. URL: <https://tyzhden.ua/chomu-vyhidno-kuipyty-televizor-iz-led-pidsvichuvanniam-kliuchovi-prychyny-vyboru/> (дата звернення: 21.02.2023).
4. Продажі телевізорів впали по всьому світу: ціни можуть знизитися, але не для росії // Діджитал / Фокус. URL: <https://focus.ua/uk/digital/523696-prodazhi-televizorov-ruhnuli-po-vsemu-miru-ceny-mogut-snizitsya-no-ne-dlya-rossii> (дата звернення: 17.03.2023).
5. Угніва С. Екранний успіх Kivi. Як українська компанія завойовує ринок телевізорів, налагодивши виробництво у Китаї // Компанії/Ринки / NV. URL: <https://biz.nv.ua/ukr/markets/rinok-televizoriv-za-rahunok-chogo-kompaniya-kivi-zavoyovuye-ukrajinskiy-rinok-50162515.html> (дата звернення: 27.01.2023).
6. Про компанію KIVI // KIVI. URL: <https://kivismart.com/ua/about> (дата звернення: 07.04.2023).
7. Визнання досконалих інновацій: Samsung очолює світовий ринок телевізорів 17 років поспіль // ТВ та Аудіо / Samsung Newsroom Україна. URL: <https://news.samsung.com/ua/recognizing-innovative-excellence-samsung-tops-global-tv-market-for-17-consecutive-year> (дата звернення: 17.03.2023).
8. Компанія Samsung 17 років поспіль лідирує на ринку телевізорів // m.hi-tech.ua. URL: <https://m.hi-tech.ua/kompaniya-samsung-17-rokiv-pospil-lidiru%D1%94-na-rinku-televizoriv/> (дата звернення: 17.03.2023).
9. Бергамот Т. Samsung відкриває передзамовлення на телевізори Neo QLED та OLED 2023 року: Gaming Hub, підтримка Matter та нові AI-можливості // Новини телевізорів / gadget.com. URL: <https://gadget.com/uk/232476-samsung-vidkrivaie-peredzamovlennia-na-televizori-neo-qled-ta-oled-2023-roku-gaming-hub-pidtrimka-matter-ta-novi-ai-mozhl/> (дата звернення: 07.04.2023).
10. Матроскіна К. Побачити більше! 2E – нове ім'я на ринку телевізорів // Консумерська електроніка / VIDO. URL: <https://vido.com.ua/article/23562/pobachiti-bilshe-2e-nove-imia-na-rinku-televizoriv/> (дата звернення: 23.03.2023).
11. Трінько М. OnePlus TV Y1S: 40-дюймовий смарт-телевізор з FHD-екраном, підтримкою HDR і чипом MediaTek за \$268 // Новини телевізорів / gadget.com. URL: <https://gadget.com/uk/announce/232765-oneplus-tv-y1s-40->

diuimovii-smart-televizor-z-fhd-ekranom-pidtrimkoiu-hdr-i-chipom-mediatek-za-268/ (дата звернення: 07.04.2023).

12. Amazon Fire TV з діагоналлю 55 дюймів, роздільною здатністю 4K і вбудованим асистентом Alexa можна купити зі знижкою \$180 // Новини телевізорів / gagadget.com. URL: <https://gagadget.com/uk/232350-amazon-fire-tv-z-diagonalliu-55-diuiimiv-rozdilnoiu-zdatnistiu-4k-i-vbudovanim-asistentom-alexa-mozhna-kupiti-zi-znizhkoiu/> (дата звернення: 07.04.2023).

13. Трінько М. Toshiba Z870 MiniLED 4K Gaming TV: ігрова лінійка смарт-телевізорів із підтримкою 144 Гц і технологією AMD FreeSync // Новини телевізорів / gagadget.com. URL: <https://gagadget.com/uk/announce/231901-toshiba-z870-miniled-4k-gaming-tv-igrova-liniika-smart-televizoriv-iz-pidtrimkoiu-144-gts-i-tekhnologiiieiu-amd-f/> (дата звернення: 07.04.2023).

14. Панасовський М. Hisense представила телевізори E8K з дисплеєм Mini-LED та підтримкою ULED X за ціною від \$1895 // Новини телевізорів / gagadget.com. URL: <https://gagadget.com/uk/announce/228607-hisense-predstavila-televizori-e8k-z-displeiem-mini-led-ta-pidtrimkoiu-uled-x-za-tsinoiu-vid-1895/> (дата звернення: 07.04.2023).

15. Панасовський М. Хіаомі представила 4К-телевізори Mi TV S із частотою оновлення 144 Гц і HDMI 2.1 за ціною від \$435 // Новини телевізорів / gagadget.com. URL: <https://gagadget.com/uk/announce/227635-xiaomi-predstavila-4k-televizori-mi-tv-s-iz-chastotoiu-onovlennia-144-gts-i-hdmi-21-za-tsinoiu-vid-435/> (дата звернення: 07.04.2023).

16. Панасовський М. TCL представила 4К-телевізори з дисплеями QD-Mini LED та яскравістю 5000 ніт за ціною від \$3500 // Новини телевізорів / gagadget.com. URL: <https://gagadget.com/uk/announce/228001-tcl-predstavila-4k-televizori-z-displeiami-qd-mini-led-ta-iaskravistiu-5000-nit-za-tsinoiu-vid-3500/> (дата звернення: 07.04.2023).

17. Новини та новинки зі світу телевізорів // Телевізори / gagadget.com. URL: <https://gagadget.com/uk/announce/228607-hisense-predstavila-televizori-e8k-z-displeiem-mini-led-ta-pidtrimkoiu-uled-x-za-tsinoiu-vid-1895/> (дата звернення: 07.04.2023).

УДК 339

ВПЛИВ ІНФЛЯЦІЇ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Буга Н. Ю.,

канд. екон. наук., доцент кафедри маркетингу та бізнес-аналітики, доцент

Лахай К. В.

здобувач вищої освіти ОП «Маркетинг»

Донецький національний університет імені Василя Стуса, м. Вінниця

З кожним роком рівень інфляції в Україні зростає у різних темпах. На це впливають багато чинників, зокрема, війна. У воєнний період економіка

страждає, ціни на продукти та послуги зростають. Те, що продавалося місць тому назад, може коштувати на 3-4 % більше. Відповідно споживачі відчувають ці наслідки через зниження власного добробуту, а підприємства, якщо не можуть подолати надмірний темп інфляції втрачають заплановані доходи і банкрутують, а працівники цих підприємств залишаються без роботи і не можуть задовільнити свої потреби. Таким чином коло замикається, й потрібно знаходити способи розв'язання даної проблеми. Звісно, поки не завершиться війна в Україні, очікувати економічної стабілізації не варто, проте зменшити негативний вплив інфляції на діяльність підприємства необхідно.

З 24 лютого 2022 року в Україні введено режим воєнного стану. Через початок військових дій у країні виробництво різко скорочується. Це відбувається тому, що люди змусили евакуюватись із тимчасово окупованих територій й працювати на даний час не можуть. Фінанси держави направлені більше на армію, а не на утримання економіки.

В перші дні війни багато товарів першої необхідності просто зникли з полиць, був дефіцит багатьох продуктів, бензину на АЗС було дуже мало, а черги на товари та паливо кілометрові. Відбулось збільшення цін на товари, які залишились у вільному продажі. Але все таки, через деякий час ситуація почала стабілізуватися, а люди звикати.

Задля фінансового забезпечення країни потрібно було більше друкувати грошей (400 млрд грн шляхом придбання облігацій уряду), а це спричинило прискорення інфляції. Перш за все, уряд робить все можливе, щоб зупинити інфляцію та девальвацію та для того щоб уникнути різкого зростання цін і приглушення соціальної напруги. З початку війни ціни особливо зросли на бензин та продукти харчування, адже попиту на ці товари було багато, а пропозиції недостатньо. Але коли стан в країні почав стабілізуватись, завдяки Збройним Силам України, то ціни почали знижатись й товарів вироблялись ще більше.

У стриманні інфляції значну роль відіграла армія, яка мужньо захищала і захищає Україну та уряд, який звільнив паливо від багатьох податків та запровадив пільгове оподаткування для більшості підприємств. Не можливо не зазначити роль НБУ в утриманні інфляційних процесів. Національний Банк України не уникав необхідності випуску гривні, бо, як завжди, одразу після початку бойових дій потрібні були додаткові гроші і уряду, і населенню для забезпечення життєдіяльності. Емісія відбувається кількома головними шляхами, зокрема рефінансуванням банків, тобто центробанк надає кошти банкам, щоб вони виконували свої обов'язки перед клієнтами. Ще 24 лютого українські банки, передбачаючи наплив клієнтів, які бажають зняти гроші зі своїх рахунків, запросили рефінансування від Нацбанку. За два тижні (з 24 лютого по 9 березня) загальний обсяг рефінансування зріс на 51 % – з 127,4 млрд грн до 192,4 млрд грн. Однак після цього банки, переконавшись, що попит на зняття вкладів був нижчим від очікуваного, почали повертати гроші Нацбанку. А вже 24 березня загальний обсяг рефінансування впав до 163,6 млрд грн. Це пояснюється тим, що поведінка населення піддавалась паніці в перші дні, але

потім люди почали поступово повертати гроші в банк. Наступним є викуп НБУ державних цінних паперів, випущених для фінансування потреб оборони. Нацбанк викупив державних військових облігацій на 20 млрд грн [2].

Водночас Нацбанк вжив заходів для того, щоб грошова маса, яка надходить на ринок через рефінансування та погашення облігацій, не перебувала в грошовому обігу, провокуючи інфляцію, а була «зав'язана» [1].

Динаміку інфляційних процесів в Україні з 2014 по 2022 наведено в табл. 1.

Таблиця 1 – Динаміка інфляційних процесів в Україні з 2014 по 2022 рр.

Місяць	Рік								
	2022	2021	2020	2019	2018	2017	2016	2015	2014
Січень	101,3	101,3	100,2	101,0	101,5	101,1	100,9	103,1	100,2
Лютий	101,6	101,0	99,7	100,5	100,9	101,0	99,6	105,3	100,6
Березень	104,5	101,7	100,8	100,9	101,1	101,8	101,0	110,8	102,2
Квітень	103,1	100,7	100,8	101,0	100,8	100,9	103,5	114,0	103,3
Травень	100,7	101,3	100,3	100,7	100,0	101,3	100,1	102,2	103,8
Червень	103,1	100,2	100,2	99,5	100,0	101,6	99,8	100,4	101,1
Липень	100,7	100,1	99,4	99,4	99,3	100,2	99,9	99,0	100,4
Серпень	101,1	99,8	99,8	99,7	100,0	99,9	99,7	99,2	100,8
Вересень	101,9	101,2	100,5	100,7	101,9	102,0	101,8	102,3	102,9
Жовтень	102,5	100,9	101,0	100,7	101,7	101,2	102,8	98,7	102,4
Листопад	100,7	100,8	101,3	100,1	101,4	100,9	101,8	102,0	101,9
Грудень	100,7	100,6	100,9	99,8	100,8	101,0	100,9	100,7	103,0
За рік	126,6	110	105	104	110	114	112	143	125

Джерело: [3]

Дана таблиця демонструє, що інфляція у місяці війни (з лютого по грудень) не має суттєвих відмінностей з попередніми місяцями й роками, тобто відбувається в приблизно таких самих темпах. Швидкого темпу інфляція зазнала лише в перші дні воєнного стану в Україні, але коли суспільство заспокоїлося, ціни стабілізувалися. Так само поступово стабілізувався курс гривні, хоча реальний курс валют суттєво відрізняється від НБУ й негативно впливає на людей, але це цілком допускається в період війни. Офіційний курс долара в березні був 29,24 грн, а в обмінних пунктах приблизно 32-34 гривні, й ця різниця не дуже велика. На кінець 2022 року курс долара в НБУ – 36,75 грн, в обмінних пунктах – 40-41 грн. Зараз прогнозувати подальший розвиток інфляції важко, оскільки чинники, які її визначатимуть, не в економічній, а у військово-політичній сферах [3].

Удари по критичній інфраструктурі завдали ще більше економічних проблем, адже тепер більша частка державного бюджету йде на відновлення

інфраструктури. Через аварійні та планові відключення електроенергії економічні процеси уповільнились, так як більшість підприємств не можуть працювати без електроенергії, і це також спричинює інфляцію, продуктів менше, а попиту більше. Отже, основними цінниками інфляції є високі ціни на енергоносії, порушення виробничих та логістичних шляхів, руйнування потужностей та інфраструктури й окупація територій.

Інфляція певним чином впливає на ціноутворення. Так як спрогнозувати інфляцію у воєнний період важко, не можливо визначити коли буде наступне підняття цін та на скільки відсотків. В умовах інфляції цінова стратегія підприємства не може одержати досить надійне обґрунтування без зваженого прогнозу зміни цін на ресурси з урахуванням загального інфляційного чинника зростання цін в економіці на прогнозований або плановий період. Це стосується як і довгострокових планів підприємства, так і короткострокового періоду.

Підприємство може втратити потенційних покупців, так як при підвищенні цін складається думка, що із цим покращується якість товару або послуг, але підвищення цін спричинила інфляція. Наприклад, WALMART призупинив свою компанію зі свіжими продуктами та одягом, після того, як з'ясували, що покупців в першу чергу хвилює підвищення цін [4].

Як наслідок, слід зазначити, що інфляційний тиск посилюється на тлі ескалації військової загрози та, зрештою, вторгнення Росії в Україну наприкінці лютого. Через повномасштабну війну Росії в Україні Міжнародний валютний фонд погіршив прогноз зростання світової економіки. Війна серйозно уповільнить відновлення світової економіки, уповільнить зростання і ще більше підвищить інфляцію. Ціни на продукти харчування зросли, як і ціни на паливо, з огляду на високий попит і порушення ланцюгів постачання. Але зараз ціни поступово приходять до норми, тобто стабілізуються.

Інфляція є економічним явищем, при якому загальний рівень цін на товари та послуги постійно зростає. Це може стати причиною складнощів для бізнесу, зокрема для торговельних підприємств.

Інфляція може призвести до зменшення купівельної спроможності споживачів. Зростання цін на товари та послуги зменшує доступність для людей з низькими доходами. Це може призвести до зменшення продажів торговельного підприємства та, відповідно, до зменшення прибутку.

Інфляційні процеси можуть збільшити витрати на закупівлю товарів та послуг. Це може бути наслідком зростання цін на сировину, матеріали, енергію та інші ресурси, необхідні для виробництва товарів та послуг. Також, вони можуть призвести до зростання зарплат працівників торговельних підприємств, що може вплинути на загальну вартість виробництва.

Інфляція може призвести до зміни споживчої поведінки. Споживачі можуть зменшити свої витрати та звернутися до дешевших товарів та послуг, що може вплинути на продажі певних товарів. Також, споживачі можуть шукати альтернативні джерела збереження грошей, такі як інвестиції, що може зменшити загальний попит на товари та послуги.

Рівень інфляції – один із найважливіших макроекономічних показників, який безпосередньо впливає не тільки на маркетингову діяльність підприємств, а й на обсяг збуту товарів та якість життя населення. Інфляційні процеси можуть мати значний вплив на діяльність торговельних підприємств, зокрема на їх прибутковість та конкурентоспроможність. Проте, застосування певних стратегій може допомогти підприємствам подолати ці складнощі та забезпечити їхній стабільний розвиток в умовах інфляції.

Отже, для того щоб торговельним підприємствам зменшити наслідки інфляції, яка склала за 2022 рік 26,6 % потрібно стежити за зміною закупівельних цін на товари, аналізувати їх, дбати про оптимізацію витрат та зниження непродуктивних витрат, встановити гнучкі ціни та використовувати інструменти для зменшення ризиків, такі як захист від валютних ризиків та грошовий форвард і опціони.

Список використаних джерел

1. Інфляція в Україні під час війни. URL: <https://persona.top/2022/04/inflyaciya-pid-chas-vijni-shho-vidbuvaietsyu-z-cinami-v-ukraini/> (дата звернення: 26.03.2023).
2. Нововведення національного банку. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/natsionalniy-bank-vikupiv-viyskovi-obligatsiyi-na-20-mlrd-grn-i-za-neobhidnosti-prodovjiti-finansuvati-kritichni-vidatki-uryadu-v-umovah-voynenogo-stanu> (дата звернення: 26.03.2023).
3. Таблиця індексів інфляції (2010-2022). URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/index/inflation/> (дата звернення: 26.03.2023).
4. Ціни на продукти та послуги. URL: <https://ua.news/ua/ynflyatsyya-v-uslovyah-vojny-kak-vyrosly-tseny-na-produkty-y-uslugy/> (дата звернення: 26.03.2023).

УДК 339.5

ТЕНДЕНЦІЇ ТА ФАКТОРИ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКО-НІМЕЦЬКОЇ ТОРГІВЛІ

Гаврись П. О.,
канд. екон. наук, директор,
Сарматія ГмбХ, м. Ганау,

Гаврись О. М.,
канд. екон. наук, професор кафедри підприємництва,
торгівлі і логістики, професор,
*Національний технічний університет «Харківський
політехнічний інститут», м. Харків*

Міжнародна торгівля є одним з суттєвих рушіїв економічного зростання. Вона дає змогу створювати робочі місця, знижує рівень бідності та розширює

економічні можливості. Нещодавні дослідження показують, що лібералізація торгівлі збільшує економічне зростання в середньому до 1,5 % на рік [2], що призводить до підвищення реальних доходів та добробуту суспільства у цілому.

Однак торгівля не створює додану вартість сама по собі – вона лише може створити умови для економічного зростання, забезпечуючи доступ до ресурсів і ринків збуту. Часто міжнародну торгівлю розглядають спрощено у категоріях експорту та імпорту, коли позитивне сальдо торговельного балансу, тобто перевищення експорту над імпортом, вважається виключно позитивним явищем, а негативне сальдо вважається проблемою. В цьому є певна логіка, однак такий підхід може приховати той факт, що створення позитивного сальдо торговельного балансу не є кінцевою метою, а лише проміжним етапом у досягненні головних цілей – створення доданої вартості, висококваліфікованих та добре оплачуваних робочих місць, збільшення податкових надходжень і, зрештою, підвищення рівня життя людей. Очевидно, що для досягнення цих цілей необхідно мати структуру економіки, у якій ключову роль грають високотехнологічні галузі з високою часткою доданої вартості, таких як, зокрема, машинобудування, виробництво ліків, тощо.

Станом на 2021 рік загальний експорт ФРН (\$1.626,4 млрд.) перевищував український експорт (\$65,9 млрд.) майже у 25 разів. Навіть з урахуванням більшого населення ФРН, у перерахунку на одну людину ФРН експортує більш ніж у 10 разів більше продукції ніж Україна. Аналіз українсько-німецької торгівлі свідчить про те, що експорт з України у Німеччину, попри певне зростання з 2019 року (\$2,4 млрд.) до 2021 року (\$2,8 млрд.), все одно складає лише менше ніж половину об'єму імпорту з ФРН у 2021 році (\$6,1 млрд.). Більше того, переважну частину імпорту з Німеччини складає високотехнологічна продукція – продукція машинобудування (на 2021 рік – \$1,2 млрд.), автомобілі (\$1,0 млрд.), фармацевтичні препарати (\$0,5 млрд.), пластмаси (\$0,4 млрд.), в той час як у структурі українського експорту переважає продукція з низькою доданою вартістю, зокрема сільськогосподарська продукція (експорт лише олії склав майже \$0,5 млрд.) та руда (\$0,3 млрд.). Втім, треба відзначити, що Україні вдалося дещо наростити експорт електричного обладнання у Німеччину (\$0,4 млрд.), передусім, за рахунок роботи заводів німецької фірми Leoni, що є великим постачальником проводки для німецьких автовиробників. Також у 2021 році Україні вдалося експортувати продукції машинобудування на \$0,15 млрд., зокрема, за рахунок експорту підшипників.

Таким чином, ми можемо зробити висновок, що баланс українсько-німецької торгівлі залишається різко негативним. Тим не менше, спостерігалася незначна позитивна тенденція за рахунок інтеграції у вже існуючі виробничі ланцюги німецьких міжнародних корпорацій.

Пріоритетами української торговельної політики повинні бути як збільшення об'ємів експорту в цілому, так і покращення його структури, зокрема, шляхом збільшення частки продукції з високою доданою вартістю. Зокрема, необхідним є залучення прямих іноземних інвестицій від німецьких корпорацій, що допоможе включити підприємства України в їх виробничі

ланцюги. Очевидно, що отримання іноземних інвестицій в умовах повномасштабної російської агресії є ускладненим, тим не менше, після закінчення бойових дій інвестування у демократичну Україну повинно стати «модним» і цим потрібно скористатися. Крім того, в умовах стратегічної переорієнтації країн Заходу від Китаю у бік більш демократичних країн є сподівання, що Україна теж може зайняти частину виробничої ніші, що починає звільнятися.

Список використаних джерел

1. Trade Map: Trade statistics for international business development: International Trade Center URL : <https://www.trademap.org> (дата звернення 23. 02. 2023).

2. The World Bank. URL : <https://www.worldbank.org/en/topic/trade/overview>. (дата звернення 23. 02. 2023).

УДК 004.738.5:339

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІНТЕРНЕТ-ТОРГІВЛІ

Дудорова Н. І.

здобувач вищої освіти ОП «Маркетинг»

Буга Н. Ю.

канд. екон. наук, доцент кафедри маркетингу та бізнес-аналітики, доцент
Донецький національний університет імені Василя Стуса, м. Вінниця

Як і більшість інших галузей, роздрібна торгівля суттєво змінилася з появою Інтернету, і завдяки активному темпу сучасного життя споживачі майже в кожній країні тепер можуть отримувати прибуток від переваг, отриманих від онлайн-транзакцій.

Глобальне розповсюдження пандемії COVID-19 спричинило серйозні зміни в електронній комерції. Ситуація локдауну, коли люди змінили свій звичний спосіб життя, призвела до надвисоких прибутків для власників мереж електронної комерції. Інтернет-магазини надають споживачам все, від найнеобхідніших речей до розваг, не полишаючи власної оселі.

З початком повномасштабної війни усі представники інтернет-торгівлі мали стрімко адаптуватися до нових умов. Після практично повного призупинення онлайн-продажів у перші тижні війни, торговельні майданчики поступово врегулювали логістику, перемістили склади та адаптувалися до змін попиту. Проте, незважаючи на сплеск індивідуального споживчого попиту та збільшення середнього розміру чеків, повне відновлення продажів почалося лише влітку 2022р [1].

Восени 2022р. споживачі в Україні повернулися до онлайн-шопінгу. Дослідження Kantar SMeter склали такий рейтинг найбільш відвідуваних маркетплейсів станом на жовтень 2022 (рис. 1.) [2].

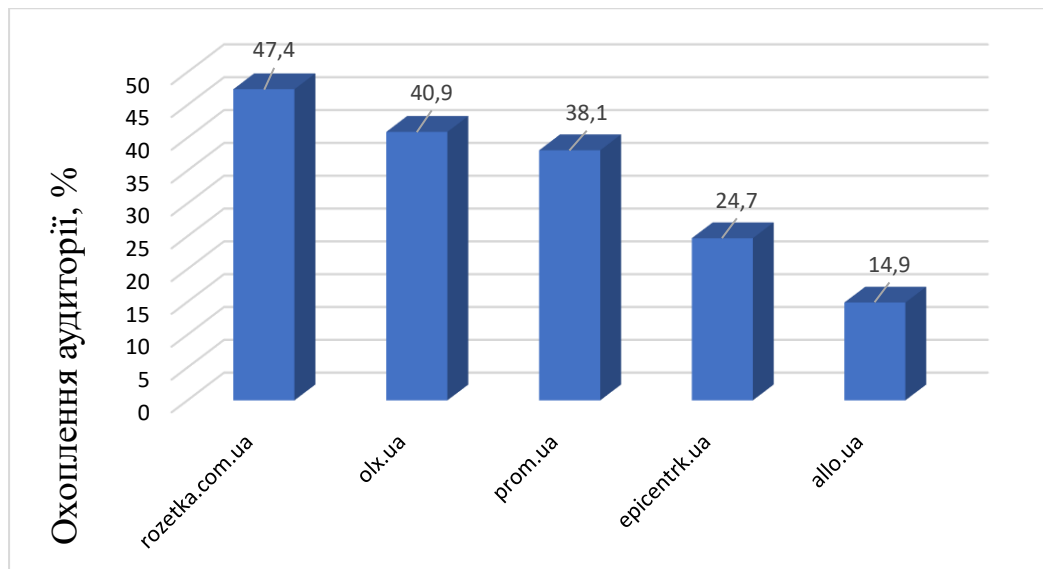


Рисунок 1 – Топ-5 інтернет-магазинів (жовтень 2022 р.)

Як видно з рисунку, серед найвідвідуваніших сайтів в Україні за жовтень 2022 року, окрім найбільшого онлайн-ритейлера Rozetka, до рейтингу також увійшли Olx.ua, Prom.ua, Epicentrk.ua, Allo.ua.

За даними дослідження OLX та CBR до кінця 2022 року рівень покупок в інтернет-магазинах повернувся до рівня 2021 року та досягнув 77%. Серед найбільш розповсюджених аргументів на користь онлайн-покупок споживачі виділили вигідні ціни, економію часу та наявність товару.

Десять товарів, які найбільше користувалися попитом впродовж 2022 року наведено у табл. 1. [3]

Таблиця 1 – Товари, які найбільше користувалися попитом впродовж 2022 р.

Товар	Кількість користувачів, млн.
Мобільний телефон\смартфон	11,9
Акcesуари для телефонів	3,2
Верхній одяг	3,2
Одяг для дівчаток	2,9
Ноутбуки	2,4
Одяг для хлопчиків	2,3
Кросівки	2,3
Електроінструмент	2,2
Комплектуючі та акcesуари	2,1

Дана таблиця демонструє, що найпопулярнішими товарами були мобільні телефони, смартфони та акcesуари до них, а також одяг. Інтернет-торгівля стала важливим джерелом постачання під час війни, коли звичайні шляхи торгівлі були порушені.

Інтернет-торгівля є однією з найшвидше зростаючих галузей електронної комерції, і вона продовжує змінюватися і розвиватися з часом. Ось кілька з основних тенденцій розвитку інтернет-торгівлі:

- мобільна торгівля: зростаюче використання смартфонів та планшетів змінює спосіб, яким споживачі здійснюють покупки. Для багатьох покупців мобільний пристрій став основним засобом доступу до інтернет-магазинів;

- персоналізація: оскільки ринок інтернет-торгівлі стає все більш насиченим, компанії змушені знайти способи вирізнятися від конкурентів. Одним з таких способів є персоналізація, коли компанії використовують дані про покупців, щоб створити індивідуальні пропозиції і рекомендації;

- швидкість доставки: завдяки великим інтернет-торговим платформам, таким як OLX, Prom, Rozetka, зручно замовляти товари з максимально швидкою доставкою. Швидкість доставки стає важливим критерієм для багатьох покупців, тому компанії намагаються знизити час доставки до мінімуму;

- використання штучного інтелекту: великі компанії використовують штучний інтелект для покращення процесу продажу і реклами. Вони аналізують дані про покупців, щоб розуміти їх потреби і персоналізувати пропозиції;

- збільшення продажів через соціальні мережі: соціальні мережі стали вагомим інструментом для компаній з просуванням інтернет-торгівлі. Реклама товарів і послуг інтернет-магазинів через соціальні мережі може збільшити кількість покупців і покращити продажі;

- розвиток інтернет-маркетплейсів: інтернет-маркетплейси, такі як OLX, Prom, Rozetka, Allo, F.UA, Епіцентр, стають більш популярними серед покупців і продавців. Ці платформи надають можливість продавцям продавати свої товари великому колу покупців, а покупцям - знайти все, що їм потрібно, на одному сайті;

- збільшення популярності онлайн-платежів: багато інтернет-магазинів надають можливість покупцям здійснювати оплату онлайн. Це зробило покупки в Інтернеті ще більш зручними для багатьох користувачів, оскільки вони можуть здійснити покупку в будь-який зручний для них час і місце;

- зростання популярності кросс-бордерних покупок: завдяки розвитку інтернет-торгівлі, люди можуть купувати товари з інших країн. Це збільшує вибір товарів і дозволяє покупцям отримати більш привабливі ціни;

- розвиток віртуальної реальності: віртуальна реальність може змінити спосіб, яким люди здійснюють покупки в Інтернеті. Вона надає можливість покупцям переглядати товари в 3D-форматі, приміряти одяг або взуття, та навіть приміряти макіяж онлайн, що дозволяє споживачам отримати більш реалістичний досвід покупок.

- екологічної стійкості в інтернет-торгівлі: багато споживачів стають все більш свідомими щодо екологічних проблем та починають віддавати перевагу компаніям, які проявляють стурбованість щодо екологічної стійкості. У зв'язку з цим, компаніям необхідно звертати увагу на свої екологічні показники і постійно знаходити способи зменшення впливу своєї діяльності на довкілля.

Ці тенденції продовжують змінювати інтернет-торгівлю, і важливо, щоб компанії, які бажають збільшити продажі і заробити на цьому, слідкувати за ними і адаптували свої бізнес-стратегії до змін. Наприклад, компанії можуть використовувати соціальні мережі для просування своїх товарів, розробляти

мобільні додатки для зручності покупців, працювати з інтернет-маркетплейсами для збільшення обсягів продажів.

Отже, інтернет-торгівля займає все більш вагому роль у сучасному бізнесі. Для успішної роботи в цій галузі компанії повинні вміти адаптуватися до змін, використовувати нові технології та стратегії маркетингу, враховувати потреби та особливості своїх клієнтів та дбати про екологічну стійкість своєї діяльності.

В умовах війни важливо мати надійну інфраструктуру та системи забезпечення безпеки, які допоможуть налаштувати доступність інтернет-торгівлі. Також важливо розробляти плани надійного постачання товарів, в тому числі через альтернативні маршрути доставки.

Список використаних джерел

1. Вплив війни на інтернет-торгівлю: як змінювалися онлайн-продажі рітейлерів протягом I півріччя 2022 року. URL: <https://rau.ua/novyni/vpliv-vijni-na-internet/> (дата звернення: 01.04.2023).

2. Маркетплейси знову в топі: як змінився топ-25 сайтів UAnet у жовтні 2022 року. URL: <https://rau.ua/novyni/top-25-sajtiv-uanet-zhovtni-2022/> (дата звернення: 01.04.2023).

3. Найпопулярніші товари серед онлайн-покупців у 2022 році. URL: <https://minfin.com.ua/ua/2023/01/28/99786912/> (дата звернення: 01.04.2023).

УДК 339.56

НАПРЯМИ РОЗВИТКУ СУЧАСНОЇ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ ПРОДОВОЛЬЧИМИ РЕСУРСАМИ

Кириченко А. В.,

канд. екон. наук, доцент кафедри організації підприємництва та біржової діяльності, доцент,
*Національний університет біоресурсів і
природокористування України, м. Київ*

ООН поставила перед собою та світом сімнадцять цілей сталого розвитку до 2030 р., які станом на сьогодні не досягнуті у зв'язку зі збільшенням населення. При цьому відбувається постійне зростання виробництва харчових продуктів, але все одно спостерігається їх дефіцит, а тому і досягнення світової продовольчої безпеки викликає занепокоєння. Крім того, до бідного продовольством населення наразі приєдналися ще 100 млн людей, які відчули проблеми з доступом до продовольчих ресурсів в результаті пандемії COVID-19, що може призвести до повсюдного голоду [1]. Кількість таких людей стане ще більшою в результаті військових дій в Україні.

До початку повномасштабної війни Україна мала потужний продовольчий експорт, який гарантував продовольчу безпеку великої кількості держав світу. В 2021 р. Україна забезпечувала близько 400 млн осіб харчовими продуктами, 46 % світового експорту соняшникової олії, 9 % експорту пшениці, 17 % ячменю та

12% кукурудзи на міжнародних ринках [2]. Крім того, увійшла до складу Комітету зі всесвітньої продовольчої безпеки ООН, а Міжнародну зернову раду вперше очолив представник України [3].

Динаміку товарної структури зовнішньої торгівлі продовольчими ресурсами в довоєнній Україні та в умовах воєнного стану в 2020-2022 рр. подано в таблиці 1.

Таблиця 1– Товарна структура зовнішньої торгівлі продовольчими ресурсами в довоєнній Україні та в умовах воєнного стану в 2020-2022 рр.

Продовольчі ресурси	Рік									
	2020		2021				2022			
	Експорт, млрд. дол. США	Імпорт, млрд. дол. США	Експорт, млрд. дол. США	у % до 2020	Імпорт, млрд. дол. США	у % до 2020	Експорт, млрд. дол. США	у % до 2021	Імпорт, млрд. дол. США	у % до 2021
Живі тварини; продукти тваринного походження	1,19	1,26	1,35	113,2	1,59	126,7	1,47	109,5	1,17	73,7
Продукти рослинного походження	11,88	1,99	15,54	130,8	2,13	107,1	13,48	86,7	1,93	90,4
Жири та олії тваринного або рослинного походження	5,75	0,28	7,04	122,5	0,44	158,4	5,95	84,5	0,29	66,2
Готові харчові продукти	3,36	2,97	3,79	112,7	3,58	120,5	2,50	65,9	2,55	71,4

Джерело: побудовано за [4]

Аналіз даних таблиці 1 дає підстави стверджувати, що в умовах воєнного стану спостерігається зменшення як імпорту так і експорту по всіх складових продовольчих ресурсів, крім експорту живих тварини та продуктів тваринного походження, який продемонстрував зростання у воєнному році на 109,5 % порівняно з 2021 р. До 2022 р. спостерігалось зростання всіх експортованих та імпортованих продовольчих товарів. Тобто всі позитивні події у сфері гарантування світової продовольчої безпеки зазнали негативного впливу через вторгнення РФ в Україну. Серед основних з них, крім зниження експорту та імпорту продовольчих ресурсів можна виділити: зниження врожайності через скорочення посівних площ на тимчасово окупованих територіях України; порушення логістичних ланцюгів постачання харчових продуктів територією України та на експорт; підвищення світових цін на продовольчі ресурси та інфляційні процеси, особливо в державах з малорозвинутою економікою.

Вимушені трансформаційні процеси, спричинені війною РФ в Україні, суттєво змінили специфіку міжнародної логістики при торгівлі продовольчими ресурсами. Можна стверджувати, що нестабільність, невизначеність, складність та неоднозначність, викликані, воєнними діями в Україні, лише посилюють тренди, які склалися в галузі глобальних вантажоперевезень. Війна суттєво вплинула на трансформацію глобальних ланцюгів поставок. Чинниками впливу стали ризики, що пов'язані зі збільшення часу який витрачається на доставку та перевалку вантажів. Крім того, посилення санкцій щодо РФ, які пов'язані з обмеженням обсягу імпорту та експорту вантажів до та з держави-агресорки. Внаслідок зміни кон'юнктури українського ринку продовольства в умовах воєнного стану та застосування санкцій до РФ, основні логістичні маршрути експорту продовольства в Україні трансформуються, уникаючи водних перевезень із залученням портів Дунаю («Рені», «Ізмаїл», «Кілія»), у напрямі сухопутного західного кордону України. Останній вимагає суттєвого зростання пропускну здатності існуючих терміналів (з 1 до 5 млн. тонн зерна/ місяць) шляхом залучення мобільних перевалювальних установок чи будівництва стаціонарних терміналів [5].

Важливим кроком на шляху до трансформації продовольчої безпеки в умовах воєнного стану стало підписання договору у липні 2022 р. щодо «зернового коридору» тривалістю 120 днів, який у листопаді було продовжено ще на 120 днів. Завдяки цій угоді Україна змогла істотно збільшити експорт продовольчих ресурсів, а тому частково налагодити логістичні ланцюги, поліпшити стан світової продовольчої безпеки не допустивши голоду в державах Африки та Азії, вивільнити свої зерносховища для майбутніх врожаїв, знизити світові ціни на харчові продукти.

Незважаючи на велику кількість позитивних моментів, що впливають з прийняття вищезгаданої ініціативи ООН та Туреччини забезпечити глобальну продовольчу безпеку можливо тільки за умови припинення війни та повної деокупації українських територій, гарантування світовими лідерами цілісності та безпеки Україні, розмінування деокупованих територій, іноземних інвестицій та пільгових кредитів для українських аграрного та переробного секторів. Таким чином, чим довше триватиме війна, тим важче буде забезпечувати глобальну продовольчу безпеку.

З точки зору держав, які залежні від імпорту продовольчої продукції з України, рекомендується розробити систему заходів з усунення перешкод міжнародної торгівлі продовольством: питання лібералізації умов торгівлі, безпека та пошук альтернатив розірваним логістичним ланцюгам в умовах війни, здійснення моніторингу в умовах інформатизації ланцюгів поставок вимагають актуального розв'язання. Одночасно постає вимога реалізації програми з відновлення безпечного та безперешкодного виробництва сільськогосподарської продукції та продовольства в Україні [5].

Підводячи підсумки з проведеного дослідження варто зазначити, що до 2022 р. Україна забезпечувала продовольством велику кількість держав Африки та Азії. З початком повномасштабної війни можна спостерігати зниження

експорту та імпорту, зниження врожайності через скорочення посівних площ на тимчасово окупованих територіях України, порушення логістичних ланцюгів постачання харчових продуктів територією України та на експорт, підвищення світових цін на продовольчі ресурси та інфляційні процеси, особливо в державах з малорозвиненою економікою. Війна суттєво вплинула на трансформацію глобальних ланцюгів поставок. На міжнародну логістику продовольчих ресурсів найбільший вплив мали ризики пов'язані зі збільшення часу на транспортування та завантаження, а також санкції проти держави-агресорки. Основними трансформаційними змінами в міжнародній логістиці продовольчих ресурсів став «зерновий коридор», який покликаний забезпечити світову продовольчу безпеку та допомогти Україні продати свої продовольчі товари, але який є хоч і позитивним, але тимчасовим та частковим рішенням проблеми, вирішення якої можливе лише після припинення військових дій. Але сьогодні необхідно запроваджувати ті кроки щодо поліпшення досліджуваного явища які можливо, а саме – впровадження новітніх цифрових технологій, лібералізація умов торгівлі, безпека та пошук альтернатив розірваним логістичним ланцюгам в умовах війни, здійснення моніторингу в умовах інформатизації ланцюгів поставок.

Список використаних джерел

1. Горбачова І. В. Глобальні проблеми світового агропродовольчого ринку. URL:<http://www.baltijapublishing.lv/omp/index.php/bp/catalog/view/208/6104/12760-1> (дата звернення: 7.04.2023).
2. Бойко В. О., Бойко Л. О. Продовольча безпека та ризики для аграрного виробництва під час війни в Україні. *Економіка та суспільство*. 2022. № 41. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1552/1493>. (дата звернення: 7.04.2023).
3. Благополучна А. Економічна доступність продовольства в умовах війни. *Економічні горизонти*. 2022. № 3(21), С. 13-20. URL: <http://eh.udpu.edu.ua/article/view/263549/259777> (дата звернення: 7.04.2023).
4. Державна служба статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua>.
5. Шандрівська О. Є. Трансформація української транспортної вантажної системи в умовах війни. URL: <http://baltijapublishing.lv/omp/index.php/bp/catalog/view/237/6446/13300-1> (дата звернення: 7.04.2023).

Kysilova I. Yu.

Candidate of Physical and Mathematical Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Finance, Banking and Insurance

Matvienko D. O.

second-level graduate of higher education EP "Finance and credit", specialty
072 "Finance, banking and insurance"
Zaporizhzhia National University, Zaporizhzhia

The COVID-19 pandemic has become a severe test for the whole world. The United States of America continues to feel the effects of the pandemic on the economy. Rising inflation, rising interest rates and the bankruptcy of one of America's largest banks. One of the most powerful countries in the world lives in such realities.

The introduction of quarantine restrictions, due to the spread of the pandemic, greatly affected the work of most enterprises and companies. Due to these restrictions, many people lost their jobs and some companies were forced to declare themselves bankrupt. The fact that logistics in the world economy has been significantly disrupted, disrupting the usual and efficient supply chains, is also obvious. These events marked the beginning of a frantic dispersal of inflation in the United States.

Prices jumped at an annual rate of 4.7 % in 2021 – faster than any other country in the Group of Seven (G7) advanced economies, according to the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD). In the UK, for example, inflation was just 2.5 %. In May 2022 inflation in the US hit 8.6 %, one of the highest rates in the world. That was driven by the massive \$5tn in spending the US government approved to shield households and businesses from the economic shock of the pandemic. By cushioning family finances, the aid – which included direct cheques to households – helped people keep buying [1]. Such measures expectedly led to an even tougher dispersal of inflation, which could no longer be ignored. Many experts warned about the danger of turning on the printing press even before the corresponding decision was made. Harvard economist Larry Summers, a longtime Democratic policy adviser, can be called one of the most notable.

In response to rampant inflation, the US Federal Reserve was forced to take appropriate measures. The main instrument of influence was the interest rate, which as early as the first quarter of 2022 was at almost zero level, but gradually increased in accordance with the requirements for achieving economic stability (Table 1). This method is one of the key ones in international economic practice. As already mentioned. its main goal is to curb inflation and cool down the overheated economy. It is important to note that in the matter of introducing relevant changes in the interest rate, one should be extremely careful in order to prevent even greater deterioration of the state of the country's economy. Unfortunately, it is quite difficult to choose the steam power and intensity of influence, even for such a powerful economy as in the USA.

Table 1 – Fed rate hikes 2022-2023

FOMC Meeting Date	Rate Change (bps)	Federal Funds Rate
March 2, 2023	+25	4.75% to 5.00%
Feb 1, 2023	+25	4.50% to 4.75%
Dec 14, 2022	+50	4.25% to 4.50%
Nov 2, 2022	+75	3.75% to 4.00%
Sept 21, 2022	+75	3.00% to 3.25%
July 27, 2022	+75	2.25% to 2.50%
June 16, 2022	+75	1.50% to 1.75%
May 5, 2022	+50	0.75% to 1.00%
March 17, 2022	+25	0.25% to 0.50%

Source [2]

As can be seen from the given data, the increase in the interest rate occurred gradually, but at a fairly fast pace. It can be said that such measures were adopted in a rather urgent manner. The frequent and sharp increase in the interest rate in some places is noticeable, which may indicate unexpectedly poorly controlled inflationary changes.

In 2022, the Fed bought billions of dollars of bonds every month to stimulate the economy. All this despite 40-year highs by various inflation indicators in the US. Once the Federal Reserve decided it was time to do something about inflation, it went hard. Over the past year, the central bank has raised the reserve funds rate by nearly five percentage points. The goal: to reduce the runaway inflation that eats away at the purchasing power of ordinary Americans without triggering a recession [2].

However, a significant increase in interest rates carries certain risks. As a result, there is an increase in the cost of loans, which has an extremely negative impact on the activities of some banks. One of them was Silicon Valley Bank.

Founded in 1983, SVB specialized in banking for tech startups. It provided financing for almost half of US venture-backed technology and health care companies. While relatively unknown outside of Silicon Valley, SVB was among the top 20 American commercial banks, with \$209 billion in total assets at the end of last year, according to the FDIC [3].

Being a rather specific and at the same time a large bank, SVB faced an extremely difficult situation. Companies that attracted financial resources at the expense of cheap bank loans lost this opportunity. This also had a negative impact on IPOs. Higher rates also reduced the value of Treasuries and other securities that SVB needed to pay depositors. These factors, in combination with a sharp withdrawal of money by depositors, led to the unexpectedly rapid bankruptcy of one of America's largest banks. The bankruptcy of such a large bank within just two days has sown certain fears among Americans about a repeat of the banking crisis of 2007-2008.

Unfortunately, many companies that had hundreds of millions of dollars in SVB accounts found themselves in a difficult position. Although SVB was placed under the control of the FDIC, the scope of deposit insurance is only \$250,000. This is an incomparably small amount, which is not enough for many companies even to ensure the payment of salaries or cover operating costs.

It is also worth mentioning the bankruptcy of another large American bank - Signature Bank. In terms of the size of its bankruptcy, it is slightly inferior to Silicon Valley Bank. As of the end of 2022, Signature Bank had \$110.36 billion in assets and \$88.61 billion in deposits. That compares with \$307.02 billion in assets and \$188.26 billion in deposits at Washington Mutual Bank at the end of its most recent quarter before its bankruptcy and sale to JPMorgan Chase & Co. in 2008. The total assets of the two accidents in 2023 are 87.6 % of the total assets of the 25 accidents in 2008. In total, six banks have failed since 2020, including Silicon Valley Bank and Signature Bank [4].

Signature Bank, like Silicon Valley Bank, was a specific bank, but it was more focused on interaction with cryptocurrencies. The impetus for his bankruptcy was the collapse of the cryptocurrency market in 2022, which caused the bankruptcy of a number of companies related to this field. These include FTX Trading Ltd., BlockFi Inc. and Voyager Digital Ltd. During 2022, cryptocurrency prices and volumes have declined significantly. This in turn led to a significant loss of deposits in digital assets and resulted in the liquidation of the subsidiary banking company and Signature Bank itself.

These events alarmed many American investors, because the situation strongly resembles the beginning of the banking crisis of 2007-2008. In response to this, the US government, together with the Fed, introduced a number of measures. They are aimed at neutralizing the possibility of spreading the threat of bankruptcy among other banks.

Banks will also now be allowed to borrow essentially unlimited amounts from the Federal Reserve for the next year, as long as the loans are matched by safe government securities, a way to prevent financial firms from having to sell a class of investments that have been losing value because of the Fed's own high interest rate policies. This means banks will be able to easily access depositors' cash, without having to sell government bonds that have fallen in value over the last year, as interest rates have risen [5].

Summing up, we can say that America is still feeling the consequences of the pandemic and continues to eliminate them. The increase in the interest rate in response to the rapid growth of inflation has not only a positive, but also a negative effect, which is manifested in the decrease in the solvency of individual banks. In addition, specific banks, such as Signature Bank and Silicon Valley Bank, are more sensitive to negative changes in the economy. Each of the above banks has its own reasons for bankruptcy, due to its specificity. For Signature Bank, this reason was catastrophic changes in the cryptocurrency market, and for Silicon Valley Bank – a significant increase in interest rates, which entailed a sharp outflow of financial resources to ensure payments. As noted earlier, the Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC) was able to guarantee the return of a maximum of only \$250,000 to each bank depositor. However, compared to the losses of companies that kept several hundred million dollars in accounts in bankrupt banks, this amount does not play a significant role. Considering this, as well as the threat of the crisis spreading to other banks, US financial regulators have introduced measures that will allow depositors to return all their funds in the event of a bank failure.

Nevertheless, the views of experts on the current situation are quite different. Many voices claim that the bankruptcies that have begun are the source of a new banking crisis that will be bigger and more painful than it was in 2007-2008. Unlike them, other experts, as well as leaders of the US economy, claim that the country's banking system is sufficiently stable and capitalized, so there is no reason to panic. Be that as it may, it is important to draw a lesson from this situation. This lesson consists in the need to diversify your deposits, which will allow you to save a large part of the funds in the event of the bankruptcy of one or even several banks.

References

1. Sherman B. N. Why is inflation in the US so high?. *BBC News*. URL: <https://www.bbc.com/news/business-61569559> (date of access: 23.03.2023).
2. Federal Funds Rate History 1990 to 2023. *Forbes Advisor*. URL: <https://www.forbes.com/advisor/investing/fed-funds-rate-history/> (date of access: 23.03.2023).
3. Takeaways from America's second-largest bank failure. *CNN*. URL: <https://edition.cnn.com/2023/03/11/business/svb-collapse-roundup-takeaways/index.html> (date of access: 23.03.2023).
4. Rica Dela Cruz, Zuhaib Gull. Asset total in 2023 bank failures catching up to 2008. *S&P Global Homepage | S&P Global*. URL: <https://www.spglobal.com/marketintelligence/en/news-insights/latest-news-headlines/asset-total-in-2023-bank-failures-catching-up-to-2008-74744994> (date of access: 23.03.2023).
5. Helmore E. US guarantees all deposits after Silicon Valley Bank collapse, as Biden promises action. *the Guardian*. URL: <https://www.theguardian.com/business/2023/mar/12/silicon-valley-bank-collapse-no-bailout-janet-yellen> (date of access: 23.03.2023).

УДК 327

ВАЖЛИВІСТЬ ВИЯВЛЕННЯ ГЛОБАЛЬНИХ ТРЕНДІВ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Ломовських Л. О.,

д-р екон. наук, професор кафедри глобальної економіки, професор
Державний біотехнологічний університет, м. Харків

Актуальність даної теми визначається через взаємопов'язаність світової економіки та впливу економічних тенденцій на різні сторони життя суспільства. Оскільки світ стає все більш глобалізованим, а технологічний прогрес продовжує трансформувати галузі та ринки, розуміння поточних і нових тенденцій глобального економічного розвитку має вирішальне значення для окремих осіб, підприємств і урядів, щоб приймати обґрунтовані рішення та залишатися конкурентоспроможними [1].

Вважаємо, що такі фактори, як зміна клімату, демографічні зміни та геополітична напруженість, матимуть значні наслідки для світової економіки в найближчі роки, підкреслюючи важливість бути в курсі останніх економічних тенденцій і подій.

Глобальні економічні тренди – це загальні напрями економічного розвитку, які впливають на світову економіку та національні економіки протягом певного періоду часу.

Глобальні тренди можуть відноситися до макроекономічних умов, таких як безробіття, інфляція, продуктивність праці, грошова політика, глобалізація, експортно-імпортна політика, технологічні інновації, стійкість ринків та інші економічні чинники.

Деякі глобальні тренди, які нині впливають на економічний розвиток, включають: збільшення торговельних та геополітичних конфліктів, зміну клімату та енергетичні проблеми, зростання населення та урбанізацію, зміну демографічної структури, трансформацію технологічної бази та цифрову трансформацію, зміну моделей споживання та поведінки споживачів, і навіть зростання важливості соціально-екологічної та соціально-етичної відповідальності бізнесу [2].

Ці глобальні тренди являють собою виклики та можливості для бізнесу та економіки загалом. Розуміння їх та адаптація до них можуть сприяти сталому економічному розвитку, створенню нових ринків та бізнес-моделей, покращенню життя людей та забезпеченню більш ефективного використання ресурсів.

Список використаних джерел

1. Ломовських Л. О. Глобальні проблеми світової продовольчої безпеки. *Глобалізація та розвиток інноваційних систем: тенденції, виклики, перспективи*: матеріали I Міжнар. наук.-практ. конф., м. Харків, 3-4 листоп. 2022 р. Харків, 2022. С. 222.

2. Стукало Н., Сімахова А. Глобальні тренди розвитку соціальної економіки. *Міжнародна економічна політика*. 2021. № 1 (34). С. 7–22.

УДК 339.56.(477)

ВЕРИФІКАЦІЯ СЦЕНАРІЇВ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Лупак Р. Л.

д-р. екон. наук., професор кафедри економіки, професор

Голягін В. Р.

здобувач першого рівня освіти, ОПП «Міжнародна економіка»,

спеціальність 051 «Економіка»

Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

Експортно-імпортна діяльність відображає реальну систему внутрішніх та зовнішніх економічних зв'язків і зосереджується на ресурсах, економіці,

технологіях та інших порівняльних перевагах країни. Отже, передумови, форми та ресурси подолання теперішньої кризової ситуації української економіки безпосередньо пов'язані з підвищенням ефективності використання експортно-імпортного потенціалу країни, різноманітною оптимізацією векторів розвитку міжнародних економічних взаємовідносин та інтеграцією у світове співтовариство [1, с. 10-19]. Це один із вирішальних і стратегічних факторів економічного розвитку нашої країни, зміни конкурентного становища та поступового переходу до моделі поступу розвинених країн світу.

Генеральним завданням нашої країни є розроблення стратегії, яка одночасно передбачатиме реалізацію політики імпортозаміщення та доповнюватиме політику просування експорту. Політика імпортозаміщення та сприяння експорту часто вважається протилежною та взаємовиключною за своєю природою і часто представляється як альтернативна стратегія розвитку торгівлі. Але прийнято припущення, що моделі імпортозаміщення та стимулювання експорту не є взаємовиключними, а доповнюють один одного, і що модель стимулювання експорту може добре працювати навіть за умов лібералізації торгівлі [2, с. 136-142].

Стратегічним вектором зовнішньої економіки України має стати співпраця з промислово розвиненими країнами. По-перше, саме в цих країнах накопичено великий потенціал сучасного імпорту та експорту. По-друге, економічна співпраця, налагоджена з цими країнами, сприятиме виведенню українських товарів і послуг на потужні, досить вимогливі та висококонкурентні ринки, на яких вітчизняним підприємствам необхідно буде досягти нового рівня виробництва за вартістю, якістю, дизайном, маркетингом та ін. Таким чином, виробництво та зовнішня торгівля України матимуть перед собою світові орієнтири, що прискорить органічну інтеграцію національної економіки у світові господарські процеси та структури. Крім того, розширення і поглиблення відносин з промислово розвиненими країнами стимулюватиме збільшенню експортоорієнтованого виробництва в Україні

Враховуючи динамізм розвитку світового ринку та його технологічну складову, Україна матиме позитивну експортну динаміку лише за умови інтеграції у світове співтовариство як учасник інноваційного ринку, де може не лише імпортувати новітні розробки та технології для внутрішнього споживання, а також створювати на основі придбаних інновацій суспільні продукти та послуги. При цьому власні інноваційні та високі технології відповідатимуть потребам міжнародного споживчого ринку, швидко адаптуватимуться до мінливих умов та створюватимуть продукт і послуги, що не поступаються за якістю і технологіями у порівнянні з виробниками в розвинених країнах [3, с. 16-32]. Тут важливо зазначити, що державна програма підтримки експорту має акумулювати власні сили, використовувати міжнародну підтримку як на етапі створення інновацій, так і на етапах впровадження, тісно співпрацювати з виконавцями програм, надаючи інформаційну підтримку щодо можливості вибір ринку та продукту чи послуги, що створюється. При цьому слід зробити акцент на міжнародному співробітництві як на етапі створення інноваційних продуктів,

так і на етапі їх продажу за кордон.

Загалом загострення світової кон'юнктури вимагає посилення уваги до освоєння нових для України географічних і товарних ринків, чому сприяє політика зміцнення зовнішньоекономічних зв'язків держави та участі в процесі міжнародної економічної інтеграції на основі досягнення національних інтересів.

Список використаних джерел

1. Васильців Т. Г., Флейчук М. І., Лупак Р. Л. Пріоритети і засоби державної політики забезпечення економічної безпеки розвитку внутрішнього ринку в Україні. *Вісник Львівського торговельно-економічного університету. Економічні науки*. 2017. Вип. 53. С. 10–19.

2. Лупак Р. Л. Розвиток підприємництва в умовах імпортонасичення внутрішнього ринку України. *Підприємництво і торгівля*. 2018. Вип. 22. С. 136–142.

3. Васильців Т. Г., Лупак Р. Л. Стратегічні орієнтири політики імпортозаміщення в Україні: регіональні особливості та аспекти економічної безпеки. *Економіка України*. 2019. № 7-8 (692–693). С. 16–32.

УДК 658.81

ПРОБЛЕМИ, ЩО ІСНУЮТЬ НА ВІТЧИЗНЯНОМУ РИНКУ ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ

Нікора К. О.,

здобувач другого рівня передфахової вищої освіти ОПП «Товарознавство в митній справі», спеціальність 076 «Підприємництво та торгівля»,

Мартиросян І. А.,

канд. техн. наук, викладач вищої категорії комісії товарознавства

Відокремлений структурний підрозділ «Одеський технічний фаховий коледж Одеського національного технологічного університету», м. Одеса

Сьогодні питання здорового харчування та безпечності харчових продуктів є одним з пріоритетних напрямів державної політики. Гарантією безпечності харчового продукту є відсутність у складі продуктів небезпечних речовин – контамінантів, зокрема токсичні елементи, пестициди, поліхлоровані біфеніли, діоксини, антибіотики, поліциклічні ароматичні вуглеводні, мікотоксини тощо. У зв'язку з цим, зростають перспективи розвитку органічного виробництва, доцільність збільшення його масштабів.

Навесні 2021 року Кабінет Міністрів України затвердив Національну економічну стратегію до 2030 р. [1], в якій встановив мету – збільшення площі сільськогосподарських угідь України під органічне виробництво. Основними цілями стратегії стали:

- до 2030 року збільшити експорт органічних продуктів до 1 млрд доларів США;

- до 2030 року збільшити площу землі, зайнятої під органічне виробництво.

Аналіз статистичних даних показує, що Україна нарощує експортний потенціал щодо органічної продукції, зокрема до країн ЄС, але при цьому на вітчизняному ринку асортимент даного товару представлено дуже вузько та обмежено, і як не дивно, в основному – це товари імпортного походження. Це вказує на відсутність високого попиту населення на органічну продукцію, незважаючи на тенденції зростання ролі здорового харчування [2].

Відомо, що Україна входить до ТОП-10 європейських країн за темпами збільшення органічних земель за останні 10 років (до початку пандемії). Щодо кількості компаній, які працюють в органічному секторі, то наразі в Україні нараховується 549 органічних операторів (тобто і виробників, і переробників, і компаній, які займаються експортом чи імпортом), з них – 419 виробників. Але при цьому Україна поки значно відстає від країн ЄС. В середньому країни ЄС на сьогодні мають 8,1 % органічних земель, з найбільшою часткою в Австрії (26 %), Естонії (22 %) та Швеції (20 %). Серед лідерів за розмірами площі – Іспанія (2,4 млн га), Франція (2,2 млн га), Італія (2 млн га), Німеччина (1,6 млн га) [3]. Однак при цьому Україна має достатньо хороший темп приросту та нарощує експортний потенціал щодо органічної продукції, адже ЄС також планує збільшення долі органічної землі в Україні. Але при цьому, внутрішнє споживання органічної продукції в Україні ще доволі нішеве, адже українські виробники активно налагоджують сьогодні лише експорт [4]. За даними Держстатистики, українські органічні виробники експортують понад 60 видів продукції: кукурудзу, пшеницю, ячмінь, олійні культури, соєві боби, соняшникову олію, горох, фрукти та ягоди, овочі, гриби, горіхи, зелень та кетчуп, соки, борошно, мед та інші.

Проте рослинництво обмежується виробництвом зерна, що спрямовано також на експорт, а виробництво тваринницької продукції знаходиться на початковій стадії, що також потребує уваги.

Також проблемою динамічного впровадження органічної продукції на ринку України є те, що виробники харчової продукції ще не готові до переходу до органічного виробництва, оскільки органічні продукти в Україні не популярні серед споживачів. Також немає чітких інструментів та нормативного забезпечення для переходу на органічне виробництво, а система сертифікації складна та дорога. На підставі вивченого матеріалу, також можна виділити ще низку проблем в галузі органічного виробництва:

- необізнаність споживача;
- висока вартість продукції;
- відсутність розвинених каналів збуту;
- низький рівень доходу населення;
- недоброчесне використання еко-знаків на традиційних товарах.

Враховуючи вищезазначені проблеми, перед нами постає задача пошуку нових, більш ефективних шляхів їх вирішення через залучання саме молоді для популяризації харчування продуктів органічного виробництва.

Список використаних джерел

1. Про затвердження Національної економічної стратегії на період до 2030 року: Постанова Кабінету Міністрів України від 03.03.2021 р. № 179. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-zatverdzhennya-nacionalnoyi-eko-a179> (дата звернення: 20.11.2022).
2. Органічне виробництво в Україні. URL: <https://minagro.gov.ua/napryamki/organichne-virobnictvo/organichne-virobnictvo-v-ukrayini> (дата звернення: 2.12.2022).
3. Формування ринку органічної продукції в Україні : теоретичні та практичні аспекти : монографія / Т. А. Кунділовська та ін.; за заг. ред. Т. А. Кунділовської. Одеса : Астропринт, 2019. 128 с.
4. Встигнути до 2030: місце України на мапі органічного ринку України. URL: <https://kurkul.com/spetsproekty/1192-vstignuti-do-2030-mistse-ukrayini-na-mapi-organichnogo-rinku-yes> (дата звернення: 2.12.2022).

УДК 339.5: 663.5

ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНСЬКИХ ВИРОБНИКІВ НА РИНКУ ГОРІЛКИ

Омельченко Н. В.,

канд. техн. наук., професор кафедри товарознавства, торговельного підприємництва та експертизи товарів, професор,

Носов В. О.,

здобувач другого рівня вищої освіти, ОП «Товарознавство та експертиза в митній справі», спеціальність 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

Державний заклад «Луганський національний університет імені Тараса Шевченка», м. Полтава

У різних країнах існують відмінності в моделях споживання алкоголю між статями та віковими групами. Чоловіки, як правило, вживають більше міцного алкоголю, ніж жінки, а молодь (віком 18-35 років) має найвищий рівень споживання алкоголю. Кожна країна має свої національні напої, споживання яких звичайно буде вищим за іноземні. Ці національні напої можуть свідчити про смакові схильності громадян в різних країнах. Українська горілка дедалі більше набуває популярності у світі, тому вже зараз спостерігається збільшення числа споживачів з різних країн світу, особливо тих, що географічно наближені до України. Загалом, споживачі української горілки в інших країнах можуть бути зацікавлені в традиціях, які пов'язані з цим напоєм, якості та смаку продукту, нових враженнях та екзотиці, а також ностальгії за рідними краями та традиціями. Прогнозується, що наступні кілька років уподобання до українського продукту буде залишатися, а витіснення російського товару дає деякий потенціал для заміщення його українським продуктом. Зацікавленість до

України створює більші можливості для вітчизняних торговельних марок [1]. Вищезазначене обумовлює актуальність обраної теми.

Об'єктом дослідження обрано горілку. Предметом дослідження є ринок горілки та фактори його формування. Під час проведення досліджень послідовно використано наступні методи: аналітичний, систематизації, порівняння, узагальнення. Метою публікації є визначення тенденцій ринку горілки та з'ясування експортного потенціалу України на ньому.

На ринку горілки зазвичай виділяють чотири цінових сегменти, які відрізняються за якістю та ціною продукту. Основні цінові сегменти горілки включають:

а) економ-сегмент: це сегмент з найменшою ціною, де продукти зазвичай мають низьку якість та проходять мінімальну фільтрацію від різних домішок;

б) середній сегмент: це ціновий сегмент, де горілка має середню якість та ціну;

в) преміум-сегмент: це вищий ціновий сегмент, де горілка має високу якість та ціну. Продукти цього сегменту виготовлені зі спирту категорії Люкс, мають складніший та багатший смак, а також можуть мати ексклюзивну упаковку;

г) ультра-преміум: це сегмент з найбільшою ціною та найвищою якістю. Продукти цього сегменту виготовляються зі спирту класу Люкс або Альфа. За структурою найбільше продукції реалізовується через оптових дистриб'юторів, або компанія має власний відділ продажу, що займається оптовими замовленнями. У кожного каналу збуту є свої переваги та недоліки, тому компанії часто використовують комбінацію різних каналів для досягнення максимального охоплення ринку. До прикладу, компанія може працювати з дистриб'юторами, щоб забезпечити швидку та ефективну доставку продукту в різні регіони, а також працювати з ресторанами та барами, щоб забезпечити постійні продажі.

Горілка – найпопулярніший напій в Україні, що має 35-37 % загального споживання чистого алкоголю. Зменшення обсягу споживання здебільшого спричинене: зростанням нелегального виробництва; зменшення населення; популяризацією здорового способу життя. Іншим фактором впливу є приватизація ринку етилену, розпочата в 2020 р., коли частина підприємств з виробництва алкоголю була реалізована компанією «Укрспирт». На ринку горілки України більшість горілки вітчизняного походження, включаючи найпоширеніший економ-сегмент. Горілка торговельних марок, що представляють преміум та ультра-преміум сегмент переважно імпортується. Горілка економ-сегменту становить 97 % ринку завдяки широкому асортименту на ринку України, а також низькому доходу та нерозвиненій культурі споживання горілки, при якій цінується смак, а не високий вміст алкоголю чи ціна. Пляшки 0,5, 0,7 та 1 л є найпопулярнішими на ринку як найбільш зручні для розливу. Пляшки по 0,75 використовуються рідко. Виробники та постачальники великих мереж щороку займають 90 % ринку як у вітчизняному, так і в імпортному сегменті продукції. Майже чверть горілки на українському

ринку споживається через ресторани та готелі (у 2020 р. це число значно зменшилося через локдаун та його наслідки, оскільки частина споживачів не готова їхати до місць, де багатолюдно). Зростає тенденція до реалізації лікеро-горілчаних виробів через електронну торгівлю [2].

2021 р. був високоприбутковим для алкогольної індустрії. У 2022 р. знизилась споживання й відповідно виробництво. Означена тенденція ймовірно збережеться у 2023 р. У 2022 р. реалізації спиртних напоїв знизилась щонайменше на третину, а в деяких категоріях – на 67 %. Влітку галузь почала відновлюватися, проте на цьому шляху було багато перепон. Споживання алкоголю впродовж календарного року нелінійне. Частки його продажів змінюються залежно від сезону. Узимку зростає частка міцного алкоголю, влітку стають популярними слабоалкогольні напої, вино та пиво. Повномасштабна війна росії проти України суттєво змінила ринок. Серед причин – від’їзд великої кількості населення за межі України, обмеження в роботі закладів харчування та порушення логістичних потоків. З кінця лютого до початку квітня 2022 р. реалізація алкоголю була заборонена. Через бойові дії багато виробництв зупинилося. Змінилася й економічна поведінка українців. Разом із тим, обмеження годин для реалізації алкоголю призводило до зниження продажів. Від заборон та обмежень потерпають постачальники та виробники: від фермерів, які вирощують ячмінь, до виробників пакування. Основний ризик обмежень – скорочення робочих місць та заробітної плати багатьох працівників суміжних сфер, а також зменшення надходження податків до бюджетів різних рівнів. Отже, потрібен час для відновлення та зростання ринку лікеро-горілчаних напоїв. Для означеного повинні виникнути відповідні умови – припинення війни, стабілізація економіки, повернення територій та людей, які тимчасово виїхали з країни тощо [3].

У країнах Європи у 2022 р. обсяги споживання алкоголю знизилась на 2,7 млрд євро, що становить 4 % від обсягів 2021 р. Головною причиною була відмова споживачів від не пріоритетних покупок у зв’язку з інфляцією, викликаною наслідками війни. Разом із тим, світовий ринок горілки зростатиме зі середньорічним темпом приросту на 5,5 % у період з 2022 по 2028 р. і досягне 52,39 млрд дол. США. Активно підтримує українських виробників алкоголю світова барна спільнота. Десятки, а то й сотні закладів по всьому світу надали місце в меню горілці з України, доповнивши авторськими меню з коктейлями в стилі «Kyiv Mule» або синьо-жовтими шотами. Означене розширює можливості для українських виробників горілки на зовнішніх ринках. До прикладу, Nemiroff за 2022 р. (попри війну) вийшов на десяток нових ринків, включаючи Багами, Македонію, Бельгію, Хорватію, Нідерланди тощо. У 2022 р. Nemiroff експортувала 45,2% горілки, від всього експорту горілки з України – тобто майже кожна друга пляшка [4]. Bayadera Group з 2022 р. почала співпрацю з новими дистриб’юторами у Франції, Чехії та Австралії. Загалом Bayadera Group змогла відновити експортний напрямок і, зокрема, належить до провідних експортерів горілки України з часткою 23 % [5].

Українські виробники скористалися антиросійськими настроями в американському суспільстві й санкціями, запровадженими проти росії, після того як вона почала повномасштабну війну в Україні. Американський ринок горілки в грошовому вимірі найбільший у світі, проте більшу частку займають американські виробники (95 % – американська горілка і 5 % – імпорт). Загальний річний обсяг реалізації горілки оцінюється в 22 млрд дол. У США переважно дуже популярні будь-які українські товари, зокрема алкоголь. Щойно почав збільшуватися попит на український продукт, один із найбільших американських алкогольних ритейлерів Total Wine & More запропонував Global Spirits збільшити присутність у їхній мережі. Якщо раніше продукцію з України було представлено у 20% її магазинів, надалі вона буде представлена у всіх (мережа нараховує більше 230 супермаркетів у 27 штатах). Мережа ресторанів T.G.I. Friday's бажає реалізувати український алкоголь у власних барах та ресторанах. Раніше українські виробники експортували алкоголь через Одеський порт, який нині заблокований російськими військовими кораблями. Зараз застосовуються альтернативні шляхи, якими можна доставити горілки до інших морських портів контейнерами, а потім вже до США морськими судами. У 2021 р. український запорізький лікєро-горілочаний завод «Хортиця» працював на ринок США на 7,5-8 %, в березні 2022р., після відновлення виробництва, у деякі дні він працював на ринок США на 100 %. Отже, українські постачальники мають перспективу наростити обсяги реалізації у США в декілька разів уже в короткостроковій перспективі [6].

Таким чином:

а) за прогнозами аналітиків світовий ринок горілки зросте за різними оцінками від 2,5 до 5 % у наступні п'ять років [1; 4];

б) очікується, що споживання горілки зростатиме в країнах з розвинутою економікою, таких як США, Канада, Великобританія та деякі країни Європи

в) споживання горілки преміального сегменту буде збільшуватися, оскільки зростає популярність високоякісних спиртних напоїв серед споживачів [1];

г) популярність українських брендів горілки та бренду України зростатиме на тлі глобальної підтримки в протидії повномасштабної війни. Споживачі іншого імпортного алкоголю будуть обирати український, щоб продемонструвати підтримку. Деякі ритейлери направляють частину коштів, виручених від продажу українського алкоголю, на гуманітарну допомогу постраждалим від війни;

д) щоб скористатися можливістю експорту горілки, українським виробникам потрібно перебудувати логістичні ланцюги [6];

е) продукт світової якості, потужні торговельні марки та надзвичайна гнучкість в процесах дозволять розширити географію та ще більше популяризувати Україну у світі [4].

Список використаних джерел

1. Аналіз експортного потенціалу горілки в Україні. 2023 рік // Харчова промисловість / Pro Consulting. URL: <https://pro-consulting.ua/ua/issledovanie-rynka/analiz-eksportnogo-potenciala-vodki-v-ukraine-2023-god> (дата звернення: 07.04.2023).
2. Аналіз ринку горілки України. 2021 рік // Харчова промисловість / Pro Consulting. URL: <https://pro-consulting.ua/ua/issledovanie-rynka/analiz-rynka-vodki-ukrainy-2021-god> (дата звернення: 17.03.2023).
3. Колесніченко О. Стали менше пити? Як війна змінила алкогольні звички українців та ринок // Економічна правд. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2022/09/6/691168/index.amp> (дата звернення: 17.03.2023).
4. Сорочинський Ю. Попри війну: як українським виробникам алкоголю вдається вижити у складні часи // mind.ua. URL: <https://mind.ua/openmind/20254803-popri-vijnu-yak-ukrayinskim-virobnikam-alkogolyu-vdaetsya-vizhiti-u-skladni-chasi> (дата звернення: 07.04.2023).
5. Топ-10 компаній-експортерів воєнного часу // Новини АППУ / АППУ. URL: <https://appu.org.ua/main-news/top-10-kompanij-eksporteriv-vo%D1%94nno-go-chasu/> (дата звернення: 07.04.2023).
6. США відмовляються від російської горілки, обираючи «Хортицю» та «Хлібний дар». Як українські бренди користуються бойкотом російського алкоголю // Forbes Ukraine. URL: <https://forbes.ua/inside/amerikantsi-vidmovlyayutsya-vid-rosiyskoi-gorilki-yak-ukrainski-alkogolni-brendi-zavoyovuyut-rinok-ssha-25032022-5005> (дата звернення: 07.03.2023).

УДК 658.849

РОЗВИТОК ЕЛЕКТРОННОЇ ТОРГІВЛІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ УКРАЇНИ

Рокицька А. В.,

здобувач першого рівня вищої освіти ОПП «Товарознавство та комерційна діяльність, спеціальність 076 «Підприємництво та торгівля»,

Огороднік І. В.,

канд. техн. наук, доцент кафедри товарознавство та комерційної діяльності в будівництві, доцент

Київський національний університет будівництва і архітектури, м. Київ

Інтенсивний розвиток сучасного ринку онлайн-платежів призвів до збільшення внеску електронного бізнесу в господарську діяльність комерційних установ, що пропонують широкий спектр послуг не тільки з продажу та доставки товарів через мережу, але й з оплати різноманітних офлайн-послуг. У сучасному бізнес-середовищі цей вид підприємницької діяльності стає все більш перспективним і прибутковим. Суспільство змінюється, адаптується до змін і переходить на якісний рівень економічних відносин, а інформаційні технології все частіше використовуються в сучасній економіці. Ці зміни полегшують

ведення бізнесу та збільшують прибутки. Саме тому дослідження є таким актуальним сьогодні.

Глобалізація має значний вплив на світ бізнесу, а постійний розвиток технологій робить це можливим. З'являється все більше компаній, заснованих на інноваційних бізнес-моделях та принципах електронної комерції.

Електронна комерція стає незаперечною тенденцією в нашому повсякденному житті: в електронній комерції покупці та продавці беруть участь в іншому типі комунікації, ніж у традиційному бізнесі. У цій діяльності вони не бачать один одного віч-на-віч, а покупці бачать товари лише на зображеннях. Відеоконтент є необхідною складовою сучасного цифрового маркетингу [1, с. 3]. У цьому новому середовищі комунікація між компаніями та клієнтами відрізняється саме завдяки коментарям та відгукам, які мають місце в електронних магазинах, на веб-сторінках, блогах та соціальних мережах.

Зрозуміло, що основою електронної комерції є Інтернет. Витоки Інтернету сягають 1960-х років. APRANET, попередник Інтернету, був створений як дослідницька мережа, що об'єднувала декілька дослідницьких інститутів у США [5, с. 16]. Комерційне використання Інтернету не було визнано до початку 1990-х років. Dell, Cisco і Amazon були одними з перших великих комерційних компаній, які почали використовувати Інтернет.

Як згадувалося раніше, еволюція електронної комерції бере свій початок з появою Інтернету. Розробка додатків електронної комерції для проведення фінансових операцій в електронному вигляді почалася в 1970-х роках. Однак використання цих додатків обмежувалося фінансовими установами, великими корпораціями та кількома компаніями. На початку 1970-х років попит на електронні перекази коштів зріс, які використовувалися за допомогою електронного обміну даними. Це сприяло автоматизувати потік інформації між організаціями та досягти бажаної системи управління ланцюгами поставок, що слугувало розвитку організаційної конкурентоспроможності [4, с. 126]. У табл. 1 нижче наведено хронологію ключових історичних подій в еволюції електронної комерції.

Таблиця 1– Еволюція електронної комерції

Роки	Характеристика етапу
1984	Поява електронного обміну даними, стандартизований через ASC X12. Це гарантувало, що компанії зможуть надійно виконувати операції один з одним
1992	CompuServe пропонує своїм клієнтам роздрібні продукти. Перші покупки речей з власного комп'ютера
1993	Створення Давидом Чаумом електронних грошей – eCash. Ідея eCash полягала в тому, що вона зберігала готівку на жорсткому диску персонального комп'ютера
1994	США здійснили першу покупку через Інтернет за допомогою технології eCash. Створення Netscape, що забезпечило користувачів простим браузером для пошуку в Інтернеті
1995	Створення перших мікропроцесорних карт для невеликих покупок. Платіжна система Mondex розробила перший у світі електронний гаманець. Запуск двох найбільших імен в електронній комерції: Amazon.com і eBay.com

1996	Було розроблено нормативні документи та стандарти на ринку електронних платежів, а також інформаційної безпеки. Затвердились однорідні вимоги до технології виготовлення мікропроцесорних карток і спеціальний протокол для електронних транзакцій – SET. DSL
1998	У березні перша транзакція була проведена в CyberPlat, а в серпні того ж року перший платіж був здійснений через Інтернет на користь оператора Beeline

Згідно з правилами Європейської Комісії, в ESPRIT існують наступні види міжнародної електронної комерції:

- бізнес – бізнес (business-to-business, B2B). Даний вид визначає взаємодію компаній з компаніями в електронному середовищі;
- бізнес – споживач (business-to-consumer, B2C). Дана торгівля між компаніями й споживачами, містить збирання інформації клієнтами;
- бізнес-адміністрація (business-to-administration, B2A) – визначає взаємодію компаній з адміністративними органами;
- споживач-адміністрація (consumer-to-administration, C2A) – визначає взаємодію споживачів з адміністрацією;
- споживач-споживач (consumer-to-consumer, C2C) – просто торгівля між приватними індивідуумами або споживачами (рис. 1).

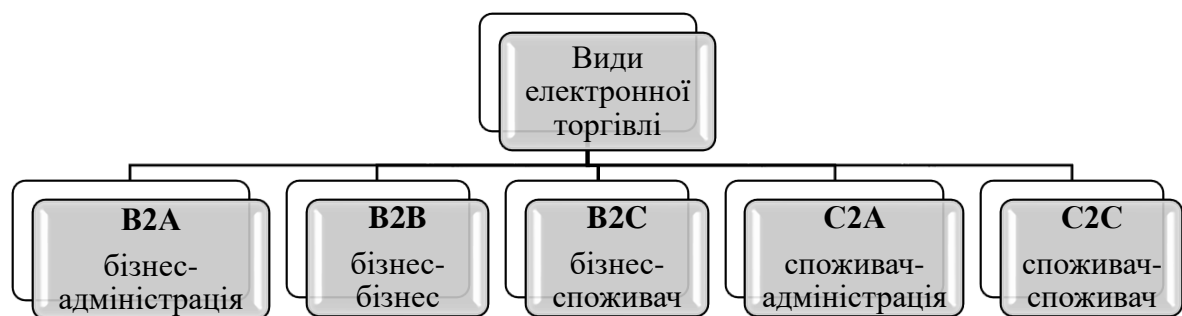


Рисунок 1 – Основні види міжнародної електронної комерції

Розвиток інформаційного суспільства в Україні вимагає прискорення інформатизації всіх сфер людської діяльності та прискорення розбудови національної інформаційної інфраструктури для ринку електронних послуг.

За багатьма показниками розвитку телекомунікацій Україна відстає не тільки від розвинених країн, але й від країн Східної Європи. Україна недостатньо розвинена у сфері ЕК, тому необхідно впроваджувати більш перспективні послуги, застосовувати нові технології, розвивати конкуренцію та створювати можливості для запобігання входу на ринок нових операторів [2, с. 154].

У розвинених країнах світу на цифрову економіку припадає близько 6-15 % ВВП, а до 2030 року вона може сягнути 50 %. В Україні цей показник становить лише 4 %. Однак завдяки цифровим технологіям у держави з'являються можливості для інноваційних стрибків, які здатні кардинально покращити рівень життя та економічний розвиток її громадян [3].

Варто зазначити, що в Україні є спільнота, яка досягла задовільних результатів завдяки проектам, реалізованим за останні п'ять років. Ця команда створила відому структуру електронної держави, має перелік ключових орієнтирів, яких необхідно досягти, і починає формувати пакет проектів, які будуть застосовані на національному рівні.

Наразі в Україні активно розвивається модель G2B (електронна комерція між урядом та урядом), зокрема президентський проєкт «Держава у смартфоні»-ДІА, який має на меті покращити доступ громадян до електронних послуг. Загалом в Україні налічується понад 300 державних реєстрів, які потребують оптимізації. До 2024 року планується перевести 90% державних послуг в онлайн. Однак «Державау смартфоні» – це лише частина запланованого, а більшість нововведень відкладено через складну ситуацію в країні [3].

Таким чином, розвитку інформаційного суспільства та електронної комерції в Україні може сприяти:

- заміна аналогових телекомунікаційних мереж на цифрові;
- розвиток телекомунікаційного сектору;
- створення вузлів високошвидкісного доступу до Інтернету по всій країні;
- підвищення якості передачі даних та безпеки їх обробки;
- заміна паперових носіїв інформації на електронні.

За останні роки розвиток інформаційних технологій та індустрії електронної комерції в Україні створив новий сегмент економіки країни. З поширенням онлайн-покупок та інформаційно-комунікаційних технологій необхідно застосовувати інновації та впроваджувати діджиталізацію для того, щоб зробити онлайн-покупки максимально зручними. В Україні цьому питанню слід приділяти першочергову увагу, оскільки електронна комерція може підвищити конкурентоспроможність економіки. Важливо залучати державних службовців, які є представниками державних установ, до організації тренінгів та майстер-класів, що сприятиме підвищенню технічної кваліфікації працівників усіх галузей економіки та освіти [2, с. 157].

Таким чином, електронна комерція є багатогранним явищем, яке стрімко розвивається відповідно до еволюції міжнародних економічних відносин. Аналіз етапів розвитку електронної комерції та її ролі в міжнародних економічних відносинах показує, що електронна комерція відіграє важливу роль у формуванні міжнародної торгівлі та має позитивний вплив на країни. Розвиток електронної комерції призводить до створення нових ринкових моделей.

Український ринок електронної комерції демонструє стрімкий розвиток, але потребує вдосконалення. Найпоширенішою формою електронної комерції в Україні є B2C, яка є основою онлайн-ритейлу. В Україні також з'являється новий вид електронної комерції – G2B. Це свідчить про те, що в країні відбуваються серйозні зміни в галузі ІТ та електронної комерції, які помітні вже сьогодні. Питання вдосконалення та розвитку електронної комерції має бути пріоритетним в Україні. Це пов'язано з тим, що вирішення цієї проблеми зробить економіку країни більш стійкою та конкурентоспроможною на ринку.

Список використаних джерел

1. Алавердян Л. М., Романенко О. В., Огороднік І. В. Відеоконтент як необхідна складова сучасного цифрового маркетингу. *Modern scientific researches*. 2020. Т. 12 Вип. 3. С. 58–62.
2. Возний М. І. Міжнародна електронна торгівля. Проблеми та перспективи розвитку в Україні / М. І. Возний: зб. наук. праць Буковинського університету. Економічні науки. Чернівці, 2018. Вип. 7. С. 243-252 с.
3. Економічна стратегія України 2030. URL:<https://strategy.uifuture.org/> (дата звернення: 15.03.2023).
4. Козак Ю. Г. Міжнародна торгівля : підручник / за ред. Ю. Г Козака, Н. С. Логвінової, М. І. Барановської. 4-те вид. перероб. та доп. Київ : Центр учбової літератури, 2015. 512 с.

УДК 330.341:339

СУЧАСНІ ТРЕНДИ РОЗВИТКУ ТЕХНОЛОГІЙ У РИТЕЙЛІ

Романенко О. В.,

канд. екон. наук, доцент кафедри товарознавства та комерційної діяльності в будівництві, доцент,

Алавердян Л. М.

канд. екон. наук, доцент кафедри товарознавства та комерційної діяльності в будівництві, доцент,

Київський національний університет будівництва і архітектури, м. Київ

Ритейлери України, як і решта бізнесу, в 2022-2023 роках зіштовхнулись з безпрецедентною кількістю проблем, які не містилися в їх антикризових планах за мирних часів. Продажі впали, логістика з постачальниками товару була порушена, як і робота складів найбільших гравців ринка; постачальники бачили величезні ризики і відмовлялися без передоплати везти товар у країну, що воює; персонал, рятуючи родини, опинявся в межах доступності в безпечних регіонах країни та за кордоном. З початком системних обстрілів критичної інфраструктури ритейлерам довелося працювати в умовах перебоїв енергопостачання, що вдарило по врятованих активах новими витратами на закупівлю генераторів та старлінків.

Однак найбільшим викликом стала втрата найактивніших споживачів ритейлерів – жінок з дітьми, які виїхали з України та значне зниження купівельної спроможності тих, хто залишився в країні. Такий розвиток подій внаслідок війни значно ускладнив ритейлерам процес їх оперативного підлаштування під нову реальність.

При цьому важливість ритейла для економіки країни – безцінна. Саме ритейл – одна з ключових галузей української економіки, що наповнює бюджети усіх рівнів, забезпечує роботою українців, тримає на плаву їхні родини та буквально першою повертається в декуповані міста [1]. Тому ритейлерам вкрай важливо здійснювати пошук нових, більш сучасних та ефективних інструментів

торгівлі, що дозволять їм не тільки вижити в цей складний час, а й бути конкурентноспроможними на ринку.

У пошуках секретів успіху провідних компаній світу, які отримують найбільший прибуток, дослідники з'ясували, що лідери галузі інвестують у п'яти різних напрямках [2]:

- задоволення мінливих потреб споживачів;
- боротьба за частку ринку;
- творча трансформація бізнесу;
- управління даними впродовж усього ланцюга постачання;
- надання пріоритету питанням, пов'язаним із захистом довкілля, соціальною сферою та управлінням.

Серед головних факторів, які негативно впливають на ефективність бізнесу виділяються три: кадри, логістика, інфляція.

Оптова та роздрібна торгівля, зіштовхнувшись з обмеженнями та логістичними складнощами, зробили ставку на інновації. Цей тренд лише набирає обертів, роблячи будь-який бізнес більш стабільним, доступним, зручним та безпечним.

Інновації в цій галузі лише впроваджуються та адаптуються під потреби бізнесу. Тому вкрай важливо розуміти, які технологічні тренди будуть для ритейлу вирішальними (табл. 1). Як вони змінять досвід покупців? Які можливості відкриють малому бізнесу та гігантам роздрібною торгівлі?

Таблиця 1 – Тенденції розвитку технологій у ритейлі [3–4]

Назва тренду	Сутність технології	Результат використання технології
Подальше зростання FinTech	безконтактні картки, електронні гаманці та оплата за допомогою QR-коду швидко витісняють готівку з повсякденного вжитку	споживачі віддають перевагу цифровим платежам через їх швидкість, зручність та безпеку, спонукаючи цим роздрібний ритейл пропонувати різні форми оплати
eCommerce з голосовим пошуком	використання обробки природної мови (natural language processing), у світі вже продано понад 30 мільйонів смарт-колонок	голосові команди пришвидшують шлях клієнта до покупки, смарт-колонки можуть підказати клієнту бажаний товар, просто керуючись його інтересами та історією попередніх покупок
Розвиток штучного інтелекту та чат-ботів	чат-боти здатні функціонувати цілодобово та щоденно, невтомно відповідаючи на всі питання клієнтів	можуть скеровувати відповідний рекламний контент до точок взаємодії, які найбільше цікавлять клієнта, збільшуючи таким чином продажі та прибуток компанії
Зростання шопінгу у соцмережах	Користувачі можуть користуватися усіма перевагами онлайн-шопінгу не полишаючи своїх улюблених соцмереж	інфлюенсери у Facebook, Instagram та TikTok пораються з рекламою товарів та послуг не гірше, а то й краще за армію маркетологів
Використання доповненої (AR) та віртуальної (VR) реальності	клієнт завдяки AR-технологіям має краще уявлення щодо бажаного продукту й послуги	застосування AR та VR-технологій дозволяють розширити вибір товарів, що сильно підвищує рівень конверсії

Предиктивна аналітика	перетворення структурованого та неструктурованого масиву даних (поведінку потенційних покупців за різними каналами) на зрозумілу та корисну інформацію	правильно сформована аналітична інформація допомагає ритейлу зрозуміти вподобання та поведінку покупців, а також спрогнозувати динаміку продажів та ринкові тренди
Поширення візуального пошуку	покупці фотографують товар, який хочуть придбати, й завантажують цей знімок в додаток для ідентифікації	швидший та простіший варіант пошуку необхідного товару полегшує задачу покупцю та забезпечує чудовий результат продавцю
Діджиталізація швидкого доставляння	оперативне доставляння товарів завдяки діджиталізації бізнесу на рівнях: зберігання товарів, виробництво, логістика	залучає більше клієнтів та підвищує ефективність продажів
Зростання персоналізації продажів	сайти e-Commerce, які можуть надавати своїм користувачам персоналізовані рекомендації залежно від їх віку, статі, пори року, історії пошуку та купівельної поведінки	залучає більше клієнтів та підвищує ефективність продажів
Захист даних користувачів	захист клієнтів від кібератак, зламу даних, шахрайства з банківськими картками та багатьох інших загроз	підвищить довіру клієнтів і відповідно збільшить об'єми продажів
Поширення систем внутрішнього позиціонування (IPS)	системи визначення розташування об'єктів у приміщенні	спрощують маршрут покупців до потрібного магазину на території великих торговельних центрів завдяки точній навігації та розсилці цільової реклами. Натомість власники бізнесу отримують все необхідне для стимулювання продажів – розширену статистику відвідувачів та аналітику розміщення товарів

Після перерахування всіх вищезазначених пунктів можна впевнено стверджувати, що тотальне впровадження новітніх технологій до ритейлу – це більше, ніж просто тренд. Інновації роблять ритейл зручнішим, швидшим та індивідуальним для кожного покупця. Вони повністю змінюють досвід покупок у споживачів, збільшують продажі, підвищують рівень конверсії та лояльності бренду. Завдяки діджиталізації торгівлі клієнти під час здійснення покупок починають цікавитися не лише товарами, але й брендом, який полегшує їм процес закупів.

За бажання всі зазначені тренди онлайн та офлайн-ритейлу нескладно впровадити у бізнес, забезпечивши йому беззаперечну перевагу перед конкурентами на ринку. Тому не варто зволікати, адже згаяний час - це втрачені можливості та прибуток.

Висновки. Отже, впровадження та активне використання ритейлом в торговельній діяльності таких сучасних трендів та технологій як FinTech, e-Commerce з голосовим пошуком, розвиток штучного інтелекту та чат-ботів, зростання шопінгу у соцмережах, використання доповненої (AR) та віртуальної (VR) реальності, предиктивна аналітика, поширення візуального пошуку, діджиталізація швидкої доставки, зростання персоналізації продажів, захист даних користувачів та поширення систем внутрішнього позиціонування (IPS) допоможе значно прискорити розвиток вітчизняного ритейлу в цілому і в найкоротший термін досягти відновлення його роботи у воєнний та післявоєнний час.

Список використаних джерел

1. Віканова Т. Ритейлери – наше все, або як інновації допоможуть їх споживчому кредитуванню. URL: <https://interfax.com.ua/news/blog/886694.html> (дата звернення: 6.03.2023).
2. Як глобальна оцінка розвитку FMCG-галузі на 2023 рік може допомогти вітчизняному ритейлу. URL: <https://ua-retail.com/2023/02/yak-globalna-ocinka-rozvitku-fmcg-galuzi-na-2023-rik-mozhe-dopomogti-vitchiznyanomu-ritejlu/> (дата звернення: 6.03.2023).
3. Тенденції технологій в Retail на 2023 рік. URL: <https://wezom.com.ua/ua/blog/tendentsiyi-tehnologiy-v-retail-na-2023-rik> (дата звернення: 6.03.2023).
4. Роздрібна торгівля у 2023 році: сучасні тренди та прогнози розвитку ритейлу. URL: <https://inventure.com.ua/uk/analytics/articles/rozdribna-torgivlya-u-2023-roci:-suchasni-trendi-ta-prognozi-rozvitku-ritejlu> (дата звернення: 6.03.2023).

УДК 341.1

НОРМИ ЙОГАННЕСБУРЗЬКОЇ КОНВЕНЦІЇ ЯК ПРАВОВА ОСНОВА НАДАННЯ АДМІНІСТРАТИВНОЇ ДОПОМОГИ У СФЕРІ МИТНИХ ВІДНОСИН

Фрадинський О. А.,

канд. екон. наук, завідувач відділу розвитку
митної справи, доцент, старший науковий співробітник
Державний податковий університет, м Ірпінь

Міжнародна конвенція про адміністративну взаємодопомогу у сфері митних відносин (International Convention on mutual administrative assistance in Customs matters) від 27 червня 2003 року відома широкому загалу під назвою Йоганнесбурзької конвенції («Johannesburg Convention») – важливий та, на жаль, винятково недооцінений правовий інструмент спрощення процедур міжнародної торгівлі та підвищення рівня безпеки ланцюгів поставок товарів.

Потребу у її підготовці визнала Всесвітня митна організація у червні 2002 року, коли з метою вирішення вищезазначених проблем, її робочими групами

було напрацьовано 5 основних керівництв, одним із яких став проект конвенції, яка мала сприяти наданню допомоги в обміні інформації між національними митними адміністраціями. Ще одним фактором, що обумовлював необхідність розробки Конвенції стало те, що вже існуюча Міжнародна конвенція про взаємну адміністративну допомогу у відверненні, розслідуванні та припиненні порушень митного законодавства від 1977 року (Конвенція Найробі) мала значно меншу сферу застосування, оскільки була направлена на боротьбу із контрабандою та не зовсім відповідала вимогам часу [1, с. 137].

Конвенцію було підписано у Брюсселі (Бельгія) 27 червня 2003 року. Структурно вона складається із преамбули, 13 розділів, що містять 54 статті [2].

У преамбулі визначено основні мета і принципи функціонування конвенції, як то – більш тісне співробітництво між митними адміністраціями; важливість правильного нарахування мита та інших зборів і важливість застосування митними органами різних заходів контролю, обмежень, заборон; протидія транснаціональній організованій злочинності та тероризму; забезпечення економіко-соціальних інтересів суспільства тощо.

Розділ I «Визначення» містить трактування основних термінів, що застосовуються у тексті конвенції – Адміністративний комітет, Рада, посадова особа Ради, транскордонне співробітництво, митна адміністрація, митна вимога, мито, митне законодавство, митне правопорушення, митний або економічний союз, Комітет з боротьби з митними правопорушеннями, інформація, міжнародна система постачання товарів, офіційна особа, особа, особові дані, запитуюча адміністрація, запитувана адміністрація, запитуюча Договірна Сторона, Генеральний секретар.

Розділ II «Сфера застосування Конвенції» наголошує на тому, що надання митними адміністраціями адміністративної допомоги одна одній здійснюється у рамках їх компетенцій і має на меті недопущення, розслідування та припинення митних правопорушень, яке у кінцевому випадку повинно зробити безпечнішою міжнародну систему постачання товарів.

Розділ III «Процедура надання допомоги» передбачає, що прохання про надання допомоги надсилаються у письмовій чи електронній формі (у виняткових випадках – усно) безпосередньо зацікавленим митним адміністраціям для чого останні визначають офіційних контактних осіб. Прохання повинно містити назву запитуючої організації, предмет питання, вид допомоги, яку сподіваються отримати, стислий опис справи, прізвища та адреси осіб з приводу яких звертаються з проханням тощо. В окремих випадках, які можуть завдати значної шкоди суспільній безпеці, економіці, міжнародній торгівлі, здоров'ю людей надання допомоги митними адміністраціями, за можливості, здійснюється без зволікання за власною ініціативою

Розділ IV «Інформація» описує ті види інформації, якими доцільно на практиці обмінюватися митними адміністраціями: нові методи запровадження митного законодавства, що виявилися ефективними; нові тенденції, засоби та способи вчинення митних правопорушень; товари, які є предметом митного правопорушення, а також засоби транспортування та способи зберігання цих

товарів; осіб, що вчинили митне правопорушення, або підозрюються в його вчиненні; будь-які інші дані, що можуть допомогти митним адміністраціям аналізувати ризики у здійсненні контролю та його спрощенні. Митні адміністрації можуть обмінюватися спеціальною (попередньою) інформацією до прибуття вантажу та яка повинна містити визначені конвенцією елементи.

Розділ V «Спеціальні види допомоги» врегульовує питання застосування наступних видів спеціальної допомоги: нагляд, контрольована поставка, повідомлення, задоволення митних позовів, експерти і свідки, перебування посадових осіб на території іншої договірної сторони, присутність офіційних осіб запитуючої адміністрації на запрошення запитуваної адміністрації організація візитів офіційних осіб.

Розділ VI «Транскордонне співробітництво» характеризує окремі питання транскордонної співпраці договірних сторін, як то переслідування особи по гарячих слідах, транскордонний нагляд, секретні розслідування, спільні групи контролю і розслідування,

Розділ VII «Використання, конфіденційність і захист інформації», містить положення щодо використання інформації в інтересах виключно митних адміністрацій і з метою надання адміністративної допомоги. Будь-яка надана інформація, є конфіденційною і підлягає щонайменше тому самому захисту й конфіденційності, що й аналогічна інформація, яка підпадає під дію національних законодавчих та адміністративних положень сторони, що отримала цю інформацію.

Розділ VIII «Централізація інформації» передбачає, що загальна інформація, відомості про фізичних та юридичних осіб, інша інформація повинна розміщуватися в захищеній центральній автоматизованій інформаційній системі з метою оцінювання ризику для забезпечення належного застосування митного законодавства, а також для недопущення, розслідування та припинення митних правопорушень і захисту міжнародного ланцюга постачання товарів. Інформація повинна розміщуватися в захищеній центральній автоматизованій інформаційній системі для митних цілей. Ця система керується зі штаб-квартири Ради.

Розділ IX «Безпека Центральної автоматизованої інформаційної системи» врегульовує питання цілей, відповідальності за заходи безпеки а також їх упровадження.

Розділ X «Захист інформації в центральній автоматизованій інформаційній системі» стосується внесення інформації, її використання, зберігання особових даних, прав доступу, зміни загальних та особових даних, відповідальність і обов'язки,

Розділ XI «Винятки і застереження» наголошує на тому, що коли допомога, про надання якої звертаються, може порушити суверенітет, закони та договірні зобов'язання, безпеку, громадський порядок чи будь-які інші істотні національні інтереси запитуваної сторони або заподіяти шкоду будь-яким законним комерційним або професійним інтересам, така допомога може бути відхилена такою стороною чи забезпечена з дотриманням будь-яких умов й обставин, нею

встановлених. Також міститься перелік статей конвенції до яких можуть у цілому або частково, застосовуватися застереження.

Розділ XII «Витрати» містить розподіл між митними адміністраціями різних видів витрат, що виникають в процесі надання адміністративної допомоги.

Розділ XIII «Прикінцеві положення» визначає питання адміністрування конвенції, її підписання, ратифікацію і приєднання, територіальну сферу дії, упровадження і застосування, внесення поправок до тексту конвенції, вирішення спорів, набрання чинності, денонсація тощо.

На даний час конвенція перебуває у статусі такої що не вступила в силу, оскільки, згідно її статті 51 «...*Конвенція набирає чинності через три місяці після того, як п'ять суб'єктів, зазначених у пунктах 1 й 3 статті 46, підпишуть її без застереження про ратифікацію чи здадуть на зберігання свої ратифікаційні грамоти або документи про приєднання*» [2]. Станом на 01.07.2022 року конвенцію підписало лише 10 країн, із яких лише 3 країни її ще і ратифікували (Албанія, Індія, Південна Африка), а решта 7 підписантів це – Білорусія, Буркіна-Фасо, Камбоджа, Республіка Гана, Йорданія, Ліван, Мадагаскар, Албанія [3]. Таким чином, для того щоб набрати чинності конвенції бракує ще ратифікації, мінімум, двома країнами. Така ситуація пояснюється тим, що одним країнам достатньо укладання двосторонніх договорів про надання взаємної митної допомоги з митних питань, а інших цілком задовольняють норми Конвенції Найробі.

Узагальнюючи вищевикладене, слід зазначити, що норми Йоганнесбургської конвенції – це суттєвий крок вперед у сфері спрощення міжнародної торгівлі та гарантування безпеки ланцюгів поставок. Її імплементація у митні законодавства окремо взятих країн повинна стати першочерговим завданням Всесвітньо митної організації та урядів.

Список використаних джерел

1. Веерт Карстен. Йоханнесбургская конвенция о взаимной административной помощи в таможенных делах – новый документ не имеющий успеха на начальном этапе? *Customs Scientific Journal*. 2016. № 2. С. 134–148.

2. Міжнародна конвенція про адміністративну взаємодопомогу у сфері митних відносин: міжнародний документ від 27.06.2003. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/976_011#Text. (дата звернення: 29.03.2023).

3. WCO. Conventions and Agreements. URL: <https://www.wcoomd.org/en/about-us/legal-instruments/conventions.aspx> (дата звернення: 30.03.2023).

МІСЦЕ УКРАЇНИ НА СВІТОВОМУ РИНКУ ЦУКРУ

Шуба М. В.

канд. екон. наук, доцент кафедри міжнародних економічних відносин імені Артура Голікова, доцент

Виговський Т. А.

бакалавр міжнародних економічних відносин

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна, м. Харків

Цукор має значення не лише як складова частина харчування людини, але і як основний матеріал для багатьох промислових галузей. Відходи виробництва цукру можна використовувати для виробництва етилового спирту, як корм для тварин тощо. Завдяки високій енергетичній цінності та довгому терміну зберігання, цукор є важливим стратегічним продуктом, що займає значну частку в державних резервах.

Цукор є значущою складовою глобального продовольчого ринку, а цукровий бізнес є важливим елементом економіки країн-виробників. Однак, він стикається зі значними перешкодами на сьогоднішній день, особливо після негативного впливу COVID-19 на цукрову галузь, що призвело до зменшення попиту та транспортних труднощів.

Україна раніше була однією з провідних країн-виробників цукру, але останнім часом спостерігається скорочення посівних площ, зменшення виробництва та зростання цін. Тому дослідження місця України на світовому ринку цукру є актуальним.

Україна протягом довгого часу вважається «цукровою» державою. Цьому сприяють придатні ґрунтово-кліматичні умови для вирощування цукрового буряка. Також раніше в Україні було близько 200 заводів для переробки буряка. На сьогоднішній день кількість виробників цукрового буряка в Україні значно зменшилася, так само як і посівні площі цієї культури. Незважаючи на це, Україна все ще є однією з провідних країн у світі за обсягами вирощування цукрових буряків та виробництва цукру [1].

У 1990-2000-х роках через кризу та збитковість виробництва цукру галузь зазнала занепаду. Так, у 1991 році в Україні валовий збір цукрового буряку склав 36 млн т, а у 2000 році – лише 13 млн т. В окремі роки відбувалося й збільшення обсягів виробництва (наприклад, у 2006 році – 22 млн т) [2]. Однак загальна тенденція – це тенденція зменшення виробництва. Також на це вплинуло й завезення в Україну тростинного цукру-сирцю. У результаті, в 2021 році обсяг виробництва цукрового буряку склав 10,9 млн т. Звісно, у 2022 році значно вплинули військові дії, що спричинили серйозні проблеми в Харківській, Київській, Чернігівській та Житомирській областях. Станом на 15.12.2022 р. виробництва цукрового буряку склало 9 млн т [3].

З кожним роком кількість працюючих цукрових заводів в Україні також зменшується. У 1991 році працювало 192 цукрових заводи. У 2020 р.

налічувалося 33 працюючих заводи, а у 2021 року – 29 цукрових заводів [4]. У 2022 році працювало 23 цукрових заводи. Експерти прогнозують, що у сезоні 2023 року їх кількість збільшиться і переробляти цукрові буряки будуть 29 заводів [5]. Обсяги виробництва цукру в Україні наведено на рисунку 1. У 2017/18 МР було вироблено 2,18 млн т цукру, що було найбільшим показником за досліджуваний період. У наступні роки виробництво поступово зменшувалося і у 2020/21 МР становило 1,134 млн т. Проте у 2021/22 МР відбулося збільшення до 1,399 млн т [6].

У сезоні 2022 українські виробники цукрових буряків зіткнулися з значною кількістю викликів. Звісно, перш за все – це повномасштабна війна Росії проти України. Також галузь мала проблеми із забезпеченням паливно-мастильними матеріалами, насінням, добривами та засобами захисту рослин; дощова погода ускладнила збирання врожаю; відбулося зростання витрат на 1 га вирощування буряків; у цукрових заводів виникла проблема з природним газом, кам'яним вугіллям та матеріально-технічними складовими [3; 7]. Незважаючи на це, показник виробництва цукру в 2022/23 МР був більшим за показник 2020/21 МР.

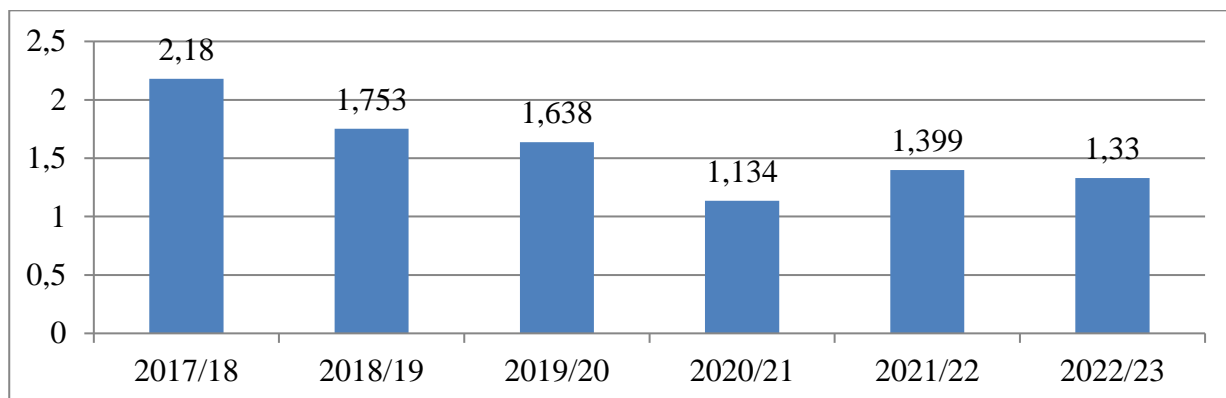


Рисунок 1 – Виробництво цукру в Україні, млн т
Джерело: складено автором за матеріалами [3; 6]

У 2020 р. серед світових експортерів білого цукру Україна посіла 35 місце, її експорт склав 59 млн дол. США (рис. 2). У 2021 році експорт у грошовому еквіваленті значно знизився і склав 20 млн дол. США, що стало найменшим показником за досліджуваний період [8].

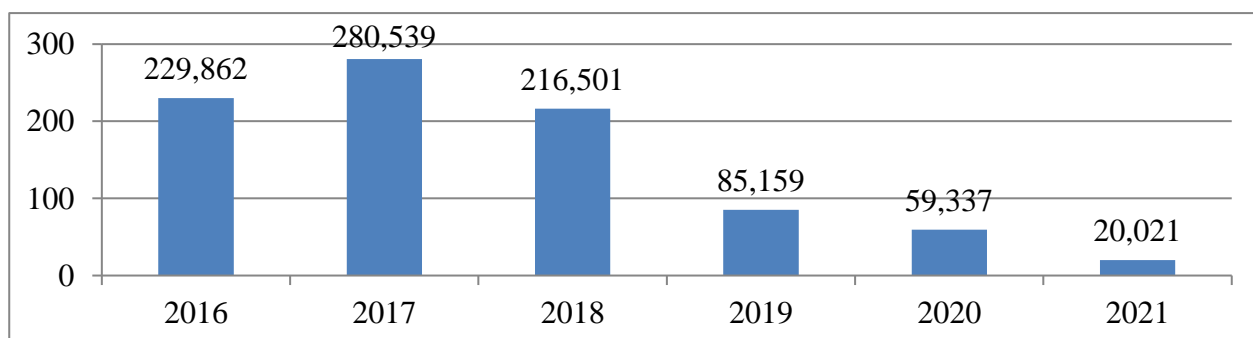


Рисунок 2 – Вартість експорту цукру Україною, млн дол. США
Джерело: складено автором за матеріалами [8]

Україна за останні 10 років розширила географію продажу цукру. Кількість країн-імпортерів збільшилася з 7 до 26. У 2021 році у вартісному обсязі найбільшими імпортерами українського цукру були Вірменія, Ізраїль та Азербайджан (рис. 3).

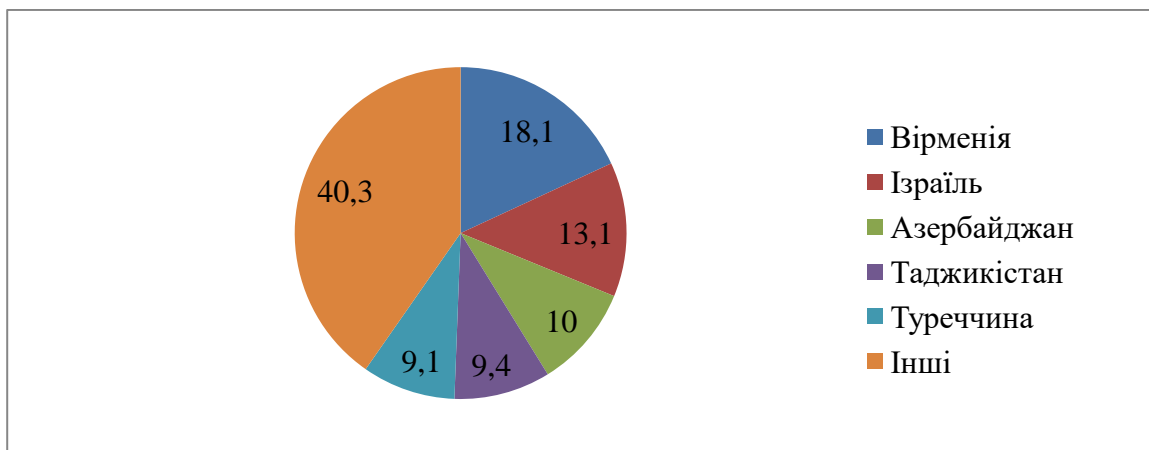


Рисунок 3 – Основні країни-імпортери українського цукру у 2021 році, %
Джерело: складено автором за матеріалами [8]

На початку війни експорт цукру з України був заборонений. Однак, з 5 червня 2022 року, Кабінет Міністрів України ухвалив постанову про дозвіл експорту цукру за ліцензіями, виданими Міністерством економіки України. За період 2021/2022 МР було експортовано 55 тис. т цукру, а з 1 вересня 2022 року до 28 березня 2023 року експорт збільшився у 4,8 разу до 265 тис. т [7].

Географія експорту цукру зазнала змін. Згідно з рішенням Європейського Союзу, Україна тепер має можливість відправляти цукор до Європи без тарифних квот та мит. Минулого року в Європі була посуха та неврожай цукрових буряків, що призвело до виробництва меншої кількості цукру. Також вартість природного газу в Європі була значно вищою, ніж в Україні, що зробило український цукор більш доступним для споживачів. Незважаючи на військові дії та відсутність морських портів, Україна змогла успішно продавати свій цукор в Європі, використовуючи автомобільні шляхи для доставки, хоча були логістичні труднощі. Однак завдяки допомозі уряду з відкриття нових пропускних пунктів та залізничних колій, ці проблеми були успішно вирішені. Експерти вважають, що експорт цукру є ключовим фактором розвитку галузі [7].

За оцінками, споживання цукру в Україні становить не більше 1 млн т на рік. Зважаючи, що у сезоні 2022/23 МР цукрові заводи виробили 1,33 млн т, а також на те, що в Україні є значні перехідні залишки попередніх років – майже 500 тис. т, внутрішній ринок отримав 1,8 млн т цукру, що надає багато можливостей для експорту, не створюючи при цьому дефіциту всередині країни [3].

Таким чином, за роки незалежності позиція України на світовому ринку цукру погіршилася, країна значно зменшила експорт та збільшила імпорт цукру. Наразі представники цукрової галузі прагнуть дотримуватися оптимістичних

прогнозів, але успіх їх зусиль залежатиме від кількох ключових факторів. Перш за все, важливим фактором буде успішність посівної кампанії в Україні, а також кінцеві площі під цукровим буряком та погодні умови. До того ж, збільшення продуктивності галузі може зіткнутися з викликами, пов'язаними з бойовими діями на території держави. Отже щодо майбутнього цукрової галузі, багато залежатиме від зовнішніх умов, які можуть бути важкими для прогнозування.

Список використаних джерел

1. Цукровий буряк 2022. Посівні площі. Переробні потужності. Залишки й експорт. URL: <https://latifundist.com/spetsproekt/964-tsukrovij-buryak-2022-posivni-ploshchi-pererobni-potuzhnosti-zalishki-j-eksport> (дата звернення: 07.04.2023).
2. Рослинництво (1991-2021). URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/cg.htm. (дата звернення: 07.04.2023).
3. Хто виробив найбільше цукру? Огляд виробництва у сезоні 2022. URL: <https://latifundist.com/analytics/32-hto-virobiv-najbilshe-tsukru-oglyad-virobnitstva-u-sezoni-2022>. (дата звернення: 07.04.2023).
4. Пуск цукрових заводів 2021/2022 МР. URL: <http://ukrsugar.com/uk/post/pusk-cukrovih-zavodiv-20212022-mr-onovleno>(дата звернення: 07.04.2023).
5. У 2023 році в Україні очікується розширення площі посівів цукрових буряків. URL: <http://ukrsugar.com/uk/post/u-2023-roci-v-ukraini-obcikuetsa-rozsirennja-plosi-posiviv-cukrovih-burakiv>. (дата звернення: 07.04.2023).
6. Sugar: World Markets and Trade. USDA. URL: <https://apps.fas.usda.gov/psdonline/circulars/sugar.pdf>. (дата звернення: 07.04.2023).
7. Експорт цукру – найважливіший драйвер розвитку галузі. URL: <http://ukrsugar.com/uk/post/eksport-cukru-najvazlvisij-drajver-rozvitku-galuzi>. (дата звернення: 07.04.2023).
8. List of importing markets for a product exported by Ukraine. URL: https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=1%7c804%7c%7c%7c%7c1701%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1. (дата звернення: 07.04.2023).

ТЕМАТИЧНИЙ НАПРЯМ
ІННОВАЦІЙНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО: МАРКЕТИНГ І
МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 330.341(477)

ІННОВАЦІЙНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА ЙОГО ПОТЕНЦІАЛ
У ВІДНОВЛЕННІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Ангелко І. В.

канд. екон. наук, доцент кафедри економіки і маркетингу, доцент,
Національний університет «Львівська політехніка», м. Львів

Як відомо, наука, технології та інновації є ключовими чинниками розвитку суспільства, основою його інноваційного процесу. Упродовж останнього десятиліття інноваційний процес в багатьох країнах світу активізувався, вийшов на новий рівень та досяг чималих масштабів (табл. 1).

Таблиця 1 – Частка витрат на виконання наукових досліджень і розробок у ВВП у 2010-2020 роках, %*

Країни	Роки											
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	
Бельгія	2,06	2,17	2,28	2,33	2,37	2,43	2,52	2,67	2,86	3,16	3,48	
Греція	0,60	0,68	0,71	0,81	0,84	0,97	1,01	1,15	1,21	1,28	1,50	
Данія	2,92	1,79	1,77	1,71	1,71	1,69	1,73	1,69	1,68	1,59	1,70	
Естонія	1,58	2,31	2,12	1,72	1,43	1,47	1,24	1,28	1,42	1,63	1,79	
Ізраїль	3,92	4,00	4,14	4,07	4,16	4,26	4,51	4,66	4,80	5,14	5,44	
Іспанія	1,36	1,33	1,30	1,28	1,24	1,22	1,19	1,21	1,24	1,25	1,41	
Італія	1,22	1,20	1,26	1,30	1,34	1,34	1,37	1,37	1,42	1,46	1,53	
Канада	1,83	1,79	1,77	1,71	1,71	1,69	1,73	1,69	1,68	1,59	1,70	
Китай	1,71	1,78	1,91	2,00	2,02	2,06	2,10	2,12	2,14	2,24	2,40	
Латвія	0,61	0,72	0,66	0,61	0,69	0,62	0,44	0,51	0,64	0,64	0,71	
Німеччина	2,73	2,81	2,88	2,84	2,88	2,93	2,94	3,05	3,11	3,17	3,14	
Польща	0,72	0,75	0,88	0,88	0,94	1,00	0,96	1,03	1,21	1,32	1,39	
США	2,74	2,77	2,68	2,71	2,72	2,78	2,85	2,90	3,00	3,17	3,45	
Україна	0,80	0,71	0,72	0,73	0,65	0,61	0,48	0,45	0,47	0,43	0,41	
Південна Корея	3,32	3,59	3,85	3,95	4,08	3,98	3,99	4,29	4,52	4,63	4,81	
Фінляндія	3,71	3,62	3,40	3,27	3,15	2,87	2,72	2,73	2,76	2,80	2,94	
Франція	2,18	2,19	2,23	2,24	2,28	2,23	2,22	2,20	2,20	2,19	2,35	
Чехія	1,32	1,54	1,77	1,88	1,96	1,92	1,67	1,77	1,90	1,93	1,99	
Швеція	3,17	3,19	3,23	3,26	3,10	3,22	3,25	3,36	3,32	3,39	3,53	
Японія	3,10	3,21	3,17	3,28	3,37	3,24	3,11	3,17	3,22	3,20	3,26	

За оцінками Світового банку, в 2020 році частка витрат на виконання наукових досліджень і розробок у ВВП загалом у світі зросла на 12,9 % у порівнянні з показником 2019 року та склала 2,63 %, в країнах Європейського союзу значення даного показника зросло на 4,5 % і склало 2,32% (рис. 1).

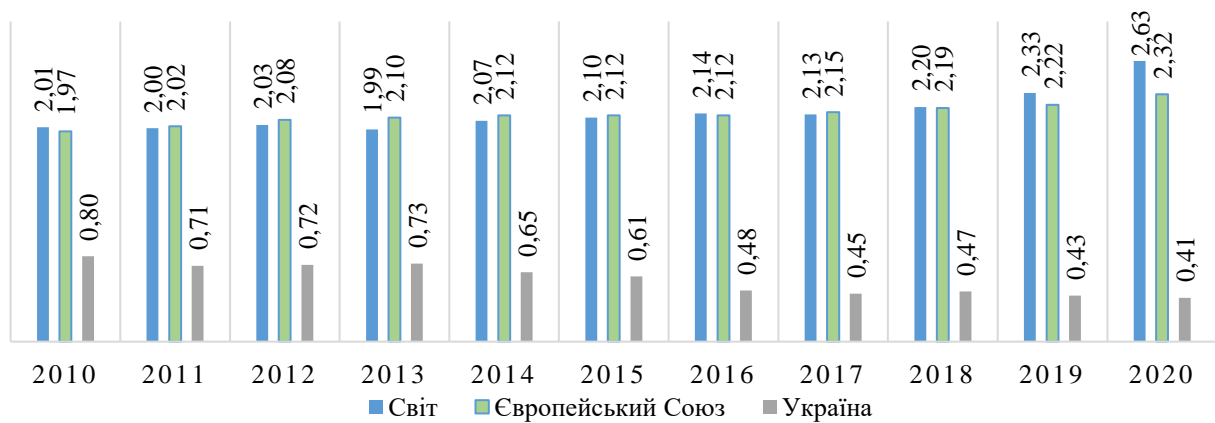


Рисунок 1 – Динаміка частки витрат на виконання наукових досліджень і розробок у ВВП у 2010-2020 роках, %*

* Складено автором за [1; 2].

Попри позитивну динаміку зростання питомої ваги витрат на виконання наукових досліджень і розробок у багатьох країнах світу, в Україні за даним показником спостерігається зниження. Так, в період з 2010 року по 2020 рік, питома вага витрат на виконання наукових досліджень і розробок у ВВП країни скоротилася вдвічі та досягла позначки у розмірі 0,41%, що є одним з найнижчих показників в Європі. Зниження даного показника свідчить про відсутність в Україні належних умов для інноваційного розвитку економіки. Нажаль, повномасштабне вторгнення росії на територію України загострило дану проблему – вітчизняна економіка продовжує бути енергоємною і неконкурентоспроможною.

Для подолання перешкод та відносно швидкого відновлення української економіки, необхідно в найкоротший термін активізувати інноваційну діяльність. Як показує світовий досвід, країни, які за темпами та якістю економічного зростання, рівнем добробуту громадян прагнуть увійти в число лідерів, повинні бути спроможними сприймати новітні досягнення науково-технічного прогресу, ефективно та своєчасно трансформуватися, використовуючи підприємництво, зокрема, його специфічний різновид – інноваційне підприємництво. Як відомо, активізація останнього – це шлях до підвищення якості життя, зміцнення міжнародної конкурентоспроможності та бережного ставлення людини до довкілля [3].

Важливу роль у розвитку інноваційного підприємництва відіграють малі інноваційні підприємства, які сьогодні являються технологічними лідерами в галузях економіки, що зароджуються. Роль малих інноваційних підприємств досить широка – вони відкривають нові сегменти ринку, розвивають нові види виробництва, підвищують їх наукомісткість та конкурентоспроможність і таким чином сприяють формуванню нових технологічних укладів; через систему стимулювання зайнятості в короткі терміни вирішують проблеми ринку праці. Разом з тим, малі інноваційні підприємства, на відміну від великих, які характеризуються консервативністю та повільно реагують на нові громадські потреби та комерційно вигідне втілення нових ідей у ринковий продукт, вирізняються високою ефективністю, що пояснюється їх оперативним

реагуванням на нові наукові ідеї та рішення конкретних проблем, які пов'язані з отриманням кінцевого результату від реалізації інноваційного продукту.

Враховуючи вагомий потенціал малих підприємств у розвитку інноваційного підприємництва, очевидно, що вони сьогодні як ніколи потребують підтримки з боку держави. Звичайно, ця підтримка неможлива без формування належного інституціонально-правового середовища, що виступає передумовою забезпечення суб'єктів підприємницької діяльності свободою економічного вибору та водночас визначає ступінь їх відповідальності за господарську діяльність, а також сприяє інноваційно-орієнтованій перебудові структури економіки, розвитку високотехнологічних галузей виробництва [3].

Варто зазначити, що з початком війни уряд запровадив низку законодавчих змін та державних програм для полегшення ведення підприємницької діяльності в Україні. Однак їх недостатньо, адже війна триває і підприємництво, в т.ч. інноваційне, потребує підтримки. На нашу думку, нові програми, спрямовані на підтримку відродження бізнесу, повинні стимулювати суб'єктів підприємництва до впровадження більш інноваційних та стійких практик, які охоплюють принципи циркулярної та зеленої економіки, зниження енергоємності виробництва та сприяння співпраці. У короткостроковій перспективі підтримка має бути спрямована на застосування досягнень науково-технічного розвитку та інноваційне партнерство, що у сукупності дозволить побудувати нові економічні відносини та нову українську економіку з конкурентоспроможними галузями.

Список використаних джерел

1. Research and development expenditure (% of GDP). URL: https://data.worldbank.org/indicator/GB.XPD.RSDV.GD.ZS?end=2021&name_desc=true&start=1996&view=chart (дата звернення: 10.04.23).

2. Наука, технології та інновації. Кількість інноваційно активних підприємств за видами економічної діяльності. Державна служба статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 10.04.23).

3. Зянько В. В. Інноваційне підприємництво: сутність, механізми і форми розвитку. Монографія. Вінниця: УНІВЕРСУМ. Вінниця, 2008. 397 с.

УДК 658.1

НАПРЯМИ ТА КРИТЕРІЇ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО БІЗНЕСУ В СФЕРІ СПОЖИВЧИХ ПОСЛУГ

Білецька І. М.,

д-р екон. наук, завідувач кафедри міжнародної економіки,
маркетингу і менеджменту, професор

*Івано-Франківський навчально-науковий інститут менеджменту
Західноукраїнського національного університету, м. Івано-Франківськ*

Зміни, характерні для сучасного (однак довоєнного) етапу розвитку національного господарства України (посилення глобалізаційних та євроінтеграційних процесів, інвестування зарубіжного капіталу та посилення

конкуренції й концентрації, ускладнення господарювання традиційних підприємств, що спеціалізуються на діяльності на внутрішньому споживчому ринку, в умовах переходу до організації бізнес-процесів на засадах широкого застосування інформаційних та інтернет-технологій, електронних засобів комунікацій та розрахунків), об'єктивно чи не в першу чергу позначилися саме на функціонуванні підприємств сфери споживчих послуг [1, с.128–136]. Наслідками цього стали втрати позицій вітчизняних підприємств на внутрішньому споживчому ринку, посилення імпортозалежності, погіршення якості обслуговування населення та реалізації системою сфери послуг її базових соціальних і економічних функцій.

Відновлення та подальше зміцнення конкурентних позицій, підвищення соціально-економічної ефективності підприємств сфери споживчих послуг потребує більш активного і системного впровадження інновацій. Але однією з найважливіших передумов інноваційної діяльності є її фінансове, зокрема інвестиційне, забезпечення. Таким чином обґрунтування теоретико-методичного та прикладного базису інвестування в інноваційний розвиток підприємств сфери послуг на вітчизняному внутрішньому ринку набуває високої актуальності.

Враховуючи сукупність проблемних аспектів та перешкод інноваційної діяльності, стратегічне планування розвитку підприємств сфери споживчих послуг об'єктивно необхідно узгодити зі створенням умов інвестиційно-інноваційного саморозвитку [2]. Особливо важливим є інвестиційно-інноваційний розвиток підприємств за всіма напрямками діяльності суб'єктів сфери послуг, форм і відносин з зовнішніми інститутами, суб'єктами сфер суспільного відтворення, зокрема з виробничими підприємствами, адже підприємства сфери споживчих послуг в сучасний складний період не здатні самотужки здійснювати науково-дослідні роботи та інвестувати у створення об'єктів інтелектуальної творчої діяльності, актуальні відносно розвитку маркетингової і торгово-технологічної діяльності.

При цьому доцільність проектування управлінських рішень із вирішення означених проблем і реалізації перспективних напрямів і пріоритетів розвитку інноваційної діяльності обумовлена необхідністю збалансованості та комплексної ув'язки заходів, спрямованих на якісний розвиток підприємств сфери послуг [2, с. 20–30]. Стратегічне планування сприяє усвідомленню напрямів консолідації усіх учасників інвестиційно-інноваційної діяльності з метою розвитку та підвищення ефективності сфери послуг, збільшення пропозиції інноваційних послуг, створення інвестиційно-привабливих об'єктів та покращення мотивації до започаткування нових інвестиційно-інноваційних проектів, у т. ч. у сфері міжгалузевого співробітництва.

Для досягнення високої ефективності управління інноваційною діяльністю необхідно визначитись із критеріями оцінювання якості формування та реалізації проектних рішень. Але сфера послуг має свої особливості, формати якої значно різняться між собою. Зокрема через спеціалізацію, яка позначається й на обсягах, інвестиційно-інноваційної політики підприємств необхідно враховувати і ефективне використання фінансово-інвестиційного потенціалу, і підвищення інноваційної активності, і вплив матеріально-технічного

забезпечення на реалізацію інноваційних підходів до розвитку мережі об'єктів та інституційної системи інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку (рис. 1).

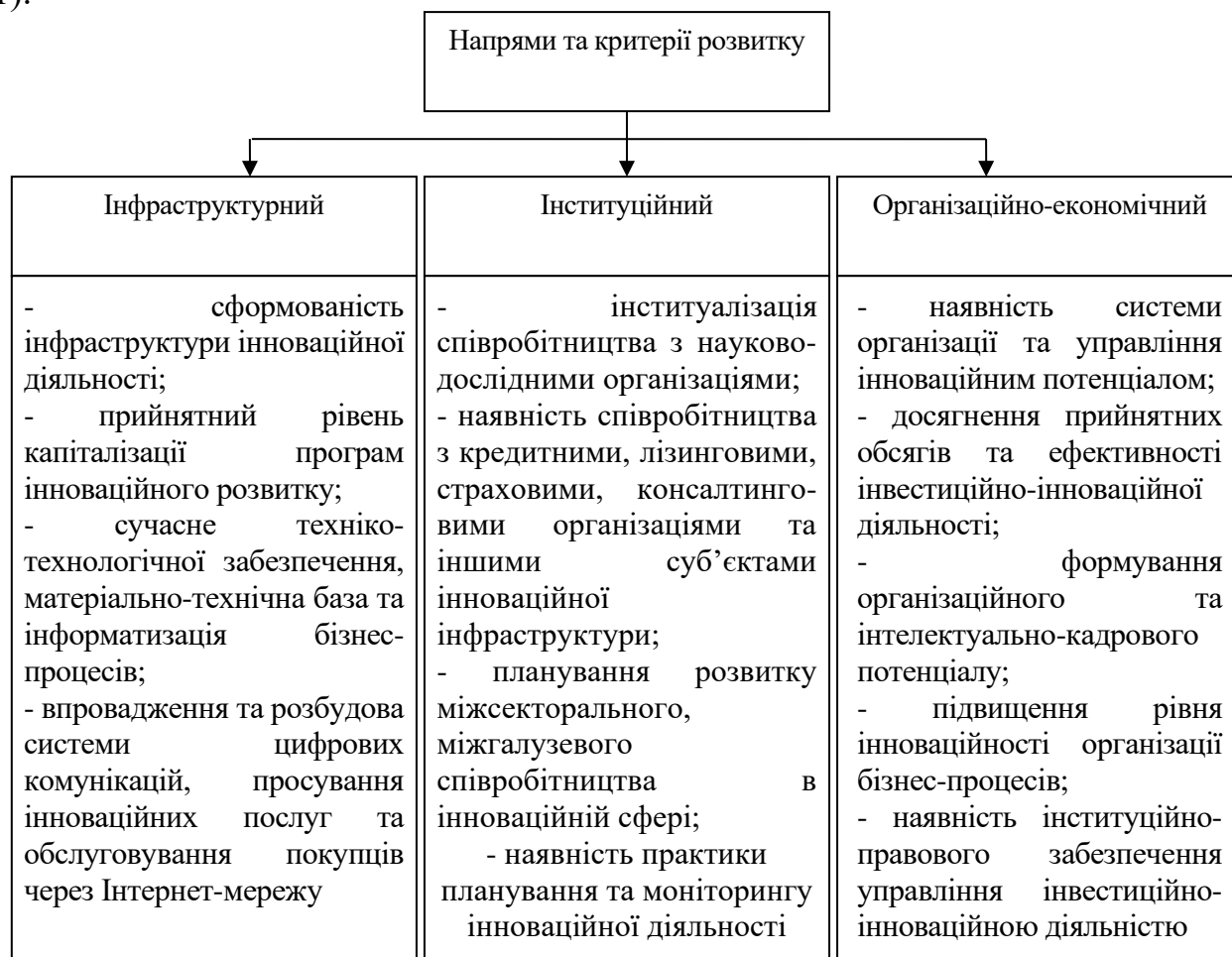


Рисунок 1 – Напрями та критерії розвитку інноваційного бізнесу в сфері споживчих послуг (авторська розробка)

Очевидно, що важливе місце в управлінні розвитком вітчизняних підприємств сфери послуг у інвестиційно-інноваційній сфері належить розробці та обґрунтуванню системи пріоритетних управлінських рішень. Так, в межах організаційно-економічної складової стратегування інвестиційно-інноваційної діяльності необхідно врахувати організаційні та фінансово-інвестиційні можливості підприємств сфери послуг, які б дозволили забезпечити збільшення обсягів та підвищення ефективності інвестиційно-інноваційних витрат, сформуванню якісного інтелектуально-кадрового потенціалу та покращити мотивацію персоналу до ініціювання інноваційних заходів, підвищити рівень інноваційності технологічного та бізнес-процесів [4, с.7-24]. Поряд з цим важливо передбачити наявність інституційно-правового забезпечення управління інвестиційно-інноваційною базою та його стандартизацію.

Серед критеріїв інвестиційно-інноваційного розвитку підприємств сфери споживчих послуг не менш важливе місце відводиться формуванню інфраструктури такої діяльності. Важливо вибудувати внутрішню і зовнішню

інфраструктуру, забезпечити прийнятний рівень капіталізації програм інвестиційно-інноваційного розвитку, осучаснити техніко-технологічне забезпечення, матеріально-технічну базу та інформатизацію інвестиційно-інноваційної діяльності, впровадити та розбудувати систему цифрових комунікацій та обслуговування покупців через Інтернет-мережу.

Список використаних джерел

1. Васильців Т. Г., Шехлович А. М., Васильців В. Г. Фінансово-економічні інструменти стимулювання розвитку ІТ-сфери України. *Економічний дискурс*. 2017. Вип. 4. С. 128–136.
2. Білецька І. М. Національні особливості організації готельної справи у світовій індустрії гостинності. *Ефективна економіка*. 2015. № 1. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2015_1_40.
3. Свірський В. С., Білецька І. М., Клапків Ю. М. Ринок страхових послуг: чинники запровадження і розвитку новітніх технологій страхування. Європейський вектор модернізації економіки: креативність, прозорість та сталий розвиток / за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Л. Л. Калініченко. Харків :ФОП Панов А.М., 2018. С. 20–30.
4. Piyash O., Vasylytsiv T., Lupak R., Get'manskiy V. Models of efficiency of functioning in trading enterprises under conditions of economic growth. *Bulletin of Geography. Socio-economic Series*. 2021. no. 51. pp. 7–24.

УДК 336.02

АНТИКРИЗОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ОБОВ'ЯЗКОВА УМОВА РЕАЛІЗАЦІЇ ЦІЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ХХІ СТОЛІТТЯ

Бондар-Підгурська О. В. ,

д-р. екон. наук, професор кафедри менеджменту, доцент

Циганкова Л. В.,

здобувач першого рівня вищої освіти ОП «Менеджмент і адміністрування», спеціальність 073 «Менеджмент»,

Тригуб М. О.

здобувач першого рівня вищої освіти ОП «Менеджмент і адміністрування», спеціальність 073 «Менеджмент»

Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі», м. Полтава

Інклюзивний процес визначення завдань щодо реалізації цілей сталого розвитку (ЦСР) відбувся у 2016 році за чотирма основними напрямками: справедливий соціальний розвиток; стійке економічне зростання та зайнятість; ефективне управління; екологічна рівновага та розбудова стійкості.

«Суспільне бачення розвитку України до 2030 року охоплює такі орієнтири для досягнення, як добробут і здоров'я населення, що забезпечуватимуться інноваційним розвитком економіки, побудованим на сталому використанні

природних ресурсів. У структурі експорту передбачаються зміни, спрямовані на перехід від сировини та продуктів первинної переробки до продуктів та послуг з високим ступенем доданої вартості. Економічне зростання буде ґрунтуватися на моделі «зеленої» економіки. Завдяки заходам із енергозбереження та застосуванню енергоефективних практик суттєво має знизитися енергоємність валового внутрішнього продукту. Частка виробництва екологічно чистої енергії неухильно зростатиме, витісняючи, перш за все, традиційні технології, що дозволить суттєво зменшити викиди парникових газів у атмосферу. Це сприятиме покращенню якості життя населення без шкоди довкіллю і стане вагомим чинником зростання тривалості життя» [1].

Поряд із цим, можна виокремити 17 ЦСР, які мають бути реалізованими вітчизняними суб'єктами господарювання:

Ціль 1. Подолання бідності «Подолання бідності у всіх формах і всюди».

Ціль 2. Подолання голоду, розвиток сільського господарства «Подолання голоду, досягнення продовольчої безпеки, покращення харчування і сприяння сталому розвитку сільського господарства».

Ціль 3. Міцне здоров'я і благополуччя «Забезпечення здорового способу життя та добробуту людей будь-якого віку».

Ціль 4. Якісна освіта «Забезпечення всеохоплюючої і справедливої якісної освіти та заохочення можливості навчання впродовж усього життя для всіх».

Ціль 5. Гендерна рівність «Забезпечення гендерної рівності, розширення прав і можливостей усіх жінок і дівчаток».

Ціль 6. Чиста вода та належні санітарні умови «Забезпечення наявності та сталого управління водними ресурсами та санітарією».

Ціль 7. Доступна та чиста енергія «Забезпечення доступу всіх людей до прийнятних за ціною, надійних, сталих і сучасних джерел енергії».

Ціль 8. Гідна праця та економічне зростання «Сприяння безперервному, всеохопному і сталому економічному зростанню, повній і продуктивній зайнятості та гідній праці для всіх».

Ціль 9. Промисловість, інновації та інфраструктура «Створення стійкої інфраструктури, сприяння всеохоплюючій і сталій індустріалізації та інноваціям».

Ціль 10. Скорочення нерівності «Скорочення нерівності всередині країн і між ними».

Ціль 11. Сталий розвиток міст і громад «Забезпечення відкритості, безпеки, життєстійкості й екологічної стійкості міст і населених пунктів».

Ціль 12. Відповідальне споживання та виробництво «Забезпечення переходу до раціональних моделей споживання і виробництва».

Ціль 13. Пом'якшення наслідків зміни клімату «Вжиття невідкладних заходів щодо боротьби зі зміною клімату та її наслідками».

Ціль 14. Збереження морських ресурсів «Збереження та стале використання океанів, морів і морських ресурсів в інтересах сталого розвитку».

Ціль 15. Захист та відновлення екосистем суші «Захист і відновлення екосистем суші та сприяння їх раціональному використанню, раціональне

лісокористування, боротьба з опустелюванням, припинення та повернення назад процесу деградації земель і зупинення втрати біорізноманіття».

Ціль 16. Мир, справедливість та сильні інститути «Сприяння розбудові миролюбного і всеохопного суспільства задля сталого розвитку, забезпечення всім доступу до правосуддя і створення ефективних, підзвітних та інклюзивних інституцій на всіх рівнях».

Ціль 17. Партнерство заради сталого розвитку «Сприяння розбудові миролюбного і всеохопного суспільства задля сталого розвитку, забезпечення всім доступу до правосуддя і створення ефективних, підзвітних та інклюзивних інституцій на всіх рівнях» [2].

Таким чином, успішна реалізації цілей сталого розвитку XXI століття потребує такої системи управління, яка здатна як на всіх рівнях передбачити та упередити кризові ситуації, тобто мова йде про систему антикризового менеджменту (рис. 1).

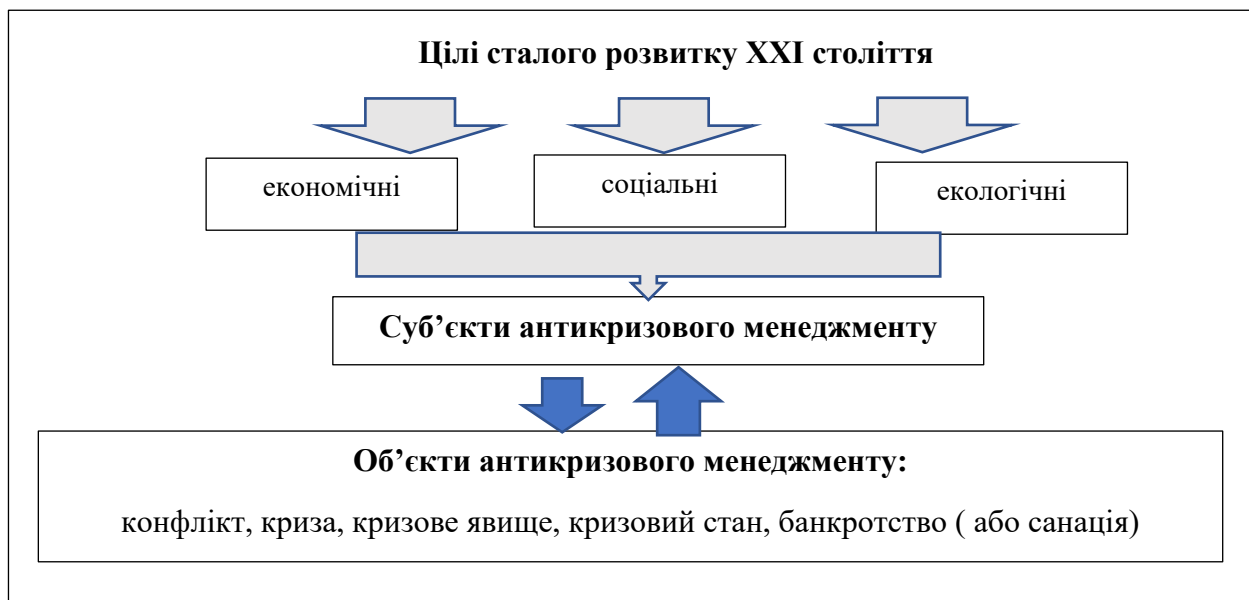


Рисунок 1 – Система антикризового менеджменту як обов'язкова умова реалізації цілей сталого розвитку XXI століття

Джерело: авторська розробка

Водночас, безліч проблем і конфліктів нині вимагає їх негайного вирішення. У подібних ситуаціях, як правило, намагаються знайти точки «перетину» державних, громадських та особистих інтересів, механізми їх узгодження, які завжди є динамічними, що обумовлює тлумачення їх сутнісної характеристики з позиції певної системи та безперервного розвитку. Тому реалізацію інтересів особистості, суспільства і держави доцільно розглядати з позиції системи корпоративного управління через основних її учасників і механізми їх взаємодії. Одним із таких механізмів взаємодії, або «механізмом гармонізації інтересів» є трансферт технологій, де соціум як потенційний носій інтелектуальної власності через реалізацію власних інтересів забезпечує сталий розвиток держави та суспільства, задовольняючи їхні інтереси і стає, одночасно,

стрижнем моделі інноваційного саморозвитку та складовою системи антикризового менеджменту [3-5].

При цьому, головним регульованим параметром на макро- рівні має стати МІЛР (модифікований індекс людського розвитку) [6-7], а на мікро-рівні – відсоток задоволення життєво важливих інтересів усіх учасників процесу.

Таким чином, побудова та функціонування системи антикризового менеджменту вітчизняних підприємств будь-якої галузі національного господарства є обов'язковою умовою реалізації цілей сталого розвитку XXI століття та надійним підґрунтям упередження та мінімізації наслідків наявних і потенційних криз.

Список використаних джерел

1. Цілі сталого розвитку: Україна. Національна доповідь 2017. Київ, 2017. 176 с. URL: http://www.un.org.ua/images/SDGs_NationalReportUA_Web_1.pdf (дата звернення: 12.03.2023).

2. Цілі сталого розвитку. *Офіційний сайт: Вільна енциклопедія*. 2023. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A6%D1%96%D0%BB%D1%96_%D1%81%D1%82%D0%B0%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D0%BE_%D1%80%D0%BE%D0%B7%D0%B2%D0%B8%D1%82%D0%BA%D1%83 (дата звернення: 12.03.2023).

3. Бондар-Підгурська О. В. Науково-методологічні засади сталого інноваційного соціально орієнтованого розвитку економіки: монографія. Полтава: РВВ ПУЕТ, 2016. 531 с.

4. Бондар-Підгурська О. В. Механізми гармонізації національних інтересів у контексті інноваційного соціально орієнтованого розвитку промисловості України. *Бізнес Інформ*. 2014. № 6. С. 84–91.

5. Бондарь-Подгурская О. В. Антикризисные аспекты управления промышленностью. *Наука и инновации* [Минск]. 2014. № 8 (138). С. 27–31.

6. Кулаков Г. Т., Бондар-Підгурська О. В., Хоменко І. І. Науково-методичний підхід до оцінки процесів модернізації промисловості в контексті сталого інноваційного соціально орієнтованого розвитку економіки України. *Ефективна економіка*. 2016. № 4. URL : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4880> (дата звернення: 12.03.2023).

7. Бондар-Підгурська О. В. Матеріалізація науково-методологічного підходу до прогнозування та оцінки ефективності системи управління інноваційними факторами сталого розвитку соціально орієнтованої економіки на основі модернізованого індексу людського розвитку (модифікованого індексу людського розвитку). *Проблеми економіки*. 2018. № 4. С. 43–48.

ВІДНОВЛЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВИХ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Бородіна О. М.

канд. екон. наук, проректор з науково-педагогічної роботи, доцент,

Черевань В. В.

здобувач другого рівня вищої освіти ОПП «Публічне управління та адміністрування», спеціальність 281 «Публічне управління та адміністрування»
Вищий навчальний заклад «Київський університет ринкових відносин», м. Київ

У зв'язку з окупацією, а потім руйнуванням основних промислових територій нашої країни (Донецької, Запорізької, Луганської, Харківської, Херсонської областей) та необхідністю термінової стихійної евакуації було втрачено переважну більшість наукової матеріально-технічної бази, а також значні наукові кадри. За минулий 2022 рік відбулося практично призупинення інтенсифікації інноваційного розвитку промислових регіонів України через активність воєнних дій на цих територіях та постійні обстріли територій. Основним джерелом фінансування інноваційних витрат були і залишалися власні кошти підприємств (99,7 %). Кошти вітчизняних та іноземних інвесторів в інноваційну діяльність за минулий рік практично не спрямовувалися [1].

Стратегічною метою відновлення промислових територій України має бути – інноваційна політика, що базується на розвитку інноваційних інструментів в будівництві, технологіях, активному залученні наукових та інженерних кадрів, відновлення основних фондів науково-дослідних інститутів, створення промислово-виробничих та наукових кластерів тощо. Звичайно ж інноваційна політика має передбачувати стимулювання інвестиційного капіталу в інноваційну діяльність.

При цьому інноваційна політика держави має носити комплексний характер – реалізацією стратегічних пріоритетів інноваційного піднесення та розвитку економіки країни за галузями та регіонами, збалансованими з інтелектуальним потенціалом та виробничими ресурсами регіонів на основі знань та інновацій [3].

Особливо у післявоєнний період інноваційна політика має розроблятися з метою досягнення довгострокових соціально-економічних цілей та завдань відтворення якісного основного капіталу шляхом обґрунтування цільового прогнозу науково-технічного розвитку та застосування комплексної методології розробка державних програм, інвестиційних та інноваційних проектів та програм у системній єдності з ринковими економічними механізмами формування сприятливого інноваційного клімату промислових регіонів та державного стимулювання інвестиційних процесів у різних галузях з урахуванням потреб ринку та безпеки країни [3]. Органам місцевої влади слід оптимізувати структуру інноваційної системи та прогресивні форми розвитку ринкових інститутів, розробити механізми формування фондового ринку для трансформації

фінансових коштів в інвестиції з метою розвитку регіональної інноваційної інфраструктури. Це сприятиме реалізації механізмів ринкової інноваційної діяльності у регіонах країни.

Вже сьогодні державна та регіональна політика країни має створювати рамкові умови функціонування економіки для забезпечення інноваційного розвитку. Це стосується питань оподаткування, державних закупівель високотехнологічної продукції, технічного регулювання, захисту інтелектуальної власності та механізму створення військової безпеки країни.

Таким чином, основною метою державної політики відновлення та розвитку інноваційного потенціалу промислових територій країни є формування економічних умов для виведення на ринок конкурентоспроможної інноваційної продукції на користь реалізації стратегічних пріоритетів держави з урахуванням специфіки розвитку регіонів та з перспективою їх реалізації/впровадження на глобальному рівні. Головними задачами довгострокового соціально-економічного інноваційного розвитку промислових територій можна виділити:

- підвищення якості життя населення та формування суспільно-наукового співтовариства;
- забезпечення економічного зростання та формування інформаційно-інноваційного типу економіки;
- розвиток інтелектуального середовища, фундаментальної науки, освіти, культури;
- створення сприятливої правової системи та інноваційного клімату;
- підтримка масового інноваційного інтересу при впровадженні та реалізації стартапів;
- формування нового рівня державно-приватного партнерства на взаємовигідних умовах;
- практичне застосування комерціалізації інноваційних результатів;
- підготовка наукових кваліфікаційних кадрів;
- забезпечення захисту та безпеки інноваційного розвитку країни.

Так, потенціал інноваційної діяльності в промислових регіонах на даний час ослаблено, але його відновлення та активне використання спроможне відновити промислове виробництво на новій технологічній основі. При цьому слід мати на увазі таке методологічне положення, вироблене світовою практикою: кожний відсоток вкладення ВВП в інвестиції дає зростання ВВП на 0,3 %. Тому на рівні держави інвестиції мають бути на рівні 15-20 % ВВП, а на рівні підприємств – не менше 20 % його доходу [2].

Отже, відновлення інноваційного потенціалу промислових регіонів України є основою перспективної економічної політики та найважливішим інструментом реалізації інвестиційного спрямування держави у післявоєнний період. У післявоєнний період інноваційна діяльність України має бути інтегрована з інвестуванням в інноваційні процеси на засадах реалізації інноваційної політики.

Список використаних джерел

1. Економіка війни та повоєнний економічний розвиток України: проблеми, пріоритети, завдання. URL: <https://www.prostir.ua/?news=ekonomika-vijny-ta-povojennyj-ekonomichnyj-rozvytok-ukrajiny-problemy-priorityty-zavdannya> (дата звернення: 27. 30.2023).

2. Гринько Т. В. Проблеми формування концепції інноваційного розвитку промисловості України. URL: http://econindustry.org/arhiv/html/2013/63_16.pdf (дата звернення: 27. 30.2023).

3. Яцкевич І. В. Інноваційна політика України у післявоєнний період. *Електронний економічний журнал: Економіка та суспільство*. 2022. Вип. 39. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal> (дата звернення: 26. 30.2023).

УДК 691.7:339.13.017

СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ КОМУНАЛЬНОГО НЕКОМЕРЦІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА СФЕРИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

Булдакова А. В.,

здобувач першого рівня вищої освіти ОПП «Менеджмент»,
спеціальність 073 «Менеджмент»

Декалюк О. В.,

канд. екон. наук, доцент кафедри економіки і менеджменту, доцент,
Університет економіки і підприємництва м. Хмельницький

Реформування системи охорони здоров'я перетворило бюджетні медичні заклади в комунальні некомерційні підприємства (КНП), що позбавило їх бюджетного утримання та заставило перейти на повний госпрозрахунок. Тобто сьогодні КНП мають покривати свої витрати за рахунок власних доходів. Єдиним джерелом їх існування є чистий прибуток, зароблений самостійно. Проте попри реформу матеріально-технічна база закладів охорони здоров'я практично не змінилась, що не дозволяє ефективно проводити діагностування хвороб на ранніх стадіях, здійснювати профілактику для недопущення захворювань, надавати якісну, кваліфіковану медичну допомогу кожній людині. А це, в свою чергу, створює значні труднощі в досягненні фінансової стабільності медичних КНП. Одним із основних напрямків, що в чималій мірі сприяє ефективній діяльності підприємств є впровадження стратегічного планування. Це дозволить більш повно використовувати наявні виробничі потужності та потенційні можливості, поєднати вирішення поточних завдань підприємства з перспективними цілями.

До сьогодні не досягнуто єдності щодо сутності такого планування. Зокрема М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі зазначають, що стратегічне планування є набором дій і рішень, зроблених керівництвом, які ведуть до розробки специфічних стратегій, призначених для того, щоб допомогти організації досягти своїх цілей [1, с.268]. Тобто на їх думку стратегічне

планування є сукупністю принципів і методичних прийомів, як інструментів для прийняття управлінських рішень.

І. Ансофф, розглядає вибір стратегії та формування політики насамперед як процес прийняття рішення [1, с.268].

На противагу І. Ансоффу, Г. Мінцберг вказує, що в процесі прийняття рішень не обов'язково буде застосовано планування, адже «Далекозорі лідери також інтегрують рішення, але вони роблять це неформально або інтуїтивно». Проте планування та неформальні або інтуїтивні рішення менеджерів є речами протилежними [1, с.268].

Українське законодавство надає наступні визначення терміну «Стратегічне планування»:

– функція державного управління, що визначає мету, завдання, пріоритети та комплекс заходів стосовно реалізації державної політики у сфері оборони та військового будівництва [2];

– процес визначення основних цілей і стратегії діяльності банку в умовах відповідного ринку [3].

– стратегічний план розвитку – документ у форматі презентації, який визначає місію, стратегічні напрями, цілі та завдання економічного та соціального розвитку діяльності суб'єкта господарювання, кадрові і матеріальні ресурси, необхідні для їх реалізації на довгостроковий період, потенційні ризики та управління ними [4].

Враховуючи все вище сказане, на нашу думку стратегічне планування діяльності медичного КНП це довгострокове планування, що включає широкий спектр дій і рішень, розроблених керівництвом, які ведуть до максимального задоволення на безоплатній та платній основі потреб населення в послугах медичного характеру, профілактики захворювань та підтримки громадського здоров'я.

Виходячи з цього, основною місією діяльності медичного амбулаторно-поліклінічного КНП, є надання, відповідно до вимог чинного законодавства та галузевих стандартів, спеціалізованої, консультативно-діагностичної медичної допомоги населенню, послуг медичного характеру, включаючи широкий спектр профілактичних та лікувальних заходів з підтримки громадського здоров'я, а також інших функцій на основі професійної діяльності медичних працівників.

Основними стратегічними напрямками можуть бути:

1) стати ведучим, конкурентоспроможним, доступним для населення підприємством, що надає комплексну кваліфіковану медичну допомогу, шляхом впровадження інноваційних технологій і міжнародних стандартів на засадах доказової медицини і досягненнях науки;

2) забезпечити широкий спектр якісних медичних послуг, спрямованих на зміцнення здоров'я населення, профілактику, точну діагностику і ефективне лікування захворювань для зміцнення і відновлення здоров'я;

3) ефективна адаптація до нової системи фінансування за рахунок коштів:

– від надання послуг за державною програмою медичних гарантій;

– від платних послуг;

– від місцевого бюджету для цільового фінансування поточної діяльності, безоплатного та пільгового відпуску лікарських засобів за рецептами лікарів, відшкодування витрат на лікування та протезування пільгових категорій населення;

– від інших джерел;

4) покращити забезпечення закладу новим медичним обладнанням;

5) провести капітальні ремонти службових кабінетів лікарів та в залів очікування;

6) забезпечити наявність компетентних кадрових ресурсів та їх розвиток;

7) взаємодіяти з іншими медичними закладами з питань консультативно-діагностичної та лікувальної допомоги населенню;

8) удосконалити організацію управління підприємством;

9) забезпечити наявність якісних медичних препаратів, вакцин і витратних матеріалів.

Стратегія розвитку підприємства визначається головною ціллю та проміжними цілями, які дозволяють досягнути головної цілі. Цілі, які визначають стратегічний план, називають стратегічними цілями. Стратегія також визначає, звідки взяти ресурси для досягнення цілей і як їх розподілити.

Завдання стратегічного планування визначаються кожним підприємством самостійно в залежності від виду його діяльності.

Рекомендовані стратегічні цілі та завдання розвитку КНП, основним видом діяльності якого є надання вторинної (спеціалізованої), консультативно-діагностичної медичної допомоги населенню та послуг медичного характеру наведено нижче в табл. 1.

Таблиця 1 – Стратегічний план розвитку медичного комунального некомерційного підприємства

№ з/п	Стратегічна ціль	Завдання
1	2	3
1	Розширення переліку медичних послуг, покращення якості існуючих	Впровадження нових сучасних діагностичних процедур, послуг
		Впровадження нових лікувальних методик
		Розвиток реабілітаційних послуг
		Розвиток паліативної допомоги
		Розвиток і покращення системи надання платних медичних послуг
		Впровадження в закладі системи управління якістю, яке відповідає вимогам національного стандарту ДСТУ ISO 9001 : 2015
2	Розвиток матеріально-технічної бази закладу, підвищення ефективності використання інфраструктури	Придбання сучасного обладнання для діагностики і лікування згідно медичних стандартів
		Поточні та капітальні ремонти приміщень поліклінік
		Створення належних умов для надання медичної допомоги пацієнтам з особливими потребами
		Ефективне використання інформаційних технологій

		Забезпечення санітарно-епідеміологічного режиму закладу
3	Посилення кадрового потенціалу, забезпечення його розвитку та ефективного використання	Оптимізація штатного розпису
		Підвищення кваліфікації управлінського, медичного і технічного персоналу
		Підвищувати рівень мотивації працівників
		Розширити співпрацю з іншими медичними закладами, обмін досвідом
4	Підвищення рівня задоволеності пацієнтів	Вдосконалення системи управління потоками пацієнтів
		Покращення логістичних процесів в закладі – забезпечити наявність інформаційних стендів, вказівників, схем розміщення кабінетів, актуальних графіків роботи та іншої інформації для відвідувачів у приміщеннях закладу
		Розширення співпраці з пацієнтами, запровадження постійно-діючого зворотного зв'язку
5	Оптимізація фінансово-економічної діяльності	Укладання колективного договору, у якому мають бути чітко визначені трудові та соціально-економічні відносини, що виникають між роботодавцем і працівниками. В тому числі форми і системи оплати праці, норми праці, розцінки, умови запровадження та розміри надбавок, доплат, премій, винагород та інших заохочувальних і компенсаційних виплат
		Залучення додаткових джерел фінансових надходжень. Додатковими джерелами фінансування можуть бути: благодійна допомога та кошти грантів; кошти добровільного медичного страхування; надходження за послуги, які надає заклад понад нормативи надання безоплатної медичної допомоги; за послуги наданні пацієнтам за їх особистої ініціативи; добровільні внески та пожертви; грошові надходження від надання в оренду нерухомого майна, а також інші джерела, які не заборонені законодавством
		Впровадження нових медичних послуг, на які наявний попит

Підбиваючи підсумки, можна зазначити, що, здійснюючи свою соціальну місію, якою, першочергово, є покращення та забезпечення здоров'я громадян, медичні установи мають подбати також і про економічну доцільність та ефективність власної діяльності, що вимагає застосування зокрема і стратегічного планування.

Стратегічне планування визначає стратегічні напрямки діяльності підприємства, формулює його місію, цілі та завдання економічного і соціального розвитку на довгостроковий період, визначає кадрові і матеріальні ресурси, необхідні для їх реалізації, потенційні ризики та управління ними.

Реалізації плану розроблених заходів та відслідковування досягнутих результатів дозволить стратегії працювати не тільки на інтереси закладів охорони здоров'я, але й на мешканців громади, та органи місцевого самоврядування.

Список використаних джерел

1. Морозова М. Е. Стратегічне планування. Поняття і етапи стратегічного планування // iita.gov.ua : [https:// lib.iita.gov.ua /](https://lib.iita.gov.ua/) (дата звернення 05.04.2023).

2. Про організацію оборонного планування : Закон України від 18.11.2004 № 2198-IV // zakononline.com.ua : [https:// zakononline.com.ua /](https://zakononline.com.ua/) (дата звернення 05.04.2023).

3. Методичні рекомендації щодо організації процесу формування управлінської звітності в банках України : Постанова Національного банку України від 06.09.2007 № 324 // rada.gov.ua : [https:// rada.gov.ua /](https://rada.gov.ua/) (дата звернення 05.04.2023).

4. Порядок подання і затвердження стратегічного плану розвитку, звіту про виконання стратегічного плану розвитку та інформації про затвердження стратегічних планів розвитку суб'єктів господарювання державного сектору економіки та їх виконання, затверджений Наказом Міністерства економіки України № 2897 від 01 вересня 2022 року // rada.gov.ua : [https:// rada.gov.ua /](https://rada.gov.ua/) (дата звернення 05.04.2023).

УДК 338:001

ЩОДО МОДЕЛЕЙ РОЗВИТКУ ГОСПОДАРЮЮЧОГО СУБ'ЄКТА: ПОСТАНОВНИЙ АСПЕКТ

Булейченко В. В.,

аспірант ОНП «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»,
Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро

Вибір моделі розвитку підприємства є важливим елементом управління його діяльністю. Відповідно від характеру економічних циклів, етапів розвитку, зміни впливу детермінантів зовнішнього середовища визначається альтернатива способів побудови та подальшого функціонування бізнесу.

Дослідження контенту доступної інформації дозволяє виділити актуальні моделі.

Зокрема, можна погодитися з теорією типології моделей за ознакою виділення ситуаційних проблем [1]: модель Айзедіса (за циклами розвитку: розквіт, бюрократизація, ліквідація) та Грейнера (розвиток за повторюваними циклами).

Інший автор виділяє еволюційну та революційну моделі розвитку господарюючого суб'єкта [2] з визначенням його типів за функціональними сферами діяльності.

В [3] детально описані моделі розвитку підприємства, типи яких базуються на стратегічному підході, серед яких: структурно-ситуаційна, інноваційна, феноменологічна, конфліктна, селекційна.

Тож, можна стверджувати, що для організації діяльності господарюючого суб'єкта є достатній вибір моделей. Наші підходи ґрунтуються на таких позиціях: кожна фаза життєвого циклу підприємства викликає необхідність пристосування до зовнішніх викликів. На сьогодні – це воєнний стан і всі ситуації пов'язані з функціонуванням в таких умовах. Окрім того, перехід до Індустрії 4.0, де характерною рисою є автоматизація всіх процесів. Бізнес-

процеси розглядаються як сукупність дій і функцій, що пов'язані між собою в одному виробничому процесі.

На наш погляд, в умовах викликів невизначеності сучасності найбільш прийнятною моделлю є процесно-орієнтована модель, сутність якої полягає в представленні системи управління підприємство, яка забезпечує виділення окремих процесів діяльності та їх взаємозв'язку й зон відповідальності в досягненні стратегічних та тактичних цілей.

Список використаних джерел

1. Сучасні теорії та моделі розвитку підприємства. URL: <https://studfile.net/preview/9221983/> (дата звернення: 3.03.2023).

2. Мазоренко О. В. Основні моделі розвитку підприємства. *Сучасні проблеми управління підприємствами: теорія та практика*. URL: <http://repository.hneu.edu.ua/bitstream/123456789/16912/1/Mazorenko.pdf>. (дата звернення: 3.03.2023).

3. Форми та моделі розвитку підприємства. URL: https://pidru4niki.com/1663111664769/ekonomika/formi_modeli_rozvitku_pidpriyemstva. (дата звернення: 3.03.2023).

УДК 658.1

СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Васильців Т. Г.,

д-р. екон. наук, завідувач відділу проблем соціально-гуманітарного розвитку регіонів, професор
Державна установа «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долишнього НАН України»

Гресь А. М.

здобувач другого рівня вищої освіти, спеціальність
«Фінанси, банківська справа та страхування»
Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

Умови економічних, соціальних, політичних, воєнних потрясінь (турбулентностей), які нині переживає Україна внаслідок війни з РФ, сповільнили не тільки розвиток країни, але й призвели до соціально-економічного регресу окремих регіонів, що стало справжнім екзистенційним викликом сьогодення для країни. Збереження та ефективна реалізація потенціалу підприємницького сектору, капіталізація факторів виробництва – головні економічні чинники відновлення соціально-економічного розвитку, забезпечення економічної стійкості регіонів і окремих територій країни. Відтак, умовою економічного поступу України сьогодні є ефективна політика зміцнення фінансово-економічної безпеки бізнесу, збереження його виробничого обладнання, устаткування та потужностей [1, с. 128–136]. Це одночасно слугує

інструментом збереження ділової активності, креативності, акумулювання і комерціалізації нових технологій (інновацій), є фактором виробництва.

Довготривале і ефективне функціонування, розвиток підприємства базуються на стратегічному плануванні, заснованому на спробах керівництва підприємства передбачати результати й фактори його функціонування, запобігати небажаним подіям та попаданню підприємства в ризикові ситуації. Враховуючи, що система фінансово-економічної безпеки підприємства є складним економічним поняттям та включає не тільки існуючі і планові показники, але й базується на минулому, важливо включити роботу з формування системи управління фінансово-економічною безпекою до усіх стратегічних і планових документів підприємства. Відтак, особливо важливе значення має відводитися удосконаленню стратегічного управління та зокрема ідентифікації стратегічних пріоритетів забезпечення фінансово-економічної безпеки суб'єктів господарювання.

Для ефективного функціонування системи управління фінансово-економічною безпекою підприємств необхідно розглянути можливість застосування кращих сучасних методів управління [2, с.7–24]. Осмислюючи недоліки функціонального підходу, доходимо висновку, що реалізація методів управління фінансово-економічною безпекою може бути значно більш ефективною за умови застосування процесного підходу до управління. Це дозволить отримати низку переваг: підвищення мотивації всіх співробітників; швидше реагування на зміни (ризиків і загрози) зовнішнього і внутрішнього середовища; скорочення часу виконання процесу при підвищенні якості виконуваних робіт; скорочення витрат. Тому, вважаємо за доцільне використати саме процесно-орієнтований підхід при формуванні системи управління фінансово-економічною безпекою, однак, це не означає відкидання інших підходів.

По-перше, фінансово-економічна безпека підприємства розглядається одночасно як критерій стійкості поточного функціонування підприємства та необхідна умова забезпечення формування потенціалу його розвитку у перспективі, тому вимагає виокремлення підсистем оперативного та стратегічного управління, а також уточнення цілей та функцій розвитку.

По-друге, система управління фінансово-економічною безпекою спрямована на застосування процесно-орієнтованого підходу, тобто ефективність цілої системи визначається якістю кожного із виділених в межах підприємства бізнес процесів – організаційно-управлінських, фінансово-аналітичних, ринкових та збутових.

По-третє, в основі управління фінансово-економічною безпекою суб'єктів бізнесу лежить узгодження дії двох зустрічно спрямованих механізмів – адаптивного (який полягає у спроможності підприємства протистояти внутрішнім та зовнішнім загрозам, тобто формувати рівень фінансово-економічної стійкості відповідний ринковому простору функціонування підприємства) та біфуркаційного (дія якого спрямована на задоволення такої властивості системи як розвиток, розширення у ринковому середовищі, набуття

нових властивостей).

По-четверте, невід'ємною умовою успішності функціонування системи управління фінансово-економічною безпекою підприємства є її інтегрованість із системою внутрішнього контролю, що дозволить ідентифікувати ризики, які виникають на усіх без винятку щаблях і ланках системи, та застосовувати відповідні методи до їх нейтралізації.

Оскільки управління фінансово-економічною безпекою розглядається як підсистема керуючої системи підприємства, то цілі даної підсистеми повинні узгоджуватись із стратегічними цілями розвитку підприємства загалом. Так, якщо топ-менеджментом визначено за стратегічну мету максимальне розширення частки ринку, то відповідно завданням системи управління фінансово-економічною безпекою буде визначення мінімально допустимого рівня стійкості підприємства при заданих умовах функціонування. Тобто цілі управління фінансово-економічною безпекою підприємства безпосередньо залежать від цілей підприємства загалом.

Застосування процесно-орієнтованого підходу до формування системи управління фінансово-економічною безпекою підприємства вимагає уточнення оперативних та стратегічних цілей відповідно до кожного із виділених бізнес-процесів – організаційно-управлінських, фінансово-аналітичних, ринкових та торговельних.

Формування безпеки організаційно управлінських бізнес-процесів має велике значення для аналізованого підприємства з огляду на роль персоналу у господарській діяльності. Тому більшість стратегічних цілей забезпечення безпеки цього виду процесів безпосередньо пов'язані із підвищенням кваліфікації та мотивації персоналу до зростання продуктивності праці. В сучасних умовах якість будівельно-ремонтних послуг залежить не лише від одноразово (під час навчання у вищих чи спеціалізованих навчальних закладах) отриманих знань та навичок працівника, а від того, чи надалі здобуває працівник нові знання, які б відповідали вимогам сучасного етапу розвитку суспільства. Зазначене особливо актуальне для будівельно-ремонтних підприємств, діяльність яких характеризується як специфічністю знань щодо виконання робіт, так і вмінням донести ці знання до споживача.

До напрямків забезпечення безпеки організаційно-управлінських бізнес-процесів слід віднести і розвиток корпоративної культури на підприємстві. Корпоративну культуру підприємства характеризують такі чинники як принципи та цінності працівників (статус підприємства, власний статус, просування по службі), впевненість (у підприємстві, в керівництві, віра в успіх, віра у свої сили, підтримка команди), комунікації (культура спілкування та зручність обміну інформацією), відповідальність (поділ праці, вміння розставляти пріоритети та розраховувати час, якість виконання поставлених завдань), толерантність (взаємини між різними категоріями працівників, вирішення конфліктних ситуацій), розвиток (навчання, підвищення кваліфікації), образ (зовнішній вигляд, діловий стиль, уявлення про працівника, поведінка).

В сучасних умовах корпоративна культура стає фактором

конкурентоспроможності, успіху, запорукою ефективності господарської діяльності. Одним із елементів корпоративної культури, розвиток якого визначає соціальну функцію як сфери діяльності, є соціальна відповідальність підприємств. Суспільно-політичні тенденції все більше здійснюватимуть вплив на стратегію корпорацій, які не зможуть не враховувати настроїв суспільства та впливу груп інтересів, які пред'являють свої вимоги бізнесу. З точки зору інтересів зацікавлених груп, діяльність компаній вже і так призводить до багатьох змін у суспільстві, а тому вони повинні займати більш відповідальну суспільну позицію. Вважаємо, що головним «стикувальним модулем» серед стратегічних орієнтирів вітчизняних суб'єктів господарювання має стати збалансований розвиток у поєднанні з принципами соціального партнерства.

Щодо фінансово-аналітичних бізнес процесів, то до поточних цілей досягнення їх безпеки для аналізованого підприємства слід, перш за все, віднести досягнення позитивних фінансових результатів діяльності. Адже, саме прибуток виступає критеріальною умовою як поточної дієздатності і платоспроможності, так і перспективного розвитку підприємства. Тому прибутковість підприємства слід визначити як одну з основних засад досягнення фінансово-економічної безпеки підприємства. У стратегічній перспективі безпеку фінансово-аналітичних процесів можуть забезпечити цілі удосконалення структури капіталу в бік посилення фінансової незалежності підприємства, а також зростання його ринкової вартості загалом. В ринкових умовах господарювання саме ринкова вартість підприємства виступає основним критерієм ефективності та успішності його господарської діяльності.

Основним критерієм безпеки розвитку ринкових бізнес процесів можна вважати частку ринку, яка належить підприємству у відповідному сегменті послуг. Оперативними цілями забезпечення безпеки даного виду бізнес-процесів є збільшення обсягів доходу, пришвидшення обороту активів, розширення каналів збуту просування послуг.

Таким чином, особлива увага менеджменту підприємства при визначенні напрямків зміцнення фінансово-економічної безпеки суб'єктів господарювання має бути спрямована на збутові бізнес процеси, які є ключовими з огляду на сферу економічної діяльності. Розширення асортименту послуг, раціоналізація використання матеріально-технічного забезпечення спроможні позитивно вплинути на ефективність функціонування підприємства в поточному періоді [3, с. 153–158].

Для досягнення результатів у стратегічній перспективі вимогою часу є запровадження сучасних форм та нових методів просування послуг, формування ефективних систем маркетингового супроводу.

Досягнення окреслених поточних та стратегічних цілей системи управління фінансово-економічної безпеки в розрізі окремих бізнес-процесів вітчизняних суб'єктів бізнесу повинно спиратись на застосування новітніх концепцій управління безпекою підприємства, серед яких: концепція життєздатної системи, концепція загального управління якістю, концепція управління вартістю, концепція соціальної відповідальності бізнесу, концепція

стратегічного управління, концепція управління знаннями.

Список використаних джерел

1. Васильців Т. Г., Шехлович А. М., Васильців В. Г. Фінансово-економічні інструменти стимулювання розвитку ІТ-сфери України. *Економічний дискурс*. 2017. Вип. 4. С. 128-136.

2. Piyash O., Vasylytsiv T., Lupak R., Get'manskiy V. Models of efficiency of functioning in trading enterprises under conditions of economic growth. *Bulletin of Geography. Socio-economic Series*. 2021. no. 51. pp. 7-24.

3. Уразалієв Р. М., Васильців Т. Г. Узагальнення концептуальних основ економічної безпеки підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2011. Вип. 21 (2). С. 153-158.

УДК 658.1

УДОСКОНАЛЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕРЕДОВИЩА У КОНТЕКСТІ ПОСИЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ МОБІЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Виговський О. О.,

здобувач ступеня доктора філософії

Сарахман В. М.

здобувач ступеня доктора філософії

*Державна установа «Інститут регіональних досліджень
імені М.І. Долишнього НАН України», м. Львів*

Необхідною передумовою розвитку економіки кожної країни світу є належна конкурентоспроможність її економічних агентів. Проте Україна перебуває у стані війни, що актуалізує завдання не стільки конкурентоспроможності, як мобільності економічних агентів, що безпосередньо корелює зі здатністю їх виживання в таких складних соціально-економічних умовах. Однак, потрібно розуміти й значимість політики держави, яка має створити для цього якнайкращі (виходячи з реальності) умови, що на фаховій мові має назву «бізнес-середовище».

Адже навіть за відносно мирного часу в Україні утворилося недостатньо сприятливе економіко-правове середовище підприємництва з високим рівнем не лише виробничих, але й витрат взаємодії суб'єктів економіки. Незавершеність розвитку ринкових інститутів актуалізує проблему ефективного управління середовища функціонування суб'єктів малого і середнього підприємництва та мінімізації негативних наслідків його деформацій і диспропорцій – тінізації і криміналізації економіки, корупції, недостатності соціальної, екологічної та інших складників безпеки соціально-економічної системи [1, с. 128–136].

Обсяги та рівень збитків, а, відтак, і втрат суб'єктів підприємництва в Україні є значними (зокрема при проходженні таких процедур, як: закриття підприємства; купівля/продаж бізнесу; отримання дозволів, погоджень, патентів,

ліцензій; отримання в користування державного (комунального) майна, землі, інших ресурсів; отримання державного замовлення), що при великому податковому навантаженні, недостатньому захисті права власності, недосконалому конкурентному середовищі, високій вартості фінансово-кредитних ресурсів утворює системні перешкоди подальшого розвитку малого і середнього підприємництва та зміцнення конкурентоспроможності економіки України.

Результати застосування факторного аналізу дають підстави стверджувати, що найбільш впливовими факторами розвитку малих і середніх підприємств в Україні є одержання дозволу на будівництво (факторне навантаження 0,79), реєстрація підприємства (0,72), реєстрація власності (0,66) та умови ведення зовнішньоекономічної діяльності (0,65). Використання інструментарію регресійного аналізу дозволило відзначити серед чинників якості підприємницького середовища, які особливо відчутні для сектору малого бізнесу, і які негативно впливають на обсяг валового внутрішнього продукту, наступні: сприятливість реєстрації підприємства (коефіцієнт регресії дорівнює (0,63); оподаткування (0,54); реєстрація власності (-0,12); міжнародна торгівля (0,43). Таким чином, об'єктивно стверджувати, що в Україні не сформовано базових умов для розвитку сприятливого для функціонування і розвитку суб'єктів підприємництва умов. Причому Україна серед трансформаційних економік знаходиться у групі країн з найгіршими показниками соціально-економічного розвитку, що підтверджено використанням кластерного аналізу [2, с. 7–24].

Проблема недосконалості вітчизняного бізнес-середовища є системною, а, відтак, її вирішення не може бути забезпечене хоча й вагомими, але розрізненими заходами. Основою раціональної державної політики в цій сфері є її інституціональне забезпечення, удосконалення якого потребує прийняття програмних заходів з послідовною реалізацією такими напрямками: 1) визначення мети, операційних цілей формування структури системи управління вдосконаленням підприємницького середовища; 2) покращення нормативно-правового забезпечення домінантних характеристик бізнес-середовища; 3) забезпечення зниження рівня витрат переходу прав власності та витрат подолання інформаційної непрозорості; 4) зміцнення інфраструктурного забезпечення державної політики розвитку бізнесу в Україні.

Основою раціональної державної політики у цій сфері є її інституціональне забезпечення – системна сукупність формальних і неформальних законів, правил та принципів (інститутів), а також інституцій, орієнтованих на ефективне господарювання та зменшення втрат суб'єктів підприємницької діяльності. Тобто це базис, який дозволяє приймати обґрунтовані рішення щодо логічного та послідовного процесу реалізації заходів державної політики. Певна конфігурація інституціонального забезпечення розвитку підприємницького сектора національної економіки в Україні вже вибудована, водночас свідченням її неповноти та нераціональності є надмірно високий рівень трансакційних витрат представників бізнесу – одного з найбільш істотних факторів низької

економічної безпеки підприємництва у нашій державі. Звідси й критично низькі позиції України у рейтингах сприятливості бізнес- та інвестиційного середовища.

Для забезпечення системності державної політики удосконалення інституціонального забезпечення покращення бізнес-середовища в Україні необхідно прийняти програму відповідних заходів, метою якої має стати формування сприятливого для підприємницької діяльності економіко-правового середовища [3, с. 153–158].

Організаційно-економічний механізм удосконалення бізнес-середовища в Україні повинен передбачати такі невід’ємні компоненти, як: принципи і завдання, методи, форми, інструменти, організаційна структура управління, її ресурсне та інформаційне забезпечення. При цьому в його структурі важливе значення має відводитися таким системам, як забезпечення (правового, ресурсного, нормативно-методичного, наукового, технічного та інформаційного складників процесу державного управління в аналізованій сфері), функціональній (планування, організацію, мотивацію, контроль та регулювання) та цільовій (визначення цілей та основних результатів діяльності підприємств і параметрів функціонування їх як сектора економіки, а також критеріїв вибору та оцінки досягнення певних цілей і результатів).

Державна політика удосконалення асоціативної та громадської інфраструктури підприємницької діяльності, як важливий напрям покращення середовища функціонування й розвитку бізнесу, а також детінізації економіки, передусім має бути спрямованою на такі пріоритети: 1) розвиток та збільшення компетенцій асоціативних підприємницьких організацій (шляхом збільшення компетенцій активних бізнес-асоціацій, сприяння розширенню їх членської бази, законодавчого утвердження процедури лобіювання, включення представників бізнес-асоціацій до консультативно-експертних рад та робочих груп при органах влади, створення управлінь (секторів) з проблем розвитку ринкової (підприємницької) інфраструктури); 2) забезпечення співпраці організацій громадянського суспільства та асоціативних підприємницьких структур (через ініціювання владними структурами налагодження договірної співпраці між бізнес-асоціаціями та громадськими організаціями за напрямками їх спеціалізації і за домінуючими джерелами втрат, фінансування органами влади проектів з підвищення поінформованості підприємців та населення про способи вирішення проблем у сфері трансакційних витрат та розробки методичного забезпечення дій держслужбовців, залучення громадських організацій до популяризації практик соціальної відповідальності підприємництва); 3) посилення взаємодії (включно з виробленням єдиної стратегії і тактики) влади, асоціативних підприємницьких структур та організацій громадянського суспільства у сфері управління трансакційними витратами (за рахунок прийняття і реалізації програм та концепцій розвитку взаємодії влади, бізнесу та громадянського суспільства, стимулювання співпраці за принципами співфінансування, міжсекторної, міжвідомчої та міжтериторіальної взаємодії, підвищення рівня поінформованості підприємницького та громадського середовища про ініціативи

влади з посилення тристоронньої взаємодії, вплив держави на покращення політико-правової інституціалізації співпраці з громадськими організаціями).

Список використаних джерел

1. Васильців Т. Г., Шехлович А. М., Васильців В. Г. Фінансово-економічні інструменти стимулювання розвитку ІТ-сфери України. *Економічний дискурс*. 2017. Вип. 4. С. 128-136.

2. Pyash O., Vasylytsiv T., Lupak R., Get'manskiy V. Models of efficiency of functioning in trading enterprises under conditions of economic growth. *Bulletin of Geography. Socio-economic Series*. 2021. no. 51. pp. 7-24.

3. Уразалієв Р. М., Васильців Т. Г. Узагальнення концептуальних основ економічної безпеки підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2011. Вип. 21 (2). С. 153-158.

УДК 338.242

ЗВІТНІСТЬ КСВ ЯК СУЧАСНИЙ ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ РЕПУТАЦІЙНИМИ РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ

Глебова А. О.,

канд. екон. наук, доцент кафедри менеджменту і логістики, доцент,

Ольховик О. В.,

аспірантка кафедри фінансів, банківського бізнесу та оподаткування

Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка», м. Полтава

Формування та розвиток сучасного бізнес-середовища характеризується глобальними викликами, які обумовлюють не тільки потребу у сучасних інструментах управління для забезпечення сталого розвитку та зростання благополуччя власників, але і посиленням ролі корпоративної соціальної відповідальності. Зокрема, пандемія COVID-19 стала викликом не тільки для громадян і бізнесу, але і для урядів цілих країн. Вирішення такої глобальної проблеми в межах окремої держави було не можливо без співпраці уряду і бізнесу. Це дозволило оперативно реагувати на поточні виклики, забезпечувати життєвоважливі потреби громадян та розробляти заходи щодо боротьби із COVID-19. Бізнес не міг залишатися осторонь такого глобального виклику, оскільки карантинні обмеження вплинули на організацію та управління як матеріальними потоками, так і персоналом. Тому на перше місце вийшли соціальні питання.

Світова спільнота визначила, що саме корпоративна соціальна відповідальність дозволяє розвивати механізми співпраці між урядом і бізнесом, громадянами і бізнесом, формувати ефективні механізми співпраці. Оскільки для довгострокового розвитку потрібно враховувати не тільки економічну складову, але і соціальну та екологічну. Це дозволить збалансовувати всі основні

аспекти бізнесу з урахуванням поточної ситуації та інтереси всіх зацікавлених сторін (постачальників, конкурентів, споживачів, уряду, працівників тощо). Так, на початку пандемії бізнес намагався не тільки захистити своїх працівників, але самостійно закупували і поширювали медичне обладнання, засоби захисту та витратні матеріали. Так робили, наприклад, «Інтерпайп», «Метінвест», ПУМБ, «PepsiCo Україна», «Епіцентр», «Енерготехмаш».

Хороший кейс з підтримки вразливих верств населення продемонстрував онлайн-рітейлер Rozetka: компанія спільно з Червоним Хрестом провела акцію «Торба добра». Будь-який клієнт «Розетки» міг на її інтернет-сторінці замовити і оплатити набір продуктів і засобів гігієни та побутової хімії. А Червоний Хрест України забезпечував безкоштовну адресну доставку цих наборів самотнім людям, неповним та багатодітним сім'ям, людям з інвалідністю.

«PepsiCo Україна» допомагала людям у складних життєвих обставинах своєю продукцією – в основному молочними продуктами, дитячим харчуванням, соками і нектарами [1].

Таким чином, долучаючись до життя громади і громадян бізнес продемонстрував важливість і значення соціальних аспектів. Тоді як звітність дозволила це зафіксувати та використовувати для формування стійких конкурентних переваг. Адже, звітність КСВ це інструмент, що дозволяє :

- демонструвати діяльність підприємства у коротко та довгостроковій перспективі;
- відображати цінності підприємства, які закладені в основі корпоративної культури;
- показати працівникам – на якому підприємстві вони працюють, постачальникам та іншим партнерам з ким вони працюють, інвесторам – в що і куди вони інвестують;
- сформувані комунікаційні механізми між бізнесом і урядом;
- налагодити партнерські відносини з громадою, працівниками, клієнтами, конкурентами, постачальниками;
- зменшити репутаційні ризики (втрати довіри, помилок в управлінні, маркетингу, фінансах тощо);
- посилення довіри до дій керівництва;
- залучати кошти на розвиток соціальних та екологічних проєктів;
- формувати відповідальне ставлення до результатів своєї роботи та діяльності підприємства;
- зростання вартості підприємства.
- покращувати та підвищувати пізнаваність бренду.

Вдале використання такого інструменту дозволяє отримувати низку вигід та формувати стійкі конкурентні переваги бізнесу, вдало визначати ключові фактори успіху. Зокрема, звітність КСВ дозволяє згладжувати корпоративні конфлікти та мінімізувати наслідки репутаційних ризиків, а саме:

- неетичної поведінки працівників;
- неетичної поведінки акціонерів;
- надзвичайної події, що може порушити виробничий процес;

- звинувачення підприємства в низькій якості або небезпечності продукції з боку зацікавлених сторін;
- звинувачення підприємства в небезпечності процесу виробництва з боку зацікавлених аудиторій;
- неетичної поведінки конкурентів;
- інформаційної закритості;
- відсутності або недостатнього рівня довіри до підприємства з боку представників влади тощо.

Підтвердженням важливості КСВ та формування відповідної звітності є результати дослідження 2021 Global RepTrak 100 (дослідження глобальної репутації компаній).

За результатами дослідження було встановлено, що є дві компанії, які не залишали топ-10 протягом всіх одинадцяти років проведення глобального дослідження, – The Lego Group та The Walt Disney Company. На думку організаторів проєкту, своїм успіхом вони зобов'язані трьома факторами – незмінній високій якості продукції, лідерству в інноваціях, а також наявності чіткої мети [2]. У процесі дослідження корпоративної репутації також було встановлено основні елементи, що сприяють успіху (рис. 1).

	Підтримка під час кризи	Покупка продукції	Довіра	Рекомендація компанії
Місце 1	ESG	Продукція	ESG	Бренд
Місце 2	Лідерство	Бренд	Бренд	ESG
Місце 3	Умови праці	ESG	Продукція	Продукція

Рисунок 1 – Важливі чинники формування репутації компанії у 2021 році за результатами RepTrak [2]

Отже, на основі даних експертів Global RepTrak 2021 доцільно зробити висновок, що корпоративна репутація та звітність КСВ є тісно пов'язаними. Адже, репутація є частиною бізнесу, що впливає на фінансові можливості підприємства. Тоді як звітність КСВ є інструментом, який дозволяє формувати репутацію серед партнерів, інвесторів, клієнтів у бізнес-середовищі. І це також впливає на фінансові можливості підприємства. Дозволяє підвищувати інвестиційну привабливість підприємства у довгостроковій перспективі.

Таким чином, в умовах глобальних викликів звітність КСВ дозволяє демонструвати суспільству, партнерам, інвесторам свою надійність, формувати довіру та підвищувати вартість підприємства у довгостроковій перспективі.

Перетворювати глобальні виклики на глобальні можливості для сталого розвитку.

Список використаних джерел

1. Корпоративна соціальна відповідальність: пандемія як виклик. *Сайт: dsnews.ua.* 2023. URL : https://www.dsnews.ua/ukr/vlast_deneg/korporativnaya-socialnaya-otvetstvennost-pandemiya-kak-vyzov-03082020-393535 (дата звернення: 10.04.2023).
2. Сучасний репутаційний менеджмент в інфографіках. *Сайт: reputationcapital.blog.* URL : <https://reputationcapital.blog/2021/04/2021-global-retrak-100-shho-formuie-korporativnu-reputaciju/?lang=uk> (дата звернення 10.04.2023).

УДК 331.101.3

МОТИВИ ТА ЧИННИКИ МОТИВАЦІЇ У СФЕРІ ПРАЦІ

Голощанова А. О.,

здобувач першого рівня вищої освіти ОП «Менеджмент»,
спеціальність 073 «Менеджмент організацій»,

Крикун О. О.,

канд. екон. наук, доцент кафедри економіки та менеджменту
Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна, м. Харків

Технології на виробництві ще не досягли того рівня, коли складні системи підприємств можуть працювати без людей. Люди потрібні для виконання різноманітних фізичних і розумових завдань. Задоволення потреб і бажань людей також є сенсом наявності таких систем. Однак люди є складними істотами, а групи людей утворюють складні системи.

Управляючи персоналом, керівники повинні приділяти достатньо уваги мотивації праці, що відіграє одну з найважливіших ролей у досягненні поставленої мети підприємства, тому питання мотивів та чинників мотивації праці потребує дослідження.

Розуміння мотивації дає нам багато цінних уявлень про природу людини. Це пояснює, чому ми ставимо цілі, прагнемо досягнень і влади, чому ми прагнемо психологічної близькості та біологічної статі, чому ми відчуваємо такі емоції, як страх, гнів і співчуття.

Питання мотивації праці вивчали багато вчених-економістів, зокрема С. О. Гайдученко, М. С. Дороніна, Г. А. Дмитренко, А. Маслоу, Г. Емерсон, А. Файоль, Ф. Тейлор, Д. Мак-Грегор, А. М. Колот, В. М. Гриньова тощо.

Від спільної праці співробітників залежить весь успіх підприємства, перед яким є конкретні цілі, досягнення яких неможливе без мотивації. Керівник або менеджер повинен мотивувати працівників, підтримувати їх у виконанні важких завдань, коли підлеглі того потребують, бо це є однією з найкращих характеристик справжнього лідера.

Мотивація походить від слова «мотив», яке позначає потреби, бажання, бажання або спонукання людини. Це процес спонукання людей до дій для досягнення мети. Психологічні елементи, що підживлюють поведінку людей у контексті цілей роботи, можуть включати бажання грошей [1].

Успіх підприємства, окрім навичок, вмінь та знань працівників, буде залежати від їх бажання виконувати різні задачі та роботу, через це менеджери повинні використовувати різні методи мотивації для ефективної роботи підприємства.

Будь-яка людина буде мати особисту мотивацію, що виникла через бажання робити певні дії для заволодінням необхідних речей, а керівники у свою чергу повинні розуміти, застосування яких саме заходів є необхідним для збільшення мотивації до праці.

Мотивація може бути зовнішня і внутрішня. У людей є основні біологічні потреби, які їх мотивують. Наприклад, коли людина голодна, у неї є мотивація приготувати їжу або піти в ресторан. Більшість людей мають передбачливість, щоб вжити заходів, перш ніж ці потреби стануть терміновими. Тож ми працюємо на роботі, заробляємо гроші та використовуємо гроші, щоб закласти кофери або піти поїсти. Така мотивація називається внутрішньою.

Існують також зовнішні причини, чому такі системи були б кращими за поточні. Зовнішні причини тут означають, що вони не впливають безпосередньо на потреби та бажання індивідів. Зовнішня мотивація являє собою застосування різних методів зі сторони керівництва, наприклад, збільшення заробітної плати, отримання більш високої посади, поліпшення умов праці. Однак, у випадку коли працівник погано виконує свою роботу, то зовнішня мотивація може являти собою негативний характер такий як покарання.

Модернізовані теорії мотивації у сфері праці працюють із сукупністю мотивів. Їх класифікують: за потребами, що працівник задовольняє; за благами, які необхідні, щоб задовольнити потреби; за тими зусиллями, що працівник може заплатити задля отримання благ тощо. Окремої уваги потребує тлумачення вислову «мотиви трудової діяльності». Це спонукальна причина трудової діяльності індивіда, викликана його інтересами і потребами, задоволення яких можливо за допомогою отримання благ, які є життєво необхідною, з найменшими моральними та матеріальними витратами (табл. 1).

Таблиця 1 – Класифікація мотивів за соціальними та економічними ознаками працівника

Мотиви, що виникають на основі економічних потреб	Мотиви, що виникають на основі соціальних потреб
<ul style="list-style-type: none"> - бажання отримувати дохід для забезпечення потреб існування працівника та його сім'ї на мінімальному рівні; - прагнення достатньо привілейованого стандарту життя; - прагнення отримувати відповідну оплату до затрачених зусиль 	<ul style="list-style-type: none"> - бажання працювати на цікавій роботі; - прагнення працювати у безпеці; - прагнення приймати участь у трудовому процесі, де праця організована на сучасному рівні; - бажання мати графік роботи, що задовольняє потреби; - потреба у страхуванні на випадок непередбачуваних ситуацій

Необхідно пам'ятати, що чіткий мотив до ефективної праці виникає тільки тоді, коли трудова діяльність є головною умовою отримання бажаного блага [2].

Формування мотивації праці є завжди результатом комплексного впливу на працівника зовнішніх та внутрішніх чинників. Такі чинники в різних наукових джерелах ще називаються «мотиватори». Через них можна виявити мотивацію певної сили.

Внутрішні мотиваційні сили – це почуття, цінності та цілі, які керують особистістю. Вони створюють відчуття задоволення, коли ви досягли мети, і відчуття розчарування, коли ви відчуваєте, що ви не вмієте працювати. Вони походять від вашого внутрішнього бажання вдосконалитися та досягати майстерності у своїй сфері. Внутрішні сили поділяються на дві категорії: ідентичність і одержимість. Базуються внутрішні мотиватори, передусім на потребах, під якими розуміємо необхідні матеріальні і духовні блага, які людина або суспільство бажає та прагне мати, споживати, використовувати.

На відміну від внутрішніх чинників, зовнішні мотиваційні сили – це фактори поза контролем людини, які спонукають її працювати добре. Деякі прирівнюють ці сили до «тиску». Однак, хоча ці сили справді створюють певний тиск, їх не слід розглядати як негативні. Зовнішня мотивація очевидна, коли хтось поводить певним чином із зовнішніх або незалежних від людини причин, наприклад, гроші чи примус. Зовнішня мотивація може надходити від батьків, начальника, колег, друзів, братів і сестер. Найчастіше про це думають у термінах зарплати (тобто грошей), підвищення по службі, оцінок, похвали та покарання [3].

Отже, мотивація у сфері праці є важливим фактором, що впливає на продуктивність праці та задоволення працівників від їхньої роботи.

Мотиваційні чинники можуть бути внутрішніми та зовнішніми. Внутрішні мотиваційні чинники включають особистість працівника, його цінності та потреби, а зовнішні – умови роботи, заробітна плата та інші матеріальні та нематеріальні стимули. До основних мотиваційних чинників у сфері праці відносяться: заробітна плата, можливості кар'єрного зростання, соціальні вигоди, можливість розвитку, визнання, комунікація з колегами та багато іншого. Потреби та цінності працівників можуть бути різними, тому ефективна мотивація вимагає індивідуального підходу до кожного працівника.

Мотивація у сфері праці є багатоаспектною та комплексною проблемою, що вимагає уваги від управління організацій, розробки відповідної політики та впровадження ефективних програм мотивації працівників.

Список використаних джерел

1. Семенова Л. Ю., Мірясов А. С. Формування ефективної системи мотивації праці на промислових підприємствах. *Молодий вчений*. 2020. № 1 (28). С. 150–155.
2. Момот В. Є., Литвиненко О. М., Митрофанова Г. Я. Зміна пріоритетів у мотивації персоналу в кризовий та післякризовий періоди. *Академічний огляд*. 2022. № 2 (57). С. 171–186.

3. Крикун О. О. Здатність менеджера організувати управлінську працю. *Електронний науково-практичний журнал «Інфраструктура ринку» Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій*. 2021. Вип. 60. С. 99–103. URL: <https://www.market-infr.od>.

УДК 35:004.896:17

ЯК ГЕНЕРАТИВНИЙ ШТУЧНИЙ ІНТЕЛЕКТ ЗМІНИТЬ БІЗНЕС

Дищенко Р. А.,

д-р екон. наук, професор кафедри товарознавства та комерційної діяльності в будівництві, професор

Київський національний університет будівництва і архітектури, м. Київ

Генеративний штучний інтелект змінить природу нашої взаємодії з усім програмним забезпеченням, і, враховуючи, скільки брендів мають важливі програмні компоненти в тому, як вони взаємодіють із клієнтами, генеративний штучний інтелект керуватиме й відрізнятиме те, як конкурує більшість брендів.

Значна частина ажіотажу щодо генеративного штучного інтелекту зосереджена на його здатності генерувати текст, зображення та звуки, але він також може створювати код для автоматизації дій і полегшення залучення зовнішніх і внутрішніх даних. Генеруючи код у відповідь на команду, спрощує шлях від команди до дії, яка виконується. Більше не потрібно буде працювати з Business Analytic. Аналіз даних можна буде легко виконати, просто запитавши: «Надай перелік контактів, яким не телефонували протягом останніх 90 днів?» або «Найбільш вдалий час для персональних пропозицій?» Щоб відповісти на ці запитання зараз, потрібно зібрати дані (можливо, вручну) та провести аналіз. Тепер запит можна розпізнати, створити код, ранжувати можливості та створити найкращу відповідь. Майже миттєво. [1]

Це значно спрощує нашу взаємодію з тим, що ми вважаємо сьогоднішніми програмами. Це також дає змогу більшій кількості брендів створювати програми як частину їх ціннісних пропозицій. «Враховуючи погоду, затори та те, з ким я перебуваю, дайте мені туристичний маршрут на півдня з постійним гідом і можливістю просто купити квитки заздалегідь, щоб пропустити будь-яку чергу». «Ось мій бюджет, ось п'ять фотографій моєї поточної ванної кімнати, ось чого я хочу від неї, а тепер дайте мені проект ремонту, повний план його виконання». Але хто буде створювати ці можливості? Потужні технологічні компанії? Бренди, які вже мають стосунки у відповідних категоріях? Гра тільки починається, але необхідні можливості та бізнес-філософія вже формуються.

Щоб повністю задовольнити потреби клієнта, знадобиться отримати інформацію з усієї компанії та, ймовірно, за її межами. Однією з найбільших наразі проблем є об'єднання даних із різних систем. Багато систем штучного інтелекту можуть написати код, необхідний для розуміння схем двох різних баз даних, і інтегрувати їх в одне сховище, що може заощадити кілька кроків у стандартизації даних. Командам штучного інтелекту все ще потрібно приділяти

час очищенню та управлінню даними, наприклад, узгодженню правильних визначень ключових характеристик даних. Однак завдяки можливостям штучного інтелекту наступні кроки в процесі об'єднання всіх даних стануть легшими.

Поєднання власних пропрієтарних даних із загальнодоступними даними, даними з інших доступних інструментів штучного інтелекту та багатьох зовнішніх сторін може значно покращити здатність штучного інтелекту розуміти контекст людини, передбачати, що запитують, і мати більш широкий пул для виконання команда [3].

Проте, коли мова йде про інтеграцію сторонніх даних, важливо перевірити їх відповідність із внутрішніми даними, перш ніж їх інтегрувати.

Штучний інтелект повинен мати вказівки, які гарантуватимуть, що він належним чином реагує на речі, які знаходяться поза його можливостями або є недоречними. Це посилює потребу в зосередженні уваги на рівні правил, де дизайнери, маркетологи та особи, які приймають бізнес-рішення, встановлюють цільові параметри для оптимізації штучного інтелекту.

Наприклад, для бренду автокомпанії, який використовував штучний інтелект для визначення «наступної доречної розмови» з клієнтами, треба встановили правила щодо того, які продукти можна продавати і яким клієнтам, правила щодо запобігання повторам, щоб клієнти не отримували бомбардування нерелевантними повідомленнями.

Ці обмеження стають ще більш критичними в епоху генеративного штучного інтелекту. Адже клієнти швидко помітять, коли машина «зламається» і почне генерувати безглузді рішення. Таким чином, найкращі підходи починатимуться з малого, пристосовуватимуться до конкретних рішень, де правила можна чітко визначити, а люди, які приймають рішення, зможуть розробити правила для граничних випадків.

Клієнти проситимуть лише те, що їм потрібно, і шукатимуть найпростіший та/або найбільш економічно ефективний спосіб це зробити. Яка справжня кінцева мета замовника? З можливістю легшого переміщення інформації між сторонами можна будувати партнерства для даних і для виконання дій, щоб допомогти клієнту в його «бажаннях», отже, екосистема ділових відносин відрізнятиме бренд.

Подібно до того, як пошукові бренди, такі як Google, ринки електронної комерції, такі як Amazon, і механізми рекомендацій, такі як Trip Advisor, стають воротами для продавців, більше брендів можуть стати зовнішніми навігаторами для клієнта, якщо вони можуть запропонувати якісних партнерів, персоналізацію досвіду та простоту. iHerbs може стати повноцінним координатором мережі охорони здоров'я, до якої підключатимуться постачальники послуг охорони здоров'я, медичні технології, оздоровчі послуги, фармацевтика та інші служби підтримки. Коли додаток може дозволити вам просто запитати: «Як ви можете допомогти мені схуднути на 10 кілограмів» або «Як ви можете допомогти мені впоратися з моїм артритом?» –а потім повністю керувати за допомогою підказок та інформація, що передається через мережу, стане критично важливою ознакою

того, є як бренд, формує лояльність, збирає дані та використовує їх для підвищення якості обслуговування. [4]

Наразі люди доводять генеративні системи штучного інтелекту, такі як ChatGPT, до крайнощів і отримують те, що розробники програми називають «галюцинаціями» або дивними відповідями – відповіді, які повертаються як доведені твердження неправильних фактів. Або відповіді, отримані з упереджених баз даних, які можуть призвести до небезпечних результатів для деяких груп населення. І ризики від результатів генеративного штучного інтелекту – просто продовжуватимуть примножуватися. Деякі компанії починають створювати нові посади для керівників із захисту клієнтів, чия роль полягає в тому, щоб випереджати потенційні сценарії ризику, але, що важливіше, вбудовувати гарантії в те, як менеджери з продуктів розробляють системи та керують ними.

Ризики постійно збільшуватимуться, а витрати на створення структур управління цими ризиками будуть реальними. Але, незважаючи на це, можливості генеративного штучного інтелекту не тільки доступні, вони швидко множаться. Його точність підвищуватиметься, коли кількість зібраних даних збільшуватиметься, а паралельні системи штучного інтелекту, а також «люди в циклі» працюватимуть над пошуком і усуненням цих неприємних «галюцинацій».

Список використаних джерел

1. Мартін Форд. Пришестя роботів. Техніка і загроза майбутнього безробіття. Київ : Видавництво «Наш формат». 2019. 124 с.
2. Штучний інтелект: етапи, загрози та стратегії / Офіційний сайт газети «Open». URL :http://open.kmb.s.ua/page.php?_lang=ua§ion=articles&category=op-manage&id=19925&alias=shtuchnij-intelekt-etapi-zagrozi-ta-strategiji&. (дата звернення 9.04.2023).
3. Lisa Nirell. 3 Ways Companies Get Customer Experience Wrong. 2023. URL: <https://hbr.org/2023/04/3-ways-companies-get-customer-experience-wrong> (дата звернення 9.04.2023).
4. Su Kyung (Irene) Kim Yujie Zhan. Should You Let Employees Break the Rules to Make Customers Happy? 2023. URL: <https://hbr.org/2023/04/should-you-let-employees-break-the-rules-to-make-customers-happy>. (дата звернення 9.04.2023).

МОДЕЛЮВАННЯ ДЕТЕРМІНАНТ ДЕРЖАВНОГО ІНСТИТУЦІЙНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ВІДКРИТОЇ ЕКОНОМІКИ

Дищенко Р. А.,

д-р екон. наук, професор кафедри товарознавства та комерційної діяльності в будівництві, професор

Київський національний університет будівництва і архітектури, м. Київ

Під впливом глобалізаційних процесів економічний простір у національному середовищі значно збільшується, а завдання його підтримки та інституційного регулювання постійно ускладнюються. У міжнародному макроекономічному середовищі, на жаль, відсутні сучасні ефективні заходи інституційного регулювання економічних і соціальних процесів, які для більшості акторів глобального простору вийшли за національні рамки. Окремі аспекти зумовлені складністю сучасних трансформаційних процесів та відсутністю достатнього досвіду їх регулювання.

Сучасна система економічних і соціальних відносин у міжнародному середовищі значною мірою базується на ідеях ринкового фундаменталізму, де прерогативою є вільне ринкове конкурентне середовище. Глобалізація зазвичай орієнтована на ринкові відносини, які забезпечують регулятивні функції, а процеси глобалізації знижують ефективність національного регулятора економічних і соціальних відносин у макросередовищі.

Глобалізація відображає процес діалектичної взаємодії національних і глобальних суспільних процесів, у якому відбувається поступове обмеження національних особливостей суспільних відносин (і відповідних якостей людини) і їх поступове підпорядкування системі глобальних відносин, а також законам і закономірності такої взаємодії, цілісність якої забезпечується національними сегментними структурами [1].

Економічна і соціальна політика промислово розвинених країн, як правило, формувалася під впливом макроекономічних теорій. Тому еволюцію макроекономічної теорії слід здійснювати не з позиції виникнення та розвитку різноманітних теоретичних напрямів, а з точки зору окремого дослідження теоретичних основ та комплексу питань, що безпосередньо стосуються інституційного регулювання національного макроекономічного середовища.

У сучасних умовах неолібералізм справляє значний вплив на процеси глобалізації в міжнародному макроекономічному середовищі, де зростає роль окремих транснаціональних акторів у регулюванні не лише світових економічних процесів, а й процесів на рівні окремого національного макроекономічного середовища.

Деякі прихильники неокласики зазначали у своїх дослідженнях, що «сумна правда полягає в тому, що макроекономічні дослідження мало вплинули на практичний аналіз монетарної та фіскальної політики» [4].

Інші дотримувалися протилежної точки зору: «В останні десятиліття багато країн прийняли різноманітну економічну політику, яка відповідає тому, що пропонувала макроекономічна теорія за останні тридцять років. Вплив макроекономічної теорії на практику державного інституційного регулювання включає: підвищення незалежності національних банків; визнання параметрів інфляційної складової цілями таргетування; збільшення використання податків на споживання та працю замість податків на капітал; посилення уваги до витрат економічної політики, що порушує стан ринків праці в макроекономічному середовищі» [2].

Під впливом розвитку неокласичного напрямку змінюється ставлення до державного інституційного втручання у функціонування ринкової економіки. Слід також зазначити, що загальні зміни у світовій економіці та зміцнення ринкових механізмів зумовлюють необхідність переоцінки можливостей та потреби державного інституційного втручання в макроекономічне середовище для використання сучасних інструментів.

Процес інтернаціоналізації окремих сфер макроекономічного середовища дає можливість системно підвищувати ефективність економічних процесів, забезпечує зростання високотехнологічної діяльності, сприяє впровадженню інноваційних аспектів у систему державного інституційного регулювання.

Конвергенція в міжнародному макроекономічному середовищі національних компонентів інтенсифікує та розвиває взаємодію від локального до глобального масштабу. Глобалізаційні процеси призводять до втрати країною статусу єдиного суб'єкта інтеграції та представництва великих спільнот у міжнародному макроекономічному середовищі, що, у свою чергу, різко розширює локус управління, зміщуючи акценти з національного на наднаціональне чи субнаціональне регулювання.

Таким чином, суттєвим напрямком глобальних зрушень є зміна систем влади, моделей і механізмів, що забезпечують формування сучасних адекватних організаційно-функціональних структур державного інституційного регулювання, ідентифікація яких ще не знайшла стійких і домінуючих визначень.

Регулювання процесів у макроекономічному середовищі в умовах перманентної турбулентності та під впливом значних ризиків актуалізує завдання комплексного дослідження складних, турбулентних, багатосторонніх та багаторівневих взаємозалежностей глобалізації та державного інституційного регулювання. Тому розуміння динаміки їх взаємозв'язку та взаємодії є особливо важливим для поглиблення розуміння сучасних тенденцій розвитку механізмів і моделей державного інституційного регулювання та теоретико-методологічного обґрунтування реформування інституційного втручання в національне середовище.

Важливо зазначити, що розбіжності щодо найбільшого значення фіскальної чи монетарної політики для стратегічного розвитку національного макроекономічного середовища країни майже повністю розв'язані.

Сучасна тенденція зумовлена зміною зовнішніх умов, підвищенням відкритості національного макроекономічного середовища та розвитком глобалізаційних зрушень в економічній діяльності. Слід також зазначити, що наявність об'єктивних причин зменшила можливості маневрування відповідними бюджетами та, як наслідок, використання фіскальної політики як інструменту державного інституційного регулювання макроекономічного середовища.

Список використаних джерел

1. Мельник Ю. М. Теоретико-методологічні засади регулювання розвитку промисловості у національній економіці : монографія. Херсон : ОЛДІ-ПЛЮС, 2019. 365 с.
2. Масленніков Є. І. Методологічні та практичні засади дослідження системи управління фінансовою стійкістю промислового підприємства : монографія. Одеса : Прес-кур'єр, 2015. 316 с.
3. Григор'єв Г. С. Теоретико-методологічні засади державного регулювання фінансово-економічних процесів в умовах глобалізації : монографія. Херсон : Олді-плюс, 2017. 380 с.
4. Шеремет О. О. Теоретико-методологічні засади процесу забезпечення та реалізації ринкових стратегій у харчовій промисловості : монографія. Херсон : ОЛДІ-ПЛЮС, 2019. 375 с.

УДК 33(075)

ТЕОРІЯ ІГОР ЯК СУЧАСНА ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ В УПРАВЛІННІ І МОДЕЛЮВАННІ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ

Єфремов А. О.,

аспірант,

Державний біотехнологічний університет, м. Харків

Підприємства працюють у постійно мінливому та все більш складному середовищі, і їм необхідно приймати обґрунтовані рішення, щоб залишатися конкурентоспроможними та досягати успіху. Сучасні економічні теорії забезпечують потужну основу для розуміння того, як працюють підприємства, як вони приймають рішення, як вони взаємодіють із навколишнім середовищем.

Впроваджуючи сучасні економічні теорії в бізнес-моделі, підприємства можуть отримати уявлення про те, як оптимізувати свою діяльність, як реагувати на зміни на ринку, як приймати стратегічні рішення, які, швидше за все, приведуть до успіху. Наприклад, мікроекономічні моделі можуть допомогти підприємствам визначити оптимальну ціну та кількість продукції для виробництва, тоді як теорія ігор може допомогти підприємствам зрозуміти, як конкурувати на ринку з іншими підприємствами.

Крім того, підприємства зтикаються з багатьма факторами невизначеності, такими як зміни в уподобаннях споживачів, технологічний прогрес і зміни в

законодавстві, а економічні теорії можуть допомогти компаніям зрозуміти ці невизначеності та орієнтуватися в них. Поведінкові економічні моделі можуть допомогти підприємствам зрозуміти, як споживачі роблять вибір і як вони реагують на різні стимули, що може бути корисним для розробки маркетингових стратегій і прогнозування попиту.

Загалом актуальність даної теми полягає в тому, що сучасні економічні теорії надають потужний набір інструментів для моделювання бізнес-процесів і розуміння поведінки економічних агентів. Впроваджуючи ці теорії в бізнес-моделі, підприємства можуть приймати кращі рішення та покращувати свої шанси на успіх у все більш конкурентному та складному середовищі [1-4].

Теорія ігор – це розділ математики, який займається вивченням прийняття рішень у ситуаціях, коли інтереси двох або більше осіб суперечать один одному. Це стосується розуміння того, як люди приймають рішення та як ці рішення впливають на результат гри чи ситуації.

Теорія ігор може бути застосована до широкого кола галузей, включаючи економіку, політологію, психологію та біологію. Це особливо корисно для аналізу стратегічної взаємодії між окремими особами або групами, наприклад, під час переговорів, аукціонів та інших конкурентних ситуацій.

Деякі з ключових концепцій теорії ігор включають поняття рівноваги Неша, який є станом, у якому жоден гравець не може покращити свій результат, змінюючи свою стратегію, враховуючи стратегії іншого гравця, і концепцію домінування, яка є ситуацією, у якій одна стратегія завжди краща за іншу незалежно від того, що робить інший гравець.

Деякі додаткові ключові поняття в теорії ігор:

1. Матриця вигащів: у теорії ігор матриця вигащів – це таблиця, яка показує вигащ для кожного гравця на основі обраних ними стратегій. Це можна використовувати для аналізу найкращої стратегії для кожного гравця в даній грі.

2. Дилема в'язня: Дилема в'язня є класичним прикладом у теорії ігор, який ілюструє напругу між індивідуальними та колективними інтересами. У ній беруть участь два гравці, кожен з яких має вибір або співпрацювати, або відступити, а результат гри залежить від спільного вибору обох гравців.

3. Ігри з нульовою сумою: гра з нульовою сумою – це тип гри, у якій вигащ одного гравця завжди дорівнює програшу іншого гравця. Іншими словами, загальний вигащ у грі завжди дорівнює нулю.

4. Кооперативні ігри: ігри, в яких гравці можуть співпрацювати один з одним для досягнення спільної мети. Це може передбачати формування коаліцій або альянсів для збільшення шансів на успішний результат для всіх гравців.

5. Некооперативні ігри: некооперативні ігри – це ігри, в яких гравці не можуть створювати коаліції чи альянси, і вони повинні приймати рішення, виходячи виключно з власних інтересів. Ці ігри часто аналізують за допомогою таких концепцій, як рівновага Неша.

Загалом, теорія ігор надає потужний інструментарій для аналізу широкого діапазону сценаріїв прийняття рішень і може допомогти нам краще зрозуміти стратегічний вибір, який люди роблять у різних ситуаціях.

Загалом, теорія ігор забезпечує потужну основу для розуміння того, як приймаються рішення в конкурентних ситуаціях, і вона має численні практичні застосування в сценаріях реального світу. Таким чином, впроваджуючи ці елементи, підприємства аграрного сектору економіки можуть створити міцну основу для управління інноваціями в галузі та рухатися вперед у досягненні своїх цілей і завдань.

Список використаних джерел

1. Пономаренко В. С., Мінухін С. В., Знахур С. В. Теорія та практика моделювання бізнес-процесів: монографія. Харків : Вид. ХНЕУ, 2013. 244 с.
2. Трусова Н. В., Вініченко І. І., Дьяченко Н. К. Моделювання бізнес-процесів сільськогосподарських підприємств. *АГРОСВІТ*. 2022. № 4. С. 18–26.
3. Чайковська І. І. Економіко-математичне моделювання в завданнях управління знаннями підприємства. *Університетські наукові записки*. 2017. № 64. С. 347–358.
4. Шуляр Р. В. Формування та розвиток економіко-управлінського інструментарію забезпечення бізнес-процесів: дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.04. Львів, 2019. 495 с.

УДК 330.341

КЛЮЧОВІ ЕТАПИ РОЗВИТКУ ЕФЕКТИВНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ І УПРАВЛІННЯ ВИВЕДЕННЯМ ІННОВАЦІЙ НА РИНОК

Єфремова Н. О.,

канд. екон. наук, доцент кафедри менеджменту, бізнесу і адміністрування,
Державний біотехнологічний університет, м. Харків

Організаційно-економічний механізм управління інноваційною діяльністю передбачає розробку та реалізацію комплексної стратегії просування та управління інноваційною діяльністю у підприємствах агробізнесу. Аналіз досліджень показав, що ця тема є не новою, актуальність і своєчасність розробки зазначеного механізму викладена в роботах [1-2].

Продовжуючи цей напрямок досліджень, слід зазначити, для розвитку ефективної інноваційної діяльності необхідно визначити сфери, де можна застосувати інновації, а також визначити потенційні проблеми і можливості.

Далі необхідно розробити комплексні та чітко визначені інноваційні стратегії, які допоможуть визначити пріоритети та ефективно розподілити ресурси, а також гарантувати ефективний розподіл ресурсів.

Наступним кроком є встановлення партнерства і мереж. Партнерство з дослідницькими установами, університетами та компаніями приватного сектора допоможе побудувати екосистему для підтримки інновації.

Важливо заохочувати експерименти і ризики. Це можна зробити за допомогою фінансових стимулів, гнучкого регулювання та інших заходів, які заохочують підприємців і фермерів запроваджувати нові та інноваційні методи.

Регулярний моніторинг та оцінка результатів інноваційної діяльності може допомогти переконатися у досягненні бажаних результатів і може допомогти визначити сфери, де можна зробити подальші покращення.

Комерціалізація інноваційних технологій, продуктів і методів є важливим аспектом просування інновацій і досягається шляхом поєднання фінансування, навчання та інших механізмів, які допомагають вивести на ринок нові інновації.

То ж, для розвитку ефективної інноваційної діяльності і управління виведенням інновацій на ринок слід визначити потреби і можливості інновацій, здійснити стратегічне планування ресурсів, встановити партнерство, сприяти заохоченню експериментів, здійснювати аналіз та оцінку, підтримувати комерціалізацію. Таким шляхом можна створити міцну основу для управління інноваціями в галузі та рухатися вперед у досягненні своїх цілей і завдань.

Список використаних джерел

1. Єфремова Н. О. Особливості імплементації маркетингових інновацій в операційний менеджмент комерційно-підприємницької діяльності суб'єктів агробізнесу. *Галицький економічний вісник*. 2019. № 6. С. 63–68.

2. Єфремова Н. О. Організаційно-економічний механізм управління інноваційною діяльністю аграрних підприємств. *Галицький економічний вісник*. 2023. № 2.

УДК 338:002

ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИХ ПРОГРАМНИХ КОМПЛЕКСІВ ДЛЯ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Жуков В.С.,

аспірант ОНП «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»,
Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро

Для управління бізнес-процесами на підприємствах застосовують різні технології, що забезпечує розуміння кожного бізнес-процесу, аналіз результатів діяльності й помилок, які можуть виникнути на конкретному етапі роботи, а також своєчасного їх виявлення та виправлення. Одним з найбільш використовуваним для оптимізації бізнес-процесів на підприємстві є програмний комплекс SAP ERP, у тому числі хмарні сервіси [1].

Фінансові можливості хмарної ERP-системи SAP S/4HANA Cloud, як правило, використовуються за чотирма напрямками: бухгалтерський облік, фінансові операції, управління витратами та аналіз рентабельності, корпоративні ризики [2].

Бухгалтерський облік дозволяє запускати швидкі, високоавтоматизовані процеси корпоративного обліку, як результат – запис фінансових операцій в режимі реального часу та звітування про фінансові результати і стан компанії; автоматизовані процеси фінансового та управлінського обліку, такі як визнання виручки, для забезпечення відповідності; закриття бухгалтерських книг в режимі

реального часу з високим ступенем автоматизації та набагато меншими зусиллями; координування процесів закриття в декількох організаціях з метою поліпшення управління і відповідність вимогам, а також підвищити ефективність і домогтися прозорості; об'єднання фактичних, планових та прогнозних даних для об'єкта і групи в одну універсальну головну книгу.

Підвищується гнучкість і ефективність фінансових операцій, що дає можливість скоротити кількість прострочених продажів, списання безнадійних боргів і витрати, а також швидко реагувати на коливання ринкової динаміки [3]. У даному розрізі програмне забезпечення ERP підтримує централізацію кредиторської та дебіторської заборгованості, ефективно керує дебіторською заборгованістю, стягненнями та спорами. Полегшується контроль грошових потоків в режимі реального часу за допомогою централізованого управління грошовими коштами та ліквідністю та ефективність керування командами з балансуванням робочих списків, відстеженням продуктивності та вбудованими оперативними звітами.

У розрізі управління витратами та аналізу рентабельності виділимо збільшення прибутку за допомогою потужних можливостей управління накладними витратами, розрахунку собівартості продукції та аналізу прибутковості завдяки збиранню, призначенню та аналізу витрат відповідно до проєкту, замовлення, центру витрат або бізнес-процесу. За допомогою універсального журналу для центрів витрат, центрів прибутку та аналізу маржі підвищується прозорість факторів накладних витрат і причин відхилень, а контекстні рішення підтримуються за допомогою вбудованого багатовимірного аналізу даних і спеціальних звітів.

Корпоративні ризики та відповідність зосереджені на керуванні комплаєнсом, ризиками та засобами контролю в бізнес-операціях, для відповідності регуляторним вимогам, зокрема, щодо дотримання імпорتنих та експортних правил, угод про вільну торгівлю, електронних документів та обов'язкової звітності. За допомогою хмарної ERP-функціональності для міжнародної торгівлі та глобального податкового менеджменту можливо створення електронних ділових документів відповідно до місцевих нормативних актів; створення періодичних та спеціальних обов'язкових звітів відповідно до місцевих мандатів; класифікація та перекласифікація кодів товарів, номерів клієнтських тарифів, кодів послуг та атрибутів правового контролю; посилення правового контролю та дотримання вимог щодо експорту та імпорту; масова перевірка та вирішення заблокованих документів щодо дотримання торговельного законодавства.

У підсумку можна констатувати, що впровадження корпоративної системи управління підприємством забезпечує оптимізацію часу, виробництва, ресурсів, кадрів та якісне управління процесами, що суттєво впливає на підвищення рівня організації.

Можна виділити такі переваги використання системи SAP на підприємстві для підвищення результативності бізнес-процесів: підвищення ефективності використання та управліннями фінансами; отримання звітності у режимі

реального часу; забезпечення фінансової безпеки та контролю якості; корпоративне управління, керування ризиками, дотримання нормативних вимог; оцінка ключових показників ефективності (КПІ), фактичних витрат і відхилень від цільових значень у реальному часі; мінімізація витрат на обробку запасів, доопрацювання, оплату понаднормового робочого часу та контроль термінів для дотримання узгодженого бюджету; відстеження, вимірювання, аналіз і контроль відхилень за витратами й цільових показників. Поряд з цим впровадження системи внутрішнього контролю (ІКС) підвищує ефективність бізнес-процесів на підприємстві й сприяє підвищенню якості управління.

Список використаних джерел

1. Довгань О. В. Впровадження програмного продукту SAP його переваги та недоліки. URL: http://sophus.at.ua/publ/2015_11_25_lutsk/sekcija_section_4_2015_11_25/vprovadzhenja_programnogo_produkту_sap_jogo_perevagi_ta_nedoliki/110-1-0-1697 (дата звернення 02.03.2023).

2. Впровадження ERP систем. URL: <http://socrates.vsau.org/repository/getfile.php/1513.pdf> (дата звернення 02.03.2023).

3. Коблянська Г. Ю., Реєнтенко І. С. Застосування модулю «Управлінський облік і звітність» (CO) системи ERP SAP R/3 для автоматизації управлінського обліку. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILE=&2_S21STR=Oif_apk_2012_2_15 (дата звернення 02.03.2023).

УДК 658.001.76

ІННОВАЦІЙНА АКТИВНІСТЬ В ДИНАМІЦІ СТАТИСТИЧНИХ ПОКАЗНИКІВ

Зима М. О.,

аспірант ОНП «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»,
Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро

На сьогодні впровадження інновацій в діяльність підприємств розглядається не тільки як джерело отримання прибутку за рахунок конкурентних переваг у пропозиції нових більш досконалих товарів, а й інструмент політики функціонування господарюючих суб'єктів за воєнного стану та досягнення повноцінного обсягу діяльності в повоєнний період.

Дослідження динаміки інноваційної активності може бути передумовою подальшого розвитку компаній різних сферах (табл. 1).

Таблиця 1 – Динаміка показників інноваційної діяльності підприємств [1]

Показники	Рік	Значення	Відхилення
Кількість інноваційно активних підприємств, одиниць	2016-2018	8173	-1464
	2018-2020	2281	
	2016-2018	28,1	-19,6

Частка кількості інноваційно активних підприємств у загальній кількості підприємств, %	2018-2020	8,5	
Обсяг реалізованої інноваційної продукції (товарів, послуг), млн грн	2018	39121,4	-20387,6
	2020	59509,0	
Обсяг реалізованої інноваційної продукції (товарів, послуг) нової для ринку обсяг реалізованої інноваційної продукції (товарів, послуг) нової для ринку, млн грн	2018	16055,7	-5285,5
	2020	10770,3	
Обсяг реалізованої інноваційної продукції (товарів, послуг) нової лише для підприємства, млн грн	2018	23065,7	+25673,0
	2020	48738,7	
Витрати на інновації, млн грн	2018	25027,9	-1698,3
	2020	23329,6	

Як видно за динамікою інноваційної активності підприємств в Україні, у 2020 р. спостерігається її зниження, що пояснюється впливом на зменшення обсягів діяльності пандемії COVID-19. Інформація подальших періодів відсутня, що пояснюється воєнним станом. Враховуючи, що обсяг реалізованої інноваційної продукції нової лише для підприємства у 2020 р. збільшився, можемо стверджувати, що це і є найбільш реальне джерело подальшого розвитку національної економіки. Спарклайни інших показників підтверджують негативну тенденцію та необхідність пошуку шляхів вирішення проблеми.

Список використаних джерел

1. Статистична інформація. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 3.03.2023).

УДК 658.1

ІННОВАЦІЙНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК ІНСТРУМЕНТ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ЗБЕРЕЖЕННЯ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВИСОКОЇ МІГРАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ НАСЕЛЕННЯ

Карапінка М. І.,

здобувач ступеня доктора філософії

Державна установа «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долишнього НАН України», м. Львів

Мульський В. Я.,

здобувач ступеня доктора філософії кафедри економіки

Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

Людський потенціал є головним чинником розвитку країни. Саме тому розвинені держави проводять активну політику розвитку людського потенціалу та залучення людських ресурсів [1, с. 63-70]. Проте, на сучасному етапі в середовищі війни в Україні намітилися негативні тенденції щодо збереження та відтворення людського потенціалу, що загрожують економічній, інтелектуальній, інформаційній та іншим складовим національної безпеки. Це,

зокрема, неефективна зайнятість і втрата значного ресурсу знань через відсутність діалогу в системі «освіта – ринок праці», незадовільний стан суспільного здоров'я в силу порушення медико-демографічної рівноваги, низькі мотиваційні установки населення щодо застосування своєї праці в Україні і, що найголовніше, економічна «девальвація» людського ресурсу, наслідком чого є низький рівень і якість життя.

Україна належить до числа країн, населення яких відзначається високим рівнем мобільності. Останні роки ознаменовані омолодженням та інтелектуалізацією зовнішніх переміщень з України з помітним зростанням освітньої і професійної міграції. Відтак, проблеми розвитку людського потенціалу істотно посилюються в умовах зростаючої міграційної активності молоді, що призводить до послаблення його соціокультурної компоненти через втрату поколінь, розриви зв'язків «батьки-діти», знецінення інституту сім'ї, поширення ідеології «child-free», утвердження міграції та соціальної мобільності як життєвих пріоритетів; звуження демографічного розвитку унаслідок структурних деформацій у відтворенні населення, порушення гендерно-вікової збалансованості і зменшення потенціалу здоров'я; критичного погіршення якості професійно-кваліфікаційної складової через виїзд з країни значного прошарку молодих найбільш креативних осіб, підготовлених кадрів для сучасних професій; зростання загальної нестабільності суспільства і зниження її безпекоспроможності через стійкі міграційні втрати молоді.

Усі ці фактори призводять до активізації селективної імміграційної політики країн, які зумовлюють спрощення процедур працевлаштування іноземців на ринках праці. Створення такого сприятливого середовища для трудової міграції у поєднанні зі значними розривами у рівнях оплати праці в Україні та країнах Європи зумовлюють значні міграційні потоки з України, в які все більшою мірою включається молодь. Крім того, як показують дослідження, молодь має міграційні настанови на працю та, в перспективі, проживання за кордоном.

Поряд з цим Україна в глобальних міграційних потоках не обмежується роллю донора людських ресурсів, а продовжує залишатися країною-транзитером мігрантів та країною з високим рівнем освітніх послуг, що приваблює іноземних студентів, які, однак, здебільшого повертаються після навчання до своїх країн.

Розроблення пропозицій та рекомендацій стосовно збереження та розвитку людського потенціалу країни, запобігання надмірним міграційним втратам серед молоді та деформації статево-вікової структури населення, вироблення підходів до селективної імміграційної політики відображають головні складові мети Стратегії державної міграційної політики на період до 2025 р., схваленої Кабінетом міністрів України (Розпорядження від 12 липня 2017 р. № 482-р), а саме «формування та реалізація державної міграційної політики, яка б «... прискорювала соціально-економічний розвиток, сприяла уповільненню темпів депопуляції, стабілізації кількісного та якісного складу населення, задоволенню потреб економіки в робочій силі...».

З іншого боку, зберегти людський потенціал країни можливо не стільки

чинниками примусу як засобами економічної мотивації. Саме тому, як свідчить досвід економічно розвинених держав, високою перспективністю характеризується такий інструмент державної політики збереження людського потенціалу, як створення якісних умов для активізації приватного інноваційного бізнесу.

З позицій системного підходу державна політика активізації інноваційного бізнесу в Україні повинна реалізовуватись не лише на макро-, а й на мезорівні управління. У цьому контексті до пріоритетних організаційно-економічних заходів, які необхідно реалізувати на центральному рівні управління, видається доцільним включити покращання нормативно-методичного забезпечення, а також підвищення рівня мотивації органів місцевого управління до здійснення дієвих заходів зі зміцнення економічної безпеки підприємництва.

У свою чергу, регіональним та місцевим органам державного управління потрібно активізувати роботу у таких пріоритетних напрямках: формування безпечного підприємницького середовища; удосконалення регуляторної політики; ліквідація проявів монополізму, «клієнтських» відносин та корупції у відносинах «влада-бізнес»; посилення рівня фінансової безпеки підприємництва через розвиток регіональної мережі страхових та гарантійних фондів, кредитної кооперації.

Як критерії ефективності державної політики на всіх рівнях ієрархії управління економікою можна визначити: високий рівень захищеності інвестицій та прав власності; доступ до ресурсного забезпечення інноваційно-технологічної діяльності підприємств; ефективність функціонування підприємств; наявність розширеного відтворення економічного та ресурсного потенціалу інноваційно активних суб'єктів господарювання; цільова орієнтація регуляторної політики на активізацію інноваційного бізнесу [2, с. 276–287].

Активізації інноваційної діяльності суб'єктів підприємництва, а також належна їх роль у соціально-економічному розвитку держави є неможливими без забезпечення високого рівня конкурентоспроможності підприємств. Відповідно, важливо аби пріоритетами політики розвитку інноваційного бізнесу в Україні стали: зменшення регіональної та місцевої концентрації ринків збуту продукції; сприяння популяризації продукції підприємств на зовнішніх ринках та підвищення їх інвестиційної активності; покращання якості продукції (послуг) та ефективності управління підприємствами; спрощення доступу до кредитних ресурсів; скорочення кількості збиткових підприємств; сприяння створенню підприємств та посилення коопераційних зв'язків між ними, особливо між підприємствами малого і великого бізнесу.

Державна політика у сфері стимулювання розвитку інноваційної підприємницької ініціативи в Україні буде неповноцінною без організації моніторингу цього процесу – систематичної оцінки рівня розвитку досліджуваного сектора економіки з огляду на стан його суб'єктів та сектора малого підприємництва загалом і рівня загроз державним інтересам як наслідку недостатньо дієвих заходів. Для уможливлення здійснення та організаційного забезпечення цього процесу необхідно: визначити та чітко зафіксувати у

відповідних нормативно-правових документах функції та обов'язки компетентних органів державної влади чи їх підрозділів, які здійснюватимуть моніторинг; сформувані механізм тісної взаємодії органів державної влади у процесі моніторингу; розробити алгоритм узагальнення результатів моніторингу на загальнодержавному рівні; уповноважити орган державної влади для здійснення контролю за моніторингом; визначити цільові програми короткотривалого та стратегічного характеру, в процесі розробки яких повинні здійснюватись обов'язкові процедури моніторингу та протидії загрозам інноваційно-інвестиційної діяльності представників підприємництва [3].

Політика активізації інноваційного бізнесу повинна стати важливим напрямом активізації підприємницької діяльності населення, покращання рівня життя громадян, залучення інвестиційних ресурсів у економіку та забезпечення соціально-економічного розвитку України. Для того, щоб посилити можливості місцевих громад та надати, таким чином, додаткового імпульсу політиці розвитку інноваційного бізнесу слід внести відповідні зміни у законодавство, які розширять організаційні та фінансові можливості органів місцевої влади, забезпечать врахування інтересів підприємництва та розвиток інфраструктури його державної підтримки на місцевому рівні, що особливо важливо для промислово слаборозвинених регіонів, малих міст, сільських територій нашої країни.

Список використаних джерел

1. Васильців Т. Г., Мульська О. П., Зайченко В. В., Березівський Я. П. Технологічна конкурентоспроможність як результат реалізації інноваційного потенціалу та комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності підприємств: методичні аспекти аналізування. *Modeling the Development of the Economic Systems*. 2022. № 4. С. 63-70.

2. Vasylytsiv T., Biletska I., Mulaska O. Organizational and financial instruments of decentralization and development of united territorial communities in Ukraine: Poland's experience. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*. 2021. Vol. 43 (2). P. 276-287.

3. Vasylytsiv T., Mulaska O., Levytska O., Kalyta O., Kohut M., Biletska I. External migration and endogenous development nexus: challenges for the sustainable macroeconomic policy. *Studies of Applied Economics*. 2021. Vol. 39 (8).

УДК: 336.012.23

ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF USING E-COMMERCE BY SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES IN UKRAINE

Kisilova I.Yu.

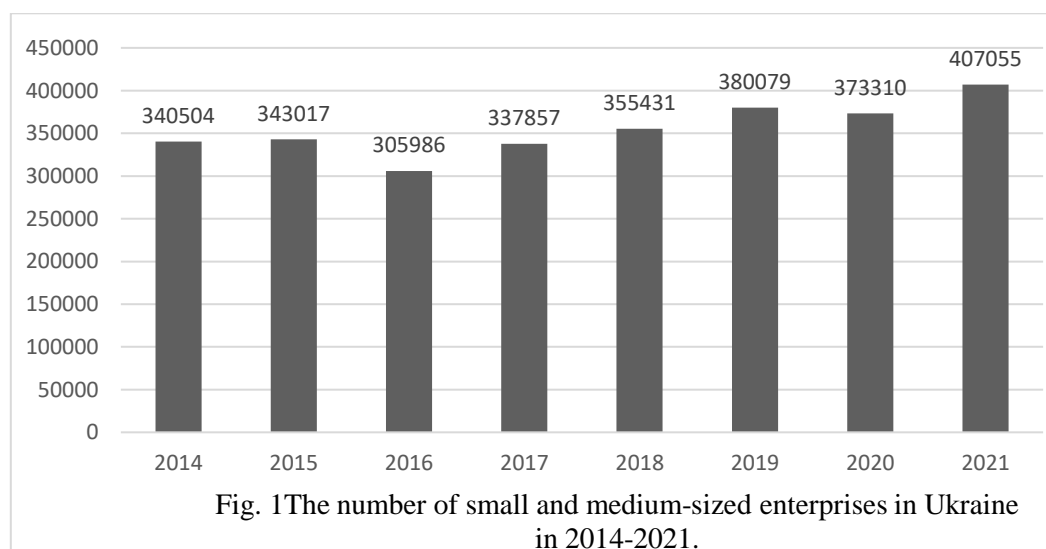
PhD in Physics and Mathematics, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Finance, Banking and Insurance.

Dibrova V. O.

Student

Zaporizhzhia National University, Zaporizhzhia, Ukraine

The development of small and medium-sized enterprises is very important for Ukraine. These businesses play an important role in economic development and job creation. They provide diversity to the national economy and help reduce dependence on large corporations and foreign investors. In addition, small and medium-sized enterprises are an important source of innovation and the development of new technologies, which contributes to the development of the economy as a whole.



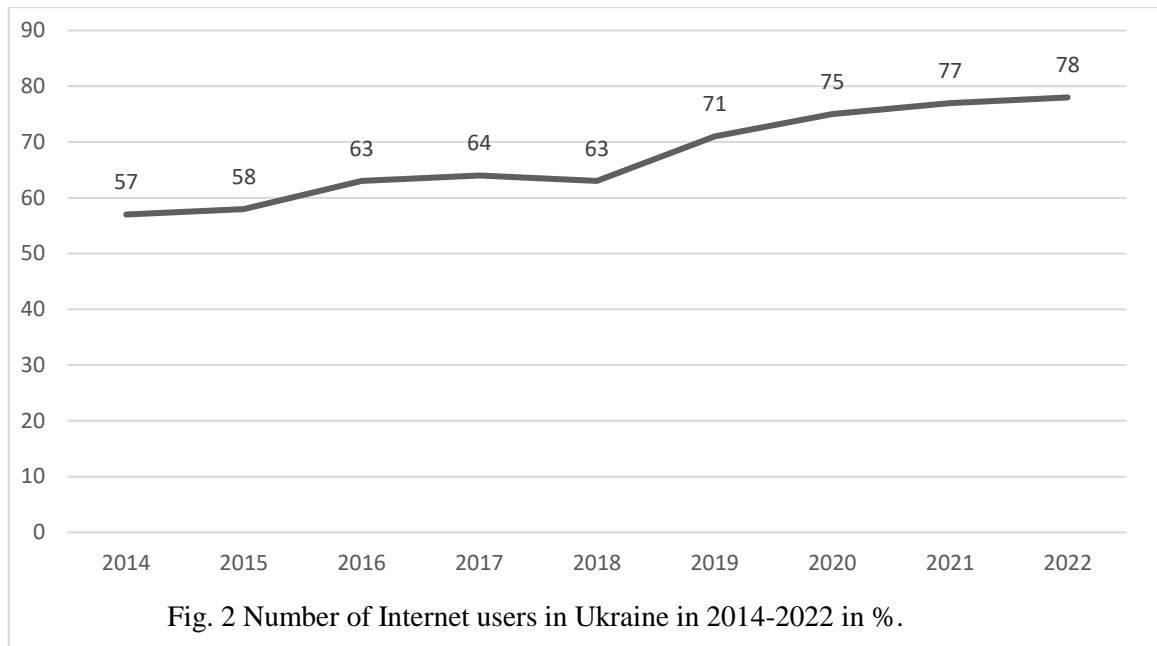
Compiled by the author on the basis of: [1].

According to Figure 1, we can see an increase in the number of small and medium-sized enterprises in Ukraine from 2014 to 2019. However, in 2020 there was a slight decrease in the number to 373310, but in 2021 the number increased again to 407055.

In 2022, business was in a state of uncertainty due to Russia's military aggression against Ukraine. Different companies mastered this state in different periods - from 3-10 days to 2-3 months. Some companies needed time to sever relations with partners and manufacturers from Russia or change their subordination. Quite a few companies are now completely changing their operations and starting to develop their business online.

The development of e-commerce in the country is a promising area for small and medium-sized enterprises. The number of companies that pay attention to e-commerce

is growing, allowing businesses in Ukraine to set new goals and develop in the electronic space.



Compiled by the author on the basis of: [2].

Figure 2 shows that the percentage of Internet users in Ukraine has been growing over the past few years. The growth of Internet users has important implications for businesses, as it opens up new opportunities for customer acquisition and e-commerce development. However, it is important to note that in order to effectively use the Internet for business development, it is necessary to understand the peculiarities of this market and be able to work with the online audience.

E-commerce is a relationship aimed at making a profit that arises in the course of transactions for the acquisition, modification or termination of civil rights and obligations, carried out remotely using information and communication systems, as a result of which the participants in such relations have rights and obligations of a property nature [3].

E-commerce includes the following activities:

- exchange of information on the Internet;
- electronic marketing;
- online trading;
- electronic money;
- electronic movement of capital;
- Internet insurance;
- Internet banking.

The advantages of using e-commerce by small and medium-sized enterprises are as follows:

1. Access to a wider audience. E-commerce allows you to work in an online environment, reaching customers anywhere in the world that has access to the Internet.

2. Reducing marketing costs. Using online marketing such as SEO, social media advertising campaigns, and email marketing is a more effective and cheaper way to increase the number of customers.

3. Convenient way of selling. By creating an online store, a company will be able to sell its products and services anytime and anywhere, which makes the sales process more convenient for customers.

4. Improved customer service. E-commerce allows you to improve customer service by providing them with a convenient way to order goods and services, as well as fast delivery and tracking of the order.

Disadvantages of using e-commerce by small and medium-sized enterprises :

1. High technology costs. In order to successfully use e-commerce, enterprises need to have the necessary technical knowledge and access to appropriate technologies. This can be a disadvantage for businesses that do not have a sufficient financial base to invest in the appropriate infrastructure.

2. Cybersecurity issues. Businesses using e-commerce need to be careful about cybersecurity and ensuring the protection of their customers' data, which is quite a challenge for small businesses with a small number of employees.

3. Lack of personal contact. E-commerce can lead to a lack of personal contact with customers, which can reduce customer satisfaction and brand loyalty.

4. Heavy dependence on internet connectivity. In the absence of a stable and reliable internet connection or power, businesses may lose the ability to make sales and provide their services.

So, for the development of small and medium-sized enterprises, e-commerce has many advantages, such as access to a wider audience, reduced marketing costs, a convenient way to sell, and improved customer service. However, there are also some disadvantages, such as high technology costs, cybersecurity concerns, lack of personal contact, and heavy reliance on internet connectivity. Given these advantages and disadvantages, SMEs should carefully consider the opportunities and risks of e-commerce before deciding to use it.

References:

1. Official website of the State Statistics Service of Ukraine. Available at: <https://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed 07 April 2023). (in Ukrainian)

2. Official website of the Ukrinform. Available at: <https://www.ukrinform.ua> (accessed 07 April 2023). (in Ukrainian)

3. The Law of Ukraine on E-Commerce No. 2529-IX of 19.11.2022 Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/675-19#Text> (accessed 07 April 2023). (in Ukrainian).

ЦІЛІ ТА ОСНОВНІ НАПРЯМКИ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ

Кудла Н. Є,

канд. екон. наук, доцент кафедри менеджменту

Діжак А. В.

здобувачка першого рівня вищої освіти ОПП «Менеджмент»

спеціальності 073 «Менеджмент»

Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

Реалізація цілей і завдань управління персоналом здійснюється через кадрову політику. Існує багато різних точок зору щодо визначення поняття «кадрова політика». Наприклад, О. В. Крушельницька і Д. П. Мельничук вважають, що «Кадрова політика – це сукупність принципів, методів, організаційного механізму з формування, відтворення, розвитку та використання персоналу, створення оптимальних умов праці, його мотивації та стимулювання». Є. В. Маслов визначає кадрову політику як «головний напрямок в роботі з кадрами, набір принципів, що реалізуються кадровою службою підприємства».

Таким чином, можемо зробити загальний висновок, що кадрова політика підприємства – це система принципів, ідей, вимог, що визначають основні напрямки роботи з персоналом, її форми і методи.

Кадрова політика визначає генеральний напрямок і основи роботи з кадрами, загальні і специфічні вимоги до них і розробляється власниками підприємства, вищим керівництвом, кадровою службою.

Отже, кадрова політика є основним інструментом здійснення управління персоналом організації. У процесному аспекті управління персоналом реалізується через кадрову стратегію і кадрову політику організації. Визначимо взаємозв'язок цих понять.

Кадрова стратегія – це визначений, установлений набір методів і засобів управління персоналом, правил і норм поведінки всіх суб'єктів процесу управління персоналом, що дозволяє організації найбільш ефективно досягати довгострокових цілей її розвитку в існуючих умовах зовнішнього середовища.

Науковці пропонують таку підрядність понять «кадрова стратегія» і «кадрова політика»: кадрова політика – видове поняття стосовно кадрової стратегії. Вона забезпечує існування механізму впливу на персонал встановленими в рамках кадрової стратегії методами і засобами протягом певного часу для досягнення цілей, що стоять перед організацією.

Погоджуємося з такими визначенням, оскільки за класичною класифікацією функцій і внутрішніх організаційних змінних у теорії менеджменту саме стратегія як найбільш вагома частина планування є більш широкою сферою, ніж політика.

Головними напрямками кадрової політики визначаються такі:

- формування основних вимог до персоналу з огляду на прогноз внутрішньої і зовнішньої ситуації, перспективи розвитку організації;
- формування нових кадрових структур і розробка процедур механізмів управління персоналом;
- формулювання концепції оплати праці, матеріального і морального стимулювання працівників відповідно до наміченої стратегії бізнесу;
- вибір шляхів залучення, використання, збереження і вивільнення кадрів, допомоги в працевлаштуванні при масових звільненнях;
- розвиток соціальних відносин тощо.

Цілі кадрової політики підприємства наведені на рис. 1.

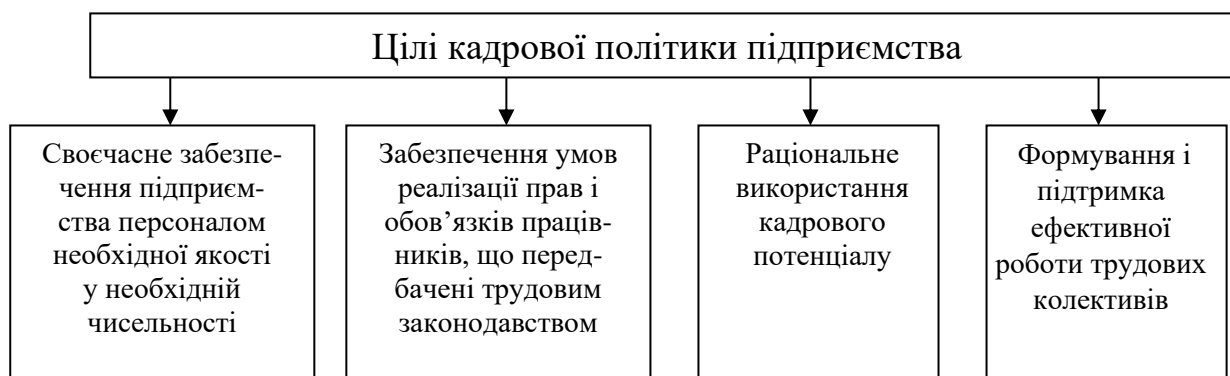


Рисунок 1 – Цілі кадрової політики підприємства

Цільова задача кадрової політики підприємства може бути вирішена по-різному, при цьому існують такі альтернативні варіанти:

- звільняти працівників або зберігати; якщо зберігати, то яким шляхом проводити підготовку працівників самостійно або шукати тих, хто вже має необхідну підготовку;
- проводити набір персоналу із зовнішніх джерел або перенавчати працівників, які підлягають звільненню з підприємства;
- проводити додатковий набір персоналу або задовільнитися існуючою кількістю за умови більш раціонального її використання;
- вкладати гроші у підготовку «дешевих», але вузькоспеціалізованих працівників, або «дорожчих», але маневрених і т. д.

Основними різновидами кадрової політики вважаються: політика набору кадрів, політика навчання, політика оплати праці, політика формування кадрових процедур, політика соціальних відносин.

У великих підприємствах кадрова політика, як правило, офіційно декларується і докладно фіксується у загальних корпоративних документах: меморандумах, інструкціях, що регламентують найважливіші аспекти управління людськими ресурсами. У невеликих підприємствах вона, як правило, спеціально не розробляється, а існує як система неофіційних установок власників.

Отже, зі всього вищевикладеного, видно, що основною метою кадрової політики є своєчасне забезпечення оптимального балансу процесів комплектування, збереження персоналу, його розвитку відповідно до потреб підприємства, вимог діючого законодавства та стану ринку праці.

УДК 338.242

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПРІОРИТЕТНИХ ГАЛУЗЕЙ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ АГРЕСІЇ

Куницька-Іляш М. В.

канд. екон. наук., доцент кафедри економіки підприємства, інновацій та дорадництва в АПК імені І.В. Поповича, доцент
Львівський національний університет ветеринарної медицини та біотехнологій імені С. З. Гжицького, м. Львів

Розвиток промисловості та галузей реального сектора економіки України залежить від соціально-економічної та інноваційно-інвестиційної політики країни, а також резилентності до соціально-політичних потрясінь, зокрема повномасштабної війни, яка відбувається на теренах України.

За результатами аналізу встановлено, що промисловість як пріоритетна галузь економіки України протягом 2007-2020 рр. не мала ознак системного розвитку, а протягом останніх років перебувала в кризовому стані. Середньорічні темпи скорочення обсягів виробництва та реалізації промислової продукції за 2010-2021 рр. становили 3,7 в.п. і 20,7 в.п. відповідно, а середньооблікова кількість штатних працівників скоротилася на близько 80 %. Фінансовий результат промислових підприємств зменшився на 51,0 %, а рентабельність операційної діяльності за 2007-2020 рр. зменшилася на 1,9 в.п.

Результати індикативного аналізу засвідчили сигмуїдальний характер розвитку аграрного сектору України як пріоритетної галузі економіки та водночас драйверу економічного зростання. Прогрес галузі має пряму залежність від продуктивності праці сільськогосподарських підприємств (за 2005-2020 рр. зросла в 2,3 рази) і обсягів державної фінансової підтримки (за 2017-2020 рр. збільшилася у 1,4 рази). При цьому агропромисловий комплекс України зазнав найменшого впливу від пандемії Covid-19 (частка сільськогосподарської продукції і продовольчих товарів у 2021 р. становила 24,7 % у структурі зовнішньоторговельного обігу товарами України). Однак, негативний вплив на розвиток галузі, а, відтак, забезпечення її фінансової стійкості, мало зростання цін на проміжну продукцію і високий рівень конкуренції з імпортованою продукцією.

На основі проведеного структурно-темпорального аналізу визначено, що розвиток будівельної галузі України нестабільний і характеризується високою залежністю від соціально-економічних криз та загроз, які виникали внаслідок соціально-політичних турболентностей. Індекс будівельної продукції у 2012-

2015 рр. мав низхідну (з -7,3 % до -12,5 %), а у 2016-2021 рр. – висхідну (з 5,6 % до 26,4 %) динаміки. Виявлено, що основним чинником забезпечення фінансової стійкості будівельної сфери в умовах слабкої інвестиційної активності стала стабільна державна підтримка, спрямована на покращення транспортної і соціальної інфраструктури, а позитивна тенденція розвитку будівельної галузі визначена ефективною реалізацією програм іпотечного кредитування, що сприяло збільшенню обсягів житлового будівництва (темپ приросту показника у 2021 р. становив 19,2 %). З іншого боку, основним чинником послаблення економічної безпеки галузі є нерівномірне зростання обсягів реалізованої будівельної продукції і основних засобів будівництва (за 2005-2020 рр. середньорічний темп скорочення вартості основних засобів становив 5,8 в.п.).

Системний аналіз дозволив аргументувати, що розвиток транспортної галузі України відповідає загальноекономічному тренду економічного поступу країни, визначається соціально-економічними та суспільно-політичними факторами, зокрема зниженням транзиту природного газу до країн ЄС, пролонгуванням перманентних карантинних обмежень щодо мобільності населення. Встановлено, що найбільший обсяг реалізованої продукції (надземним і трубопровідним транспортом) галузь демонструвала у 2014-2015 рр. (темпи приросту становили 50,1 і 55,2 % відповідно), це також сприяло нарощенню зовнішньоторговельного обороту продукції галузі (за 2020-2021 рр. збільшився на 4,9 %). Проте, деструктивними чинниками розвитку та забезпечення фінансової стійкості транспортної галузі України були критичний стан основних засобів (середньорічний темп оновлення на 5-8 в.п. менший, ніж у інших галузях реального сектору економіки) і несприятливий інвестиційний клімат (обсяги капітальних інвестицій у транспортній сфері за 2018-2021 рр. зменшилися на 26,9 %).

Розвиток промисловості та реального сектору економіки України має контраверсійний характер з ознаками невизначеності наряду прогресу, відсутності стабільного фінансового забезпечення виробництва, зокрема продукції з високою доданою вартістю та інвестиційного гарантування інноваційно-технологічної модернізації [1, с. 117–123]. За результатами індикативного та структурно-темпорального аналізу визначено екзистенційні виклики розвитку та збереження економічної безпеки пріоритетних галузей економіки: критичний стан основних засобів (який призводить до обмеженої реалізації потенціалу промисловості, зменшення обсягів прибутку, збереження високого рівня ресурсоемності виробництва, зростання обсягів споживання енергоносіїв та ін.); погіршення інвестиційного клімату (з наслідками зменшення обсягів фінансових результатів, рівня рентабельності операційної діяльності, погіршення фінансово-економічного стану, зниження рівня інвестиційної привабливості галузей національної економіки та ін.); відсутність дієвих стимулів для інноваційно-технологічної діяльності (що посилює дивергенцію технологічно-інноваційного розвитку України та розвинутих країн світу, сповільнює темпи структурних перетворень економічної системи, порушує стійкість економічного прогресу на середньо- та довгострокову перспективу,

зменшує обсяги ринку інтелектуальної власності галузей економіки та ін.); висока енергоємність, нераціональне енергоспоживання, недостатнє використання потенціалу екологічно чистих відновлюваних джерел енергії (веде до повільних темпів процесів реіндустріалізації промисловості та ускладнення передумов для неоіндустріалізації, додаткового навантаження на зовнішньоторговельний баланс, посилення енергетичної, економічно-політичної залежності промисловості та галузей реального сектора економіки від країн-постачальників, зростання енергоємності ВВП та ін.) [2, с. 153–158; 3, с. 31–35].

Економічна безпека пріоритетних галузей економіки детермінується внутрішніми і зовнішніми умовами. Зокрема ендогенними є параметри їх функціонування і розвитку, тоді як екзогенними – міра фінансової стійкості та прогрес забезпечуючих, т. зв. інституційних галузей економіки, головно торгівлі, ІТ-сфери, галузі науки та інноваційної діяльності, житлово-комунального господарства [4, с. 90–101].

Аргументовано, що ІТ-сектор України – єдина галузь національної економіки, яка зберегла фінансову стійкість й одночасно збільшила інвестиційну привабливість в умовах соціально-економічних криз та політичних потрясінь, у т.ч. в умовах російсько-української війни. Динамічний розвиток галузі на 20,4 % 2016-2021 рр. визначається значним зростанням обсягу експорту українських ІТ-послуг (на 32,8 % за 2020-2021 рр.) та частки ІТ в загальному експорті країни (9,5 % у 2021 р.), зростанням обсягів фіскальних надходжень утрічі (за 2016-2021 рр. середньорічний темп зростання становив 28,7 %) і динамічним розвитком галузі через нарощення фінансового та інвестиційного потенціалу є чинниками стимуляторами посилення економічної безпеки ІТ-галузі України. Встановлено, що ІТ-сфера має високий кадровий потенціал розширення зайнятості, оскільки відчуває суттєвий дефіцит фахівців, покрити який не можуть резерви випускників технічних спеціальностей.

Список використаних джерел

1. Lupak R. L., Kynytska-Iliash M. V. Conceptual Relationships between the Systems of Ensuring the Economic Security of the State and the Implementation of the State Policy of Import Substitution. *Problemy Ekonomiky*. 2017. № 2. С. 117–123.
2. Уразалієв Р. М., Васильців Т. Г. Узагальнення концептуальних основ економічної безпеки підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2011. Вип. 21 (2). С. 153–158.
3. Березівський Я. П. Ідентифікація умов та чинників формування технологічної конкурентоспроможності національної економіки. *Вісник Львівського торговельно-економічного університету. Економічні науки*. 2021. Вип. 63. С. 31–35.
4. Васильців Т. Г., Лупак Р. Л., Юрків Н. Я. Інституційне забезпечення розширення фінансових можливостей підприємств промисловості та АПК на регіональному рівні. *Фінанси України*. 2012. № 3. С. 90–101.

**АНАЛІЗАТОРИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ
ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ**

Лохман Н. В.,

д-р. екон. наук., завідувач кафедри економіки та бізнесу, доцент,

Лохман М. О.,

здобувач другого рівня вищої освіти ОПП «Туризм»,

спеціальність 242 «Туризм»,

Чокої Д. А.

здобувач другого рівня вищої освіти ОПП «Туризм»,

спеціальність 242 «Туризм»

*Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг*

В рамках прискорення інтеграційних процесів у світовій економіці та змінах конкурентних умов господарювання створена і реалізується нова парадигма інноваційного розвитку. За цією парадигмою, інноваційні перетворення визначені як головні ринкові умови розвитку будь-яких економічних систем.

Інноваційний потенціал визначається наявністю і можливостями ефективного використання інформаційних ресурсів для розробки економічних проектів і програм, а також мірою готовності економічної системи виконувати поставлені інноваційні завдання, що забезпечують досягнення поставлених завдань розвитку економічної системи [1]. Інноваційний потенціал – це сукупність ресурсів у взаємозв'язку з результатами їх використання [2, с. 176].

Окремим детермінантом розвитку інноваційного потенціалу можуть бути визнані параметри (аналізатори), які надають можливість отримати кількісну і якісну оцінку інноваційного потенціалу на різних рівнях.

До таких параметрів можна віднести наступні аналізатори: новизна і перспективність наукових розробок; кількість запропонованих і реалізованих наукових і технічних пропозицій; економічний ефект, отриманий в результаті використання закінчених розробок і реалізованих робіт; техніко-економічні показники підприємств галузі в зіставленні з витратами наукових організацій; техніко-економічні показники запропонованих і освоєних у виробництві розробок порівняно з кращими зарубіжними зразками; кількість, значущість розробок, винаходів і проданих ліцензій; економічний ефект, отриманий в народному господарстві від реалізації розробок і винаходів; якість і терміни проведення робіт; економія грошових і матеріальних ресурсів [3].

Ідентифікація аналізаторів представлена в таблиці 1. Запропоновані аналізатори виступають як абсолютні та і відносні показники. Джерелами інформації для їх розрахунку виступають статистичні показники (макрорівень, мезорівень), економічні показники (макрорівень, мезорівень, мікрорівень),

специфічні показники інноваційної діяльності (мікрорівень), результати управлінського та оперативного обліку (мікрорівень) тощо.

Таблиця 1 – Ідентифікація аналізаторів розвитку інноваційного потенціалу економічних систем різних рівнів

Макроаналізатори	Мезоаналізатори	Мікроаналізатори
1	2	3
кількість організацій, які виконують НДДКР; чисельність науковців; чисельність докторів наук; чисельність кандидатів наук; обсяг виконаних НДДКР у фактичних цінах; фінансування інноваційної діяльності за рахунок власних коштів; фінансування інноваційної діяльності за рахунок держбюджету; питома вага підприємств, що займалися інноваціями; питома вага підприємств, що впроваджували інновації; частка реалізованої інноваційної продукції [4, с.54]		
	кількість підприємств, що займалися інноваційною діяльністю, в тому числі за напрямками – внутрішні НДР, зовнішні НДР); кількість та обсяги придбання нових технологій, з них придбання виключних майнових прав на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, ліцензій, ліцензійних договорів на використання зазначених об'єктів; придбання машин, устаткування, установок; витрати на виробниче проектування, інші види підготовки виробництва для випуску нових продуктів, впровадження нових методів у виробництво; маркетинг, реклама і т.д. [3]	
дослідницький потенціал населення; витратомісткість валового регіонального продукту за дослідницькими роботами; «наукомісткість» валового регіонального продукту за докторами наук; «наукомісткість» валового регіонального продукту за дослідниками з науковими ступенями; винахідницький потенціал економічно активного населення; рівень інноваційної активності організацій [5]		
рівень розвитку інноваційної інфраструктури; правове регулювання інноваційної діяльності в країні; інноваційна політика [6, с.44]	інноваційна політика галузі; рівень інноваційної сприйнятливості галузі; рівень міжорганізаційної взаємодії підприємств галузі; рівень взаємодії суб'єктів галузі та тих суб'єктів, які не належать до цієї галузі [6, с.44]	
оцінка показників: політична та соціально-економічна стабільність, виробничо-технологічний потенціал, природно-ресурсні багатства, матеріально-технічна база, розвиненість міжгалузевих і міжрегіональних ринкових зв'язків, комунікацій рівень ринкової інфраструктури, податкова система зі стимулювання інновацій, державні підтримки і страхування інвестиційних ризиків і т.д.; [2, с. 177]		
		оцінка кінцевої інноваційної продукції; потенціал інноваційного розвитку промислових підприємств, умов його функціонування і привабливості для зовнішніх інвесторів [3]

Продовження таблиці 1

1	2	3
число осіб, зайнятих науковими дослідженнями і розробками, на 10 тис. зайнятого населення; внутрішні витрати на наукові дослідження і розробки до ВВП; інтенсивність витрат на технологічні інновації до обсягу випущеної продукції; число поданих заявок на винаходи і корисні моделі на 10 тис. населення усереднені за 5 років [1, с. 57]		
	фінансове забезпечення; показники ефективності інноваційних проектів; рівень оновлення техніки та технології; рівень автоматизації та комп'ютеризації виробництва; рівень прогресивності техніки та технології; рівень прогресивності та якості продукції; рівень відповідності виробництва міжнародним стандартам якості; аналіз рівня ефективності управління; оцінка рівня автоматизації управління; методи та прийоми інноваційного менеджменту; методи навчання та підвищення кваліфікації кадрів [7]	
		можливості і якість розповсюдження інформації; задоволеність фахівців інформацією; результуючі показники інноваційної діяльності; питома вага прибутку від нововведень; частка ринку, яку займає нововведеннями підприємства [8, с. 153]
	коефіцієнт забезпеченості інтелектуальною власністю; коефіцієнт кваліфікації персоналу, зайнятого в інноваційній сфері; середня частка приросту продукції за рахунок інтенсифікації виробництва; коефіцієнт забезпеченості устаткуванням, необхідним для інновацій; коефіцієнт освоєння нової техніки; коефіцієнт освоєння нової продукції, коефіцієнт інноваційного зростання [9, с. 283]	
	показники виробничої ефективності науково-технічних заходів; показники фінансової ефективності науково-технічних заходів; показники інвестиційної ефективності науково-технічних заходів [10]	

Як видно з табл. 1, параметрами аналізу розвитку інноваційного потенціалу економічних систем на макрорівні є аналізатори, які характеризують стан країни за такими напрямками: трудовий науковий потенціал, фінансові можливості, розвиток інноваційної інфраструктури, умови регулювання інноваційної політики, фактори макросередовища, тощо.

Визначення параметрів аналізу розвитку інноваційного потенціалу економічних систем на мезорівні (галузь, регіон) показало, що до аналізаторів цього рівня можливо віднести показники, які характеризують кількість підприємств, які задіяні в НДДКР; впровадження нової техніки, технології,

організації інноваційної діяльності суб'єктів господарювання; витрат на інновації; ефективного застосування комунікацій та інфраструктури тощо.

До аналізаторів, які представлені на мікрорівні (рівень підприємства) можна віднести показники, що характеризують кількість, структуру та розвиток персоналу; ступінь застосування інноваційних технологій; обсяги випуску нової продукції; фінансування та інвестування інновацій тощо.

Отже, складність та багатоаспектність розглянутих аналізаторів вимагає достатньої уваги і зусиль з боку фахових організацій та спеціалістів підприємства. Прийняття рішення про застосування окремих аналізаторів розвитку інноваційного потенціалу має носити ситуаційний характер і не може бути уніфікованим.

Список використаних джерел

1. Козловський С. В. Роль стратегічного економічного потенціалу в управлінні факторами розвитку сучасних економічних систем. *Економіка та держава*. 2010. № 2. С.55–58.

2. Лященко О. В. Проблеми оцінки ефективності використання інноваційного потенціалу підприємства. *Економічний вісник Донбасу*. 2010. № 2 (20). С. 176–180.

3. Денисова О. О., Крисенко О. О. Інноваційний потенціал підприємства: сутність та структура. *Наукове мислення*. URL: <http://naukam.triada.in.ua/index.php/konferentsiji/38-vosma-vseukrajinska-praktichno-piznavalna-konferentsiya> (дата звернення: 23.11.2022)

4. Грицаєнко М. І. Сутність та склад інноваційного потенціалу регіону. *Економіка розвитку (Economics of Development)*. № 4 (68). 2013. С. 52–57.

5. Буняк Н. М. Інноваційний потенціал регіона: сутність та методика оцінки. *Економіка та держава*. 2011. № 11. С. 38–40.

6. Коюда П. М., Озерсько Г. В. Інноваційний потенціал залізничного транспорту: сутність, структура та фактори впливу. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2013. № 43. С. 41–45.

7. Вікарчук О. І. Інноваційний потенціал: основа розробки стратегії розвитку підприємства. *Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»*. Збірник наук. пр. Тематичний випуск: *Технічний прогрес і ефективність виробництва*. 2009. URL: <http://eprints.zu.edu.ua/id/eprint/7755> (дата звернення: 13.07.2022).

8. Кобрин Л. Й. Діагностика факторів інноваційного розвитку підприємства. *Наукові записки*. 2016. № 1 (52). С. 152–157.

9. Пижук О. І., Багнюк В. І. Оцінювання реалізації інноваційного потенціалу підприємства. *Економіка та управління підприємствами*. 2017. Вип. 15. С. 283–287.

10. Маслак О. І., Квітковська Л. А. Система показників оцінки інноваційного потенціалу промислового підприємства. *Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка»*. 2010. № 9. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=298> (дата звернення: 4.03.2018).

УДК 330.354

ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ ЯК ОСНОВНИЙ ЧИННИК РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО БІЗНЕСУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Марченко С. М.

канд. екон. наук, доцент кафедри товарознавства та комерційної діяльності в будівництві, доцент,

Соловей В.В.

здобувач другого рівня вищої освіти ОПП «Товарознавство та комерційна діяльність», спеціальність 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

Київський національний університет будівництва і архітектури, м. Київ

Діджиталізація є одним з найважливіших факторів економічного зростання підприємств у сучасному світі. Це обумовлено тим, що використання цифрових технологій дозволяє підприємствам підвищувати продуктивність, знижувати витрати, покращувати якість продукції та послуг, а також розвивати нові напрямки діяльності.

Процес діджиталізації охоплює багато аспектів бізнесу, включаючи автоматизацію бізнес-процесів, використання хмарних технологій, розробку мобільних додатків та інтернет-сайтів, аналітику даних, штучний інтелект, блокчейн та інші цифрові інструменти. Використання цих інструментів дозволяє підприємствам ефективніше взаємодіяти з клієнтами та постачальниками, оптимізувати виробничі процеси, зменшувати час на розробку та запуск нових продуктів та послуг, збільшувати прибуток та розвивати нові бізнес-моделі.

Наприклад, в галузі роздрібно́ї торгівлі діджиталізація дозволяє підприємствам залучати клієнтів через онлайн-магазини та соціальні мережі, пропонувати індивідуальний підхід до кожного клієнта, зменшувати витрати на зберігання товарів та замовлення, а також збільшувати прибуток завдяки новим продуктам та послугам.

Діджиталізація стає необхідною умовою для ефективного функціонування підприємств у сучасному світі та є ключовим фактором їхнього економічного розвитку, оскільки вона дозволяє підприємствам покращити свою ефективність та конкурентоспроможність. Впровадження цифрових технологій дозволяє автоматизувати бізнес-процеси, зменшити час та витрати на їх виконання, підвищити якість продукції та послуг. Крім того, діджиталізація дозволяє підприємствам покращити комунікацію зі своїми клієнтами, сприяє розвитку електронної комерції та підвищенню рівня задоволеності клієнтів. Індустрія 4.0 є концепцією, яка базується на використанні цифрових технологій та інформаційних систем для автоматизації виробничих процесів. Це означає використання інтернету речей, штучного інтелекту, обробки великих даних та інших цифрових технологій для створення «розумної» виробничої системи. У контексті діджиталізації, це означає заміну традиційних виробничих процесів на

автоматизовані та цифрові, що дозволяє знизити витрати, підвищити якість та швидкість виробництва.

Впровадження процесу діджиталізації в умовах функціонування сучасного торговельного підприємства створює ряд конкурентних переваг:

- високий рівень конкурентоспроможності підприємства;
- економію фінансових та природних ресурсів;
- оптимізація роботи з масивом даних;
- лояльність потенційних клієнтів;
- формування іміджу підприємства;
- зниження ризиків та підвищення рівня безпеки;
- можливість швидко реагувати на зміни в зовнішньому середовищі;
- збільшення швидкості та точності прийняття рішень;
- можливість використання аналітики та штучного інтелекту для покращення бізнес-процесів та передбачення майбутніх тенденцій;
- підвищення продуктивності праці та зниження часу на виробництво;
- збільшення гнучкості та адаптивності до змін на ринку;
- можливість розвитку нових продуктів та послуг, які були неможливі раніше.

Швейцарський економіст, Клаус Шваб розкриває додаткові переваги «діджиталізації», а саме [1, с. 23]:

- швидке зростання інновацій, що зумовить помітне покращення в ефективності, продуктивності, а також мінімізації витрат;
- швидке зростання даних та здатності застосування для сучасних технологій, що сприятиме залученню різних верств та дасть розвиток в багатьох аспектах;
- штучний інтелект в усіх сферах життя, яскраві приклади якого спостерігаються сьогодні: від масової роботизації до біотехнологій.

Перетворення в інформаційному середовищі включають технологічний, соціальний, економічний аспекти життєдіяльності, а також можуть бути пов'язані з ринком праці, людською ідентичністю, тощо. Саме прогресивні рішення зумовили появу четвертої промислової революції (The Fourth Industrial Revolution 4.0), основою якої є прийняття нових управлінських рішень та впровадження персоналізованої продукції масового виробництва за принципом Agile. Кількість менеджерів середнього рівня значно знижується, що супроводжується скороченням обсягів щоденних операцій та появою нових кваліфікацій працівників [2, с. 24].

Діджиталізація охоплює ряд складових елементів, а саме [3, с.113]:

1. Кіберфізичні системи (КФС) – це комплексні системи, які поєднують в собі фізичні процеси та кібернетичні системи, які взаємодіють одна з одною в режимі реального часу. Такі системи забезпечують взаємодію між фізичним та кібернетичним світом, забезпечуючи збільшення автоматизації та ефективності процесів у виробництві, транспорті, медицині, будівництві, а також в інших галузях діяльності. КФС можуть включати в себе такі складові як сенсори,

актуатори, контролери, мережі зв'язку, програмне забезпечення, а також бази даних.

2. 3D-друк (тридименсійний друк) – це процес створення тривимірних об'єктів шляхом послідовного нанесення шарів матеріалу на основу або поверхню, що рухається. Для створення 3D-моделі потрібне програмне забезпечення, яке перетворює цифрові дані на інструкції для 3D-принтера, який розпізнає ці інструкції та відповідно до них наносить матеріал, формуючи об'єкт. 3D-друк використовується в багатьох галузях, включаючи промисловість, медицину, дизайн, освіту та будівництво. Він дозволяє виготовляти складні деталі, які неможливо виготовити іншими методами, а також зменшує витрати на виробництво та час виготовлення.

3. Робототехніка – це галузь інженерії, що вивчає створення, проектування та застосування роботів. Робот – це механічний або електронний пристрій, який може виконувати різноманітні завдання без участі людини. Роботи можуть бути запрограмовані для виконання певних операцій, включаючи збирання та обробку інформації, переміщення предметів, монтаж та зварювання, а також медичні процедури та інші. Робототехніка широко використовується в промисловості, медицині, науці, освіті та інших галузях. Завдяки роботам можна збільшити продуктивність, зменшити витрати та поліпшити якість виконання завдань.

4. Великі дані – охоплюють сукупність технологій та методів, що дають можливість аналізувати та обробляти інформацію, як структуровану, так і не структуровану, задля отримання якісних та нових знань. Ці дані не піддаються обробці традиційними способами через досить великий обсяг.

5. Інтернет речей – глобальна мережа фізичних пристроїв, підключених до Інтернету, а саме «речей» з влаштованими сенсорами, датчиками, здатними передавати та обмінюватися інформацією через спільні центри контролю, управління та обробки інформації.

Наведені вище складові елементи інноваційних цифрових перетворень більш характерні для підприємств, що надають послуги, проте також можуть бути використані в інших галузях промисловості.

Поширення інноваційних цифрових технологій та систем управління має сприятливий вплив на якість товарів та послуг, сервісне обслуговування кінцевих споживачів та інформаційне забезпечення суб'єктів ринкових відносин. Проте, можуть виникати проблеми на різних етапах, що стосуються питань економічної безпеки, технологічного оснащення мереж, раціональності управлінських рішень щодо впровадження єдиної цифрової інфраструктури.

В Україні цифрова трансформація відбувається дещо повільними темпами, порівняно з західним ринком. Однак, аналізуючи світове дослідження компанії Riverbed Technology в дев'яти розвинених країнах, таких як США, Бразилія, Німеччина, Франція, Китай, Сінгапур, Індія, Великобританія, Австралія (об'єктами опитування були підприємств в сфері продаж, транспорту, промисловості, охорони здоров'я), 95 % респондентів заявили про неспроможність на даний час впровадження діджиталізації у власні бізнес-процеси. Перш за все, основними проблемами, на шляху цифрової трансформації

постають обмежений бюджет та застаріла мережева інфраструктура. До негативних факторів відносяться також непрозорість роботи кінцевих споживачів, низька кваліфікація кадрів та невисока зацікавленість керівництва в проведенні цифрових ініціатив [4, с. 3]. До того ж, зростання темпів розвитку діджиталізації, як інноваційного напрямку залежить від інституційного середовища країни, що стосується державної політики, законодавчих та нормативних актів, фіскальних інструментів. Довга відсутність інноваційної бази в економіці країни, небажання представників великого та середнього бізнесу інвестувати в інноваційні проекти послаблюють цифрову трансформацію. Втім, на сьогоднішній день, активна участь держави в покращенні інноваційних процесів може прискорити розвиток різноманітних галузей. Прикладом інноваційних зрушень навіть в державному секторі країни є впровадження цифрових додатків чи інших розробок для оптимізації роботи держорганів та мінімізації рівня бюрократії. Це знаходить прояв в залученні водійських посвідчень в електронному вигляді, новий цифровий формат трудових книжок, а також проект онлайн-послуг «держава в смартфоні». Завдяки цифровим трансформаціям підвищується ефективність бізнес-процесів. Для здатності швидко та гнучко адаптуватися до змін, виникає потреба використання хмарних платформ, що дає можливість не лише прискорити робочі процеси та інтеграцію даних, а й покращити аналітичні процеси й підготовку корпоративної звітності, при цьому зовнішня перевага інноваційної діджиталізації бізнесу полягає в здатності пристосувати та відтворити продукти чи послуги з врахуванням запитів та очікувань кінцевих споживачів. Підприємства все більше переходять від «цільової аудиторії» до персоналізації виробництва, тим самим забезпечують нові конкурентні переваги та лояльність клієнтів.

Отже, розвиток бізнесу залежить від безлічі факторів, однак усім гравцям ринку доведеться змінюватися значно швидше, в аспекті цифрових трансформацій, ніж це відбувається сьогодні. Мінливість зовнішнього середовища вимагає від підприємства постійної відповідності усім світовим тенденціям та стандартам, забезпеченню конкурентних переваг, що дозволить довго та стабільно підтримувати діяльність бізнесу. Доцільність цифрової трансформації визначається швидкістю та розумінням споживачами, налагодженням системи ефективних комунікаційних потоків.

Список використаних джерел

1. Schwab K. The Fourth Industrial Revolution: what it means, how to respond. URL: <https://www.weforum.org/agenda/2016/01/the-fourth-industrial-revolution-what-it-means-and-how-to-respond/> (дата звернення: 04. 04. 2023).
2. Стратегія розвитку «Індустрія 4.0». Асоціація підприємств промислової автоматизації України. Грудень 2019. 78 с. URL: <https://appau.org.ua/en/category/pubs> (дата звернення: 05. 04. 2023).
3. Гуренко А. В., Гашутіна О. Е. Напрями розвитку систем управління в умовах діджиталізації бізнесу в Україні. *Економіка і суспільство*. 2022. №19. С. 739-745. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/19_ukr/113.pdf (дата звернення: 07. 04. 2023).

4. Riverbed Technology: 95 % компаній не готові до цифрової трансформації.

URL: https://www.pcweek.ua/themes/detail.php?ID=156965&sphrase_id=81091
(дата звернення: 06. 04. 2023).

УДК 330
**ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ
БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Марченко М. В.,
аспірантка,
Державний біотехнологічний університет, м. Харків

Розробка та впровадження організаційно-економічного механізму управління бізнес-процесами аграрних підприємств в цифрову епоху дуже актуальна та важлива для сучасної економіки, оскільки цифрові технології змінюють наш спосіб життя та роботи, і важливо розуміти, як ефективно керувати та використовувати ці зміни для сталого економічного зростання. Проведені нами дослідження [1-2] дають можливість зробити висновок, що організаційно-економічний механізм доцільно включати такі основні елементи:

1. Цифрова трансформація економіки: включає інтеграцію цифрових технологій у всі аспекти економічної діяльності.

2. Розвиток цифрової інфраструктури, тобто створення високошвидкісних цифрових мереж, центрів обробки даних, і сервісів хмарних обчислень.

3. Підтримка цифрових інновацій та підприємництва: сюди входить надання фінансування, навчання та інші ресурси.

4. Розвиток цифрових навичок: включає навчання працівників цифровій економіці, у т.ч. в таких галузях, як аналіз даних, штучний інтелект, блокчейн.

5. Цифрове управління: це включає розробку політик і правил для підтримки цифрової економіки, таких як закони про захист даних, закони про інтелектуальну власність та закони про конкуренцію.

6. Управління цифровими даними: це включає розробку систем управління даними, які можна використовувати для прийняття рішень, прогнозування та управління ризиками в цифровій економіці.

7. Співпраця та координація між урядом, приватним сектором та громадянським суспільством: сюди входить розвиток державно-приватного партнерства та інші ініціативи щодо просування цифрової економіки.

Таким чином, цей механізм багатогранний, комплексний, оскільки цифровізація економіки потребує нового організаційно-економічного механізму управління бізнес-процесами аграрних підприємств.

Список використаних джерел

1. Ломовських Л., Марченко М., Аміт Кумар Гоел. Діджиталізація економічних бізнес-процесів при прийнятті управлінських рішень у

маркетинговій діяльності. *Галицький економічний вісник*. Тернопіль : ТНТУ, 2019. Том 61. № 6. С. 104–110.

2. Lomovskykh L., Marchenko M., Iefremov A. The organizational and economic mechanism of ensuring the sustainable development of the economy in the conditions of digitalization. Collective Monography. Poland. 2023.

УДК 339.138

ВПЛИВ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ НА ЦИФРОВИЙ МАРКЕТИНГ БІЗНЕСУ

Марчук В. В.,

здобувачка першого рівня вищої освіти ОПП «Електронний маркетинг»,
спеціальність 075 «Маркетинг»,

Шевченко А. В.,

канд. екон. наук, доцент кафедри маркетингу, доцент
Національний авіаційний університет, м. Київ

Вступ. У найближчому майбутньому штучний інтелект матиме сильний вплив на індустрію цифрового маркетингу. Немає сумніву, що штучний інтелект і машинне навчання вже через декілька років заберуть велику частину роботи маркетологів у напрямку цифрового маркетингу. Питання штучного інтелекту постало перед бізнесом за останні роки досить гостро, тож варто проаналізувати переваги впровадження штучного інтелекту у цифровий маркетинг підприємства.

Технології розвиваються швидкими темпами, і за останні 10 років суспільство спостерігає величезні стрибки в технологіях, які впроваджуються в усі сфери нашого життя.

За останні кілька років технології потрапляють у мейнстрім. Варто лише проаналізувати досягнення за 2017 рік: на дорогах з'явилися безпілотні автомобілі, доповнена реальність була додана до найбільших соціальних платформ (Snapchat, Instagram і Facebook Messenger), а ІКЕА запустила доступні сонячні панелі для дому [3].

Цифровий маркетинг має сприятливе середовище для залучення штучного інтелекту, оскільки в ньому задіяно дуже багато даних, а робота з даними — це те, що штучний інтелект вміє найкраще. У міру розвитку та прогресу штучний інтелект зможе виконувати будь-які завдання, для яких потрібні дані.

Комп'ютери зі штучним інтелектом зможуть виконувати такі завдання, як от сегментація клієнтів і аналіз, автоматизація кампаній і звітність, а також А/В-тестування, швидше й ефективніше, ніж люди.

Прогнозний маркетинг. Прогнозний маркетинг — це техніка, яка визначає найкращі маркетингові стратегії для використання в певній ситуації. Вже існує досвід на деяких підприємствах у формуванні прогнозного маркетингу штучним інтелектом, який вивчає аналітику даних, щоб розробити маркетингові стратегії та дії, які матимуть найвищу ймовірність успіху. Завдання, які раніше вимагали

тижні або місяці вилучення та аналізу даних людьми, займуть частку часу, якщо їх виконуватиме штучний інтелект. Прогнозний маркетинг стане дуже зручним інструментом для маркетологів. Нещодавній звіт Everstring показав, що 71 % маркетологів зацікавлені у використанні штучного інтелекту для персоналізації, а 68 % маркетологів вважають, що методи прогнозування будуть критично важливими для цифрового маркетингу [2].

Персоналізація. Штучний інтелект допоможе маркетологам створювати ще більш персоналізовані кампанії та рекламу для клієнтів і потенційних клієнтів. Сучасні методи цифрового маркетингу вже включають величезну кількість персоналізованого контенту. Ми вже маємо інструменти та технології для розрізнення статі, віку, інтересів, купівельної поведінки в Інтернеті та багато іншого. Наприклад, практика таргетованої реклами, коли одна цільова група бачить різні заголовки та фотографії, на відміну від іншої групи. Але персоналізація в цифровому маркетингу тільки почалася. Завдяки штучному інтелекту та машинному навчанню маркетологи зможуть бути надзвичайно індивідуальними у своїх маркетингових кампаніях [5].

Коли маркетологи використовують інструменти штучного інтелекту з персоналізацією, вони можуть сегментувати свою аудиторію на ще менші цільові групи. Замість того, щоб орієнтуватися на аудиторію в 1000 осіб, вони легко зможуть створити ще меншу нішеву аудиторію з 10 осіб або навіть однієї людини.

Динамічне ціноутворення. Динамічне ціноутворення – це стратегія, завдяки якій бізнес може викликати прорив в галузі. Прикладом є те, як Uber використав динамічне ціноутворення, щоб змінити транспортну галузь, і все це лише за кілька років [1].

Динамічне ціноутворення означає, що ціна продукту чи послуги є гнучкою, а не твердо встановленою. Натомість ціна продукту змінюється залежно від різних обставин, наприклад:

- збільшення попиту;
- піковий час користувачів;
- демографічні дані та тип цільового клієнта;
- зміна та розвиток маркетингових умов.

Динамічне ціноутворення є одним із найкращих та найінноваційніших способів використання штучного інтелекту.

Авіакомпанії є поширеним прикладом типу бізнесу, який використовує стратегії динамічного ціноутворення, але динамічне ціноутворення також можна використовувати для товарного бізнесу. Роздрібні торговці, які використовують машинне навчання для впливу на ціноутворення, мають можливість отримати величезні переваги, що можна побачити на прикладі таких гігантів роздрібно-онлайн-торгівлі, як Amazon [4]. Динамічне ціноутворення дозволяє знайти ідеальну ціну для кожного з покупців підприємства відповідно до обставин. Штучний інтелект зробить цей процес простішим, ніж будь-коли раніше, збираючи інформацію та дані про покупців для інформування алгоритмів ціноутворення компанії. Ще одна перевага використання динамічного ціноутворення у стратегії цифрового маркетингу полягає в тому, що це дозволяє

вам знайти оптимальну ціну, яка, швидше за все, максимізує продажі, конверсію та підвищить маржу.

Висновки. Отже, впровадження інструментів штучного інтелекту у цифровий маркетинг підприємства має багато переваг. Насамперед, він дозволить уникнути людського фактору під час роботи з великим обсягом даних. Також штучний інтелект дозволить зекономити час на обробці даних та розробці маркетингових стратегій. Штучний інтелект зробить цифровий маркетинг підприємства більш гнучким та прогресивним, що підвищить конкурентну здатність компанії.

Список використаних джерел

1. 3 pricing lessons from Uber - pricing solutions. *Pricing Solutions*. URL: <https://www.pricingsolutions.com/pricing-blog/lessons-in-pricing-from-uber/> (дата звернення: 04.04.2023).
2. Data as a Service (DaaS) Platform. *Zoominfo*. URL: <https://www.zoominfo.com/solutions/operations> (дата звернення: 04.04.2023).
3. Dezeen's top 10 technology advances of 2017. *Dezeen*. URL: <https://www.dezeen.com/2017/12/14/top-technology-advances-development-new-2017-yearly-review-roundup/> (date of access: 04.04.2023).
4. Kristof K. How Amazon uses "surge pricing," just like Uber. *CBS News - Breaking news, 24/7 live streaming news & top stories*. URL: <https://www.cbsnews.com/news/amazon-surge-pricing-are-you-getting-ripped-off-small-business/> (дата звернення: 04.04.2023).
5. The impact that artificial intelligence will have on digital marketing. *SHIFT communications: A performance communications agency + PR firm*. URL: <https://www.shiftcomm.com/insights/the-impact-that-artificial-intelligence-will-have-on-digital-marketing/> (дата звернення: 04.04.2023).

УДК 338.2

СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ ЯК ОСНОВА СТРАТЕГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ТА ЙОГО РОЛЬ У РОЗВИТКУ КРАЇНИ

Микитченко А. Р.,

здобувач першого рівня вищої освіти ОПП «Менеджмент бізнес-процесів»,
спеціальність 073 «Менеджмент»,

Сагайдак К. О.

здобувач першого рівня вищої освіти ОПП «Менеджмент організацій»,
спеціальність 073 «Менеджмент»,

Кононенко Я. В.,

канд. екон. наук, доцент кафедри економіки та менеджменту,
Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна, м. Харків

На сьогоднішній день Україна стоїть на порозі змін, у яких стратегічне планування відіграє одну з найважливіших ролей. Адже за допомогою нього

країна зможе закріпити за собою стійку позицію на внутрішньому та зовнішньому ринках, вийти на новий рівень, а також відкрити для себе нові можливості, що ляжуть в основу успішного розвитку країни. Стратегічне планування стає особливо важливим в умовах кризи, оскільки в таких умовах організації потребують швидкої адаптації до нових реалій і пошуку нових можливостей.

Стратегічне планування – це процес визначення мети та цілей організації на довгострокову перспективу, розроблення планів дій та стратегій, необхідних для досягнення цих цілей, а також встановлення системи моніторингу та оцінки результатів. Під час стратегічного планування організація аналізує свої внутрішні та зовнішні фактори, визначає свої конкурентні переваги та недоліки, ідентифікує можливості та загрози на ринку та формує стратегії, які допоможуть їй досягти більш високої ефективності та конкурентоспроможності [2].

Багато вчених-економістів займалися вивченням стратегічного планування. Деякі з найбільш відомих серед них включають: М. Портер, Г. Мінцберг, П. Друкер, Р. Румельт, О. Харченко, В. Панченко, В. Чумаченко, М. Петров та ін.

Стратегічне планування є невід’ємною складовою стратегічного менеджменту. Роль стратегічного планування в стратегічному менеджменті полягає в тому, щоб допомогти організації зосередитися на своїх довгострокових цілях та напрямках розвитку, визначити, як досягти цих цілей та які ресурси необхідні для цього.

Основні ролі стратегічного планування в стратегічному менеджменті можна розглянути нижче (рис. 1).

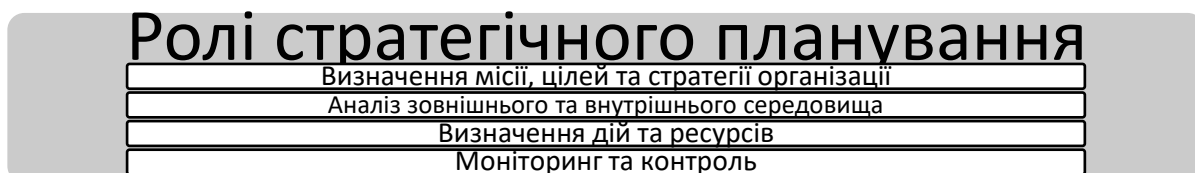


Рисунок 1 – Основні ролі стратегічного планування

Як ми бачимо, стратегічне планування є важливим елементом стратегічного менеджменту, оскільки воно дозволяє організації зосередитися на своїх довгострокових цілях та розробити стратегію, яка допоможе їй досягти цих цілей. Крім того, стратегічне планування допомагає організаціям адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі та підтримувати конкурентоспроможність.

Стратегічне планування є процесом, який повинен відбуватися на різних рівнях організації, від загальних стратегічних планів на рівні компанії до конкретних планів на рівні підрозділів та проектів. Успіх стратегічного планування залежить від того, наскільки точно організація може прогнозувати зміни у зовнішньому середовищі та наскільки добре вона може реагувати на ці зміни.

Крім того, важливо, щоб стратегічне планування було інтегровано з іншими функціями менеджменту, такими як операційний менеджмент, фінанси та маркетинг, щоб забезпечити цілісність та узгодженість дій організації.

Необхідність стратегічного планування в Україні обумовлена тим, що країні необхідно розвивати свою економіку у зв'язку з кризою у якій перебуває країна, стимулювати інноваційний розвиток та підтримувати державну політику. Національна стратегія розвитку до 2030 року передбачає розвиток стратегічного планування на рівні держави та підприємств. Такі ініціативи підтримують розвиток стратегічного планування в Україні та допомагають забезпечити його використання в різних сферах економіки країни.

Розглянемо основні проблеми, з якими зіштовхнувся український бізнес під час повномасштабної війни.

Відповідно до результатів дослідження, проведеним у листопаді компанією Gradus Research серед представників української бізнес-аудиторії, 45 % підприємств працюють як і раніше, 42 % – частково, а 12 % призупинили функціонування. Ще 1% підприємств тільки-но розпочали свою бізнес-діяльність [1]. То ж з якими перепонами зіштовхнувся український бізнес?

По-перше, це складна економічна ситуація. Коливання курсу валют досить сильно впливає на траєкторію руху бізнесу. За даними Міністерства економіки України, економічна сфера нашої країни зазнала наймасштабніших втрат за всю історію Незалежності.

По-друге, логістика. Неможливість у повному обсязі користуватися ресурсами залізної дороги, необхідність проходження блокпостів, додаткові перевірки вантажу та документів, комендантська година – все це ускладнює дотримуватися обумовлених поставок товарів. Зміна складських умов, через що компаніям довелося перевезти товари на захід України, де просто немає потрібних складів. Складнощі із закупкою товарів – обмеженість асортименту товарів та постачальників, блокування портів і навантаження на залізничну інфраструктуру з перевагою до перевезення громадян, а ніж до вантажоперевезень.

По-третє, відсутність можливості будувати плани, розробляти стратегію та створювати довгострокові прогнози. В таких умовах, дуже складно притримуватися чіткого плану дій, адже процес роботи відбувається в постійних мінливих умовах.

Усі вище перераховані проблеми приводять до виникнення четвертої та основної з них – брак коштів, який виник через скорочення банківського кредитування та збільшення процентної ставки. Це призвело до того, що РСЕ не має можливості для розвитку, як наслідок, зростання індексу споживчих цін та збільшення імпорتنих закупівель. Крім того, відбувається скорочення підприємствами внутрішніх інвестицій та зниження ділової активності ведення бізнесу та нанесення шкоди українській бізнес-аудиторії у розмірі десятків мільярдів лише за останній рік, внаслідок блокування податкових накладних. В результаті всіх цих проблем, виробництво цілої низки важливих груп товарів в Україні стає просто не вигідним, що призводить до зростання числа компаній, які

змушені переносити свою активність до інших країн, таких як Польща. За останні 9 місяців там було зареєстровано близько десяти тисяч нових компаній українців, що свідчить про те, що бізнесу в Україні не вистачає умов для розвитку та процвітання.

Пропонуємо розглянути тренди стратегічного планування, які будуть актуальні у найближчі роки:

1. Розширення використання штучного інтелекту (ШІ) та квантових технологій в стратегічному плануванні: У відповідь на дедалі складніші виклики, що стоять перед підприємствами, стратегічне планування буде все більше використовувати інструменти ШІ, такі як машинне навчання, глибоке навчання та нейронні мережі. Це дозволить збирати та аналізувати великі обсяги даних, що допоможе підприємствам приймати кращі рішення відносно майбутнього.

Оскільки промисловість все більше полегджується на дані, моделювання великих машин стає все більш важливим. Розробка обладнання та програмного забезпечення для квантових обчислень буде основним напрямом для аналізу великих даних та моделювання. Квантові стартапи, такі як Xanadu, Zapata, ColdQuanta тощо, гратимуть важливу роль у майбутньому.

2. Компанії акцентують увагу на сталому розвитку та реалізації «зелених технологій», щоб відповісти на збільшення попиту на екологічно чисті продукти. Рітейлери зосереджують свої зусилля на боротьбі з наслідками зміни клімату, зменшенні відходів та скороченні вуглецевого сліду з метою зменшення впливу на навколишнє середовище. Вони працюють над боротьбою з наслідками зміни клімату, скороченням відходів та усуненням вуглецевого сліду. Дослідження в усьому світі показують, що 85 % людей змінили свої звички купівлі за останні п'ять років. Компанії реагують на цей споживчий попит, приділяючи особливу увагу своїм стійким бізнес-процесам та зеленим технологіям.

3. Збільшення ролі соціальних медіа: Соціальні медіа стають все більш важливими для бізнесу, оскільки вони надають можливість залучати нових клієнтів та взаємодіяти зі старими. У найближчі 10 років соціальні медіа можуть стати ключовим елементом стратегічного планування для більшості підприємств, оскільки вони дозволяють підприємствам побудувати свій бренд, залучити нових клієнтів та взаємодіяти з ними.

4. У зв'язку зі зростаючим числом ризиків безпеки в Інтернет-просторі, кібербезпека стає надзвичайно важливою як для споживачів, так і для бізнесу. Головною стратегічною тенденцією стане мережа кібербезпеки. Вона дозволить організаціям знизити фінансові наслідки інцидентів безпеки в середньому на 90 %, що є дуже важливим для збереження репутації та надійності компаній. З поширенням технологій безпеки, які щораз більше інтегруються в продукти, розробники продуктів надають перевагу безпеці як основному фактору конкурентоспроможності.

5. Ще однією тенденцією є збільшення кількості додатків ШІ та робототехніки. Це відбувається через те, що промислові процеси стають дедалі більш автоматизованими, а це вимагає розвитку відповідних технологій.

Зокрема, новітні адаптивні ШІ відкривають широкі можливості для створення моделей, які можуть самостійно налаштовуватися в процесі виробництва або адаптуватися після розгортання, використовуючи у реальному часі зворотний зв'язок з минулим досвідом людини і машини. Це дозволяє забезпечити максимальну ефективність виробничого процесу та реагувати на зміни в навколишньому середовищі швидко та ефективно. Такі інновації дозволяють бізнесу підтримувати ефективність та створюють передумови до розвитку сучасної економіки.

Висновки. Таким чином, 2022 рік змінив економічну та соціальну сферу нашої країни. З новими технологіями та глобальними викликами важливо використовувати стратегічне планування, для того, щоб швидко адаптуватися до нових способів роботи та мінливих умов навколишнього середовища, створюючи плацдарм для ефективного розвитку як бізнесу, так і економіки країни в цілому.

Список використаних джерел

1. Кисляк Р. Як працює бізнес під час війни. novyny.live. URL: <https://economics.novyny.live/business/voina-i-biznes-kak-vyzhivaiut-predprinimateli-bez-sveta-vody-tepla-i-interneta-66252.html> (дата звернення: 4.04.2023).

2. Коваль М. Стратегічне планування в управлінні розвитком країни. *Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія «Економіка»*. 2020. №30. С. 101–108.

УДК 338.2

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ЯК ДОПОМІЖНИЙ ІНСТРУМЕНТ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

Мисютіна П. С.,

здобувач першого рівня вищої освіти ОП «Менеджмент бізнес-процесів»,
спеціальність 073 «Менеджмент»,

Березюк Д. С.,

здобувач першого рівня вищої освіти ОП «Менеджмент організацій»,
спеціальність 073 «Менеджмент»,

Кононенко Я. В.,

канд. екон. наук, доцент кафедри економіки та менеджменту
Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна, м. Харків

Вступ. У сучасному діловому світі інформаційні технології (ІТ) стали важливою частиною стратегічного управління. Здатність збирати, обробляти та аналізувати великі обсяги даних у режимі реального часу є критично важливою для організацій, щоб приймати обґрунтовані рішення та залишатися попереду конкурентів. У цій роботі ми дослідимо роль ІТ у стратегічному управлінні та їх вплив на успіх організації.

Виклад основного матеріалу. Стратегічне управління – це процес формулювання та впровадження основних цілей та ініціатив, які вживає вище керівництво організації від імені власників, на основі розгляду ресурсів та оцінки внутрішнього та зовнішнього середовища, в якому конкурує організація. Воно передбачає встановлення цілей, аналіз конкурентного середовища, оцінку внутрішніх ресурсів і можливостей організації, формулювання та реалізацію стратегій, а також моніторинг прогресу на шляху до досягнення цілей [1].

Основними перевагами використання стратегічного управління є:

1. Допомога в уточненні цілей та завдань підприємства. Визначаючи бачення та місію організації, стратегічне управління забезпечує чіткий напрямок діяльності організації.

2. Передбачення змін в бізнес-середовищі та адаптування до них. Це дозволяє організаціям випереджати конкурентів і залишатися актуальними на ринку.

3. Стратегічне управління допомагає організаціям ефективно розподіляти свої ресурси. Проводячи аналіз сильних і слабких сторін організації, можливостей і загроз, можна визначити основні компетенції та відповідно визначити пріоритети своїх ресурсів.

4. Підвищення продуктивності і досяжності цілей організації. Цей пункт виконується завдяки плануванню, оцінці, що допомагає організаціям покращити загальну продуктивність і досягти бажаних результатів [1].

Інформаційні технології стали невід'ємною частиною стратегічного управління в сучасних компаніях. Вони дозволяють компаніям ефективно визначати свої цілі та напрямок розвитку, а також обирати найбільш ефективні шляхи досягнення цих цілей, таким чином, посилюючи переваги стратегічного управління [2].

Однією з головних переваг використання інформаційних технологій у стратегічному управлінні є можливість аналізу даних. Більшість ІТ-компаній працюють з величезним обсягом даних, які можуть бути використані для аналізу ринку, потреб клієнтів та конкурентів. За допомогою інформаційних технологій компанії можуть аналізувати цю інформацію та визначати найефективніші стратегії для досягнення своїх цілей. Наприклад, за допомогою аналізу даних, ІТ-компанії можуть визначити, які продукти та послуги мають найбільший попит у клієнтів, які ринкові тренди спостерігаються, які зміни в законодавстві можуть вплинути на бізнес і т.д. Це дозволяє їм розробляти більш точні та ефективні стратегії, що відображають реальні потреби ринку та клієнтів. Ще одна перевага використання інформаційних технологій у стратегічному управлінні полягає в їхній здатності покращувати комунікації всередині компанії. Вони дозволяють співробітникам компанії спілкуватися та співпрацювати в режимі реального часу, що покращує координацію та спільну роботу в рамках проектів та ініціатив. Крім того, інформаційні технології допомагають керувати процесами та ресурсами компанії, що дозволяє оптимізувати та підвищувати ефективність роботи [3]. Також, це можливість проводити моніторинг та оцінку результатів реалізації стратегічного плану. За допомогою інформаційних технологій компанії можуть

відстежувати виконання стратегічних цілей та коригувати свої дії відповідно до змін зовнішнього та внутрішнього середовища. Використання таких методів дозволяють компаніям проводити аналіз своєї діяльності і отримувати дані про продуктивність, що впливає на визначення найбільш ефективних способів покращення діяльності підприємства. Крім того, інформаційні технології також допомагають компаніям оптимізувати свої бізнес-процеси та керувати ресурсами більш ефективно. Наприклад, з використанням автоматизованих систем управління проектами компанії можуть легко відслідковувати прогрес виконання проектів, управляти розкладом і термінами, контролювати бюджет тощо. Це дозволяє їм зменшити ризики, пов'язані з виконанням проектів, скоротити час та ресурси, що витрачаються на рутинні операції, та збільшити ефективність роботи. Також інформаційні технології відіграють важливу роль у забезпеченні комунікації та співробітництва між співробітниками компанії. Сучасні інструменти комунікації, такі як електронна пошта, відеоконференції, чати тощо, допомагають покращити спільну роботу, знизити час, що витрачається на спілкування, та підвищити ефективність командної роботи. Таким чином, інформаційні технології допомагають компаніям бути більш гнучкими та адаптивними до змін зовнішнього середовища. Сучасні технології дозволяють компаніям швидко реагувати на зміни на ринку, клієнтські потреби, та появу конкурентів.

Однак разом із перевагами ІТ у стратегічному управлінні виникають і деякі проблеми. Однією з головних проблем є безпека даних. Оскільки організації збирають і зберігають великі обсяги конфіденційних даних, вони стають уразливими до кібератак і витоку даних. Тому організації повинні інвестувати в надійні заходи безпеки та гарантувати, що їхні ІТ-системи добре захищені від потенційних загроз [4]. Ще однією проблемою є вартість ІТ-інфраструктури та програмного забезпечення. Хоча ІТ можуть принести значні переваги організаціям, початкові інвестиції можуть бути високими, особливо для малого та середнього бізнесу. Організації повинні збалансувати вартість інвестицій у ІТ з потенційними вигодами та переконатися, що вони мають чітку стратегію інтеграції ІТ у свою загальну бізнес-стратегію.

Висновки. Підсумовуючи, ІТ стали важливим компонентом стратегічного управління, надаючи організаціям інструменти для збору, аналізу та обробки даних і прийняття обґрунтованих рішень. Переваги ІТ у стратегічному управлінні включають швидше прийняття рішень, покращення зв'язку та співпраці, покращення взаємодії з клієнтами та підвищення продуктивності. Однак організації також повинні знати про потенційні проблеми, такі як безпека даних і вартість, і розробляти стратегії для пом'якшення цих ризиків. Загалом ІТ є критично важливим фактором стратегічного управління, і організації, які ефективно інтегрують ІТ у свою бізнес-стратегію, мають більше шансів досягти успіху в сучасному конкурентному бізнес-середовищі.

Список використаної літератури

1. Малюта Л. Я. Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства : навч. посіб. Тернопіль : ФОП Паляниця В. А., 2016. 232 с.

2. Карпенко С. Г., Попов В. В., Тарнавський Ю. А., Шпортюк Г. А. Інформаційні системи і технології: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. Київ : МАУП, 2004. 192 с.

3. Янчук Т. Ф. Значення механізму впровадження інформаційних технологій у господарській діяльності підприємства. *Економіка і організація управління*. 2016. №4(24). С. 269–276.

4. Герєга І. Д. Проблеми захисту електронного документообігу. Київ : 2019. 4 с.

УДК 330.46:658

РОЗВИТОК БІЗНЕСУ В ЦИФРОВОМУ СЕРЕДОВИЩІ

Мурашкіна О. С.,

здобувач першого рівня вищої освіти ОП «Маркетинг», спеціальність
075 «Маркетинг»

Романенко О. В.,

канд. екон. наук, доцент кафедри товарознавства та комерційної
діяльності в будівництві, доцент

Київський національний університет будівництва і архітектури, м. Київ

Четверта промислова революція (Індустрія 4.0) привела нас до цифровізації (діджиталізації, цифрової трансформації), що полягає у використанні технологій для розв'язання традиційних проблем, спрощенні рутинних процесів шляхом їх автоматизації, насичення фізичного світу електронно-цифровими пристроями, засобами, системами та налагодження електронно-комунікаційної взаємодії між ними.

Сучасна економіка є цифровою економікою, де ключовими факторами та засобами виробництва є цифрові дані (бінарні, інформаційні тощо) та мережеві транзакції, а також їх використання як ресурсу, що дає змогу істотно збільшити ефективність та продуктивність діяльності. Цифрова економіка охоплює бізнес у всіх галузях економічної діяльності, тобто не тільки в секторі інформації та телекомунікацій, а й у базових галузях промисловості, в сільському господарстві, будівництві тощо. Тому бізнесу важливо вчасно адаптуватися до нової ситуації шляхом впровадження інноваційних бізнес-стратегій, використовуючи цифрові технології (рис. 1) [1].

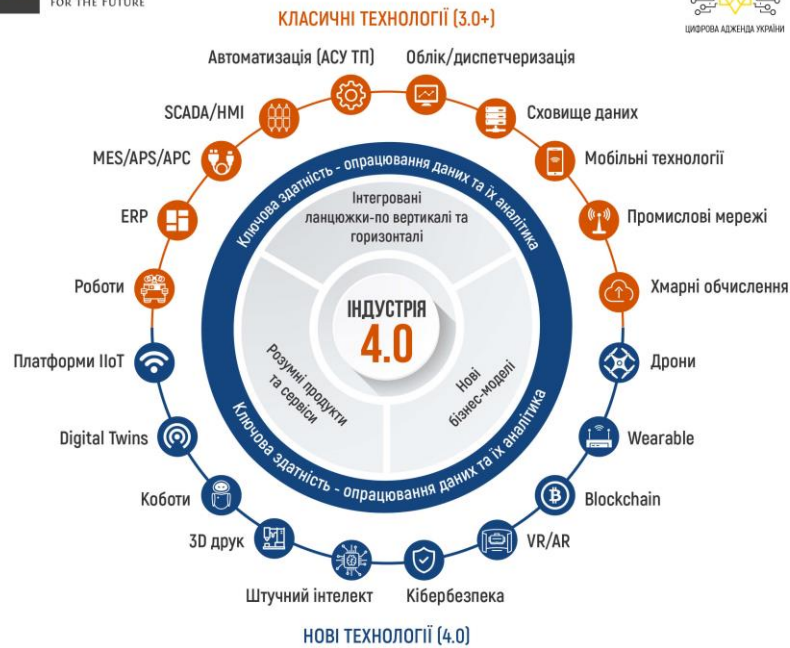


Рисунок 1 – Ключові технології цифрових трансформацій [1]

Цифрова трансформація означає інтеграцію цифрових технологій у всі сфери бізнесу. Ця інтеграція призводить до принципових змін у тому, як діють громадяни, підприємства та організації, як вони забезпечують цінність для себе, своїх працівників, клієнтів, партнерів, досягаючи власних та спільних, економічних та соціальних цілей швидше, дешевше та з новою якістю.

Цифрові технології стали базою для створення нових продуктів, цінностей, властивостей та, відповідно, основою отримання конкурентних переваг на більшості ринків. Цифровізація дала невеликим компаніям та проектним командам можливість створювати нові продукти та швидко виводити їх на ринок нарівні з присутніми там великими компаніями. Це призвело до початку зміщення «центрів інновацій» з великих компаній до малих (стартапів тощо) [1].

Складовими процесу цифровізації бізнесу є такі процедури (рис. 2) [2]:

- цифровізація типових виробничих процесів,
- контроль над виконанням робіт та якістю продукції,
- комунікація з командою і клієнтами, наявність та постійний розвиток зворотного зв'язку між суб'єктами підприємницьких відносин;
- логістика і поставки.
- цифровізація в сегменті процесів створення додаткової вартості товару, що включає оновлення виробничих процесів через інтеграцію інформаційних технологій у використанні баз даних, їх обробки та зберігання.

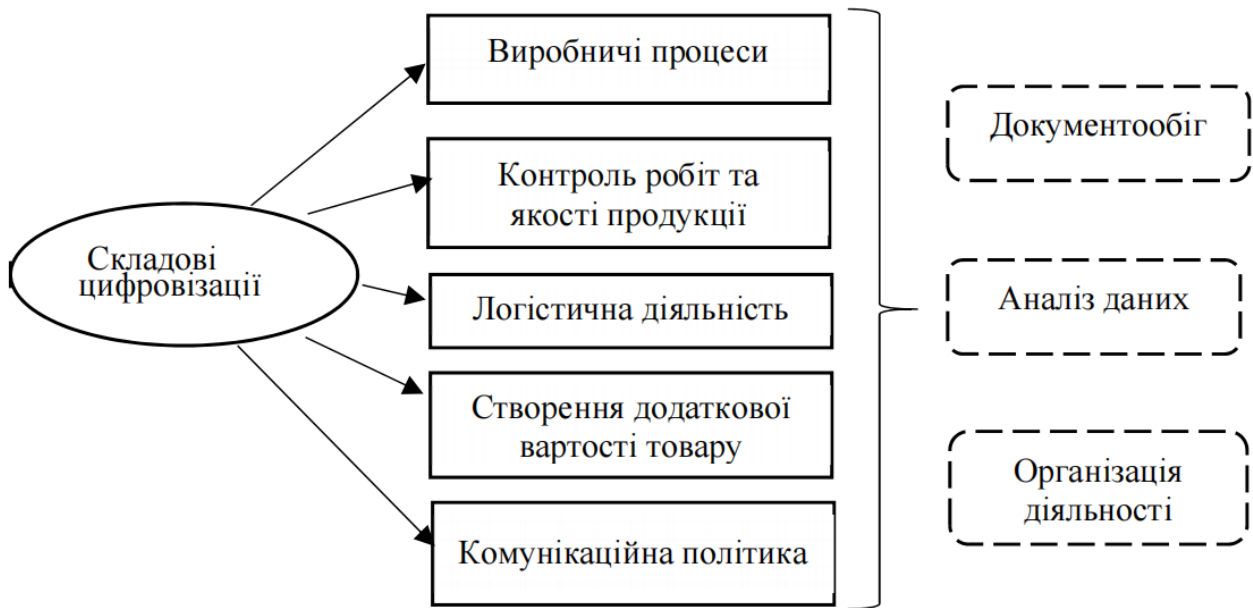


Рисунок 2 – Складові процесу цифровізації [2]

Цифрове перетворення не має встановленої початкової або кінцевої точки і є незворотнім процесом. Розвиток має відбуватися постійно, адже технологія та поведінка клієнтів змінюються кожні кілька років, і організації повинні планувати свої кроки наперед [3].

Звичайно в цифровізації, як і будь-якої зміни, є дві сторони: вигоди та ризики. Головний ризик цифрової трансформації економіки – це можливе зростання рівня безробіття (табл. 1).

Таблиця 1 – Вигоди та ризики цифровізації [4]

Вигоди цифровізації	Ризики цифровізації
<ul style="list-style-type: none"> – поліпшення клієнтського досвіду; – гнучкість і прискорення бізнес-процесів; – інноваційні можливості для розвитку бізнесу; – використання сучасних технологій для роботи з даними; – партнерство і співробітництво; – зростання конкурентоспроможності продукції; – швидка та гнучка комунікаційна політика; – оптимізація використання ресурсів; – зменшення витрат виробництва та збуту; – зменшення корупції (завдяки прозорості процесів); – зниження бюрократизації 	<ul style="list-style-type: none"> – можливе зростання рівня безробіття; – потреба у високопрофесійних кадрах; – необхідність підвищеної безпеки в цифровому середовищі; – нестабільність переваг через інноваційність інструментів; – відсутність певної гнучкості; – незахищеність приватних даних

Розвиток у цифровому середовищі в 2019 році пришвидшила пандемія, на сьогодні – війна, що спричинила масу проблем для українських компаній: обмежені ресурси, мала кількість замовлень, проблеми з логістикою, нестача кадрів, фінансів та сировини. Але складні сучасні умови стимулюють українських підприємців до розвитку бізнесу в цифровому просторі. За допомогою соціальних мереж, SSM просування, запуску та оптимізації рекламної кампанії вирішуються проблеми локалізації бізнесу. Впровадження цифровізації дозволяє ефективно планувати та управляти обмеженими ресурсами підприємства. Автоматизація більшості процесів дає можливість зменшити кількість бізнес-процесів, кадрів і витрат.

Складові успіху бізнесу в умовах цифрової трансформації [4]:

- наявність стратегії;
- мотивована команда;
- адаптація персоналу;
- технології цифровізації;

Висновок. Підприємства, націлені на успіх і розвиток, зобов'язані приймати виклики сучасної економіки. В цьому їм допоможе цифрова трансформація. Майбутнє будь-якого бізнесу на сучасному ринку – цифрове середовище. Саме діджиталізація робить бізнес конкурентноспроможним. На зараз існує безліч цифрових технологій, серед яких можна обрати зручний напрям для свого бізнесу.

Список використаних джерел

1. Україна 2030E – країна з розвинутою цифровою економікою. Український інститут майбутнього: веб-сайт URL: <https://strategy.uifuture.org/kraina-z-rozvinutoyu-cifrovoyu-ekonomikoyu.html#6-2-2> (дата звернення: 8.04.2023).
2. Деграчова В., Воржакова Ю., Хлебінська О. Організація бізнес-процесів в умовах цифровізації. *Вісник ХНУ імені В.Н. Каразіна. Серія «Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм»*. 2021. Вип. 14. С. 60–68. URL: <https://doi.org/10.26565/2310-9513-2021-14-06>
3. Гурська К. Чому діджиталізація в бізнесі – неминуча? Business.diiа: веб-сайт. URL: <https://business.diiа.gov.ua/cases/tehnologii/comu-didzitalizacia-v-biznesi-neminuca> (дата звернення: 8.04.2023).
4. Як цифрова трансформація допоможе розвитку вашої організації? Компанія Terrasoft: веб-сайт. URL: <https://www.terrasoft.ua/page/digital-transformation> (дата звернення: 7.04.2023).

ТРАНСФОРМАЦІЯ ІННОВАЦІЙ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ ПЕРСОНАЛУ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

Омельяненко М. М.,

аспірантка кафедри економічної теорії, обліку та оподаткування
Київський національний університет будівництва і архітектури, м. Київ

ІННОВАЦІЇ В МЕНЕДЖМЕНТІ

В умовах повномасштабного вторгнення росії на територію України зазнали змін всі аспекти економічного, політичного, соціального, громадського життя в країні та за її межами.

Інноваційний менеджмент завжди був актуальним у всіх галузях господарської діяльності та державного управління, являє собою самостійну галузь управлінської науки та професійної діяльності, яка спрямована на формування й забезпечення умов інноваційного розвитку будь-якої організації. За сучасних умов орієнтації економіки України на забезпечення обороноздатності, розміщення внутрішньо-переміщених осіб та надання їм робочих місць надзвичайно важливого значення набуває активізація інноваційної діяльності, оскільки без цього неможливим перехід економіки на військові рейки.

Велике значення для підвищення ефективності інновацій та менеджменту в різних галузях економіки, в тому числі і будівництві, має комплекс використання таких принципів менеджменту, як:

- створення атмосфери творчості, стимулюючої пошук і освоєння нових ідей, позаяк на сході України зруйновано значну частину виробничої та сировинної бази, розірвані логістичні ланцюги;
- націленість усієї інноваційної діяльності на потреби Збройних сил України;
- визначення пріоритетних напрямів інноваційних змін, виходячи з цілей і завдань підприємств, в тому числі і будівельних;
- скорочення кількості рівнів в управлінській структурі з метою прискорення процесу;
- прийняття рішень у системі «дослідження – виробництво – збут» [1].

Сьогодення вимагає нововведень, як охоплюють усі сфери людської діяльності, радикально впливають на процес господарювання, змінюють соціально-економічні відносини в суспільстві. Безперервні і постійні інновації стають необхідною та природною формою існування суспільства, цивільно-правових угод (електронні кабінети, «Дія»), державних органів влади, будь-якого підприємства, забезпечуючи їх конкурентоспроможність і виживання в умовах воєнного стану.

Забезпечення обороноздатності України вимагає інтенсивного зростання інноваційної активності на міжнародному рівні: збільшення державні витрати на науково-дослідні розробки; змінюються системи освіти і професійної підготовки спеціалістів, шляхом стажування їх за кордоном; досягаються процеси введення і

поширення інновацій, особливо у військово-промисловому комплексі, засобах зв'язку, логістичних системах.

Отже, інноваційні процеси охоплюють усі зміни, що відбуваються на території України, Європи, світу.

Менеджмент – це мультифункціональна структура, яка має багато рівнів та інструментів. Важливу роль в умовах турбулентних змін відіграють інновації в управлінні, ними теж потрібно володіти та користуватися з метою одержання найоптимальнішим шляхом економічних результатів діяльності будівельного підприємства.

Управління діяльністю будівельного підприємства в умовах воєнного стану передбачає постійного врахування змін в постачанні, збуті, логістиці, нормативно-правовому полі [2].

Впровадження інновацій в будівельних підприємствах процес трудомісткий, ресурсоємний та вимагає більше мобільності за умов воєнного стану. Вирішальним фактором є єдність трудового колективу та згуртованість його в процесі модернізації будівельного виробництва. Менеджмент повинен враховувати та акцентувати увагу на:

- підвищення стійкості організму співробітників до впливу несприятливих факторів діяльності та навколишнього середовища;
- формування готовності до перенесення екстремальних фізичних і психологічних навантажень у період виробництва, або підготовки та ведення бойових дій, виховання морально-вольових якостей;
- розвиток та вдосконалення професійно-важливих і спеціальних фізичних якостей, покращення фізичного розвитку, зміцнення здоров'я, підвищення працездатності та професійного довголіття;
- виховання морально вольових і психологічних якостей, згуртування
- в колективі структурних підрозділів будівельного підприємства;
- необхідність врахування плинності кадрів, викликаних мобілізацією та вимушеним звільненням [3].

В основі сучасного підходу до стимулювання праці в інноваційній сфері лежать такі завдання керівників будівельного підприємства:

- максимально активізувати творчі здібності кожної особистості;
- спрямувати цю активність у русло досягнення конкретних та економічних результатів.

Студентам вищих навчальних закладів економічного профілю важливо усвідомлювати, що управління нововведеннями є серцевиною підприємницької діяльності та необхідною умовою успішного бізнесу.

Список використаних джерел

1. Микитюк П. П., Брич В. Я., Шкільняк М. М., Микитюк Ю. І. Інноваційний менеджмент: підручник. Тернопіль: Екон. думка ТНЕУ, 2019. 518 с.

2. Менеджмент і безпека в умовах війни: теоретичні та прикладні аспекти: матеріали-науково-практичної інтернет-конференції (м. Львів, 13 травня 2022 року) / упоряд. В.С. Бліхар. Львів : ЛьВДУВС, 2022. 348 с.

3. Нігуренко А. С. Кризовий менеджмент в умовах війни. *Економіко-правовий розвиток сучасної України* : матеріали XI Всеукр. наук. конф. студентів, аспірантів та молодих вчених, що присвячена 25-й річниці з дня заснування Національного університету «Одеська юридична академія» (м. Одеса, 25 лист. 2022 р.) / за ред. О. М. Кібік. Одеса, 2022. С. 157-159.

УДК 658.841.2

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТОРГОВОЇ ПЛОЩІ МАГАЗИНУ

Орлова В. М.,

канд. техн. наук., завідувач кафедри міжнародної
торгівлі і підприємництва, доцент,
Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро

Ефективне розміщення торговельного обладнання та використання торгової площі впливає на конкурентоспроможність магазину та його перспективи розвитку.

При відвідуванні магазину покупці оцінюють ергономічні та естетичні особливості планування торгового залу. Якщо торговельне обладнання раціонально розміщено у торговому залі – це сприяє збільшенню товарообігу та прибутку, забезпечує ефективну роботу персоналу. Тому влаштування та планування торгового залу повинні відповідати вимогам раціональної організації торговельно-технологічного процесу.

Для аналізу ефективного розміщення торговельного обладнання було обрано торгове підприємство, яке займається роздрібним продажем будівельних матеріалів.

Коефіцієнт ефективності використання загальної площі торговельного підприємства визначається як відношення торгової площі до загальної [1]. Чим вище коефіцієнт ефективності використання загальної площі магазину, тим краще. Для ефективної роботи торговельного підприємства рекомендується значення коефіцієнта ефективності використання загальної площі в діапазоні 0,65-0,70 [2]. У досліджуваному магазині торгова площа використовується ефективно, так як показник ефективності використання загальної площі становить 0,69.

Наступним важливим показником є коефіцієнт настановної площі, який дорівнює відношенню сумі площ торгово-технологічного обладнання до торгової площі. Оптимальне значення коефіцієнта настановної площі магазину самообслуговування повинно бути 0,27-0,32 [2]. Якщо коефіцієнт настановної площі менше нижньої межі – це свідчить про недостатню кількість торговельного обладнання в магазині. У той самий час, велика кількість

торговельного устаткування теж небажана, так як це може призвести до погіршення організації торговельно-технологічного процесу. В результаті розрахунків коефіцієнт настановної площі магазину складає 0,264 та не досягає граничного значення цього показника.

Коефіцієнт викладки товарів (демонстраційної площі) визначається як співвідношення експозиційної площі до торгової площі. Встановлено, що найбільш прийнятним значенням відношення площі викладення товару до площі торговельного залу магазину самообслуговування є значення в межах 0,60-0,85 [2]. Коефіцієнт викладки товарів досліджуваного магазину складає 0,75 і відповідає вимогам.

Коефіцієнт кратності – це відношення площі викладки товарів до настановної площі. Рекомендоване значення цього показника складає 2,5-3. Чим вище коефіцієнт кратності, тим ефективніше використовуються торговельне обладнання та площа торгового залу, яка доступна для викладення будівельних товарів. Для магазину, що досліджується коефіцієнт кратності дорівнює 2,81, тобто знаходиться в рекомендованих межах.

Аналіз розміщення асортименту товарів досліджуваного будівельного магазину показав:

- розміщення у торговому залі товарних груп з урахуванням місць локалізації головних потоків покупців;
- товари цілеспрямованого попиту (тепло- та гідроізоляційні матеріали, пиломатеріали, сухі суміші, покрівельні матеріали, будівельні елементи й ін.) розміщені подалі від зони входу в магазин;
- у прикасовій зоні розташовано дрібноштучний товар, товари частого попиту та супутні товари (клеї, батарейки та ін.);
- у центральній частині торговельного залу знаходяться товари для оформлення інтер'єру (освітлювальні прилади, рами, багети та ін.);
- по периметру будівельного магазину уздовж стінок торговельного залу розміщені великогабаритні товари цільового попиту (будівельні матеріали, двері та ін.);
- довгомірні товари (профіль, сайдинг, вагонку тощо) представлено за допомогою спеціальних рам/стелажів зі спеціальними розмежувачами, що суттєво підвищує ефективність використання торговельної площі;
- товари невеликих габаритів розміщені у зоні з гарним оглядом, для їх розкладки застосовані стелажі з гачками та кріпленнями.

Отже, на підставі даних розрахунків можна зробити висновок, що коефіцієнт установчої площі досліджуваного магазину будівельних матеріалів становить 0,266 і знаходиться на нижній межі оптимального значення, яке варіюється в діапазоні від 0,27 до 0,32. Це свідчить про те, що торгова площа у магазині використовується не ефективно і тому потрібно збільшити кількість торговельного обладнання. Коефіцієнти співвідношення торгової площі до загальної площі магазину, демонстраційної площі та кратності відповідають вимогам. Аналіз використання торговельної площі свідчить про грамотне

розміщення у торговому залі товарних груп відповідно до основних правил мерчендайзингу для будівельних магазинів.

Список використаних джерел

1. Апопій В. В., Міщук І. П., Ребицький В. М., Рудницький С. І., Хом'як Ю. М. Організація торгівлі: підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2009. 632 с.
2. Технологічні рішення. Технологічні планування торгових залів магазинів, розстановка обладнання URL: <https://elmin.ru/uk/supply-and-drain-water/tehnologicheskie-resheniya-tehnologicheskie-planirovki-torgovyh.html> (дата звернення: 20.03.2023).

УДК 334.021

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

Репалюк В. Є.,

здобувач першого рівня вищої освіти ОПП «Товарознавство та комерційна діяльність», спеціальність 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»,

Романенко О. В.,

канд. екон. наук, доцент кафедри товарознавства та комерційної діяльності в будівництві, доцент,

Київський національний університет будівництва і архітектури, м. Київ

Малий та середній бізнес відіграє ключову роль в економіці України, забезпечуючи близько 64 % доданої вартості, 81,5 % зайнятих працівників у суб'єктів господарювання та 37 % податкових надходжень (у довоєнний період) [1]. Держава зацікавлена в розвитку підприємництва, тому намагається підтримувати суб'єктів бізнесу різними способами. Основні положення державної політики у сфері розвитку малого бізнесу в Україні регулюються Законом України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» від 22.03.2012 № 4618-VI [2] та іншими підзаконними актами.

Підтримка здійснюється на державному рівні з метою мінімізації та подолання негативних наслідків на розвиток малого підприємництва: заходи, спрямовані на забезпечення доступу до фінансів і ринків, на створення інфраструктури для розвитку, ліквідність, збереження робочих місць, зменшення витрат, поява фондів і інвестиційної активності, залучення до розвитку окремих територій, полегшення адміністративних процедур, їхня прозорість, підтримка ініціативи, спрощені системи кредитування з мінімальними відсотками, комісіями, максимальними термінами.

Держава у своїй підтримці суб'єктів малого та середнього бізнесу спеціалізується на таких напрямках: порядок і спрощення ведення податкового і

статистичного обліку та звітності, фінансово-кредитна підтримка, гарантування прав, підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації.

В останні роки державна підтримка бізнесу є необхідною через ряд викликів, що постали перед державою. Першим збудником для слабкості бізнесу стала хвороба COVID-19, яка призвела до повного або часткового зупинення багатьох підприємств, другим стала війна, на яку треба швидко реагувати. Уряд запропонував малому та середньому бізнесу низку програм підтримки, щоб допомогти відновити втрати, завдані війною (табл. 1).

Таблиця 1 – Види державної підтримки малого та середнього бізнесу під час воєнного стану в Україні [3,4]

Види державної підтримки	Сутність державної підтримки
Пільгове кредитування	будь-який український бізнес, якому потрібна підтримка, може отримати кредит до 60 млн. гривень під 0 % на час воєнного стану
Урядова грантова програма «єРобота»	державні гранти на заснування та розширення своєї справи
Державна програма релокації бізнесу	допомога в перенесенні виробничих потужностей підприємств із зон бойових дій у більш безпечні місця (переважно західні області України)
Податкова лібералізація	на час воєнного стану платникам податку 1 та 2 групи надано право добровільно сплачувати єдиний податок, для платників податку 3 групи запроваджено податок з обороту у 2%. ФОП-ам надано право не обчислювати, не обраховувати та не сплачувати ЄСВ за себе
Грантова програма “Власна справа”	мікрогранти до 250 тис.грн.
Кредитна програма для експортерів	надання кредитів компаніям, які через агресію РФ потребують додаткового фінансування для реалізації експортних контрактів
еДекларація	це документ, який діє замість 374 дозвільних документів, необхідних для роботи підприємців
Компенсація за працевлаштування ВПО	за кожного працевлаштованого з числа внутрішньо переміщених осіб держава виплачує роботодавцю компенсацію у розмірі мінімальної заробітної плати (6 700 грн.) впродовж 2 місяців
Мораторій на перевірки бізнесу	під час воєнного стану державні органи не проводитимуть перевірки суб'єктів бізнесу
Створення порталу «Дія. Бізнес»	сторінка «Підтримка бізнесу в умовах війни» – надання консультацій, віртуальний центр – гаряча лінія»
Акселераційна програма «Відважна»	допомога українцям, які заснували мікро- чи малий бізнес, або мріють розпочати власну справу

Завдяки підтримці з боку держави малий та середній бізнес зможе продовжувати відігравати значну роль у економіці. Наприклад, формувати конкурентне середовище, бути соціальним двигуном, відтискати монополію, розвивати технічний прогрес, пом'якшувати суспільну напругу і створювати стабільність.

Висновок. За допомогою цілей, яких вдасться досягнути поставленими державою задачами у розвитку малого та середнього бізнесу, зможуть стати реальними умови для сильних конкурентоспроможних підприємців та широкі можливості фінансової підтримки, завдяки чому державна економіка не тільки укріпиться, а і покращиться.

Список використаних джерел

1. Підтримка малого і середнього підприємництва. Урядовий портал. URL: <https://www.kmu.gov.ua/diyalnist/reformi/ekonomichne-zrostannya/pidtrimka-malogo-i-serednogo-pidpriyemnictva> (дата звернення: 6.04.2023).
2. Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» від 22.03.2012 № 4618-VI (із змінами та доповненнями). URL: Про розвиток та державну під... | від 22.03.2012 № 4618-VI (rada.gov.ua) (дата звернення: 5.04.2023).
3. Бережна Т. В. Держава підтримує український бізнес, який виявив надзвичайну стійкість в умовах війни. Урядовий портал. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/derzhava-pidtrymuie-ukrainskyi-biznes-iakyi-vyiyav-nadzvychnu-stiikist-v-umovakh-viiny-tetiana-berezhna> (дата звернення: 5.04.2023).
4. Підтримка бізнесу в умовах війни. Портал Бізнес. Дія. URL: <https://business.diia.gov.ua/wartime> (дата звернення: 6.04.2023).

УДК 658:061.5

РОЛЬ ТА ЗАВДАННЯ КАТЕГОРІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В УСПІШНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ

Романенко О. В.,

канд. екон. наук, доцент кафедри товарознавства та комерційної діяльності в будівництві, доцент,

Мельник О. Р.,

здобувач третього рівня вищої освіти ОНП «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», спеціальність 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

Київський національний університет будівництва і архітектури, м. Київ

На ринку товарів повсякденного попиту категорійний менеджмент з'явився в момент кризи управління товарними запасами в США в 1985 р., проте популярності почав набувати лише з 2000-х років [1]. В Україні категорійне управління почало поширюватися дещо пізніше, приблизно з 2015 р.

Категорійне управління, або категорійний менеджмент – це процес управління різними категоріями товарного асортименту компанії, спрямований на підвищення ефективності її діяльності. Саме підхід категорійного управління забезпечує збут потрібних товарних категорій у потрібний час та в потрібному місці. Товари групують в категорії відповідно до відібраних критеріїв, скажімо,

як їх споживають чи використовують споживачі тощо. До всіх груп товарів надалі можуть бути застосовані різні стратегії та бізнес-моделі, що полегшує процес управління для керівників, адже виявляти слабкі місця та проблемні моменти стає легше [1].

Головною метою категорійного менеджменту є розвиток категорії, що полягає в формуванні та оптимізації асортименту, підборі бізнес-моделей та стратегій для кожної з товарних груп, здійсненні автоматизації управління категоріями. Все це має привести до зростання прибутків компаній.

Базові принципи категорійного менеджменту [2]:

1. Гнучкість процесів управління (у тому числі за рахунок діджиталізації).
2. Взаємодія з різними ланками управління в торговельній мережі:
 - менеджерами з продажу;
 - менеджерами із закупівель;
 - постачальниками;
 - виробниками тощо.
3. Поліпшення комунікації з покупцем.

Цілі та ефекти категорійного менеджменту для підприємств торгівлі [3,4,5]:

- економія витрат на закупівлю;
- зниження загальної (сукупної) вартості володіння;
- покращення якості товарів, що закуповуються;
- підвищення швидкості виконання замовлення;
- мінімізація ризиків постачання;
- зниження витрат в ланцюзі постачань;
- підвищення прозорості процесів;
- збільшення суми середнього чека;
- підвищення рентабельності продажів;
- підвищення лояльності покупців;
- підвищення оборотності, оптимізація товарних запасів;
- досягнення цільових показників за рівнем сервісу
- швидкість реакції на зміни попиту;
- зміцнення позитивного іміджу;
- інновація процесів.

Досвід компаній, що працюють з урахуванням підходів категорійного менеджменту показав, що можна досягти суттєвої економії у порівнянні з попередніми витратами на закупівлю в категорії. У деяких вона досягає більш ніж 50% [6].

Серед найбільш відомих компаній, які впровадили категорійний менеджмент, можна назвати корпорацію RedHead (мережу дитячих магазинів Антошка), ТОВ «Епіцентр-К», мережі магазинів «Велика Кишеня», Comfy, Космо «Суматра-ЛТД», ТОВ «Ашан Україна гіпермаркет», компанію Metro Cash&Carry, мережу універсамів «Копійка» та «Обжора», сигарний дім «Фортуна», компанію Kasta.ua, мережу спортивних магазинів «Спортмайстер», магазин рибальських товарів Lucky fi sher, ТОВ «Еспрес-Продукт», Зоомагазин pethouse.ua, ТОВ «Тард Ровел Україна», мережу магазинів «Апельмон», мережу

аптек «Віталюкс», мережу АЦ «Світ Рослин», ТОВ «Роса Рітейл», ТОВ «Рітейл Україна», ТОВ «Карпатські Мінеральні Води», ТОВ «Аква Косметікс Груп», магазин професійної косметики Beauty-prof, ТОВ «Кернел-Трейд», мережу магазинів «Аврора» тощо [6]. Успіхи цих компаній є підтвердженням наявності вигод від впровадження категорійного менеджменту.

Висновок. Підвищення розвитку категорійного управління на підприємствах торгівлі зумовить підвищення їхньої конкурентоспроможності як на вітчизняному, так і на міжнародному ринку. А це сприятиме збільшенню оборотів компаній, удосконаленню їхньої діяльності, підвищенню ефективності функціонування, що згодом забезпечить більшу впізнаваність та успішність вітчизняних підприємств.

Список використаних джерел

1. Моторнюк У. І., Стельмах І. В. Проблеми та переваги впровадження категорійного управління на вітчизняних підприємствах. *Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*. 2021. №2 (6), URL: <https://science.lpnu.ua/sites/default/files/journal-paper/2021/nov/25511/nzmened-82-90.pdf> (дата звернення: 7.04.2023) .

2. Вплив категорійного менеджменту в ритейлі. Аналітична платформа DATAWIZ BES. URL: <https://datawiz.io/uk/blog/the-impact-of-category-management-in-retail> (дата звернення: 7.04.2023)

3. Категорійний менеджмент. Єдина платформа для маркетингу та продажів Send Pulse. URL: <https://sendpulse.ua/ru/support/glossary/category-management> (дата звернення: 6.04.2023).

4. Категорійний менеджмент у роздробі. Консалтингова компанія Consulting for Retail. URL: <https://www.c4r.eu/ukr/solutions/kategoriynyy-meneditment/#menu> (дата звернення: 8.04.2023).

5. Методика категорійного менеджменту як інструмент підвищення ефективності в закупівлях. Компанія APS SMART. URL: <https://www.aps-smart.com/metodika-kategoriynogo-meneditmentu-yak-instrument-pidvishhennya-efektivnosti-v-zakupivlyah/> (дата звернення: 8.04.2023).

6. Микитенко Н. В. Категорійний менеджмент в системі 3D: теоретичні та практичні аспекти. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»*. Острог : Вид-во НаУОА, березень 2020. № 16(44). С. 74–80.

**КОМУНІКАЦІЇ ТА ПСИХОЛОГІЧНИЙ ВПЛИВ ЯК ОСНОВНІ ЗАСОБИ
ВИКОНАННЯ ФУНКЦІЙ МЕНЕДЖМЕНТУ****Свидрук І. І.,**

д-р екон. наук, професор кафедри менеджменту,

Гладиш Д. В.,

здобувач першого рівня вищої освіти ОПП «Менеджмент»,

спеціальність 073 «Менеджмент»

Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

Найбільш цінними якостями сучасного керівника є вміння викликати в підлеглих ентузіазм і розвивати те, що є найкращим у підлеглого, за допомогою визнання його достоїнств, заохочення, позитивного психологічного впливу. Психологічний вплив широко використовується у процесах праці, навчання, виховання, управління та інших сферах життєдіяльності. Діючи навмисно або ненавмисно на усвідомлюваному чи неусвідомлюваному рівнях, він може відігравати як позитивну, так і негативну роль: мобілізувати або демобілізувати потенційні сили та здатності особистості та групи, підвищувати або знижувати трудову активність, формувати позитивні або негативні якості особистості. Керівний вплив виступає частиною, функціональною формою психологічного впливу. Особливістю цього виду впливу є обмеженість сфери застосування. Управлінський вплив використовується переважно в системі, де домінують статусні ролі (у першу чергу такі, як «керівник», «підлеглий» та ін.). Виходячи із цього, керівний вплив має розглядатись як замкнута система, структурні компоненти якої поєднуються в єдине ціле складними багаторівневими зв'язками та відносинами. Ці зв'язки та відносини, ніби надбудовуючись один над одним, впливають один на одного та на ефективність управлінського впливу.

Виокремлюють принаймні два рівні – когнітивний та емоційний.

На когнітивному рівні партнерів управлінського впливу пов'язує взаємне, хоча й з різними цілями, пізнання. Так, керівник прагне пізнати підлеглого для того, щоби визначити тактику впливу, найбільш ефективний прийом. У свою чергу, підлеглий пізнає керівника, насамперед, із метою визначення міри довіри чи недовіри до нього, до його впливів.

На емоційному рівні відбувається своєрідне «вчування» керівника та підлеглого. Емоційні відносини можуть мати як позитивний, так і негативний характер, бути доброзичливими та недоброзичливими, але в обох випадках вони впливають на спрямованість і силу управлінського впливу. Наприклад, за інших рівних умов позитивне ставлення підлеглого до керівника збільшує міру довіри та зменшує міру недовіри до дисциплінуючих впливів останнього.

За своєю внутрішньою сутністю керівний вплив представляє собою три взаємозалежних та послідовно перехідних один в одного етапи. По-перше, операційний етап, що полягає у впливі керівника на підлеглого; по-друге, процесуальний етап, що полягає у прийнятті або відкиданні підлеглим зробленого

на нього впливу; нарешті, по-третє, результативний етап, що представляє відповідні реакції підлеглого на вплив керівника.

Структура управлінського впливу містить такі компоненти:

- суб'єкт (окремі особистості, група осіб, різні організації, що є провідною підсистемою в будь-якій системі управління);
- об'єкт (різноманітні соціально-психологічні явища та феномени – особистість, спільноти, їхній спосіб життя та діяльність із метою якісного та повного рішення завдань організації);
- способи впливу (традиційно виокремлюють чотири основних – проникнення, зараження, наслідування та переконання).

Під проникненням розуміється спосіб психологічного впливу переважно емоційно-вольового характеру, заснований на некритичному сприйнятті та прийнятті індивідом цілеспрямованого потоку інформації, що не має потреби в доказах і логіці, яка містить готові висновки.

До основних закономірностей протікання процесу проникнення належать такі:

- з віком індивідів, а отже, зі збільшенням соціального досвіду ефективність проникнення знижується, збільшується скепсис стосовно цього способу впливу;
- ефективність проникнення залежить від психофізіологічного стану індивідів: у більшій мірі ті, хто проникають, – це люди стомлені, більш ослаблені фізично, ніж ті, хто має добре самопочуття, в яких високий життєвий тонус. Імовірно, дія цієї закономірності пояснює високу «ефективність» заходів, проведених різними «цілителями» та «знахарями»;
- вирішальною умовою ефективності проникнення є авторитет керівника (або його конкретно, або тієї соціальної групи, яку він представляє), що створює особливий, додатковий стимул впливу – довіру до джерела інформації. Авторитетність керівника виконує функцію так званої «непрямої аргументації», своєрідного компенсатора відсутності прямої аргументації.

Під зараженням розуміється спосіб психологічного впливу, що базується на несвідомій, мимовільній схильності індивіда до певних емоційних станів, які передаються ззовні. Фізіологічна основа зараження – перманентна психічна готовність індивіда до розрядки (найчастіше вона навіть не усвідомлюється). Психологічною основою зараження є низка закономірностей. По-перше, у натовпі діє механізм багаторазового взаємного посилення емоційного впливу один на одного людей, які спілкуються. Багато дослідників констатують наявність особливої «реакції зараження», що схожа за своїми наслідками на звичайну ланцюгову реакцію. По-друге, у натовпі виникає деяка спільність оцінок, установок, що готує індивідів до дії механізму зараження. Наприклад, оплески на концертах є своєрідним імпульсом, після якого власне й починає діяти механізм зараження. Схильність індивідів до дії зараження залежить від загального рівня розвитку особистості, а конкретно – від рівня її самосвідомості. Потенційно будь-який індивід піддається дії механізму зараження, уся проблема в конституціональних особливостях психіки кожного, тобто яке співвідношення між емоційною та раціональною сферами психіки, наскільки легко емоційна може

одержати перемогу над раціональною сферою.

Під наслідуванням розуміють спосіб психологічного впливу, що базується не тільки на прийнятті зовнішніх рис поведінки іншої людини чи масових психічних станів, а й на відтворенні індивідом рис і зразків поведінки, яка демонструється. Наслідування є основним принципом розвитку та існування суспільства і окремим випадком загального «світового закону повторення». Періодично в суспільстві відбуваються відкриття та винаходи, які входять згодом у структуру суспільства і знову освоюються шляхом наслідування.

Наслідування як спосіб психологічного впливу здійснюється за певними законами:

- по-перше, наслідування йде від внутрішнього до зовнішнього (тобто внутрішні зразки викликають наслідування раніше, ніж зовнішні; духу релігії наслідують раніше, ніж обрядам);
- по-друге, нижчі за соціальним станом наслідують вищим (село – місту, жителі маленьких міст – жителям столиці тощо);
- по-третє, чим старша й освіченіша людина, тим менше вона піддається найпростішим зразкам наслідування, тим більш складних форм набуває сам процес наслідування. У дорослих, на відміну від дітей, наслідування є побічним способом освоєння світу, причому головний акцент робиться на зовнішній сценарій поведінки, не зачіпаючи глибоких особистих характеристик.

Під переконанням розуміється переважно інтелектуальний психологічний вплив, що базується на передачі логічно побудованої інформації і має на меті добровільне її прийняття як спонукального мотиву діяльності. Інакше кажучи, при переконанні досягається не просто прийняття інформації, а внутрішня згода з нею, причому остаточний висновок повинен бути зроблений тим, хто приймає інформацію, самостійно. В історичному аспекті переконання як спосіб впливу стало застосовуватись у соціальній практиці значно пізніше, ніж почали діяти механізми проникнення та зараження. Це природно, оскільки необхідність критичного освоєння, свідомого прийняття або неприйняття інформації, яка поступає ззовні, припускає досить високий рівень інтелектуального розвитку людини.

Процес злиття або переростання переконань у спонукання особистості є одночасно й вищим критерієм міцності та дієвості переконань, що сформувались, коли переконання злилися з почуттями та волею людини, присутні в ній постійно, навіть несвідомо, коли вона зовсім про них і не думає. Складність і багатогранність процесу переконуючого впливу припускає дію як на раціональну, так і на емоційну сферу особистості, активну взаємодію того, хто переконує, та того, кого переконують, що нерідко переростає в явну чи приховану дискусію. Простіше піддаються переконанню особи, які мають багату, «живу» уяву, орієнтуються скоріше на інших, ніж на себе, мають трохи занижену самооцінку тощо.

На підвищення ефективності переконання впливають такі умови:

- уміння встановити контакт, викликати довіру;
- витримка, терпіння й такт;
- уміння доводити, роз'яснювати, спростовувати;

- подання нових ідей так, щоби вони асоціювалися з уже засвоєними;
- особиста переконаність, щирість;
- забезпечення однакового розуміння термінів, понять і виразів, які використовують сторони;
- урахування індивідуальних і вікових особливостей того, хто переконує, та психології малої групи.

Сама процедура переконання вміщує три види переконуючих впливів: інформування, роз'яснення та доказ і спростування. Інформування представляє собою розповідь, тобто живий та образний виклад інформації з метою повідомлення підлеглому фактів і висновків, необхідних для спонукання його до певних дій. Розповідаючи щось працівнику, обирають або індуктивний, або дедуктивний шлях. Перший вимагає послідовно розглядати факти, явища, події і тільки потім робити узагальнення. Індуктивний шлях припускає, що спочатку треба викласти загальні положення, а вже потім наводити факти на їхнє підтвердження. Зазвичай виокремлюють декілька типових видів роз'яснення:

- інструктивне роз'яснення, у процесі якого працівник повинен засвоїти, точніше запам'ятати, повідомлювану інформацію. Таке роз'яснення ведеться чіткою, зрозумілою мовою, короткими фразами;
- оповідальне роз'яснення, при якому працівнику викладаються факти у вигляді живої розповіді, що мають спонукати до відповідних висновків;
- розсудливе роз'яснення, у процесі якого активізується розумова діяльність працівника шляхом постановки перед ним низки запитань і з допомогою наступних логічних міркувань підведення його до потрібних висновків;
- проблемне роз'яснення відрізняється від попередніх тим, що керівник відповіді на поставлені запитання не дає. До відповідей приходять сам працівник, але матеріали для роз'яснень даються йому таким чином, щоби наштотхнути на необхідний для керівника висновок.

Докази при переконанні будуються за логічними законами тотожності, протиріччя, виключеного третього та достатньої підстави. Доказ буде тим ефективнішим, чим більш ґрунтовно він буде опиратись на такі факти, які або правильні за своєю сутністю, або сприймаються працівником як правильні. З погляду логіки, спростування має ту ж природу, що й доказ. Доводячи підлеглому одну ідею, керівник тим самим спростовує іншу. У психологічному ж аспекті є певна різниця. Вона пов'язана з тим, що у процесі спростування здійснюється критика певних поглядів співрозмовника з руйнуванням старих і формуванням нових установок. Звідси у процесі спростування треба, поряд із логічними прийомами, використовувати і психологічні. Переконання припускає обов'язкове стимулювання підлеглому шляхом словесного схвалення, підтримки ходу його думок і дій.

Отже, управлінська робота вимагає коректності й такту. Для удосконалення управлінської діяльності керівників необхідні сполучення психологічного добору керівників, формування і розвиток професійно важливих якостей керівників в період їх підготовки і перепідготовки та створення соціальних умов, які стимулюють ділову орієнтацію управлінського персоналу.

ПРОБЛЕМИ ПІДПРИЄМСТВА У ПЕРІОД ЗМІН

Слободян В. В.,

здобувач другого рівня вищої освіти ОПП «Менеджмент»,
спеціальність 073 «Менеджмент»

Декалюк О. В.,

канд. екон. наук, доцент кафедри економіки і менеджменту, доцент,
Університет економіки і підприємництва м. Хмельницький

Зміни в підприємствах впроваджуються завжди, бо зміни то розвиток, а якщо у підприємстві припиняється розвиток та модернізація наступає застій, який переходить у стагнацію та майбутню кризу. Після початку військового стану в Україні кожний підприємець мав підлаштовуватись під нові реалії, які змусили вносити зміни у їх плани та роботу.

Військові дії дикої російської орди на території нашої країни завдали серйозних руйнувань національній економіці. За оцінками Міністерства економіки, валовий внутрішній продукт нашої держави у 2022 році скоротився на 30,4 %, що є, з одного боку, найбільшим падінням за новітню історію України, а з іншого – значно менше від того, що прогнозували у лютому-березні експерти та міжнародні інституції (на рівні 45-50 %) [1].

Українська економіка змогла уникнути найбільш негативних та песимістичних сценаріїв, які прогнозували на початку великої війни, не лише завдяки безпрецедентній підтримці країн-друзів та партнерів, яка, за оцінками Міністерства фінансів, протягом минулого року сягнула 27,5 млрд доларів. Але й тому, що громадяни та бізнес навчилися жити у суворих умовах, які диктує війна.

Окреме здивування для багатьох у світі – це те, що наша банківська система, яка грає ключову роль у розвитку економіки, витримала тиск повномасштабної війни. Вона не лише продемонструвала свою міцність та надійність, але і готовність швидко змінюватися та адаптуватися до нових важких реалій.

Триваюча війна Росії проти нашої держави щодня множить збитки, які вона завдає. І ці втрати стосуються не лише оборонного, енергетичного чи стратегічного характеру. Російські варвари вбивають наших громадян та нищать усе, до чого можуть дотягнутись: руйнують міста та села, цивільну інфраструктуру, культурні, спортивні споруди, церкви, школи, лікарні, дитячі садки...

«Спільно зі Світовим банком плануємо провести чергову верифікацію потреб України на швидке відновлення. Враховуючи останні атаки на нашу інфраструктуру, сьогодні ця сума сягає понад 700 млрд доларів», – зазначив Денис Шмигаль [1].

Для того, щоб досягнути масштаб заподіяної росіянами шкоди, достатньо уявити, що цієї суми вистачить, щоб роздати кожному українцю по 17,5 тисяч

доларів або купити кожному однокімнатну квартиру. Або уся країна могла би собі дозволити не працювати майже 4 роки, адже рівно стільки потрібно часу, щоб заробити таку грошову величину українським громадянам та бізнесу.

Експерти підкреслюють, що після нашої Перемоги над загарбниками на відбудову України знадобиться мінімум 3-5 років та сотні мільярдів доларів внутрішніх та міжнародних інвестицій. Частина цих грошей має прийти від конфіскованих за кордоном російських активів, але і тут не все так просто.

Наша держава претендує на 300 млрд доларів резервів російського центрбанку та близько 30 млрд доларів активів російських олігархів, які знайшли в західних країнах. Ці гроші заморожені, але поки нема інструменту для їх конфіскації [2].

«Усі можливі міжнародні юридичні майданчики Україна вже використала. Це Європейський суд з прав людини, міжнародний суд ООН, інвестиційні арбітражі [2].

Жодна з цих інституцій не передбачає можливості стягнути компенсацію, тому Україна пропонує партнерам створити компенсаційний механізм на базі міжнародного договору», – розповіла заступниця міністра юстиції Ірина Мудра.

«Потрібно чесно говорити, що сподіватися на швидку компенсацію завданих агресором збитків з його боку не варто. Тому розраховувати у середньостроковій перспективі маємо лише на внутрішні ресурси та варто усіма силами заохочувати міжнародні компанії вкладати кошти в нашу державу», – розповів УНІАН економічний експерт Сергій Костянтинів [2].

З наведених фактів можна зробити висновок, що покращення стану для підприємств не передбачається. Усі галузі Української економіки постраждали і здавалось би мали пройти через сильні зміни та оптимізацію.

Але усі знають, що людина звикає до усього. Не можу говорити за усі галузі, але працюючи в управлінні освіти та науки виявились певні труднощі.

Насамперед це зменшення кваліфікованих працівників, які виїхали за кордон. Нові закони забороняють звільняти людей, але нові посади, створювати, таке собі захоплення. Але це найменша з проблем.

Після початку війни на території України почали з'являтися місця для переселенців і влада видала указ, що контроль має вестись державними установами.

Першочергово здається, що ідея чудова і потрібна на даний момент, але, як і завжди, в кожній бочці меду є ложка дьогтю. З моменту облаштування Пунктів Незламності вилізли проблеми, точніше кажучи посилились. Як і усі установи управління науки та освіти з різних відділів. Отож матеріальний відділ, який несе відповідальність за усі матеріальні блага, використані в пунктах незламності та обігріву, зіштовхнулася з такими проблемами:

1- невизначеність влади, рішення приймаються, змінюються, відмінюються, перероблюються. Звідси витікає друга проблема:

2- погане устаткування. Більша частина роботи бухгалтерів виконується в ручну і після збільшення кількості роботи це стало проблемою.;

3- головна ж проблема і головний біль – це люди. Хоч звучить дивно і нелогічно.

Це усе робиться для людей і головна проблема вони ж. Погодьтеся, звучить іронічно. Кількість крадіжок та псування майна збільшилась в рази, частина людей просто не розуміє слова «добročинність».

Як мені відомо декілька готелів та баз відпочинку, що приймають людей, вже отримали мільйонні збитки на речах, які є їх власністю, окрім того, що видаються як підтримка. Вносять буквально усе: телевізори, дрібну техніку та навіть міні холодильники зі словами: «Це видали на мене».

Отож ці проблеми вирішити можна. Ми пропонуємо, по-перше, ввести систему електронного документообігу.

Вже декілька років намагаються впровадити програму для електронного документообігу та програм для бухгалтерії, але насамперед потрібно видати ті комп'ютери та нарешті припинити знищувати дерева задля макулатури, яка потім пилиться роками у архівах.

Впровадження системи електронного документообігу дає низку переваг. Простіше кажучи, він пропонує підвищену безпеку, ефективність, прозорість і продуктивність. Це допомагає вашій компанії залишатися організованою, а вашим співробітникам допомагає відновити дорогоцінний час, підвищуючи ваш прибуток. Це також зменшує ймовірність втрати даних, допомагаючи вашому бізнесу працювати безперебійно та залишатися сумісним.

Замість того, щоб витрачати час на копання в картотеках або на запити інформації в інших відділах, ваші співробітники можуть знайти саме те, що їм потрібно, у будь-який час у кількох сховищах, пристроях і форматах документів. Вони також можуть використовувати автоматизовані процеси та функції індексування документів, щоб швидше видобувати дані. Це спрощує робочі процеси та зменшує вузькі місця, сприяючи плавній та ефективній роботі вашого щоденного бізнесу та, зрештою, заощаджуючи ваш час і гроші.

Основні функції електронного документообігу:

- створення та оцифрування документів;
- масштабоване та централізоване зберігання документів;
- організація файлів за допомогою систем тегів, пошуку метаданих і папок;
- автоматичні та/або ручні процеси резервного копіювання та архівування;
- системи контролю документів;
- контроль доступу
- інструменти для спільної роботи для легкого обміну та редагування в реальному часі;
- розширені протоколи безпеки;
- функції для керування життєвими циклами документів і записів;
- можливості внутрішнього та зовнішнього обміну файлами;
- пошук на багатьох ресурсах і платформах;

- інструменти для відстеження історії документів і активності системи.

Позитивні риси, які внесе електронний документообіг:

- висока швидкість обробки документів;
- можливість автоматизації багатьох аспектів документообігу;
- компактність – електронна база даних займає менше місця, ніж паперові відносини;
- високий рівень захищеності інформації;
- можливість дистанційної роботи з документами.

Створити правила для переселенців у місцях тимчасового проживання та видати їм контракти, які змусять їх відповідати не лише перед богом, але й законом. Тим паче, що вони існують, самий звичайний договір на проживання у гуртожитках. Таким чином, несучи фінансову відповідальність за свої вчинки люди двічі подумують перед тим, як псувати те місце, яке надало їм притулок у цей складний час. Також це надасть змогу отримати нормальні умови та людяне відношення тим, хто приїде після них.

Отже, запровадивши рекомендовані нами шляхи вирішення двох основних проблем:

- ми зможемо поліпшити та оптимізувати роботу бухгалтерів, які залучені до облікової справи в закладах, які надають тимчасове місце перебування внутрішньо переміщеним особам;
- впровадивши міри для захисту речей, що надаються державою та знаходяться у власності підприємців ми зможемо:
 - зменшити ризики для підприємців;
 - зменшити потреби закладів на різні речі, що виділяє держава;
 - вплинути на проблему обліку предметів, які знаходяться або надаються на використання у місцях перебування внутрішньо переміщеним особам.

Список використаних джерел

1. Як змінився український бізнес через війну? Результати опитування від «Київстар. Бізнес». URL: <https://delo.ua/telecom/yak-zminivsyia-ukrayinskii-biznes-cerez-viinu-rezultati-opituvannya-vid-kiyivstarbiznes-405352/#:~:text=%D0%A3%2068%25%20%D0%BA%D0%BE%D0%BC%D0%BF%D0%B0%D0%BD%D1%96%D0%B9%20%D0%B7%D0%B0%20%D1%87%D0%B0%D1%81,%D0%BD%D0%B0%20%D0%BF%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B2%D0%B8%D0%BD%D1%83%20%D0%B2%D1%96%D0%B4%20%D0%B7%D0%B2%D0%B8%D1%87%D0%BD%D0%B8%D1%85%20%D0%B2%D0%B8%D0%B4%D0%B0%D1%82%D0%BA%D1%96%D0%B2>. (дата звернення: 7.04.2023)

2. Слуцький Б. Війна змінила все: які виклики подолали громадяни та бізнес минулого року і до чого готуватися у 2023 році URL: <https://www.unian.ua/economics/other/viyna-zminila-vse-yaki-vikliki-podolali-gromadyani-ta-biznes-minulogo-roku-i-do-chogo-gotuvatisya-u-2023-roci-12101166.html> (дата звернення: 7.04.2023)

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ

Солоненко Ю. В.,

канд. екон. наук, доцент кафедри підприємництва,
корпоративної та просторової економіки, доцент,

Панасюк П. І.,

здобувач вищої освіти ОП «Економіка підприємства»,
спеціальність 051 «Економіка підприємства»

Донецький національний університет ім. Василя Стуса, м. Вінниця

Вступ. Важливим фактором розвитку економіки нашої країни є процес інвестування, який є основним двигуном функціонування інвестиційного клімату в Україні. В умовах нестабільної економіки та війни в Україні, необхідним постає питання розвитку нового ефективного механізму інвестування, який сприятиме підвищенню інвестиційної привабливості нашої країни та допоможе виокремити найефективніші інвестиційні напрямки, які сприятимуть розвитку ринку інвестування в Україні та збільшуватимуть наш національний дохід. Саме тому дуже важливо проаналізувати інвестиційний ринок України та виявити його основні тенденції та сфери активності, адже це допоможе нам у подальшому знайти головні напрямки розвитку інвестиційної сфери в економіці України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню ринку інвестицій та процесу інвестування присвячено багато уваги у працях таких науковців:

К. М. Мельник [1-2], О. Т. Прокопчук, Ю. А. Цимбалюк, С. А. Власюк [2], Бенджамін Грем [3], А. В. Мельник [4], В. Я. Шевчук, П. С. Рогожин [5] та ін.

Мета роботи. Аналіз основних тенденцій інвестування в Україні та виявлення найперспективніших напрямків його подальшого розвитку.

Виклад основного матеріалу. Інвестування виступає важливим важелем, який стимулює економічний розвиток країни та сприяє протидії основних кризових явищ. Розвиток сфери інвестування на сучасному історичному етапі є вкрай необхідним для України. Наша країна має великий та неоднорідний потенціал для інвестування (рис. 1).



Рисунок 1 – Фактори інвестиційної привабливості України [6]

Незважаючи на значну інвестиційну привабливість нашої країни, чисті прямі іноземні інвестиції у 2020 році в Україні набули найгірших значень за останні 20 років і склали за мінусом (-868,2 млн. дол. США). Найвагомим фактором впливу тут варто вважати Пандемію COVID-19, яка завдала шкоди економікам усіх країн світу і України також. У 2021 році ми спостерігаємо значне пожвавлення показника у (+ 6687 млн. дол. США), що свідчить про значне зростання обсягів інвестиційних вкладень. Проте у 2022 році слідує значний спад показника до (+ 190 млн. дол. США), що безумовно пов'язано з початком війни в Україні, яка завдала і продовжує завдавати значної шкоди економіці нашої країни і особливо негативно впливає на наш інвестиційний потенціал, адже погіршує наш інвестиційний рейтинг та знижує нашу інвестиційну привабливість [7]. Детальніше ознайомитись з динамікою прямих іноземних інвестицій пропонуємо за рис. 2.

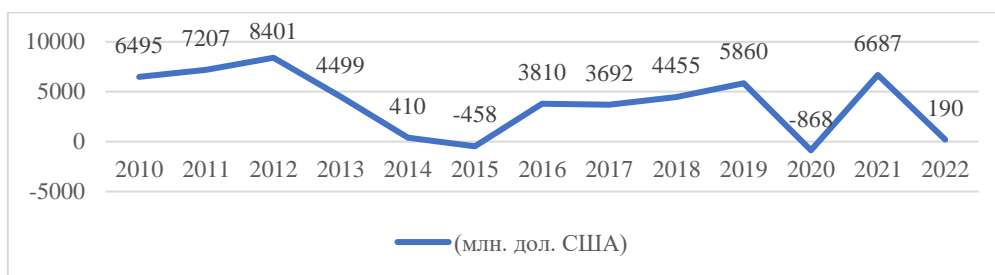


Рисунок 2 – Динаміка прямих іноземних інвестицій в Україну з 2010 по 2022 рр. (млн. дол. США) [7]

Як видно з рис. 2, динаміка прямих іноземних інвестицій в Україну досить неоднорідна, пікове позитивне значення (+ 8401 млн. дол. США) спостерігалось у 2012 році, після 2012 року спостерігається спад інвестиційних надходжень аж до 2016 року. Далі йде зростання інвестиційних надходжень з новим піковим значенням після спаду на цьому проміжку у (+ 5860 млн. дол. США). Наступне значне пожвавлення показника спостерігалось у 2021 році (+6687 млн. дол. США) [7]. Досліджуючи інвестиційні тенденції України варто також звернути увагу на наших основних країн-інвесторів (рис. 3).

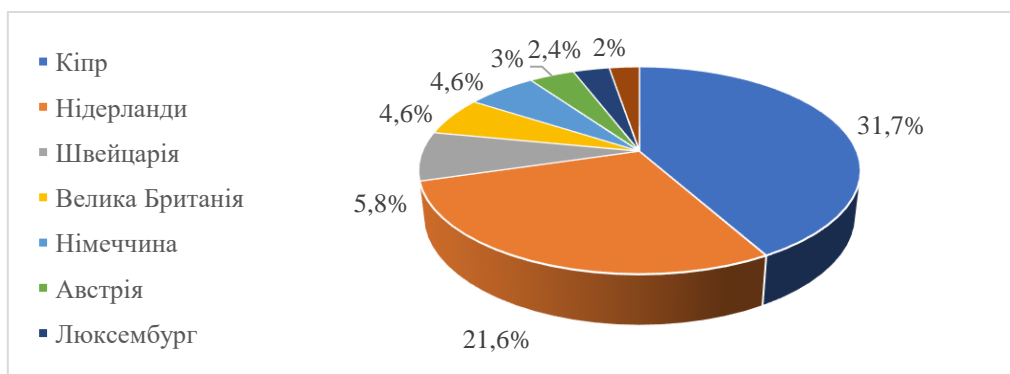


Рисунок 3 – Основні країни-інвестори України у 2021 році у % до загального обсягу [8]

За діаграмою чітко видно лідерів-інвесторів України, провідні позиції займає Кіпр (31,7 %), Нідерланди (21,6 %) та Нідерланди (5,8 %) [8].

Для кращої оцінки основних тенденцій інвестування в Україні варто проаналізувати провідні сфери економічної діяльності за обсягами освоєння інвестицій, адже це дозволить визначити найперспективніші напрямки залучення інвестиційних потоків до нашої країни (рис. 4).

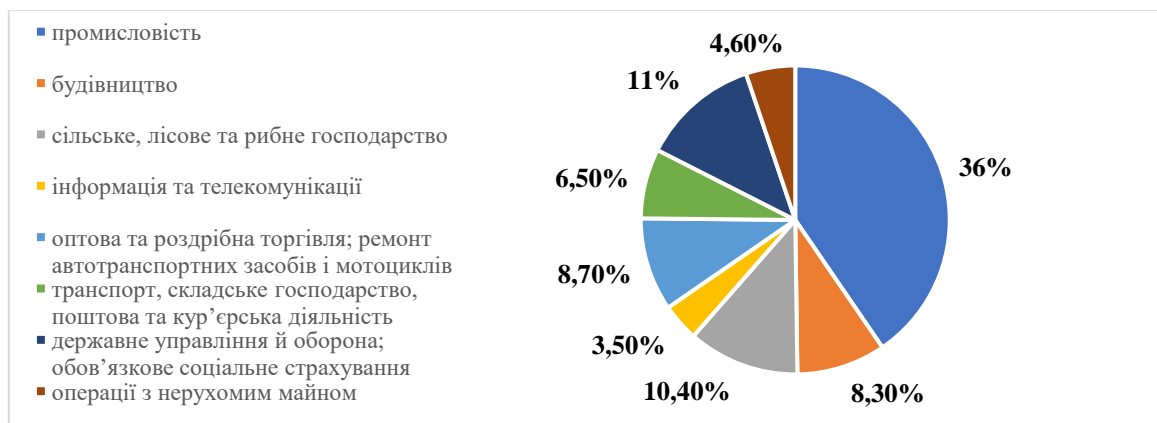


Рисунок 4 – Структура освоєння капітальних інвестицій за сферами економічної діяльності у 2021 році (у % до загального обсягу) [8]

З рис. 4 чітко видно, що провідні позиції займає промисловість (36 %), сільське господарство (10,4 %), оптова та роздрібна торгівля; (8,7 %) та будівництво (8,3%) [8].

Як бачимо, інвестиційна сфера в Україні потребує значних доопрацювань та удосконалень. Тому варто виділити основні перспективні напрямки для розвитку інвестування та інвестиційного клімату в Україні, серед яких варто приділити увагу таким:

- створення та підтримка позитивного інвестиційного іміджу нашої країни на світовій арені;
- постійний розвиток та оновлення інвестиційної інфраструктури;
- розвиток пріоритетних та прогресивних напрямків інвестування з подальшим залученням коштів до них;
- розробка національної інвестиційної стратегії;
- поліпшення правової бази захисту прав та інтересів інвестора;
- формування конкурентного інвестиційного середовища та створення кола активних національних інвесторів;

Висновки. Україна має значний інвестиційний потенціал і має значні перспективи для розвитку інвестиційної сфери. Проте наразі інвестування в Україні переживає важкі часи. Найпривабливішою формою інвестування є прямі іноземні інвестиції, динаміка яких є досить неоднорідною в Україні і в даний момент переживає спад, зокрема через Пандемію COVID-19 та війну, що розпочалася у 2022 році. Найбільш пріоритетними галузями за прямими інвестиціями у 2021 році були: промисловість, сільське господарство, торгівля та будівництво. Серед перспективних напрямків розвитку інвестування в Україні варто виділити: створення та підтримка позитивного інвестиційного іміджу

нашої країни на світовій арені, формування конкурентного інвестиційного середовища та створення кола активних національних інвесторів, розвиток пріоритетних та прогресивних напрямків інвестування з подальшим залученням коштів до них, удосконалення правової бази захисту прав та інтересів інвестора.

Список використаних джерел

1. Прокопчук О. Т., Цимбалюк Ю. А., Мельник К. М. Інвестиційна діяльність страхових організацій в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2021. № 16. С. 5–12. DOI: 10.32702/2306-6814.2021.16.5. 7.
2. Прокопчук О. Т., Цимбалюк Ю. А., Власюк С. А. Інвестиційна складова менеджменту страхових організацій. *Інвестиції: практика та досвід*. 2021. № 17. С. 25–32. DOI: 10.32702/2306-6814.2021.17.25.
3. Бенджамін Грем. Розумний інвестор. Стратегія вартісного інвестування. Київ : Наш формат, 2019. 234 с
4. Мельник А. В., Гук О. В. Механізм забезпечення інноваційного розвитку на промисловому підприємстві. *Бізнес, інновації, менеджмент: проблеми та перспективи* : зб. тез доп. II Міжнарод. наук.-практ. конф. (м. Київ, 22 квіт. 2021 р.). Київ, 2021. С. 228–229.
5. Шевчук В. Я., Рогожин П. С. Основи інвестиційної діяльності. Київ : Генеза, 2018. 266 с
6. Гук О. В., Мохонько Г. А., Шендерівська Л. П. Тенденції інвестування в Україні. *Економіка та суспільство*. 2021. Вип. 21. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-29-35>
7. Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) в Україну URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/fdi/> (дата звернення 08. 03. 2023).
8. Інформаційно-аналітичні матеріали щодо інвестиційного клімату в Україні. URL: <https://www.me.gov.ua/documents/detail?lang=uk-ua&id=93e0fdd8-41bc-4737-a700-75d32c29d885&title=informatsiinoanalitichnimaterialischodoinvestitsiinogoklimatuvukraini> (дата звернення 08. 03. 2023).

УДК 338.242.2

РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В СИСТЕМІ ЕКО-ІНДУСТРІАЛЬНИХ ПАРКІВ

Токмакова І. В.,

д-р. екон. наук, професор кафедри економіки та управління виробничим і комерційним бізнесом, професор,

Остапенко Д. В.

здобувач першого рівня вищої освіти ОПП «Маркетинг», спеціальність 075 «Маркетинг»

Український державний університет залізничного транспорту, м. Харків

В Україні втрати економіки через війну оцінюють, як найбільші за всю історію незалежності. За даними ООН економіка України скоротилася на більш

ніж 35 % у 2022 р. через масову руйнацію інфраструктури, зокрема залізничного та інших сполучень, дорожньої мережі та мостів. Порушено виробничу та торговельну діяльність, є великі втрати робочої сили через міграцію чи призив до армії [1]. Перспективи української економіки є дуже невизначеними й залежатимуть від багатьох чинників, зокрема від припинення бойових дій та початку відновлювальних робіт. Поряд з цим сьогодні цілком зрозумілим є те, що успішність повоєнного відновлення визначається передусім моделлю інноваційного розвитку та підвищенням конкурентоспроможності національної економічної системи. У реалізації зазначених цілей чільне місце належить інноваційному підприємництву.

Інноваційне підприємництво в національній економіці можна визначити, як самостійну, ініціативну, систематичну, на власний ризик інноваційну діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок, що зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг. Така діяльність здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку. Варто вказати, що сутність сучасного інноваційного підприємництва проявляється через значення та функції в економічній сфері, в соціальному захисті та розвитку суспільства. Отже, нині інноваційне підприємництво являє собою складний соціально-економічний інститут, що включає сукупність господарюючих суб'єктів, які здійснюють активну інноваційну діяльність, спрямовану на зростання вартості власного капіталу, а також на задоволення потреб суспільства [2].

Інноваційна орієнтація підприємницької діяльності забезпечує суб'єктам господарювання конкурентні переваги, слугує зміцненню їх ринкових позицій, а отже сприяє економічному піднесенню тих держав, що підтримують розвиток інноваційного підприємництва у своїй країні. Нажаль, в Україні досі не створено належних умов для інноваційного розвитку економіки.

Світовий досвід вказує на ключову роль індустріальних парків в розбудові інноваційної діяльності, при цьому важливим є впровадження таких його організаційних форм, що сприятимуть реалізації цілей сталого розвитку для промисловості, інновацій та інфраструктури, у тому числі через впровадження заходів щодо забезпечення гідної праці, економічного зростання, гендерної рівності, дій щодо енерго- і ресурсоефективності, боротьби з забрудненням і зміною клімату. Зазначене вказує на перспективність розбудови такої моделі інноваційної інфраструктури як еко-індустріальні парки.

За підходом UNIDO, термін «еко-індустріальний парк» став загальним терміном для парків, що реалізують колективні екологічні ініціативи при проектуванні, будівництві та / або поточній експлуатації та управлінні. Водночас існують й альтернативні назви еко-індустріальних парків, таких як: стала економічна зона; низькокарбонова технологічна зона; зелений інвестиційний кластер; циркулярний виробничий парк [3].

Еко-індустріальний парк представляє собою спеціальну зону промислового призначення, яка сприяє сталому розвитку, шляхом забезпечення

соціальних, економічних, та екологічних параметрів у процесах вибору розташування, планування, управління та повсякденного функціонування. Запорукою ефективності еко-індустріальних парків є тісна співпраця між підприємствами, спільне ефективне використання ресурсів та управління відходами, оскільки забезпечується найвищий рівень кооперації – індустріальний симбіоз, який є способом реалізації принципів циркулярної економіки, коли відходи одних підприємств стають сировиною для інших.

Загалом екологічні стандарти моделі еко-індустріальних парків сприятимуть відповідності параметрів української продукції міжнародним стандартам та підвищенню її конкурентоспроможності на світових ринках. Окрім цього, передбачені моделлю ресурсоефективності, чисте виробництво, зменшення викидів вуглецю, не лише захищатимуть зелену екосистему заходу України, але й наблизатимуть державу до відповідності із законодавством Європейського Союзу, що відповідає прагненням України стати повноцінною державою-членом європейської сім'ї. Варто враховувати і те, що згідно з міжнародними положеннями про еко-індустріальні парки, вони здатні приваблювати прямі закордонні інвестиції. Особливо такі парки популярні серед інвесторів, зацікавлених в сталому та інклюзивному розвитку.

Отже, розвиток інноваційного підприємства в системі еко-індустріальних парків є драйвером ефективної відбудови економіки України на принципах сталого розвитку та формування передумов для підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції.

Список використаних джерел

1. World Economic Situation and Prospects 2023: United Nations (2023). New York. URL: <https://desapublications.un.org/publications/world-economic-situation-and-prospects-2023> (Last accessed: 27.02.2023).
2. Гнатенко І. А. Вплив національного інноваційного підприємництва на сталий розвиток ринку праці. *Вісник Херсонського державного університету*. 2018. № 32. С. 69–72.
3. Посібник з використання інструментарію екоіндустріальних парків ЮНІДО. URL: <https://beehiveor.com/neiromarketing-dlya-biznesu/> (дата звернення: 04.03.2023)

ВИКОРИСТАННЯ ОМНІКАНАЛЬНОЇ ЗБУТОВОЇ СТРАТЕГІЇ У ВІДНОСИНАХ ЗІ СПОЖИВАЧАМИ

Толчанова З. О.,

канд. екон. наук, доцент кафедри маркетингу, доцент,

Лось З. В.

д-р. екон. наук, доцент кафедри економіки підприємства

і міжнародного бізнесу

*Національний університет водного господарства та
природокористування, м. Рівне*

Розвиток національної економіки України в умовах цифровізації передбачає пошук підприємствами нових підходів до формування маркетингової стратегії, яка дозволить застосовувати сучасні інформаційно-комунікативні технології та цифрові засоби.

Актуальність теми дослідження обумовлена тим, що в умовах, коли змінюється стиль життя споживачів, їх поведінка, дедалі більше споживачів здійснюють покупки як в інтернет-магазинах, так і в офлайн-точках продажу, тобто безпосередньо в магазинах. Тому, при формуванні маркетингової комунікаційної стратегії підприємства, необхідно враховувати те, що сучасний споживач може використовувати одночасно декілька каналів для здійснення покупки – соціальні мережі, мобільні додатки, маркетплейси та офлайн-магазини. Виходячи з цього, з метою створення ефективних комунікацій зі споживачами, підприємство має забезпечити зв'язок з ними будь-де і в будь-який час, коли у споживача виникне потреба у здійсненні покупки. Забезпечити такий комунікативний зв'язок, а також підвищити конкурентоспроможність підприємства зможе застосування омніканальної стратегії маркетингу, в основі якої лежить інтеграційний підхід.

Метою роботи є розкриття сутності омніканального маркетингу та обґрунтування ефективності його застосування у відносинах зі споживачами в умовах цифровізації економіки.

Впродовж останніх років в Україні, як і в Світі в цілому, спостерігаються тенденції до зростання обсягів покупок споживачами через інтернет-торгівлю. Так, згідно маркетингових досліджень, в Україні приблизно 8 % всього обсягу покупок відбувається через Інтернет. Найчастіше такі покупки здійснюють мешканці Центральної – 24 % та Західної України – 23 %, Києва – 10 %. Крім того, на сьогодні, для вивчення асортименту товарів, близько 70 % українських споживачів використовують смартфони, а для пошуку інформації про підприємство 64 % споживачів використовують пошукові системи. Таким чином, ринок інтернет-торгівлі динамічно розвивається і за прогнозами до 2040 року зросте до 95 % від загального обсягу покупок [1].

На розвиток ринку інтернет-торгівлі вплинув цілий ряд факторів, серед яких доцільно виокремити наступні:

- локдаун, внаслідок світової пандемії Covid-19, змусив більшість бізнесів перейти на онлайн торгівлю;
- охоплення майже всієї території України 2G/3G/4G мобільними мережами;
- широке використання соціальних мереж;
- використання програмного забезпечення, призначеного для роботи на мобільних пристроях (мобільних додатків);
- розвиток вебсайтів, своєрідних маркетингових майданчиків, на яких розміщується інформація від третьої сторони, про продукти та послуги;
- розробка інноваційних технологій, здатних гарантувати безпеку при купівлі товарів та послуг онлайн;
- збільшення кількості операторів на ринку кур'єрської доставки, що посприяло встановленню конкурентних цін на послуги та скороченню часу доставки товарів;
- створення фірмами, брендами, підприємствами інтернет-магазинів, в яких можна вибрати, замовити та купити необхідні товари та послуги.

Зважаючи на перераховані вище фактори, послугами інтернет-торгівлі з кожним роком користується все більше споживачів. Дякуючи їй споживачам стають доступними брендові товари з різних куточків Світу за помірними цінами без великих націнок вітчизняних магазинів. Однак ще лишається багато споживачів, які надають перевагу офлайн-покупкам, або поєднують як онлайн-, так і офлайн-покупки.

Звідси можна зробити висновки, що сучасним споживачам, в переважній більшості, забезпечення їхніх потреб лише через моноканальні магазини є недостатнім, вони дедалі більше прагнуть використати різних каналів та будуть використовувати їх сумісно [2].

В умовах масової інтеграції інформаційних технологій у промисловість «Індустрія 4.0», що забезпечує автоматизацію виробничих та бізнес-процесів і передбачає можливості для використання штучного інтелекту, у поєднанні з факторами Smart TEMP: розумні технології, розумне середовище, розумне виробництво, розумні продукти, виникають нові перспективи та можливості розвитку як національної економіки, так і застосування цих технологій на рівні підприємств [3]. Виходячи з цього вітчизняним операторам ринку, які зіштовхнулися з новими викликами, необхідно шукати найбільш зручні та доступні підходи до формування маркетингової збутової стратегії, управління, корпоративної культури, відносин та комунікацій зі споживачами.

Аналіз сучасної економічної думки свідчить [2; 3; 4], що саме застосування омніканальної маркетингової збутової стратегії забезпечить ефективну інтеграцію всіх можливих маркетингових каналів для просування товарів та послуг, дозволить більш глибоко розуміти та забезпечувати запити споживачів і на цій основі збільшити обсяги продажів товарів та послуг. Вона відповідає сучасному технологічному рівню і це одна з можливостей підприємствам забезпечувати високі показники конкурентоспроможності й утримувати свої позиції на ринку.

Адже омніканальна маркетингова збутова стратегія, в умовах цифровізації, на відміну від моноканальної (реалізація товарів лише через онлайн чи офлайн магазин), двоканальної (реалізація товарів як через онлайн, так і через офлайн магазин) та кросканальної (реалізація товарів через онлайн-, офлайн магазини, соціальні мережі, мобільні додатки, інтеграція між якими відсутня), передбачає здійснення продажів із застосуванням усіх доступних платформ та цифрових додатків, які разом з тим взаємопов'язані та інтегровані між собою [3].

Завдяки застосуванню омніканального маркетингу підприємство зможе сформулювати ефективне, єдине інтегроване цифрове середовище, нерозривну взаємодію зі споживачем на всіх етапах покупки від першого знайомства з продукцією чи послугами до їх придбання. При цьому споживач не буде відчувати різниці під час зміни каналу продажу. Відтак, омніканальний маркетинг дозволить підприємству вибудувати ефективні відносини зі споживачем, а саме клієнтоорієнтовану модель відносин, яка буде максимально персоніфікованою і сприятиме формуванню лояльності споживача.

Забезпечити такі взаємовідносини дозволить автоматизація комунікаційних процесів через використання CRM-програм, ботів, можливостей штучного інтелекту, аналітичних програм, організація ефективного зворотного зв'язку щодо оцінки обслуговування клієнта тощо.

Таким чином, в умовах розвитку цифрових технологій та висококонкурентного середовища, підприємствам доцільно застосовувати інтегрований підхід до збутово-комунікаційних каналів, а саме омніканальну стратегію маркетингових комунікацій зі споживачами. Адже, вона дозволить на високому рівні забезпечувати потреби споживачів у товарах та послугах, сформулювати персоніфіковані відносини з ними до рівня лояльного ставлення, що в кінцевому підсумку сприятиме утриманню підприємством конкурентних позицій на ринку.

Список використаних джерел

1. E-commerce в Україні: цифри, факти, перспективи розвитку онлайн-торгівлі. URL: <https://www.0542.ua/list/326602> (дата звернення 01.04.2023).

2. Piotrowicz W., Cuthbertson R. Introduction to the Special Issue Information Technology in Retail: Toward Omnichannel Retailing. *International Journal of Electronic Commerce*. 2014. 18 (4). P 5–16. URL: https://www.researchgate.net/publication/275944878_Introduction_to_the_Special_Issue_Information_Technology_in_Retail_Toward_Omnichannel_Retailing (дата звернення 01.04.2023).

3. Проскуріна Н. В. Маркетингові збутові стратегії підприємств роздрібною торгівлі в умовах цифрової економіки. *Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва. Економічні науки*. 2020. № 4. Т.1. С. 99–113. URL: https://repo.btu.kharkov.ua/bitstream/123456789/2204/1/statta_proskurn%D1%96na_marketingov%D1%96_zbutov%D1%96_strateg%D1%96i_p%D1%96dpriemstv_rozdr%D1%96bnoi_%20torg%D1%96vl%D1%96_v_umovah_cifrovoi_ekonom%D1%96ki.pdf (дата звернення 01.04.2023) .

4. Лісіца В. Омніканальні продажі: тенденції, проблеми та перспективи розвитку в українському ритейлі. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2017. № 2 (10). С. 100–110.

УДК 658.1

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ МЕНЕДЖМЕНТУ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ТА АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СЕКТОРІ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Шопська Ю. К.,

здобувач третього рівня вищої освіти,

Виговський П. О.,

здобувач третього рівня вищої освіти

Державна установа «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долишнього НАН України», м. Львів

Мале підприємництво у здоровій економічній системі ринкового типу реалізує широкий комплекс функцій та завдань, що дає всі підстави вважати його ефективне функціонування однією з базисних умов поступу країни, регіону, громади [1, с. 63–70]. Для належного регулювання розвитку і забезпечення повноцінного внеску малого бізнесу в економічний та суспільно-соціальний розвиток країни його необхідно розглядати як сектор національної економіки. Такий підхід надає переваги чіткішої ідентифікації: меж сектора (суб'єктів, які його утворюють); умов, чинників, перешкод, викликів та загроз фінансово-господарської діяльності; бізнес-середовища й системи ресурсної та іншої підтримки; внеску в соціально-економічний розвиток; системи регулюючих заходів і т. ін. та потребує поєднання інституційно-правового (кількісні ознаки віднесення суб'єктів до малих) та характерологічно-функціонального (якісні критерії) підходів. Перший чітко ідентифікує склад суб'єктів сектора, тоді як другий – їх принципові характеристики.

Сектор малого підприємництва за часи незалежності та становлення нової ринкової економіки України пройшов низку нетипових етапів еволюції бізнес-середовища (інституціоналізації і наповнення 1991-1995 рр., стагнації 1996-1999 рр., економічного пожвавлення 2000-2007 рр., фінансово-економічної кризи і її наслідків 2008-2009 рр., інвестиційної довоєнної активізації 2010-2013 рр., дисбалансування соціально-економічної системи 2014-2016 рр., відновлення 2017-2021 рр.), специфіка яких закономірно позначалася на параметрах його фінансової безпеки. Однак, повномасштабна війна загострила цілей комплекс проблем та активувала низку нових критично гострих викликів і загроз фінансовій безпеці сектора малого підприємництва за всіма її складовими – фінансово-економічною, ресурсною, інвестиційною, грошово-кредитною, страховою, борговою. Окрім того, безпосередньо у Львівській області погіршують засади зміцнення фінансової безпеки малих підприємств та фізичних осіб – підприємців такі негативні тенденції, як зменшення чисельності

зайнятих у сегменті юридичних осіб, не збалансована галузева структура сектора малого бізнесу, зокрема обмежений внесок у розвиток галузей реального сектора регіональної економіки, нерівномірна роль фізичних осіб – підприємців у створення нових робочих місць та збільшення обсягів реалізації продукції, наявність проявів використання фізичних осіб – підприємців для «оптимізації» податків юридичних осіб, зниження рівня рентабельності та зростання частки збиткових суб'єктів сектора малого бізнесу регіону.

Відтак, регіональну політику, що спрямована на вдосконалення бізнес-середовища і забезпечення зміцнення фінансової безпеки сектора малого підприємництва, доцільно спрямувати на перетворення в реальність таких можливостей, як покращення фінансово-ресурсного забезпечення підприємництва, реалізація потенціалу розвитку малого підприємництва в громадах, масштабні інвестиції у повоєнну відбудову економіки, покращення експортних можливостей суб'єктів малого бізнесу у повоєнний період, розвиток та реалізація потенціалу бізнес-кооперації, розширення місткості внутрішнього ринку і підвищення рівня купівельної спроможності місцевого населення та внутрішнього виробництва.

Критично важливою та вагомою характеристикою забезпечення фінансової безпеки суб'єктів сектора малого бізнесу слід вважати їх інноваційну активність, масштабність та ефективність якої безпосередньо позначається на зміцненні конкурентних позицій та ефективізації діяльності, покращенні фінансово-економічного стану суб'єктів бізнесу [2, с. 276–287].

Однак, на прикладі Львівської області, встановлено, що попри наявність цілої низки позитивних практик, як от – вдосконалення та нарощення масштабів фінансово-кредитної підтримки суб'єктів малого і середнього підприємництва, збільшення чисельності та покращення інституційних можливостей системи елементів інфраструктури підтримки бізнесу, поступову модернізацію загальної бізнес-інфраструктури та становлення ринково орієнтованого бізнес-середовища, ефективність політики управління фінансовою безпекою та інноваційною активністю суб'єктів сектора малого підприємництва Львівської області є недостатньою [3]. Причому, як показали результати аналізування, слабкі місця характерні для всіх (на всіх рівнях) суб'єктів управління процесами формування фінансової безпеки аналізованого сектора регіональної економіки. Відповідно, більш ефективну та якісну політику зміцнення фінансової безпеки та збільшення обсягів і нарощення ефективності інноваційної діяльності суб'єктів сектора малого підприємництва регіону слід спрямувати на усунення таких ключових вад регулювання в цій сфері, як:

- непослідовність і несистемність планування, відсутність комплексної лонгітюдної програми розвитку та функціонально-ресурсної безпеки бізнесу, а також органу, відповідального за координацію та реалізацію політики розвитку та безпеки підприємництва, відмова від функції сприяння розвитку підприємництва та фокусування виключно на регуляторній політиці й контролі, руйнування існуючої регіональної системи державних органів менеджменту розвитку малого бізнесу (органи центральної державної влади);

- обмеженість обсягів фінансово-кредитного сприяння суб'єктам малого підприємництва, мале фінансове забезпечення й декларативний характер заходів програм розвитку бізнесу на рівні громад, відсутність заходів з якісного аналізування проблем і перешкод функціонування суб'єктів малого підприємництва (органи регіональної влади та місцевого самоврядування);
- нерозвиненість бізнес-інфраструктури, особливо фінансово-ресурсної, сільських і віддалених територій, та системи бізнес-консалтингу, зокрема в сфері фінансово-економічної безпеки бізнесу, цифровізації бізнес-відносин, критична обмеженість чисельності та реальних можливостей бізнес-інкубаторів і центрів підтримки бізнесу, відсутність інституцій підтримки, коучингу та консалтингу підприємців – початківців на субрегіональному рівні, не сформованість площадок кооперації та співпраці суб'єктів малого підприємництва між собою та з суб'єктами середнього і великого бізнесу;
- низький рівень стандартизації управління у сфері фінансового ризик-менеджменту, недостатність уваги до управління економічною, зокрема фінансовою, безпекою, несформованість страхових і гарантійних фондів, низький рівень страхування і самострахування ризиків (корпоративні системи менеджменту).

Список використаних джерел

1. Васильців Т. Г., Мульська О. П., Зайченко В. В., Березівський Я. П. Технологічна конкурентоспроможність як результат реалізації інноваційного потенціалу та комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності підприємств: методичні аспекти аналізування. *Modeling the Development of the Economic Systems*. 2022. № 4. С. 63-70.
2. Vasylytsiv T., Biletska I., Mulska O. Organizational and financial instruments of decentralization and development of united territorial communities in Ukraine: Poland's experience. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*. 2021. Vol. 43 (2). P. 276-287.
3. Vasylytsiv T., Mulska O., Levytska O., Kalyta O., Kohut M., Biletska I. External migration and endogenous development nexus: challenges for the sustainable macroeconomic policy. *Studies of Applied Economics*. 2021. Vol. 39 (8).

ТЕМАТИЧНИЙ НАПРЯМ
УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ТА БЕЗПЕЧНІСТЮ ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ

УДК 613.2.032.33
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БЕЗПЕЧНОСТІ ПРОДУКТІВ ДЛЯ ЕНТЕРАЛЬНОГО
ХАРЧУВАННЯ

Антюшко Д. П.,
канд. техн. наук, доцент кафедри товарознавства, управління
безпечністю та якістю, доцент
Державний торговельно-економічний університет, м. Київ

Загально визнано, що базовою для забезпечення життєдіяльності людини є необхідність задоволення потреб її організму в поживних субстратах. Повноцінність реалізації даного процесу потребує, в свою чергу, урахування значного комплексу факторів, основними серед яких є стан тіла людини, її статеві-вікові та антропометричні особливості, рівень фізіологічної активності, умови навколишнього середовища.

Особливою категорією населення, стан організму представників якої характеризується змінами метаболізму через вікові порушення фізіологічних процесів, зокрема функцій опорно-рухової, нервової, серцево-судинної, травної, імунної систем, зниженням рухової активності, енергетичними дисбалансами, нейрорегуляції обміну речовин, перебігу біохімічних і ферментативних реакцій, є особи, що належать до старших вікових груп [1–3].

Особливо важливим адекватне фізіологічним потребам харчування є для людей, у т.ч. для представників старшого віку, у надзвичайних ситуаціях, зокрема при підвищених психоемоційних і фізичних навантаженнях, певних розладах і захворюваннях організму, у процесі лікування та наступної реабілітації. Одним із сучасних широко поширених засобів, що дають можливість належним чином задовольняти метаболічні харчові потреби людей старшої вікової категорії, особливо в умовах надзвичайних ситуацій, є споживання (використання) спеціально розроблених продуктів для ентерального харчування, що відповідно до чинного законодавства відносяться до харчових продуктів для спеціальних медичних цілей [4]. Варто відзначити, що, незважаючи на досить значні обсяги виробництва та споживання даної продукції на глобальному ринку упродовж останніх років [5–7], на українському ринку продукція вітчизняного виробництва представлена вкрай обмежено, а загальний його обсяг становить менше 0,5 % світового [7, 8]. Це обумовлює актуальність і своєчасність розробки вітчизняних продуктів для ентерального харчування, зокрема геродієтичного призначення, особливо зважаючи на активні бойові дії, що ведуться в Україні у результаті агресії російської федерації.

Враховуючи викладене, науковцями Державного торговельно-економічного університету та Державної установи «Інститут геронтології імені Д. Ф. Чеботарьова НАМН України» було змодельовано та науково обґрунтовано склад вітчизняного сухого розчинного продукту для ентерального харчування

геродієтичного призначення [9], що враховує специфіку потреб представників старших вікових груп з урахуванням особливостей їх метаболізму.

Загальноприйнятим є факт, що основним чинником, який визначає можливість впровадження нового різновиду харчової продукції у промислове виробництво та ринковий обіг, є його безпечність. Вона, в свою чергу, визначається відповідністю продукту за вмістом шкідливих речовин і мікробіологічними показниками вимогам, передбаченим на законодавчо-нормативному рівні. Особливо важливим забезпечення норм щодо безпечності харчової продукції визначеним показникам щодо вмісту небезпечних забруднюючих сполук і гігієнічних параметрів набуває в аспекті споживання представниками в умовах надзвичайних ситуацій. Важливо також зазначити, що базовим індикатором при визначенні придатності харчового виробу для споживання та доцільності проведення подальших досліджень показників харчової цінності обґрунтовано вважається саме його безпечність, регламентована на законодавчо-нормативному рівні.

Передбачена Угодою про асоціацію між Україною та ЄС необхідність гармонізації вітчизняної системи законодавчо-нормативного регулювання безпечності харчових виробів із аналогічною, що діє в країнах ЄС передбачає прийняття значних змін. Зокрема, відповідно до норм, що діють у ЄС, для виробів, які є особливо важливими, повинні бути прийняті технічні регламенти. У той же час, на сьогоднішній день для харчових продуктів для спеціальних медичних цілей, у т.ч. продуктів для ентерального харчування, в Україні відсутній подібний нормативний акт.

Відповідно до сучасного міжнародного досвіду, зокрема передових практик ЄС, передбачено, що відповідальність за дотримання визначених параметрів безпечності харчових продуктів несуть саме їх виробники та відповідні оператори ринку, а державні органи мають забезпечуватися контроль за реалізацією визначених на законодавчому рівні належних норм [10]. Водночас, відповідні норми вітчизняного нормативно-правового забезпечення у даній сфері все ще перебувають на стадії реформування та удосконалення. Це, у свою чергу, свідчить про необхідність наукового дослідження та імплементації кращих світових практик щодо забезпечення належних для споживачів норм щодо продовольчої продукції передовим виробничим практикам, особливо стосовно новітніх для українського ринку товарів, включаючи харчові продукти для спеціальних медичних цілей.

Так, показниками безпечності, що нормуються вітчизняною нормативною базою в наш час, є вміст радіонуклідів ^{137}Cs і ^{90}Sr , афлотоксину М1, важких металів свинець, кадмій, арсен, ртуть, мідь, цинк, пестицидів дихлордифенілтрихлоретан (ДДТ) і гексахлорциклогексану (ГХЦГ) γ -ізомер, мікробіологічні показники кМАФАМ, відсутність патогенних БГКП, мікроорганізмів *Salmonella*, *Enterobacter sakazakii*, *Staphylococcal enterotoxins*, *Listeria monocytogenes*. Проаналізовано, що основними факторами, які визначатимуть відповідність розробленого продукту за перерахованими показниками є сировинні компоненти, дотримання санітарних вимог при

виробництві, пакуванні, зберіганні, транспортування, реалізації та споживанні. У зв'язку з цим важливими є належний підбір використовуваних інгредієнтів, дотримання належних норм виробничих практик, зокрема вимог НАССР і GMP, ринкового доведення продукції досліджуваної асортиментної групи.

Перспективою подальших наукових досліджень є проведення експериментальних досліджень показників безпечності розробленого продукту та аналіз їх відповідності встановленим в Україні нормам.

Список використаних джерел

1. Nutrition for older persons. World Health Organization programs. URL: <http://www.who.int/nutrition/topics/ageing/en/index1.html> (дата звернення: 06.03.2023).
2. Ekmekcioglu C. Nutrition and longevity – from mechanisms to uncertainties. *Critical Review Food Science Nutrition*. 2020. №60. P. 3063–3082.
3. Антюшко Д. П., Карпенко П. О. Перспективи використання продуктів для ентерального харчування в геродієтичній практиці. *Проблеми старення и долголетия*. 2016. Т. 25., № 2. С. 215–221.
4. Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів: Закон України в редакції № 2809-IV від 06.09.2005. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/771/97-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення: 07.03.2023).
5. Food and Nutrition Communication. World Market. URL: http://www.nestle.com/asset-library/Documents/Library/Documents/Nutrition_Health_Wellness/Food-and-Nutrition-Apr2006.pdf (дата звернення: 07.03.2023).
6. Enteral feeding formulas market – growth, trends, COVID-19 impact and forecasts, (2021-2026). URL: <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/enteral-feeding-formulas-market> (дата звернення: 08.03.2023).
7. Antiushko D. The elements composition of gerodietetic product for enteral nutrition. *Товари і ринки*. 2021. № 2 (38). С. 63–69.
8. Enteral Nutrition Market by Protein Composition (Standard Protein Diet, High Protein Supplement, Protein for Diabetes Care Patient, and Others), Distribution Channel (Hospital Sale, Retail, and Online), and Form & Age Group (Powder and Liquid): Global Opportunity Analysis and Industry Forecast, 2018 – 2025. URL : <https://www.reportlinker.com/p05591599/Enteral-Nutrition-Market-by-Protein-Composition-Distribution-Channel-and-Form-Age-Group-Global-Opportunity-Analysis-and-Industry-Forecast.html> (дата звернення: 07.03.2023).
9. Притульська Н. В., Карпенко П. О., Антюшко Д. П., Гавалко Ю. В. Патент 116754 Україна. МПК А23L 33/196 А61К 31/00. Суміш для ентерального харчування геродієтичного призначення. Заявник та патентоутримувач Київський національний торговельно-економічний університет. №u201609484, заяв. 14.09.2016, опубл. 12.06.2017. Бюл. № 11. URL: <https://base.uipv.org/searchINV/search.php?action=viewdetails&IdClaim=236075> (дата звернення: 08.03.2023).

10. Food safety in the EU. Ensuring safe food from farm to fork. URL : https://european-union.europa.eu/priorities-and-actions/actions-topic/food-safety_en (дата звернення: 07.03.2023).

УДК 663.2:006.015.5

ФЛЕЙВОР ВИН: ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ

Белінська С. О.,

д-р. техн. наук, професор кафедри товарознавства,
управління безпечністю та якістю, професор

Нестеренко Н. А.,

канд. техн. наук, ст. викл. кафедри товарознавства,
управління безпечністю та якістю

Бойко М. В.,

здобувач першого рівня вищої освіти, ОП Технологія та організація
ресторанного бізнесу, спеціальність 181 Харчові технології
Державний торговельно-економічний університет, м. Київ

Флейвор вина – це сукупність смакових, ароматичних характеристик та тактильних відчуттів, що виявляються під час його споживання. Визначення флейвору вин складне завдання, оскільки воно включає в себе багато елементів, які потрібно врахувати [1].

Дослідження флейвору вина зазвичай здійснюють винороби, винні критики, сомельє та інші експерти в галузі виноробства. Вони проводять дегустації вин, щоб оцінити їхні смако-ароматичні властивості з урахуванням знань та досвіду у галузі виноробства. Також дослідження флейвору вина можуть проводити науковці в галузі хімії та сенсорної аналітики, використовуючи різні методи дослідження, такі як газова хроматографія, мас-спектрометрія, сенсорне профілювання тощо. Сертифіковані сомельє та експерти з оцінки якості алкогольних напоїв, які пройшли спеціальну підготовку, зазвичай мають більш високу кваліфікацію, що й забезпечує отримання об'єктивних результатів.

Особливості визначення флейвору вин передбачають дотримання певних правил та включають наступні аспекти:

1. Оцінка зовнішнього вигляду вина. Перед початком дегустації слід оцінити зовнішній вигляд вина, зокрема, його колір, прозорість та плинність. Колір вина залежить від сорту, стану, ступеня стиглості винограду, місця, віку, типу та способу приготування і коливається в широких межах – від майже безбарвного (блідого) до інтенсивного червоного. Колір вина може надати деяку інформацію про його смак та тривалість витримки. Наприклад, біле вино зазвичай має легкий, свіжий та фруктовий смак, тоді як червоне вино має більш насичений та складний смак.

2. Оцінка букету вина. Після оцінки зовнішнього вигляду вина, слід оцінити його букет, який може бути фруктовим, квітковим, з відтінками спецій, деревини тощо. Букет зумовлюють леткі речовини: спирти, ефіри, альдегіди, кетони, ацеталі, леткі кислоти та аміни, терпени. Таких речовин у складі вина

понад 300. За загальною гармонією запахових відтінків букет вина може бути злагодженим, гармонійним, складним (багатогранним), розвиненим, м'яким, простим, ординарним, нав'язливим, різким, гострим, негармонійним, грубим тощо.

У ароматі окремих типів вин присутні специфічні відтінки, приміром молочних вершків (Сапераві), смаженого горіха (Мадера, Херес), паленого пера, житньої скоринки (Токай, Піно-грі), кориці (Кагор). Букет вин може мати як властиві, так і нехарактерні відтінки, які зумовлені хворобами, невідповідною технологією та умовами зберігання вин, наприклад: запах сірководню, несвіжих яєць, плісняви, хімічних препаратів, брудної бочки, сторонніх речовин, паперу, дріжджів, сухофруктів, грибів, мишей, оцту, квашеної капусти тощо.

Букет також може додатково надати інформацію про передбачуваний смак вина.

3. Оцінка смаку вина. Після оцінки зовнішнього вигляду та букету, слід продегустувати вино та оцінити його смак. Слід звернути увагу на наступні аспекти: кислотність, танінність, солодкість, спиртуозність, типовість. Червоне вино може мати смак чорної смородини, сливи, вишні, ванілі, тютюну та інших складових, тоді як біле вино має відтінки цитрусових, яблук, персиків. Смакова дія вина складається із тактильних та власне смакових відчуттів. Тактильно сприймаються такі властивості вина, як пекучість, шовковистість, маслянистість, поколювання тощо. Одні вина швидко зігрівають порожнину рота, інші – охолоджують її. Повнота або екстрактивність смаку включає в себе сумарний тактильно-смаковий ефект від солодкості, кислотності, терпкості та в'язкості вина. Вино за повнотою смаку може бути порожнє, рідке, рідкувате, легке, тонке, повне, екстрактивне, маслянисте, густе, важке, незграбне.

Залежно від того як міцність, кислотність, солодкість, терпкість та повнота гармонують між собою, складність смаку може бути витончена, гармонійна, проста, негармонійна, груба, незлагоджена. Вино високої якості повинне обволікати рот. Немаловажною характеристикою вина є його післясмак – сукупність смакових та ароматичних відчуттів, що зберігаються після проковтування вина [2, 3].

Флейвор вина – це комплексне одночасне сприйняття букету, смаку та тактильних відчуттів, які сприймаються органами чуття під час дегустації напою.

Разом з цим необхідно вказати на те, що умови проведення дегустації вина можуть впливати на визначення флейвору. Деякі з найбільш важливих умов, які слід враховувати при визначенні флейвору вина, включають наступне:

1. Ізоляція від зовнішніх запахів: під час дегустації слід уникати запахів, таких як парфуми, дим, аромати їжі тощо, які можуть впливати на сприйняття букету вина.

2. Температура: температура вина може значно вплинути на його смак та букет. Червоні вина слід дегустувати за температури 16-18 °С, а білі вина – за 12-14 °С.

3. Порядок дегустації: вина слід дегустувати, починаючи з легших та більш сухих вин, і закінчуючи більш насиченими та солодкими, від білих до червоних.

4. Посуд: бокали для дегустації повинні бути чистими, без запаху миючих засобів і відповідати вимогам щодо форми та розмірів.

5. Нейтралізація смакового відчуття: між дегустаціями напоїв слід ополіскувати ротову порожнину водою для нейтралізації смакового відчуття [1].

Отже, дослідження флейвору вина є важливим моментом як на етапі технології виробництва, так і при проведенні показових дегустацій, оскільки воно спрямоване на поліпшення якості напою та на інформування споживачів щодо органолептичних властивостей вина.

Список використаних джерел

1. ДСТУ ISO 6564:2005 (ISO 6564:1985, IDT) Дослідження сенсорне. Методологія. Методи створювання спектра флейвору [Чинний від 2006-10-01] Вид. офіц. Київ : Держспоживстандарт України, 2009. 7 с.

2. Ткаченко О.Б, Каменева Н.В, Тітлова О.О Основи сенсорного аналізу харчових продуктів. Одеса : Гельветика, 2020. 304 с.

3. Ковалевський К. А. Ксенжук Н. І., Сльозко Г. Ф. Технологія вина і обладнання виноробних підприємств. Херсон: ХНТУ, 2006. 592 с.

УДК 664.691/.694

РОЗРОБЛЕННЯ СИСТЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ БЕЗПЕЧНОСТІ ТАССР НА ОСНОВІ МЕТОДОЛОГІЇ PAS 96:2017 ДЛЯ МАКАРОННИХ ВИРОБІВ

Дричик М. Ю.,

здобувачка другого рівня вищої освіти ОПП «Технологічна експертиза та безпека харчової продукції», спеціальність 181 «Харчові технології»,

Шульга О. С.,

д-р техн. наук, професор кафедри експертизи харчових продуктів, професор, академік УАН

Національний університет харчових технологій, м. Київ

На сьогодні досі існує проблема низькоякісних та небезпечних харчових продуктів – навіть в передових країнах споживачі страждають через патогенні і токсичні мікроорганізми, які спричиняють токсикоінфекції. Досягнути високої якості та забезпечити виробництво безпечного харчового продукту – головна мета виробників, технологів і експертів, міністерств і відомств.

Система НАССР – це ефективний інструмент управління безпечністю харчових продуктів, яка ґрунтується на аналізі небезпечних чинників та контролі у критичних точках [1]. Найпоширеніші стандарти, які базуються на принципах НАССР:

- ISO 22000:2018;
- BRC Global Standard for Food Safety;
- FSSC 22000 – схема сертифікації систем управління безпеки харчових продуктів, яка організовує роботу виробників;
- GFSI (Глобальна ініціатива з безпеки харчових продуктів).

Глобальна ініціатива передбачає впровадження трьох систем аналізу та контролю – HACCP, TACCP та VACCP. Такі рішення дозволяють вивести виробництво харчових продуктів на якісно новий рівень, оскільки, з одного боку – надає компанії інструменти для захисту свого продукту та бренду, а з іншого – є для споживачів додатковою гарантією якості та безпечності харчового продукту [2, 3].

TACCP і *VACCP* – системи, які на українському ринку майже не представлені. Перша з них орієнтована на мінімізацію зовнішніх загроз безпеці харчових продуктів, таких як саботаж, вимагання та тероризм. А друга – недопущення вразливості бізнесу: економічно мотивованих фальсифікацій харчових продуктів. HACCP, TACCP та VACCP – не три окремі рівні забезпечення безпеки харчових продуктів, а рівноцінні компоненти однієї цілісної системи контролю, тому впроваджувати та застосовувати їх треба в комплексі [2].

TACCP має використовуватися харчовими підприємствами як частина їхніх ширших процесів управління ризиками, або як спосіб почати систематично оцінювати ризики. TACCP має на меті:

- зменшити ймовірність (шанс) навмисного нападу;
- зменшити наслідки (вплив) нападу;
- захищати репутацію організації;
- оцінити ймовірність нападу шляхом розгляду мотивації потенційного нападника, вразливості процесу, можливість здійснити напад і достовірність інформації, на основі якої проводиться оцінка;
- визначення пріоритетів загроз на основі ризику та відслідковування такого пріоритету між торговими партнерами для спільного прийняття рішень;
- прийняття рішення щодо необхідних запобіжних дій;
- підтримка інформаційних та розвідувальних систем для можливості перегляду пріоритетів [4].

У більшості випадків TACCP має бути командною діяльністю, як найкращий спосіб виконання різносторонніх та багатокомпонентних завдань. Для багатьох малих підприємств командний підхід неможливий, і це може бути робота однієї людини. Команда TACCP повинна модифікувати процес TACCP для найкращого задоволення його потреб на будь-якому підприємстві. Уся система TACCP дає відповідь на питання:

- а) Хто потенційний зловмисник ?
- б) Яким чином можуть вчинити напад ?
- в) Які вразливі місця на підприємстві ?
- г) Яким чином можна зупинити зловмисника ?

TACCP вимагає логічного та системного підходу. Отже, послідовність дослідження TACCP або схема маршруту може забезпечити відповідну основу для оцінювання. Схема маршруту висвітлює ключові області, які необхідно розглянути, і гарантує, що елементи процесу не забутий. Схема маршруту наведена нижче:

1. Підбір команди.

2. Визначити обсяг дослідження.
3. Переглянути поточні заходи ТАССР.
4. Характеристика загроз.
5. Розробка стратегії пом'якшення.
6. Сканування горизонту.
7. Впровадження.
8. Запис/ документування.
9. Аудит / огляд [4].

Необхідно проаналізувати ризики на кожному етапі аналогічно матриці системи НАССР, проте п'ятибальною шкалою. Якщо ризик знаходиться в червоній зоні, то розробляють додаткові коригувальні заходи на даному етапі. Аналіз результатів встановив найбільш небезпечні етапи у виробничому ланцюжку за наявності ризику фальсифікації – сировинної. Тому для даного етапу зробили більш детальну аналітику і деталізацію за видами сировини. Провівши аналіз причин виникнення фальсифікації на кожному етапі виготовлення макаронних виробів, можна виділити наступні:

1. Фальсифікація під час приймання основної сировини – борошна та води.
2. Фальсифікація готового продукту на етапі пакування.

Особливу увагу слід приділити процесам отримання сировини, її підготовки а також фасування готового продукту. На даних етапах виробництва найбільша імовірність виникнення небезпеки через відкритий тип процесу і через працюючий персонал. Для того щоб унеможливити фальсифікації з боку персоналу, необхідно впровадити програми-передумови.

Підготовчий етап, а саме, приймання сировини включає в себе можливості фальсифікації, але з боку постачальника. Для того, щоб уникнути фальсифікації необхідно перевіряти під час приймання сировину за фізико-хімічними показниками та впровадити журнали моніторингу перевірок.

На основі аналізу небезпечних факторів складено план ТАССР, який містить оцінку вразливості, управління стратегією пом'якшення (моніторинг, коригувальні дії, верифікацію), відповідальну особу, спосіб ведення записів.

«Стратегія пом'якшення» (попереджувальні заходи) в першу чергу необхідність для уникнення небезпеки або зменшення її впливу. Для макаронних виробів без добавок використовують такі попереджувальні заходи:

- контроль сировини в акредитованих лабораторіях до укладення контракту з постачальником;
- вхідний контроль сировини з перевіркою цілісності пломб та упаковки;
- після укладання контракту з постачальником ведення бази даних щодо невідповідностей на вхідному контролі;
- забезпечення охорони території, обмеження доступу на територію і в виробничі приміщення, застосування системи відеоспостереження;
- система анонімного зворотнього зв'язку для співробітників і захист осіб, які повідомляють про порушення;
- обов'язковий аудит постачальників сировини.
- доступ до відкритих етапів процесу лише для довірених осіб;

- відеоспостереження за місцями, де є відкритий доступ до продукту;
- виконання програми-передумови щодо персоналу [5].

Охарактеризовано схему розроблення системи ТАССР, яка містить наступні кроки: підбір команди, визначити обсяг дослідження, переглянути поточні заходи ТАССР, характеристика загрози, розробка стратегії пом'якшення, сканування горизонту, впровадження, запис/документування, аудит / огляд.

Проведено аналіз причин виникнення небезпек на кожному етапі виготовлення макаронних виробів, можна виділити наступні: фальсифікація під час приймання основної сировини – борошна та води, фальсифікація готового продукту на етапі пакування.

Ідентифіковано небезпеки при виробництві макаронних виробів без добавок, серед яких фізичні – порушення цілісності, забрудненість, пошкодження пакувальних матеріалів, сторонні домішки, в тому числі металомангнітні, в сировині та під час технологічних етапів, хімічні – вміст токсичних елементів в сировині та матеріалах та під час технологічних етапів, біологічні – стороння мікрофлора в сировині та під час технологічних етапів.

Наведено попереджувальні заходи для уникнення виникнення небезпеки, серед яких є: контроль сировини, забезпечення охорони території, аудит постачальників сировини та матеріалів, виконання програми-передумови щодо персоналу тощо.

Проаналізовано ризики на кожному етапі виробництва макаронних виробів без добавок, і встановлено, що ККТ на етапах: приймання борошна, надходження води на підприємство, фасування макаронних виробів. Дані процеси є відкритими, незахищеними і зловмисник може з легкістю непомітно нанести шкоди для продукту. Ідентифіковано небезпеки при виробництві макаронних виробів без добавок і перелічену запобіжні дії.

Список використаних джерел

1. Безрученков, Ю. В. Системи НАССР у закладах готельно-ресторанного господарства: навч.-метод. посіб. для ЗВО (українська). Київ: ФОП Мірошніченко А. В., 2021. с. 160.

2. Косяк О., Ларіонова Н., Ткаченко К. НАССР – зліва, ТАССР і ВАССР – справа, в центрі – споживач, від 28.02.2019. URL: <https://latifundist.com/spetsproekt/447-elena-kosyuk-nassr--sleva-tassr-i-vaccp--sprava-v-tsentre--potrebitel> (дата звернення: 03.12.2022).

3. Тійс Віллаерт, Культура безпеки харчових продуктів: Глобальна ініціатива безпеки харчових продуктів (GFSI – Global Food Safety Initiative) публікує документ з викладом позиції від 23.07.2018 URL: <https://www.dqsglobal.com/uk-ua/blog/kul%27tura-bezpeki-harchovih-produktiv-global%27na-iniciativa-bezpeki-harchovih-produktiv-gfsi-global-food-safety-initiative-publikue-dokument-z-vik> (дата звернення: 03.12.2022).

4. BSI The British Standards Institution, PAS 96:2017 Guide to protecting and defending food and drink from deliberate attack. BSI Standards.

5. FSMA Final Rule for Mitigation Strategies to Protect Food Against Intentional Adulteration URL: <https://www.fda.gov/food/food-safety-modernization-act-fsma/fsma-final-rule-mitigation-strategies-protect-food-against-intentional-adulteration> (дата звернення: 29.12.2022).

УДК 612.392.72

ВПЛИВ ОРГАНІЧНИХ ПРОДУКТІВ НА ЗДОРОВ'Я ЛЮДИНИ

Ковальчук Є.,

здобувач вищої освіти,

Національний медичний університет ім. О. О. Богомольця

Ляліна Н. П.,

д-р техн. наук, професор кафедри товарознавства і комерційної діяльності
в будівництві, професор

Київський національний університет будівництва і архітектури

Останні кілька років в Україні стрімко розвивається ринок власної органічної продукції. Великий відсоток такого товару, як і раніше, йде за кордон. І хоча органіка – це лише 2 % українського ринку харчування, втім, її виробництво демонструє фантастичне зростання – 2500 %.

Основні постачальники – органічні фермери, яких в Україні понад 200. Кожен другий експортує продукцію, а 50 – чисті експортери (тобто не суміщають органічне виробництво з так званим традиційним). Географія та пропонований «продуктовий кошик» органіки в Україні – величезні. Нині легко можна придбати фрукти й зелень, молочні продукти, мед, ковбаси, зернові, бобові, олію та вершкове масло, яйця, 100 % натуральні соки, м'ясо птиці, вівці, цесарок і фазанів, ягоди й овочі, джеми та повидло і навіть такий дещо несподіваний продукт, як коноплі (сировину для виготовлення олії, енергетичних батончиків, печива), а також льон.

Органічне землеробство почало розвиватися в сучасному світі як відповідь на інтенсифікацію сільського господарства та промислове сільське господарство з використанням синтетичних добрив, хімічних пестицидів, впровадження монокультур на великі території, відокремлення тваринництва від рослинництва та використання важкої техніки. Усе це призводить як до погіршення навколишнього середовища, так і, з іншого боку, до перевиробництва їжі. У той же час якість харчових продуктів постійно знижується з точки зору харчової цінності, що також є наслідком значного розвитку харчових технологій.

Норми, що визначають умови органічного рослинництва та тваринництва, є дуже суворими, що забезпечує високу якість сільськогосподарської продукції. Те ж саме стосується і схеми переробки, однак технології поки що не регламентовані (лише деякі з них, такі як радіація та генетичні модифікації, заборонені в органічній переробці їжі). У той час як звичайна обробка базується на кількох сотнях різних видів харчових добавок (барвників, стабілізаторів, підсилювачів тощо), органічна обробка їжі допускає лише кілька десятків

добавок, які зазвичай є природними речовинами. Це особливо складна ситуація для органічних фермерів, які зобов'язані підтримувати якість своєї продукції без використання хімікатів. Однак здоров'я споживачів має важливе значення [1].

Якість харчових продуктів є предметом багатьох дискусій, результатом яких є різні визначення цього терміну. Визначення якості їжі постійно змінюється. Спочатку вона була представлена кількісними/вимірними параметрами. Сьогодні все більшої популярності набуває комплексний підхід до проблеми якості.

Сенсорна якість представлена набором характеристик, оцінюваних людьми за допомогою стандартизованих тестів, заснованих на людських органах чуття: смак, нюх, дотик, зір і слух. Серед цих критеріїв зовнішній вигляд відіграє важливу роль в оцінці сировини та готової продукції разом з іншими органолептичними характеристиками, такими як смак, запах або текстура. Сенсорна якість має велике значення, оскільки вона впливає на процес вибору при покупці їжі. Сенсорна оцінка харчових продуктів базується на двох основних методах. Перший – оцінити бажаність, прийнятність і споживчі переваги, оцінені в так званих «споживчих тестах». Другий метод полягає в оцінці продукту на основі визначених критеріїв і спеціально навченою особою (так звана «сенсорна панель»). Результати аналізуються статистично.

Одним з головних факторів, що визначають якість продукції, є якість навколишнього середовища. Очікувати найкращу якість врожаю можливо лише тоді, коли повітря, ґрунт і поверхневі води відповідають необхідним стандартам якості. Норми законодавства про органічне землеробство не містять конкретних вказівок щодо визначення якості сільськогосподарського середовища, де може відбуватися органічне виробництво. Проте рекомендації, розроблені різними асоціаціями органічного землеробства, можуть визначати вимоги в цій галузі. Органічні фермери зобов'язані підтримувати навколишнє середовище в належному стані та повинні намагатися підтримувати циклічний підхід. Методи органічного виробництва зосереджені на захисті всіх компонентів навколишнього середовища від тиску сільськогосподарських аспектів. Органічне землеробство споживає менше енергії, що дуже важливо. Сьогодні, коли світ зосереджений на енергетичній кризі, органічне сільське господарство досягає нижчих показників енергоспоживання, оскільки не застосовує добрива та пестициди, виробництво яких потребує великих енерговитрат. Крім того, висока енергія призводить до великих викидів парникових газів, а звичайне сільське господарство є дуже великим джерелом таких викидів. Таким чином, органічне рослинництво значно сприяє зменшенню викидів парникових газів [2].

Харчова цінність їжі залежить насамперед від відповідного вмісту сполук, необхідних для повноцінної життєдіяльності організму людини. Вторинні рослинні метаболіти відіграють вирішальну роль у здоров'ї людини та можуть мати дуже високу харчову цінність. Тому вміст вторинних метаболітів із групи фенольних сполук у рослинній їжі викликає великий інтерес, оскільки все більше наукових досліджень зосереджено на порівнянні їх вмісту в органічних і звичайних продуктах.

Рослинні вторинні метаболіти можна в основному розділити на сполуки, які не містять азотистих фенольних сполук, таких як фенольні кислоти, флавоноїди (з них шість класів: флаволи, флавоноли, флаванони, флаваноли, ізофлаволи, антиціаніди) і терпеноїди (наприклад, тетратерпени, каротини, ксантофіли) і азотовмісні сполуки (алкалоїди, аміни, небілкові амінокислоти, глікозиди, глюкозинолати). Каротиноїди – група з вторинних метаболітів рослин, що характеризуються сильними антиоксидантними властивостями. До їх складу входить понад 600 пігментів, які надають рослинам жовтий, оранжевий і червоний колір. Порівняльні дослідження щодо загального вмісту каротиноїдів в органічних і звичайних овочах підтвердили, що найбільші відмінності спостерігалися у солодкому перцю – до 45 %, вміст каротиноїдів збільшився на 1,13 % в органічних помідорах, проте вміст бета-каротину зменшився в органічній моркві [3].

До групи корисних антиоксидантів входить також вітамін С, який виконує основні метаболічні функції в організмі людини. Перш за все, це забезпечує належне функціонування імунної системи. Крім того, він підтримує біосинтез колагену, прискорює процес загоєння ран і розвитку кісток. За винятком двох досліджень, які підтвердили нижчий вміст вітаміну С в органічній замороженій кукурудзі і органічних помідорах, більшість результатів показали, що органічні культури характеризуються вищим вмістом вітаміну С: шпинат, селера, капуста, листя салату, цибуля-порей, картопля, перець, яблука та апельсини [4].

Таким чином, проведені дослідження свідчать про вищий вміст мінеральних речовин (заліза, магнію та фосфору) в органічних культурах. Проте, ще й досі не підтверджено, що споживання органічної їжі сприяє покращенню здоров'я споживачів. На підставі проведених досліджень не виявлено чіткого зв'язку між харчовою цінністю та впливом на здоров'я. Тому необхідні більш детальні дослідження для визначення пов'язаного з харчуванням впливу на здоров'я споживання органічних продуктів.

Список використаних джерел

1. Hunter D., Foster M., Mc Arthur J. O., Ojha R., Petocz P., Samman S. Evaluation of the Micronutrient Composition of Plant Foods produced by Organic and Conventional Agricultural Methods. *Critical Reviews In Food Science and Nutrition*,
2. Tyburski J., Żakowska-Biemans S. Wprowadzenie do rolnictwa ekologicznego. Wydawnictwo Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego, Warszawa, 2007.
3. Perez-Lopez A. J., Fortea M. I., Del Amor F. M., Serrano-Martinez A., Nunez-Delicado E. Influence of agricultural practices on the quality of sweet pepper fruits as affected by the maturity stage. *J Sci Food and Agric*, 2007.
4. Rembiałkowska E., Hallmann E., Wasiak-Zys G. Jakość odżywcza i sensoryczna pomidorów z uprawy ekologicznej i konwencjonalnej. *Żywnienie Człowieka i Metabolizm*, 2003.

УДК 664614.31(075.8)

УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ХАРЧОВИХ ПРОДУКТІВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

Лозова Т. М.,

д-р техн. наук, професор кафедри товарознавства,
митної справи та управління якістю,

Олеш Р. А.,

здобувач першого рівня вищої освіти ОПП «Товарознавство та торговельне підприємництво», спеціальність 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

У сучасних умовах проблема управління якістю харчових продуктів набуває особливої актуальності. Від якості харчових продуктів залежить здоров'я населення, а також продовольча, економічна та національна безпека держави.

Якісна продукція має високі споживчі властивості, стає предметом підвищеного попиту, повністю задовольняє потреби споживачів, сприяє зростанню прибутку. Важливим механізмом у забезпеченні споживачів якісними харчовими продуктами є управління якістю. Управління якістю – невід'ємна складова системи управління організацією, яка охоплює всі підсистеми організації, всі ієрархічні рівні. Це також спеціалізований вид управлінської діяльності. Управління якістю (quality management) – скоординована діяльність, яка полягає у спрямуванні та контролюванні організації щодо якості [1]. Управляти якістю – це означає впроваджувати економічні, організаційні, технічні та інші заходи, спрямовані на забезпечення високої якості продукції на всіх стадіях життєвого циклу товару.

Вирішення проблеми якості потребує комплексного, системного підходу, реалізація якого можлива лише в рамках систем управління якістю. Система управління якістю – це система управління, яка спрямовує та контролює діяльність організації щодо якості.

Перед усіма підприємствами та організаціями в умовах ринкової економіки стоять подібні завдання: отримання максимального та довготермінового прибутку, стійкий розвиток, забезпечення переваги над конкурентами. Використання в роботі підприємств принципів управління якістю, всеохоплюючого управління якістю, впровадження та сертифікація систем управління якістю дає можливість піднятися організації на якісно новий рівень сучасного управління [2].

Сьогодні системи управління якістю та безпечністю харчових продуктів набувають все більшого поширення. Вони знаходять своє застосування в найрізноманітніших галузях економіки, зокрема, виробництві, торгівлі, сфері послуг та стають основою для досягнення високого стандарту якості продукції.

Ефективна система управління якістю підприємства має на меті забезпечити належний рівень якості харчових продуктів. Однак, є необхідність у

раціональному підході до її створення і запровадження. Для євроінтеграції українських товаровиробників потрібна докорінна перебудова, у тому числі державної системи стандартизації. Згармонізовані з міжнародними нормами стандарти зможуть формувати базу, щоб виконати обов'язкові вимоги до якості товарів.

Останнім часом керівництво багатьох підприємств зіштовхнулося з необхідністю управління якістю як засобом досягнення конкурентоспроможності, завоювання довіри до продукції в споживачів. Управління якістю здатне охоплювати різні аспекти загальної функції управління у спрямуванні політики в галузі якості, цілей, планування, забезпечення й поліпшення якості [3].

Практичне значення проблем стосовно створення, запровадження і сертифікації систем управління якістю полягає в тому, що вона є інструментом самозбереження будь-якого підприємства в умовах нестабільного зовнішнього середовища, запорукою конкурентоспроможності як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринках.

Специфіка розроблення і запровадження систем управління якістю на підприємствах торгівлі в контексті використання підходів міжнародних стандартів зумовлена особливостями харчових продуктів, встановленням потреб зацікавлених сторін, оцінюванням ризиків й можливостей компанії. Особлива увага повинна зосереджуватися на здійсненні експертного оцінювання бізнес-процесів як засобів поліпшення системи управління якістю підприємства сфери торгівлі [4].

Таким чином, у сучасних умовах управління якістю продукції передбачає принципово новий та цілеспрямований вплив на базовий процес її створення, враховуючи необхідність поліпшення якості. Такий підхід сприяє забезпеченню населення харчовими продуктами високої якості.

Список використаних джерел

1. Мостенська Т. Л. Управління якістю. Електронний ресурс. URL: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/13024/4/20.pdf> (дата звернення: 15. 02. 2023).

2. Лозова Т. М. Управління якістю та безпечністю харчових продуктів (НАССР) на підприємствах роздрібної торгівлі. *Вісник Львівського торговельно-економічного університету*. Львів : Видавництво Львівського торговельно-економічного університету, 2021. Вип. 25. С. 143–148. (Технічні науки).

3. Лозова Т. М. Інноваційні наукові розробки щодо поліпшення якості харчових продуктів на основі борошна : монографія. Львів : Видавництво Львівського торговельно-економічного університету, 2023. 238 с.

4. Лозова Т. М., Сирохман І. В. Управління якістю та безпечністю харчових продуктів. Львів : Видавництво Львівського торговельно-економічного університету, 2020. 436 с.

REGULATORY REQUIREMENTS FOR THE SAFETY OF CHILDREN'S CLOTHING

Martirosyan I.

Senior Lecturer, PhD

Odesa National University of Technology, Odesa

Pakholiuk E.

PhD, Associate Professor

Lutsk National Technical University, Lutsk

The safety of textile materials is a real problem that is acutely emerging all over the world. The main aspects of preserving the health of children during the manufacture of textile products are control over the nature of raw materials, production features, the use of chemical bleaches and dyes, and general pollution of the ecosystem.

Focusing attention on these issues is related to the presence of rare cases of using chemical, especially synthetic fibers and threads for the production of cloths for the manufacture of children's clothing and personal hygiene products. Some manufacturers prioritize commercial interest over children's needs and hygiene requirements. Therefore, the measures taken to ensure the quality of children's products are relevant and require a systematic solution. This is also due to the high sensitivity of the child's body's perception of external factors due to the specific conditions of operation of products related to the dynamism of children's lives [1].

The modern consumer wants to be sure of the quality of the textile products he buys. An important component is environmental cleanliness, that is, the products do not contain toxic substances and do not pose a threat to health, especially when it comes to children's textile and knitted products. Ensuring the safety of modern children's clothing is one of the urgent tasks at the state level. Indicators of hygiene and safety of children's clothing must meet high requirements and be recognized by all spheres (production, circulation, ecology) at the first level of the structural approach and integration of Ukraine into the European Union.

In 2013, the State sanitary norms and rules "Textile, leather and fur materials and products" entered into force in Ukraine. Basic hygienic requirements" [2], which were developed based on the results of research conducted at the Institute of Ecohygiene and Toxicology named after L. I. Medvedya, Research Institute of Transport Medicine, individual regional sanitary-epidemiological stations within the framework of harmonization of domestic standards with the standards of the International Association of Research and Testing in the Field of Textile Ecology (OEKO-TECH) [3]. Children's clothing should not cause skin irritation, allergenic effects, remote effects (carcinogenic, mutagenic, teratogenic activity, etc.); disrupt the dynamic balance of the auto flora of the human skin. That is, textile materials and products made from them that are sold must be safe for health, comfortable and accompanied by a positive conclusion of the state sanitary-epidemiological examination (table 1).

Table 1 – Maximum permissible norms of harmful substances in children's clothes of domestic and international standards

№	The name of the indicator and the unit of measurement	Norms Oeko-Tech-100 [3]	Norms DSTU 4239:2003 [2]
1.	The presence of formaldehyde (parts per million)	20	20
2.	Residual concentration of heavy metals (parts per million): As Pb Cd Cr Cr Co Cu Ni Hg	0,2 0,2 0,1 1,0 0,5 1,0 5,0 1,0 0,02	0,2 0,2 0,1 1,0 not allowed 2,0 5,0 1,0 0,02
3.	Pesticides (parts per million): DDT, DDD, DDE	0,5	0,5
4.	Hydrochloric acid derivatives (µg/g) Lindane Aldrin Dieldrin Toxaphene Heptachlor Pentachlorophenols	0,25 0,5 0,1 0,1 0,5 0,25	0,25 0,5 0,1 0,1 0,5 0,25
5.	pH	4,0-7,5	4,0-7,5
6.	The content of azo dyes of MAK classes III A1 and III A2, µg/g	not allowed	not allowed
7.	Content of organochlorine carriers, µg/g	not allowed	not allowed
8.	Dyeing resistance, score, not less, up to: washing water acid sweat alkaline sweat dry friction wet friction	3-4 3-4 3-4 4 4	— — 4 2-3
9.	Stain resistance to saliva, degree of staining	Stand	Stand
10.	Presence of smell (odor. test) according to the rating scale	1	1

The conducted comparative analysis of Öko-TexStandard 100 and DSTU 4239-2003 standards shows that, in general, these standards are harmonized and correspond to each other in terms of the nomenclature of indicators and their regulatory level, but there are certain discrepancies:

1. The list of pesticides for the content of which textile products are tested in accordance with Öko-TexStandard 100 is much wider and contains about 60 of their names, and along with this, DSTU 4239:2003 contains about 10 names of pesticides.

2. Norms for the resistance of painting to the action of water of various factors also differ, most of them are standardized according to the European standard, according to the domestic standard - only the resistance of painting to sea and dry friction is standardized.

3. DSTU 4239:2003 also does not regulate the permissible levels of the content of phthalates, organotin compounds, dyes (carcinogens, allergens, arylamines), polycyclic aromatic hydrocarbons, the level of resistance of dyeing to the action of various factors, etc.

But at the same time, these discrepancies are caused by the fact that the nomenclature of Öko-TexStandard 100 indicators is regularly revised, corrected and improved. Öko-TexStandard 100 contains not only prohibited or legally regulated parameters, but also those that can negatively affect human health from the point of view of modern science. Along with this, DSTU 4239-2003 has been unchanged since 2013. Therefore, there is a need to make additions and changes to the domestic standard DSTU 4239-2003 in accordance with the modern requirements contained in the international standard Öko-TexStandard 100.

References

1. Martirosyan I.A., Pakholiuk O.V. Current state and problems of the textile market for household and special purpose clothing. Collection of abstracts of reports of the 78th scientific conference of teachers of the academy (Odesa, April 23-27, 2018). Odesa, ONAKHT, 2018. P. 139-141.

2. Textile and leather materials and products for household use. Basic hygienic requirements: DSTU 4239:2003 - [Valid from 10/29/2003]. Derzhspozhivstandard of Ukraine, 2006 - – (National Standards of Ukraine).

3. Oeko-Tex Standard 100 - Textiles Vertrauen - Weltweit // Opens Unlimited Textile Markets. - 13-20.09.2007. Available at: URL: http://www.testex.com/en/downloads/Oeko-Tex-Standard_100/de/ots_100_brosch_weltweit_d.pdf

4. Polischuk L., Kalashnyk O., Kyrychenko O. Technology audit and production reserves. № 5/3(31), 2016, 32-38 [in Ukrainian]

УДК 339.1:677

ДОСВІД МІЖНАРОДНИХ БРЕНДІВ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ПРОЦЕСІВ ФАРБУВАННЯ ТЕКСТИЛЮ

Пахолюк О. В.,

канд. техн. наук, завідувач кафедри товарознавства
та експертизи в митній справі, доцент

Передрій О. І.

канд. техн. наук, доцент кафедри товарознавства
та експертизи в митній справі, доцент

Луцький національний технічний університет, м. Луцьк

У наш час, споживачі приділяють більше уваги походженню та впливу одягу на здоров'я та навколишнє середовище, індустрія моди започатковує

важливі зміни у створенні та еволюції кольору. Сучасна індустрія моди намагається знайти шлях до сталого розвитку, і використання натуральних барвників у стратегіях розвитку майбутніх товарів [1].

Оскільки синтетичні барвники дешеві та прості у виготовленні, відомі природні барвники відійшли в невідомість, а цілющі властивості таких рослин, як корінь марени та куркума, забуті. Але в міру зростання екологічної обізнаності промисловості все більше і більше брендів звертаються до рослинних барвників замість синтетичних [2].

Багато міжнародних брендів займаються екологічним фарбуванням текстилю, щоб зменшити негативний вплив своєї продукції на довкілля. Ось кілька прикладів таких брендів та їхніх підходів до екологічного фарбування текстилю [3].

Living Ink – це американська компанія, що виробляє біоматеріали для друкування, заснована в 2013 році в Колорадо. Компанія створює чорнила з використанням бактерій та інших живих організмів, що можуть бути використані для друку на різних поверхнях, включаючи текстиль, папір та картон. Компанія використовує бактерії, що виробляють природні барвники, для створення своїх чорнил. Вони також використовують відходи з сільськогосподарських культур, такі як солома та кукурудзяний крохмаль, як джерело вуглецю для бактерій.

Living Ink має партнерство зі знаменитою компанією з одягу та аксесуарів Воллебак (Patagonia), яка використовує їхні біочорнила для друку на своїх продуктах. Застосування біочорнил в текстильній промисловості може допомогти зменшити використання шкідливих хімічних речовин та покращити екологічні показники виробництва текстилю.

Patagonia – бренд, який спеціалізується на виробництві високоякісних функціональних товарів для активного відпочинку. Вони використовують технології, що дають можливість виробляти продукцію з використанням мінімальної кількості води, енергії та хімічних речовин. Також вони активно працюють над використанням органічних тканин та рециклованих матеріалів. Patagonia використовує біочорнила для друку на своїх футболках та інших текстильних виробах, що дозволяє їм створювати більш екологічно чисті та стійкі продукти.

Levi's – цей бренд використовує технології відновлення тканин, які дозволяють зменшити кількість води та енергії, що використовуються в процесі фарбування. Вони також використовують екологічно чисті барвники, такі як індиго-рослина, щоб зменшити вплив на навколишнє середовище.

Adidas – цей бренд активно використовує технології, які дозволяють використовувати воду повторно та зменшувати кількість води та енергії, що використовуються в процесі фарбування. Вони також використовують екологічно чисті барвники та працюють над використанням більш екологічно чистих матеріалів.

Так, H&M – це бренд, який активно працює над зменшенням впливу на довкілля та використовує різні методи екологічного фарбування текстилю. Деякі з цих методів включають:

- використання органічних барвників – Н&М використовує органічні барвники на основі рослин, які менше шкодять довкіллю, ніж хімічні барвники.
- використання водних барвників – Н&М зменшує використання хімічних речовин і замінює їх на більш безпечні для довкілля водні барвники.
- зменшення водного використання – Н&М зменшує використання води в процесі фарбування, використовуючи нові технології, такі як «DryDye», які дозволяють фарбувати тканину без використання води.
- використання відновлюваних матеріалів – Н&М також працює над використанням більш екологічно чистих матеріалів, таких як бавовна, яка вирощується без використання пестицидів та зменшення використання поліестеру, що виготовляється з відновлюваних джерел.

Ці методи допомагають Н&М зменшувати вплив на довкілля та створювати більш екологічно чисту продукцію.

Vög – це бренд органічної нижньої білизни, який базується в Аргентині. Він спеціалізується на виробництві екологічно чистої, здорової та комфортної білизни з використанням натуральних матеріалів.

Компанія стверджує, що використовує тільки органічні тканини, такі як бавовна, бамбук та тенсель, які вирощуються без використання пестицидів та хімічних добрив. Вони також заявляють, що весь процес виробництва, від вирощування сировини до шиття кінцевого продукту, відбувається в Аргентині з мінімальним впливом на довкілля.

Vög пропонує широкий асортимент нижньої білизни для жінок та чоловіків, такий як труси, боксери, майки, бра та інші. Вони надають увагу деталям та дизайну, щоб забезпечити максимальний комфорт та задоволення своїм клієнтам.

Olderbrother – це американський бренд одягу, який зосереджується на створенні екологічно чистого та стійкого одягу. Компанія прагне зменшити вплив текстильної промисловості на навколишнє середовище та зберегти природні ресурси.

Одним з основних напрямків діяльності Olderbrother є дослідження зв'язку між людьми, бджолами та навколишнім середовищем. Компанія працює з місцевими пасічниками та використовує бджолиний віск у своїх виробках. Вони також підтримують проекти збереження бджіл та їхнього середовища і збільшення чисельності цих корисних комах.

Крім того, компанія Olderbrother використовує натуральні барвники та органічні тканини в своїх виробках. Вони використовують барвники з рослин, таких як індиго, чорний горошок та шафран, які не містять шкідливих речовин, та створюють одяг, який не тільки екологічно чистий, але й приємний до тіла та має натуральний вигляд.

Отже, низка міжнародних брендів взяли на себе зобов'язання екологізувати процеси фарбування текстилю та зменшити негативний вплив на навколишнє середовище. Деякі з них вже запровадили нові технології, матеріали та методи, щоб зробити свої виробництва більш сталким та екологічно чистим. Однак, варто зазначити, що не всі бренди ще готові до екологічних ініціатив,

оскільки впровадження нових технологій може бути дорогим та складним процесом.

Список використаних джерел

1. Pakholiuk O. Martirosyan I. Use cold dyeing technology for textile. *Актуальні проблеми хімії, матеріалознавства та екології*: матеріали II Міжнар. наук. конф. (м. Луцьк, 1-3 черв. 2022 р.). Луцьк, 2022. С.73-75.
2. Пушкар Г. О., Галик І. С., Семак Б. Д., Пахолюк О. В. Текстильна наноосвіта в Україні: ключові напрямки розвитку. *Сучасні напрями розвитку економіки, підприємництва, технологій та їх правового забезпечення*: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. / відповід. за вип. : проф. Семак Б. Б. Львів : вид-во Львівського торговельно-економічного університету, 2022. С. 387-390.
3. <https://ua.dispersedyestuff.com/newslis>

УДК 339.1:677

ЕКОЛОГІЗАЦІЯ ПРОЦЕСІВ ВИРОБНИЦТВА ТЕКСТИЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ ТА ВИРОБІВ

Пахолюк О. В.,

канд. техн. наук, завідувач кафедри товарознавства
та експертизи в митній справі, доцент

Луцький національний технічний університет, м. Луцьк

Мартирисян І. А.

ст. викл. кафедри товарознавства в митній справі

Одеська національна академія харчових технологій, м. Одеса

Текстильна промисловість займає визначне місце в світовій економіці, і значний негативний вплив на довкілля. Фарбування текстилю є важливим етапом виробництва одягу та інших текстильних виробів.

Промислові процеси, пов'язані з фарбуванням та обробкою текстилю можуть мати серйозний негативний вплив на довкілля та здоров'я людей, можуть спричинювати забруднення води та повітря, а також використовувати велику кількість ресурсів, таких як вода та енергія. Тому екологізація фарбування текстилю є важливим завданням, яке має на меті зменшення негативного впливу текстильної промисловості на довкілля та забезпечити стале використання природних ресурсів.

Наведемо деякі з причин, які стимулюють екологізацію фарбування текстилю [1]:

– збереження здоров'я працівників та споживачів – більшість фарб та хімічних речовин, які використовуються в традиційному фарбуванні текстилю, можуть бути шкідливими для здоров'я людини, особливо для тих, хто має алергію або астму. Екологічні методи фарбування можуть зменшити ризик виникнення алергій та інших захворювань;

– зниження рівня забруднення водою – традиційні методи фарбування текстилю використовують велику кількість води та різні хімічні речовини, які можуть забруднювати водою та шкодити тваринам та рослинам, що залежать від цих водою;

– економічна ефективність, тобто збереження ресурсів – екологічні методи фарбування можуть бути економічно вигідними для виробників, оскільки вони можуть зменшити витрати на енергію та воду, а також зменшити витрати на вивід шкідливих відходів та збільшити ефективність виробництва;

– вимоги сучасного ринку – споживачі та покупці стають все більш свідомими щодо впливу текстильної промисловості на довкілля та хочуть купувати екологічно чисті товари. Екологізація процесу фарбування може стати конкурентною перевагою ринку;

– зменшення викидів – багато традиційних методів фарбування текстилю можуть відбуватися за участі шкідливих речовин, що можуть негативно впливати на довкілля та здоров'я людей.

Розглянемо основні способи зменшення викидів при екологічному фарбуванні [2]:

– використання безпечних та екологічних барвників. Один з таких способів – використання екологічних фарб, які складаються з натуральних рослинних компонентів. Ці фарби мають менший вплив на навколишнє середовище, оскільки їх склад не містить шкідливих хімічних речовин, таких як важкі метали, формальдегід та інші хімічні сполуки;

– зменшення кількості використаної води. Екологічне фарбування може включати в себе застосування спеціальних методів, таких як фарбування на сухому повітрі (безводний спосіб) або фарбування в закритих системах (вакуумний метод), які дозволяють зменшити кількість використаної води;

– повторне використання води. Використана вода може бути очищена та повторно використана в процесі фарбування, що зменшить кількість води, яка потрапляє у водою та зменшить викиди шкідливих речовин у воду;

– використання енергозберігаючих технологій; екологічне фарбування може включати в себе застосування енергозберігаючих технологій сушіння тканин за допомогою сонячних батарей та вітрових турбін, що дозволять зменшити викиди в повітря та сприятимуть зменшенню енергетичних витрат;

– рециркуляція відходів, з метою зменшення втрати матеріалів та складових частин під час процесу фарбування. Один з таких методів – рециркуляція води, яка використовується для фарбування. Після фарбування вода може бути очищена та повторно використана у наступному процесі фарбування. Це дозволяє зменшити використання прісної води та скоротити кількість водних відходів, що потрапляють у водні джерела. Іншим методом рециркуляції може бути використання відходів фарбування для створення нових продуктів. Наприклад, відходи барвників можуть бути використані для виготовлення декоративних матеріалів або у виробництві енергії. Додатково, можуть використовуватися спеціальні системи фільтрації та очищення повітря,

щоб зменшити кількість викидів шкідливих речовин у повітря та уникнути забруднення навколишнього середовища.

Екологізація процесу виробництва текстильних матеріалів та виробів є важливим аспектом сталого розвитку. Сталый розвиток передбачає забезпечення потреб поточного покоління без погіршення якості життя майбутніх поколінь. Одним із ключових завдань сталого розвитку є збереження природних ресурсів та зменшення негативного впливу на довкілля.

Список використаних джерел

1. Пахолюк О. В. Ключова роль стандартизації нанопродукції в процесі її комерціалізації в Україні. *Вісник ЛТЕУ. Технічні науки*. 2022. № 29. С. 21-29.

2. Пахолюк О., Мартиросян І. Вплив біоцидних препаратів на навколишнє середовище // *Якість та безпечність товарів: [матеріали VI міжнародної науково-практичної конференції, Луцьк (13 травня 2022 року) / за наук. ред. д.т.н., проф. В.В. Ткачук. Луцький національний технічний університет. Луцьк: відділ іміджу та промоції. ЛНТУ, 2022. С. 43-45.*

УДК 683.9

НОРМАТИВНІ ВИМОГИ ДО БЕЗПЕКИ ЕЛЕКТРОПОБУТОВИХ ТОВАРІВ

Пелик Л. В.,

д-р техн. наук, професор кафедри товарознавства,
митної справи та управління якістю, професор,
Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів,

Пелех Ю. А.,

канд. техн. наук., доцент кафедри підприємництва,
торгівлі та логістики, доцент,
*Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут,
м. Хмельницький.*

Інтеграція України до глобального ринкового простору зумовлює необхідність пошуку нових підходів до організації виробництва в Україні конкурентоспроможних товарів, які за рівнем якості не поступаються кращим закордонним аналогам. Одним із таких є створення цілісної системи формування якості та асортименту товарів, що ґрунтується на сучасних принципах управління їх якістю і безпечністю та передбачає відповідні взаємовідносини виробників із споживачами (замовниками) продукції щодо визначення й задоволення їх потреб в окремих групах товарів.

Одна із найважливіших властивостей електро побутових та радіоелектронних товарів є електрична безпечність, яка зумовлена відсутністю ризику, котрий може бути нанесений електричними полями зумовлений ризиком ураження електричним струмом при контакті з незахищеними струмопровідними елементами, відсутністю необхідної ізоляції, наявністю

витоку струмів і відсутністю обов'язкового заземлення електронних та електропобутових товарів.

Електрична безпека товарів характеризується класом захисту від ураження електричним струмом, який являє собою систему позначення способів і ступеня забезпечення електричної безпеки при користуванні електричним обладнанням. Електричний струм чинить на організм людини такі види впливів: термічне (нагріває шкіру і тканини до опіків), електролітичне (електролітичне розкладання рідин, в тому числі крові), біологічне (порушення біологічних процесів в організмі), механічну (розрив тканин), світлове (ураження очей). Ураження електричним струмом називають електротравмою. Останні поділяються на загальні (електричні удари) і місцеві.

Згідно ДСТУ EN 61140:2019 «Захист проти ураження електричним струмом. Загальні аспекти щодо установок та обладнання» для захисту від ураження струмом в електроприладах передбачена ізоляція, яка може бути тверда, рідка або газоподібна (наприклад, повітря), або являти собою будь-яку комбінацію зазначених станів [1]. Ізоляція поділяється на:

- а) основну – це ізоляція небезпечних струмоведучих частин, що забезпечує основний захист;
- б) додаткову – це незалежна ізоляція, яка використовується додатково до основної ізоляції з метою захисту при наявності несправності;
- в) подвійну – складається з основної і додаткової ізоляції;
- г) посилену – ізоляцію небезпечних струмоведучих частин, що забезпечує ступінь захисту від ураження електричним струмом, еквівалентну подвійної ізоляції.

Для підвищення електричної безпеки виробники в конструкції електропобутових приладів створюють пристрої, системи і заходи захисту: автоматичне відключення джерела живлення, посилену міру захисту, захисний екран, обмеження струму дотику в сталому режимі і електричного заряду, використання джерел живлення з обмеженим струмом, обмеження струму дотику, автоматичне відключення джерела живлення при наявності несправності.

У ряді випадків у найбільш небезпечних електроприладах застосовуються посилені заходи захисту, що передбачають надійність захисту від ураження електричним струмом не нижче забезпечується двома незалежними заходами захисту.

Найбільш безпечними електроприладами є прилади працюючі від джерел живлення з обмеженими струмами, які представляють собою пристрій, що подає електричну енергію у електричну ланцюг і забезпечує захисне відділення від небезпечних струмоведучих частин і обмеження струму дотику в сталому режимі і електричного заряду до безпечних рівнів в нормальних умовах та при наявності несправності. Обмеження струму дотику в сталому режимі і електричного заряду має захистити людей і тварин при рівнях, які можуть бути небезпечними.

У світовій практиці нормування безпеки та відповідно до ІСО/МЕК 51 «Керівництво щодо включення в стандарти вимог безпеки», а також МЕК 104 «Керівництво по розробці стандартів щодо безпеки та використання базових і групових публікацій МЕК з безпеки» застосування в якості базового стандарту отримав Міжнародний стандарт МЕК 61140-97 «Захист від ураження електричним струмом. Загальні аспекти, пов'язані з установок та обладнання». На його основі розробляються вимоги до електричної безпеки конкретних груп і видів електропобутових і електронних товарів.

У ДСТУ 3135.0-95 «Безпека побутових та аналогічних електричних приладів. Загальні вимоги» встановлені класи обладнання в залежності від способів захисту від ураження електричним струмом [2].

Електроприлади класу 0 – це обладнання, в якому захист від ураження електричним струмом забезпечується основною ізоляцією, при цьому відсутнє електричне з'єднання відкритих провідних частин, якщо такі є, з захисним провідником стаціонарної проводки. Елементи для заземлення чи інші додаткові захисти від ураження відсутні. Допускається застосування тільки в приміщеннях без підвищеної електричної небезпеки (сухе приміщення без струмопровідних підлог і стін, без заземлених металевих частин). Міжнародна електротехнічна комісія рекомендує припинити випуск приладів класу захисту 0.

Електроприлади класу I – це обладнання, в якому захист від ураження електричним струмом забезпечується основною ізоляцією і з'єднання відкритих провідних частин, доступних для дотику, з захисним провідником стаціонарної проводки. За цим класом безпеки виконують комп'ютери, мікрохвильові печі, пральні машини.

Електроприлади класу II – це обладнання, в якому захист від ураження електричним струмом забезпечується застосуванням подвійної або посиленої ізоляції. У приладах даного класу відсутні вимоги захисного заземлення. Обладнання класу захисту II позначається відповідним символом («квадрат у квадраті»). За цим класом захисту виконуються побутові електроприлади (пилососи, телевізори, електродрилі, фени).

Електроприлади класу III – це обладнання, в якому захист від ураження електричним струмом засновано на живленні від джерела безпечної наднизької напруги і в якому не виникають напруги вище названої. Сюди відносяться усі прилади з живленням від батареї, що не мають високовольних кіл та прилади із зовнішнім блоком живлення (сканери, ноутбуки). Для останніх безпека визначається якістю та ступенем захисту блока живлення.

Раніше в більшості будинків був відсутній контур заземлення, тому електроприлади класу захисту I практично не випускалися. Замість цього збільшувалася частка приладів класу захисту II. Часто електроприлади класу захисту I мають досить слабку ізоляцію, оскільки спочатку призначені для експлуатації із заземленням. Їх застосування без заземлення навіть більш небезпечно, ніж аналогічних приладів класу захисту 0.

Особливості і класи захисту відображаються в маркуванні на корпусі, наклейках та маркувальних табличках електроприладів.

Список використаних джерел

1. ДСТУ EN 61140:2019 «Захист проти ураження електричним струмом. Загальні аспекти щодо установок та обладнання» [Чинний від 2020-01-01]. Вид. офіц. Київ, 2020. 58 с.

2. ДСТУ 3135.0-95 «Безпека побутових та аналогічних електричних приладів. Загальні вимоги». [Чинний від 1995-07-28]. Вид. офіц. Київ, 1995. 62 с.

УДК [664.2 + 664.4] : 577.1

ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ ОКИСНЕНИХ КРОХМАЛІВ В ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЯХ

Пушак А. С.

канд. фіз.-мат. наук, доцент кафедри харчових технологій, доцент

Бужанська М. В.

канд. хім. наук, доцент кафедри харчових технологій, доцент
Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

Широке використання харчових добавок (особливо природного походження), які сприяють підвищенню біологічної цінності, поліпшенню органолептичних властивостей та стійкості продуктів при тривалому зберіганні, впровадження нових нешкідливих технологій виготовлення та зберігання продуктів є важливим питанням забезпечення безпеки та цілісності ланцюга постачання харчових продуктів.

Мета дослідження: показати можливість та перспективи використання окиснених крохмалів рецептурним компонентом для удосконалення технологічних процесів виготовлення та зберігання харчових продуктів.

Матеріали і методи. Для дослідження використано крохмаль картопляний ТМ «Сто пудів» (ДСТУ 4286:2004), а також крохмаль модифікований картопляний окиснений NISTATYL SN 31105, (E1404) виробництва ЗМЖК «Ювілейний» (ДСТУ 4380:2005). Віскозиметричним методом визначали залежність в'язкості розведених розчинів біополімерів від їхньої молекулярної маси. Дослідження проводили за допомогою приладу ВПЖ-1 (діаметр капіляру 1,52 мм), який термостатували при температурі 20 °С протягом 15 хвилин. Для знаходження часових характеристик процесів ретроградації було використано програму Origin 7.5.

Актуальність проблеми підтверджується широким використанням модифікованих крохмалів в харчових технологіях, проте природа фізико-хімічних особливостей колоїдних дисперсій не достатньо вивчені. Дослідження в'язкості розчинів біополімерів, ретроградація, синерезис є предметом ретельного вивчення даної публікації. Авторами проведено порівняльний аналіз можливості ретроградації картопляного крохмалю та модифікованого зразка NISTATYL SN 31105.

Перспективним є використання в технології виготовлення харчової продукції стабілізаторів, які виконують роль згущувачів. Основними вимогами,

які до них висувають є: сумісність із рецептурними компонентами; здатність утворювати золі або драгли, фізико-хімічні властивості яких дозволяють забезпечувати необхідну консистенцію продукту та її стабільність впродовж тривалого зберігання без синерезису; відсутність токсичного та алергічного впливу на організм людини. Досліджувані гідроколоїди, як загущувачі, харчових продуктів формують структуру гелю різної міцності, дозволяють отримувати продукти бажаної консистенції. Відповідно до результатів експерименту побудовано графік залежності в'язкості від часу зберігання при температурі 20°C [1, 148]. Дослідження в'язкості картопляного крохмального клейстеру (рис. 1) свідчить про те, що він в процесі зберігання піддається ретроградації. Причому, доволі сильно ретроградація відбувається в клейстері картопляного нативного крохмалю, що описується кривою 1, експоненціального характеру. Ретроградація йде практично слідом за клейстеризацією і починається за температури 70–80 °С. Процес посилюється, якщо зберігати вироби за кімнатної температури. Найбільш інтенсивно цей процес проходить в перші дві години після моменту виготовлення. Надалі процес сповільнюється (рис. 1). Відповідно до досліджень встановлено, що при зберіганні крохмального клейстеру відбувається зміцнення структури амілопектину з виділенням частини зв'язаної води, вивільнення амілози, що впливає на в'язкість крохмального клейстеру. Крива зміни в'язкості крохмального клейстеру модифікованого (окисненого) крохмалю картопляного є лінійною (рис. 1).

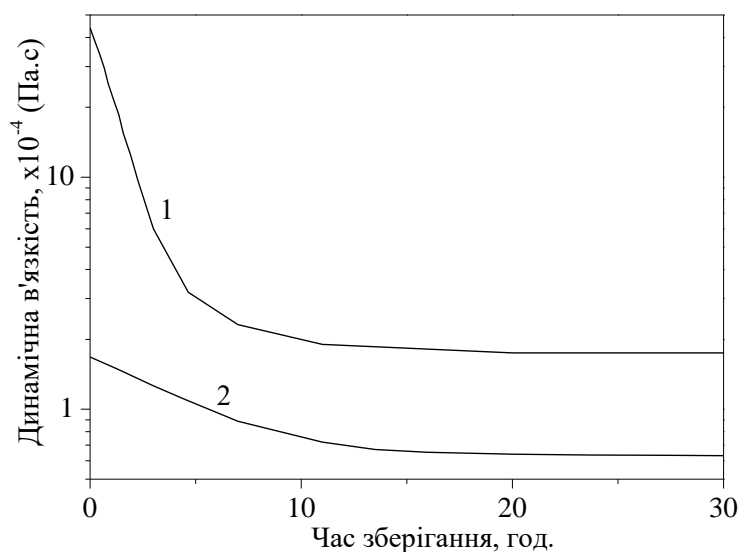


Рисунок 1 – Криві залежності динамічної в'язкості зразків нативного та окисненого картопляних крохмалів від часу зберігання.

1 – крива динамічної в'язкості дисперсій крохмалю картопляного ТМ «Сто пудів»; 2 – крива динамічної в'язкості для дисперсій крохмалю модифікованого, картопляного NISTATYL CH 31105, E1404

Математичною обробкою експериментальних результатів встановлено залежність в'язкісних характеристик від часу зберігання водних дисперсій. Залежності динамічної в'язкості водних розчинів крохмалю мають однократно експоненціальний характер. Встановлено, що постійна часу процесів

ретроградації є більшою у випадку модифікованих крохмалів, що дає змогу збільшити терміни зберігання харчової продукції, що в свою чергу дає економічну вигоду. Представлення відповідних кривих в логарифмічній шкалі дозволяє візуально оцінити характер часової залежності динамічної в'язкості. Як видно з рисунка криві характеризуються домінуючою однокомпонентною експоненційною залежністю. Математичний аналіз кривих залежності динамічної в'язкості від часу дозволяє визначити відповідні постійні часу процесів ретроградації крохмалю. Постійні часу процесів ретроградації становлять 1, 3 та 4,5 год для картопляного і картопляного модифіковано крохмалів відповідно. Як видно з одержаних даних картопляний модифікований крохмаль характеризується більшим значення постійної часу процесів ретроградації порівняно зі звичайним картопляним крохмалем, що надає перевагу на його використання у харчовій промисловості. Окиснені зразки крохмалю відрізняються здатністю утворювати рідкий клейстер, який меншою мірою піддається ретроградації та йому притаманні хороші структуроутворюючі властивостями.

Експериментальні дані обґрунтовано показують, що введення в рецептуру модифікованих крохмалів призводить до сповільнення процесів ретроградації харчової системи, а значення сприятливо впливають колоїдну стабільність харчових систем. Введення в склад продукту крохмалю модифікованого окисненого сприяє сповільненню процесів ретроградації харчової системи та підтверджує доцільність впровадження окисненого крохмалю в технології виготовлення харчової продукції.

Список використаних джерел

1. Бужанська М. В. Фізико-хімічні властивості крохмалю та крохмалепродуктів як перевага їхнього використання в харчовій промисловості / М. В. Бужанська, І. М. Ощипок // Наукові праці НУХТ, Том 28, № 1, 2022. 145-153.

УДК 366.624.2

БАЛОВА ОЦІНКА ЧАЮ ЧОРНОГО БАЙХОВОГО ДРІБНОГО В ОДНОРАЗОВИХ ПАКЕТИКАХ

Репалюк В. Є.

здобувач першого рівня вищої освіти ОПП «Товарознавство та комерційна діяльність», спеціальність 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

Юдічева О. П.

канд. техн. наук, доцент кафедри товарознавства та комерційної діяльності в будівництві доцент,

Київський національний університет будівництва і архітектури, м. Київ

Чай в пакетиках посідає важливе місце в нашому житті: в Європі 77 % людей п'ють чай, а в Англії – 90 %. З'явившись лише у ХХ ст., він став традицією

і необхідністю, що цілком виправдано, адже зручність підвищилась; використовувати чай в пакетиках набагато простіше. Якщо спочатку люди дивувалися, що могли обійтися без нього, то з часом почали вивчати його не лише як спосіб задоволення потреб, а й як предмет дослідження, порівнювати користь і шкідливість, розбиратись у приготуванні та виборі, дізнаватись про незвичайні способи використання [1-2].

Під впливом розвитку галузі виник такий чай як Дарджилінг – чай, вирощений з використанням певних умов: висота над рівнем моря, площа, територія, збір, сезони, зав'ялення, скручування, ферментація, сушіння, сортування, фасування, зберігання, склад, клімат, ґрунт – усе можна назвати особливим настільки, що без дотримання хоча б єдиного пункту, Дарджилінг все не можна назвати таким, адже заслжити цю назву може далеко не кожний сорт [2].

За допомогою органолептичних показників можна ідентифікувати чай як продукт споживання, визначити якість і зробити певні висновки.

Об'єкт дослідження – чай чорний байховий в одноразових пакетиках. Зразок 1 – чай чорний «Pure Darjeeling Tea» (ТМ Twinings). Blended and packed in the EU from imported ingredients for R. Twining and Company Limited, 216 Strand, London, WC2R 1AP, England. Інформація на маркованні – Tea Bags, Tea Filter, Ethical tea partnership, Delicate refined, Light.

Зразок 2 – чай чорний байховий дрібний фасований, сорт вищий (ТМ «Своя лінія»). Виробник – ТОВ «Трипільське Сонце», країна походження чайної сировини – Шрі-Ланка (щ. Цейлон).

За ДСТУ 7174:2010 Чай чорний байховий фасований. Технічні умови [3], дрібний – це байховий чай, одержаний подрібненням чайного листа; основні товарні сорти – «Букет», вищий, перший, другий.

Для проведення бальної оцінки чаю чорного байхового дрібного в одноразових пакетиках нами було розроблено 5-бальову систему (табл. 1)

Таблиця 1 – 5-бальова система для оцінки якості чаю чорного байхового дрібного в одноразових пакетиках

Показники якості	Бали				
	5	4	3	2	1
Смак та аромат	Ніжний аромат, приємний з терпкістю смак	Достатньо ніжний аромат, середньої терпкості смак	Недостатньо виражений аромат і терпкий смак	Невиражений аромат; неприємний. гіркуватий смак	Аромат відсутній; смак неприємний зі сторонніми присмаками
Настій	Яскравий, прозорий, насичений	Яскравий, прозорий, достатньо насичений	Недостатньо яскравий, недостатньо інтенсивний та недостатньо насичений	Тьмянний, мало насичений	Дуже тьмянний, слабкої інтенсивності

Колір розвареного листа	Коричнево-червоний, однорідний	Коричневий, недостатньо однорідний	Темно-коричневий, неоднорідний. Допустимо зеленуватий відтінок	Від темно-коричневого до чорного, неоднорідний	Чорний, неприємний
Зовнішній вигляд дрібного чаю	Однорідний, подрібнений	Неоднорідний, подрібнений	Нерівний, подрібнений	Дуже нерівний	Зустрічаються великі крупинки

У дегустації брали участь 5 дегустаторів. Для надання більшої об'єктивності одержаним даним застосували коефіцієнти вагомості, які розподілили наступним чином: смак та аромат – 0,4, настій – 0,2, колір розвареного листа – 0,2, зовнішній вигляд дрібного чаю – 0,2. На рис. 1. Наведено результати балової оцінки чаю чорного байхового дрібного в одноразових пакетиках.

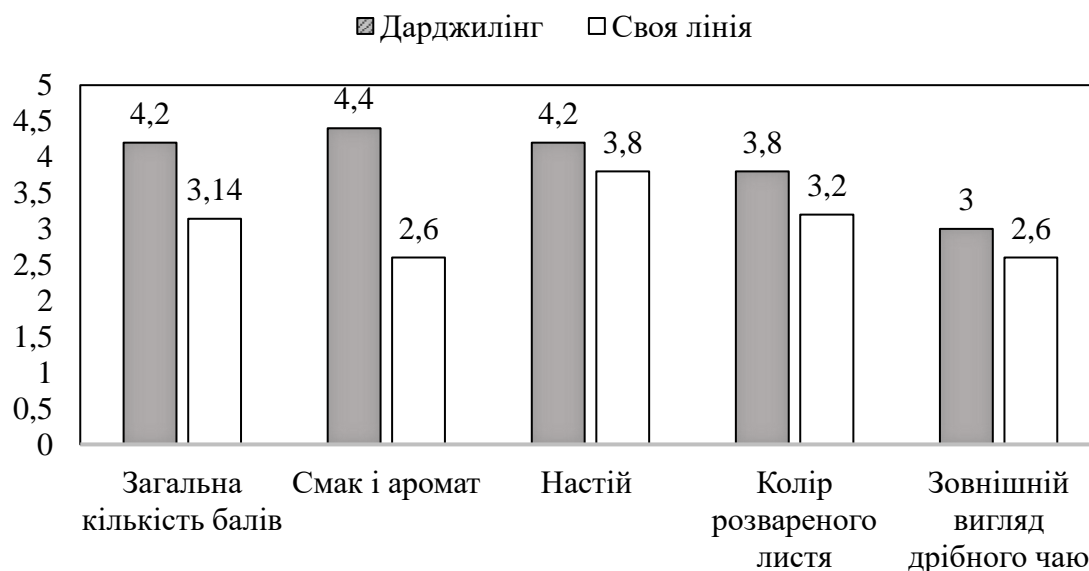


Рисунок 1 – Балова оцінка чаю чорного байхового дрібного в одноразових пакетиках

Згідно з чинним в Україні ДСТУ 7174-2010 Чай чорний байховий фасований. Технічні умови [3] у зразках чаю визначають такі органолептичні показники: смак та аромат, настій, колір розвареного листа, зовнішній вигляд дрібного чаю.

За результатами дослідження чай чорний «Pure Darjeeling Tea» (ТМ Twinings) отримав 4,2 бали (добрий рівень якості), зокрема смак і аромат оцінили в 4,4 бали, настій – у 4,2, колір розвареного листа – у 3,8, а зовнішній вигляд чаю – у 3 бали. Дегустатори відзначили більш приємний смак цього зразка чаю. Чай чорний байховий дрібний фасований ТМ «Своя лінія» отримав 3,14 бали (задовільний рівень якості).

Список використаних джерел

1. Назаренко В. О. Юдічева О. П., Жук В. А. Формування якості товарів. Частина 1: навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2012. 386 с.
2. Darjeeling Tea: URL: https://www.theteacentre.com.au/product-category/tea/black-teas/darjeeling-teas/?gad=1&gclid=CjwKCAjw0ZiiBhBKEiwA4PT9z4zPcGBNOB5psTb7B8Rlem1qHXFYZr8Nd8R4L7uB9sKbVbxMmtQbxxoC8MUQAvD_BwE (дата звернення: 04.04.2023).
3. Чай чорний байховий фасований. Технічні умови : ДСТУ 7174:2010. [Чинний від 2011–03–01]. Київ : Держспоживстандарт України, 2011. 12 с.

УДК 658.8

АНАЛІЗ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ В УКРАЇНІ

Фалілеєва В.

здобувач першого рівня вищої освіти ОПП «Управління та адміністрування», спеціальність 075 «Маркетинг»
науковий керівник: Хлєбнікова Н. Б.

канд. техн. наук

Черкаський державний бізнес-коледж, м. Черкаси

Маркетингові дослідження як невід’ємна частина аналітичної функції маркетингу необхідні для визначення шляхів досягнення цілей компанії. Конкурентне бізнес-середовище та зростаючі ризики вимагають високоякісної інформації для прийняття бізнес-рішень. Ефективне прийняття рішень не може ґрунтуватися лише на інтуїції. Завданням маркетингових досліджень є надання керівництву точної, достовірної та актуальної інформації, необхідної для вирішення проблем. Для сучасного підприємця вкрай важливо бути в курсі тенденцій маркетингової діяльності, таких як дослідження ринку, розробка продуктів і послуг, просування через різні канали комунікації. Важливо також досконало володіти мистецтвом управління маркетинговими ризиками. Відомо, що маркетингові дослідження є незамінними для будь-якої компанії в сучасних умовах, оскільки вони надають інформацію про споживачів, конкурентів та ринкове середовище, необхідну для стратегічного планування та ведення бізнесу. Маркетингові дослідження можуть бути проведені власними працівниками компанії без залучення сторонніх експертів, або ж можуть бути замовлені спеціалізованій дослідницькій організації [1].

Розглянемо в динаміці аналітичний звіт про обсяг ринку маркетингових досліджень в Україні за період 2003-2020 рр., наданий Українською асоціацією маркетингу. Аналізуючи таблицю 1, варто звернути увагу на висновки Ірини Лилик, президента ГО «Українська асоціація маркетингу», щодо стану українського ринку маркетингових досліджень: «Обсяг ринку розраховується у доларах та гривнях. Курс долара до гривні для розрахунків 2020 р. був прийнятий 27,77 грн за долар. У 2020 р. свої дані надали 23 компанії. Обсяг досліджень у

2020 р. становив 43,5 млн дол., та 1 209 млн грн. Усі найбільш відомі оператори ринку надали свої дані для аналізу. Уже четвертий рік поспіль ми не отримуємо дані від UMG. Спостерігаємо падіння ринку маркетингових досліджень. Усі компанії за винятком двох показали падіння оборотів. Загальне падіння ринку – 8,6%» [2].

Таблиця 1 – Обсяг українського ринку маркетингових досліджень

Рік	Обсяг ринку		Прогноз щодо збільшення у дол. США, %	Збільшення/зменшення, дол. США, % у відповідності з інформацією компаній
	млн дол. США	млн грн (відповідно до діючого курсу на звітну дату)		
2003	14,6	77,30	-	-
2004	19,5	100,00	+20	+34
2005	24,8	127,00	+25	+27
2006	33,5	169,00	+20	+35
2007	41,5	212,00	+24	+31
2008	55,0	275,00	+28	+18
2009	45,0	304,00	-5	-22
2010	40,5	324,00	+24,5	-10
2011	44,4	354,60	+12	+10
2012	56,95	449,24	+10	+26,7
2013	60,8	487,10	+25	+8,4
2014	42,44	509,29	+25	-30,2
2015	35,9	767,00	+51	-13,0
2016	32,33	865,14	+20	-9,9
2017	35,35	992,07	+8	+9,3
2018	36,62	1025,4	+20	+1,52
2019	52,89	1322,45	+20	+44,0
2020	43,5	1209	+20	-8,6

Джерело: сформовано автором на основі [2]

Важливою частиною визначення сучасних тенденцій розвитку маркетингових досліджень в Україні є аналіз попиту на маркетингові дослідження. У таблиці 2 проаналізовано обсяги замовлень на маркетингові дослідження в Україні у 2016-2020 роках.

Таблиця 2 – Обсяг замовлень на проведення маркетингових досліджень в Україні протягом 2016–2020 рр.

Хто замовляв маркетингові дослідження	2016 р.		2017 р.		2018 р.		2019 р.		2020 р.	
	обсяг, млн грн	%	обсяг, млн грн	%	обсяг, млн грн	%	обсяг, млн грн	%	обсяг, млн грн	%
Українська (локальна) компанія	266	29,3	256	29,5	282	30	369	28,6	376	34,4
Іноземна (транснаціональна) компанія	462	50,8	300	34,6	547	58,3	769	59,5	510	46,6
Дослідницька агенція – нерезидент України	71	7,8	99	11,46	31	3,3	52	4,1	61	5,6
Замовлення дослідження в інших країнах	28	3,2	96	11,1	78	8,4	100	7,8	72	6,6
Замовлення для бізнесу з інших країн (нерезидентів України)									75	6,8
Разом	909	100	869,6	100	939,73	100	1293	100	1094	100

Джерело: сформовано автором на основі [2]

Ірина Лилик стверджує, що «у 2020 р. тенденція, що транснаціональні компанії є основними замовниками маркетингових досліджень, зберігається. 10 компаній також указали, що вони проводили дослідження в інших країнах. Серед таких компаній: ТОВ «Амбрелла», MASMIUkraine, MDM та «Проксіма Рісерч Інтернешнл», CBR (Consumer and Business Research), AIM, ПП «Міжнародна Маркетингова Група Київ», «KANTAR Україна», Група компаній Advanter Group, ~ing]DIVISION™ [2].

З огляду на вищесказане, варто зазначити, що маркетингові дослідження все менше стають одним з видів діяльності компаній і перетворюються на принципово новий вид послуг.

За даними порталу 4service.group, ситуація з маркетинговими дослідженнями в Україні характеризується наступним чином: «великі гравці ринку маркетингових досліджень залишаються лідерами, причому зміцнюють свої позиції, об'єднуючись з іншими дослідницькими агентствами. Це міжнародні компанії, які вкладають значні ресурси в розроблення нових методологій, часто брендують їх і працюють за принципом blackbox, тобто не розкривають для замовника принципи розрахунків показників. Послугами таких компаній користуються переважно великі міжнародні бренди» [3].

Підсумовуючи результати цього дослідження, можна сказати, що маркетингові дослідження є однією з основних функцій маркетингу, яка пов'язує маркетолога з низкою факторів ринку, конкурентів, споживачів та зовнішнього маркетингового середовища, а також організовує та аналізує дані з різних сфер маркетингової діяльності. Кожна компанія, що працює на ринку, діє в маркетинговому середовищі, тобто сукупності сил і факторів, які впливають на її бізнес. Необхідно постійно досліджувати характер та інтенсивність цих впливів, щоб контролювати маркетингове мікросередовище та адаптувати його до нього макросередовища. Таким чином, маркетингові дослідження забезпечують прийняття рішень у всіх сферах маркетингової діяльності. Маркетингові дослідження знижують рівень невизначеності та ризику для будь-якого продукту на конкретному ринку.

Список використаних джерел

1. Безугла Л. С., Ільченко Т. В., Юрченко Н. І. Маркетингові дослідження : навч. посіб. Дніпро : Біла К.О., 2019.
2. Лилик І. Ринок маркетингових досліджень в Україні 2020 рік: експертна оцінка та аналіз УАМ. Маркетинг в Україні. 2021.
3. Маркетингові дослідження в Україні і світі: основні тенденції в розвитку технологій і інструментарію. URL: <https://cutt.ly/JOY7be0> (дата звернення: 8.04.2023).

**ВИЗНАЧЕННЯ ОРИГІНАЛЬНОСТІ ЕЛЕКТРИЧНИХ ІНСТРУМЕНТІВ
ТОРГОВОЇ МАРКИ «BOSCH»****Чумак Р. В.,***судовий експерт відділу товарознавчих та гемологічних досліджень
Полтавський науково-дослідний експертно-криміналістичний
центр МВС України, м. Полтава*

Аналіз експертної практики проведення судових товарознавчих експертиз у Полтавському НДЕКЦ МВС за останні роки показує, що значну кількість займають експертизи, де об'єктом дослідження є електричні інструменти. Питання, які вирішують судові експерти-товарознавці, насамперед стосуються визначення їх вартості.

Судово-товарознавча експертиза передбачає ідентифікацію об'єкту дослідження, яка, як правило, включає аналіз упакування, маркування та фіксування стану об'єкту дослідження і його характеристик. Дослідження електричних інструментів може проводитися як за умови надання об'єкту дослідження, так і за його відсутності. За умови відсутності об'єкта дослідження експерт керується наданими копіями матеріалів кримінального провадження, де повинні зазначатися всі необхідні характеристики та особливості досліджуваного електричного інструмента. При цьому основні характеристики будуть варіюватися залежно від його виду, типу, моделі. Особливу увагу при цьому експерт звертає на надані копії фотозображень досліджуваного об'єкту, які повинні бути чіткими та зрозумілими. У випадку надання об'єкту експерт самостійно фіксує всі основні характеристики.

При проведенні експертизи поряд із встановленням індивідуально конкретної тотожності широко розповсюджена ідентифікація з метою встановлення характеристик досліджуваних об'єктів. Часто в експертній практиці зустрічаються товари, які не є оригінальною продукцією та не мають ніякого відношення до заявленого бренду-виробника, що впливає на вартість досліджуваного товару. Для прикладу розглянемо деякі аспекти ідентифікації електричних інструментів бренду виробника «Bosch».

Всесвітньо відома німецька компанія «Bosch» (повна назва «Robert Bosch GmbH») – провідний постачальник електричних інструментів на світовому ринку. Компанія «Bosch» заснована у 1886 році, працює на українському ринку з 1993 року та за цей час отримала широку довіру та прихильність великої кількості споживачів. Товар, що випускається на ринок під брендом «Bosch», завжди відрізнявся високою якістю збірки і матеріалами виготовлення, довговічністю експлуатації і високим рівнем безпеки для оператора в процесі робіт. Відповідно і коштує він дорожче своїх менш якісних аналогів. Як наслідок, на сучасному ринку електричних інструментів з'являється все більше підробок на інструмент торгової марки «Bosch». Кожен виробник електричних інструментів сьогодні прагне виділяти свою продукцію особливим оформленням, що запам'ятовується, в тому числі застосовуючи певну колірну

гаму. У випадку з «Bosch» використовуються два кольори – синій і зелений. Моделі в зеленому оформленні призначені для експлуатації в домашніх умовах. Це спрощений інструмент, розрахований на виконання стандартних завдань, як правило, в режимі нерегулярного застосування. Що стосується моделей в синьому кольорі, то з ними рекомендується працювати в професійних умовах. Акцент в даному сегменті робиться на витривалість, підвищену ступінь надійності і наявність передових функцій, які в побутовому застосуванні не завжди потрібні [1].

Підробки електроінструментів виготовляються кустарним способом, технічні характеристики не є пріоритетом для фальсифікаторів, головне для них – якомога точніше відтворити зовнішній вигляд оригінальної моделі. В даному випадку електричний інструмент може мати нижчу продуктивність і довговічність, також, як правило, виникає багато питань і щодо його безпечності. Проаналізуємо основні аспекти, на які необхідно орієнтуватися при дослідженні електричних інструментів. Зокрема, слід враховувати документи, які підтверджують купівлю електроінструменту в авторизованих торгових точках та Інтернет-магазинах, які зарекомендували себе багаторічною бездоганною роботою та мають високий рівень довіри покупців. Інформацію про авторизованих продавців електроінструментів торгової марки «Bosch» можна знайти на офіційному сайті виробника на вкладці «Пошук дилера» [2].

Безсумнівно, однією з найважливіших ознак оригінальності електроінструментів торгової марки «Bosch» є їх зовнішній вигляд. Виробники неоригінальної продукції з усіх сил намагаються точно скопіювати зовнішній вигляд оригінальних фірмових інструментів. Іноді це виходить зробити досить добре, але досить часто підроблений електроінструмент можна відрізнити з першого погляду. В першу чергу необхідно порівняти зовнішній вигляд конкретного електроінструмента із зображенням на офіційному сайті виробника «Bosch» [2]. Крім того, для визначення оригінальності продукції торгової марки «Bosch» потрібно звертати увагу на наступні ознаки [3]:

- оригінальному електроінструменту торгової марки «Bosch» притаманний «брендовий» колір, подивитися його можна на офіційному сайті виробника (звичайно, відтінок може відрізнитися за насиченістю, але поєднання кольорів має бути практично ідентичним, для підробок застосовуються полімери багатьох відтінків, тому кольори можуть відрізнитися);

- на корпусі всіх оригінальних електроінструментів завжди є литий напис бренду з обох сторін, букви виступають над корпусом, їх можна добре відчутти пальцями;

- на додаткових рукоятках, які входять в комплект наявна лита назва бренду, додаткові рукоятки прогумовані;

- всі частини корпусу вилиті з добротного, щільного пластику, між ними вузькі однакові зазори, корпус зроблений акуратно, відсутні задирки і навіть дрібні дефекти, гумове покриття ніде не виступає і не настовбурчується, у кнопок і запчастин рівномірне забарвлення, ніде немає потьоків фарби;

- щітки електроінструменту (за наявності) виконані з добротного щільного графіту, колір матовий, провід товстий, роз'єм міцний, завжди є серійний номер;
- транспортувальний кейс завжди має велику литу назву бренду на лицьовій кришці, крім того назва бренду вибита на кожній засувці, а часом і назви серій на ручках, також оригінальні кейси мають наклейки з різним маркуванням;
- комплектація оригінального електроінструменту торгової марки «Bosch» відповідає переліку наведеному на офіційному сайті, обов'язково наявна інструкція з експлуатації та гарантійний талон;
- оригінальний електроінструмент має фактичну гарантію 12-36 місяців із зазначенням спеціалізованих майстерень, в яких можна здійснити ремонт;
- кожен електроінструменту торгової марки «Bosch» має серійний номер, який може бути зареєстрований на офіційному сайті (помилка під час реєстрації може свідчити, що техніка не є справжньою).

Таким чином, із врахуванням наведених рекомендацій за результатами органолептичного дослідження при проведенні судових товарознавчих експертиз щодо визначення ринкової вартості електричних інструментів бренду виробника «Bosch», можна більш точно підібрати аналоги та мінімізувати ризики недостовірності проведеного дослідження.

Список використаних джерел

1. Чим відрізняється синій «Бош» від зеленого? Інтернет сайт «© 2023 Преса в Україні». URL: <https://presa.com.ua/budivnytstvo/chim-vidriznyaetsya-sinij-bosh-vid-zelenogo-u-chomu-riznitsya-mizh-boshem-profesijnim-i-amatorskim.html> (дата звернення: 06.04.2023).
2. Професійні електроінструменти і приладдя Bosch. Інтернет-сайт «© Robert Bosch Power Tools GmbH 2021». URL: <https://www.bosch-professional.com/ua/uk/viddil-profesiynogo-elektroinstrumentu-131398-ocs-c/> (дата звернення: 06.04.2023).
3. Як впізнати оригінальний електроінструмент. Інтернет-сайт «Motoblok». URL: <https://www.motoblok.biz/ua/novosty/yak-diznatisya-originalniy-elektroinstrument.html> (дата звернення: 06.04.2023).

**ПОСТІЙНЕ ОНОВЛЕННЯ ХАРЧОВОГО ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ –
ЗАПОРУКА БЕЗПЕЧНОСТІ ХАРЧОВИХ ПРОДУКТІВ****Шульга О. С.,**д-р техн. наук, професор кафедри експертизи
харчових продуктів, академік УАН**Шульга С. І.**канд. хім. наук, професор кафедри
харчової хімії, доцент, професор*Національний університет харчових технологій, м. Київ*

Нині Україна переживає найскладніший період в своїй новітній історії. Захищаючи свою незалежність країна активно рухається до членства в ЄС, що вимагає гармонізації законодавчої сфери в усіх галузях зафіксовано «Угодою про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони», яка була підписана у березні 2014 р. і набрала чинності у вересні 2017 р. Щодо сфери якості та безпечності харчових продуктів, то зазначена Угода містить Статтю 56, яка передбачає, що по-перше, «Україна вживає необхідних заходів з метою поступового досягнення відповідності з технічними регламентами ЄС та системами стандартизації, метрології, акредитації, робіт з оцінки відповідності та ринкового нагляду ЄС та зобов'язується дотримуватися принципів та практик, викладених в актуальних рішеннях та регламентах ЄС», по-друге, «Україна поступово впроваджує звід Європейських стандартів (EN) як національні стандарти, зокрема гармонізовані європейські стандарти, добровільне застосування яких вважається таким, що відповідає вимогам законодавства, зазначеного у Додатку III до цієї Угоди [1, 2]. Одночасно з таким впровадженням Україна скасовує конфліктні національні стандарти, зокрема застосування міждержавних стандартів (GOST/ГОСТ), розроблених до 1992 року. Крім цього, Україна поступово вживатиме інших необхідних заходів щодо виконання умов набуття членства згідно з вимогами, що застосовуються до повноправних членів європейських організацій зі стандартизації». Українське законодавство вимагає постійного вдосконалення у сфері безпечності та якості харчових продуктів, адже асортимент та перелік сировини постійно розширюється як і методи аналізу [3, 4].

Отже, на виконання взятих зобов'язань відбуваються постійні зміни у законодавстві України. Відслідковувати такі зміни є необхідним для кожного фахівця в своїй сфері. Харчова безпека забезпечує здоров'я нації, тому якнайшвидше упорядкування даної сфери забезпечить населення України безпечними харчовими продуктами, а також дозволить вітчизняним виробникам експортувати продукцію.

Аналіз змін законодавчої бази [5] України за 2022 рік показав, що введені зміни є обов'язковими для застосування у сфері безпечності харчових продуктів.

Постійне розширення асортименту пакувальних матеріалів і тари для харчових продуктів вимагає упорядкування вимог для таких матеріалів, крім того, пакування безпосередньо контактує з харчовими продуктами, тому потенційно може нести небезпеку для кінцевого продукту. Саме тому прийнятий Закон України «Про матеріали і предмети, призначені для контакту з харчовими продуктами» від 03.11.2022 р. №2718-ІХ. Групи матеріалів і предметів, які розглядаються в даному Законі: активні матеріали і предмети; інтелектуальні матеріали і предмети; клеї; кераміка; корок; гума; скло; іонообмінні смоли; метали і сплави; папір і картон; пластик; друкарські фарби; регенована целюлоза; силікон; текстиль; лаки і покриття; віск; деревина. Закон упорядкує загальні вимоги, зокрема, вводиться показник загальні межі міграції складових елементів у/або на харчовий продукт та специфічні межі міграції для окремих складових елементів або сукупні специфічні межі міграції для груп складових елементів у/або на харчовий продукт з урахуванням інших можливих джерел потрапляння таких складових елементів тощо; забезпечується простежуваність матеріалів і предметів, що дозволить удосконалити вимоги державного контролю та відповідальності операторів ринку. Закон набирає чинності з 19.11.2025 р.

На захист авторських прав оператора ринку прийнятий Закон України «Про географічні зазначення спиртних напоїв» від 01.12.2022 р. № 2800-ІХ. На ринку України присутній широкий асортимент національних алкогольних напоїв різних країн світу, тому правове регулювання є необхідним. Зазначений закон вводиться в дію з 29.12.2024 р.

Стаття 58 Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС зобов'язує Україну упорядкувати вимоги щодо маркування та етикетування. У 2018 р. був прийнятий Закон України «Про інформацію для споживачів щодо харчових продуктів», який набрав чинності у серпні 2021 р. Проте прийняття ряду інших законів обумовили зміни і в цьому Законі. В редакції від 06.09.2022 р. підстава № 2572-ІХ, змін дістала стаття 6 щодо обов'язкової інформації: ідентифікацію партію необхідно наносити, проте якщо етикетка уже містить інформацію про мінімальний термін придатності харчового продукту або дату «вжити до...», що складається щонайменше з дня і місяця у зазначеному порядку та у незакодованій формі».

Змін також зазнав і Закон України «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів». В редакції від 28.07.2022 р. підстава № 2468-ІХ, доповнено статтю 23 щодо експлуатаційного дозволу, статтю 25 щодо умов приватизації; доповнено термінами «паростки», «первинне виробництво», «переробка», «перероблений харчовий продукт»; деталізовано вимоги до простежуваності тощо.

Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо приведення законодавства України у сфері забезпечення дитячим харчуванням у відповідність з вимогами законодавства Європейського Союзу» від 21.10.2021 р. № 1822-ІХ в дію введений у травні 2022 р., на основі чого втратив чинність закон України «Про дитяче харчування». Даний закон визначає

визначення «вода для дитячого харчування», «дитяче харчування», «продукт прикорму» та інші; заборонено до використання певних інгредієнтів; визначена відповідальність за порушення законодавства про харчові продукти під час виробництва та обігу дитячого харчування; маркування дитячого харчування тощо.

Закон України «Про державний контроль за дотриманням законодавства про харчові продукти, корми, побічні продукти тваринного походження, здоров'я та благополуччя тварин» від 18.05.2017 р. № 2042-VIII також дістав змін впродовж 2022 року: доповнено визначеннями «рибні продукти», «рибоморозильне судно», «рибопромислове судно»; змінено редакцію поняття «оператор ринку».

З метою забезпечення простежуваності харчових продуктів тваринного походження прийнято Наказ Мінагрополітики України «Про затвердження вимог до ідентифікаційної позначки та порядку її нанесення» від 14.09.2022 р. № 684, проте вводиться в дію через два роки з дня припинення або скасування воєнного стану.

З метою деталізації вимог та критерій придатності молока, яке може використовуватися для споживання людиною, та поводження з молоком, яке не відповідає вимогам цього наказу прийнято Наказ Міністерства аграрної політики та продовольства України «Про внесення змін до наказу Міністерства аграрної політики та продовольства України від 12 березня 2019 року № 118» від 22.08.2022 р. № 595, чинний з 30.09.2022 р.

Постанова Кабінету Міністрів України «Деякі питання проведення заходів державного контролю за дотриманням законодавства про харчові продукти, корми, побічні продукти тваринного походження, здоров'я та благополуччя тварин, державного ветеринарно-санітарного контролю і ввезення вантажів на митну територію України у період воєнного стану» від 07.05.2022 р. № 537 упорядковує вимоги щодо митного контролю на період воєнного стану.

З метою упорядкування документального оформлення результатів державного контролю у формі інспектування прийнятий Наказ Мінекономіки України «Про затвердження форм актів, складених за результатами проведення планових (позапланових) заходів державного контролю (інспектування) стосовно дотримання операторами ринку вимог законодавства про харчові продукти, корми, побічні продукти тваринного походження, здоров'я та благополуччя тварин, та інших форм розпорядчих документів» №143-22 від 21.01.22 р.

Отже, законодавчі зміни у сфері безпечності харчових продуктів обумовлені необхідністю виконання вимог Угоди про асоціацію між Україною та ЄС та теперішнім воєнним станом у державі. Аналіз змін, які було зроблено у 2022 році показав, що більш ретельно упорядковано норми простежуваності за рахунок введення позначок для харчових продуктів тваринного походження та вимог до маркування. Крім того, прийняття закону щодо матеріалів та предметів, які контактують з харчовими продуктами дозволить знизити ризик небезпеки щодо міграції шкідливих речовин у харчові продукти. Постійне оновлення

асортименту харчових продуктів та пакувальних матеріалів і тари для них та методів дослідження їх якості і безпечності буде обумовлювати постійні зміни харчового законодавства.

Список використаних джерела

1. Карпінська Н. Правові особливості розвитку законодавства України про санітарні та фітосанітарні заходи на етапі гармонізації із законодавством ЄС. *Підприємництво, господарство і право*. 2020. (12). С. 115-120. DOI: <https://doi.org/10.32849/2663-5313/2020.12.19>.

2. Карпінська, Н. В. Специфіка розвитку законодавства на етапі підготовки до вступу України до СОТ та гармонізації з її вимогами у сфері застосування санітарних та фітосанітарних заходів. *Науковий вісник міжнародного гуманітарного університету*. 2020. 45, С. 102-105. DOI: <https://doi.org/10.32841/2307-1745.2020.45.22>.

3. Теремецький В. І. Шляхи вдосконалення законодавства щодо забезпечення безпечності та якості харчових продуктів в Україні. *Вісник Луганського державного університету внутрішніх справ імені Е. О. Дідоренка*. 2016. 3(75), С. 201-209. URL: <https://journal.lduvs.lg.ua/index.php/journal/article/view/521> (дата звернення: 5.04.2023).

4. Шишлюк В. Р. Розвиток законодавства України у сфері забезпечення продовольчої безпеки після проголошення незалежності України: проблеми й перспективи, *Південноукраїнський правничий часопис*. 2021. 1(3). 8-14. DOI: <https://doi.org/10.32850/sulj.2021.3.1.2>.

5. Дубова Н. Ф. Аналіз законодавства України з питань безпеки та якості харчових продуктів (огляд літератури). *Гігієна населених місць*. 2014. 64. С. 241-249. URL: [//lib.inmeds.com.ua:8080/jspui/handle/lib/1071](http://lib.inmeds.com.ua:8080/jspui/handle/lib/1071) (дата звернення: 5.04.2023).

УДК 343.148

ОСНОВНІ АСПЕКТИ КЛАСИФІКАЦІЇ ХАРЧОВИХ ПРОДУКТІВ ПРИ ПРОВЕДЕННІ СУДОВИХ ТОВАРОЗНАВЧИХ ЕКСПЕРТИЗ

Шурдук І. В.,

канд. техн. наук, головний судовий експерт відділу
товарознавчих та гемологічних досліджень,

Мартосенко М. Г.,

канд. техн. наук, заступник завідувача відділу
товарознавчих та гемологічних досліджень, доцент

*Полтавський науково-дослідний експертно-криміналістичний
центр МВС України, м. Полтава*

Класифікація товарів є важливою складовою судової товарознавчої експертизи. При проведенні товарознавчих експертиз харчових продуктів

експерт повинен встановити групову належність об'єкту дослідження до відповідного класифікаційного угруповання. В основу класифікації харчових продуктів закладені різноманітні ознаки: походження товарів, їх хімічний склад, призначення тощо. Існують різні класифікації харчових продуктів, і не одна із класифікацій не являється загальноприйнятою. При проведенні судових товарознавчих експертиз харчових продуктів для класифікації може бути застосована навчальна, торгова, виробнича або будь-яка інша класифікація харчових продуктів відповідно до чинних класифікаторів. Якщо говорити про загальну класифікацію, то вся харчова продукція відноситься до класу «Харчові продукти», який поділяється на підкласи та групи однорідних товарів (рис. 1).

КЛАС ХАРЧОВІ ПРОДУКТИ	<i>Підклас</i>	<i>Група</i>
	Рослинного походження	Зерноборошняні; Плодоовочеві; Смакові; Цукор та його замітники; Кондитерські товари; Крохмаль та крохмалепродукти; Рослинні масла та маргарінова продукція
	Тваринного походження	Харчові тваринні жири олочні; М'ясні; Рибні; Яйця та яйцепродукти
	Допоміжні	Харчові добавки; Пряності; Приправи; Натуральні поліпшувачі; консистенції
Комбіновані	Продукти дитячого харчування; Харчові концентрати	

Рисунок 1 – Загальна класифікація харчових продуктів

Відповідно до навчальної класифікації всі харчові продукти підрозділяють на групи: зерноборошняні товари (зерно, мука, крупи, круп'яні, макаронні та хлібобулочні вироби); плодоовочеві товари (овочі, плоди, гриби та продукти їх переробки); смакові товари (чай, кава, прянощі, смакові приправи, алкогольні, слабоалкогольні та продукти їх переробки); крохмаль, цукор, мед та кондитерські вироби; молоко та молочні продукти; яйця та яєчні товари; м'ясо та м'ясні товари; риба та рибні товари. Дана класифікація харчових продуктів передбачає групування товарів в основному за сировинним складом, проте окремі групи (смакові, кондитерські, жири, харчові концентрати) не можливо об'єднати за цією ознакою. В розрізі групи товари залежно від сировини, технології виробництва, рецептури та інших ознак поділяють на види, різновиди тощо (наприклад, крупу залежно від культури зерна поділяють на види: пшоно, гречана, вівсяна тощо; за способом обробки крупа може бути декількох різновидів: шліфована, цільна, дроблена) [1].

Слід зазначити, що для деяких товарів (плоди, овочі, зерно, риба) для класифікації в товарознавстві використана біологічна класифікація, наприклад, при класифікації риби враховується сімейство, рід, вид; зерна – вид, різновид, сорт) тощо.

Харчові продукти поділяються за призначенням на 3 групи (рис. 2).

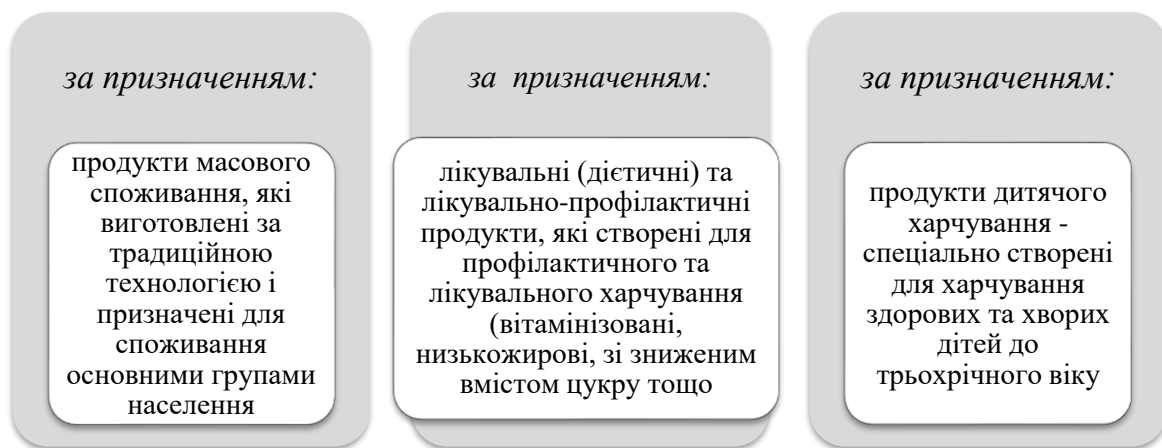


Рисунок 2 – Класифікація харчових продуктів за призначенням

Відповідно до торговельної класифікації харчові продукти поділяються на наступні групи: бакалійні, гастрономічні, хлібобулочні, кондитерські, рибні, м'ясні, молочні, плодоовочеві, вино-горілчані, тютюнові. Слід зазначити, що в даному випадку деякі харчові продукти умовно об'єднують в бакалійні та гастрономічні. До бакалійних товарів відносять борошно, крупи, крохмаль, цукор, макаронні вироби, чай та чайні напої, сіль, дріжджі, рослинні олії, оцет, прянощі. До гастрономічних відносять переважно готові до споживання товари, які не потребують попередньої кулінарної обробки): м'ясні продукти (ковбаси та м'ясокопчені вироби, м'ясні кулінарні вироби, м'ясні консерви); рибні (риба копчена, баликові вироби, цінні солена риба, рибні кулінарні вироби, ікра, консерви, пресерви); молочні (молоко фасоване, вершки, молочні консерви, кисломолочні продукти, масло, сири); алкогольні та безалкогольні напої [1].

При проведенні судових товарознавчих експертиз, зокрема при класифікації харчових продуктів, слід дотримуватись норм чинного законодавства, так наприклад, в статті 1 Закону України «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів» [2] викладені визначення ключових для товарознавчої експертизи термінів, в тому числі визначене місце тютюнових виробів у класифікаційній системі харчових продуктів (рис. 3).

В деяких випадках, за умови достатності всіх необхідних характеристик, харчові продукти можуть бути класифіковані відповідно до інших діючих державних класифікаторів: Державний класифікатор продукції та послуг ДК 016:2010 (ДКПП), Єдиний закупівельний словник ДК 021:2015, Українська класифікація товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТ ЗЕД) тощо.



Рисунок 3 – Характеристика понять відповідно до ст. 1 ЗУ «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів» [2]

Так, для прикладу, харчові продукти відповідно до ДКПП ДК 016:2010 [3] згруповані в секції С «Продукція переробної промисловості» розділі 10 «Продукти харчові». Літерна позначка секції не використана безпосередньо для ідентифікації продуктів, її наведено лише для зручності користування. Подальший розподіл секції на розділи, групи, класи, категорії, підкатегорії, позиції, типи й підтипи позначено цифровими кодами. У даному випадку класифікація харчових продуктів відбувається залежно від виду продукту, ступеню його обробки, враховуються окремі споживчі характеристики, залежно від виду (жирність, наявність цукру, підсолоджувачів тощо); вид та спосіб упакування. УКТЗЕД [4] запроваджена в Україні як товарна номенклатура Митного тарифу України, використовується при здійсненні митного оформлення товарів та предметів, що переміщуються через митний кордон України, і в статистиці зовнішньої торгівлі. Класифікацію харчових продуктів за УКТЗЕД

доцільно використовувати, якщо вони виступають предметом обігу в зовнішній торгівлі. У даному випадку харчові продукти відносяться до розділу IV «Готові харчові продукти; алкогольні та безалкогольні напої і оцет; тютюн та його замінники» (групи 15-24). При цьому слід зважати на достатність інформації щодо досліджуваного об'єкту та враховувати Пояснення і примітки щодо особливостей віднесення певного харчового продукту до конкретного угруповання.

При дослідженні харчової продукції в рамках судових товарознавчих експертиз з метою визначення їх ринкової вартості, експерт вивчає надані копії матеріалів кримінального провадження: товаросупровідні документи, акти якості, сертифікати відповідності, акти експертиз, акти лабораторних досліджень, акти контрольної перевірки товарів тощо. Також експерту можуть бути надані висновки експертів інших спеціальностей, протоколи огляду, протоколи вилучення документів, протоколи допитів, пояснювальні записки, фотографії. За наявності об'єкту дослідження експерт повинен здійснити його зовнішній огляд та проаналізувати стан та характер упакування та маркування харчового продукту; встановлення місткості, маси та строків реалізації (відповідно до наявного маркування). Враховуючи достатність/недостатність інформації, експерт підводить підсумки щодо належності/неналежності харчового продукту до певного класифікаційного угруповання та визначає найбільш ефективне використання.

Таким чином, при проведенні судових товарознавчих експертиз харчових продуктів експерт повинен встановити відповідність належності досліджуваного об'єкту до певного класифікаційного угруповання з метою недопущення помилкових суджень при визначенні його вартості.

Список використаних джерел

1. Сирохман І. В., Задорожний І. М., Пономарьов П. Х. Товарознавство продовольчих товарів. Підручник. 4-е вид., переробл. і доп. Київ, 2007. 600 с.
2. Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів: Закон України від 23.12.1997 № 771/97-ВР (поточна редакція від 31.03.2023). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/771/97-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення: 07.04.2023).
3. Державний класифікатор продукції та послуг ДК 016:2010: Наказ Держспоживстандарту України від 11.10.2010 № 457. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v457a609-10#Text> (дата звернення: 07.04.2023).
4. Про Митний тариф України (групи 01-49): Закон України від 19.10.2022 № 2697-IX (Редакція від 01.01.2023) // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2697-20#Text> (дата звернення: 07.04.2023).

ТЕМАТИЧНИЙ НАПРЯМ
УДОСКОНАЛЕННЯ ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ НА РИНКУ ТОВАРІВ З
УРАХУВАННЯМ ВОЄННОГО СТАНУ

УДК 338.1/65.1

ОПТИМІЗАЦІЯ ТЕРМІНУ ОЧІКУВАННЯ ВАНТАЖНОГО
ТРАНСПОРТУ ПЕРЕПУСКУ ЧЕРЕЗ КОРДОН УКРАЇНИ

Галушка О. І.,

здобувач першого рівня вищої освіти ОПП «Маркетинг»,
спеціальність 075 «Маркетинг»

Захарченко П. В.,

канд. техн. наук., завідувач кафедри товарознавства
та комерційної діяльності в будівництві, поофесор,

Самойленко А. А.,

канд. техн. наук., професор кафедри товарознавства
та комерційної діяльності в будівництві, доцент

Київський національний університет будівництва і архітектури, м. Київ

Вантажний транспорт є важливою складовою української економіки, значна частка вантажів перевозиться автомобільним транспортом. Проте збільшення кількості транспортних засобів на дорогах призвело до заторів та утворення черг вантажного транспорту. Спробуємо дослідити причини виникнення черг вантажного транспорту та запропонувати заходи щодо їх зменшення.

Причини черг вантажних перевезень: Основними причинами черг вантажних перевезень в Україні є недостатня інфраструктура та неефективна логістична система. Дорожня інфраструктура країни не встигає за зростаючим обсягом руху, що призводить до заторів і затримок. Крім того, процедури на кордоні часто займають багато часу, що призводить до затримок і черг.

В Україні є кілька ключових пунктів перевалки товарів, включаючи порти, вокзали, аеропорти та митні термінали. Ефективно використовуючи ці пункти перевантажень, можна скоротити черги вантажного транспорту та оптимізувати процес переміщення вантажів. Нажаль через війну в Україні на даний момент доступні лише дорожні або залізничні пункти і виникає необхідність проаналізувати підходи, які можуть допомогти в майбутньому з покращенням роботи цих пунктів і не тільки [2-3].

Одним із підходів до скорочення черг є пріоритетне використання точок перевантаження, які недостатньо використовуються або мають надлишкову пропускну здатність. Наприклад, якщо певний порт відчуває значне навантаження, може бути корисним спрямувати деякі вантажі в менш навантажений порт [1].

Інший підхід полягає в оптимізації потоку товарів за допомогою використання технологій і аналізу даних. Це може включати використання

систем відстеження та моніторингу в режимі реального часу для виявлення вузьких місць у ланцюжку постачання та відповідного коригування транспортних маршрутів і графіків.

Крім того, збільшення пропускної здатності та ефективності пунктів перевантаження може допомогти зменшити черги за рахунок мінімізації часу очікування вантажного транспорту. Це може бути здійснено за рахунок інвестування в модернізацію інфраструктури, таку як покращення автомобільної та залізничної мережі або розширення розміру та можливостей портів і митних терміналів.

Загалом комплексний підхід, який поєднує ці стратегії та передбачає співпрацю між різними зацікавленими сторонами, включаючи транспортні компанії, державні установи та постачальників логістичних послуг, є важливим для зменшення черг вантажного транспорту в Україні [4].

Платні дороги в Україні можуть потенційно допомогти зменшити черги вантажного транспорту, заохочуючи використання альтернативних маршрутів або видів транспорту. Стягуючи плату за користування певними дорогами, платні дороги можуть відштовхнути водіїв від використання цих маршрутів і замість цього обирають альтернативні маршрути, які можуть бути менш завантаженими. Це може допомогти зменшити загальний трафік на постраждалих дорогах, у тому числі вантажний, і потенційно зменшити довжину черг.

Однак важливо зазначити, що платні дороги є лише одним із багатьох факторів, які можуть впливати на черги вантажного транспорту. Інші фактори, такі як обсяг вантажів, що перевозяться, ефективність перетину кордону та загальний стан транспортної інфраструктури, також можуть відігравати значну роль.

Крім того, впровадження платних доріг в Україні необхідно ретельно спланувати та здійснити, щоб мінімізувати негативний вплив на економіку та широку громадськість. Плата за проїзд має бути встановлена на розумному рівні, а альтернативні маршрути повинні бути доступними та легко доступними для тих, хто не може або не хоче платити за проїзд. Загалом, вплив платних доріг на скорочення черг вантажного транспорту залежатиме від ряду факторів, і для забезпечення їх ефективності необхідно буде ретельно продумати та спланувати [6].

Висвітливши та проаналізувавши стан вантажних перевезень на сучасному етапі, враховуючи повномасштабне вторгнення російської федерації, можна запропонувати такі заходи щодо зменшення черг вантажних перевезень:

Покращення інфраструктури є важливим кроком у зменшенні черг вантажного транспорту. Модернізація існуючих доріг і будівництво нових автомагістралей може збільшити пропускну здатність і скоротити час транзиту. Крім того, розвиток інтермодальних транспортних систем, таких як залізниця та водні шляхи, може зменшити навантаження на дороги та зменшити затори [5].

Спрощення митних процедур і скорочення часу очікування на кордоні може значно зменшити черги вантажних перевезень. Цього можна досягти

завдяки використанню таких технологій, як електронні декларації та цифрове сканування. Уряд також міг би розглянути можливість інвестування в інфраструктуру на прикордонних переходах, щоб пришвидшити процес.

Сприяння інтермодальному транспорту, наприклад залізничному та водному, може зменшити кількість вантажівок на дорозі та зменшити затори. Цього можна досягти за допомогою субсидій та стимулів для заохочення компаній до переходу на інтермодальні види транспорту.

Нарощування потенціалу. Ініціативи з нарощування потенціалу можуть допомогти покращити системи логістики та зменшити черги вантажних перевезень. Це може включати навчальні програми для водіїв вантажівок, менеджерів складів і митників. Це також може передбачати розробку національної логістичної стратегії для оптимізації операцій і підвищення ефективності.

Державно-приватне партнерство може бути ефективним способом фінансування інфраструктурних проєктів і зменшення черг вантажних перевезень. Уряд може співпрацювати з приватними компаніями для розробки нових доріг і залізничних систем або інвестувати в модернізацію існуючої інфраструктури [7].

Отже, встановлено, що черги вантажних перевезень є серйозною проблемою в Україні, яка потребує комплексного підходу із залученням різних зацікавлених сторін.

Покращення інфраструктури, оптимізація митних процедур, сприяння інтермодальним перевезенням, ініціативи з розбудови потенціалу та державно-приватне партнерство – це стратегії, які можуть допомогти пом'якшити проблему.

Здійснюючи ці кроки, Україна може покращити свої логістичні системи та підтримати свою економіку, що розвивається.

Список використаних джерел

1. Денисенко М. П. Організація та проектування логістичних систем: підручник / за ред. проф. М. П. Денисенка, проф. П. Р. Лековця, проф. Л. І. Михайлової. Київ : Центр учбової літератури, 2014. 336 с.
2. Зборовська О. М. Актуальність використання логістики у виробничо-господарській діяльності підприємств. *Вісник національного технічного університету «КПІ»*. 2022. № 5. С. 36 – 42.
3. Зборовська О. М. Аналіз факторів впливу на обсяги логістичних витрат. *Економіка та держава*. 2018. №7м. С. 26–27.
4. Клунко Н. С. Економіко-організаційний механізм логістичних процесів у виробничій сфері: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04. Харків, 2015. 182 с.
5. Крикавський Є. Економічний потенціал логістичних систем. Львів : Вид-во ДУ «Львівська політехніка». 2013. 168 с.
6. Hoskison R. E., *Strategic logistic and Globalization*. Oxford, Oxford University Press. 2022. 624 p .

7. Про затвердження плану заходів з реалізації Національної транспортної стратегії України на період до 2030 року. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/KR210321?an=5> (дата звернення: 7.04.2023)

УДК 164.08

ЕТАПИ ВПРОВАДЖЕННЯ АВТОМАТИЗАЦІЇ СКЛАДУ НА БАЗІ WMS

Довгаль А. П.,
канд. екон. наук,
ТОВ «ІРМА»

Косминський І. В.,
канд. техн. наук, доцент кафедри машин і
обладнання технологічних процесів, доцент,
Київський національний університет будівництва і архітектури, м. Київ

Ринок складської нерухомості постійно розширюється, а частка якісних площ збільшується. В умовах зростаючої логістичної індустрії сучасні складські потужності все ще обмежені.[1] Багато логістичних об'єктів не відповідають сучасним вимогам, висока швидкість руху товарів і значною мірою ручна та бюрократична організація ділової роботи не можуть впоратися зі зростаючим логістичним потоком.

Сучасні інформаційні технології спрямовані на чітке планування і координацію всіх складових процесу (прийом, обробка, розміщення, зберігання, комплектація і доставка), контроль і управління діяльністю співробітників при мінімальних витратах.

Впровадження системи управління складом (WMS) – це рішення, яке дозволяє максимально ефективно організувати процеси обліку, контролю та управління і виключити некоректні операції, тобто зменшити людський чинник. Основними функціями WMS є прийом і відвантаження товарів, контроль залишків товарів і звітність про рух товарів. Сюди входить підтримка управління документами, що охоплюють отримання і відправлення товарів, управління інвентаризацією залишків товарів і звітність про рух товарів. Часто склади мають різну спеціалізацію і вимагають індивідуального підходу до системи організації складських операцій. При виборі WMS-системи для управління складом необхідно враховувати специфіку багатьох рішень, оскільки вони мають стандартизовані функції і не можуть бути адаптовані до специфіки складу.

Приймаючи рішення про впровадження системи автоматизації складу та WMS, важливо чітко визначити мету впровадження та функціональні вимоги до системи. Функціональний аналіз проводиться для того, щоб визначити, яка з представлених систем підходить для конкретної топології складу, чи задовольняються її вимоги на стандартному рівні функціональності чи доступні додаткові галузеві рішення. Клієнт повинен оцінити кількість можливих модифікацій, вартість і час впровадження, вартість подальшої експлуатації та кількість успішних проектів за участю компаній аналогічного напрямку.

Впровадження WMS-системи включає наступні етапи:

- формування технічного завдання,
- конфігурування та налаштування,
- передача прототипу WMS-системи, валідація та тестування,
- навчання персоналу,
- введення в експлуатацію.

Розглянемо ці етапи, створивши ланцюжок дій для інтеграторів при впровадженні WMS-системи[2]. Почнемо з нульового етапу – проведення тендеру на IT-системи. На цьому етапі клієнт формулює очікувані вимоги до впровадження системи, які можуть бути представлені у вигляді обов'язкових, бажаних і майбутніх вимог. Останні формулюються з урахуванням додаткових вимог, які можуть виникнути в процесі розробки системи.

Проектний відділ інтегратора готує технічну документацію та перевіряє наявність необхідних технологій, навички реалізації проекту, досвід проектної команди та демонстрацію впровадженого рішення. Результатом тендеру є комерційна пропозиція, яка включає ціну та графік виконання робіт. Після завершення тендеру і вибору постачальника послуг інтегратор приступає до реалізації проекту впровадження WMS, який умовно поділяється на етапи, що відрізняються в залежності від конкретних завдань, які необхідно вирішити.

Виконання проекту впровадження WMS починається з аналізу бізнес-процесів для формулювання функціональних вимог для розробки технічного завдання (ТЗ). На цьому етапі інтегратор залучає бізнес-аналітиків, які допомагають клієнту визначити системні вимоги, сформулювати процеси для нової моделі складу і розробити детальний план впровадження WMS. З боку клієнта організовується команда впровадження, а бізнес-аналітики проводять співбесіди з метою вивчення різних продуктів і бізнес-процесів існуючої моделі складу. Тут же формулюються завдання для інтеграції WMS із зовнішньою системою управління ERP.[3] Зазвичай проектна команда клієнта складається з трьох фахівців: один відповідає за логістику, другий – за IT, а третій - за загальну координацію проекту. Склад проектної команди замовника може змінюватися, залежно від специфіки складу. Наприклад, може бути кілька фахівців з логістики, які формулюють вимоги до переміщення товарів, або ж один фахівець може бути оточений фахівцями з логістики та IT-спеціалістами.

Попередні висновки, що включають інформацію щодо цілей впровадження, бізнес-процесів, завдання, обсягів робіт, змісту етапів впровадження та команду впровадження, готуються і затверджуються інтегратором та передаються замовнику на затвердження.

Під час підготовки ТЗІ можуть виникати ситуації, коли замовник не може сформулювати вимоги до системи, визначити, як система буде працювати, або визначити, чи правильно організовані бізнес-процеси в депо. Така невизначеність затягує час, необхідний для формулювання та затвердження специфікації вимог, оскільки замовник починає змінювати свої вимоги. У цьому випадку доцільно залучити експертів з логістичних консалтингових компаній, щоб переконатися, що нові вимоги сформульовані правильно.

Результатом першого етапу є створені та підписані документи - контракти, детальні креслення та карти проекту. Ця хартія відображає взаємодію між інтегратором і замовником, а також описує етап впровадження, управління ризиками та проектну команду.

Конфігурація та кастомізація. Другий етап можна розділити на дві фази, робота над якими виконується паралельно а саме конфігурація інтерфейсу обміну з ERP-системою, налаштування та адаптація WMS-системи.

Загальна тривалість цих двох етапів – 35 – 40 днів . На етапі конфігурації основним ризиком може бути необхідність доопрацювання нестандартних функцій. Розробка деяких функцій вимагає додаткового часу на конфігурацію та тестування, що збільшує тривалість третього етапу.

Передача прототипа, валідація, тести. На цьому етапі ключовий персонал клієнта проходить первинне навчання. Якісна підготовка персоналу клієнта, вивчення і розуміння алгоритмів роботи WMS-системи є важливим етапом проекту впровадження. Від результатів навчання залежить здатність клієнта працювати з введеною в експлуатацію системою і ефективність проекту в цілому. Навчання базується на системній документації, програмах і навчальних матеріалах, які можуть бути адаптовані до конкретних потреб кожного проекту. Одночасно з навчанням персоналу проводиться тестування системи на відповідність вимогам, а також вносяться корективи і зміни конфігурації в ході реалізації проекту. Після завершення навчання і тестування WMS прототип системи встановлюється на складі замовника і продовжує самостійно тестуватися. У цей період в нову систему зазвичай вносяться довідкові дані. Після того, як всі знайдені дефекти виявлені та усунені, обидві компанії починають підготовку до запуску системи управління складом на складі замовника.

Процес запуску складається з декількох етапів:

- створення навчального центру на майданчику замовника відповідно до вимог, наданих інтегратором,
- підготовка та налаштування навчальних матеріалів,
- підготовка довідкових карток для працівників складу.

Перевірка готовності складу – визначається наявністю табличок і маркувань, готовністю серверного обладнання, підготовкою планів резервного копіювання та готовністю бездротової інфраструктури та іншого ІТ-обладнання на складі.

Важливим моментом на цьому етапі і впродовж усього проекту є процес розробки та затвердження способу переміщення товарів у нову систему управління складом, визначення решти послідовності переміщення, правил роботи та необхідних ресурсів.

Впровадження може відбуватися на цьому етапі лише після того, як буде налаштована ІТ-інфраструктура, включаючи сервери, мережеву інфраструктуру, WI-FI та бездротові термінали для встановлення WMS-системи. На цьому етапі складається «Технічне завдання на впровадження», в якому описується покрокова процедура налаштування системи, введення довідкових даних і

введення залишків товарів. Після узгодження та затвердження цього документа інтегратор приступає до роботи з замовником. Лінійний персонал замовника проходить перепідготовку на власному майданчику.

Протягом узгодженого з обома сторонами терміну (не менше 10 днів) фахівці інтегратора продовжують навчати лінійний персонал і контролювати його роботу та роботу системи. В цей же час продовжується тестування системи та перевірка функцій, які не були видимі на початковому етапі проектування.

Звичайно, основним ризиком на цьому етапі є людський чинник, який, за сутністю, намагається «змусити» систему працювати належним чином. Ключовим моментом тут є відповідна координація між проектною командою, як з боку клієнта, так і з боку інтегратора. Після завершення процесу імпорту безхозних товарів за допомогою інвентаризації або іншими методами та виконання інтерфейсних обмінів з ERP-системою, склад починає працювати по-новому, під контролем WMS-системи. При цьому складські операції та відвантаження не можуть бути перервані, тому процес переведення всіх залишків і всього складу під контроль WMS в деяких випадках є поступовим і може зайняти кілька тижнів.

Хоча існує багато чинників, що визначають успіх проекту впровадження системи, найважливішим для безперебійної роботи впровадженого рішення є наявність кваліфікованих фахівців, які забезпечать належне функціонування системи. Традиційно перший етап технічної підтримки системи забезпечується власними співробітниками клієнта, а більш складні питання і запити на доопрацювання передаються інтегратору, але компанії з великим досвідом впровадження WMS-системи, такі як Sklad Service [4], можуть надавати технічну підтримку встановленої системи, починаючи від консультацій і навчання персоналу і закінчуючи 7 днів на тиждень різноманітними послугами, починаючи від 24-годинної підтримки в режимі реального часу.

Список використаних джерел

1. Складська нерухомість Київського регіону: профіцит попиту, дефіцит пропозиції. Головна сторінка. URL: <https://commercialproperty.ua/analytics/skladska-nerukhomist-kiivskogo-regionu-profitsit-popitu-defitsit-propozitsii/> (дата звернення: 08.04.2023).
2. Репозитарій Національного Авіаційного Університету: Home. URL: <https://dspace.nau.edu.ua/bitstream/NAU/54820/1/Халаберда%20В.В.,%20Марчук%20В.Є.pdf> (дата звернення: 08.04.2023).
3. Що таке ERP система – Камала Софт. Камала Софт – комплексная автоматизация предприятий в Украине. URL: <https://kamala-soft.com/uk/blog/chto-takoe-erp-sistema/> (дата звернення: 08.04.2023).
4. WMS Системи | Система Автоматизації та управління складу | Sklad Service. Sklad Service | Стелажі / Навантажувачі / Автоматизація / ТПВ. URL: <https://ssk.ua/ua/product/wms-sistemi> (дата звернення: 08.04.2023).

ШЛЯХИ МІНІМІЗАЦІЇ ВИТРАТ В ПРОЦЕСІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЛОГІСТИЧНИХ БІЗНЕС-СТРУКТУР

Зіміна А. І.

канд. екон. наук, доцент кафедри маркетингу,
адміністративного управління та менеджменту

Вищий навчальний заклад «Київський університет ринкових відносин», м. Київ

Сучасний стан розвитку економічних відносин між учасниками логістичних операцій потребує впровадження системних перетворень, які орієнтовані на трансформацію бізнес-структур з метою зниження витрат на всіх ланках логістичного ланцюга.

Напрями реформування мають бути спрямовані в площині створення механізму, який ефективно та гнучко забезпечить взаємодію основних елементів логістичної системи: «постачання–виробництво–складування–транспортування–збут».

Зовнішнє економічне середовище впливає на всіх учасників ланцюгів постачання та активізує створення нових адаптованих логістичних систем з поєднанням підприємств різних сфер господарювання, місією яких є задоволення потреб споживачів з одночасним отриманням прибутків для власного розвитку.

Передумовами для застосування інтегрованого логістичного підходу є, перш за все, розуміння механізмів ринку логістичних послуг в реалізації конкурентних переваг через трансформацію логістичних мереж в країні, регіонах, містах. Велику роль в цьому процесі відіграють технологічно-механізовані можливості та новітні форми інформаційних технологій в сферах транспортування та складування, які відкривають принципово нові можливості для взаємодії учасників та зниження витрат.

Мережевий принцип перетворюється на один з найефективніших засобів поведінки підприємств у бізнес середовищі. Робота підприємств у складі логістичних мереж визначає цілу низку переваг, які пов'язані з поєднанням незалежних ризиків, тобто зменшенням кількості «коливань» в системі, а також суттєвим зниженням витрат та підвищенням якості функціонування системи в цілому. Успіх підприємства залежить не тільки від наявності власних ресурсів, але й від вміння залучати ресурси та конкурентні переваги інших учасників логістичної системи.

Інтегрований підхід дозволяє найбільш ефективно впроваджувати цілі бізнесу та функціонування всіх його структурних елементів, які складають логістичних ланцюг товароруку. На максимізацію прибутку впливають такі фактори як конкурентна позиція (позиціонування), конкурентна ціна, частка ринку, низькі видатки, структура галузі, ефективність інвестицій та ефект масштабу. Інтегральна відповідальність за рівень видатків пов'язана не тільки з внутрішньо фірмовими витратами, але й з відповідальністю за ефективність,

своєчасність постачання та вибір між виробництвом продукції та її придбанням у постачальників.

Ефективність функціонування логістичних мереж передбачає визнання їх як організаційно-управлінських систем, які спрямовані на досягнення оптимального балансу між витратами та рівнем якості обслуговування споживачів. Логістичні процеси здійснюються завдяки таким основним категоріям витрат:

- витрати, які пов'язані з організацією замовлення та його виконанням;
- витрати на постачання товарно-матеріальних цінностей;
- витрати на формування та зберігання запасів;
- транспортно-експедиторські витрати;
- видатки зберігання та ін.

Комплексний підхід до розвитку міжгалузевих координаційних господарських зв'язків забезпечить синергетичний ефект більш високого прибутку від взаємодії підприємств, ніж прибутку підприємств, що діють ізольовано.

Сучасні методи управління витратами постійно розвиваються в напрямку нової орієнтації процедур і механізмів регулювання витрат. До основних різновидів належать: метод запланованих витрат; метод визначення витрат за процесами; метод визначення витрат за життєвим циклом продукції; метод порівняння з найкращими показниками конкурентів; метод стратегічного управління витратами. Ці методи управління видатками можуть скласти перспективну базу методичних основ для зниження витрат на взаємодію в інтегрованих логістичних ланцюгах.

Вивчення інформації про витрати в логістичній системі базується на трьох елементах: ланцюгу формування цінностей, стратегічному позиціонування, витрато-відтворюючих важелів. Сучасний управлінський облік акцентує увагу лише на процесах, які відбуваються в середині підприємства: закупівля, адміністративні витрати, продукція, де ключовим фактором є доведення до максимуму різниці між закупівлею та реалізацією.

Інтегрований логістичний підхід, який використовує ланцюги цінностей орієнтований на всіх учасників виробничо-збутових систем, що будуються за принципом «точно вчасно». Зі стратегічної точки зору ланцюги цінностей та відповідний облік витрат дозволяє визначити такі напрямки ефективності взаємодії: зв'язки з постачальниками та покупцями; технологічні зв'язки в середині одного підрозділу; зв'язки між підрозділами в середині підприємства; зв'язки між підприємствами в логістичній мережі.

Певні витрато-відтворюючі фактори здатні здійснити найсуттєвіший вплив на величину та динаміку витрат. Вони поділяються на стратегічні, структурні та функціональні. До стратегічних структурних факторів відносяться: 1) масштаб: обсяги інвестицій в різні функціональні сфери логістичної системи; 2) діапазон: вертикальна та горизонтальна інтеграція; 3) досвід; 4) технології, що використовуються на кожній стадії ланцюжку витрат; 5) складність: широта асортименту продукції.

Сукупність функціональних факторів є суттєвою складовою чинників у формування загальних витрат. До них відносяться: постійне вдосконалення процесів та трудових ресурсів; комплексне управління якістю; оптимальне завантаження потужностей; ефективне планування підприємства; конфігурація проекту або розрахунків; використання зв'язків з постачальниками або замовниками.

Особливого значення набуває фактор якості – найважливіший елемент стратегічного управління витратами. Якість розглядається як наскрізна функція, яка охоплює не тільки логістику підприємства, але й весь ланцюг формування цінностей від постачання до споживання. Рівень логістичного сервісу має забезпечувати доступність до продукції та матеріалів, формування необхідної функціональної системи для досягнення необхідної швидкості, рівномірності та гнучкості постачання, що в кінцевому рахунку характеризує якість обслуговування.

Відповідно оцінці співвідношення видатків на виробництво та просування товару постачальнику доцільно нарощувати витрати на збільшення якості логістики до тієї межі, поки витрати на надання останньої одиниці продукту не будуть дорівнювати доходу від продажу останньої одиниці. Тобто, важливо налагодити роботу логістичної системи підприємства так, щоб встановити баланс між рівнем обслуговування та операційними видатками, які необхідні для дотримання встановлених нормативів. В даній ситуації важливим є розробка системи показників, які забезпечують достовірну оцінку аспектів логістичного сервісу.

Таким чином, витрати, які виникли внаслідок чинної логістичної концепції розгалужуються завдяки включення їх в різноманітні статті витрат в декількох центрах їх виникнення. З цієї причини при аналізі ефективності логістичної системи не всі витрати враховуються, що призводить до викривлення оцінок.

Різні вимоги та задачі викликають й різні витрати та глобальні зміни в структурі витрат. Аналіз руху матеріалів в логістичній системі дозволяє виявити недоліки існуючої організації щодо втрат часу та витрачених ресурсів. В цьому ховаються можливості для організації заходів із скорочення видатків. Звідти є необхідність ідентифікації витрат як логістичних на різних рівнях взаємодії. Йдеться про взаємодію як підприємства з зовнішнім середовищем, так й всередині самого підприємства. Перелік бізнес-процесів, в яких виникають витрати з забезпечення руху матеріального потоку надзвичайно широкий.

Матеріальний потік визначається як взаємодія всіх операцій в процесі отримання, обробки, переробки, а також при розподілі матеріальних ресурсів в середині певних підрозділів.

Як правило логістичні витрати ототожнюються з вартістю придбання матеріально-товарних цінностей плюс транспортно-заготівельні та складські витрати, витрати на транспортування матеріалів, напівфабрикатів та готової продукції в середині підприємства, а також витрати в процесі розподілу товарів. В цьому випадку можна виділити три групи факторів, які потребують врахування при оцінці видатків обертання матеріальних ресурсів. Витрати визнаються

логістичними тільки як різниця між досягнутою мінімально низькою вартістю придбання товарів необхідної якості у виробника та фактичними видатками. Обґрунтування даного положення витікає з аналізу корисних споживчих властивостей продукту, виробництво якого базується на даному ресурсі. Тільки видатки сприяють зростанню корисних якостей продуктів з урахуванням вподобань кінцевого споживача. Ці видатки по всьому ланцюгу створення продукту плюс середній рівень прибутку в галузі визначають мінімально досягнуту ціну придбання. Завдання служби поставок зводиться до створення умов для досягнення потрібного цінового рівня.

Даний рівень цін досягається теоретично та на практиці підприємства, які виробляють продукцію мають виконувати значну кількість додаткових робіт та підтримуючих процесів, що призводять до надлишкових витрат. Такими є витрати зберігання матеріалів, яких можна було б уникнути при іншій організації процесу постачання. Тому, продукт, що представлений на ринку має більш високі витратні фактори, які формують цінові пропозиції вище бажаного рівня.

В практиці будь-якого підприємства має місце низка бізнес-процесів, структура яких впливає з прийнятих підприємством стандартів обертання матеріалів, інформації, порядку прийняття управлінських рішень та організації руху матеріалів при залученні технологічних процесів. Деякі витрати певних бізнес-процесів можуть мати «схований» характер в інших статтях витрат. Контроль за витратами, які виникають при русі матеріалів в період, коли не створюються споживчі властивості та непродуктивні видатки матеріального потоку дозволяють оцінити поле діяльності з раціоналізації логістичних процесів для скорочення витрат на створення продукту.

УДК 656

ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ – ЯК ІНСТРУМЕНТ ВДОСКОНАЛЕННЯ ЛОГІСТИЧНОГО БІЗНЕСУ

Кравець О. В.,

здобувач третього освітньо-наукового рівня,
аспірант, спеціальність 071 «Облік і оподаткування»,

Воронко Р. М.

д-р екон. наук, завідувач кафедри обліку, контролю,
аналізу та оподаткування, професор,

Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

Впровадження нових технологій докорінно змінило підхід до комунікації всередині компанії, підходу до роботи з посередниками та виконавцями та роботи з клієнтами. Зі зміною процесів зовнішнього середовища функціонування підприємств необхідним стає застосування та впровадження нових методів в управлінні підприємством. На даному етапі розвитку інформаційної систем та впровадження їх в економіку відбувається постійне ускладнення системи

управління підприємством, що характеризується близьким взаємозв'язком між сферами управління. Саме тому зараз набули актуальності процеси діджиталізації та вдосконалення логістичної діяльності. Діджиталізація логістики є невід'ємною частиною розвитку підприємства. Вона дозволяє скоротити витрати, автоматизувати рутинні процеси, структурувати та впорядкувати дані, отримувати звіти у реальному часі, налагодити комунікацію між компанією, виконавцем та клієнтом також діджиталізація вирішує певні бізнес-мети.

Використання інформаційних технологій у логістичній сфері розглядаються у роботах вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як: Коваленко О. О., Гуцол Т. Д., Шевчук С. Ф., Яворської І. О., Угрин Д. І. Висвітлення логістичного управління на основі використання інформаційних технологій розглянуто у працях Окландера М. А, Кулика Ю. М., Кривов'язюк І. В.

Логістичний сектор швидко рухається до цифровізації. Компанії, які дотримуються старих методів і відмовляються від інновацій, з часом втрачають свою конкурентну перевагу. Автоматизація процесів стає повсякденною нормою, що не тільки полегшує роботу, але й забезпечує її якість.

Незважаючи на велику кількість інструментів, які допомагають діджиталізувати бізнес, умовно їх можна об'єднати у дві найпоширеніші системи: WMS та TMS.

WMS – це система керування складом. Вона дозволяє автоматизувати складські процеси, розширити обсяги та збільшувати обороти. Одне із завдань такої системи – відстежувати життєвий цикл товарів, щоб контролювати запаси, терміни придатності, формувати схеми розвантаження з урахуванням термінів придатності. Впровадження WMS системи підходить компаніям, які мають складські приміщення. Мобільні рішення дають можливість водіям, менеджерам, складським працівникам та іншим учасникам процесу логістики отримувати своєчасну інформацію. Це дає можливість налагодити комунікацію всередині компанії та покращити логістичні процеси за рахунок правильної взаємодії всіх учасників.

TMS – це система керування транспортом. Вона включає великий набір діджитал інструментів, що дозволяють автоматизувати процеси логістики будь-якої компанії. Кожен етап транспортування легко контролюється, покращуються бізнес-процеси.

Діджиталізація процесів логістики є невід'ємним процесом зростання компанії. Вона допомагає автоматизувати робочі процеси, знизити навантаження на співробітників, покращити комунікацію та оптимізувати процеси логістики. Зведення дій при організації доставки вантажу до мінімуму скорочує витрати, зменшує простой, економить час і призводить до правильної та ефективної організації роботи підприємства.

Отже, процеси діджиталізації займають важливе місце у сфері логістики. Глобальні маркетингові і логістичні операції дозволяють компаніям домогтися ринкового росту, значної економії за рахунок масштабів діяльності і підвищення

прибутковості. На світовому ринку підсилюється роль логістики і зростає значення логістичного менеджменту.

Упровадження цифрових технологій підвищить ефективність взаємодії учасників логістичного процесу

Впровадження процесів діджиталізації у сферу логістики, на нашу думку, повинно ґрунтуватися на інформаційній підтримці інтегрованих систем розвитку у напрямку удосконалення виробничих, торговельних та економічних процесів. Головними завданнями діджиталізації є скорочення часових, трудових, фінансових витрат, пов'язаних із пошуком даних.

Таким чином, сучасний бізнес не зможе існувати у довгостроковій перспективі без розробки стратегії цифрової трансформації.

УДК 658.7

ЛОГІСТИЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ІНТЕРНЕТ-МАГАЗИНУ «РОЗЕТКА»

Курдиш Я. В.,

здобувач другого рівня вищої освіти ОПП «Товарознавство та комерційна діяльність», спеціальність 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»,

Самойленко А. А.,

канд. техн. наук., доцент, професор кафедри товарознавства та комерційної діяльності в будівництві,

Київський національний університет будівництва і архітектури, м. Київ

Пандемія COVID-19 вплинула на розвиток ринку електронної комерції. Усе більше споживачів почали замовляти товари онлайн. Пандемія COVID-19 тільки посилила вплив ринку e-commerce на розвиток логістичного сервісу. За час самоізоляції у сфері логістики зародилося кілька позитивних трендів. Так, ритейлери стали переходити в онлайн, серйозний стимул до розвитку отримали інтернет-магазини й сервіси доставки.

Сутність та завдання логістики складування, діяльність логістичних операторів детально досліджується вітчизняними науковцями, такими як М. Ваховська, Є. Крикавський, Д. Попов, Н. Чухрай, О. Шалева [1–4].

З початком великомасштабної війни великим маркетплейсам вдалося зберегти та навіть наростити обсяг замовлень у 2–3 рази. При цьому логістика деяких омніканальних ритейлерів сегменту «non food» виявилась не готовою до різкого сплеску замовлень через інтернет-майданчики. Внаслідок цього середні терміни доставки замовлень по країні виростили до тижня й більше.

Логістика й обслуговування покупців із регіонів залишаються слабким місцем навіть для інтернет-магазинів США. За таких умов актуалізується проблематика адаптації логістичної інфраструктури до умов сьогодення, які диктують пандемія та військові дії, а саме розвитку складів, потужностей автопарку та фулфілмент-центрів [5].

Безперечно, частина з них прийшла на сайт для так званого window shopping, тобто відвідувач приходить на сайт не заради самої покупки, а для того, щоб вивчити товар, порівняти ціни, знайти ідеї подарунків тощо. Так, люди стали використовувати кошик інтернет-магазину як своєрідний віш-лист. Основними причинами своїх покинутих кошиків в інтернет-магазині відвідувачі вважають такі:

- висока вартість (покупці «залишають» онлайн-кошик через тарифи на доставку, податки й збори);

- тривалий термін доставки (у нових реаліях споживачі розраховують, що їх замовлення доставлять за 1–2 дні; швидкість доставки стає вирішальним фактором під час вибору інтернетмагазину);

- політика повернення (важливо організувати зручний процес повернення, якщо товар не підійшов покупцеві; у деяких інтернет-магазинів відсоток повернень може досягати більше половини випадків від загальної кількості замовлень).

Покинутий кошик – це проблема логістики. Її може вирішити фулфілмент. Логістичний провайдер закриває питання зберігання товару, оброблення замовлень і доставки кінцевому споживачеві. Таким чином, рівень клієнтського сервісу зростає, підвищується лояльність до ритейлера і, як наслідок, зростають продажі. За допомогою фулфілменту інтернет-магазин отримує важливу конкурентну перевагу, тому цей варіант вирішення питань логістики оптимальний для онлайн-ритейлу [5].

Найбільш процвітаючим у плані логістики інтернет-магазином по праву вважається великий онлайн-ритейлер Amazon.com, що має свої унікальні напрацювання в управлінні складом. Однак український логістичний ринок останнім часом якісно змінився, що виявилось у розвитку його інфраструктури та зростання впливу великих гравців, у тому числі в інтернет-просторі. Серед найбільш представницьких вітчизняних компаній, які здійснюють інтернет-торгівлю та мають розвинену логістичну систему на всіх рівнях, можна виділити ТОВ «РОЗЕТКА».

Торговельна мережа «РОЗЕТКА» – український ритейлер, що включає традиційний формат торгівлі та інтернет-магазин: покупцеві доступні замовлення як на сайті, так і в офлайн-центрі виконання замовлень. На сьогоднішній день компанія займає лідируючі позиції на ринку інтернет-роздріб в Україні. За офіційними даними, розмір виторгу компанії за 2021 рік становив близько 18 млрд грн, зростання виторгу 48%, прибуток 110 млн грн та налічувала 5 000 співробітників. На сайті магазину представлено величезна кількість найменувань товарів: від дитячих товарів, одягу, взуття та електроніки до парфумерії, велосипедів, телескопів та посуду, харчових продуктів.

Сайт Rozetka – четвертий за популярністю в Україні. Конкуренти-ритейлери далеко позаду. За даними аналітичної компанії Kantar, інтернет-магазин Епіцентр на 15-му місці, маркетплейс Allo – на 23-му. Компанія розширює свою фізичну присутність. Взимку 2021-го Rozetka оголосила про запуск франшизи і за перші шість місяців відкрила 15 партнерських точок.

Список охочих співпрацювати довгий – у листі очікування близько 1500 людей, готових сукупно вкласти в розвиток мережі \$40 млн. [6–7].

Ринок інтернет-торгівлі є динамічним та висококонкурентним. Щоб залишатися в лідерах, необхідно постійно вносити покращення та зміни, мінімізувати ризики та фінансові витрати. Тому для торговельної мережі «РОЗЕТКА» було проведено SWOT-аналіз, результати якого наведено у табл. 1.

Таблиця 1 – SWOT-аналіз компанії «Розетка»

Сильні сторони	Слабкі сторони
Щоденна публікація відео на власному каналі YouTube; створення контенту на кожному етапі продажів; надання повного опису товару та великий розділ відгуків клієнтів; застосування e-mail маркетингу; застосування різноманітних соціальних мереж для поширення оригінального контенту	Значні інвестиції в розвиток контент маркетингу та порівняно великий штаб працівників підрозділу створення контенту
Можливості	Загрози
Зростання клієнтської бази; збільшення пошукового трафіку; швидке поширення інформації про товари і магазин в цілому. 6. Зменшення безмитного ліміту до 20 євро на місяць, через що покупці звертатимуться не до зарубіжних інтернет-магазинів, а до вітчизняних	Збільшення конкуренції через розвиток електронної комерції в Україні

На основі SWOT-аналізу, представленого в табл. 1, варто зауважити, що грамотно побудована логістика торговельної мережі інтернет-магазину «РОЗЕТКА», широкий асортимент і клієнтоорієнтованість – головні переваги, перевагою на тлі конкурентів, що сприяє збільшенню лояльності споживача.

Список використаних джерел

1. Крикавський Є., Похильченко О., Фертч М. Логістика та управління ланцюгами поставок : навч. посіб. Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2017. 844 с.
2. Чухрай Н., Гірна О. Формування ланцюга поставок: питання теорії та практики : монографія. Львів : Інтелект-Захід, 2007. 232 с.
3. Попов Д. Фулфілмент – уникальное решение для интернет-торговли или направление в логистике? *Логистика сегодня*. 2014. № 6. С. 378–382.
4. Шалева О. Фулфілмент у логістичній інфраструктурі вітчизняної інтернет-торгівлі. URL: <http://global-national.in.ua/archive/19-2017/59.pdf> (дата звернення: 27.03.2023).
5. Покинутий інтернет-кошик: проблема інтернет-магазину чи логістики? URL: <https://waretaka.com.ua/uk/blog/pokynutyjkoшыk-problema-internetu-magazynu-chy-logistyku> (дата звернення: 27.03.2023).
6. Логістика для інтернет-магазинів: думки та очікування клієнтів URL: <https://www.shopolog.ru/metodichka/logistics/150780-logisticheskie-uslugi-dlya-internet-magazinov-mneniya-i-ozhidaniya-klientov/> (дата звернення: 27.03.2023).

7. Логістичні послуги для інтернет-магазинів: основна доповідь URL: http://www.datainsight.ru/logistica2015_basereport (дата звернення: 29.03.2023)

8. Як ROZETKA «вмикалася» в лідери: URL: <https://new.finance.ua/ua/30-rokiv-nezalezhnosti/rozetka> (дата звернення: 29.03.2023).

УДК 658.3

ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ІНТЕРМОДАЛЬНИХ ТЕРМІНАЛІВ ПОЛЬЩІ

Попель С. А.,

канд. екон. наук., старший науковий співробітник відділу розвитку митної справи Науково-дослідного інституту фінансової політики,
Державний податковий університет, м. Ірпінь

В останнє десятиліття у міжнародній логістиці спостерігається зростання ролі інтермодальних терміналів – «сухих портів». «Сухий порт» – багатофункціональний об'єкт у транспортно-логістичній інфраструктурі міжнародних мультимодальних перевезень, що здійснює приймання і відправку вантажів морськими суднами, автомобільним і залізничним транспортом, складування вантажів, сервісні послуги, функції митного терміналу тощо [1]. Така ситуація зумовлена тим, що вони є важливими транспортними вузлами, як для прибережних країн, так і для країн, що не мають виходу до моря, які забезпечують безперебійний процес поставок на протязі усього ланцюга постачання, зберігаючи при цьому цілісність товарного потоку.

Розбудова в Україні мережі сучасних «сухих портів» може надати значний поштовх для розвитку, як економіки в цілому, так і окремих регіонів. Особливо важливою може стати роль «сухих портів» в умовах воєнного стану, адже зараз діяльність морських портів є суттєво обмеженою через широкомасштабну військову агресію росії проти України. Крім того, що такі логістичні хаби зазвичай створюються як супутники морських портів вони можуть працювати ще й, як транзитні пункти, які сприятимуть розвитку інтермодального бізнесу і зменшенню транспортних витрат логістичних підприємств.

Тому доцільним є вивчення європейського досвіду щодо створення та функціонування інтермодальної інфраструктури, а саме Польщі, оскільки навесні 2022 року стало відомо, що Польща працює над створенням на кордоні з Україною «сухого порту» з метою збільшення пропускної здатності для експорту української аграрної продукції.

В останні роки спостерігається зростання обсягів інтермодальних перевезень у Польщі, так, Управлінням залізничного транспорту зазначається, що у 2021 році його обсяги склали 26,5 млн т. вантажів порівняно з 23,8 млн т. у 2020 році – збільшення склало 2,7 млн т., або приблизно 11,6%. На інтермодальні перевезення припадало 10,9% усіх обсягів вантажоперевезень Польщі у 2021 році, порівняно з 8,3% у 2019 році та 10,7% у 2020 році.

Найважливішими інтермодальними транспортними шляхами були ті, що вели від морських портів Гданська та Гдині до Бжега Дольного або Варшави, а також через прикордонні переходи з Німеччиною та Білоруссю [2].

У 2021 році на території Польщі діяло 39 активних логістичних терміналів у тому числі [3]:

- 4 термінали, які обслуговують залізнично-морські і автомобільно-морські перевезення (морські термінали);
- 35 терміналів, які обслуговують залізнично-автомобільні перевезення (наземні термінали);

Для прикладу детальніше дослідимо особливості функціонування одного із найбільших логістичних терміналів Польщі – CLIP Intermodal Terminal. Розташований на перетині 2 транспортних коридорів (TEN-T) (Балтійське море – Адріатичне море та Північне море – Балтійське море), на стратегічному залізничному маршруті E20 Париж – Пекін та на новому шовковому шляху Азія – Європа.

Інтермодальний контейнерний термінал CLIP має загальну площу 100 000 м² та пропускну спроможність 20 поїздів на день або 350 000 TEU на рік. Він є найсучаснішим терміналом у Польщі та належить групі CLIP, яка володіє різними компаніями, які працюють у секторі логістики [4].

Основні технічні параметри терміналу наведені в табл. 1.

Таблиця 1 – Технічні характеристики CLIP Intermodal Terminal

Показник	Значення
Місткість	10 000 TEU
Кількість розвантажувальних колій (750 м. кожна)	8
Перевантажувальне обладнання	3 ричстакери на 45 т. 1 ричстакер на 10 т. 2 термінальні тягачі
Крани	3 крани з наступними параметрами: – вантажопідйомність - 40 т.; – загальний прольот - 96 м.; – прольот рейок - 51 м.; – залізничних колій – 6; – 15 рядів контейнерів та 2 смуги для вантажівок.
Станції горизонтального розвантаження	LOHR: 2 станції для одночасного розвантаження 4 напівпричепів

Джерело: на основі [5]

Послуги, які надає термінал [5]:

- перевантаження та зберігання всіх типів контейнерів, змінних кузовів та інтермодальних напівпричепів;
- зважування контейнерів відповідно до конвенції SOLAS (VGM);

- ремонт контейнерів, включаючи видалення старих наклейок і елементів кріплення, таких як гачки або цвяхи;
- з'єднання для рефрижераторних контейнерів, що потребують контрольованої температури та моніторингу;
- герметизація контейнера;
- очищення контейнерів і напівпричепів;
- мийка під тиском контейнерів і напівпричепів.

Крім логістичних послуг на терміналі надається перелік митних послуг, а саме [5]:

- повне обслуговування в сфері імпортного та експортного очищення;
- комплексне складське та митне обслуговування вантажів на митному складі;
- відстрочення сплати митних і податкових платежів на необмежений термін;
- розміщення вантажів на складі тимчасового зберігання;
- виготовлення книжок МДП;
- транзит товарів до третіх країн без необхідності в'їзду на польську митну територію (Т1 – гарантія);
- створення декларацій INTRASTAT (використовуються для реєстрації торгівлі між країнами ЄС) або декларацій, пов'язаних з акцизним податком;
- представлення інтересів клієнтів перед державними митними установами.

Термінал має перші 2 станції Lohr Railway System у Польщі для горизонтального розвантаження 4 напівпричепів одночасно. Ця система гарантує: короткий час завантаження та розвантаження, можливість завантаження/розвантаження багатьох вагонів одночасно, відсутність необхідності використання додаткових перевантажувальних пристроїв. Крім того, CLIP оснащено сучасною спеціальною ІТ-системою, яка використовується для реєстрації переміщень і відстеження місць зберігання окремих контейнерів.

Загалом розвиток логістичної сфери в Польщі відбувається аналогічно до загальноєвропейських тенденцій, про те, є й проблемні моменти, які спричиняють негативний вплив на сферу логістики в країні. Обмежена пропускна здатність терміналів наразі є найбільшою проблемою для польських інтермодальних перевізників. В першу чергу, така ситуація спричинена недостатньою кількістю залізничних колій для прийняття поїздів на розвантаження, що ускладнює інтермодальні операції. Крім того, значну проблему становлять відсутність вільних колій, перевантажені пункти перетину кордону та повільні термінальні процеси.

Список використаних джерел

1. Review of Maritime Transport. (2019) United Nations Conference on Trade and Development. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/rmt2019_en.pdf (дата звернення: 7.04.2023).
2. Poland's intermodal rail freight traffic increases in 2021. URL: <https://www.railjournal.com/freight/polands-intermodal-rail-freight-traffic-increases-in-2021/> (дата звернення: 7.04.2023).
3. Intermodal transport in Poland in 2021 URL: <https://stat.gov.pl/en/topics/transport-and-communications/transport/intermodal-transport-in-poland-in-2021,12,6.html> (дата звернення: 7.04.2023).
4. CLIP Container Terminal Swarzędz. URL: <https://www.intermodal-terminals.eu/database/terminal/view/id/476> (дата звернення: 7.04.2023).
5. Official cite of Clip-Group. URL: <https://clip-group.com/o-nas-2/> (дата звернення: 7.04.2023).

УДК 65.01

ДІАГНОСТИКА ОРГАНІЗАЦІЇ ПЕРЕВЕЗЕНЬ ВАНТАЖІВ ЗА ДОПОМОГОЮ ЛОГІСТИЧНИХ ТРАНСПОРТНИХ СИСТЕМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Самойленко А. А.,

канд. техн. наук., професор кафедри товарознавства та комерційної діяльності в будівництві,

Київський національний університет будівництва і архітектури, м. Київ

Кулік А. В.,

канд. екон. наук, доцент кафедри управління та адміністрування

Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна», м. Київ

В сучасних ринкових умовах успішне функціонування будь-якого підприємства (незалежно від форми власності, виду діяльності та господарювання) тісно пов'язане із проблемами своєчасного якісного і повного задоволення потреб клієнтів у перевезеннях і покращення роботи підприємства у рамках певної логістичної системи.

Транспортування у логістиці – це процес переміщення матеріальних ресурсів, незавершеного виробництва чи готової продукції відповідним транспортним засобом у логістичному ланцюзі поставок, також якісне та повноправне задоволення потреб споживачів у перевезенні їх вантажів внаслідок постійного зростання економічної ефективності діяльності підприємства.

У той же час транспортна підсистема як складова логістики повинна забезпечувати розроблення раціональних схем поставок вантажів (продукції) та маршрутизації перевезень, оптимальну завантаженість транспортного засобу, єдність процесу транспортування із процесами виробництва та складування, облік на транспорті.

Під час аналізу транспортної діяльності слід виділити такі види транспорту, які використовуються підприємством у процесі транспортування

вантажів: залізничний, автомобільний, морський, річковий, повітряний, трубопровідний.

Встановлено, що вибір відповідного виду транспорту залежить від таких ключових факторів, як: час доставки; частота відправлення вантажу; надійність дотримання графіку доставки вантажу; можливість перевезення різних вантажів; можливість доставки вантажу на будь-яку територію; ціни перевезення.

Враховуючи вищезазначене, діагностика транспортної діяльності підприємства – це процес оцінювання стану переміщення (транспортування, перевезення) вантажів (матеріальних ресурсів, незавершеного виробництва чи готової продукції) за допомогою одного із видів транспортних засобів або їх сукупності відповідно до застосовуваної системи транспортування, тенденцій його зміни, а також визначення майбутніх перспектив на основі прийняття обґрунтованих управлінських рішень з метою забезпечення успішного функціонування та розвитку підприємства у конкурентному середовищі. Процес проведення діагностики транспортної діяльності як складової логістичної системи підприємства вимагає представлення ключових індикаторів її оцінювання.

Транспортну діяльність підприємства характеризують такі основні показники:

- показники якості транспортного забезпечення, що відображають доставку вантажів у відповідний термін без понесених на те втрат (частка вантажів, що перевезені на замовлення у визначений час; час простою машин та обладнання в очікуванні технологічного транспорту; час затримки між отриманням продукції та її вивезення до місця зберігання, перероблення або кінцевого споживання);

- показники отриманого ефекту від перевезення вантажу у встановлені терміни (економія коштів і ресурсів замовника продукції за рахунок перевезення вантажів у визначений час; економія коштів і ресурсів замовника продукції внаслідок зниження втрат спричинених зменшенням частки простоїв машин та обладнання в процесі очікування технологічного транспорту; економія коштів і ресурсів замовника продукції за рахунок зниження втрат, спричинених своєчасною доставкою продукції до місця зберігання, перероблення або споживання);

- показники втрат продукції на час здійснення перевезення (частка вантажів, що втрачена на час транспортування та навантаження; частка вантажів, якість якої знизилася на час доставки);

- показники отриманого ефекту від покращення умов транспортування (економія коштів і ресурсів замовника продукції внаслідок зниження втрат на час транспортування та навантаження; економія коштів і ресурсів замовника продукції внаслідок зниження частки продукції, що зіпсувалась на час доставки).

Що стосується оцінки ефективності перевезення вантажів, то її характеризують:

- коефіцієнт виконання норми простою транспортного засобу під час навантаження чи розвантаження;
- час, витрачений на навантаження-розвантаження 1 тони вантажу;
- витрати на 1 годину роботи навантаження розвантаження транспортного засобу;
- коефіцієнт використання вантажопідйомності;
- експлуатаційна швидкість транспортного засобу;
- коефіцієнт використання пробігу [1].

Транспортна ефективність розраховується як співвідношення обсягу наданих транспортних послуг і вартості використаних транспортних ресурсів, узагальнюючим показником ефективності використання транспорту виступає показник собівартості перевезення вантажу. Цей показник формується із витрат на забезпечення роботи техніки (витрати на паливно-мастильні матеріали, витрати на технічне обслуговування та ремонт, амортизаційні відрахування на реновацію рухомого складу), витрат на забезпечення роботи персоналу (заробітна плата основного та допоміжного персоналу), загальновиробничих витрат (інші витрати) та втрат вантажу під час транспортування (втрати під час транспортування, втрати під час навантажувально-розвантажувальних робіт).

Проведемо оцінку ефективності організації перевезень вантажів за допомогою логістичних інформаційних систем на підприємстві «СИНТЕЗ». Підприємство спеціалізується на міжнародних перевезеннях вантажів. Міжнародні перевезення вантажів вимагають узгодження по всьому маршруту руху з відповідними зарубіжними дорожніми службами, вибирається маршрут з врахуванням всіх автодорожніх умов, у деяких країнах залежно від габаритів вантажу, що перевозиться, потрібний супровід автопоїздів машинами супроводу (поліція, дорожні служби і т.д.).

Клієнтами компанії «СИНТЕЗ» є вітчизняні підприємства металургійної, нафтохімічної, енергетичної та інших галузей, а також міжнародні компанії. Міжнародна діяльність компанії полягає у перевезенні вітчизняних об'єктів на експорт, доставці замовленого за кордоном устаткування в Україну, перевезенні обладнання для виробництва за кордоном і перевезенні вантажів між підрозділами компаній в різних країнах. Оцінимо динаміку експорту та імпорту транспортних послуг підприємства «СИНТЕЗ» (табл.1).

Таблиця 1 – Динаміка експорту та імпорту вантажних перевезень за допомогою логістичних інформаційних систем на підприємстві «СИНТЕЗ» за 2019-2021 рр.

Показники	Роки			Абсолютне відхилення, +/-		Відносне відхилення, %	
	2019	2020	2021	2020/2019	2021/2020	2020/2019	2021/2020
Експорт вантажних	46993,6	49163,9	75743,9	2230,3	26580	4,8	54,1

перевезень, тис. грн							
Імпорт вантажних перевезень, тис. грн	19418,4	19136,5	25300,6	-281,9	6164,1	-1,5	32,2

З даних табл. 1 можна визначити, що на підприємстві «СИНТЕЗ» протягом періоду з 2019 до 2021 року спостерігається активне зовнішньоторговельне сальдо, тобто експорт транспортних послуг перевищує імпорт транспортних послуг. Експорт транспортних послуг протягом періоду постійно зростає. Так, в 2021 р. експорт транспортних послуг зріс на 26580 тис грн. у порівнянні з 2020 р. Імпорт транспортних послуг також зріс на 6164,1 тис. грн. в 2021 р. у порівнянні з минулим роком. Міжнародні вантажні перевезення за допомогою логістичних інформаційних систем компанія «СИНТЕЗ» здійснює у таких напрямках: Німеччина, США, Бельгія, Франція, Польща, Фінляндія, Білорусія, Італія, Нідерланди, Данія.

Важливим критерієм, що дозволяє адекватно оцінити систему перевезень вантажів за допомогою логістичних інформаційних систем є рівень логістичного сервісу.

Рівень виконання логістичного сервісу розраховується на основі даних про кількість замовлень (табл. 2).

Таблиця 2 – Дані про виконання замовлень з організації перевезень вантажів за допомогою логістичних інформаційних систем протягом 2019-2021 рр.

Замовлення	Кількість вантажних перевезень		
	2019	2020	2021
Фактично виконані замовлення	250	268	246
Теоретичний обсяг виконання замовлень	300	300	300
Рівень виконання логістичного сервісу	83%	89%	82%

Визначення показника транспортного потенціалу дає можливість визначити обсяг транспортної активності, що може бути здійснений підприємством при нормативному використанні логістичних інформаційних систем.

Підприємство «СИНТЕЗ» – одна з найбільших компаній яка спеціалізується на перевезенні вантажів за допомогою логістичних інформаційних систем України. Перевага «СИНТЕЗ» в великому досвіді здійснення міжнародних перевезень, наявності найсучаснішого рухомого складу, укомплектованого автомобілями та напівпричепами провідних зарубіжних виробників і висококваліфікованим персоналом.

Будь-яке підприємство, в тому числі і «СИНТЕЗ» залежить від зовнішнього середовища. Фактори зовнішнього середовища можна розглядати як можливості та загрози для підприємства, їх позитивний чи негативний вплив на організацію буде залежати від ефективності управління та адаптивності підприємства.

Список використаних джерел

1. Скриньковський Р. М. Діагностика логістичної діяльності підприємства: теоретико-методичні аспекти *Молодий учений*. 2015. Ч. 2, № 3(18). С. 48–51.

УДК 339.35

ЛОГІСТИКА ЯК ВАЖЛИВИЙ ФАКТОР ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ВІЙНИ

Сеник Л. Я.

старший викладач кафедри управління та експертизи товарів,

Гонта Д. В.,

здобувач вищої освіти ОПП «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», спеціальність 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
Львівський національний університет імені Івана Франка, м. Львів

В умовах глобалізації ринку та розвитку інформаційних технологій логістика являється одним із перспективних напрямів розвитку сфери бізнесу. Вчені виділяють багато трактувань поняття «логістика», проте найбільш влучно виразив Тарасенко Ю., що логістика – це інтегрована система планування, контролю, управління та регулювання потоками ресурсів на підприємствах як єдиним цілим, яка допомагає заощаджувати гроші, час, обладнання, площі, продукцію та ін. Логістика дозволяє контролювати всі процеси, де можна здійснити економію, а саме: постачання, продаж, транспортування, упаковка, закупівлі, зв'язок з митницею і державними органами [3].

Компанії розглядають логістику як важливу схему ланцюжка поставок. Останній використовується для управління, координації та моніторингу ресурсів, необхідних для плавного, своєчасного, економічно ефективного та надійного руху продуктів [5]. У бізнесі успіх у логістиці означає підвищення ефективності, зниження витрат, підвищення продуктивності, кращий контроль запасів, раціональне використання складських площ, підвищення задоволеності клієнтів і постачальників, а також покращення взаємодії з клієнтами. Ефективне

транспортування вантажів може зменшити або повністю позбутися відходів. Незалежно від того, чи це час, матеріали (витрати) чи просто проникнення на ринок, розуміння логістики може створити величезну цінність шляхом вдосконалення рішень у вашому власному ланцюжку постачання. Дохід компанії залежить від контролю витрат і зростання доходу. Логістика сприяє обом. Розібравшись у всіх тонкощах логістики, можна знайти можливості для зниження витрат у ланцюжку поставок. Найважливіше - знайти швидші способи доставити продукти туди, де вони мають бути, без шкоди для якості. Крім того, своєчасні та надійні поставки також підвищують задоволеність клієнтів, що покращує репутацію компанії та створює конкурентну перевагу [4].

Але в умовах воєнного стану налагоджені ланцюги поставок перестали функціонувати. Виклики для логістичної галузі з'явилися ще за декілька років до нового етапу російсько-української війни. Через пандемію ринок почав прискорено локалізуватися та переносити ланцюги постачання ближче до країни виробництва чи реалізації продукції. Але у 2022 році компанії змушені були приймати рішення максимально швидко.

З якими логістичними проблемами зіткнувся український бізнес?

Відмова від накопичення. Чим більше товарів знаходиться на складах, тим вищий обсяг заморожених фінансів. До того ж довго тримати товари на складах небезпечно – у разі атаки їх можна втратити.

Зміна складських умов. Найбільший хаб (70-80 % професійних складських площ) знаходився у Київській області. З початком бойових дій компанії змушені були перевезти товари на захід України, де в принципі не було складських площ такої величини.

Складнощі з закупівлею товарів. Проблеми пов'язані насамперед з обмеженістю асортименту й постачальників, блокуванням портів та навантаженням на залізничну інфраструктуру.

Ускладнення логістичних операцій. Блокпости, огляди, комендантська година – все це ускладнює перевезення вантажів. Крім того, необхідно заздалегідь планувати запасні маршрути, оскільки є ризик нових атак [1].

Великих економічних втрат завдає блокада українських портів, діяльність яких у довоєнний час забезпечувала 65 % зовнішнього товарообороту. Через повномасштабну російську агресію шість морських портів («Південний», «Миколаїв», «Ольвія», «Одеса», «Чорноморськ» та «Білгород-Дністровський») припинили свою діяльність в сфері транспортної логістики. Вже сьогодні внаслідок військових дій відбулась переорієнтація морських вантажопотоків України. Морські перевезення переорієнтувались з портів Чорного моря на порти Балтійського моря (Таллінн, Гданськ, Антверпен, Роттердам). Така переорієнтація вантажопотоків вкрай важлива з огляду на необхідність забезпечення безпеки морських перевезень. Слід відмітити, що зміни морських маршрутів доставки вантажів призводять до зростання вартості таких перевезень та необхідності вирішення низки питань, пов'язаних з резервуванням квот, погодженням обсягів перевезень, зміною умов укладання контрактів [2].

Наразі компанії впроваджують принцип максимальної економії на вантажоперевезеннях. Систематизація руху товарів чи вантажів здійснюється відповідно до поточних умов в країні. Логістичний маршрут прокладають так, щоб охопити якомога більше території за один раз. Якщо вантаж не займає все місце, шукають інший вантаж від інших замовників у тому ж напрямку. Таким чином відбувається економія пального, зменшується кількість транспорту на дорозі, що важливо в цілях безпеки, та збільшується кількість задоволених споживачів. Можна виділити декілька принципів, які враховують в сьогоденних умовах при здійсненні логістичної діяльності:

1. Товар має знаходитися в одному місці;
2. Важливо визначити точний час, коли товар буде готовий до відправки та проінформувати задіяних осіб;
3. Визначити хто і де буде приймати вантаж;
4. Обидві сторони здійснення перевезення товару мають мати контакти один одного для уточнення необхідної ситуації у разі необхідності.

Ці заходи допомагають забезпечити більш-менш стабільну діяльність логістики підприємства. Важливо виділити, що функціонування логістики компанії напряму залежить від інформаційних потоків. Під час воєнного стану в Україні передача інформації на всіх етапах здійснення логістичної діяльності є безупинною. Тепер підприємства активно моніторять новини щодо актуальної ситуації в країні та прогнозують свої подальші дії в залежності від стану на дорогах. Всі учасники, які задіяні в логістичній діяльності, постійно отримують необхідну інформацію, що стосується перевезення. Транспортування вантажу максимально відслідковується відповідно визначеного маршруту. Через війну в Україні підприємствам довелося вибудовувати нові маршрути доставки товарів. Звичайні сполучення між містами втрачено, тому доводиться шукати нові дороги для об'їзду небезпечних ділянок та обвалених мостів. Звичайно, такий шлях є довшим та непередбачуваним, проте наразі в пріоритеті стає безпека.

Крім перебудови маршрутів, підприємства стикаються з проблемою підвищення вартості доставки. Варто виділити ряд факторів, які впливають на вартість перевезення за сучасних умов:

- збільшення відстані доставки;
- дефіцит транспорту;
- значні ліміти на паливо;
- небезпечність перевезення;
- недостатня кількість складських приміщень.

Важливим напрямком також стала реорганізація та збільшення ланцюгів постачання. Це пояснюється тим, що більшість сировини поставлялося з-за кордону через морські або авіаційні шляхи. Наразі компанії вимушені налаштовувати нові маршрути доставки необхідних матеріальних ресурсів, які займають набагато більше часу та коштів.

Отже, підсумовуючи вище сказане, можна сказати, що за умов війни логістична діяльність важлива як на рівні держави, так і на рівні бізнесу. Незважаючи на зміни та складнощі, логістика постійно працює та не буде

зупинятися. Зараз логістика являється основним аспектом забезпечення конкурентоспроможності підприємств. Завдяки наявності новітніх підходів у логістичній діяльності, використанні інноваційного програмного забезпечення та сучасного обладнання, компанії змогли швидко зреагувати на зміни ринку та забезпечити ефективну діяльність під час воєнного стану

Список використаних джерел

1. Логістика під час війни: як українському бізнесу організувати транспортні потоки. URL.: https://www.ukrinform.ua/rubric-other_news/3566470-logistika-pid-cas-vijni-ak-ukrainskomu-biznesu-organizuvati-transportni-potoki.html. (дата звернення: 8.04.2023).

2. Обмеження логістичних можливостей та експортні питання під час військових дій. URL.: <https://www.cci.zp.ua/vebinar-obmezheniya-logistychnyh-mozhlyvostej-ta-eksportni-pytannya-pid-chas-vijskovykh-dij-videozapys/> (дата звернення: 8.04.2023).

3. Тарасенко Ю. В. Економічна сутність та значення логістики для діяльності підприємства URL.: http://www.economy.in.ua/pdf/5_2015/30.pdf. (дата звернення: 8.04.2023).

4. Цимбалістова О. А. Тенденції розвитку та шляхи стимулювання інноваційної активності авіакомпаній в Україні. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2017. Вип. 1 (57). С. 114-124.

5. Цимбалістова О. А. Кластерна модель взаємодії учасників ланцюга поставок інноваційних послуг. *Проблеми підготовки професійних кадрів з логістики в умовах глобального конкурентного середовища*: зб. доп. XV Міжнар. наук.- практ. конф. (м. Київ, 27-28 жовт. 2017 р.), Київ, 2017. С. 179-181.

УДК 658.7

ХАРАКТЕРИСТИКА ЛОГІСТИКИ ПОСТАЧАННЯ ТОВ «АШАН УКРАЇНА ГІПЕРМАРКЕТ»

Соловей В. В.

здобувач другого рівня вищої освіти ОПП «Товарознавство та комерційна діяльність», спеціальність 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»,

Самойленко А. А.,

канд. техн. наук., професор кафедри товарознавства та комерційної діяльності в будівництві, доцент

Київський національний університет будівництва і архітектури, м. Київ

Головним методом контролю надходження товарів до торговельного підприємства ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет» є управління закупівельною логістикою. Її основним завданням є визначення оптимального розміру партій постачання у філіях компанії Ашан. Для цього логістичні відділи філій компанії Ашан Рітейл користуються моделлю, що описує великий клас завдань із управління запасами. Запаси є ключовою категорією у логістиці. З погляду

логістики запаси – це матеріальний потік із нульовою швидкістю фізичного переміщення. Запаси мають подвійну природу: з одного боку, вони мають позитивне значення, а з іншого боку, вони мають негативну якість [1–2].

Процесами надходження товарів займається департамент закупівель. Взаємовідносини департаменту закупівель з постачальниками базуються на твердому бажанні взаємно дотримуватись чинного українського законодавства. Це положення застосовується однаково як до взаємин за договором, так і до дотримання законодавства України про захист прав споживачів та про правильне інформування споживачів, до дотримання вимог щодо безпеки товарів, особливо харчових продуктів.

Для підприємств, що пропонують свої товари ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет» існує дві можливості співпрацючі: співпраця з Відділом виробництва Ашан – за напрямом «private label» та співпраця із Департаментом закупівель.

Позитивне значення запасів у тому, що із зростанням величини запасу зростає надійність функціонування системи, т. е. забезпечується надійне, безперебійне забезпечення матеріальними ресурсами виробництва чи надійність реалізації товару. Але запаси мають і негативну властивість, яка полягає в тому, що в запасах іммобілізуються матеріальні та фінансові ресурси. Звідси виникають проблеми оптимізації запасу, т. е. визначення рівня запасу, у якому загальні витрати під час управління запасом будуть мінімальними.

Оптимізація рівня запасів виконується виходячи з того, що має місце дві групи витрат: це витрати на зберігання запасу та витрати на доставку продукції та здійснення замовлення, звідси проблема: постачати продукцію великими чи малими партіями.

Що стосується логістики закупівель ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет», то компанія має велику частку зовнішніх постачальників, тому цей процес позначають як «логістика на вході». У сфері роздрібної торгівлі, в якій працює Ашан зазвичай використовується термін купівлі «buying», оскільки компанія лише реалізує товар, а не споживає матеріали з недостатнім ступенем готовності.

Головна мета – організація торгівлі завдяки закупівель з мінімальними загальними витратами, а саме прогнозування потреб, планування закупівель, вибір джерела поставок, тендери, розміщення замовлення, перевезення, отримання, перевірку, зберігання тощо. Логістична система ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет» наведена на рис.1.

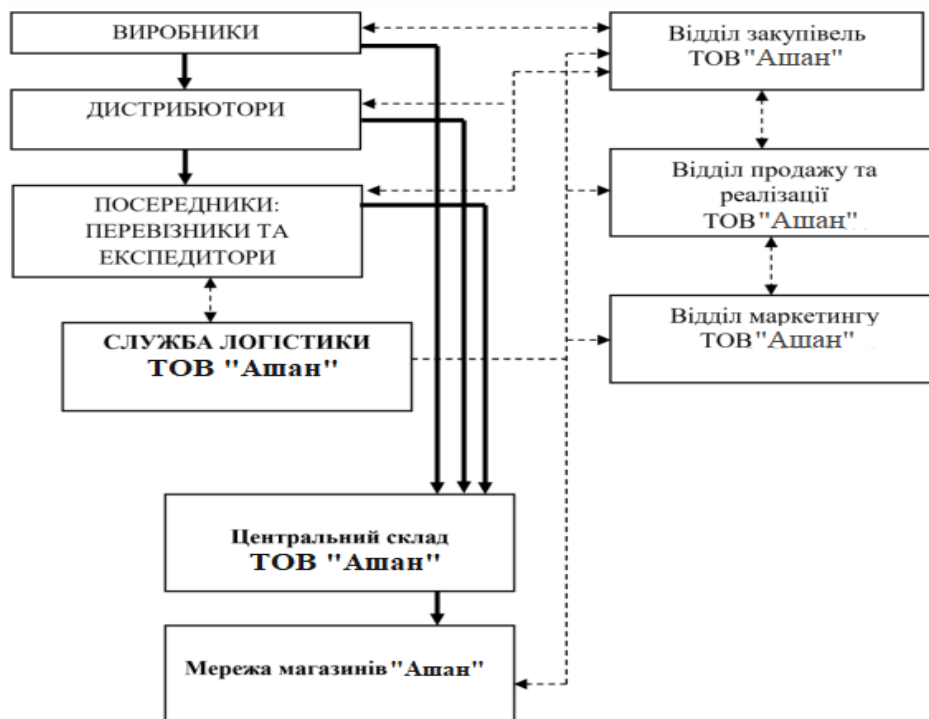


Рисунок 1 – Схема логістичної системи ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет»

Внутрішня логістика у магазинах ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет» забезпечує обробку товарних потоків, починаючи з надходження товарів в магазин і закінчуючи повною підготовкою їх до продажу, складається з наступних операцій: приймання товарів за кількістю і якістю, зберігання, фасування і пакування товарів, їх переміщення та викладка в торгових залах магазинів, організація зберігання та ін. ці операції є продовженням процесу виробництва в сфері обігу, вони здійснюються без участі покупців і безпосередньо впливають на споживчі властивості товарів.

Всі магазини, що належать до «Ашан Україна Гіпермаркет» мають великі за розмірами склади, відведені для зберігання товарних запасів, передпродажної підготовки та реалізації товарів.

Логістика продажів «Ашан Україна Гіпермаркет» включає виконання таких операцій, як вивчення попиту та формування асортименту товарів, вибір форм і організацію продажу товарів, касове обслуговування, відпуск товару (включаючи пакування та перевірку функціонування товару), а також операції післяпродажного обслуговування (доставка товарів на замовлення). [3]

Транспортна логістика має перспективний напрямок міжнародних перевезень та організовує власний імпорт без посередників, має в результаті оптимізацію витрат та зменшення кінцевої вартості продукції. Логісти «Ашан Україна Гіпермаркет» використовують при плануванні маршрутів саме кільцеві,

вони є найбільш раціональними та передбачають замкнуту систему кільцевих маршрутів з заїздом за один рейс в декілька пунктів, це означає що початок та кінець є однаковим – в більшості випадків це розподільчий центр. [4]

Коефіцієнтів вагомості критеріїв, що впливають на вибір маршруту руху, які використовуються у ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет» наведено на рис. 2.

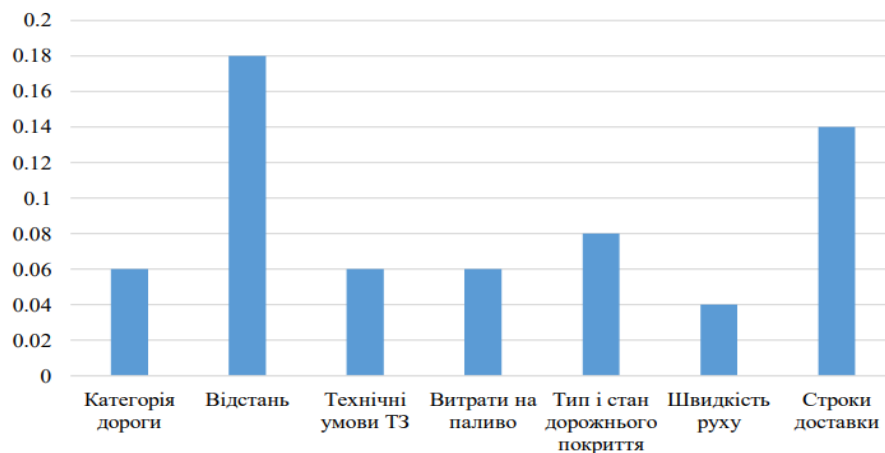


Рисунок 2 – Значення коефіцієнтів вагомості критеріїв, що впливають на вибір маршруту руху

Логістика ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет» – складна логістична система, яка взаємопов’язана в єдиному процесі управління матеріальними, сервісними та супутніми їм потоками на підприємстві. Рівень логістичних витрат досить високий.

Ефективність логістичної системи підприємства визначають такі важливі аспекти, як своєчасне поповнення товарних запасів, а також своєчасне та повне задоволення потреб клієнтів.

Список використаних джерел

1. Система логістики торговельного підприємства URL: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2011_6_2/182-187.pdf (дата звернення: 24.03.2023).
2. Логістика торговельного підприємства: зміст, напрямки, проблеми URL: <http://vlp.com.ua/files/69.pdf> (дата звернення: 24.03.2023).
3. Оцінка ефективності логістичної діяльності підприємства. URL: https://rep.bntu.by/bitstream/handle/data/39233/Ocenkaehffektivnosti_logisticheskoy_deyatelnosti_predpriyatiya.pdf?sequence=1&isAllowed=y (дата звернення: 24.03.2023).
4. Підвищення ефективності транспортної логістики URL: <https://systemgroup.com.ua/ru/o-kompanii/article/sekrety-povysheniya-effektivnosti-transportnoy-logistiki> (дата звернення: 24.03.2023).

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ В МЕРЕЖЕВОМУ РИТЕЙЛІ

Фархутдінов Р. М.,

аспірант ОНП «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»,
Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро

Умови функціонування господарюючих суб'єктів за воєнного стану потребують налагодження логістики, оскільки від її досконалості залежить забезпечення ефективних матеріальних та інших потоків. В цьому сенсі доречно визначитися з поняттям логістичної системи для однозначного розуміння з метою встановлення стратегічних і тактичних орієнтирів діяльності.

Найбільш поширеним є визначення, в якому акцент ставиться на адаптивності логістичних підсистем, що виконують певні операції з необхідними для цього внутрішніми і зовнішніми зв'язками [1]. На цій базі будуються підходи практично всіх дослідників. Зокрема, за думкою групи авторів [2], логістична система являє собою сукупність логістичних підсистем, пов'язаних одна з одною з метою досягнення логістичної мети, визначеної особливостями діяльності господарюючого суб'єкта. Інша школа науковців розглядає логістичну систему як складний, цілісний об'єкт з взаємопов'язаними елементами та зовнішніми зв'язками. Деякі розробники вважають досліджувану категорію економічною системою сукупності ланок управління матеріальними і супутніми їм потоками. Отже, увага акцентується на визначенні складу підсистем, що виконують логістичні функції. Тож, не ставлячи завдання щодо принципової зміни визначення логістичної системи, приймемо за основу для проведення дослідження, поняття, за яким розкривається перелік і наповнення елементів, що у сукупності виконують поставлені завдання з урахуванням зв'язків між окремими підсистемами.

Зважаючи на те, що мережевий ритейл, як група суб'єктів, об'єднаних одним брендом, має специфічні характеристики порівняно з іншими сферами, то, слід констатувати, що логістична система вирішує питання управління товарними потоками (закупівля; складування товарних запасів; транспортування; процес торгового обслуговування; інші підсистеми. Іншими словами, логістична система встановлює кількість підсистем, їх поєднання і взаємозв'язок відповідно до потреб торгово-технологічного процесу за основними товарними потоками та доповнюючими бізнес-процесами що дозволяє виконувати соціальні функції та отримувати максимальний прибуток за мінімізації логістичних витрат.

Список використаних джерел

1. Логістика – наука про організацію і вдосконалення матеріалопотоків.
URL: <https://mk.nmu.org.ua/ua/source/Logistic11.pdf> (дата звернення 9.04.2023).

2. Забуранна Л. В., Кулік А. В. Управління логістичною системою підприємства. *Ефективна економіка*. 2015. № 3. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3861> (дата звернення 9.04.2023).

ТЕМАТИЧНИЙ НАПРЯМ
МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ ТОВАРІВ І РИНКІВ

УДК 683.344

ТОВАРОЗНАВЧІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ БАНКІВСЬКИХ СЕЙФІВ

Анопко Д. В.,
канд. техн. наук., доцент кафедри будівельних матеріалів, доцент
Гончар О. А.,
канд. техн. наук., доцент кафедри будівельних матеріалів, доцент
Кочевих М. О.,
канд. техн. наук., доцент кафедри будівельних матеріалів, доцент
Київський національний університет будівництва і архітектури, м. Київ

Сейф – це механічне захисне обладнання для зберігання цінностей, яке в зачиненому стані має хоча б одну зі сторін не більше одного метра [1].

Конструктивно сейфи поділяються на автономні та ті, що вбудовуються. Автономний сейф – сейф, захист якого від крадіжки зі зломом залежить тільки від матеріалів і конструкції його виготовлення, але не залежить від матеріалів, які застосовані для монтажу [1]. Сейф має бути обладнаний замком, що забезпечує секретність відкриття дверей та виконує функцію механізму блокування ригельної системи і дверей. Автономні сейфи вага яких до 1000 кг, потрібно закріплювати до поверхні за допомогою анкерного кріплення.

Розглянемо основні характеристики продукції, що виготовляється відповідними підприємствами. Серед основних критеріїв оцінки можна виділити наступні:

1. Клас захисту до злому відповідно до вимог [2].
2. Конструкція сейфу (рис.1).
3. Мінімальна вага сейфу.
4. Максимальний об'єм сейфу.
5. Зручність монтажу та експлуатації.

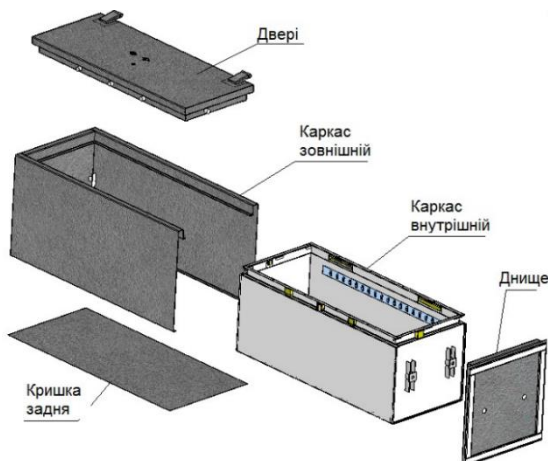


Рисунок 1 – Конструкція сейфу

Промислове виготовлення сейфів ґрунтується на передових технологіях та ефективних конструкторських рішеннях. Для різання металу використовується лазерний спосіб обробки металу. Потужний світловий луч фокусується на поверхні заготовки на площі діаметром до 0,01 мм, концентрація енергії досягає 10^5 КВт/см², а температура – декількох тисяч градусів. За таких умов відбувається миттєве розплавлення та випаровування металу. Потім із заготовок листового металу вигинають складний коритоподібний профіль, що поєднує функції каркасу та зовнішньої частини сейфу. Згинально-профільна технологія виробництва таких виробів є на сьогодні самою передовою: вона забезпечує високу якість та більший об'єм продукції, що виготовляється [3]. Складальні роботи, це заключна стадія виготовлення, витрати праці досягають 40-50 % від загальної трудомісткості виготовлення. Від якості складальних робіт залежать експлуатаційні властивості виробу, його надійність, працездатність, довговічність.

Технологічний процес виготовлення продукції розробляють для кожної стадії та оформлюють у вигляді технологічних карт, які є основою технологічної документації. При проектуванні технологічних процесів використовують креслення виробів, специфікації деталей, технічні вимоги до готової продукції, терміни та умови виконання робіт.

Захисний шар зломостійких сейфів, дверей та оболонок сховищ цінностей – це складна армована конструкція, що заповнена спеціальним бетоном. Від якості бетону багато в чому залежить рівень опору конструкції руйнівним динамічним навантаженням. Заводи товарного бетону в Україні сьогодні не в змозі забезпечити бетон необхідної якості та міцності для виготовлення сейфів та сховищ цінностей потрібні бетони марок М600-800, а заводи виготовляють бетон М400. Саме тому майже всі виробники сейфів використовують бетони власного виробництва [4].

Звичайний товарний бетон – крихкий матеріал, тобто при досягненні руйнівного навантаження відбувається його раптове руйнування. Бетони, які використовуються для виготовлення сейфів, значно відрізняються від тих, які використовуються в житловому і промисловому будівництві. При використанні бетону в захисному шарі він повинен витримувати спрямовані динамічні впливи, свердлення, різання та нагрівання. Додавання в бетон сталевих фібри різко покращує характеристики міцності бетону, фібро-бетонний виріб не тріскається, поки не піддається більш високим деформаціям. На сьогоднішній день фібро-бетон є високоефективним конструкційним матеріалом, властивості якого можна контролювати в досить великих межах.

Технологія отримання якісних поліфункціональних фібро-бетонів нового покоління широко застосовується в Європі. Такі бетони називаються «високофункціональними бетонами», тобто бетонами, які самоущільнюються (High Performance Concrete). Виробництво таких бетонів можливо тільки в умовах високої культури виробництва з наданням технології підготовки і дозування заповнювачів, портландцементу з дисперсних мінеральних і полімерних компонентів, які дозволяють прогнозувати і регулювати фізико-

хімічні процеси взаємодії і структуроутворення. Створена теоретична база і розроблені методи практичного дослідження впливу різних пластифікаторів на міцність бетону. Знайдені оптимальні співвідношення параметрів волокна і твердих фракцій. Систематизовані вимоги до цементу, піску, щебеню і ввели систему суворого контролю за поставками цих матеріалів. Все це дозволило отримати фібро-бетон з гарантованими показниками М700-1100 кг/см², а також визначити шляхи подальшого збільшення марки бету на 25-30 %.

Паралельно з дослідженнями з отримання високоякісних бетонів на основі вітчизняної сировини досліджені передові світові технології виробництва спеціальних марок бетону [5, 6], які б максимально відповідали специфіці цієї галузі. Нас зацікавили розробки компанії «Densit security» (Данія). Попередньо, вивчивши всі наявні матеріали і відвідавши завод компанії, ми переконалися, що «Densit-технологія» дає можливість отримати приголомшливий кінцевий результат (міцність при стиску до 3000 кг/см²). При цьому технологія виготовлення захисних шарів на основі цементу «Densit» повністю враховує особливості процесів, що відбуваються в бетонних конструкціях в умовах, аналогічних випробуванням на зламостійкість.

Данські розробники врахували методи і особливості випробувань практично всіх європейських тестових центрів. У «Densit-технології» оптимізовані основні параметри, що впливають на міцність бетону: високоміцний цемент, фракціонований заповнювач з високою ударною в'язкістю, фібра для мікроармування бетонної конструкції і запобігання утворення тріщин, підвищена термостійкість композиту. Збільшення якісних показників фібробетону «Densit» в порівнянні зі звичайним бетоном визначається наступними показниками: збільшення міцності на розтяг – в 2,5 рази; збільшення ударної в'язкості – в 10 разів; стійкість до розтріскування – в 5-6 разів; в'язкість при досягненні міцності на розтяг – в 10-20 разів; стійкість до стираності – в 2 рази.

Розрахунки несучої здатності фібро-бетонних конструкцій «Densit» підтвердили можливість виготовлення панелей перекриття довжиною до 9 метрів, що дає можливість зводити сховища цінностей великої площі без використання колон. Високі захисні властивості «Densit» дозволили значно зменшити товщину захисного шару і, як наслідок, отримати наступні переваги: значне зниження навантажень на перекриття і фундаменти будівель, на ґрунт; збільшити корисну площу зберігання; як наслідок, зменшення товщини плит – можливість значного підвищення класу існуючих сховищ цінностей без істотної зміни внутрішніх розмірів робочого простору. В якості прикладу можуть бути дані, наведені в таблиці 1.

Таблиця 1– Залежність класу зламостійкості сейфу від товщини захисного шару

Клас стійкості до злому за ДСТУ 4012-1:2005	Товщина захисного шару, мм		
	Фібро-бетон «Densit»	Фібро-бетон «Фортифікаційний»	Товарний бетон М400
1 клас	30	60	100
2 клас	40	70	150
3 клас	50	100	200
5 клас	60	150	300
7 клас	80	220	450
8 клас	100	340	650

Застосування тонкостінних захисних конструкцій часто стає єдиною можливим рішенням при реконструкції існуючих сховищ цінностей з метою підвищення раніше присвоєного класу. При цьому зводяться до мінімуму обсяги будівельних робіт і фінансові витрати.

Технології «Densit» використовують всі провідні європейські виробники. Виходячи із зарубіжного та вітчизняного досвіду будівництва, можна стверджувати, що в даний час фібро-бетон «Densit» є найбільш ефективним матеріалом для виготовлення безпечних сховищ (банківських сховищ, дверей сховищ і сейфів) високих класів.

Були розглянуті характеристики продукції п'яти українських виробників, що загалом складають 80 % ринку виготовлення та продажу сейфів та сховищ цінностей. Порівняльний аналіз продукції українських виробників за критерієм вага/корисний об'єм в залежності від класу зламостійкості, показав наступне: п'ять українських виробників за принципом «найлегший сейф» наступні:

Використання багатьма виробниками для виготовлення сейфів легких захисних конструкцій, відомих в літературі як «рознесена броня», – поєднання в'язких і твердих матеріалів, наприклад: металу і дерева, металу і гіпсокартону, металу і полімерів, інших систем, дало можливість виробникам зменшити вагу сейфів. Вага сейфів та корисний об'єм активно використовується виробниками в конкурентній боротьбі за ринки збуту.

Список використаних джерел

1. ДСТУ 3892-99. Засоби інженерно-технічного укріплення та захисту об'єктів. Терміни та визначення. [Чинний від 2000-01-01]. Вид. офіц. Київ : ДП «УкрНДНЦ», 2000. 31 с.
2. ДСТУ 4012.1:2005. Засоби безпечного зберігання. Вимоги, класифікація та методи випробування на тривкість щодо зламування. Частина 1. Сховища, двері сховищ, сейфи і АТМ-сейфи [Чинний від 2006-10-01]. Вид. офіц. Київ : Держспоживстандарт України, 2006. 35 с.

3. Желібо Є. П., Анопко Д. В., Буслик В. М., Овраменко М. А. Основи технологій виробництва в галузях народного господарства. Київ : Кондор, 2005. 716 с.

4. ТУ У 28.7-21488112.001-2001 Сейфи. Технічні умови. 17 с.

5. Security Barriers for Safes, Vaults and ATMs // Densit security. URL: army-technology.com/contractors/civil-defence-security-and-law-enforcement/densit-security/(date of access:01.04.2023).

6. Yoo D.-Y., Banthia N. Mechanical properties of ultra-high-performance fiber-reinforced concrete: *A review. Cement and Concrete Composites*. 2016. № 73. P. 267–280.

УДК 691:339.13.017

АНАЛІТИЧНИЙ ОГЛЯД СУЧАСНОГО РИНКУ БУДІВЕЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ

Данильченко Н. О.

здобувач першого рівня вищої освіти ОПП «Маркетинг», спеціальність 075 «Маркетинг»

Захарченко П. В.,

канд. техн. наук., завідувач кафедри товарознавства та комерційної діяльності в будівництві, професор,

Київський національний університет будівництва і архітектури, м. Київ

2021 рік для цементної галузі України був досить продуктивним. Зросло внутрішнє споживання продукції. Було виготовлено більше 11 млн тонн цементу. Активне зростання попиту на цемент 2021 року було повністю забезпечене власним виробництвом. Виробництво цементу на душу населення склало 267 кг. Цей показник використовується в ООН для оцінки економічного потенціалу країн. Підвищення його рівня означає, що розбудовується інфраструктура, житло – держава розвивається та має перспективу. Але війна внесла корективи у життя українців і підприємств цементної галузі у тому числі. Наразі, внутрішнє споживання цементу складає всього 30-35 % від минулорічного.

Вся наша країна і увесь світ з нетерпінням чекаємо на Перемогу та відновлення України. Вітчизняні виробники цементу повинні бути готовими в повній мірі забезпечити потреби країни. Крім того, підприємства готові нарощувати свої потужності. І в подальшому, для післявоєнної відбудови, виробництво цементу в Україні має зростати. А цементна галузь впроваджуватиме сучасні світові технології та забезпечуватиме будівельну галузь якісним цементом.

Обсяги виробництва цементу в Україні у січні-червні 2022 року скоротилися на 49,6 % порівняно з аналогічним періодом 2021 року, про це свідчать дані асоціації «Укрцемент». За даними департаменту науково-технічної інформації асоціації перші два довоєнні місяці 2022 року відповідали

зростаючим тенденціям аналогічних періодів минулих років і планувалося закріпити та збільшити успішний результат з випуску готової продукції в 11 млн. тонн цементу 2021 року. Але війна внесла корективи у життя українців і цементної галузі у тому числі, зараз в пріоритеті – спрямувати всі зусилля на те, щоб підприємства не зупинили свою діяльність [1]. Учасникам Асоціації «Укрцемент», як і всьому бізнесу країни в цілому, потрібно створення сприятливих умов для ведення бізнесу, зокрема, вдосконалення регуляторного середовища (дерегуляція) та законодавства; мораторій на «шкідливі» тарифи на період дії воєнного стану; стимулювання відновлення транспортних мереж з цементобетонними технологіями; створення умов для прискореного впровадження альтернативного палива [1].

З моменту початку війни імпорт цементу в Україну скоротився на 42,0 % в натуральному вигляді. Обсяги імпорту склали 29,1 тис. т. Зменшення обсягів імпорту в натуральному вигляді стало результатом загального зниження попиту на цемент в Україні та зниження конкурентоспроможності імпортного цементу. Це пояснюється як девальвацією гривні, так і введенням, додаткового податку на імпорт в розмірі 5 % від митної вартості. Основними країнами-імпортерами цементу в Україну є, (% від загального імпорту в натуральному вигляді): Туреччина –86,8 %; Словаччина – 4,2 %; Польща – 2 %; Франція – 1,5 %; Німеччина –1,2 %. До України імпортуються усі основні види цементів. При цьому лідером за обсягами імпорту є продукція сегменту «портландцемент білий або кольоровий» – 91 % від загального обсягу імпорту в натуральному вигляді. Далі, за зниженням частки імпорту, – «портландцемент звичайний» (4,1 %), «цемент глиноземистий» (3,7 %), «цемент гідравлічний (тампонажний)» (1,2 %).

В останні роки ціна на цемент для «Укргазвидобування» коливалась з 3 700 до 9 500 грн за тонну. 5 серпня АТ «Укргазвидобування» підписало договір з ТОВ «Мегатек Плюс» на поставку тампонажного цементу для помірних температур у кількості 5940 тонн вартістю 32,48 млн. гривень. Про це повідомляється у системі «Прозорро» [2]. На аукціоні, окрім переможця, було ще чотири компанії: ТОВ «Епіцентр К», ТОВ «УКРСКС», ТОВ «Дрилінг Едвайзер» та ТОВ «Техносистем-3000». Знижка компанії склала 46 % від очікуваної вартості. В обґрунтуванні стосовно аномально низької ціни компанія вказала, що буде виробляти цемент на власних виробничих потужностях, що дозволяє зекономити на витратах. Використовувати компанія буде сировину ТОВ «Дрилінг Едвайзер», яка також брала участь у тендері.

Полегшений тампонажний цемент, який будуть використовувати за температур 15-100 °С, за результатом цього тендеру коштуватиме 5 470 грн/т. Це майже вдвічі дешевше від ціни цементу на попередньому тендері УГВ. У січні держкомпанія закупила його у ТОВ «Спектр Трейд» за 9 498 грн/т. «Мегатек плюс» виграв на тендері «Укргазвидобування» вперше. Кінцевими бенефіціарами київської «Мегатек Плюс» є громадянин Польщі Валюш Чеслав Флоріан та житель Київщини Олег Ничипоренко.

На сьогодні критично важливим є розробка стратегічного плану відновлення підприємств цементної галузі, що знаходяться на сході України, для

забезпечення позитивного балансу забезпечення цементом будівельної галузі та Укравтодору. Для цього фахівці міністерства економіки та асоціації «Укрцемент» повинні провести переговори з власниками менеджерів фірм, у власності яких знаходяться заводи на деокупованих територіях.

Список використаних джерел

1. Інформаційне агентство «Інтерфакс-Україна». URL : <https://interfax.com.ua/news/economic> (дата звернення 17. 03. 2023).
2. Офіційний сайт Prozorro. URL : <https://prozorro.gov.ua/tender/UA-2021-04-29-001702> (дата звернення 17. 03. 2023).

УДК 338:330.1

МАРКЕТИНГОВІ ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ ПОВЕДІНКОЮ СПОЖИВАЧІВ

Задоя В. О.,

канд. екон. наук, доцент кафедри економіки та менеджменту, доцент
Український державний університет науки і технологій, м. Дніпро

Оснoву нинішнього етапу розвитку підприємницької активності становить ефективно сформована система управління поведінкою споживачів. Адже в умовах зростання конкурентного протистояння бізнес структур внаслідок пережитої глобальної пандемії та викликаної нею фінансово-економічної кризи суб'єкти підприємництва змушені активізувати зусилля у напрямі формування у споживачів емоційної прихильності до їх продукції. В цих умовах основне завдання виробника полягає не стільки у створенні фізично певного продукту, а скільки у формуванні у споживача бажання, позитивної емоції та ціннісного ставлення до продукції, тим самим задавши напрям їх стилю життя.

Створити мотиваційне оточення навколо бренду і управляти споживчими вподобання клієнтів можливо за рахунок формування у підсвідомості споживачів потреби купувати даний вид продукції. Адже здійснюючи покупку споживач керується не лише фізичними потребами, а й власним психо-емоційним станом, для підтримки комфортного рівня якого і реалізується певне придбання [1]. Таким чином, товар для споживача виступає свого роду сумою вражень та емоцій через які відбувається формування цінностей і ставлення клієнта до продукції.

Наразі наукою та практикою напрацьовано величезний досвід управління споживчою поведінкою клієнтів. Однією із ключових технологій маркетингового управління споживчою поведінкою є технологія нейромаркетингу, що поєднує процеси як дослідження підсвідомості споживачів, так і вивчення специфіки їх сприйняття різного роду маркетингових інструментів.

В теоретичному плані технологія нейромаркетингу спрямована на вивчення законів сприйняття, принципів фокусування увагу споживачів, а також дослідження детермінантів забезпечення ефективності комунікацій з клієнтами

та підтримки їх лояльного ставлення до бренду. З технологічної точки зору нейромаркетинг дозволяє оцінити підсвідому реакцію клієнта на певний маркетинговий інструмент. До найбільш вживаних та ефективних інструментів нейромаркетингу як правило відносять інструмент айтрекеру, розпізнавання емоцій, імпліцитного тестування і спеціального анкетування. Більшість із цих інструментів нейромаркетингу зорієнтовані на дослідження особливостей реакції органів чуттів на пакування, розміщення елементів бренду і в цілому на ключові параметри продукції.

В цілому прийнято інструменти нейромаркетингу групувати за трьома напрямками:

- перша група включає інструменти, спрямовані на дослідження фізіологічних реакцій різних частин тіла на бренд та інформацію щодо нього. До їх числа перш за все відносять окулографію / айтрекінг, аналіз частоти серцебиття, реакцію шкіри та міміку;

- до другої групи інструментів відносять інструменти за допомогою яких проводять аналіз активності мозкової діяльності в процесі ознайомлення з брендом. Такими з них є електроенцефалограма, транскраніальна магнітна стимуляція тощо, які відслідковуються зміни у неврологічних функціях споживача;

- третя група інструментів об'єднує інструменти, що дозволяють відслідковувати зміни в активності зон головного мозку, тобто його метаболічну активність, а саме функціональна магнітно-резонансна томографія, позитронно-емісійна томографія.

Зокрема, інструмент айтрекінгу призначений для відслідковування погляду та руху очей споживача під час огляду продукції. Даний інструмент нейромаркетингу передбачає застосування спеціалізованого інструменту айтрекеру, що дозволяє виявляти навіть зміну реакції споживача на певний продукт і ключові області зосередження його уваги. Використання даного інструменту візуалізації прояву відчуттів споживача по відношенню до певного бренду дозволяє як знизити ризик відображення особистого погляду розробника на бренд, так і визначитися з пріоритетними для клієнтами товарами, встановити наскільки розроблений дизайн є цікавим та важливим для особи, що здійснює покупку. Саме ці дані компанії можуть активно застосовувати під час реалізації рекламних заходів, розроблення пакування продукції та визначення оптимального місця її розташування в торгівельних залах [2].

Іншим не менш дієвим інструментом управління поведінкою споживачів, який розроблено спеціалістами в сфері маркетингу, є комплекс відеоспостереження, що ґрунтується на використанні універсальної системи кодування обличчя. Даний комплекс дозволяє відкувати зміни у виразі обличчя споживача під час безпосереднього контакту з продукцією і на основі цього робити висновки відносно його вражень.

Отже, розроблені на сьогоднішній інструменти управління поведінкою споживачів дозволяють не тільки з'ясувати реакцію споживачів на продукцію та

її ключові елементи і впливати на їх емоційний стан, а прогнозувати їх манери, дії, тим самим задаючи вектори розвитку ринку.

Список використаних джерел

1. Дикань В. Л., Воловельская И. В. Особенности поведения потребителей в условиях «экономики счастья». *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2017. № 60. С. 11–17.

2. Нейромаркетинг для бізнесу. Яку користь приносять сучасні технології та нейродослідження? Український центр нейромаркетингових і поведінкових досліджень: веб-сайт. URL: <https://beehiveor.com/neiromarketing-dlya-biznesu/> (дата звернення: 22.02.2023)

УДК 004.8:339.1

ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА ПІДПРИЄМСТВ ЗА ДОПОМОГОЮ ВИКОРИСТАННЯ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ

Кокарєв І. І.

аспірант кафедри інноваційного менеджменту та фінансової аналітики,
спеціальність 073 «Менеджмент»
Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро

Дослідження конкурентного середовища підприємств має велику актуальність у сучасних умовах, коли на ринку присутній високий рівень конкуренції. Підвищення конкурентоспроможності підприємства стає необхідністю для збереження його позицій на ринку та збільшення прибутковості [1]. Штучний інтелект (ШІ) є потужним інструментом, який можна використовувати для проведення маркетингового дослідження. Його застосовують для аналізу великої кількості даних та виявлення корисної інформації, яка може бути важливою для бізнесу [2]. Розглянемо деякі способи використання ШІ в маркетингових дослідженнях [3].

Дослідження конкурентного середовища підприємств є важливою складовою стратегії розвитку бізнесу. За допомогою ШІ можна проводити більш точний та ефективний конкурентний аналіз, що дозволяє підприємствам приймати більш обґрунтовані рішення щодо своєї стратегії на ринку. До основних переваг використання ШІ в дослідженні конкурентного середовища можна віднести наступне.

По-перше, збір та аналіз даних. ШІ може допомогти збирати та аналізувати великі обсяги даних про конкурентів, такі як ціни, продукти, маркетингові кампанії, поведінку покупців тощо. Це дозволяє компаніям отримувати більш точну та повну інформацію про своїх конкурентів.

По-друге, розпізнавання та класифікація даних. ШІ може допомогти розпізнавати та класифікувати дані про конкурентів, що дозволяє знаходити зв'язки між різними аспектами бізнесу конкурентів та виявляти закономірності.

По-третє, аналіз поведінки конкурентів. ШІ може аналізувати поведінку конкурентів на ринку, таку як зміни цін, продажів та маркетингові кампанії, що дозволяє компаніям реагувати на зміни на ринку та приймати відповідні рішення.

По-четверте, прогнозування розвитку конкурентів. ШІ може допомогти прогнозувати розвиток конкурентів на ринку, що дозволяє компаніям планувати свої дії на майбутнє та визначати свої конкурентні переваги.

По-п'яте, виявлення нових ринкових можливостей. ШІ може допомогти виявляти нові ринкові можливості, які можуть бути використані для розвитку бізнесу компанії.

По-шосте, оцінка конкурентної переваги. ШІ може допомогти оцінити конкурентну перевагу компанії в порівнянні з конкурентами на ринку. За допомогою аналізу даних про конкурентів та компанії можна зрозуміти, в чому полягає конкурентна перевага компанії та як її можна зберегти або зміцнити.

По-сьоме, виявлення слабких місць конкурентів. ШІ може допомогти виявляти слабкі місця конкурентів на ринку, що дасть можливість компанії зробити крок до здобуття конкурентної переваги на ринку.

По-восьме, моніторинг конкурентної активності. ШІ може відслідковувати дії та поведінку конкурентів на ринку, включаючи їх маркетингові акції, знижки, рекламні кампанії та нові продукти. Це дозволяє компаніям реагувати на конкуренцію та відповідно змінювати свої стратегії.

Разом з тим для ефективного використання ШІ в маркетингових дослідженнях потрібно враховувати деякі важливі аспекти. Зокрема, особливу увагу слід приділити вибору правильних даних, їх збору та обробці, а також їх захисту, перевірці та оцінці результатів.

Дослідження конкурентного середовища дозволяє підприємству отримати інформацію про конкурентів, їхні стратегії та тактики, а також про сильні та слабкі сторони свого бізнесу. Ця інформація може бути використана для розробки та впровадження ефективних стратегій конкурентної боротьби. При цьому дослідження конкурентного середовища має допомогти підприємству зрозуміти свої переваги та недоліки в порівнянні з конкурентами, знайти ніші на ринку та розробити інноваційні рішення, які допоможуть збільшити його конкурентоспроможність.

Отже, дослідження конкурентного середовища підприємств є важливою складовою стратегічного планування та дозволяє їм впевнено діяти на ринку, підвищувати свою конкурентоспроможність та забезпечувати стійкий розвиток.

Однак, використання ШІ потребує відповідального та обережного підходу, щоб забезпечити точність та достовірність результатів, а також дотримання правил захисту даних.

Список використаних джерел

1. Конкурентоспроможність підприємства : оцінка рівня та напрями підвищення : монографія / за заг. ред. О. Г. Янкового. Одеса : Атлант, 2013. 470 с.

2. Хрупович С. Є., Борисова Т. М. Використання штучного інтелекту при маркетинговому аналізі неструктурованих даних. *Маркетинг і цифрові технології*. 2021. Том 5, № 1. С. 17–26.

3. Top 20 AI Marketing Tools to Grow Your Business in 2023. Influencer marketing ghub. URL: <https://influencermarketinghub.com/ai-marketing-tools>. (дата звернення: 10.04.2023).

УДК 338.24

УКРАЇНСЬКИЙ РИНОК ВАГОНОБУДУВАННЯ: СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ

Кузнецов В. Є.,

здобувач третього рівня вищої освіти

Український державний університет залізничного транспорту, м. Харків

Сьогодні Україна уже фактично є членом Європейського Союзу, що як відкриває величезні можливості для трансформації економічної системи країни, так і вимагає від вітчизняних суб'єктів економічної діяльності стати на шлях активних змін. Для вітчизняного вагонобудування входження країни як повноцінного партнера до європейського економічного простору означає пошук своєї долі ринку, яку, на жаль, не так легко завоювати на висококонкурентному динамічному ринку ЄС. Адже наразі принципи діяльності та тенденції функціонування українського вагонобудування вказують на збереження вкрай не ефективного механізму управління і використання не достатньо прогресивних виробничих ресурсів. Фактично «розбалувані» ще за тих часів стабільними замовленнями залізницями країн СНД вагонобудівні підприємства України вкрай пасивно запроваджували технологічні новації і не турбувалися про створення сприятливого середовища для підтримки власної стабільності.

Анексія східних областей та Криму і розв'язання воєнного конфлікту на Сході України фактично лишило вагонобудівні підприємства сталих і звичних для них ринків збуту, а деяких навіть їх виробничих активів. Як результат в період з 2014 по 2019 рр. в галузі мало місце системне падіння обсягів виробництва: якщо у 2011 р. підприємства вагонобудування виготовлялося 52,7 тис. од. вантажних вагонів, то у 2014 р. – 6,2 тис. од., 2015 р. – 1,4 тис. од., 2016 р. – 2,9 тис. од. Починаючи з 2017 р. в галузі спостерігається незначне відновлення: обсяги виробництва поступово збільшувалися в порівнянні з попередніми періодами, а саме у 2017 р. випущено 6,9 тис. од., у 2018 р. – 11,5 тис. од., а у 2019 р. – 10,6 тис. од. Таке невагоме нарощення обсягів випуску відбулося в основному за рахунок попиту з боку АТ «Укрзалізниця», яка реалізовувала політику поновлення власного парку вантажних вагонів. Зокрема, у 2018 р. АТ «Укрзалізниця» було придбано 3,5 тис. од. вантажних вагонів [1]. Однак, навіть це не забезпечило формування повноцінного попиту на продукцію вітчизняного вагонобудування, виробничі потужності якого й надалі залишаються не використовуються в повному обсязі. Якщо ще років 10 тому українське вагонобудування виготовляло близько 50 тис. од. вагонів в рік, забезпечуючи

цим самим створення до 3 млрд. дол ВВП країни, то у 2020 р. в порівнянні з показниками десятирічної давності виробництво вагонів в країні просіло більш ніж у 30 разів і складало 3,241 тис. од. [2]. Будівництво вагонів в наступні роки також мало спадну динаміку: у 2020 р. падіння становило 70 % в порівнянні з попереднім роком, а у 2021 р. – 31,2 % і склало 1,948 тис. од. Попри нарощування обсягів виробництва протягом 2017-2021 рр. вітчизняному вагонобудуванню так і не вдалося досягнути рекордного за весь період незалежності країни рівня в 53 тис. од., що був встановлений у 2011 р. [3].

Рекордних збитків зазнало вітчизняне вагонобудування через розгортання масштабних воєнних дій і захоплення значної частини території країни. Воєнне вторгнення на територію нашої країни призвело не тільки до різкого скорочення обсягів виготовлення вагонобудівної продукції, а й до втрати значної частки активів підприємств галузі, потужності яких розташовані на анексованих територіях Донецької та Запорізької областей. Попри це, значна частина підприємств вагонобудівної галузі навіть в умовах війни не тільки не зупинили власні виробництва, а й намагаються трансформуватися і виконувати взяті зобов'язання на постачання вагонів. Зокрема, дослідно-механічний завод «Карпати», що розташований на Львівщині, попри воєнну агресію наразі не лише займається будівництвом і ремонтом вантажних вагонів, контейнерів відповідно до укладених договорів на постачання, а й активно інвестує у розроблення інноваційних зразків вантажних вагонів, тим самим реалізуючи стратегію інноваційної диверсифікації [4]. Попри складність зовнішніх обставин та внутрішню стагнацію продовжує працювати над виконанням замовлення АТ «Укрзалізниця» й ПАТ «Крюковський вагонобудівний завод», загальною вартістю в 3 млрд 42 млн грн [5]. Однак, в цілому в галузі вагонобудування має місце суттєвий спад, що зумовлений як відсутністю стабільних обсягів замовлення на постачання вагонобудівної продукції, так і порушенням усталених ланцюгів постачання ресурсів через повномасштабні воєнні дії на території країни. Адже зупинка металургійних і ливарних підприємств створила загрозу не до постачання стратегічно значущих в процесів виробництва вагонів ресурсів, що змусило підприємства вітчизняного вагонобудування витратити створенні запаси і вдавати до пошуку потенційних постачальних комплектуючих на європейському ринку.

Список використаних джерел

1. Вагонобудування в Україні – прогнози і надії металургів. Railexproua.com : веб-сайт. URL : <https://railexproua.com/novyny/vahonobudivannia-v-ukraini-prohnozy-i-nadii-metalurhiv/> (дата звернення: 11.03.2023).
2. У 2021 році українські підприємства скоротили виробництво вагонів на понад 30 %. Agravery.com: веб-сайт. URL : <https://agravery.com/uk/posts/show/u-2021-roci-ukrainski-pidpriemstva-skorotili-virobnictvo-vagoniv-na-ponad-30> (дата звернення: 11.03.2023).

3. Копилов М. Як працюють вагонобудівні підприємства в умовах воєнного стану. RAILINSIDER.com.ua : веб-сайт. URL : <https://www.railinsider.com.ua/yak-praczuuyut-vagonobudivni-pidpryyemstva-v-umovah-voennogo-stanu/> (дата звернення: 13.03.2023).

4. Портфель замовлень ДМЗ «Карпати» сформований до березня 2023 року. Gmk.center/ua: веб-сайт. URL : <https://gmk.center/ua/opinion/import-metaloprokatu-nezakrivaie-povnistju-virobnichi-potrebi-pidpriemstva/> (дата звернення: 13.03.2023).

5. Пругло Я. Крюківський вагонобудівний завод виконав 3-мільярдний договір та поставив Укрзалізниці 100 нових пасажирських вагонів. Полтавщина: веб-сайт. URL : <https://poltava.to/news/70207/> (дата звернення: 13.03.2023).

УДК 658.8

АНАЛІЗ АСОРТИМЕНТНОЇ СТРУКТУРИ МОЛОЧКА ДЛЯ ТІЛА, ЩО РЕАЛІЗУЄТЬСЯ НА РИНКУ УКРАЇНИ

Мартиросян І. А.

канд. техн. наук, старший викладач кафедри
товарознавства та митної справи

Воронкова Ю. В.

викладач вищої категорії

*ВСП «Одеський технічний фаховий коледж Одеського національного
технологічного університету», м. Одеса, Україна*

Застосування парфумерна-косметичних засобів почалося ще в далекій давнині. Першоджерелом зародження косметики вважається Єгипетська цариця Клеопатра, яка стала легендою ще за життя. Вона використовувала омолоджувальні винаходи, багато з яких не втрачають актуальності й донині, зокрема молочні ванни. Сьогодні альтернативою цьому стало безліч різних косметичних засобів. І споживачам дуже важко вибрати серед такого різноманітного асортименту, особливо це стосується засобів по догляду за шкірою, зокрема й молочко для тіла. Відомий факт, що молочко для тіла на основі тваринної сировини є традиційною, враховуючи і назву групи косметичних засобів. Але дуже широко розповсюджено сьогодні саме молочко для тіла на основі рослинної сировини, чим і продиктовано актуальність дослідження асортиментної структури молочка для тіла, що реалізується на вітчизняному ринку [1].

Для аналізу асортиментної структури молочка для тіла, нами було обрано найбільш популярні інтернет-платформи та магазини: «ROZETKA»[2], «Make-UP» [3], «EVA» [4]. Користуючись їх інтернет-каталогами, було визначено показники широти та глибини асортименту. Показники широти в 3-х Інтернет-магазинах представлені у таблиці 1.

Таблиця 1 – Широта асортименту молочка для тіла

Назва Інтернет-магазину	Заправні дані		
	Широта базова	Широта дійсна	Коефіцієнт широти
«ROZETKA»	644	359	0,55 – 50%
«Make-UP»	699	527	0,75 – 75%
«EVA»	222	68	0,31 – 31%

З таблиці 1 видно, що асортимент за широтою краще представлено в Інтернет-магазині «Make-UP», де коефіцієнт складає 0,75 %, що на 25 % більше, ніж в інтернет-магазині «ROZETKA» та на 44% перевищує коефіцієнт широти асортименту «EVA». Можна також відмітити, що асортимент молочка для тіла вузький за всіма параметрами в усіх 3 магазинах, зокрема на основі тваринних компонентів - дуже обмежено представлено.

Для більш наглядного розуміння порівняльного аналізу дані зведені у таблицю 2.

Таблиця 2 – Порівняльний аналіз асортиментної структури молочка для тіла у трьох мережах, %

Найменування ознак класифікації	Інтернет- платформа «ROZETKA»	Інтернет- магазин «Make-UP»	Інтернет-магазину «EVA»
Коефіцієнт широти	50%	75%	31%
Коефіцієнт глибини, %			
За походженням			
Рослинні	70	70	69
Тваринні	24	33	56
Комплексні	46	76	40
<i>Середнє значення</i>	<i>46,6</i>	<i>59,6</i>	<i>55</i>
За призначенням			
Поживні	56	72	90
Зволожуючі -	49	100	40
Відновлювальні	74	70	-
Для ефекту засмаги	63	80	33
Парфумовані	35	64	-
Багатокомплексні	73	87	28
<i>Середнє значення</i>	<i>58,3</i>	<i>78,8</i>	<i>31,8</i>
За особливостями складу			
Однокомпонентні збагачені	61	87	50
Багатокомпонентні	-	-	-
Багатокомпонентні вітамінізовані	66	84	29
<i>Середнє значення</i>	<i>42,3</i>	<i>57</i>	<i>26,3</i>

З даних зведеної таблиці можна побачити, що більше значення коефіцієнту глибини має інтернет-магазин «Make-UP» за всіма класифікаційними ознаками (за походженням, за призначенням та особливостями складу), менше значення має інтернет-магазин «EVA», але слід відмітити, що саме молочко на основі сировини тваринного походження найкраще представлено в Інтернет-магазині «EVA». Інтернет-магазин «ROZETKA» у порівнянні має середнє значення, але практично за всіма позиціями та торговельними марками асортимент збігається із інтернет-магазином «Make-UP». Структура асортименту за показником глибини ілюстровано на рис. 1.

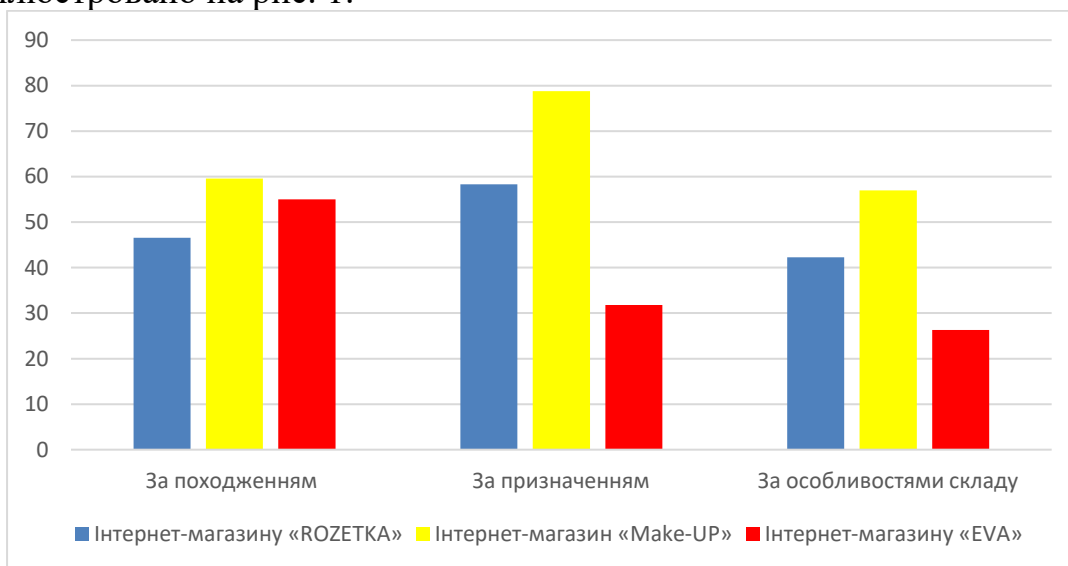


Рисунок 1 – Коефіцієнт глибини молочка для тіла у 3-х магазинах (середнє значення)

Таким чином, проведений аналіз асортименту молочка для тіла у трьох інтернет-магазинах за коефіцієнтом глибини та широти показав, що інтернет-магазин «Make-UP» має найширший асортиментний різновид, зокрема зволожуючих та парфумованих. Більше значення коефіцієнту глибини також має інтернет-магазин «Make-UP», найменше інтернет-магазин «EVA» та середнє значення у інтернет-магазину «ROZETKA». Також слід відмітити, що при дослідженні асортименту, встановлено, що топ-бренди належать переважно основним іноземним холдингам, які представлені на українському ринку: Проктер енд Гембл, Байерсдорф, Хенкель, Ейвон, Лореаль, Юнілівер, Ейвьяп, Колгейт-Палмолив.

Список використаних джерел

1. Береславець Г. Карпенко О. Стан українського парфумерно-косметичного ринку. Товарознавство та експертиза продовольчих та непродовольчих товарів: Всеукр. студ. конф.: тези доповіді, 2021. URL: <http://conf-cv.at.ua/forum/63-750-1>
2. Веб-сайт інтернет-платформи «ROZETKA» URL:<https://rozetka.com.ua/ua/> (дата звернення 25.02.23)
3. Веб-сайт інтернет-магазину «Make-UP», URL:<https://makeup.com.ua/> (дата звернення 25.02.23)
4. Веб-сайт інтернет-магазину «EVA».

УДК 332.02

ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ СФОРМОВАНОГО В УКРАЇНІ ДЕФЦИТУ ОБ'ЄКТІВ НЕРУХОМОСТІ ВНАСЛІДОК ВІЙНИ

Островський В. Е.,

здобувач третього рівня вищої освіти, ОНП «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», спеціальність 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

Алавердян Л. М.,

канд. екон. наук, доцент кафедри товарознавства та комерційної діяльності в будівництві,

Київський національний університет будівництва і архітектури, м. Київ

Кожна країна після закінчення війни стикається з питанням подолання її наслідків – занепадом економіки та зруйнованою інфраструктурою. І, хоча війна ще триває, вже сьогодні експерти обговорюють створення плану повоєнної відбудови України. Для цих та інших завдань була створена Національна рада з відновлення України від наслідків війни.

Однією з частин плану відновлення є оцінка потреб у відновленні, що відповідно до методики Світового Банку складається з трьох почергових кроків:

- оцінка прямих втрат (збитків) економіки внаслідок фізичних руйнувань та пошкоджень об'єктів (damages);
- оцінка непрямих втрат (збитків) економіки внаслідок переривання діяльності підприємств та додаткові видатки держави, суб'єктів господарювання, громадян через воєнну агресію (losses);
- оцінка потреб у відновленні, що включає як необхідність відбудови фізичних активів, так і додаткових програм підтримки бізнесу та громадян, для перезапуску економічної діяльності (needs) [1, с. 25].

За оцінкою Київської Школи Економіки (КШЕ) за рік повномасштабної війни росією було завдано Україні прямих збитків загальною оціночною вартістю 143,8 млрд. дол. США (визначених за вартістю заміщення).

Вартість заміщення – визначена на дату оцінки поточна вартість витрат на створення (придбання) нового об'єкта, подібного до об'єкта оцінки, який може бути йому рівноцінною заміною [2].

Найбільш постраждалими є області України, в яких безпосередньо велись бойові дії: Донецька, Харківська, Луганська, Миколаївська, Запорізька, Київська та Чернігівська області (рис. 1) [3, с. 4], на них припадає близько 87% прямих збитків.

У загальному обсязі прямих збитків найбільшу частку становлять збитки від руйнування житлових будівель – 37,3% або 53,6 млрд. дол. США.

За попередніми даними, станом на 24 лютого 2023 року, загальна кількість зруйнованих або пошкоджених об'єктів житлового фонду становить близько 153,86 тис. будівель [3, с. 7]. Ця цифра охоплює багатоквартирні житлові будинки, приватні будинки та гуртожитки.

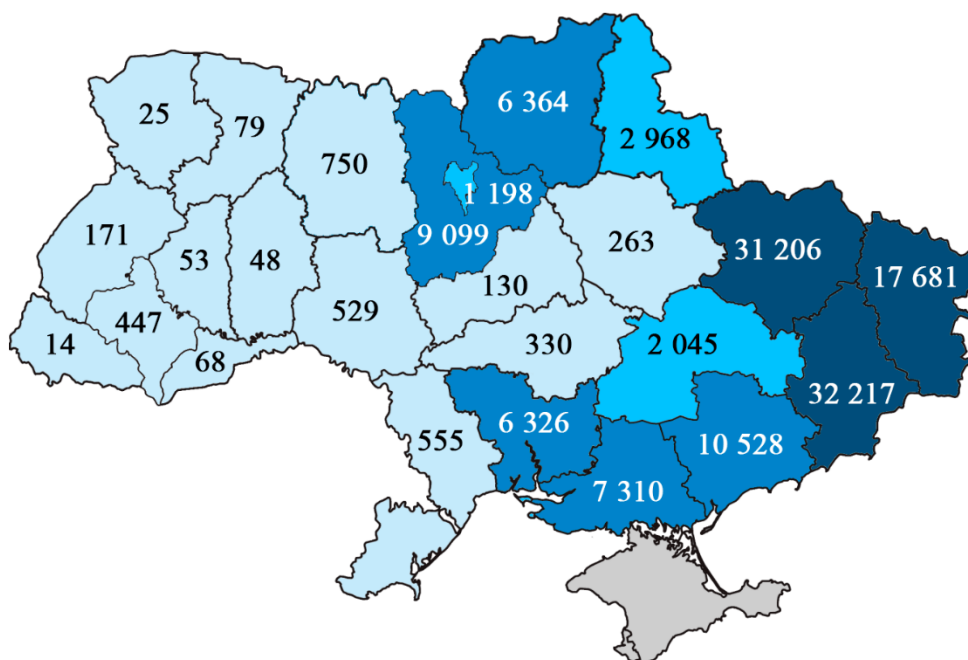


Рисунок 1 – Загальна оцінка прямих втрат у розрізі регіонів станом на лютий 2023 р., млн. дол. США

За попередніми оцінками, часткового пошкодження (ступінь руйнування менше рівне 10 %) зазнали 15,4 тис. житлових будівель; середніх пошкоджень (ступінь руйнування – більше 10 % менше рівне 40 %) зазнали 65,7 тис. житлових будівель; повністю зруйновано (ступінь руйнування – понад 40 %) зазнали 72,7 тис. житлових будівель [3, с. 7].

За рік війни найбільше було зруйновано та пошкоджено приватних будинків – 136 тис., багатоквартирних будинків – 17,5 тис., гуртожитків – 0,3 тис. У грошовому вираженні сума прямих збитків, що понесли багатоквартирні будинки становить 46 413 млн. дол. США (рис. 2.), що становить близько 87 % від загальної суми прямих збитків житлового фонду, в той час, як у натуральному вираженні їх частка складає понад 11%.

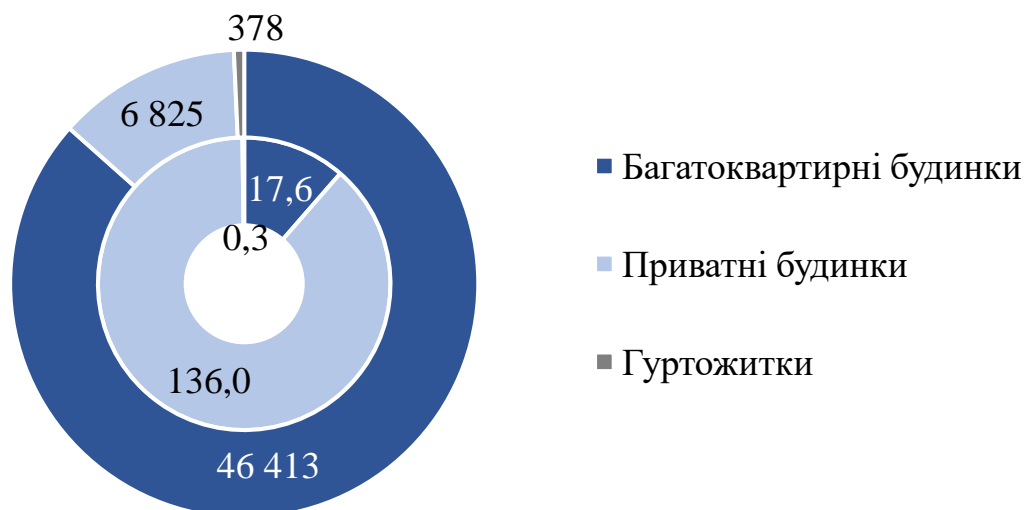


Рисунок 2 – Обсяги втрат житлового фонду (зовнішнє коло – прямі збитки млн. дол. США, внутрішнє коло – кількість будівель, тис.)

На відміну від КШЕ, Світовий Банк у своїй Швидкій оцінці збитків та потреб керувався не кількістю будівель, а кількістю житлових одиниць (residential units).

Житлова одиниця – окремий будинок або окрема квартира, призначена для використання як місця проживання [4].

За оцінками Світового Банку за рік війни на багатоквартирні будинки припадає близько 1,4 млн. зруйнованих або пошкоджених житлових одиниць [5, с. 39], що становить близько 7,5% від загального житлового фонду. Для порівняння на зруйновані або пошкодженні гуртожитки припадає близько 39 тис. житлових одиниць. Це свідчить про особливий вплив війни на міста, що несуть найбільший тягар руйнувань.

Повномасштабне вторгнення росії в Україну спричинило найбільшу житлову кризу в історії України. За оцінками КШЕ загальна площа зруйнованих або пошкоджених житлових об'єктів за рік війни становить близько 83,1 млн. кв. м. житлової площі. Для порівняння, за даними Державної служби статистики України за останні 10 років до повномасштабного вторгнення (2012-2021 роки) загальна площа житлових будівель, прийнятих в експлуатацію, становила 65,6 млн. кв. м [6]. Також слід зазначити, що усі зазначені вище показники не враховують пошкодження та руйнування на окупованих територіях.

Вирішення проблеми житлового фонду є доволі актуальним та гострим питанням. На сьогоднішній день маємо досвід модульних містечок для переміщених осіб та створення притулків на базі шкіл, дитячих садочків та пансіонатів, проте це тимчасові рішення.

Подолання сформованого в Україні дефіциту житлових одиниць ми вбачаємо у стимулюванні трьох ключових елементів житлового ринку – виробників (постачальників) будівельних матеріалів, забудовників та, власне, населення.

Для подолання дефіциту будівельних матеріалів, що імпортувались з росії та Білорусі (наприклад, вироби з гіпсу, цементу, азбесту, скла тощо), або

виробництво яких було зруйноване, важливим моментом є відновлення пошкоджених потужностей, а також можливість інвестування у нові підприємства, підтримка взаємодії між українськими компаніями та іноземними фондами та ринками, узгодження нормативної бази та спрощення процедур сертифікації продукції з метою полегшення міжнародних бізнес-операцій. Також корисним буде впровадження європейського досвіду рециклінгу будівельних матеріалів.

Для стимулювання виробництва будівельних матеріалів також можна застосовувати державні замовлення для відбудови зруйнованої чи пошкодженої інфраструктури. А зниження податкового та кредитного навантаження стане стимулом як для виробників будівельних матеріалів, так і для забудовників.

У зв'язку зі зниженням купівельної спроможності населення доцільним буде розширення існуючих програм іпотечного кредитування.

В Україні поступово змінюється структура форм володіння у житловому секторі. За даними соціального опитування аналітичного центру Sedos, частка опитаних, що проживали у орендованому житлі зросла з 8% у 2019 році до 16% у 2022, а тих, що проживали у житлі державної або комунальної власності – з 2% до 3% відповідно. Зниження частки людей, що проживають у власному житлі та збільшення частки орендарів пов'язано, зокрема, з вимушеним переміщенням, адже значна частка переселенців орендують житло в секторі приватної оренди [7]. З огляду на це доцільним буде розробка та впровадження програм доступної оренди житла.

Корисним для України стане європейський досвід створення соціального (комунального) житла та компаній, що займаються їх управлінням. Наприклад, близько 50% населення Відня проживає у комунальних квартирах або субсидійованих житлових будинках [8]. Розробка та впровадження аналогу такої моделі в Україні дозволить не тільки керувати наявним житловим фондом, але й залучати інвестиції для розширення комунального житлового фонду.

Список використаних джерел

1. Національна рада з відновлення України від наслідків війни. Проект Плану відновлення України. Матеріали робочої групи «Аудиту збитків, понесених внаслідок війни». Липень 2022. 86 с.
2. Національний Стандарт № 1. Загальні засади оцінки майна і майнових прав: Постанова Кабінету Міністрів України від 10.09.2023 р. № 1440. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/2739874>. (дата звернення: 5.04.2023).
3. Звіт про прямі збитки інфраструктури від руйнувань внаслідок військової агресії росії проти України за рік від початку повномасштабного вторгнення. Березень 2023. 49 с.
4. Residential Unit definition. Law Insider. URL: <https://www.lawinsider.com/dictionary/residential-unit> (дата звернення: 5.04.2023).
5. Ukraine Rapid Damage and Needs Assessment: February 2022 – February 2023. World Bank Group. Березень 2023. 132 с.

6. Державна служба статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua>. (дата звернення: 5.04.2023).

7. Боброва А. Житло і війна: житлова політика першого року повномасштабної війни. URL: <https://cedos.org.ua/researches/zhytlo-i-vijna-richnyj-oglyad> (дата звернення: 5.04.2023).

8. The «Vienna Model» For a more equitable society. URL: <https://socialhousing.wien/policy/the-vienna-model>. (дата звернення: 5.04.2023).

УДК 339.13-027.541:637.54

ДОСЛІДЖЕННЯ МІСТКОСТІ РЕГІОНАЛЬНИХ РИНКІВ ПРОДУКЦІЇ ПТАХІВНИЦТВА

Савченко Т. В.,

канд. екон. наук, доцент кафедри маркетингу, підприємництва і торгівлі

Березовська Л. В.

старший викладач кафедри публічного управління та адміністрування

Одеський національний технологічний університет, м. Одеса

Динамічний розвиток галузі птахівництва за останні десять років привів до зміцненню позицій регіональних ринків продукції птахівництва, нарощуванню обсягів виробництва поголів'я птиці, зміцненню експортних позицій. Основними продуктами харчування, які виробляє галузь птахівництва є м'ясо птиці та яйця.

За видами м'яса сільськогосподарських тварин у 2021 році в Україні вирощено всього 2438,3 тис. тон у забійній вазі, частка м'яса птиці склала 1373,5 тис. тон – це 56,3 % від загальної кількості. Такі дані говорять динамічність та певний розвиток галузі птахівництва у цілому.

Загальнодержавний рівень самозабезпеченості м'ясом та м'ясними продуктами на внутрішньому ринку у 2021 році склав 95,2%. Аналіз даних Державної служби статистики підтверджує позитивну динаміку місткості м'яса птиці на регіональних ринках продукції птахівництва.

За даними Державної служби статистики [1] обсяги виробництва м'яса усіх видів, що вирощені в Україні усіма видами господарств зменшувалися, але незначними темпами. Так, у 2021 році у порівнянні з 2019 роком обсяги виробництва м'яса у забійній вазі всього на 54,1 тис. тон. (2,17 %). Динаміка пропозиції м'яса птиці стрімко зросла у період з 2010 року коли обсяги виробництва склали 631,2 тис. тон. і порівнюючи з 2021 роком це більше як у половину менше – 1373,5 тис. тон відповідно. Якщо говорити про виробництво яєць, то ситуація досить схожа, тому що обсяги виробництва яєць у період з 2015-2021 роки також постійно збільшувалися.

Так, попит на ринку продукції птахівництва то українець із середньо статичним доходом у місяць споживав у 2021 році у середньому близько 1,15 кг м'яса усіх видів на тиждень – це 58,9 кг на рік та близько 6-7 яєць на тиждень, так, відповідно у рік 340 шт. Якщо показники споживання яєць хоча б наближені

до загальноприйнятих державою норм, то показники споживання м'яса відрізняються від мінімально затверджених норм Кабінетом Міністрів України та рекомендованих норм Міністерством охорони здоров'я. Для визначення ситуації щодо попиту і пропозиції на регіональних ринках продукції птахівництва проведено аналіз за останні п'ять років динаміки місткості таких ринків в Україні, що представлено у табл. 1.

При динамічних негативних змінах кількості населення у кожному регіоні України у 2021 році порівняно з 2015 роком відбувається зростання обсягів споживання м'яса птиці з кожним роком у регіонах України.

Таблиця 1 – Динаміка місткості регіональних ринків м'яса птиці в Україні у 2015-2021 роках

Показники/ Регіони	2015	2018	2019	2020	2021	Темп зростання 2021/2015, %
<i>1. Фактичне споживання м'яса у розрахунку на одну особу у середньому по регіону, кг/особу на рік</i>						
Західний	45,84	48,46	49,69	50,58	51,24	11,78
Східний	50,30	52,63	53,10	53,48	51,58	2,53
Центральний	53,90	56,28	57,10	56,54	56,78	5,34
Північний	49,20	50,60	50,60	52,20	50,40	2,44
Південний	47,70	52,20	51,73	54,10	52,80	10,69
<i>2. Фактичне споживання м'яса птиці у розрахунку на одну особу у середньому по регіону, кг/особу на рік</i>						
Західний	20,63	22,78	23,35	24,28	25,11	21,72
Східний	22,64	24,73	24,96	25,67	25,27	11,65
Центральний	24,26	26,45	26,84	27,14	27,82	14,71
Північний	22,14	23,78	23,78	25,06	24,70	11,54
Південний	21,47	24,53	24,31	25,97	25,87	20,53
<i>3. Кількість населення у середньому по регіону, млн. осіб</i>						
Західний	10,65	10,60	10,56	10,52	10,46	-1,83
Східний	11,48	11,32	11,23	11,13	11,03	-3,91
Центральний	6,80	6,74	6,70	6,61	6,66	-2,03
Північний	6,32	6,22	6,16	6,10	6,04	-4,48
Південний	4,61	4,57	4,55	4,53	4,49	-2,55
<i>4. Місткість регіонального ринку м'яса птиці за фактичним споживанням, тис. тон</i>						
Західний	219,68	241,39	246,60	255,30	262,51	19,49
Східний	259,83	280,05	280,27	285,73	278,75	7,28
Центральний	164,89	178,23	179,82	179,51	185,29	12,38
Північний	139,90	147,98	146,57	152,97	149,05	6,54
Південний	98,97	112,15	110,61	117,51	116,25	17,46
<i>5. Середня регіональна ціна 1 кг м'яса курки (тушки), грн.</i>						
Західний	38,74	57,49	58,96	55,10	70,63	82,31
Східний	37,32	58,38	61,76	56,78	71,67	92,02
Центральний	39,72	58,66	60,33	57,05	72,05	81,40
Північний	38,86	58,20	58,53	54,24	67,60	73,96
Південний	38,74	57,81	59,12	57,15	73,14	88,79
<i>6. Місткість регіонального ринку м'яса птиці у середньому по регіону, млрд. грн.</i>						
Західний	85,11	138,77	145,39	140,67	185,41	117,85
Східний	96,97	163,49	173,09	162,23	199,77	106,00
Центральний	65,50	104,55	108,49	102,41	133,51	103,85
Північний	54,36	86,11	85,79	82,97	100,75	85,34
Південний	38,35	64,84	65,39	67,15	85,03	121,74

Джерело: складено авторками за [1], [2].

При цьому зростання споживання м'яса птиці по таким регіонам як Західний та Південний вдвічі перевищує зростання споживання м'яса за всіма видами, а в таких регіонах як Східний, Центральний та Північний, не дивлячись на нижчі темпи зростання в порівнянні з Західним та Південним регіонами, темпи зростання споживання м'яса птиці перевищують в 3-4 рази. Позитивна тенденція спостерігається і в зростанні місткості регіональних ринків м'яса птиці, не дивлячись на скорочення населення в регіонах від 2 до 4,5 %. Навіть суттєве зростання середньої ціни м'яса курки (від 81 до 92 %) не вплинуло на уповільнення темпів зростання місткості ринків.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Державної служби статистики. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 7.04.2023).
2. Родіна О. В. Аналіз ринку м'яса птиці в Україні: сучасний вектор у контексті продовольчої безпеки. *Підприємництво та інновації*. 2022. Вип. 23. С. 91–96 <https://doi.org/10.37320/2415-3583/23.16>

УДК 658.7

ФУЛФІЛМЕНТ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ

Федорович М. Д.

здобувач другого рівня вищої освіти ОПП «Товарознавство та комерційна діяльність», спеціальність 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»,

Самойленко А. А.,

канд. техн. наук, професор кафедри товарознавства та комерційної діяльності в будівництві, доцент,

Київський національний університет будівництва і архітектури, м. Київ

Фулфілмент – це нове слово в логістиці України, якому немає аналогів в українській мові. Однак у світовій практиці електронної комерції фулфілмент як логістична послуга працює вже понад двох десятироків, допомагаючи розвивати торгівлю та збільшувати продажі дрібних магазинів, а також великих віртуальних торгових майданчиків [1].

Засновником фулфілменту став відомий у США інтернет-магазин «Amazon». З часом компанія почала займатися логістикою інших магазинів. Фулфілментом, як правило, користуються компанії, що відправляють більше, ніж 100 замовлень у місяць, а також планують успішно розширювати бізнес найближчим часом. Він також може знадобитися інтернет-магазинам тоді, коли обіг не надто великий, а рівень продажів підвищується у сезонний період.

Послуги фулфілменту включають: зберігання, прийом замовлень, обробку замовлень, комплектацію, упаковку товарів, організацію доставки, отримання коштів від покупців, обробку повернень. Продемонструвати функціонування фулфілменту можна на основі таких ключових елементів, які представлені на рис. 1. [2].

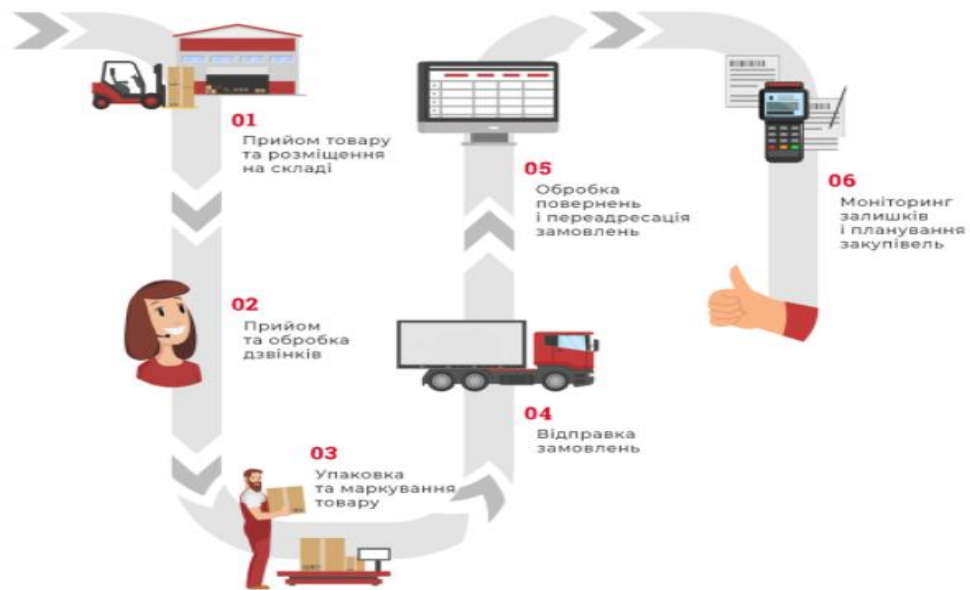


Рисунок 1 – Структурно-логічна схема фулфілменту

Фулфілмент (від англ. fulfillment) – це комплекс операцій, які виконує продавець з моменту оформлення замовлення покупцем і до доставки цього замовлення покупцю. Найчастіше використовується фулфілмент інтернет-магазинами і є передачею всієї логістичної обробки замовлення у відповідний фулфілмент-центр.

Операції фулфілменту – сукупність дій щодо реалізації логістичних функцій, спрямовану перетворення матеріального і/або інформаційного потоку.

Якщо розглядати фулфілмент як бізнес-процес, можна умовно виділити шість його етапів (табл. 1).

Таблиця 1 – Характеристика основних бізнес-процесів під час застосування фулфілменту [3]

Бізнес-процес	Характерні особливості
Приймання товару	Фулфілмент-center завжди приймає товар поекземплярно, кожен товар буде порахований та промаркований спеціальним штрих-кодом. Коли товар надходить у коробках, то вказується кількість прийнятих коробок. Після цього починається стадія перерахунку товару, де записується вага та обсяг кожної одиниці. Після завершення цього процесу менеджер інтернет-магазину отримує інформацію про те, що товар прибув.
Особливості зберігання товару	Для дрібних товарів складі фулфілмента існують окремі зони. Ще є зона для цінних товарів – там здійснюється суворіший контроль, а доступ туди має далеко не кожен співробітник. Фулфілмент-оператори працюють не з будь-якими товарами. Є багато компаній, які спеціалізуються лише на одній категорії товарів – мода, електроніка. іноді оператори не працюють із великогабаритними товарами, такими як меблі та техніка

Комплектація замовлення	Дані про замовлення отримують від call-центру інтернет-магазину. WMS прив'язує до замовлення конкретний товар, формується карта комплектації для робітника складу, який збирає замовлення. Якщо товару немає, то формується лист, що передається до відділу закупівлі. Сформоване замовлення відправляють до зони пакування
Пакування товарів	Упакувати товар так, щоб ніщо не завадило йому доїхати в цілості та безпеці – важке завдання. Упаковку – пухирчасту плівку, різні коробки – оператор включає вартість тарифу
Підвищення якості та швид-кості доставки готових відправлень	Як правило, фулфілмент-оператори співпрацюють одразу з кількома службами доставки. А також клієнтам надається повна інформація про посилку – місцезнаходження, маршрут
Управління поверненнями	Для будь-якого власника інтернет-магазину повернення – це біль. Як правило, багато фулфілмент-компаній готові самостійно обробляти повернення. Це завдання має особливу актуальність, якщо йдеться про торгівлю одягу та взуття

Цільовою аудиторією фулфілменту виступають такі клієнти [1]:

- інтернет-магазини будь-якої спеціалізації (за винятком магазинів, що продають ліки, продукти, які швидко псуються або фасовані по грамах, деякі ювелірні вироби та інші товари, що вимагають особливих умов зберігання та реалізації);

- виробники та гуртові постачальники, які працюють в офлайн-режимі та реалізують свою продукцію через мережу роздрібних інтернетмагазинів та реальних ритейлерів;

- великі експортери та імпортери, які бажають прискорити, спростити та здешевити логістику.

Особливість цієї нової логістичної послуги полягає в комплексному охопленні всієї товарної логістики.

Для виробників оптових постачальників це альтернатива власного складу готової продукції або оптової бази, звідки порціями відвантажується товар роздрібним продавцям.

Отже, переваги є такими:

- постачальник (виробник) звільняється від необхідності утримувати склад, складську техніку та персонал; йому не потрібно вести облік великої кількості відвантажень та вирішувати низку логістичних завдань;

- ритейлер (інтернет-магазин) впевнений у наявності товарів на складі та в оперативності доставки; продавець економить на власному складі та транспортуванні товару; він звільнений від контакту з покупцем щодо питань доставки та повернення, концентруючи всі свої сили на маркетингу та просуванні товару.

Отже, виробник концентрується на виробництві та підвищенні якості продукції, продавець удосконалює маркетингову стратегію, а фулфілмент-центр доводить до досконалості мистецтво логістики.

Список використаних джерел

1. Фулфілмент – що це означає, як працює в Україні та як розібратися?
URL: <https://www.skladovka.ua/uk/chto-takoe-fulfillment> (дата звернення: 24.03.2023).
2. Що таке фулфілмент та чому він потрібен компаніям? URL: <https://wareteka.com.ua/uk/blog/viznachennya-ivikoristannya-fulfilmentu> (дата звернення: 24.03.2023).
3. Фулфілмент Unimail URL: https://unimail.biz.ua/fullfilmentuk/?gclid=Cj0KCQjw8p2MBhCiARIsADDUFVHdPDRw5Ei9OTHUntDe6QZqhI78WmytviElvSOU1fraxoyvSnMzxJgaAjSgEALw_wcB (дата звернення: 24.03.2023).

ТЕМАТИЧНИЙ НАПРЯМ
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ
СТРУКТУР

УДК 657.336

АНАЛІЗ ІНСТРУМЕНТІВ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ ОПТИМІЗАЦІЇ
ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Богатчик Л. А.,
канд .екон. наук, доцент кафедри обліку,
аудиту та оподаткування, доцент,
Данчук Т. Р.,
магістр кафедри обліку, аудиту та оподаткування,
Бочуля А. В.,
магістрант кафедри обліку, аудиту та оподаткування,
Хмельницький національний університет, м. Хмельницький

Дебіторська заборгованість є невід'ємною складовою успішного функціонування будь-якого суб'єкта господарювання. Застосування політики відтермінування платежів пришвидшує процес реалізації товарів, сприяє розширенню ринків збуту. З іншої сторони, поступове накопичення дебіторської заборгованості призводить до розбалансування структури активів підприємства та може стати причиною зниження його ділової активності, призвести до порушення фінансової стійкості і конкурентоспроможності. Ще однією негативною ознакою дебіторської заборгованості є зменшення її вартості в часі, тобто мова йде про знецінення величини заборгованості дебіторів з моменту її виникнення й до моменту повернення. Звідси, дослідження інструментів управління процесами оптимізації дебіторської заборгованості є важливою складовою успішної діяльності підприємства.

У працях вітчизняних науковців зустрічаємо різні підходи щодо управління дебіторською заборгованістю на підприємстві. Наприклад, Масленніков Є. І., Ракитська А. О. [1] вважають, що дебіторську заборгованість суб'єкта господарювання можна мінімізувати шляхом перевірки партнерів, через правильне формулювання умов договорів (контрактів), шляхом налагодження дієвої системи контролю розрахунків. Підтримуємо науковців, що на підприємстві повинні бути налагоджені чіткі механізми виконання угод, синхронна система обліку та контролю, наявність чітких повідомлень контрагента щодо ступеня виконання робіт, термінів поставок та ін.

Масленніков Є. І., Ракитська А. О. [1] наголошують, що у вітчизняній практиці зазвичай використовують два основних способи для перевірки контрагента:

- 1) власними силами підприємства за допомогою інформації з відкритих джерел, баз даних, доступних реєстрів;
- 2) за допомогою проведення спеціально замовленого у сторонніх осіб

вивчення сумлінності потенційного (враховуючи юридичні, фінансові, податкові та інші аспекти його діяльності).

Гевчук А. В. [2] наголошує, що значні обсяги дебіторської заборгованості властиві для тих підприємств, на яких відсутня система контролю за своєчасним виконанням боргових зобов'язань. З метою подолання цього недоліку науковець пропонує розробити суб'єктам господарювання критерії сумнівної заборгованості за кожним видом дебіторської заборгованості.

Гевчук А. В. [2] пропонує використовувати наступні інструменти для зниження ймовірності ризику виникнення невикраденої (надмірної) дебіторської заборгованості:

а) диверсифікація ризику виникнення невикраденої (надмірної) дебіторської заборгованості – передбачає розподіл дебіторської заборгованості між різними контрагентами;

б) лімітування дебіторської заборгованості – встановлення на підприємстві граничних сум, які можуть бути спрямовані на кредитування контрагентів; використання варіабельних систем оплати, які прийнятні як для дебітора, так і кредитора, та враховують їх фінансові можливості на певний момент часу;

в) ретельний відбір контрагентів, оцінка їх кредитного потенціалу; застосування стандартів кредитоспроможності контрагента при формуванні умов договору; самострахування ризиків дебіторської заборгованості.

Заслуговує на увагу підхід Гудзь О. І., Мусійовської О. Б. [3] щодо інструментів управління дебіторської заборгованістю суб'єкта господарювання. Науковці пропонують диверсифікувати способи стягнення дебіторської заборгованості залежно від етапу життєвого циклу підприємства, мотивуючи це різними потребами господарюючих суб'єктів у фінансових ресурсах. Загалом поняття життєвого циклу пропонує розглядати діяльність суб'єкта господарювання через циклічність розвитку та проходження ним певних етапів. У науковій літературі зазвичай один життєвий цикл підприємства включає етапи його створення, зростання, стабільності діяльності і спаду, та наголошується, що для кожного з етапів властиві свої особливості побудови виробничо-господарської, інвестиційної, фінансової та інших видів політик.

На етапі створення відбувається реєстрація суб'єкта господарювання відповідно до чинного законодавства, формуються відповідні обсяги необхідних для життєздатного старту фінансових, матеріальних, трудових та інших видів ресурсів, відбувається залучення позикового капіталу. На цьому етапі підприємство проводить ретельний аналіз факторів зовнішнього середовища та обирає собі вигідну стратегію поведінки на ринку. Відмінною рисою етапу створення господарюючого суб'єкта від наступних етапів вважаємо те, що дебіторська заборгованість тільки починає виникати, відповідно, її обсяги є доволі незначними. Звідси, саме тому підприємству важливо одразу контролювати обсяги та терміни погашення дебіторської заборгованості, щоб вони на наступних етапах життєвого циклу не набули статусу безнадійного боргу. Найбільш оптимальними способами управління дебіторською заборгованістю на етапі створення суб'єкта господарювання є:

а) контроль виникнення дебіторської заборгованості;

б) оцінювання платоспроможності і ділової активності контрагентів як спосіб прогнозування виникнення несвоєчасного погашення платежів.

На етапі зростання діяльність суб'єкта господарювання спрямована на збільшення обсягів реалізованої продукції і, відповідно, розширення збутової мережі. В цей період підприємство намагається максимально позитивно позиціонувати себе перед контрагентами, тому пропонує їм різні умови постачання товарів. Звичайно, наслідком збільшення кількості споживачів стає об'єктивне зростання обсягів дебіторської заборгованості. Водночас, на нашу думку, управління дебіторською заборгованістю на етапі зростання підприємства не повинно бути досить жорсткими, щоб не призвести до втрати потенційних клієнтів. З іншої сторони, повинна зберігатись висока інформативність проведених заходів, які передують залученню нового контрагента. Вважаємо, на цьому етапі життєвого циклу підприємству доречно використовувати такі способи управління дебіторською заборгованістю:

– контроль стану розрахунків з дебіторами з метою своєчасного виявлення протермінованих видів заборгованості;

– визначення оптимального обсягу оборотного капіталу, який повинен бути спрямований на фінансування дебіторської заборгованості без впливу на фінансову стійкість суб'єкта господарювання;

– використання різних моделей для побудови рейтингу дебіторів з метою їх диференціації щодо можливого надання їм права на відстрочення платежів. Для цього можуть бути використані, наприклад, матриці ABC- та XYZ-аналізу;

– обґрунтування типу застосовуваної кредитної політики підприємства по відношенню до окремих груп дебіторів, яка передбачає оцінювання їх купівельної спроможності, кредитоспроможності, рентабельності, фінансової стійкості тощо;

– використання психологічних методів впливу на погашення дебіторської заборгованості;

– застосування диверсифікованих інструментів для рефінансування дебіторської заборгованості, зокрема, факторингу, форфейтингу, вексельної форми розрахунків та ін.

На етапі зрілості (стабільності) суб'єкт господарювання отримує високі обсяги прибутку, перш за все, за рахунок налагодженої на попередньому етапі збутової мережі. Вважаємо, що обсяги дебіторської заборгованості на цьому етапі життєвого циклу також можуть трохи збільшуватись. Тому на етапі зрілості (стабільності) управління дебіторською заборгованістю підприємства передбачає:

– контроль розрахунків з дебіторами, постійний аналіз обсягів, структури та термінів заборгованості; дослідження чинників, які формують дебіторську заборгованість, а також рівня платоспроможності дебіторів;

– побудову власної моделі для оцінювання рейтингу дебіторів, на підставі якої суб'єкт господарювання може розробляти системи знижок для споживачів; розробити шкалу штрафних санкцій відповідно до обсягів і термінів прострочення дебіторської заборгованості;

- використання різних методів рефінансування дебіторської заборгованості, які були визначені на етапі зростання;
- перегляд кредитної політики підприємства, орієнтуючись, в основному, на помірний її тип, адже він передбачає середній ступінь кредитного ризику в процесі реалізації товарів з можливим відтермінуванням оплати;
- використання психологічних методів впливу на контрагентів, зокрема, розповсюдження інформації щодо несвоечасності проведених розрахунків серед спільних постачальників, що загрожує дебітору втратою позитивного іміджу;
- при потребі сформувати резерв сумнівних боргів з метою часткового покриття безнадійної заборгованості.

Для етапу спаду у життєвому циклі підприємства характерно зменшення обсягів реалізації товарів, що об'єктивно призводить до зниження частки ринку, виникнення ризику отримання збитків, а також може стати причиною порушення фінансової стійкості суб'єкта господарювання. На цьому етапі підприємство може або повністю припинити існування, або ж провести оновлення напрямів своєї діяльності, що автоматично переведе його на новий життєвий цикл. На етапі спаду обсяги дебіторської заборгованості є доволі значними, причому основна їх частка зазвичай припадає на безнадійну заборгованість. Якщо підприємство не планує припинити свою діяльність, то йому потрібно докласти чималих зусиль для погашення заборгованості від дебіторів. На етапі спаду суб'єкту господарювання рекомендуємо використовувати наступні способи управління дебіторською заборгованістю:

- контроль розрахунків із дебіторами у розрізі окремих видів заборгованості та за строками погашення;
- перегляд кредитної політики, при цьому пріоритет віддається застосуванню її консервативного типу;
- рефінансування дебіторської заборгованості;
- залучення юридичних послуг для підготовки матеріалів при подачі позову до суду, при проведенні претензійної роботи, якщо психологічні методи, які використовувались на попередніх етапах, не принесли очікуваних результатів.

Загалом, проведені дослідження показали, що виникнення дебіторської заборгованості властиве кожному з проаналізованих етапів життєвого циклу підприємства. Враховуючи, що дебіторська політика є невід'ємною складовою загальної системи управління суб'єктом господарювання, при її побудові потрібно враховувати особливості розвитку підприємства на тому чи іншому етапі життєвого циклу. З іншої сторони, здійснений аналіз показав, що які б інструменти та методи для управління не були задіяні, всі вони переслідують мету оптимізації розмірів дебіторської заборгованості, та спрямовані на недопущення виникнення її надмірної величини, а також розробку комплексу заходів з упередження формування сумнівних боргів.

Список використаних джерел:

1. Масленніков Є. І., Ракитська А. О. Управління процесами оптимізації дебіторської заборгованості. *Економіка. Фінанси. Право*. 2019. № 10/1. С. 24-26.

2. Гевчук А. В. Ризики бухгалтерського обліку та їх вплив на управління дебіторською заборгованістю. *Ефективна економіка*. 2019. № 12. С. 33-40.

3. Гудзь О. І., Мусійовська О. Б. Управління дебіторською заборгованістю відповідно до етапу життєвого циклу підприємства. *Економіка і суспільство*. 2017. № 8. С. 231-235.

УДК 657

ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ: СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ В КОНТЕКСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Булат Г. В.,

канд. екон. наук, доцент кафедри менеджменту,
фінансів, банківської справи та страхування

Кучерук А. В.,

здобувач вищої освіти, спеціальність

072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

Хмельницький університет управління та

права імені Леоніда Юзькова, м. Хмельницький

В сучасних умовах господарювання значною мірою зростає конкурентна боротьба між суб'єктами господарювання, збільшується виробництво товарів та послуг, зростає номенклатура тощо. Тому виникає потреба збільшення клієнтської бази, що, в свою чергу, спричиняє збільшення дебіторської заборгованості. Тому ця тема є настільки актуальною на сьогодні.

Розглядом питання дебіторської заборгованості займався багато науковців та економістів, проте найбільш точно її сутність відображено в п.4 НП(С)БО 134 «Фінансові інструменти», де вказано що дебіторська заборгованість виникає внаслідок надання коштів, продажу інших активів, робіт послуг безпосередньо боржникові та не є фінансовим активом, призначеним для продажу [1]. А в НП(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» дане поняття є ширшим, тому що воно свідчить про те, що дебіторська заборгованість охоплює всю заборгованість підприємства і фінансові інвестиції, які вкладені з метою отримання більшого прибутку.

Загалом НП(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» трактує поняття «дебіторська заборгованість», як суму заборгованості, пов'язану з необхідністю функціонування підприємств, встановленням ними господарських відносин з постачальниками, покупцями та іншими організаціями. Ці зв'язки, безумовно, підкреслюють безперервність виробництва, ритмічність реалізації та відвантаження продукції [2].

Кожен суб'єкт господарювання повинен показувати обсяг дебіторської заборгованості у фінансовій звітності. Причому дебіторська заборгованість повинна бути відображена за чистою вартістю реалізації товарів, робіт та послуг,

якщо створюється резерв сумнівних боргів. Обов'язково мають бути примітки до фінансової звітності, де вказується список дебіторів та обсяг заборгованості по кожному з них.

Порядок обліку дебіторської заборгованості значною мірою залежить від правильної її класифікації. Вона може бути поділена за декількома ознаками. Проте в бухгалтерському обліку використовується лише одна класифікація згідно «Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій». Це пов'язано із тим, що бухгалтерський облік в Україні ведеться відповідно до вимог чинного законодавства.

Загалом, дебіторська заборгованість може класифікуватися за різними ознаками (рис. 1).



Рисунок 1 – Класифікація дебіторської заборгованості за видами

*Примітка. Розроблено автором на основі джерела: [3]

Як ми бачимо з рисунка 1, існує багато видів дебіторської заборгованості, які поділяються за певними класифікаційними ознаками. Проте на практиці не використовують більшою мірою таку класифікацію. Найчастіше її здійснюють за однією із ознак відповідно до рахунків саме в єдиному Плані рахунків.

Здебільшого в бухгалтерському обліку дебіторську заборгованість класифікують згідно з НП(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» за строками погашення на поточну та довгострокову, яка в свою чергу також поділяється. Поточна дебіторська заборгованість – це сума заборгованості, яка виникає в ході операційного циклу та погашається протягом 12 місяців. Довгострокова дебіторська заборгованість виникає також в ході операційного циклу, але не нормального і має термін погашення більший ніж дванадцять місяців з дати балансу, тому і вона розглядається як довгострокова. Пропонуємо розглянути класифікацію дебіторської заборгованості згідно НП(С)БО 10 відображену на рис. 2.



Рисунок 2 – Класифікація дебіторської заборгованості згідно з НП(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість»

*Примітка. Побудовано автором на основі джерела: [2]

Як ми зрозуміли, існує багато класифікаційних груп дебіторської заборгованості, проте суб'єкт господарювання може самостійно обрати ту чи іншу класифікацію і працювати з нею.

Отже, при виборі класифікації дебіторської заборгованості та відображенні її в фінансовій звітності підприємство повинно керуватися вимогами чинного законодавства, в тому числі НП(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» та НП(С)БО 134 «Фінансові інструменти». Порівнюючи сутність дебіторської заборгованості в двох Положеннях, ми зрозуміли, що вона відмінно різниться. А класифікація дебіторської заборгованості відіграє вагомий роль у господарській діяльності підприємства, адже вона враховує такі аспекти, як виникнення дебіторської заборгованості та відображення її в фінансовій звітності.

Список використаних джерел

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 134 «Фінансові інструменти», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 18.05.2012 №568. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0902-12#Text> (дата звернення: 7.04.2023).

2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 08.10.1999 р. №237. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99#Text>. (дата звернення: 7.04.2023).

3. Управління дебіторською заборгованістю у сільськогосподарських підприємствах: фінансово-обліковий аспект: монографія / А. С. Даниленко та ін. ; за ред. О. М. Варченко. Київ : 2019. 288 с.

УДК 657

НЕОБХІДНІСТЬ РОЗРОБКИ СИСТЕМИ ЗАХИСТУ ОБЛІКОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Васильєв К. В.,

здобувач другого рівня вищої освіти ОПП «Облік і аудит»,
спеціальність 071 «Облік і оподаткування»,

Чернявська Ю. Б.,

канд. екон. наук, доцент кафедри економічної теорії, обліку та оподаткування
Київський національний університет будівництва і архітектури, м. Київ

На сьогоднішній день все більшого значення набуває проблема надійної системи захисту та конфіденційності бухгалтерської інформації в системі електронного документообігу, які стали невід'ємним атрибутом сучасного життя підприємств.

Питаннями захисту облікової інформації займалися такі провідні економісти-вчені як Правдюк Н., Коваль Л., Коваль О., Стрельбицька Л., Стрельбицький М., Цаль-Цалко Ю., Мороз Ю. [1-4] та ін. Проте хакерам й понині вдається красти інформацію, а шахраям використовувати її на свою користь.

Наша задача – це пошук заходів мінімізації загроз крадіжки чи навмисного збою облікової інформації.

Найціннішою економічною інформацією є облікова інформація, яка характеризує всі аспекти господарської діяльності. Сьогодні більшість суб'єктів господарювання використовують комп'ютеризовану форму ведення бухгалтерського обліку, яка передбачає використання спеціалізованого програмного забезпечення та технічних засобів.

При цьому в комп'ютерних системах зберігаються і обробляються великі обсяги облікової інформації, будь-який збій може привести до надмірних втрат, санкцій тощо.

У зв'язку з тим, що останнім часом збільшується кількість незаконних фінансових операцій, крадіжок та шахрайства в мережі Інтернет, несанкціонованого використання чи модифікації програмного забезпечення, під час оцінки надійності систем інформаційної безпеки мають бути змінені пріоритети від забезпечення традиційної інформаційної безпеки до кібербезпеки [1].

Під захистом облікової інформації розуміється стан її захищеності від випадкових або навмисних впливів природного або штучного характеру, що можуть привести до нанесення шкоди власникам або користувачам цієї інформації.

Спецслужбу з кібербезпеки можуть представляти фахівці з організації інформаційної безпеки та проведення тестування на проникнення, інспектори з організації захисту секретної інформації, аналітики проектів із кібербезпеки, системні адміністратори, адміністратори комп'ютерних мереж, менеджери систем з інформаційної безпеки, аналітики систем забезпечення кібербезпеки.

Для унеможливлення неправомірного втручання у комп'ютерну інформацію та попередження злочинів із його використанням необхідно створити належну систему захисту цієї інформації [2].

Фундаментальним питанням, яке необхідно передбачити у наказі про облікову політику будівельного підприємства, має бути те, на що повинні витратитися гроші для досягнення базового рівня кібербезпеки, зважаючи на динамічний характер загроз. На жаль, кіберзлочинність постійно вдосконалюється і йде в ногу з технологіями. Це ускладнює виявлення та протидію зазначеним протиправним діям. Тому варто усвідомити, що проблема кібербезпеки – це проблема не лише загальнодержавного рівня, а кожного окремо взятого підприємства. Зрозуміло, що неможливо досягти стовідсоткової безпеки захисту облікових даних.

Перспективою подальших досліджень може бути аналіз загроз та сучасних засобів підтримки кібербезпеки облікової інформації. Електронний цифровий підпис (або скорочено – ЕЦП) за правовим статусом прирівняний до власноручного підпису або печатки.

ЕЦП – це дані в електронній формі, отримані за результатами криптографічного перетворення, які додаються до інших даних або документів і забезпечують їх цілісність та ідентифікацію автора.

За допомогою послуг ЕЦП можна підписувати електронні документи, користуватися електронними послугами, реєструватися на державних порталах тощо. Документи, підписані за допомогою ЕЦП, мають таку саму юридичну силу, як і звичайні.

Станом на середину 2018 року близько 9 мільйонів фізичних осіб та представників юридичних осіб та вже мають ЕЦП, серед них третина – фізичні особи, фізичні особи-підприємці та самозайняті особи [5].

Кваліфікований електронний підпис (далі – КЕП) – удосконалений електронний підпис, який створюється з використанням засобу кваліфікованого електронного підпису і базується на кваліфікованому сертифікаті відкритого ключа. Електронний цифровий підпис використовується в електронному документообігу, в електронній звітності для контролюючих органів, при отримання державних послуг (відомості з державних реєстрів, подання заявок, звернень тощо), при проведення електронних торгів, при взаємодії з судом (електронне судочинство) та ін.

Кваліфікований електронний підпис має певні переваги від звичайного підпису (підпис та печатка) такого характеру як:

– захист цілісності документа. У разі застосування звичайного підпису та печатки після підписання документ може бути змінений (наприклад, додруковано пару нулів). Змінити ж електронний документ, підписаний цифровим підписом неможливо, оскільки зміст документа через його дайджест «включається» в сам підпис.

– підробка підпису. Щоб підробити звичайну підпис досить мати комп'ютер, кольорові сканер і принтер, а також зразок підпису і печатки. Далі справа техніки. Для підроблення цифрового підпису необхідно мати спеціальний комп'ютер вартістю мільйони доларів і запас часу у сотні років.

– конфіденційність. Документ, підписаний звичайним підписом, може бути прочитаний будь-якою особою, до якого він потрапив в руки. У випадку застосування електронного цифрового підпису передбачається режим, коли документ може бути прочитаний тільки особою, якій він адресований.

Таким чином, переваги електронного цифрового підпису безперечні, а, якщо врахувати, що в системах, де циркулюють електронні документи, пред'являються підвищені вимоги до цілісності та автентичності документів, то альтернативи для цифрового підпису немає.

Список використаних джерел

1. Мелень О. В. Організація бухгалтерського обліку : конспект лекцій для студ. спец. «Облік і аудит» всіх форм навч. Харків : НТУ «ХП», 2015. 84 с.

2. Правдюк Н. Л., Коваль Л. В., Коваль О. В. Організація процесу формування облікової інформації для прийняття управлінських рішень: теорія, методологія, практика: монографія. Київ : «Центр учбової літератури», 2021. 492 с.

3. Цаль-Цалко Ю. С., Мороз Ю. Ю. Облікова політика підприємства та її кібербезпека. *Облік, аналіз і контроль в умовах сучасних концепцій управління економічним потенціалом і ринковою вартістю підприємства*: зб. наук. пр. Том IV, частина I. Житомир: ПП «Рута», 2017. С. 8-11.

4. Стрельбицька Л., Стрельбицький М. Інформаційна безпека у сфері державного управління. *Юридичний вісник України*. 2010. №37 (793). С.12.

5. Ватаманюк-Зелінська У. З., Сушко В. С. Перспективи використання електронного цифрового підпису в державних структурах. *Ефективна економіка*. 2019. №975. URL : http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/7_2020/12.pdf (дата звернення: 4.04.2023).

УДК 332.142
ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У БУДІВНИЦТВІ

Газукін А. Г.
аспірант кафедри
економічної теорії, обліку та оподаткування
Київський національний університет будівництва і архітектури, м. Київ

Інноваційна діяльність спрямована на створення високоякісного продукту, досягнення поставлених завдань та цілей на етапі будівництва об'єктів та споруд. Дана мета досягається за допомогою ефективного використання людського капіталу передових будівельних матеріалів і технологій, екологічних та розумних будівель, енергоефективних проєктів будівель тощо.

Інноваційна діяльність може покращити експлуатаційні характеристики будівель, підвищити якість життя мешканців і зменшити негативний вплив будівництва на навколишнє середовище. Крім того сприяє продуктивності та економії витрат у будівельній галузі. Наприклад, використання інформаційного моделювання будівель (BIM) може покращити планування проєкту та зменшити відходи та помилки, що призведе до значної економії коштів [3, с.141].

Проте згідно з дослідженнями, будівельна галузь відстає від інших галузей щодо впровадження інноваційної діяльності [4, с.435]. Тому застосування інновацій має вирішальне значення для зростання конкурентоспроможності будівельних підприємств.

Однією з основних умов успішного функціонування будівельних організацій у ринкових умовах є впровадження інновацій у всіх сферах діяльності. Під сутністю даного поняття розуміється сфера розробки та практичного опанування технічними, технологічними та організаційно-економічними нововведеннями, яка включає в себе не тільки інноваційні процеси, але й маркетингові дослідження ринку збуту товару, їх споживчих властивостей, а також новий підхід до організації інформаційних, консалтингових, соціальних та інших видів послуг [5, с.63].

На інноваційну діяльність у будівництві впливають як зовнішні, так і внутрішні фактори. Зовнішні чинники включають зміни в нормативно-правовому середовищі, ринкові тенденції, технологічний прогрес і екологічні проблеми. До внутрішніх факторів належить наявність ресурсів, організаційна культура, лідерство та здатність залучати й утримувати таланти.

У будівництві розрізняють різні види інноваційних рішень так, як ця галузь включає не тільки будівництво будівель, споруд, але і виробництво будівельних матеріалів, різні організаційні процеси, нові методи проєктування, управління, які вимагають застосування сучасних технологій.

Ці інновації можуть підвищити якість, безпеку та ефективність будівельних проєктів, а також зменшити їхній вплив на навколишнє середовище [4, с.405]. Отже, потрібно розглянути їх детальніше.

Цифрові технології: інформаційне моделювання будівель (BIM), 3D-друк і дрони, все частіше використовуються в будівництві для підвищення точності та ефективності проектування, будівництва та обслуговування.

Методи сталого будівництва: передбачається використання матеріалів і методів будівництва, які є екологічно чистими та зменшують вплив будівництва на навколишнє середовище. Наприклад: зелені дахи, пасивне сонячне опалення та системи збору дошової води.

Модульна конструкція: спочатку відбувається попереднє виготовлення будівельних компонентів на фабриці, а далі їх складають на місці. Це може скоротити час і витрати на будівництво, покращити контроль якості та мінімізувати відходи.

Економічне будівництво: даний підхід наголошує на усуненні відходів у будівельних процесах для підвищення ефективності та зниження витрат. Він передбачає постійне вдосконалення та співпрацю між усіма зацікавленими сторонами у будівництві.

Використання нових матеріалів: використання у будівництві високоякісного бетону, передових композитів та інших матеріалів може підвищити довговічність, міцність і стійкість будівельних проєктів.

Технології розумних будівель: передбачається використання датчиків і автоматизації для підвищення енергоефективності та комфорту мешканців будівель. Приклади включають розумні термостати, автоматизоване освітлення та системи керування енергією в будівлях.

Інноваційна діяльність у будівництві характеризуються деякими особливостями, які відрізняють її від інших галузей, а саме [2, с.71]:

- Висока капіталомісткість. Будівельні проєкти, як правило, передбачають великі обсяги капіталовкладень, що може створювати перешкоди для входу на територію нових компаній і ускладнювати інновації для існуючих фірм.

- Довгі проєктні цикли. Будівництво може тривати місяці або навіть роки, що може ускладнити для компаній швидке впровадження інновацій і реагування на зміни ринкових умов.

- Високий рівень ризику. Будівництво зачасту пов'язане з високим ступенем ризику, включаючи фінансові, операційні ризики та ризики безпеки. Інноваційною діяльністю в будівництві необхідно ретельно керувати, щоб мінімізувати ці ризики.

- Складні відносини між зацікавленими сторонами. Будівельні проєкти включають широкий спектр зацікавлених сторін, включаючи власників, підрядників, архітекторів, інженерів і державних регуляторів. Тому, інноваційна діяльність повинна враховувати потреби та інтереси всіх зацікавлених сторін.

- Індивідуалізація. Будівельні проєкти, як правило, налаштовані відповідно до конкретних потреб клієнта, що може ускладнити застосування інноваційних технологій і процесів.

- Співпраця. Успішні інновації в будівництві часто вимагають співпраці між кількома фірмами та зацікавленими сторонами. Ця співпраця може бути складною через конкурентний характер галузі.

- Нормативні вимоги. Будівельна галузь підпорядкована широкому спектру нормативних вимог щодо безпеки, впливу на навколишнє середовище та будівельних норм. Тому, інноваційна діяльність повинна відповідати цим вимогам.

Таким чином, при впровадженні інноваційних технологій у будівництво необхідно враховувати консервативність цієї галузі, а також її характерні особливості. Перелічені види інновацій існують в тісному взаємозв'язку один з одним і диктують певні вимоги до інноваційної діяльності підприємства. Інноваційна діяльність у будівництві може призвести до розробки нових будівельних матеріалів і технологій, що покращить стійкість, довговічність та енергоефективність будівель, підвищити швидкість, ефективність і безпеку будівництва.

Список використаних джерел

1. Дріль Н. В. Торкатюк В. І., Хорошко І. О. Напрямки інноваційного процесу в будівництві України. URL: <http://eprints.kname.edu.ua/29768/> (дата звернення: 28.03.2023).

2. Чекулаєва О. Д. Аналіз інноваційної діяльності у будівництві. *Сучасні тенденції соціально-економічного розвитку: виклики посткризового періоду*: матеріали ІХ міжнар. наук.-практ. конф. (м. Львів, 13- 14 квіт. 2012 р.). Львів, 2012. С. 70-72.

3. Akbarnezhad A., Rahmani F. Exploring the role of Building Information Modeling in construction project management. *Journal of Cleaner Production*. 2020. № 252. P. 119-189. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2019.119809>.

4. Alavi A. H., Parvez F. Innovation adoption in the construction industry: A review. *Journal of Construction Engineering and Management*. 2016. Vol. 142. № 12. P. 401-460. DOI: [https://doi.org/10.1061/\(ASCE\)CO.1943-7862.0001193](https://doi.org/10.1061/(ASCE)CO.1943-7862.0001193).

5. Kharlamova G. Innovative Development of Construction Organizations in the Modern Market Economy. *International Journal of Engineering and Technology*. 2018. Vol. 7. № 4. P. 62-66.

6. Mahmoudi M., Ansari F. The potential of off-site manufacturing in reducing construction waste. *Resources, Conservation and Recycling*. 2020. № 161. P. 104-194. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.resconrec.2020.104944>

7. Panuwatwanich K., Chindaprasirt P. Green building materials and technologies for sustainable construction: A review of current practices. *Journal of Cleaner Production*. 2020. № 258. P. 120-178. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2020.120780>

СУТНІСТЬ ТА ХАРАКТЕРИСТИКА ПОНЯТТЯ «ГОТОВА ПРОДУКЦІЯ» БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Гаман Г. В.,

канд. екон. наук, доцент кафедри економічної теорії,
обліку та оподаткування, доцент,

Банах З. О.

здобувач першого рівня вищої освіти ОПІ «Облік і аудит»,
спеціальність 071 «Облік і оподаткування»

Київський національний університет будівництва і архітектури, м. Київ

В умовах господарювання велику роль у забезпеченні конкурентоспроможності будівельного підприємства відіграє обліково-аналітична система виробництва та реалізації готової продукції. Бухгалтерський облік повинен відображати дані не лише про обсяг продукції та доходи від її реалізації, але й про асортимент продукції, сегменти ринку та попит на продукцію, масштаби продажу, ціни, витрати на маркетингові дослідження, канали збуту й витрати на їх функціонування та інші показники, необхідні для управління процесом збуту.

Відтак, кожне будівельне підприємство має забезпечити проведення чіткого та достовірного обліку і аналізу готової продукції, різнобічно підходити до визначення сутності готової продукції. Тому актуальним є детальний розгляд понятійного апарату терміну «готова продукція».

Готова продукція – це кінцевий продукт виробничого процесу підприємства, закінчений обробкою на даному підприємстві, що відповідають вимогам стандартів і технічних умов, прийнятих відділом технічного контролю і здані на склад готової продукції. Процес реалізації завершує кругообіг господарських засобів підприємства, що дозволяє йому виконувати зобов'язання перед державним бюджетом, банками по позиках, робітниками та службовцями, постачальниками і відшкодовувати виробничі витрати. Невиконання плану реалізації викликає уповільнення оборотності оборотних коштів, штрафи за невиконання договірних зобов'язань перед покупцями, затримує платежі, погіршує фінансовий стан підприємства. Правильно прогнозований обсяг реалізації дозволяє підприємству і вірно спланувати суму прибутку.

Тому в обліково-аналітичній системі особливе місце займає облік і аналіз готової продукції, її відвантаження і реалізації, у задачі якого входить: систематичний контроль за випуском готової продукції, аналіз стану її запасів; своєчасне і правильне документальне оформлення відвантаженої і відпущеної продукції (робіт, послуг), чітка організація розрахунків з покупцями; контроль за виконанням плану договорів-постачань за обсягом й асортиментом реалізованої продукції; своєчасний і точний розрахунок сум, отриманих за реалізовану продукцію, фактичних витрат на її виробництво і збут, розрахунок сум прибутку.

Готовою вважається продукція повністю закінчена обробкою, укомплектована, яка пройшла необхідні випробування (перевірки), відповідає діючим стандартам або затвердженим технічним умовам (має сертифікат чи інший документ, що засвідчує її якість), прийнята відділом технічного контролю підприємства та здана на склад або ж прийнята замовником (якщо готова продукція здається на місці) відповідно до затвердженого порядку її приймання (оформлена встановленими здавальними документами) [1].

До готової належить продукція, обробка якої закінчена та яка пройшла випробування, приймання, укомплектування згідно з умовами договорів із замовниками і відповідає технічним умовам і стандартам [2].

Готова продукція – це виріб (або напівфабрикат), послуга, робота, що пройшли всі стадії технологічної обробки на даному підприємстві, відповідають затвердженим стандартам або умовам договору, прийняті технічним контролем підприємства і здані на склад або замовникові – покупцеві згідно з діючим порядком прийняття продукції [3].

Особливості виготовлення готової продукції залежать від галузі, для будівництва - організація будівельного виробничого процесу має інші особливості та відмінності від організації процесу виробництва в інших галузях: тривалість операційного циклу; неоднотипність кінцевої продукції; довготривалість процесу [4].

Кінцевим результатом більшості видів будівельних робіт є продукція будівництва. Продукція будівництва – це прямий корисний результат діяльності організацій, зайнятих у сфері будівництва, що виступає у вигляді закінчених будівель і споруд.

Для статистичного вивчення продукції будівництва за функціональним призначенням ключове значення мають її стандартні групування. Вони здійснюються на основі Державного класифікатора будівель і споруд та розробленої на його основі Номенклатури продукції будівництва (НПБ). Згідно з Номенклатурою продукції будівництва, основними типами його продукції є житлові і нежитлові будівлі та інженерні споруди.

Житлові будівлі – будинки та гуртожитки.

Нежитлові будівлі – готелі, ресторани, офісні, торговельні, промислові, склади, транспорту та засобів зв'язку, закладів освітнього, медичного, оздоровчого призначення та ін.

Інженерні споруди:

1. Транспортні – автостради, дороги, залізниці, мости, тунелі, метро, порти, канали, греблі та ін.;
2. Трубопроводи, комунікації та лінії електропередач – магістральні та місцеві;
3. Комплексні промислові споруди – промислові споруди (електростанції, збагачувальні фабрики та ін.), що не мають характерних ознак будинків;
4. Інші інженерні споруди – спорткомплекси, розважальні центри та ін.

Особливістю процесу будівництва є те, що об'єкти споруджуються протягом достатньо тривалого періоду часу – від кількох місяців до років. У конкретний момент виробничого процесу будівельна продукція перебуває на різних стадіях готовності. За ступенем готовності у статистичному обліку її поділяють на групи: готова або завершена продукція і незавершене будівництво.

Готова продукція – це кінцева продукція будівельного виробництва у вигляді завершених об'єктів певного функціонального призначення.

Незавершене будівництво – це обсяг будівельних робіт, які виконані на об'єктах, що перебувають у стадії виробництва, тобто незакінчених і не зданих в експлуатацію.

Статистичний облік продукції будівництва в натуральному вираженні зводиться до обліку кількості одиниць споруджених об'єктів та їх потужності.

Облік завершених об'єктів житлового призначення здійснюється за допомогою двох одиниць вимірювання: м² загальної площі та м² житлової площі. Для будівель нежитлового призначення, зокрема офісів, інженерних споруд використовують їх облік у кількості споруджених об'єктів, основною одиницею вимірювання для будівель освітнього призначення є кількість місць, закладів охорони здоров'я – ліжок або відвідувань за зміну, підприємств ресторанного господарства – посадкових місць, транспортних споруд – кілометри, погонні метри. Типовими одиницями вимірювання потужностей для багатьох комплексних промислових споруд є тисячі тонн, метри квадратні, кіловати тощо [5].

Отже, поняття «готова продукція», вивчається через різнобічні її характеристики, а саме: отримується у результаті закінченого виробничого процесу, призначена для продажу, відповідає встановленим стандартам; існують відмінності між готовою продукцією та виконаними роботами і наданими послугами, а також специфічні (галузеві) ознаки готової продукції.

Підводячи підсумки, вважаємо за доцільне розглядати поняття готової продукції як результат закінченого виробничого процесу, призначеного для продажу, який відповідає галузевим нормам і стандартам з врахуванням особливостей її виробництва, всім вимогам діючого законодавства, та облік якої провадиться з використанням міжнародних інструментів організації ефективної фінансово-господарської діяльності будівельного підприємства.

Список використаних джерел

1. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник Житомир : ПП «Рута», 2009. 912 с.
2. Зінкевич О. В., Левицька С. О., Мосійчук М. М., Нагавичко І. П., Немкович О. Б. Бухгалтерський облік в галузях народного господарства: підручник. Рівне : НУВГП, 2006. 268 с.
3. Сопко В. В. Бухгалтерський облік: навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2000. 578 с.

4. Пирець Н. М. Методи визначення собівартості продукції підприємства будівельної галузі в системі управлінського обліку. *Економічний простір*. 2013. № 71. С.231–238.

5. Види та показники продукції будівництва. URL: https://pidru4niki.com/1299101057673/statistika/vidi_pokazniki_produktsiyi_budivnitstva (дата звернення: 8.10.2023).

УДК 657

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Гаман Г. В.

канд. екон. наук, доцент кафедри економічної теорії,
обліку та оподаткування, доцент,

Київський національний університет будівництва і архітектури, м. Київ

Вторгнення росії на нашу територію завдали значного лиха нашій країні, суспільству, економіці та бізнесу. Частина вітчизняних підприємців втратили своє майно, активи, перемістились на інші території, втратили свій ринок збуту та споживача безпосередньо внаслідок військових дій.

Згідно з дослідженнями Gradus Research, 45 % українських бізнесів працюють у «довоєнному» режимі, ще 42 % – частково. Здебільшого це компанії у сфері інформаційно-консультаційних послуг, роздрібною торгівлі, а також виробництва товарів і будівництва. 12 % бізнесів припинили існування після 24 лютого 2022 року [1].

Звичайно, що суб'єктам малого підприємництва зараз важче, ніж великим компаніям, адже їх запас міцності значно менший. Проте бізнес намагається вижити, адаптувавшись до сучасних реалій та шукати нові напрями та можливості для роботи. І критерій мобільності, гнучкості та особливості спрощеної системи звітності приваблюють суспільство до обрання саме малої форми господарювання. Отже, актуальність розгляду питання особливостей звітності, зокрема і фінансової, для малого бізнесу є очевидною.

Для мікропідприємств, малих підприємств, які визнані такими відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16 липня 1999 року [2], невідприємницьких товариств, представництв іноземних суб'єктів господарської діяльності та підприємств, які ведуть спрощений бухоблік доходів та витрат відповідно до податкового законодавства, встановлюється скорочена за показниками фінансова звітність у складі балансу і звіту про фінансові результати, форма і порядок складання яких визначається Національним Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 25 «Спрощена фінансова звітність» [3].

Зазначені підприємства можуть самостійно визначати доцільність складання фінансової звітності за формами наведеними у цьому Національному положенні (стандарті).

Нагадаємо, що малими групами відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» вважаються групи, показники річної консолідованої фінансової звітності яких на дату складання річної консолідованої фінансової звітності відповідають щонайменше двом із таких критеріїв:

- балансова вартість активів – до 4 мільйонів євро включно;
- чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – до 8 мільйонів євро включно;
- середня кількість працівників – до 50 осіб включно.

У балансі відображаються активи, зобов'язання та власний капітал. Підсумок активів балансу повинен дорівнювати сумі зобов'язань та власного капіталу.

Бухгалтерський облік та фінансова звітність ґрунтуються на таких принципах [2]:

- повне висвітлення – фінансова звітність повинна містити всю інформацію про фактичні та потенційні наслідки господарських операцій та подій, здатних вплинути на рішення, що приймаються на її основі;

- автономність – кожне підприємство розглядається як юридична особа, відокремлена від її власників, у зв'язку з чим особисте майно та зобов'язання власників не повинні відображатися у фінансовій звітності підприємства;

- послідовність – постійне (з року в рік) застосування підприємством обраної облікової політики. Зміна облікової політики можлива лише у випадках, передбачених національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, міжнародними стандартами фінансової звітності та національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку у державному секторі, і повинна бути обґрунтована та розкрита у фінансовій звітності;

- безперервність – оцінка активів та зобов'язань підприємства здійснюється виходячи з припущення, що його діяльність буде тривати й надалі;

- нарахування – доходи і витрати відображаються в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності в момент їх виникнення, незалежно від дати надходження або сплати грошових коштів;

- превалювання сутності над формою – операції обліковуються відповідно до їх сутності, а не лише виходячи з юридичної форми;

- єдиний грошовий вимірник – вимірювання та узагальнення всіх господарських операцій підприємства у його фінансовій звітності здійснюються в єдиній грошовій одиниці;

- інших принципах, визначених міжнародними стандартами або національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку.

Порядок подання фінансової звітності затверджений Постановою КМУ від 28 лютого 2000 року №419 «Про затвердження Порядку подання фінансової звітності» [4].

Фінансова звітність подається органам, до сфери управління яких належать підприємства, трудовим колективам на їх вимогу, власникам (засновникам)

відповідно до установчих документів, а також згідно із законодавством – іншим органам та користувачам, зокрема органам державної статистики.

Проміжна фінансова звітність (І квартал, перше півріччя, дев'ять місяців) подається підприємствами не пізніше 25 числа місяця, що настає за звітним кварталом, а річна не пізніше 28 лютого наступним за звітним роком.

Малі підприємства, що є суб'єктами господарювання державного сектору економіки, зобов'язані не пізніше ніж до 1 червня року, що настає за звітним періодом, оприлюднювати річну фінансову звітність разом з відповідним аудиторським звітом (якщо обов'язковий аудит фінансової звітності проводився на вимогу законодавства) на своїй веб-сторінці або своєму веб-сайті (у повному обсязі).

Малі та мікропідприємства, які не є фінансовими установами, та не є підприємствами, що складають суспільний інтерес, не зобов'язані оприлюднювати свою фінзвітність з аудиторським висновком.

Малі та середні групи (крім груп, у складі яких є підприємства, що становлять суспільний інтерес) звільнюються від обов'язкового складання та подання консолідованої фінансової звітності та консолідованого звіту про управління.

Нагадаємо, що підприємства, що становлять суспільний інтерес – це емітенти цінних паперів, цінні папери яких допущені до торгів на регульованому ринку капіталу або щодо цінних паперів яких здійснено публічну пропозицію, банки, страховики, недержавні пенсійні фонди, інші фінансові установи (крім інших фінансових установ та недержавних пенсійних фондів, що належать до мікропідприємств та малих підприємств) та підприємства, які відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» належать до великих підприємств [2].

Платники податку на прибуток разом із відповідною податковою декларацією подають фінансову звітність у порядку, передбаченому для подання податкової декларації відповідно до п. 46.2 Податкового кодексу України [5]. Така фінзвітність є додатком до Податкової декларації з податку на прибуток та її невід'ємною частиною. А це означає, що за відсутності фінансової звітності податкова декларація може бути не прийнята.

З кожним днем ми все ближче до Перемоги України! Віримо, що зможемо відродити бізнес та сприяти створенню конкурентоспроможної економіки, що відкриє колосальні нові можливості для нашої держави, де значне місце належатиме суб'єктам малого підприємництва з товарами та послугами необхідними для нашого зростання.

Список використаних джерел

1. Морозов О. 45 % українських бізнесів працюють у «дovoєнному» режимі. Більшість вважають, що не потребує релокації. URL: <https://www.the-village.com.ua/village/business/news/332967-mayzhe-polovina-ukrayinskih-kompaniy-pratsyue-v-dovoennomu-rezhimi> (дата звернення: 7.04.2023).

2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV. Дата оновлення: 10.08.2022. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text> (дата звернення: 7.04.2023).

3. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25 «Спрощена фінансова звітність»: Наказ Міністерства фінансів України від 25.02.2000 р. № 39 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0161-00#Text> (дата звернення: 7.04.2023).

4. Про затвердження Порядку подання фінансової звітності: Постанова Кабінету Міністрів України від 28.02.2000 р. №419. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/419-2000-%D0%BF#Text> (дата звернення: 7.04.2023).

5. Податковий кодекс України від 2.12.2010 р. №2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> (дата звернення: 7.04.2023).

УДК 657.1

НОВАЦІЇ В ПЕРВИННИХ БУХГАЛТЕРСЬКИХ ДОКУМЕНТАХ. НОВІ ТЕРМІНИ ЗБЕРІГАННЯ ДОКУМЕНТІВ В ПАПЕРОВІЙ ТА ЕЛЕКТРОННІЙ ФОРМІ

Головаш Б. Е.,

канд. екон. наук, доцент кафедри економічної теорії, обліку та оподаткування
Київський національний університет будівництва і архітектури, м. Київ

Первинні документи відіграють провідну роль у формуванні бухгалтерського та податкового обліку.

У березні місяці 2023 року, а саме 9 березня набрав чинності Наказ Міністерства фінансів від 28.12.2022 № 467, яким були внесені зміни до Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку, яким було відкориговано положення Міністерства фінансів №88 від 4.05.1995р.

Відповідно до проведених коригувань відтерер первинними документами будуть вважатися документи які були створенні в паперовій або електронній формі, які містять відомості про господарські операції, дивлячись на які можна зробити відповідні бухгалтерські проведення, визначити сальдо. Таким чином накази, розпорядження вже не вважаються первинними документами.

Наступною зміною з попереднього положення виключили згадку про застосування іншої мови, відповідно до порядку визначеного Законом України про мовну політику. Відтепер всі документи мають бути складеними українською мовою, якщо документ складений іншою мовою його обов'язково потрібно перекласти на українську мову, зробити аутентифікацію.

Обов'язкові реквізити майже не зазнали змін, і мають містити наступні реквізити:

1. Найменування підприємства або установи від імені якого був складений документ;
2. Назва документа, його форма та дата складання;
3. Зміст та обсяг господарської операції;
4. Одиниця виміру господарської операції;
5. Посади і прізвища осіб відповідальних за здійснення господарської операції, а також їх підписи, якщо це передбачає форма.

До додаткових реквізитів також додали печатку підприємства.

В оновленому положенні розділили інформацію про заповнення первинних документів, так паперові первинні документи потрібно заповнювати ручкою темного кольору, електронні засобами електронної обробки інформації.

Розділ «Виправлення помилок у первинних документах та облікових регістрах» Мінфін значно розширив. Більш детально прописав про способи виправлення помилок окремо для паперових та електронних документів.

Якщо мова йде про первинні документи і реєстри бухгалтерського обліку, що складені в електронній формі, помилки в них виправляємо способом «сторно» або шляхом додаткових бухгалтерських проведення.

Спосіб «сторно» передбачає здійснення зворотного запису на величину помилки та одночасне зазначення правильної суми. Під час виправлення помилок має бути збережена інформація, яка виправляється, та міститися відомості про дату виправлення, посади і прізвища осіб, особистий підпис або інші дані, що дають змогу ідентифікувати осіб, які склали виправлений електронний документ.

Виправлення вносяться до первинних документів та реєстрів бухгалтерського обліку в тому звітному періоді, у якому виявлені помилки.

Суб'єкти електронного документообігу повинні зберігати електронні документи на електронних носіях інформації у формі, що дає змогу перевірити їх цілісність на цих носіях (ст.13 Закону України «Про електронні документи та електронний документообіг» від 22.05.2003 № 851-IV).

Термін зберігання електронних документів на електронних носіях інформації повинен бути не меншим від строку, встановленого законодавством для відповідних документів на папері. Тобто не менше як 1095 днів (2555 днів – для документів та інформації, необхідної для здійснення податкового контролю за трансфертним ціноутворенням). Зазначені положення закріплені у пункті 44.3 Податкового кодексу України.

При зберіганні електронних документів дотримуйтесь таких вимог:

- інформація в електронних документах, повинна бути доступною для її подальшого використання;
- забезпечте можливість відновлення електронного документа у тому форматі, в якому його створили, відправили або одержали;
- у разі наявності зберігайте інформацію, яка дає змогу встановити походження та призначення електронного документа, а також дату і час його відправлення чи одержання.

- Отже, електронні форми первинних документів, пов'язаних з обчисленням і сплатою податків та зборів (крім ЄСВ), а також архів файлів звітності, поданої ДПС в електронному вигляді, необхідно зберегти на електронних носіях інформації:

- у формі, що дає змогу здійснити перевірку їх цілісності на цих носіях;

- протягом строку, встановленого законодавством для зберігання відповідних документів на папері.

Список використаних джерел

1. Податковий Кодекс України від 21.12.2010 р. № 2542-III. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>ю (дата звернення: 9.04.2023).

2. Про затвердження Змін до Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку: наказ Міністерства фінансів від 28.12.2022 № 467. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0323-23#Text>. (дата звернення: 9.04.2023).

3. Про затвердження Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку: наказ Міністерства фінансів України від 24.05.1995 р. №88. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0168-95#Text>. (дата звернення: 9.04.2023).

4. Про електронні документи та електронний документообіг (ст.13) : Закон України від 22.05.2003 № 851-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/851-15#Text>. (дата звернення: 9.04.2023).

5. Левадський І. Які вимоги до електронних первинних документів. Бухгалтерія для бюджету та ОМС. URL: <https://oblikbudget.com.ua/news/61687-yaki-vimogi-do-elektronnikh-pervinnikh-dokumentiv> (дата звернення: 9.04.2023).

УДК 330.34

НАПРЯМКИ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ПІСЛЯ ВІЙНИ

Головаш Л. В.

асистент кафедри економічної теорії, обліку та оподаткування
Київський національний університет будівництва і архітектури, м. Київ

Трансформація економіки – це складний і багатоетапний процес зміни та перетворення економічної системи, що вимагає кількісні та якісні зміни всіх її складових. Трансформація є багатоаспектним та різнорівневим процесом, який передбачає перехід від однієї економічної системи до іншої і має свої особливості у різних країнах.

Структурна трансформація - це зміни в структурі національної економіки, які виводять країну на принципово вищий щабель суспільного розвитку і характеризують її послідовний перехід на більш високий рівень економічного та суспільного розвитку. Структурна трансформація має чіткий галузевий характер і полягає в радикальній зміні пропорцій економіки. Вона пов'язана з глибокими

перетвореннями в продуктивних силах, зумовленими необхідністю технологічного оновлення виробництва, і веде до глибоких зрушень у галузевій, технологічній, регіональній та інших структурах національної економіки.

Негативні тенденції в економіці України спостерігаються вже давно. Якщо подивитися на період з 1991 по 2022 рік, то ми бачимо, як відбувалася деіндустріалізація і аграризація української економіки. Промислове виробництво, зокрема, машинобудування, країною практично втрачено, накопичення капіталу в країні відбулося тільки в сировинних галузях, що продукують низькотехнологічні продукти з низькою часткою доданої вартості. В країні була відсутня політика, яка б стимулювала зміни економічної структури, а саме інвестиції у створення і модернізацію нових виробництв сучасних промислових товарів.

Щоб наростити ВВП країни хоча б у два рази потрібна зміна структури національної економіки. Під цією зміною в першу чергу розуміється поява в країні сучасної переробної промисловості і зростання її частки в структурі ВВП. Тепер це вже питання не лише доходів і добробуту людей, а й геополітичного виживання.

Якщо економічну структуру не змінити, повториться історія попередніх десятків років. Протягом цього періоду після падінь економіка не могла виходити на попередні локальні піки (рис. 1) [1].

Для досягнення мети – відновлення економіки України після війни, з одночасним проведенням її повномасштабної структурної трансформації, необхідно розробити урядову «Національну стратегію відбудови України», із залученням широкого кола вітчизняних і міжнародних експертів.



Рисунок 1 – Зміна обсягів ВВП України в 2008-2021 рр.

Для відновлення економіки після війни Урядом України створено чотири фонди відновлення, кошти до яких залучаються з внесків міжнародних країн-партнерів, інвесторів, громадських організацій, представників бізнесу та

громадян [2]. Отримані кошти будуть використані в залежності від спеціалізації фонду:

- фонд відновлення майна та зруйнованої інфраструктури);
- фонд відновлення та трансформації економіки);
- фонд підтримки малого та середнього бізнесу);
- фонд обслуговування та погашення державного боргу).

Відбудова економіки України після війни має ґрунтуватися на кардинальній зміні ключових параметрів, показників і пропорції розвитку національного господарства. Структурна трансформація України має бути спрямована на прискоренні темпи економічного зростання і має спиратися на відоме гасло «перегнати не наздоганяючи», що означає відкинути намагання відбудувати неефективні підприємства і галузі, що були притаманні економіці України останніми десятиріччями, та сконцентрувати зусилля на швидкому переході до постіндустріальної економіки.

Список використаних джерел

1. Власюк В. Як не повторити помилок минулого і збудувати технологічну, конкурентоздатну економіку. Українська правда. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2022/05/17/687120/> (дата звернення 9.04.2023).

2. В Україні запрацювали чотири фонди відновлення економіки після війни. Район. in.ua. URL: <https://rayon.in.ua/news/496820-v-ukraini-zapratsyuvali-chotiri-fondi-vidnovlennya-ekonomiki-pislya-viyni>. (дата звернення 9.04.2023).

УДК 657.01

ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ АМОРТИЗАЦІЇ ТА ЗНОСУ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Григор О. В.

здобувач першого рівня вищої освіти ОПП «Облік і аудит»,
спеціальність 071 «Облік і оподаткування»

науковий керівник – Куліков П. М.

д-р екон. наук, професор кафедри економічної теорії,
обліку та оподаткування, професор,

Київський національний університет будівництва і архітектури, м. Київ

В сучасних умовах господарювання важливе значення має ефективність використання необоротних активів в господарській діяльності будівельного підприємства, оскільки від їхнього стану, придатності, умов використання та зберігання залежить результативність та конкурентоспроможність в ринковому середовищі. Тому економічно обґрунтовані методи амортизації та зносу відповідно до певного виду об'єкта необоротних активів є важливим етапом на шляху до ефективного використання наявних ресурсів підприємства.

Роз'яснення інформації про необоротні активи можна знайти в НП(С)БО, МСФЗ та інших нормативних актах України, що регламентують дану категорію активів. Відповідно до МСФЗ необоротні (довгострокові) активи - це активи, від яких очікується економічна вигода на протязі декількох років, склад яких формують довгострокові інвестиції, основні засоби, нематеріальні активи.

Сутність зносу передбачає повну чи часткову втрату технічної придатності (фізичний знос) або економічної доцільності (моральний знос) використання об'єкта необоротних активів, а амортизація, в свою чергу, призначена для відтворення активів, збереження економічного потенціалу (капіталу) будівельного підприємства [1].

Для того, щоб обчислити суму амортизаційних відрахувань, необхідно знати такі величини, як фактична купівельна вартість об'єкта основних засобів, визначена ліквідаційна вартість цього активу, встановлений строк корисного використання активу та обрати систему (метод) амортизації.

Строк корисного використання об'єкта основних засобів визначається підприємством самостійно, зазначається у Наказі про облікову політику та може змінюватися протягом періоду експлуатації об'єктів основних засобів. Якщо строк корисного використання відсутній у технічній документації або не встановлений в централізованому порядку, то визначається шляхом [2] :

- очікуваної продуктивності об'єкту;
- очікуваного фізичного зносу;
- морального зносу внаслідок технічного прогресу чи зміни попиту;
- правових обмежень щодо використання.

Детальніше про види зносу розглянуто на рисунку.

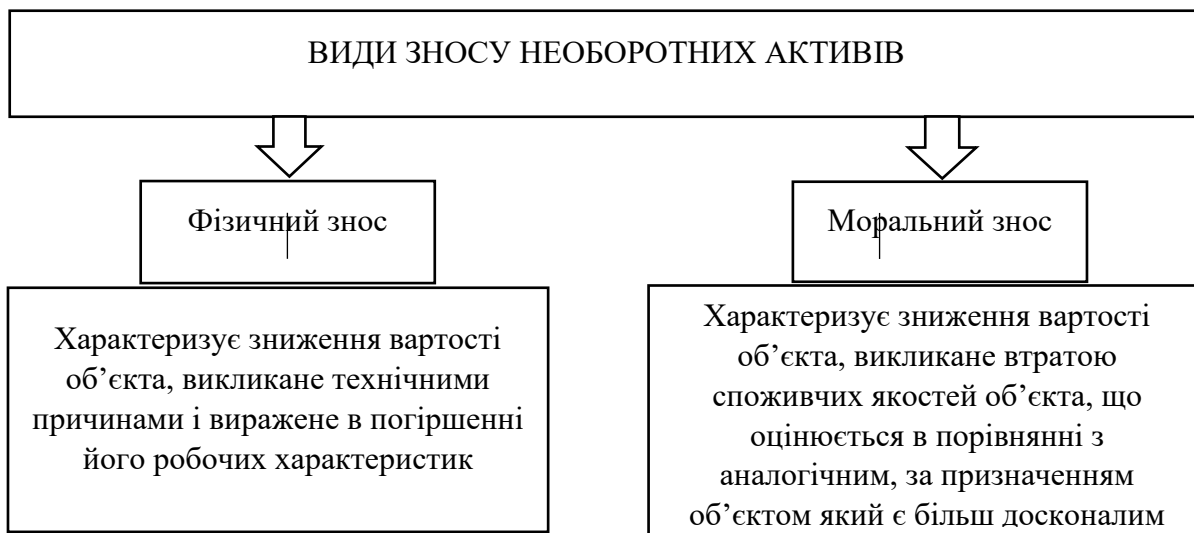


Рисунок 1 – Класифікація видів зносу необоротних активів будівельного підприємства

Створено на основі джерела [2]

Основними етапами нарахування амортизації на об'єкти основних засобів є [3]:

1. Встановлення ліквідаційної вартості об'єктів основних засобів (конкретну суму або нульову). Цю інформацію необхідно відобразити в інвентарних картках і в розрахунку амортизаційних відрахувань.

2. Розрахунок суми вартості, яка амортизується, як різницю між первісною (переоціненою) вартістю та ліквідаційною вартістю.

3. Розподіл вартості об'єкта основних засобів систематично протягом строку його корисного використання (експлуатації) шляхом нарахування амортизації на дату балансу.

4. Визначення квартальної або місячної суми амортизації шляхом поділу отриманої річної суми на чотири або дванадцять. Суму амортизації за квартал визначити у гривнях без копійок за повну кількість календарних місяців перебування основного засобу в експлуатації у звітному періоді.

Податковим кодексом України прийнято застосовувати такі методи нарахування амортизації необоротних активів як: прямолінійний, зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості, кумулятивний, виробничий.

Нарахування зносу основних засобів за допомогою прямолінійного методу передбачає рівномірне зменшення вартості об'єкта, що амортизується, протягом встановленого строку корисного використання.

Сутність методу зменшення залишкової вартості полягає в тому, що протягом періоду експлуатації основного засобу він має різну корисність та продуктивність. На початку експлуатації об'єкт дає максимальну корисність, яка поступово зменшується і в останній рік нарахування амортизації буде найменшою.

Метод прискореного зменшення залишкової вартості застосовують у разі, якщо планують, що ефективність об'єкта основних засобів на початок експлуатації буде набагато вищою, ніж на кінець експлуатації.

Кумулятивний метод є одним із методів прискореної амортизації, який також забезпечує нарахування максимальної суми амортизації у перший рік експлуатації з поступовим зменшенням.

Головна особливість використання виробничого методу ґрунтується на передбаченні, що функціональна корисність об'єкта залежить не від часу, а від його результативності використання [4].

Отже, підводячи підсумок можна сказати, що загалом думка щодо спорідненості понять «амортизація» та «знос» є не вірною. Саме знос необоротних активів поділяється на моральний та фізичний, а призначення амортизації полягає у збереженні активів підприємства та відшкодування їх зносу шляхом нарахування амортизаційних відрахувань. Підприємством обирається метод амортизації основних засобів самостійно серед п'яти методів, визначених чинним законодавством та закріплює свій вибір у Наказі про облікову політику.

Список використаних джерел

1. Пилипенко Л. М., Демська Ю. В. Концептуально-теоретичні основи бухгалтерського обліку амортизації та зносу необоротних активів підприємства. URL: <http://prostir.pdaba.dp.ua/index.php/journal/article/view/255/245> (дата звернення: 8.04.2023).
2. Дугар Т. Є. Концептуальні основи амортизаційної політики в обліку аграрних підприємств. URL: <https://www.pdau.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/4.1/117.pdf> (дата звернення: 8.04.2023).
3. Черкашина Т. В. Амортизація і знос: особливості нарахування у бюджетних установах. URL :<http://global-national.in.ua/archive/6-2015/185.pdf> (дата звернення: 8.04.2023).
4. Можарівський С. В., Романчук К. В. Огляд методів амортизації основних засобів в Україні та країнах Європи. URL : <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/01/96-1.pdf> (дата звернення: 8.04.2023).

УДК 331.2:69

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ НА БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Дропа І. Ю.

аспірант кафедри

економічної теорії, обліку та оподаткування

Київський національний університет будівництва і архітектури, м. Київ

Удосконалення організації заробітної плати на будівельних підприємствах в умовах інноваційного розвитку вимагає вирішення важливих питань, пов'язаних з необхідністю застосування ринкових підходів щодо організації заробітної плати, її стимулюючих елементів, трансформації поглядів з позиції обґрунтованості і важливості заробітної плати не тільки як частки в доходах працівників, але як ціни робочої сили і надання переваги розміру заробітної плати працюючим, які застосовують чи сприяють застосуванню інноваційних технологій будівництва.

Політика заробітної плати на будівельних підприємствах має бути спрямована на вибір ефективних форм і систем заробітної плати, застосування закордонного досвіду щодо стимулюючих елементів в оплаті праці, розмір якої повинен залежати від складності, умов праці та професійно ділових якостей працівника.

При підвищенні мінімальної заробітної плати, як соціальні гарантії працюючих і затвердження на її основі тарифної ставки першого розряду необхідно зберігати тарифні коефіцієнти тарифної сітки будівельних підприємств, таким чином одночасно підвищувати заробітну плату низько- та високооплачуваних працівників при кожному підвищенні мінімальної заробітної, що забезпечить диференціацію заробітної плати залежно від якісних та кількісних параметрів трудової діяльності.

Важливого значення в умовах розвитку інновацій набувають удосконалення державного і колективного колективно-договірного регулювання оплати праці на будівельних підприємствах.

В колективному договорі будівельного підприємства відповідно до ст. 15 Закону України «Про оплату праці» шляхом переговорів і на умовах, визначених колективним договором повинні встановлюватись: форми і системи оплати праці, норми праці, розцінки, тарифні сітки, схеми посадових окладів, умови запровадження та розміри надбавок, доплат, премій, винагород та інших заохочувальних, компенсаційних і гарантійних виплат з дотриманням норм і гарантій, передбачених законодавством, генеральною та галузевою угодами. Сторонами, що підписали колективний договір, угоду, щорічно в строки, передбачені колективним договором, угодою, звітують про їх виконання. Удосконалення колективно-договірного регулювання оплати праці передбачає посилення відповідності як керівників, так і працюючих, про виконання певних обов'язків. Конкретизація положень колективних договорів (зокрема, розділу про оплату праці та роз'яснювальних нормативних супроводів) є нагальною потребою для забезпечення впровадження прогресивних ідей у будівництво, його організацію та оплату праці.

Важливу роль в організації заробітної плати займає наукове нормування праці, обґрунтування норм і нормативів, які застосовуються при визначенні витрат праці на певні операції і обґрунтування комплексних норм часу. Застосування необґрунтованих норм часу призводить до порушення принципу оплати праці залежно від кількості витраченої праці. Таким чином, нормування праці на будівельних підприємствах в умовах технології будівництва повинно бути спрямовано на вдосконалення, застосування нормативних матеріалів і визначення норм праці, які б відображали зміни в організації праці і застосування нових технологій та техніки.

В умовах інноваційного розвитку важливе значення мають матеріальні винагороди, які є стимулом до найбільш ефективної праці. На будівельних підприємствах доцільно застосовувати різні форми матеріального стимулювання які широко застосовуються в зарубіжних країнах.

Одним із пріоритетних та дієвих напрямів матеріальних винагород є така форма, як участь у прибутках, тобто прибутки (за цією формою), отримані за рахунок підвищення продуктивності, мають розподілятися пропорційно участі між усіма учасниками процесу вироблення будівельної продукції. Зокрема:

- працівники можуть обрати участь у прибуткових, отримуючи збільшену оплату за свою працю, працюючи над новітніми технологіями будівельного виробництва;

- підприємці можуть брати участь у прибутках підприємства, підвищуючи віддачу на інвестований капітал та технічний рівень будівельного підприємства, що збільшить конкурентоспроможність на будівельному ринку;

- держава (уряд) може брати участь у прибутках, інвестувати їх у поліпшення інфраструктури, покращення сфери послуг, підвищення рівня зайнятості та зменшення соціальної нерівності.

Діють і інші ефективні системи винагород у формі премій, оцінки заслуг, колективного стимулювання тощо.

Застосування прогресивних систем матеріальних винагород вимагає прогнозованого стилю управління будівельним підприємством, наукового аналізу факторів, що впливають на рівень заробітної плати та відпрацювання перспективних заходів щодо розширення та підвищення якості будівельних робіт.

Важливими завданнями побудови прогресивної системи організації заробітної плати на будівельному підприємстві є:

- удосконалення тарифної системи оплати праці, встановлення співвідношень тарифних ставок залежно від рівня кваліфікації робітника;
- запровадження з урахуванням особливостей будівельного підприємства єдиних тарифних сіток для всіх категорій працівників;
- удосконалення внутрішньовиробничих тарифних угод оплати праці як чинника підвищення стимулюючої ролі тарифної системи оплати праці на будівельному підприємстві;
- удосконалення договірної регулювання оплати праці;
- удосконалення мотивуючого механізму регулювання міжпосадових, міжкваліфікаційних рівнів оплати праці та інші.

Ефективна, науково-обґрунтована система організації оплати праці з використанням зарубіжного досвіду на вітчизняних будівельних підприємствах буде сприяти підвищенню продуктивності та конкурентоспроможності всіх сфер будівництва та архітектури в процесі відбудови на інноваційній основі.

Список використаних джерел

1. Конституція України, прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р. Відомості Верховної Ради України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр> (дата звернення: 9.04.2023).
2. Про оплату праці: Закон України від 24.03.1995 № 108/95-ВР. Дата оновлення: 01.04.2023. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення: 9.04.2023).
3. Економіка інтелектуального капіталу: сутність та особливості формування в будівництві: колект. монографія / за заг. ред. В. М. Лича. Київ : КНУБА, 2017. 196 с.
4. Заяць Т. А. Проблеми державного регулювання інноваційної діяльності в будівництві. *Економічний простір*. 2020. №162. 23-29. <https://doi.org/10.32782/2224-6282/162-4>.
5. Заєць О. С., Лич В. М. Методичні аспекти та розрахунок показників зміни рівня стимулювання людського капіталу у будівництві. *Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин*: зб. наук. пр. Вип. 36, ч. II. Київ, КНУБА, 2018. С. 201-208.

ОРГАНІЗАЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ТА ПІДРЯДНИКАМИ

Жук І.,

здобувач першого рівня вищої освіти ОПП «Облік і аудит»,
спеціальність 071 «Облік і оподаткування»,

Солодухіна Є.,

здобувач першого рівня вищої освіти ОПП «Облік і аудит»,
спеціальність 071 «Облік і оподаткування»,

науковий керівник – Головаш Б. Е.

канд. екон. наук, доцент кафедри економічної теорії, обліку та оподаткування
Київський національний університет будівництва і архітектури

Розрахунки з постачальниками та підрядниками є визначальними в системі розрахункових операцій, а також є найважливішим складником бухгалтерського обліку, оскільки вони впливають на формування основної частини грошових надходжень підприємства.

У процесі здійснення своєї підприємницької діяльності суб'єкт господарювання взаємодіє з іншими підприємствами, та організаціями, які поставляють матеріальні цінності, обладнання, інші активи, зокрема виробничі запаси, надають послуги, виконують роботи, необхідні для забезпечення діяльності підприємства.

Можливості та потреби постачання формуються та реалізуються як результат дії внутрішніх та зовнішніх факторів, котрі змінюються відповідно з різною інтенсивністю та впливають на ефективність роботи відділу постачання. Розрахунки з постачальниками є кредиторською заборгованістю за товари, роботи, послуги за умов подальшої оплати або іншого погашення зобов'язань.

Для підвищення надійності поставок під час вибору постачальника потрібно враховувати такі умови:

- цінова конкурентоспроможність;
- умови платежу;
- гарантійні строки;
- ремонт та післяпродажне обслуговування;
- відповідність продукції стандартам якості;
- географічне місцерозташування;
- основні види діяльності та фінансовий стан;
- виробничі потужності та обсяг випуску продукції(послуг) за останні роки.

Облік розрахунків з постачальниками та підрядниками зазвичай ведеться з використанням чотирьох бухгалтерських рахунків,(відповідно до інструкції до Плану рахунків з наказу Мініфіну від 30.11.1999 р. № 296 (далі – Інструкція № 291):

631 розрахунки з вітчизняними постачальниками;

632 розрахунки з іноземними постачальниками;

685 розрахунки з іншими кредиторами;

371 розрахунки за виданими авансами.

Окрім наведених рахунків також може використовуватися субрахунок 682 «Внутрішні розрахунки». Це ситуація, коли постачальником або підрядником є дочірнє (асоційоване) підприємство.

Потрібно зауважити що використання субрахунків 631 і 685 ніде в законодавстві детально не визначено, тому на практиці залежить від облікової політики та традицій, які склалися на певному підприємстві.

Ефективна система розрахунків із постачальниками та підрядниками залежить від платіжної дисципліни покупця, обраного платіжного інструменту, а також наявністю оперативного контролю за станом розрахунків. Правильно налагоджена система розрахунків на підприємстві має суттєвий вплив на зобов'язання та фінансовий стан підприємства загалом.

Погашення зобов'язань перед постачальниками та підрядниками за отримані від них активи здійснюється наступним чином, якщо підприємство перебуває на загальній системі оподаткування (податок на прибуток), то форма розрахунків може бути будь-яка (готівкова, безготівкова, бартер). Однак, якщо підприємство – єдиноподатник (3 група), то розрахунки у негрошовій формі заборонені (п. 291.6 ПКУ). Тоді слід забути про бартер, розрахунки векселями, електронними грошима. Тільки розрахунки готівкою або безготівкові розрахунки через банк (платіжна картка – це теж безготівкова форма розрахунку). Порухення загрожує сплатою податку за ставкою 15% з проведеної операції, а також втратою права перебування на спрощеній системі. Спрощенці можуть розраховуватися тільки готівкою або у безготівковій формі. Однак винятком є 4 група єдиного податку (сільськогосподарська) – їм дозволено усі форми розрахунків. Єдиноподатникам заборонені розрахунки бартером та у інших негрошових формах, у т.ч. векселями, електронними грошима. Ще також слід звернути увагу на оди нюанс: розрахунки електронними грошима податківцями вважаються негрошовою формою розрахунків, так як на їх думку не відносяться до готівкової чи безготівкової форми розрахунків (лист ДФС від 20.12.2018 р. № 5313/ПК/26-15-13-06-09).

Правильна організація розрахунків потребує суворого дотримання фінансової дисципліни власної оплати боргів у зобов'язаннях. Затримання оплати за одержані матеріальні цінності або несвоєчасне надходження коштів за реалізовану продукцію та надані послуги призводить до фінансових труднощів у веденні господарської діяльності.

Список використаних джерел

1. Податковий Кодекс України від 21.12.2010 р. № 2542-III. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 7.04.2023).
2. Інструкція до Плану рахунків з наказу Мінфіну від 30.11.1999 р. № 296
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 11 «Зобов'язання», затверджено наказом Міністерства фінансів України від 11.02.2000р. № 85/4306. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00> (дата звернення: 7.04.2023).

4. Теоретичні аспекти обліку розрахунків підприємства з постачальниками та підрядниками http://economyandsociety.in.ua/journals/18_ukr/121.pdf. (дата звернення: 7.04.2023).

5. Журнал Головбух <https://www.golovbukh.ua/news/31836-16032023---ostanny-den-dlya-perehodu-na-sproshchenu-sistemu-z-kvartalu>. (дата звернення: 7.04.2023).

УДК 657

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ РЕЄСТРАТОРІВ РОЗРАХУНКОВИХ ОПЕРАЦІЙ В ТОРГІВЛІ

Замула І. В.,

д-р екон. наук, професор кафедри інформаційних систем в управлінні та обліку, професор,

Українець О. В.,

здобувач вищої освіти ОП «Облік і оподаткування», спеціальність 071 «Облік і оподаткування»

Державний університет «Житомирська політехніка», м. Житомир

У процесі повоєнного відновлення та розвитку України, а також інтеграції її у європейський простір постає необхідність підтримання та стимулювання розвитку малого підприємництва. Інструментом для цього є зокрема фіскальна політика, яка здатна вивести бізнес із «тіні». Застосування реєстраторів розрахункових операцій (РРО) або програмних реєстраторів розрахункових операцій (ПРРО) дозволяє вести облік доходів суб'єкта господарювання та обирати систему оподаткування для кожного конкретного випадку ведення бізнесу.

ПРРО – це цифровий аналог касових апаратів, тобто класичних РРО. Законодавчо не встановлено обмежень щодо використання суб'єктом господарювання наряду з апаратним програмного РРО. Суб'єкт господарювання самостійно, виходячи з власних потреб, обирає вид РРО (програмний та/або апаратний) засобами якого має намір здійснювати реєстрацію розрахункових операцій. Замість придбання дорогого обладнання та витрат на його утримання, підприємець може купити значно дешевшу ліцензію на ПРРО.

Обов'язок застосування РРО/ПРРО залежить не від форми розрахункових операцій та/або наявності певного зареєстрованого КВЕД, а виникає виключно за наявності обставин, що супроводжують господарські операції суб'єкта господарювання.

Відповідно до законодавства використовувати дозволено лише РРО/ПРРО, які включені до Державного реєстру реєстраторів розрахункових операцій, конструкція і програмне забезпечення яких відповідають конструкторсько-технологічній та програмній документації виробника.

Продавець зобов'язаний при здійсненні всіх розрахункових операцій видавати покупцю розрахунковий документ встановленої форми та змісту на

повну суму проведеної операції, створений в паперовій та/або електронній формі (зокрема, але не виключно, з відтворенням на дисплеї пристрою, на якому встановлений ПРРО QR-коду, який дозволяє особі здійснювати його зчитування та ідентифікацію з розрахунковим документом за структурою даних, що в ньому міститься, та/або надсиланням електронного розрахункового документа на наданий такою особою абонентський номер або адресу електронної пошти).

Законодавство України ототожнює готівкові розрахункові операції з розрахунковими операціями, здійсненими за допомогою POS-терміналів та реквізитів платіжних карток, у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг. Для застосування РРО/ПРРО не важливо, який спосіб для оплати обрав покупець (споживач), а має значення, який запропоновано підприємцем. Водночас п. 2 ст. 9 Закону про РРО [3] встановлено пільгу щодо необов'язковості застосування РРО/ПРРО в випадку розрахунків за товари (роботи, послуги) винятково в безготівковій формі через установу банку через перерахування коштів на розрахунковий рахунок продавця (постачальника) із використанням реквізитів IBAN, через касу банку, платіжний термінал та/або ПТКС, який належить банку.

Суб'єкти господарювання зобов'язані проводити розрахункові операції через РРО/ПРРО для підакцизних товарів із використанням режиму програмування із зазначенням коду товарної підкатегорії згідно з УКТЗЕД, найменування товарів, цін товарів та обліку їх кількості, а також із зазначенням цифрового значення штрихового коду марки акцизного податку (серія та номер), реалізуючи вроздріб алкогольні напої [1]. Закон про РРО [3] поширюється на всіх суб'єктів господарювання, їх господарські одиниці та представників (уповноважених осіб) суб'єктів господарювання, які здійснюють розрахункові операції в готівковій та/або безготівковій формі у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг, а також проводять операції з приймання готівки для подальшого її переказу.

Закон про РРО [3] встановлює можливість незастосування РРО/ПРРО у випадку продажу проїзних і перевізних документів на автомобільному транспорті з видачею талонів, квитанцій, квитків із нанесеними друкарським способом серією, номером та номінальною вартістю. Під час військового стану в Україні до законодавства були внесені зміни, щодо користувачів ПРРО дозволено проводити розрахункові операції в режимі офлайн та використовувати фіскальні номери із відповідного діапазону, що сформовано фіскальним сервером контролюючого органу, понад встановлені терміни (понад 36 годин поспіль та більше 168 годин протягом місяця) [2].

Таким чином, застосування ПРРО/РРО є ефективним засобом стимулювання розвитку малого бізнесу у післявоєнний період. Забезпечення певної свободи вибору системи оподаткування супроводжується жорстким контролем дотримання критеріїв відповідності обраній системі оподаткування, що сприяє «детінізації» бізнесу та відповідає європейському вектору розвитку України.

Список використаних джерел

1. Актуальні запитання пов'язані із РРО. URL: <https://pol-otg.gov.ua/news/1641457990/> (дата звернення: 4.04.2023).

2. Все про бухгалтерський облік. *Всеукраїнська професійна бухгалтерська газета*. 2022. № 62. С. 14.

3. Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг: Закон України від. 06.07.1995 р. № 265/95-ВР. Дата оновлення: 01.08.2022 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/265/95-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення: 4.04.2023).

УДК 005.52 : 331.3(61)

МЕТОДИЧНИЙ БАЗИС АНАЛІЗУ ЯКІСНИХ ХАРАКТЕРИСТИК УПРАВЛІНСЬКИХ КАДРІВ МЕДИЧНИХ УСТАНОВ

Згалат-Лозинська Л. О.,

д-р екон. наук, доцент кафедри економічної теорії, обліку та оподаткування
Київський національний університет будівництва і архітектури, м. Київ

Дякова О. В.

здобувач другого рівня вищої освіти ОПП «Управління персоналом та економіка праці», спеціальність 051 «Економіка»

ПраТ «ВНЗ «Міжрегіональна Академія управління персоналом»

Економічні зміни, що відбуваються в Україні за останні роки спрямовані на формування ринкової економіки та конкурентного середовища не лише в промисловості та торгівлі, а також в сфері суспільних послуг, зокрема охороні здоров'я. Це обумовлює зростання ролі працівників у забезпеченні ефективності діяльності, конкурентоспроможності підприємства. Остання заснована на ефективній господарській діяльності за рахунок підвищення рівня технологічності, запровадження сучасних досягнень НТП, інноваційних методів лікування та діагностики, тощо. Відтак важливо забезпечити високу якість кадрового потенціалу підприємства як сукупності особистісних характеристик персоналу, що реалізуються в ході трудової діяльності та включають в себе кваліфікацію та професійно-ділові якості працівників, зокрема, рівень інтелекту, компетентність, професійну придатність, відповідальність, інноваційність, здатність розвиватись та адаптуватися до змін, дотримуватись принципів медичної етики та деонтології, тощо.

Спираючись на досвід провідних медичних закладів, можна виділити той факт, що їх головною конкурентною перевагою є унікальний кадровий потенціал та культура бізнесу. Досить високий рівень корпоративної культури робить компанію привабливою для талановитих працівників, утримує їх в організації, а результати їх праці, в свою чергу, створюють відповідну репутацію фірми, залучаючи нових споживачів та висококваліфікованих співробітників. З огляду на вищесказане, дослідження впливу якісних характеристик управлінських кадрів

на підвищення ефективності діяльності медичних закладів є актуальною проблемою.

Аналіз результативності роботи медичної установи базується на ефективній діяльності управлінських кадрів, що багатовекторно впливають на досягнення планових результатів лікувально-діагностичної роботи, якість надання медичних послуг. Оцінку роботи кадрів управління необхідно проводити з метою поліпшення розстановки і використання керівників і фахівців, стимулювання управлінської праці, удосконалення структури апарату управління, інтенсифікації соціально-економічного розвитку колективу.

Провідне місце в існуючій системі оцінок персоналу займає атестація керівників, професіоналів і фахівців, що проводиться регулярно в медичних закладах на основі відповідних нормативних актів Міністерства охорони здоров'я, Кабінету Міністрів України, а також положень щодо атестації персоналу медичних установ. Зазвичай оцінюються професійні компетенції, водночас для оцінки управлінських кадрів та їх впливу на діяльність колективу доцільно використовувати окремі соціально-психологічні процедури [1, с.120].

Для оцінки осіб, що пропрацювали на підприємстві достатній тривалий час можна використовувати експертний метод. Метою пропонованого методу є виявлення суспільної думки про слабкі і сильні сторони роботи керівника, що атестуються, за допомогою анкетного опитування груп працівників, здатних дати узгоджені об'єктивні відповіді на поставлені в анкетах питання.

Анкети можуть охоплювати найбільш істотні за своїм значенням особисті і ділові якості керівників. За допомогою експертної оцінки може з'ясувати відповідність устремлень керівника дійсній суті управлінської діяльності на певному управлінському рівні, що деталізує роботу керівника. Розумне використання даного методу дозволить керівникам закладу об'єктивніше оцінювати якісну сторону підлеглих йому працівників, знайти індивідуальний підхід до них, прийняти заходи покращеного стилю управління.

Для проведення таких процедур доцільно використовувати метод соціологічного дослідження за допомогою експертних оцінок особових і ділових якостей керівних працівників, який дозволяє побудувати графік оцінюваних якостей всіх керівників, що атестуються.

Ступінь проявлення кожної властивості можна оцінювати відповіддю із присвоєнням наступних балів:

5 балів – якість виявляється постійно на високому рівні;

4 бали – якість виявляється часто, майже завжди;

3 бали – ставиться у всіх випадках, коли атестована особа виявляє якість не часто, переважно під впливом обставин;

2 бали – якість проявляється рідко, коли експерт має стверджувати, що атестована особа не має достатнього авторитету по даній якості;

1 бал ставиться якщо якість виявляється дуже рідко або не виявляється зовсім, коли експерт може підтвердити фактами, що атестована особа не володіє даною якістю [2, с.858].

Графік оцінюваних якостей всіх керівників, що атестуються, розбитий на

чотири зони: «суперзону» (від 4 до 5 балів), перспективну (від 3 до 4 балів), потенційну (від 2 до 3 балів) і номінальну (від 1 до 2 балів). Керівники, що потрапили в нижчу номінальну, зону, як правило, і представляють групу неефективних менеджерів, від якої організації необхідно позбавитися, а управляють явні кандидати, що опинилися в «суперзоні», для формування елітних груп управління більш високого рівня. Особлива увага приділяється підбору авторитетних експертів з числа представників колективу, де працюють атестовані особи. Необхідною умовою для залучення експертів був стаж роботи в медичному закладі і спільній діяльності з оцінюваним не менш одного року.

В залежності від того, в якій зоні знаходяться оціночні показники можливо виявити які якості робітника розвинені слабо, чи потребують виправлення, а які є сильною стороною його особистості.

Експертна оцінка особистих і ділових якостей головного лікаря (директора) та його заступників проводилась з метою виявлення слабких та сильних сторін роботи цих керівників та в цілях аналізу кадрової роботи медичного закладу. До складу експертів, які оцінювали головного лікаря залучалося 7 осіб. Склад експертів для оцінки якостей особистості і діяльності головного лікаря і керівника господарського підрозділу наведено у табл.1 та 2.

Таблиця 1 – Підбір експертів для оцінки якостей особистості і діяльності атестованих керівників

№ з/п	Керівники, що атестуються	Склад експертів
1	Головний лікар	Заступники головного лікаря, головний бухгалтер, завідувач відділення медичного закладу, лікарі
2	Головний бухгалтер	Головний лікар, заступники керівника медичного закладу, головний бухгалтер

Таблиця 2 – Оцінка якостей управлінських кадрів

Група	Найменування якостей																			
	Соціально-психологічні				Ділові та професійні				Організаторські				Особисті							
Середні бали	Почуття суспільного обов'язку	Авторитет серед колективу	Суспільно корисна активність	Інтелектуальний рівень	Моральна стійкість	Рівень професійних знань	Рівень управлінських знань	Обов'язковість	Ініціативність в роботі	Розумна заповзятливість	Вміння організовувати ефективну роботу	Вимогливість до підлеглих	Потреба керувати	Вміння упроваджувати нове	Вміння будувати ділові стосунки	Самостійність мислення	Самодисципліна	Працездатність	Енергійність	Стійкість до стресу

Головний	Головний
4,2	3,8
4,3	3,6
3,5	3,1
4,3	3,8
4,3	3,8
4,1	3,7
4,1	3,2
4,6	4,2
4,2	3,7
3,6	3,1
4,4	3,6
4,6	4,2
3,5	3,1
4,1	3
4,0	3,5
4,3	3,5
4,5	4,2
4,5	4,2
4,6	4,0
4,5	3,9

Результати загального середнього балу по кожній якості головного лікаря та його головного бухгалтера по вивченню ділових і особистих якостей, в цілях аналізу кадрової роботи медичного закладу представлені у вигляді діаграми на рис. 1. Аналіз результатів дослідження у лікарні по вивченню ділових і особистих якостей показав, що є досить високий рівень досліджуваних властивостей у головного лікаря (78 % досліджуваних властивостей вище нормативних); головний бухгалтер має середній рівень досліджуваних якостей – 67 %, які вказують на подальшій розвиток.

шкала балів

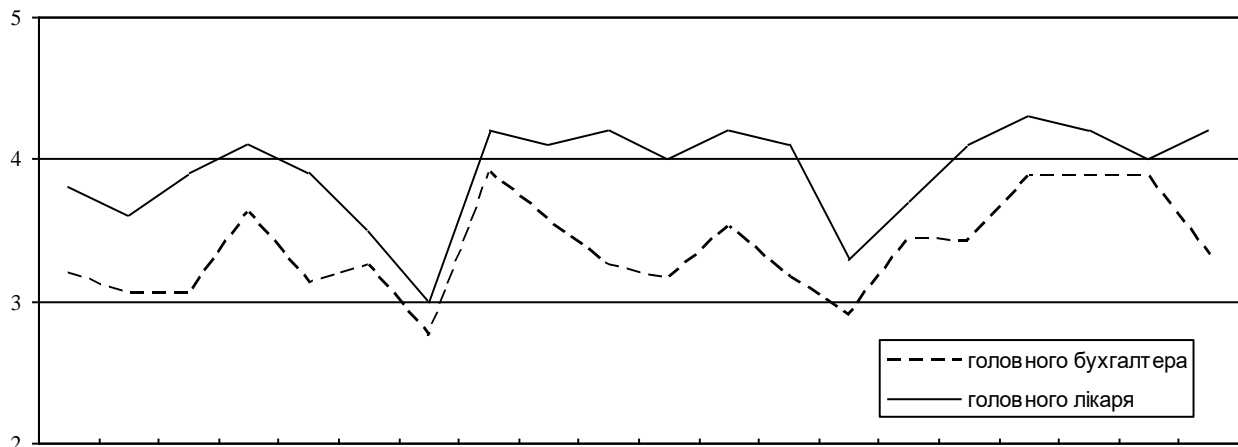


Рисунок 1 – Діаграма ділових і особистих якостей головного лікаря та головного бухгалтера

З результатів досліджень ми бачимо, що працівникам управлінського апарату необхідно підвищувати рівень професійних знань, вміння упроваджувати нове, потрібно вдосконалювати ряд особистісних якостей, таких як заповзятливість, підвищувати ефективність організаційно-управлінської діяльності і довіру в працівників до спільної діяльності, бути більше вимогливим і у тяж час ставиться до своїх підлеглих більш тактовно. Досить низьку загальну оцінку отримав головний бухгалтер по параметрах «самостійність мислення», «стійкість» до різного роду факторів стресу, «активність» у здійсненні процесу управління, рівень організаційних і управлінських знань, вміння упроваджувати нове.

Результати експертного аналізу оцінок ділових і особових якостей

керівників спонукають провести психологічну перебудову керівників, ядром якої повинен стати поворот їх свідомості до використання економічних методів управління лікарнею для задоволення потреб людей. Пропонується провести роботу з психологічної підготовки керівників до діяльності в нових умовах. Доцільно проводити учбові та тренінгові роботи керівників медичних закладів за допомогою професійних фахівців, які займаються підготовкою і перепідготовкою керівних кадрів: викладачі, які ведуть роботу з управлінцями, науковці, що досліджують економічні, соціальні, технологічні, організаційні проблеми.

Список використаних джерел

1. Дмитренко Г. А., Дорошенко Л. С., Лапицька Н. І. Якість трудового потенціалу організації в контексті ефективного управління персоналом. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2019. № 3. С. 113-123.
2. Holovach N., Dmitrenko G., Bakhov I. Digitalization of the Education System: Formation of Personality According to Parameters. *Jour of Adv Research in Dynamical & Control Systems*. 2020. Vol. 12, 04-Special Issue. P. 849-860. DOI: 10.5373/JARDCS/V12SP4/20201555

УДК 331.5

ВПЛИВ РОСІЙСЬКОЇ АГРЕСІЇ НА БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ: ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ ПІСЛЯ ПЕРЕМОГИ УКРАЇНИ

Зінченко М. М.,

канд. екон. наук, кафедри економічної теорії,
обліку та оподаткування, доцент,

Мостовенко О. О.,

канд. екон. наук, кафедри економічної теорії,
обліку та оподаткування, доцент,

Київський національний університет будівництва і архітектури, м. Київ

Російська агресія 24 лютого 2022 року змінила життя всіх українців. Це вплинуло на всіх, від немовлят до людей похилого віку, усім прийшлося вирішувати багато нагальних проблем, а саме головне – що буде далі, як жити, куди бігти, як рятувати своїх дітей, рідних, близьких, як виживати і вижити, і звичайно, основне питання, як вигнати ворога з України.

Спад економічної активності та міграція населення з прифронтових регіонів призвело до втрати роботи щонайменше 5 мільйонів українців. Рівень безробіття значно зріс й унаслідок вибуття частини населення з робочої сили передусім через те, що вимушені мігранти, як у межах країни, так і за кордон, часто не вважали пошук роботи за основний пріоритет.

Станом на 2021 рік у другому кварталі, за даними Мінфіну, рівень безробіття в Україні становив 10,3 % – близько 1,5 мільйона безробітних [1]. Крім цього, Мінфін прогнозував зниження показників на початку 2022 року.

Проте повномасштабне вторгнення Росії в Україну повністю змінило ситуацію: наприкінці липня Національний банк України повідомив, що рівень безробіття сягнув 35 % [2].

За підрахунками Міжнародної організації праці (МОП), з початком війни в Україні було втрачено майже 4,8 мільйона робочих місць. Порівняно з минулим роком показник збільшився утричі, хоча міграція за кордон та мобілізація трохи стримали зростання безробіття [3].

За різними підрахунками, експерти називають від 2 до 5 мільйонів незареєстрованих безробітних. Серед них є ті, хто опинився у примусовій відпустці власним коштом або чий робочі години скоротили [4].

Найвища частка тих, хто втратив роботу після початку війни, стабільно залишається серед респондентів, що переїжджали за кордон. Частка опитаних, які заявляють про зменшення доходу від початку повномасштабного вторгнення, значущо зросла порівняно з попередньою хвилиною і становить 78 %. Натомість лише 2 % вказують, що їхній дохід збільшився.

В складну ситуацію на ринку праці людей поставила і держава. В березні було ухвалено Закон №2136, який на період воєнного стану дозволив роботодавцям звільняти працівників або призупиняти трудові договори без згоди профспілок. А також: змінювати умови праці без двомісячного попередження, фактично ставлячи працівника перед фактом звільнення [5].

Уже в липні було ухвалено Закон № 2434, який надав роботодавцю на час воєнного стану можливість в односторонньому порядку звільняти працівника без обґрунтування причин та, головне, скасував можливість договірною регулювання трудових відносин. Тобто умови праці й оплати праці визначає роботодавець поза межами гарантій Кодексу про працю [6].

Ще один закон, № 2421, зняв із роботодавця зобов'язання щодо фіксованого робочого часу та дозволив фактично не забезпечувати працівника роботою – за таких умов працівник втрачає гарантії стабільного доходу [7].

У боротьбі з безробіттям українська влада майже завжди використовувала два механізми: підвищення заробітної плати й створення нових робочих місць. Також завдяки спрощеному отриманню кредитів, пільг та залученню інвестицій держава стимулювала приватний бізнес та державні компанії не скорочувати людей, а розширювати можливості для зайнятості.

Велика проблема після будь-яких воєнних дій – це мінімальна кількість робочих місць, багато громадян, що шукають роботу, і разом з тим велика кількість біженців, які не хочуть повертатися.

Після завершення воєн міжнародні донори та національні уряди впроваджували програми, націлені на повернення біженців. Йшлося про транспортні витрати, допомогу в пошуку роботи, надання кредитів для започаткування бізнесу. Так у Боснії та Герцеговині під час боїв з 1992-го до 1995 року з країни поїхало 2,2 мільйона людей. Через 5 років після війни 500 тисяч не повернулися додому і продовжили жити за кордоном. Щоб допомогти відновити Балкани, використовували низку програм:

- PHARE (Poland and Hungary: Aid for Restructuring of the Economies, Phare) – програма ЄС, яка загалом спрямована на країни Східної та Центральної Європи, щоб допомогти підготуватися до вступу в ЄС. Для Боснії та Герцеговини у межах програми PHARE запустили EAP – Essential Aid Program. Програма була задумана як перехідний етап між гуманітарною допомогою і довгостроковими проектами відбудови та передбачала постачання матеріалів і обладнання в 10 найважливіших секторів економіки;

- SAPARD (Special accession programme for agriculture and rural development) – ще одна програма ЄС для країн Східної й Центральної Європи, спрямована на розвиток сільського господарства;

- OBNOVA – програма ЄС для відбудови інфраструктури та повернення біженців;

- SAP (Stabilisation and Association Process) – план ЄС для активізації економічного розвитку країн і наближення їх до Євросоюзу. Одним із головних його інструментів була програма фінансової підтримки CARDS [4].

Однак у випадку Боснії та Герцеговини відсутність єдиної стратегії розвитку економіки та єдиного центру координації програм реконструкції негативно вплинула на економічну ситуацію. Крім цього, держава не опікувалася створенням нових робочих місць і залишила це питання для самого ринку праці та приватних ініціатив. Протягом 10 років після закінчення війни у 1996–2007 роках безробіття в цій країні зберігалося на рівні 30–40 % і довгий час було одним з найвищих у Європі (16 %).

Втім, найвідоміша стратегія реабілітації повоєнних економік – план Маршалла. Згідно з планом, європейські країни отримували продовольство, паливо, обладнання, позики, а сам він був спрямований на розбудову промисловості й економічних зв'язків між країнами. За час існування плану Маршалла 17 країн Європи отримали допомоги на \$13 мільярдів (\$115 мільярдів за курсом 2021 року), 90 % яких – на безповоротній основі. План спрацював: з 1948-го до 1952-го промисловість зросла на 35 %, а рівень доходів до середини 70-х – на 20 %. Співпраця країн стала чимось більшим – підґрунтям для створення Євросоюзу.

Але найефективнішою економікою після США була Японія – країна, що не просто прогнала, а була суттєво знищена. Крім цього, країна втратила всі території: Китай, Маньчжурію та Філіппіни, завдяки яким забезпечувала себе сировиною, паливом та продовольством. Також США змусили Японію відмовитися від захоплених земель у Східній Азії.

Перебуваючи під лагідною окупацією США з 1945-го до 1952 року, Японія спромоглася відбудувати економіку. Фактично фінансуючи Японію (надавши \$3 мільярди), США зміцнювали свої позиції в Азії в часи холодної війни. США ліквідували промислові картелі (дзайбацу). Вони зосередили в руках акції найбільших компаній ВПК, які були основою японської економіки до війни. Таким чином США умовно встановили антимонопольний контроль [4].

Після цього провели земельну, податкову реформи та реформу у сфері праці, було знижено корпоративні податки. Натомість збільшено оподаткування

населення, якого раніше практично не було. США розробили для Японії нову податкову систему: щоб заохотити людей сплачувати податки добровільно, в Японії запровадили блакитні декларації – для тих компаній, які належно вели бухгалтерський облік та звітність і все вчасно платили. Бізнеси, які подавали такі декларації, менше контролювали й перевіряли держоргани.

Також Японія конфіскувала сільськогосподарські землі у довоєнних землевласників і за дуже пільговими цінами продала їх фермерам, які раніше працювали на цій землі. Сільськогосподарські землі становлять лише 15 % території країни, тому була спроба підвищити ефективність та продуктивність цих територій. Ця спроба була вдалою: з'явилися заможні аграрії, які почали вкладатися у банківську систему та нові технології.

Загалом ключовим елементом успішного відновлення економіки країни стала ставка на високотехнологічне виробництво. Якщо в середині 1950-х це були металургія, енергетика та суднобудування, то вже у 1960-х їх замінили електроніка та автомобілебудування.

Японці були обмежені в природних ресурсах, тож інвестували в технології та активно скуповували патенти по всьому світу. У 1950–1960 роках японські компанії придбали понад 30 тисяч патентів на суму близько \$1 мільярда. На науково-технічні розробки витрачали понад 3 % ВВП. У підсумку японці почали виготовляти технологічну продукцію. Такий підхід дав Японії змогу швидко захопити світовий ринок споживчої електроніки.

Японський сценарій особливо цікавий для України, адже деякі техноменеджери вже прогнозують, що країна, яка випробує під час війни з Росією найновіші (зокрема військові) технології США і Європи, може стати країною-стартапом після війни [4].

Зусилля держави на економічному фронті в умовах війни мають бути спрямовані на вирішення проблеми безробіття, адже українці без роботи не зможуть забезпечувати себе і свої сім'ї: фінансова подушка є у дуже небагатьох і в мирний час, а з урахуванням того, що війна продовжується вже більше року, будь-які заощадження давно розтанули.

В інтересах держави стимулювати працевлаштування максимально більшої частини населення, адже замість витрачання значних коштів на допомогу з безробіття можна буде отримати для дефіцитного держбюджету надходження у вигляді податків.

Список використаних джерел

1. Рівень безробіття в Україні URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/unemploy/2021/> (дата звернення: 9.04.2023).
2. У Мінекономіки порахували реальну кількість безробітних в Україні URL: <https://tsn.ua/groshi/u-minekonomiki-porahuvati-realnu-kilkist-bezrobitnih-v-ukrayini-2215282.html> (дата звернення: 9.04.2023).
3. Через війну в Україні було втрачено майже 5 млн робочих місць – МОП. Слово і діло. Аналітичний портал URL:

<https://www.slovoidilo.ua/2022/05/11/novyna/suspilstvo/cherez-vijnu-ukrayini-bulovtracheno-majzhe-5-mln-robochuyh-miscz-mop> (дата звернення: 9.04.2023).

4. Оприщенко А. Безробіття в Україні: шляхи подолання та післявоєнний досвід інших країн. URL: <https://zaborona.com/bezrobittya-v-ukrayini-shlyahy-podolannya-ta-pislyavoyennyj-dosvid-inshyh-krayin/> (дата звернення: 9.04.2023).

5. Про організацію трудових відносин в умовах воєнного стану: Закон України від 15.03.2022 р. № 2136-IX. Дата оновлення: 01.07.2022. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2136-20#Text> (дата звернення: 9.04.2023).

6. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення регулювання трудових відносин у сфері малого і середнього підприємництва та зменшення адміністративного навантаження на підприємницьку діяльність: Закон України від 19.07.2022 р. № 2434-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2434-20#Text> (дата звернення: 9.04.2023).

7. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо врегулювання трудових відносин з нефіксованим робочим часом: Закон України від 18.07.2022 р. № 2421-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2421-IX#Text> (дата звернення: 9.04.2023).

УДК 657.44

ХАРАКТЕРИСТИКА ВИТРАТ І ДОХОДІВ БУДІВЕЛЬНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗА РІЗНИМИ ОЗНАКАМИ

Зінченко М. М.,

канд. екон. наук, доцент кафедри економічної теорії, обліку та оподаткування, доцент

Ходаківська Г. Л.

здобувач першого рівня вищої освіти ОПП «Облік і аудит», спеціальність 071 «Облік і оподаткування»

Київський національний університет будівництва і архітектури, м. Київ

Функціонування будівельних підприємств України безпосередньо впливає на хід економічних процесів як регіону, так і країни в цілому. Метою діяльності підприємств будівельного комплексу виступає забезпечення населення, підприємств будівлями, спорудами житлового та промислового значення з високим рівнем комфорту, зручності. Нестабільний хід політико-економічних подій, втрата професійних кадрів, старіння виробничо-технічного потенціалу зумовлює необхідність пошуку будівельними підприємствами шляхів підвищення ефективності свого подальшого функціонування [1].

Будівельне виробництво – це процес виробничого споживання предметів і засобів праці, а також живої праці, що призводить до утворення витрат виробництва.

Витрати – це зменшення економічних вигод протягом облікового періоду у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до

зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками).

До витрат, що виникають у зв'язку зі зменшенням активів, відносять:

- списання матеріалів у виробництво, для ремонту основних фондів, на адміністративні цілі; нарахування зносу (амортизації);
- списання основних засобів, нематеріальних активів та інших необоротних активів, що стали непридатними і не використовуються;
- втрати від знецінення запасів;
- недостачі запасів (сировини, матеріалів, товарів, готової продукції тощо);
- нарахування резерву сумнівних боргів або списання дебіторської заборгованості, що може бути не погашена; благодійні внески; визнані економічні санкції (сплачені штрафи, пені).

Витратами, що збільшують зобов'язання, є нарахування:

- зарплати, податків, зборів, обов'язкових платежів;
- відрахувань на обов'язкове і добровільне страхування;
- транспортних витрат;
- оренди, комунальних послуг, витрат зв'язку, послуг з реклами;
- послуг сторонніх організацій (аудиторських, юридичних, консультаційних, медичних тощо);
- інші нарахування витрат, пов'язаних зі збільшенням зобов'язань [2].

У бухгалтерському обліку і фінансовій звітності витрати відображаються у момент їх виникнення незалежно від дати надходження або сплати грошових коштів. Витрати визнаються витратами певного періоду одночасно з визнанням доходу, для отримання якого вони здійснені. Тобто вони відображаються згідно з принципом нарахування та відповідності доходів і витрат. Так, в момент реалізації водночас відображається дохід (виручка) від реалізації продукції, робіт, послуг і списуються витрати на виробництво - матеріальні, витрати на оплату праці та інші витрати, що складають собівартість продукції, робіт, послуг. Проте не всі витрати можна пов'язати з доходом певного періоду (адміністративні, витрати на збут), тому такі витрати відображаються у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені.

Ще однією обов'язковою умовою визнання витрат, як і інших активів або зобов'язань, є їх достовірна оцінка. Дотримання цієї умови означає, що оцінка витрат відбувається на підставі положень національних стандартів, документально підтверджена. Для будівельних контрактів – це врахування ступеня завершеності робіт на дату балансу, якщо кінцевий фінансовий результат цього контракту може бути достовірно оцінений. Тобто, головна вимога – ймовірність отримати фінансовий результат (кошторисний прибуток).

Не визнаються витратами і не включаються до звіту про фінансові результати:

- погашення отриманих позик;
- попередня (авансова) оплата запасів, робіт, послуг;

- платежі за посередницькими договорами (комісії, агентськими угодами та іншими аналогічними договорами);
- витрати, які відображаються зменшенням власного капіталу відповідно до П(С)БО;
- інші зменшення активів або збільшення зобов'язань, які не відповідають ознакам визнання витрат.

Витрати будівельної організації класифікують за такими ознаками:

- за видом діяльності – витрати звичайної діяльності (операційної, інвестиційної, фінансової), надзвичайної діяльності;
- за місцем виникнення витрат – витрати основного виробництва, витрати допоміжного виробництва, витрати другорядного виробництва;
- за видами витрат – елементи витрат і статті витрат;
- за способом включення витрат до собівартості будівельно-монтажних робіт – прямі та загальновиробничі витрати;
- за результативністю витрачання – продуктивні і непродуктивні;
- за календарними періодами – поточні витрати та одноразові;
- відносно договору підряду на виконання робіт з будівництва – витрати за договором підряду та витрати періоду, наявність надзвичайних подій.

Кожна будівельна організація в результаті своєї виробничо-господарської діяльності за свою роботу одержує грошовий еквівалент, що називається доходом. Дохід як фінансовий показник характеризує завершення виробничого циклу, повернення авансованих на виробництво коштів організації в грошову форму і початок нового обороту засобів [2].

Дохід будівельної організації складається з коштів, які можуть бути отримані від реалізації:

- будівельно-монтажних робіт;
- послуг іншим підприємствам, населенню (ремонти);
- продукції підсобних і допоміжних виробництв стороннім підприємствам і населенню;
- іншим підприємствам основних засобів, нематеріальних активів та іншого майна організації.

Як бухгалтерський показник доходи - це збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (крім зростання капіталу за рахунок внесків власників).

Дохід визначається за кожним видом діяльності окремо і наводиться у звіті про фінансові результати з метою визначення чистого прибутку або збитку звітного періоду.

Доходи підприємства класифікуються за різними ознаками. З метою визнання доходу та визначення його суми розрізняють дохід від:

- реалізації товарів, продукції, інших активів, придбаних з метою продажу (крім інвестицій у цінні папери);
- реалізації послуг;

- використання активів підприємства іншими фізичними та юридичними особами, результатом яких є отримання процентів, дивідендів, роялті. [2]

Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, інших активів) визнається у разі наявності таких умов: покупцеві передані ризики і вигоди, пов'язані з правом власності на продукцію (товар, інший актив); підприємство не здійснює подальшого управління та контролю за реалізованою продукцією (товарами, іншими активами); сума доходу (виручка) може бути достовірно визначена; є впевненість, що в результаті операції відбудеться збільшення економічних вигод підприємства, а витрати, пов'язані з цією операцією, можуть бути достовірно визначені.

Отже, для сучасної діяльності будівельного підприємства головною характерною особливістю є правильне співвідношення витрат і прибутку, що являється основою стабільності компанії на конкурентному ринку будівельної галузі. Це постійні перегони із суворими правилами. Щоб одержати свою нішу і виграти на будівельному ринку необхідні не тільки кошти та мотивація, але і розуміння фінансової діяльності підприємства.

Список використаних джерел

1. Іщенко Н. Б. Бухгалтерський облік у будівництві. *Науково-інформаційний вісник*. 2010. № 1 С. 53-62/ URL: <https://visnyk.iful.edu.ua/wp-content/uploads/2019/09/8.pdf> (дата звернення: 08.04.2023).

2. Бабур Л. Г., Сердюк Т. В. Бухгалтерський облік діяльності будівельних підприємств: навч. посіб. Частина II. Вінниця: ВНТУ, 2007. 151с.

УДК 657

ІНВЕНТАРИЗАЦІЯ ЯК ДІЄВИЙ МЕТОД КОНТРОЛЮ ЗА ЗБЕРЕЖЕННЯМ МАЙНА БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Іванова Т. М.,

канд. екон. наук, доцент кафедри економічної теорії,
обліку та оподаткування, доцент,

Грицаєнко К. М.

здобувач першого рівня вищої освіти ОПП «Облік і аудит»,
спеціальність 071 «Облік і оподаткування»

Київський національний університет будівництва і архітектури, м. Київ

З метою забезпечення умови виконання принципу достовірності показників обліку та фінансової звітності на будівельних підприємствах проводять інвентаризацію, як дієвий метод контролю за матеріальними цінностями. Первинна документація не завжди може охопити всі господарські явища в момент їх здійснення (природні втрати, викликані усушкою, утрускою, використанням при зберіганні, транспортуванні, відпуску, стихійні лиха, невідповідність фактичних даних обліку через помилки, розкрадання, псування, зловживання тощо) та призводить до виникнення розходжень, які не піддаються

повсякденному обліку. У зв'язку з цим виникає необхідність у такому методі обліку та контролю, який би забезпечив можливість взяти на облік розходження між даними обліку і фактичною наявністю господарських засобів, що досягається за допомогою інвентаризації.

Інвентаризація розглядається як співставлення даних бухгалтерського обліку з фактичною наявністю об'єктів обліку для виявлення відхилень, виправлення помилок та контролю за збереженням цінностей. Основними завданнями її проведення є виявлення фактичної наявності матеріальних цінностей, цінностей, що не використовуються, визначення дотримання умов зберігання та правил утримання та експлуатації матеріальних цінностей та перевірка їх реальної вартості.

Основним нормативним документом, що регулює порядок проведення інвентаризації є Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань [1]. Перед складанням річної фінансової звітності будівельні підприємства зобов'язані проводити інвентаризацію, в інших періодах терміни, періодичність, об'єкти інвентаризації визначаються власником (керівником) підприємства.

Метою проведення інвентаризації є забезпечення достовірності даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності підприємства. Під час інвентаризації активів і зобов'язань перевіряють і документально підтверджують їх наявність, стан, відповідність критеріям визнання і оцінку [2].

Проводити інвентаризацію потрібно обов'язково у випадках [2]:

1) при передачі майна державного підприємства, установи в оренду, приватизації майна державного підприємства, а також в інших випадках, передбачених законодавством;

2) перед складанням річної фінансової звітності, крім майна, інвентаризація якого проводилася раніше 1 жовтня звітного року. Інвентаризація будівель, споруд та інших нерухомих об'єктів основних засобів може проводитись один раз на три роки, а бібліотечних фондів - один раз на п'ять років;

3) при зміні матеріально відповідальних осіб (на день прийому-передачі справ);

4) при встановленні фактів крадіжок або зловживань, псування цінностей, а також за рішенням судово-слідчих органів;

5) у разі пожежі або стихійного лиха;

6) при передачі підприємств та їх структурних підрозділів (на дату передачі). Інвентаризація може не проводитися у випадку передачі підприємств та їх структурних підрозділів у межах одного органу, до сфери управління якого належать ці підприємства;

7) у випадку ліквідації підприємства та інших випадках, передбачених чинним законодавством.

Для проведення інвентаризації наказом керівника будівельного підприємства визначається склад інвентаризаційної комісії, терміни проведення, об'єкти інвентаризації та інші питання. До складу інвентаризаційних комісій входять керівники структурних підрозділів, головний бухгалтер, заступник керівника підприємства або керівник. Для проведення інвентаризації в місцях

зберігання і виробництва формуються робочі інвентаризаційні комісії в складі інженера, технолога, механіка, товаровознавця, економіста, бухгалтера та інших робітників, які добре знають об'єкт інвентаризації, ціни та первинний облік.

Інвентаризація проводиться повним складом інвентаризаційної комісії (робочої інвентаризаційної комісії) у присутності матеріально відповідальної особи та складається з трьох етапів.

Перший етап – підготовчий, головна мета якого полягає в тому, що до початку річної інвентаризації на підприємстві необхідно виконати низку підготовчих дій: перевірити справність усіх ваговимірювальних приладів; завершити опрацювання всіх документів щодо руху активів; сформувати останні на момент інвентаризації реєстри прибуткових і видаткових документів або звіти про рух активів; визначити залишки на дату інвентаризації; згрупувати активи, розсортувати їх і розкласти за назвами, сортами, розмірами в порядку, зручному для підрахунку. Також на цьому етапі голова інвентаризаційної комісії (робочої інвентаризаційної комісії) візує всі прибуткові й видаткові документи, додані до реєстрів (звітів), із зазначенням «До інвентаризації на (дата)». Матеріально відповідальні особи долучають до інвентаризаційного опису розписки про те, що до початку інвентаризації всі прибуткові й видаткові документи на активи здано до бухгалтерії та всі цінності, які надійшли під їхню відповідальність, оприбутковано, а ті, що вибули, списано.

Другий етап – проведення інвентаризації, під час якої перевіряють наявність і стан активів за допомогою підрахунку, зважування, обмірювання тощо. Результати цих заходів заносять до відповідних облікових документів (описи, акти, звіряльні відомості).

Третій етап – підсумково-аналітичний. На цьому етапі інвентаризаційна комісія складає протокол, у якому викладає результати проведеної перевірки й висновки щодо них, а також пропозиції стосовно врахування нестач і надлишків за пересортицею, списання нестач у межах норм природного убутку й наднормативних нестач. У разі виявлення інвентаризаційних різниць (нестач або надлишків) потрібно скласти порівняльну відомість. Інвентаризаційна комісія перевіряє правильність визначення інвентаризаційних різниць, обґрунтованість пропозицій щодо зарахування пересортиць, а також вносить свої пропозиції щодо врегулювання виявлених нестач і втрат, які фіксують у протоколі. Протокол інвентаризаційної комісії має розглянути й затвердити керівник підприємства в 5-денний термін.

Таким чином, інвентаризація відіграє велику роль в успішній діяльності підприємства. Без неї не обійтись у разі зміни керівника колективу, матеріально відповідальної особи, при ліквідації підприємства, при передачі підприємств та їх структурних підрозділів до складу інших органів управління та в інших випадках, передбачених законодавством. Під час обов'язкової інвентаризації перевіряють також активи, що не належать підприємству, та облік яких ведеться на позабалансових рахунках. Інвентаризація виступає ефективним методом контролю за збереженням майна підприємства, дотриманням фінансової дисципліни, правильністю відображення операцій на рахунках бухгалтерського

обліку, своєчасним виявленням і виправленням розбіжностей між фактичними даними, отриманими під час її проведення.

Список використаних джерел

1. Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань: наказ Міністерства фінансів України від 02.09.2014 р. №879. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1365-14#Text> (дата звернення: 9.04.2023).
2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. №996-XIV. Дата оновлення: 10.08.2022. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text> (дата звернення: 9.04.2023).

УДК 657.01

ЗАРУБІЖНА ПРАКТИКА СКЛАДАННЯ ТА ПОДАННЯ БАЛАНСУ КОМПАНІЇ

Іванова Т. М.,

канд. екон. наук, доцент кафедри економічної теорії,
обліку та оподаткування, доцент,

Коваленко Т. А.

здобувач другого рівня вищої освіти ОПП «Облік і аудит»,
спеціальність 071 «Облік і оподаткування»

Київський національний університет будівництва і архітектури, м. Київ

В ринкових умовах значно зростає інтерес до практичного використання показників балансу в управлінні економічними процесами, особливо в галузі інвестування, кредитування, збереження, відчуження, розподілу та перерозподілу власності, а також у формуванні фінансових, податкових відносин і в багатьох інших ситуаціях. Не дивлячись на відмінності у назві та побудові балансу будь-якої країни, в його основу покладено основне рівняння бухгалтерського обліку, що відображає взаємозв'язок між активами, пасивами (зобов'язаннями) та власним капіталом. В країнах, де немає законодавчо закріпленої форми балансу, структура звіту про майновий стан відповідає специфіці конкретного підприємства і встановлюється відповідно до принципу повного розкриття господарської інформації, особливо це характерно для країн англо-американської системи обліку.

Однією з відмінностей побудови бухгалтерського балансу у зарубіжних країнах є форма розташування активу та пасиву – вертикальна чи горизонтальна, та групування статей. Порядок розміщення статей в балансі може значно варіюватись. Так, в горизонтальній формі – актив ліворуч, пасив праворуч. Баланс за такою формою подається в Бельгії, Італії, Німеччині, Португалії, США, Україні, Франції тощо. У Великобританії прийнято зворотнє розміщення, а в останній час статті балансу записуються одна за одною. В Нідерландах нормативно закріплені дві форми балансу, які можуть використовуватись – або вертикальна, або горизонтальна [1].

Італійськими підприємствами баланс надається у звичайній горизонтальній формі: ліворуч – «актив», праворуч – «пасив». Принцип групування статей – за їх економічним змістом, як і в Німеччині. В кінці балансу вказують всі позабалансові зобов'язання компанії – гарантії видані і отримані, доручення, договірні зобов'язання по майбутніх купівлях і продажах, майбутні виплати по лізингу тощо. Безумовно, це досить суттєва інформація, вона дає зовнішнім користувачам бухгалтерської звітності можливість отримати більш реальне уявлення про фінансовий стан компанії і оцінити ризики, які можуть виникнути в майбутньому.

В Швейцарії взагалі не встановлена обов'язкова форма балансу, він може бути представлений в горизонтальній або вертикальній формі. Порядок класифікації не має значення: оборотні засоби і кредиторську заборгованість (до одного року) можна відображати до або після основних засобів і капіталу. Однак законом встановлена мінімально необхідна структура балансу. Так, відповідно до Кодексу зобов'язань, він повинен містити обов'язково чотири розділи: оборотні засоби, основні засоби, кредиторську заборгованість та капітал [1].

Принцип групування статей в балансі в різних країнах також неоднорідний. Так, в Італії і Німеччині статті групуються за економічним змістом. В деяких країнах групування здійснюється за ступенем ліквідності. Наприклад, у Франції, Україні, Молдові, Німеччині та інших країнах, які використовують МСБО та МСФЗ в якості національних стандартів, статті розташовуються в порядку збільшення ліквідності, в країнах англо-американської системи обліку, Естонії – в порядку її зменшення. Так, відповідно до вимог США основні компоненти балансового звіту групуються та викладаються в такому порядку: активи – в порядку зменшення їх ліквідності; зобов'язання – в порядку строків їх погашення. Чим ближче строк, тим раніше повинно бути показано зобов'язання; власний капітал – в порядку його постійності, тобто першими показуються його різновиди, що найменшою мірою піддаються змінам. У Великобританії «Закон про компанії» 1985 р. передбачає використання обох форм побудови балансу.

Відповідно до МСБО 1 «Подання фінансових звітів» кожному підприємству, базуючись на характері своєї діяльності, слід самостійно вирішувати: подавати чи не подавати поточні та непоточні активи й поточні та непоточні зобов'язання у вигляді окремої класифікації в балансі. Якщо підприємство вирішить не робити цієї класифікації, слід подавати всі активи та зобов'язання в порядку їх ліквідності [3].

В Португалії кожний рядок балансу відповідає двох- або трьохзначному номеру рахунку бухгалтерського обліку. Узагальнення наведених даних (комбінування рахунків) можливе тільки при складанні звітності малих підприємств. Цифрові дані в балансі надаються у вигляді трьох колонок: первісна вартість активів, нарахована амортизація, залишкова вартість [2].

Аналіз передумов виникнення балансу, шляху його розвитку та методологічних принципів побудови, є дуже важливим, оскільки дає змогу усвідомити важливість та невідворотність змін в формі та сутності інформації,

викладеної в балансі та відповідальність за внесення змін та нововведень шляхом нормативного регулювання. Як свідчать дослідження, ті країни, які мають єдиний загальноприйнятий план рахунків, мають, відповідно, і регламентовану форму балансу. Ті ж країни, де підприємства розробляють власний план рахунків, форма балансу представлена у довільній формі, і законодавство лише регламентує мінімальний набір інформації, яка повинна бути відображена у балансовому звіті.

Список використаних джерел

5. Зелікман В. Д., Ерьоміна О. Л., Безгодкова А. О. Облік у зарубіжних країнах: навч. посіб. Дніпро : НМетАУ, 2017. 131 с.
6. Максимова В. Ф., Черкашина Т. В. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах: навч. посіб. Одеса : ОНЕУ, Ротапринт. 2014. 238 с.
7. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансової звітності». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_013#Text (дата звернення: 9.04.2023).

УДК 657

АУДИТ ОПЛАТИ ПРАЦІ НА БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Іванова Т. М.,

канд. екон. наук, доцент кафедри економічної теорії,
обліку та оподаткування, доцент,

Кушнірук О. М.

здобувач першого рівня вищої освіти ОПІ «Облік і аудит»,
спеціальність 071 «Облік і оподаткування»

Київський національний університет будівництва і архітектури, м. Київ

Аудит оплати праці є одним з найбільш важливих і складних напрямків облікової, аналітичної та контрольної роботи, оскільки безпосередньо зачіпає фінансові інтереси всіх без винятку працівників компанії, що перевіряється. Аудиторська перевірка проводиться на підставі договору між клієнтом-замовником та аудиторською фірмою або аудитором.

Під час проведення аудиту перевіряють правильність нарахувань працівникам (наприклад, премій, матеріальної допомоги, подарунків тощо), для чого до вибірки включаються дані для різних категорій працівників або звільнених працівників (керівники, спеціалісти та робітники), за видами основних нарахувань та за різні періоди (як правило, за один місяць у кожному кварталі). Аудитори вивчають розрахунково-платіжні відомості, особові рахунки працівників та основні документи, на яких ґрунтуються розрахунки заробітної плати (наприклад, таблиці обліку робочого часу, робочі інструкції тощо) та звертають особливу увагу на точність цих документів та їх відповідність чинному законодавству [1].

Під час кадрового аудиту аналізується рух персоналу компанії, оформлений наказами (розпорядженнями) про прийняття на роботу, переведення, звільнення та надання відпусток. Також перевіряють, чи кожному працівнику присвоєно правильний табельний номер і серію номерів кожному виробничому підрозділу. Крім того, аудиторі досліджують правильність ведення табельного обліку робочого часу: на підставі табеля обліку робочого часу за кожен місяць і кожного працівника аудиторі перевіряють загальний календарний фонд робочого часу, кількість неявок на роботу з різних причин, фактичний фонд робочого часу та правильність нарахування заробітної плати.

Під час аудиту нарахування заробітної плати працівникам перевіряється правильність присвоєння розрядів за посадами відповідно до наказів по будівельному підприємству. Окрім оплати праці за виконані роботи, надані послуги та відпрацьований час, аудиторі компанії перевіряють нарахування інших видів виплат (наприклад, за роботу у святкові та вихідні дні, роботу в нічний час, час простою з вини працівника) відповідно до Кодексу законів про працю. Аудитор також вивчає правильність нарахування та оплати днів відпустки, досліджуються дебетові та кредитові операції на рахунку 66 «Розрахунки за виплатами працівникам» та перевіряються випадки подвійної оплати праці.

Одним з найважливіших напрямків аудиту є вибіркове порівняння сум нарахованої заробітної плати, відображених в первинних документах, з даними накопичувальних відомостей по чисельності працівників та звірка даних цих відомостей з сумами, відображеними у розрахунково-платіжних відомостях. При перевірці первинних документів аудитор встановлює повноту заповнення всіх реквізитів, наявність відповідних підписів уповноважених осіб, відповідальних за облік виконаних робіт, та відсутність виправлень у документах.

Вивчаючи правильність нарахування допомоги по тимчасовій непрацездатності, аудиторі звертають увагу на листки непрацездатності, які є підставою для нарахування зазначеної допомоги, які повинні бути завірені підписом і печаткою лікарні. Аудиторі також перевіряють стаж роботи працівника (відсоток від основної заробітної плати, який використовується для визначення розміру допомоги, розраховується на основі стажу роботи) [2].

Аудитор повинен з'ясувати, чи дотримуються процедури надання щорічних та додаткових відпусток працівникам, виплати компенсації за невикористані відпустки, надання працівникам відпусток без відриву від виробництва, відпусток у зв'язку з навчанням, виконанням державних обов'язків у робочий час, переведенням працівників на іншу легшу ніжче оплачувану роботу, переведенням жінок для годування дитини, відрядження або тимчасового відсторонення від роботи за станом здоров'я, а також надання додаткових перерв у роботі, аудитор з'ясовує правильність розрахунку середньої заробітної плати за цей період. При перевірці правильності розрахунку заробітної плати за відпустку аудитор звертає увагу на те, чи правильно в наказах підприємства визначено тривалість відпустки та розраховано суму заробітку працівника перед відпусткою, середньомісячний та середньоденний заробіток,

на основі яких здійснюється розрахунок, а також з'ясовуються причини несвоєчасного надання відпустки, особливо для осіб, які мають матеріальну відповідальність [1].

Аудитори також досліджують своєчасність і повноту відрахувань із нарахованої заробітної плати. Основна увага приділяється податку на доходи фізичних осіб. Аудит передбачає арифметичний контроль суми утриманого податку, правомірність застосування пільг, передбачених чинним законодавством. Виявляються випадки, коли при виплаті матеріальної допомоги, подарунків та винагород податок не утримується або утримується частково [3].

Під час проведення перевірки оплати праці аудиторів співставляють відповідність аналітичного обліку заробітної плати синтетичному обліку на рахунку 66 «Розрахунки за виплатами працівникам», порівнюють сальдо по рахунку на перше число кожного місяця з даними розрахунково-платіжної відомості та суму заборгованості за розрахунково-платіжною відомістю з сумою по розрахунково-платіжній відомості, за якою була виплачена заробітна плата працівникам. Аудитор повинен перевірити, чи дійсно особа, зазначена в платіжній відомості, отримала цю суму. Він також перевіряє, як по вертикалі, так і по горизонталі, чи правильний розрахунок загальної суми, виданої одержувачу.

Таким чином, аудит заробітної плати є одним з найбільш трудомістких, складних і відповідальних аспектів аудиторської практики. Відомо, що розрахунок заробітної плати є одним з найбільш трудомістких завдань в будівельних компаніях, що вимагає значних знань і підвищує ризик для компаній. Ризик аудиту ще більше зростає, якщо врахувати великі штрафи та пені за несвоєчасну виплату, які можуть бути накладені на компанії за порушення законодавства.

Список використаних джерел

1. Гордієнко Н. І., Харламова О. В., Мізік Ю. І., Конопліна О. О. Аудит: методика і організація: навч. посіб. 2-ге вид., перероб. і доп. Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2017. 319 с.
2. Аудит: навч. посіб. / С. І. Дерев'янка та ін. Київ : «Центр учбової літератури», 2020. 380 с.
3. Аудит: підручник (в двох частинах) / за ред. В. І. Грушко. 4-те вид., доп. і перероб. Київ : Видавництво Ліра-К, 2019. 324 с.

БУДІВЕЛЬНІ ЛІЦЕНЗІЇ ЯК ОБ'ЄКТ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ: СУТНІСТЬ ТА ОБЛІК

Іванова Т. М.,

канд. екон. наук, доцент кафедри економічної теорії,
обліку та оподаткування, доцент,

Тритяк Є. Ю.

здобувач другого рівня вищої освіти ОПІ «Облік і аудит»,
спеціальність 071 «Облік і оподаткування»

Київський національний університет будівництва і архітектури, м. Київ

Майже все, що нас оточує у повсякденному житті – це результат діяльності підприємств будівельної галузі. До будівельної діяльності висуваються суворі вимоги, відповідність яким підтверджує ліцензія, яка потрібна будь-якій юридичній особі або підприємцю, що планує виконувати роботи, які підлягають ліцензуванню [1].

Будівельна ліцензія потрібна для господарської діяльності, пов'язаної з будівництвом об'єктів архітектури: будинків і споруд житлово-цивільного, комунального, промислового та іншого призначення, їх комплексів, об'єктів благоустрою та ландшафтної архітектури тощо. Вона потрібна тільки в тому випадку, якщо за складністю архітектурно-будівельного рішення або інженерного обладнання такий об'єкт належить до IV, V категорій складності.

До IV категорії відносять об'єкт, на якому постійно перебувають 300-500 осіб; створює небезпеку більше ніж для 10 тис. осіб, які перебувають поза об'єктом; у разі аварії можуть спричинити збитки понад 15 мін. заробітних плат, призвести до припинення функціонування транспорту, зв'язку, енергетики, призвести до втрати об'єктів культурної спадщини.

До V категорії відносять об'єкт, на якому постійно перебувають 400-1000 осіб; створює небезпеку більше ніж для 50 тис. осіб, які перебувають поза об'єктом; у разі аварії можуть спричинити збитки понад 150 мін. заробітних плат, призвести до припинення функціонування транспорту, зв'язку, енергетики, призвести до втрати об'єктів культурної спадщини та є об'єктом підвищеної небезпеки.

До будівельних робіт, які потребують отримання ліцензій, відносяться:

1. Проектування об'єктів архітектури: житлових будівель та готелів, громадських будівель та споруд промислових підприємств, внутрішніх інженерних мереж і систем.

2. Будівельні та монтажні роботи: зведення металевих конструкцій, збірних бетонних та залізобетонних конструкцій, монтаж інженерних споруд, технологічного устаткування.

3. Монтаж інженерних мереж: монтаж внутрішніх інженерних мереж, систем, приладів і засобів вимірювання (опалення, вентиляція, електропостачання, електрообладнання, електроосвітлення).

Робота, яка потребує ліцензії, вважається будівництвом, а, наприклад, при переплануванні приміщень, поточному ремонті вона не потрібна. Водночас ліцензія буде потрібна в діяльності, пов'язаній із монтажем водопроводу і каналізації, встановленням кондиціонерів, електропостачанням приміщення, проводкою електроосвітлення, газопостачанням.

Вартість такої ліцензії дорівнює розміру прожиткового мінімуму для працездатних осіб, що діє на дату прийняття рішення про її видачу, та видають безстроково [2].

Отримані ліцензії на виконання певного виду діяльності в обліку будівельного підприємства розглядають як нематеріальні активи. Нематеріальний актив визнають в обліку, якщо існує ймовірність одержання майбутніх економічних вигід від його використання та його вартість можна достовірно визначити [3]. Оскільки після отримання будівельної ліцензії компанія планує заробляти на будівництві об'єктів – перша вимога виконується. Аналогічна справа і з достовірною оцінкою: вартість ліцензії дорівнює прожитковому мінімуму.

Отриманий нематеріальний актив оприбутковують за первісною вартістю, яка складається із вартості ліцензії, мита, непрямих податків, що не підлягають відшкодуванню, та інших витрат, безпосередньо пов'язаних із придбанням та доведенням нематеріального активу до стану, у якому він придатний для використання за призначенням [3]. Облік ліцензій ведуть на субрахунку 127 «Інші нематеріальні активи», якій передбачено до рахунку 12 «Нематеріальні активи».

Будівельну ліцензію в обліку будівельного підприємства не амортизують, тому що ліцензію видають безстроково, тобто компанія в такому разі не може визначити строк корисного використання (за винятком випадків, коли відомо, як довго підприємство буде займатись будівництвом). Податковий кодекс України вказує в такому випадку встановити строк корисного використання самостійно, але не менше 2 років та не більше 10 років [4].

Будівельні ліцензії потрібні для ведення діяльності, пов'язаної з будівництвом об'єктів архітектури із середніми (СС2) та значними (СС3) наслідками за переліком видів робіт, що визначається Кабінетом Міністрів України. Їх розглядають та обліковують у складі нематеріальних активів будівельного підприємства за первісною вартістю та відображають у звітності у складі необоротних активів.

Список використаних джерел

1. Про архітектурну діяльність: Закон України від 20.05.1999 р. №687-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/687-14#Text>. (дата звернення: 9.04.2023).
2. Про ліцензування видів господарської діяльності: Закон України від 02.03.2015 р. №222-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/222-19#Text>. (дата звернення: 9.04.2023).

3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи»: наказ Міністерства фінансів України від 18.10.1999 р. №242. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99#Text>. (дата звернення: 9.04.2023).

4. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. №2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>. (дата звернення: 9.04.2023).

УДК 657.01

СЕРТИФІКАЦІЯ БУХГАЛТЕРІВ І АУДИТОРІВ: ВІТЧИЗНЯНА ПРАКТИКА

Іванова Т. М.,

канд. екон. наук, доцент кафедри економічної теорії,
обліку та оподаткування, доцент,

Юхименко В.В.

здобувач першого рівня вищої освіти ОПП «Облік і аудит»,
спеціальність 071 «Облік і оподаткування»

Київський національний університет будівництва і архітектури, м. Київ

В умовах інтеграції національної економіки у світовий простір, збільшення кількості спільних підприємств, зростання рівня довіри потенційних інвесторів з будь-якої країни світу, створення сприятливого інвестиційного клімату, підвищення конкурентоздатності економіки країни важливе значення набуває сертифікація бухгалтерів та аудиторів, які виступають «правою рукою» керівників вітчизняних компаній.

Сертифікація бухгалтерів і аудиторів в Україні має за мету підвищити кваліфікацію та престиж професії; зменшити рівень ризику для учасників фондового ринку та фінансових інститутів; гармонізувати національну систему професійної підготовки бухгалтерів і аудиторів з міжнародними принципами; підвищити ефективність системи корпоративного управління; посилити контроль за виконанням професійної етики бухгалтерів і аудиторів. Даним видом діяльності займається Федерація професійних бухгалтерів та аудиторів України.

ФПБАУ була створена у червні 1996 року на першому з'їзді бухгалтерів та аудиторів України і в вересні того ж року було схвалено її статут та зареєстровано у Міністерстві юстиції України. На сьогодні це найбільша професійна організація України, яка розташована в усіх її регіонах, і є дійсним членом Міжнародної федерації бухгалтерів (IFAC). ФПБАУ також уклала угоди про співпрацю з професійними організаціями-членами IFAC з різних країн [1].

Федерація професійних бухгалтерів та аудиторів України завжди пропагувала та підтримувала впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності, аудиту, Кодексу професійної етики та професійної освіти в інші сектори, як способи створення довіри до результатів обліку, фінансової звітності та аудиту. Також вона пропонує процес сертифікації та безперервного

професійного розвитку для підвищення кваліфікації бухгалтерів та аудиторів, що виконується за допомогою міжнародних стандартів освіти.

Програми сертифікації членів ФПБАУ були започатковані понад 20 років тому. З 1997 року започатковано Навчально-методичний центр для сертифікації бухгалтерів, а в 2002 та 2005 роках відкрито Міжнародні програми сертифікації CIPA та ACCA відповідно. На сьогоднішній день більше 3200 членів ФПБАУ пройшли процедуру сертифікації на рівні «бухгалтер-практик», а 121 особа – на рівні «бухгалтер-професіонал». Сертифікацію проходять на добровільних засадах, оскільки чинне законодавство України не вимагає обов'язкового її проходження.

З метою проходження сертифікації необхідно подати заяву на отримання сертифікату, бути членом ФПБАУ, зробити відповідні грошові внески, скласти кваліфікаційні іспити та мати сертифікати про успішне проходження таких онлайн курсів:

1. «Цифрова грамотність»: пройти тестування на рівень цифрової грамотності на платформі Дія.

2. «Етика професійного бухгалтера»: он-лайн курс розташований на платформі Prometheus.

На офіційному сайті для зручності вказані посилання для проходження даних курсів, форми заяв на членство ФПБАУ та на отримання сертифікату.

Розглянемо детальніше кожен із кроків, котрий повинен пройти кандидат на отримання сертифікату про кваліфікацію.

Першим і найлегшим кроком є набуття звання члену Федерації. Для початку заповнюється наявна на сайті (згідно із вказаним вище) форма Заяви на членство ФПБАУ та разом з нею подаються квитанції про сплату членських внесків.

Розміри членських внесків у 2022-2023 роках встановлені на рівні [2]:

- Для асоційованих членів: 500,00 грн. вступний внесок; 500,00 грн. річний внесок;

- Для дійсних членів: 1000,00 грн. вступний внесок; 1000,00 грн. річний внесок.

- Для іноземних громадян (асоційованих чи дійсних) вступний та річний внески по 50\$ (за курсом Національного банку станом на дату сплати).

Несплата річних членських внесків до першого березня поточного року вважається заборгованістю. Особи, що подали заяву на вступ до ФПБАУ у листопаді та грудні поточного року, сплачують вступний внесок та річний внесок, який зараховується на наступний рік.

Наступний та найвідповідальніший крок, котрий потребує детальнішого роз'яснення, це складання іспитів та його програма по рівнях.

Наразі при сертифікації виділяють три рівні кваліфікації: перший рівень (виконавський); другий рівень (професійний бухгалтер); третій рівень (сертифікований експерт).

Для складання іспиту на кваліфікацію першого (виконавського) рівня необхідним є мінімальний практичний досвід від одного року, та компетентність

у таких сферах: Бухгалтерський облік та фінансова звітність за національними стандартами; Облікова інформація для менеджменту; Податкова система України; Основи господарського права; Основи аудиту; Менеджмент; Економіка праці та управління персоналом; Виконавські ІТ та системи; Макро- і мікроекономіка.

Для досягнення другого рівня кваліфікації (професійного бухгалтера) необхідно мати мінімальний практичний досвід два роки та компетентність в таких сферах: Етика професійного бухгалтера; Фінансова звітність бізнесу; Управлінський облік бізнесу; Бізнес-податки; Господарське право; Аудит та надання впевненості; Створення цінності бізнесу; Бізнес-комунікації та навички; Бізнес ІТ та системи; Практичний досвід роботи на підприємстві та у простих групах. Для досягнення найвищого рівня кваліфікації, котрий є третім та найскладнішим (згідно з наведеними вище даними спеціалістів першого рівня в Україні налічується близько 3200 осіб, тоді як третього всього 121), необхідний практичний досвід три роки праці та компетентність у таких аспектах: Корпоративна та інтегрована звітність; Корпоративні фінанси та управління ризиками; Податкове планування; Корпоративне управління та нагляд; Корпоративна стратегія; Корпоративна культура та комунікації; Корпоративні ІТ та системи.

Кваліфікаційні іспити, що відбудуться цього року в квітні включають в свою програму перевірку знань кандидатів за такими предметами: Управлінський облік; Оподаткування; Фінансовий облік; Правове забезпечення бізнесу.

В ринкових умовах сертифікація становить невід'ємну частину процесу підвищення кваліфікації для досягнення високого рівня підготовки фахівців у галузі обліку та аудиту. Україна має професійні організації, такі як ФПБАУ, які проводять сертифікацію, відповідно до міжнародних стандартів.

Список використаних джерел

1. Федерація аудиторів, бухгалтерів і фінансистів АПК України. URL: <https://federation.faaf.org.ua/profesijna-sertifikatsiya/programi-sertifikatsiji.html> (дата звернення: 9.04.2023).
2. Федерація професійних бухгалтерів та аудиторів України. URL: https://www.ufpaa.org/ua/certificate_cap_cipa/ (дата звернення: 9.04.2023).

УДК 657

ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Іванова Т. М.,

канд. екон. наук, доцент кафедри економічної теорії,
обліку та оподаткування, доцент,

Київський національний університет будівництва і архітектури, м. Київ

Успішна реалізація питань організації та методології облікової політики на будівельних підприємствах сприяє підвищенню довіри з боку як вітчизняних, так

і міжнародних інвесторів, доступності, відкритості, прозорості та якості фінансової звітності для прийняття управлінських рішень.

Фундаментом організації бухгалтерського обліку на підприємстві є облікова політика, яка представляє собою сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності [3, 4]. Аналогічне визначення надає міжнародна практика: облікова політика – конкретні принципи, основи, домовленості, правила та практика, застосовані суб'єктом господарювання при складанні та поданні фінансової звітності [2].

Кожне будівельне підприємство визначає свою облікову політику шляхом опису принципів оцінки статей фінансової звітності та методів обліку щодо окремих статей звітності, самостійно погоджуючи її з власником або уповноваженим ним органом. Вона застосовується з початку здійснення господарських операцій підприємства. Від елементів облікової політики підприємства залежить достовірне відображення господарських операцій та інформація про стан та результати діяльності підприємства.

Облікова політика встановлюється відповідним наказом у разі створення підприємства, в якому фіксуються лише ті її елементи (принципи, методи обліку, оцінки), які передбачають декілька варіантів обліку на вибір підприємства або щодо яких є невизначеність. Наприклад, в обліковій політиці необхідно зазначити той метод амортизації необоротних активів з передбачених законодавством, який буде найоптимальнішим варіантом ведення обліку для будівельного підприємства. Якщо законодавство передбачає одноваріантні вимоги та норми, то дублювати їх в обліковій політиці не потрібно. Також у наказі про облікову політику не потрібно наводити цитати та норми законодавства.

Одним з принципів ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності є послідовне, на постійній основі (з року в рік) застосування будівельним підприємством обраної облікової політики. Тому доцільно розробити Наказ про облікову політику безстроково, на тривалий період діяльності (не менше ніж рік), до якого, за необхідності, вноситимуться доповнення. Перевидавати наказ про облікову політику щороку не потрібно.

Змінювати облікову політику та вносити ці зміни в наказ можна лише тоді, коли змінюються статутні вимоги, або змінюються вимоги органу, який затверджує положення (стандарти) бухгалтерського обліку (Міністерства фінансів України), або зміни облікової політики більш достовірно забезпечать відображення господарських операцій в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності, що може вплинути на рішення користувачів, що приймають рішення на основі цієї звітності. Якщо такі зміни стосуються більшої частини тексту наказу або суттєво впливають на його зміст, то доцільно наказ викласти в новій редакції. Перегляд облікової політики повинен бути обґрунтованим, а внесені зміни – розкриватися у фінансовій звітності.

Розробкою наказу про облікову політику займається бухгалтерська служба (бухгалтер). Від правильного складання наказу (розпорядження, положення) про

облікову політику залежить не лише об'єктивне висвітлення інформації у фінансовій звітності, але і аналіз діяльності будівельного підприємства в цілому, прийняття рішень в організації роботи тощо. Тому до його складання необхідно залучати не лише працівників бухгалтерії, але й економістів, технологів, внутрішнього аудитора, керівників та засновників, а також посадових осіб інших підрозділів підприємства. Це дасть можливість зробити об'єктивний вибір тих чи інших методів обліку. Так, для визначення методу оцінки запасів під час вибуття доцільно залучати матеріально відповідальних осіб.

Деякі елементи облікової політики можуть бути визначені установчими документами, наприклад, складання окремого балансу філіями підприємства. Встановлена облікова політика застосовується всіма філіями, представництвами та іншими відокремленими підрозділами незалежно від їх місцезнаходження.

Офіційної типової форми наказу (положення) про облікову політику законодавчо не затверджено. Підприємство самостійно встановлює методи та процедури, які повинні базуватись на нормах НП(С)БО, з огляду на специфіку свого бізнесу. Міністерством фінансів України розроблені Методичні рекомендації, які можуть застосовувати підприємства, організації та інші юридичні особи незалежно від організаційно-правових форм господарювання і форм власності (крім банків, бюджетних установ та підприємств, які відповідно до законодавства застосовують міжнародні стандарти фінансової звітності) [1]. Проте вони не мають обов'язкового статусу. Зразок наказу про затвердження Положення про облікову політику наведено в додатку до Методичних рекомендацій, які стосуються безпосередньо суб'єктів державного сектору. Інші суб'єкти можуть використовувати цей документ як орієнтир.

Наказ про облікову політику повинен містити чіткі (незмінні) принципи діяльності будівельного підприємства, методи та порядок, які будуть основою для складання фінансової звітності. Деякі складові облікової політики самостійно встановлюються підприємством, про що потрібно зазначити у наказі про облікову політику, проте є низка складових, що чітко встановлені відповідними НП(С)БО.

Список використаних джерел

1. Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства: наказ Міністерства фінансів України від 27.06.2013 р. № 635. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0635201-13#Text> (дата звернення: 8.04.2023).
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_020#Text (дата звернення: 8.04.2023).
3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text> (дата звернення: 8.04.2023).

4. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.99 р. від № 996-XIV. Дата оновлення: 10.08.2022. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text> (дата звернення: 8.04.2023).

УДК 331.101

КАПІТАЛ ЯК УМОВА ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Кондратюк Ю. В.

аспірант кафедри економічної теорії, обліку та оподаткування,
Київський національний університет будівництва і архітектури, м. Київ

Дослідження фінансового регулювання формування і використання капіталу будівельних підприємств в Україні обумовлено вагомим значенням державного фінансового регулювання у забезпеченні ефективності діяльності будівельних підприємств. Внаслідок кризового фінансового стану у будівельній галузі, частково спричиненого світовою фінансовою кризою, роль фінансового регулювання у формуванні і використанні капіталу будівельних підприємств в Україні стає ще більш значимою та відповідальною. Тісний взаємозв'язок будівельної галузі із суміжними галузями економіки посилює термінову необхідність застосування ефективних важелів фінансового регулювання формування і використання капіталу будівельних підприємств, оскільки результативність їх фінансово-економічної діяльності має широкий спектр впливу та наслідків.

Для ефективного функціонування господарської діяльності підприємствам і організаціям з різною формою власності і організаційною структурою необхідно володіти, і вміти доцільно використовувати капітал. Термін «капітал» походить від латинського «capitalis», що означає головний, тобто головний або основний в господарській діяльності.

З історії економічної думки відомо, що в науковий обіг термін «капітал» був введений ще Арістотелем, який зробив першу спробу теоретичного осмислення цього поняття.

Істотний внесок у теорію капіталу зробив Ж.Б. Сей, який бачив у ньому один із можливих чинників виробництва, що поряд із працею і землею приносить його власнику дохід [2, 248].

І. А. Бланк, розглядаючи капітал з позиції фінансового менеджменту, формулює його визначення так: «Капітал підприємства характеризує загальну вартість коштів у грошовій, матеріальній і нематеріальній формах, інвестованих у формування його активів» [1, с. 34]. І. Н. Яремко визначає капітал як «категорія динамічна, і найбільш мобільним його елементом та одним з основних джерел поповнення є грошовий потік, що генерується підприємством [4, с. 160].

Терещенко О. О. наголошує на відсутності єдиного підходу у науковців щодо сутності капіталу та виділяє два теоретичні напрями: «поняття «капітал» є однією з найскладніших категорій фінансової науки. У вітчизняній та зарубіжній науково-практичній літературі можна зустріти багато (досить часто

взаємопротилежних) підходів до визначення сутності капіталу. Серед численних дефініцій капіталу можна виокремити: макро економічний підхід; мікро - економічний підхід (з погляду суб'єктів господарювання)» [3, с. 11].

Дослідивши теоретичну сутність капіталу та систематизувавши погляди науковців виділимо їх основні думки та позиції (рис 1).

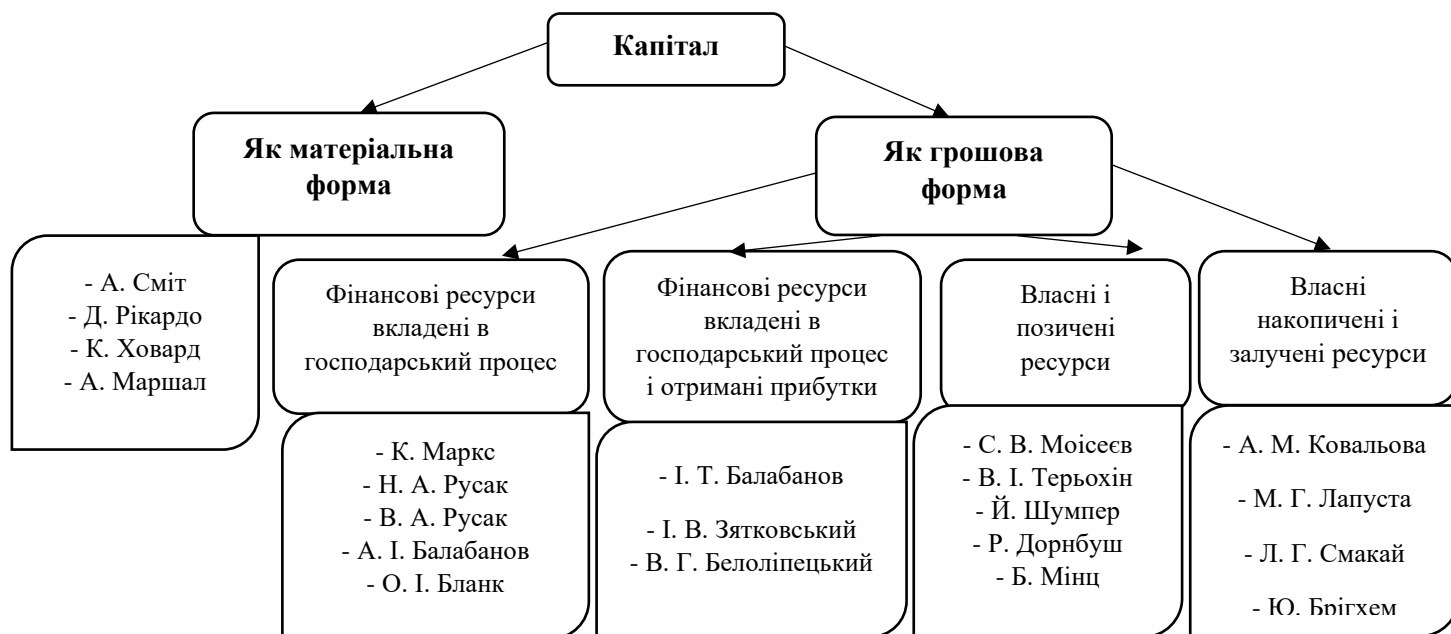


Рисунок 1 – Теоретичний аналіз сутності капіталу

Більшість науковців розглядають грошову форму капіталу. При цьому у прихильників такої позиції існують різні думки відносно складу та сутності грошового, фінансового капіталу. Перші капіталом вважають частину фінансових ресурсів, вкладених в господарський процес; другі дають до попереднього ще й отриманий прибуток; треті – під капіталом розуміють власні і позичені фінансові ресурси, які вкладаються в господарський процес з метою отримання прибутку; четверті – дають до попереднього ще й залучені кошти.

Існування різних підходів щодо суті капіталу може бути спричинено складністю і багатогранністю даної категорії, еволюцією економічних систем, об'єктивними змінами в економіці країни і світу, різними позиціями, з яких розглядають це питання.

Формування нових теоретичних поглядів на капітал зумовлюється економічним розвитком суспільства, розглядом його сутності в контексті створення і функціонування підприємницьких структур різних форм власності й господарювання, існуванням багатоаспектних взаємозв'язків реального і фінансового секторів економіки, проявом його неоднозначної ролі на макро- і мікроекономічному рівнях.

Прихильність західних науковців до фінансової сторони капіталу можна пояснити й тим, що в ринковій економіці перелив капіталу між галузями економіки відбувається на добре розвиненому фондовому ринку. На такому фондовому ринку, з використанням різних фінансових інструментів (видів

цінних паперів) тимчасово вільні кошти знаходять своє призначення, тобто перетворюються у капітал, що формується підприємствами і використовується на освоєння, поповнення оборотних і необоротних активів. Отже, якщо кошти вкладаються у підприємницькі структури шляхом купівлі – продажу цінних паперів, то зрозуміло, чому науковці відстоюють грошову форму капіталу.

У країнах з перехідною економікою, зокрема в Україні, у зв'язку з багатьма зовнішніми і внутрішніми економіко–політичними чинниками фондовий ринок або слабо розвинений, знаходиться на стадії розвитку, або функціонує у неорганізованій формі, тобто операції на ньому відбуваються не за чинним законодавством, а за домовленостями кількох учасників цього ринку. У такій ситуації вкладення тимчасово вільних коштів у підприємницькі структури відбувається шляхом приватизаційних процесів або безпосереднього спрямування у необоротні та оборотні активи. Відповідно у такій ситуації простежується матеріальна (грошова) форма капіталу

Крім того, при визначенні поняття фінансовий капітал більшість із дослідників не звертають уваги на те, що передусім необхідно розкрити основні ознаки, які визначають суть фінансового капіталу.

На основі підходів, що існують в економічній літературі, основних ознак, що характеризують капітал підприємства, капітал є грошовою формою, створеною за рахунок різних джерел фінансових ресурсів, зокрема власних, позичених залучених та коштів, сформованих на фондовому ринку, вкладених в господарський процес з метою отримання прибутку.

Однак капітал не слід розглядати лише як джерело поповнення активів балансу, оскільки крім цієї ознаки дана категорія має ряд важливих ознак і характеристик.

Першою характеристикою капіталу є те, що він є основою для формування і реєстрації підприємства. Для реєстрації і створення підприємств їх засновникам необхідно володіти певною сумою капіталу, що призначений для проведення державної реєстрації, придбання необхідних засобів здійснення господарської діяльності, залучення кваліфікованих спеціалістів.

Другою характеристикою капіталу є його здатність сприяти розширеному відтворенню та розвитку підприємства. При наявності у підприємства капіталу в достатньому обсязі воно має можливість не лише відтворювати свій господарський процес, але й розширювати обсяги діяльності на різних ринках і регіонах. А це в свою чергу сприяє збільшенню самого капіталу.

Третя характеристика капіталу – капітал є джерелом соціального і економічного розвитку власників і найманих працівників підприємства. При ефективному використанні капіталу, власники підприємства отримують прибуток, дивіденди, а наймані працівники – заробітну плату, доплати, премії, соціальні гарантії. Таким чином, капітал сприяє економічному і соціальному захисту власників і найманих працівників.

Суть четвертої характеристики капіталу полягає в тому, що капітал є показником ефективності господарської діяльності підприємств. Ефективна господарська діяльність приносить підприємству прибуток, який є одним із

складових елементів капіталу. Ефективність господарської діяльності також ілюструє структура капіталу.

П'ята характеристика капіталу – капітал є засобом покриття економічних ризиків. У процесі здійснення господарської діяльності підприємствам і організаціям загрожує ризик втрати коштів, а отже і доходів, що безумовно, позначається на відтворенні капіталу. Капітал при достатній кількості може покривати тимчасові економічні ризики, і таким чином надавати господарській діяльності певної стабільності. Зменшення економічного ризику є одним із найважливіших завдань у процесі управління капіталом, і досягається диверсифікацією джерел його формування і напрямів використання, створенням страхових резервів і перекладанням частини свого ризику на страхові компанії.

Розглянуті економічні характеристики капіталу перебувають у тісному взаємозв'язку і свідчать про всю багатогранність його економічної сутності, що дозволяє обґрунтувати принципи його функціонування.

На основі вищевикладеного матеріалу можна стверджувати, що капітал є не лише джерелом покриття активів підприємства, а й основою господарської діяльності підприємства. Необхідність вивчення сутності та особливостей капіталу пояснюється тим, що від професійного й ефективного використання капіталу залежить подальша господарська діяльність підприємств. Капітал перебуває у тісному взаємозв'язку з такими економічними параметрами господарської діяльності, як: прибутковість, рентабельність, фінансова стійкість.

Список використаних джерел

1. Бланк И. А. Управление использованием капитала. Киев : Ника-Центр, 2002. 656 с.
2. Проскурін П. В. Історія економіки та економічних вчень: навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2005. 372 с.
3. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. Посіб. Київ: КНЕУ, 2003. 554 с.
4. Яремко І. Н. Управління капіталом підприємства: економічний і фінансовий інструментарій: монографія. Львів : Каменяр, 2006. 176 с.

УДК 332.83

ОПТИМІЗАЦІЯ ПРИБУТКІВ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Корсун І. М.

канд. екон. наук, доцент кафедри економічної теорії,
обліку та оподаткування, доцент,

Драчук А. С.,

здобувач другого рівня вищої освіти ОПІ «Облік і аудит»,
спеціальність 071 «Облік і оподаткування»

Київський національний університет будівництва і архітектури, м. Київ

Діяльність будівельних підприємств в Україні, нині, дуже важлива і актуальна, зокрема в контексті повоєнної відбудови України.

В умовах війни кількість підприємств скоротилася, багато підприємств релоковано в центральну та західну частину України. Багато підприємців емігрували за кордон. Враховуючи вищезазначене висвітлена тема є актуальною та потребує подальших досліджень.

За даними Державної служби статистики України, станом на 2021 рік, кількість будівельних підприємств становила 56 973 одн.[1]. Щорічно показник кількості будівельних підприємств зростає. Темпи зростання обсягів будівельної продукції щорічно збільшуються, наприклад у 2021/2020 рр. Темп становив 142 %. Потрібно відзначити державну зацікавленість у цьому процесі, тобто у стимулюванні будівельної галузі. Так, для залучення в українську економіку іноземних інвесторів вже створено унікальну електронну платформу Advantage Ukraine, на якій зібрано понад 500 інвестпроектів та можливостей у 10-ти галузях економіки.

Обсяг капітальних інвестицій у будівництво станом на 2021 рік становив 51 832 667 млн. грн.

Аналіз обсягів виробленої будівельної продукції за видами показав, що інженерні споруди переважають на іншими видами будівель. Однак, приватний бізнес і будівельні компанії, досить активно інвестують у сучасне будівництво житлових комплексів для цивільного населення, де присутні і дитячі майданчики, магазини, аптеки, салони краси тощо.

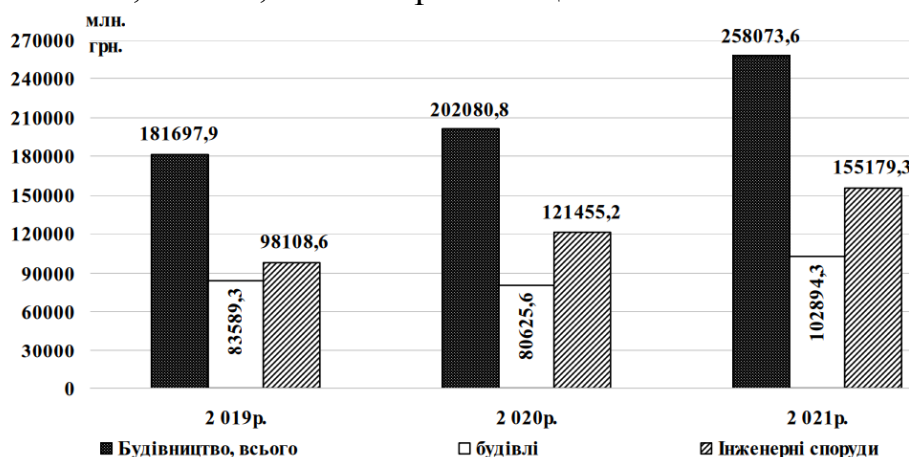


Рисунок 1 – Обсяг виробленої будівельної продукції за видами [2]

Будівельна галузь в Україні розвивається і потребує інвестицій. І необхідно відзначити, що інвестування даної галузі активно продовжується, оскільки дає відповідний комерційний результат, рис. 2.

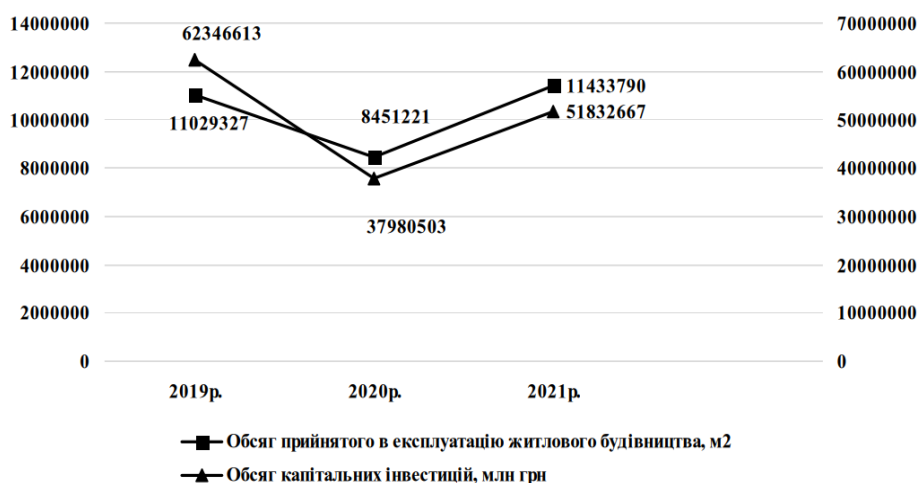


Рисунок 2 –Динаміка загальної площі, яка прийнята в експлуатацію та обсяг капітальних інвестицій у галузь [2]

Згідно з рис. 2, спостерігаємо, системне нарощування як площі, яка приймається в експлуатацію, так і обсягів інвестицій в будівельну галузь.

Потрібно відзначити, що фактор «чорного лебедя» завжди негативно впливає на економіку і уникнути його неможливо, але попередити негативні наслідки цілком. Для цього підприємства будівельної галузі повинні оптимізувати свої прибутки, зокрема через інвестиції в різні види цінних паперів, зокрема ОВДП, використовувати програми страхування «будівельних ризиків» як для працівників, так і враховуючи територіальне розміщення площі будівництва, співпрацювати на взаємовигідних засадах з іноземними партнерами, формувати в достатньому обсязі фінансові резерви. Інвестувати у працівників, в трудовий та інтелектуальний капітал. На нашу думку, такі кроки дадуть змогу зберегти капітал та примножити його на середньострокову перспективу.

Список використаних джерел:

1. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 10.04.23 р.)
2. Гайденко С. М., Коненко В. В., Соколов Д. В. Аналіз стану розвитку підприємств будівельного бізнесу України під впливом пандемії COVID-19. *Економічна наука. Серія: Економіка та держава.* 2022/ № 5. С. 96- 104.

УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА: ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД ТА ПРАКТИКА

Корсун І. М.

канд. екон. наук, доцент кафедри економічної теорії,
обліку та оподаткування, доцент,

Поварчук І. О.

здобувач першого рівня вищої освіти ОПІ «Облік і аудит»,
спеціальність 071 «Облік і оподаткування»

Київський національний університет будівництва і архітектури, м. Київ

Враховуючи євроінтеграційний вектор розвитку економіки України та поступове наближення нормативно-правових актів України до стандартів Європейського Союзу, актуально ознайомитися із передовим європейським досвідом щодо обліку та управління прибутком підприємства.

Визначимо основні Міжнародні стандарти фінансової звітності, які стосуються прибутку підприємницьких структур: Міжнародний стандарт фінансової звітності 7 (МСФЗ 7) Фінансові інструменти: розкриття інформації; Міжнародний стандарт фінансової звітності для малих та середніх підприємств (МСФЗ для МСП); Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 7 (МСБО 7) Звіт про рух грошових коштів; Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 12 (МСБО 12) Податки на прибуток. А також Національні положення стандарти бухгалтерського обліку 17 «Податок на прибуток». Необхідно зауважити, що вітчизняні нормативно-правові акти, які регулюють порядок ведення фінансової звітності та обліку відповідають міжнародним стандартам та нормам. Проаналізуємо, яку частку займає податок на прибуток підприємств у загальній сумі податкових надходжень державних бюджетів серед країн Європейського Союзу (Tax on corporate profits Total, % of taxation, 2021), рис. 1.

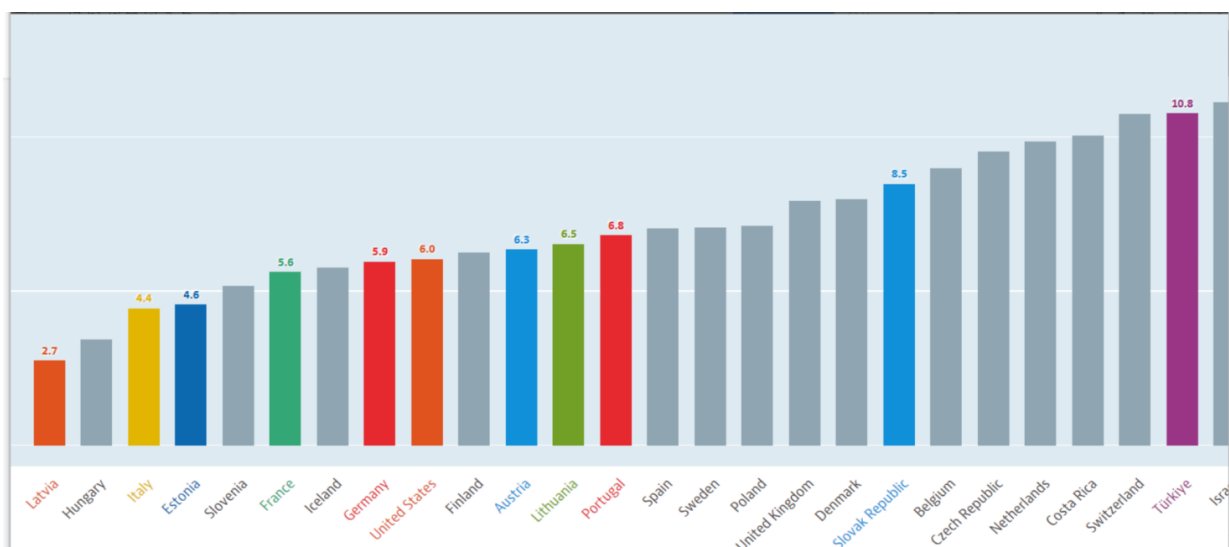


Рисунок 1 – Податок на прибуток підприємств у % від загальної суми податкових надходжень, 2021 р. [1]

Згідно з даними рис. 1, найменшу частку у структурі податкових надходжень займає податок на прибуток підприємств у Латвії 2,7 %, Угорщині 3,4 %, Італії 4,4 %, Естонії 4,6 %. Частка від 5 до 10 % серед таких країн, як: Німеччина, США, Австрія, Литва, Польща, Швеція, Норвегія, Греція, Нідерланди. Від 10 до 20 % частка податку на прибуток спостерігається у Ізраїлі, Туреччині, Канаді, Норвегії, Чилі, Новій Зеландії, Кореї.

В Україні частка податку на прибуток підприємств у загальній сумі податкових надходжень становить 11 %. Загалом податкові надходження на 85 % формують доходи Державного бюджету України, рис. 2.

Структура бюджету

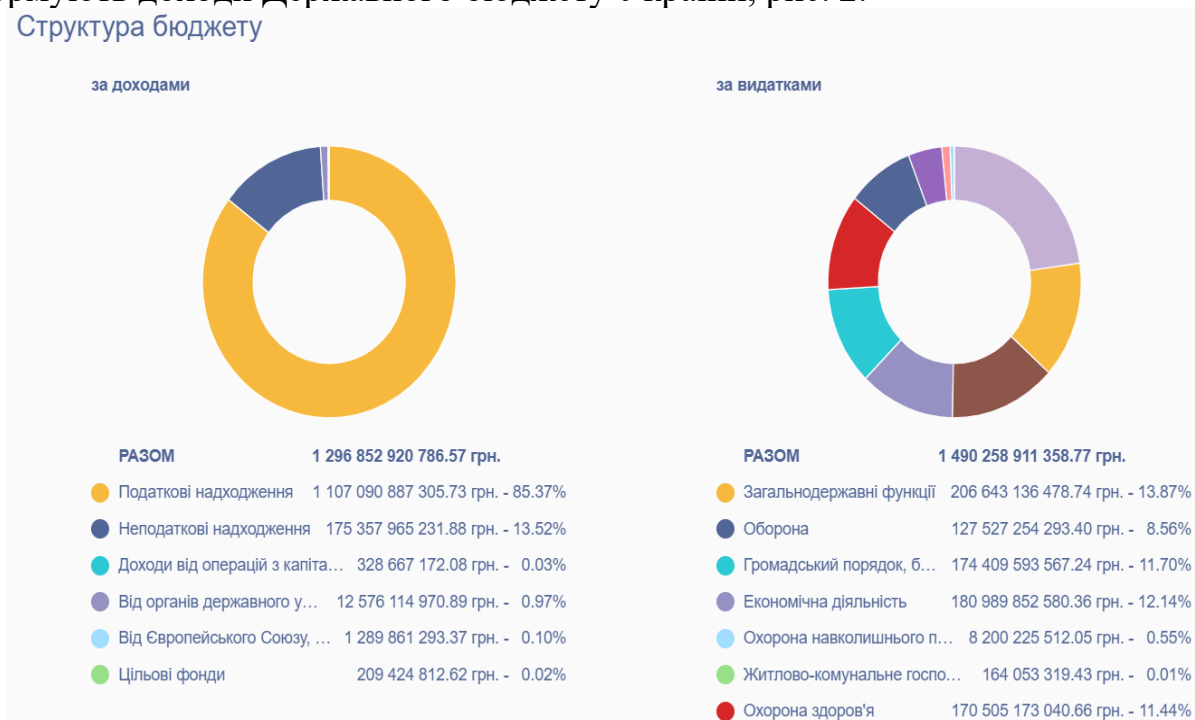


Рисунок 2 – Структура доходів і видатків Державного бюджету України у 2021 р. [2]

Динаміка і структура податку на прибуток підприємств серед зарубіжних країн демонструє потужність цього компонента в державних фінансах. Тому в правильному обліку, аудиті і оподаткуванні прибутків підприємств зацікавлена як держава, так і самі підприємці. Держава зацікавлена у примноженні надходжень до бюджету та створенні нових робочих місць, а приватні підприємства в зростанні прибутків.

Зарубіжний досвід європейських країн свідчить про застосунок різних методів управління прибутком підприємства, зокрема інвестування в цінні папери, створення диверсифікованих портфелів щодо ризиків діяльності, участь в інноваційних технологічних парках, які дотуються урядами країн. На нашу думку, такий досвід варто застосовувати і в Україні.

Список літературних джерел

1. Офіційний веб-сайт Trading Economics. URL: <https://tradingeconomics.com> (дата звернення: 05.04.2023)
2. Офіційний веб-сайт <https://openbudget.gov.ua>. URL: <https://openbudget.gov.ua/?month=12&year=2021&budgetType=NATIONAL> (дата звернення: 05.04.2023)

ОБЛІК ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Корсун І. М.,

канд. екон. наук, доцент кафедри економічної теорії,
обліку та оподаткування, доцент,

Федосенко Л. М.,

здобувач другого рівня вищої освіти ОПП «Облік і аудит»,
спеціальність 071 «Облік і оподаткування»

Київський національний університет будівництва і архітектури, м. Київ

Дебіторська заборгованість є важливою складовою фінансово-господарської діяльності підприємства. Більшість наукових пояснень щодо сутності дебіторської заборгованості зводиться до того, що це борги компаній, фізичних осіб чи держави перед підприємством. У фінансовій звітності № (1) Баланс відображається сума дебіторської заборгованості в розділі II Оборотні активи підприємства, зокрема за товарами, роботами та послугами (рядок 160 - 162) та Дебіторська заборгованість за розрахунками (рядок 170 - 200).

Наявність дебіторської заборгованості є позитивним видом фінансово-господарської діяльності підприємства, цей вид заборгованості є індикатором ділової активності підприємства. Однак, значна сума такої заборгованості, яка інколи переходить у статус безнадійної – негативно позначається на роботі підприємства, його ліквідності та рентабельності. В зарубіжній практиці питання облікового відображення дебіторської заборгованості регулюються МСФЗ 1, МСФЗ 32, МСФЗ 39. Облік дебіторської заборгованості в Україні регулюється чітко визначеним нормативом – П(С)БО 10 [1]. Основні обсяги дебіторської заборгованості за останні роки відображено в табл. 1.

Таблиця 1 – Дебіторська заборгованість підприємств за їх розмірами та видами економічної діяльності (на кінець року)

<i>Accounts receivable of enterprises by their size, by type of economic activity</i>										
<i>(на кінець року, млн.грн / at the end of the year, mln. UAH)</i>										
	Код за КВЕД–2010 / Code NACE Rev.2	Роки / Years	Дебіторська заборгованість – усього / Accounts receivable – total				У тому числі / Including за товари, роботи, послуги: чиста реалізаційна вартість / for goods, works, services: net realizable value			
			великі підприємства / large enterprises	середні підприємства / medium enterprises	малі підприємства / small enterprises	з них мікро-підприємства / of which micro-enterprises	великі підприємства / large enterprises	середні підприємства / medium enterprises	малі підприємства / small enterprises	з них мікро-підприємства / of which micro-enterprises
Усього		2014	675877,2	714273,4	572621,5	313485,0	377627,8	319644,1	193801,6	90705,0
		2015	836198,8	915865,2	765139,5	403150,4	461731,3	362905,2	234993,5	108162,5
		2016	964616,0	1189970,2	1791045,2	1080891,5	545432,1	442788,8	263173,6	121092,5
		2017	1092200,1	1239112,9	1127935,2	648977,4	670991,3	519836,0	306718,6	140445,9
		2018	1140652,5	1411131,7	1321462,7	806140,7	701518,5	631360,6	368839,7	170491,0
		2019	1196130,9	1510644,0	1365338,1	819925,8	712272,2	655074,9	370855,2	166328,9

Джерело: використано статистичні дані Державної служби статистики України [1].

Згідно з даними табл. 1, щорічний обсяг дебіторської заборгованості системно збільшувався, що спричинено укрупненнями економічно-торгівельних зав'язків між суб'єктами підприємницьких структур, держави тощо.

Із статистичних даним можна зробити висновок, що послуги середніх підприємств користуються найбільшим попитом за розрахунками. Дебіторська заборгованість за товарами, роботами і послугами в більшій мірі притаманна для великих підприємств. Нагадаємо, згідно із Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» № 996-XIV 16.07.1999 р., до середніх підприємств відносяться такі, табл. 2. [2].

Таблиця 2 – Категорії підприємства згідно з діючим законодавством

		Мікро	Мале	Середнє	Велике
1	2	3	4	5	6
1	Балансова вартість активів*, євро/грн**	До 350 000/ 10 775 748	До 4 000 000/ 123 151 411	До 20 000 000/ 615 757 059	Більше 20 000 000 615 757 059
2	Чистий дохід від реалізації***, євро/грн**	До 700 000/ 21 551 497	До 8 000 000/ 246 302 823	До 40 000 000/ 1 231 514 118	Більш 40 000 000 1 231 514 118
3	Середня кількість працівників****, чол.	До 10	До 50	До 250	Більше 250
4	Форми фінзвітності (НП(С)БО 1, пп. 1, 2 п. 2 розд. I НП(С)БО 25, на- каз Мінфіну від 29.11.2000 № 302)	№ 1-мс, № 2-мс, щорічно	№ 1-м, № 2-м, щокварталу	№ 1 і № 2 (проміжна квартальна фінзвітність), № 1–5 (річна фінзвітність)	

Джерело: Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» № 996-XIV 16.07.1999 р.,[2]

Отже, середні підприємства забезпечують високий рівень ліквідності проведених операцій, а великі підприємства, надають послуги з масштабності виробництва, якості товарів, робіт та послуг. Найбільші суми дебіторської заборгованості, згідно з даними Державної служби статистики, виникають за підприємствами, які задіяні у промисловості. Розглянемо типову кореспонденцію рахунків з обліку дебіторської заборгованості, табл. 3.

Таблиця 3 – Типова кореспонденція рахунків з дебіторської заборгованості на підприємстві

№ з/п	Зміст господарської операції	Підстава (документ)	Кореспонденція рахунків	
			Д-т	К-т
1	2	3	4	5
1	Реалізація продукції, товарів, робіт і послуг покупцям	Накладна ТГН Акт приймання-здачі – виконаних робіт	36	70.1, 70.2, 70.3
2	Відображення отримання іншого операційного доходу при: – реалізації інших оборотних активів – від операційної оренди активів – від операційної курсової різниці, отриманої при перерахунку дебіторської заборгованості іноземних покупців	Накладна Акт приймання-здачі виконаних робіт Бухгалтерська довідка, розрахунок	36	71.2 71.3 71.4
3	Отримання грошових коштів від покупців	Виписка банку, ПКО	30, 31	36

№ з/п	Зміст господарської операції	Підстава (документ)	Кореспонденція рахунків	
			Дт	Кт
1	2	3	4	5
За дебетом субрахунку 37.2 «Розрахунки з підзвітними особами»				
1	Видано аванс підзвітній особі готівкою на підставі наказу про відрядження	Видатковий касовий ордер	37.2	30.1, 30.2
2	Переказано безготівкові кошти на особовий рахунок підзвітної особи	Виписка банку	37.2	31.1, 31.2
3	Видано грошові документи (чек тощо) з каси під звіт	Авансовий звіт	37.2	33.1

Вважаємо, що вітчизняні підприємства, особливо будівельного спрямування повинні розвивати свою діяльність та налагоджувати професійні і партнерські відносини з іншими суб'єктами економіки, а це можливо через ряд зустрічних кроків, відстрочки платежів тощо. Таким інструментом сьогодні виступає дебіторська заборгованість, головне, на юридичному рівні закріпити можливість погашення такої заборгованості вчасно, щоб такий процес взаємодії був ефективним.

Вважаємо за доцільне продовжувати вивчення проблематики, зокрема зарубіжного досвіду.

Список використаних джерел

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість»: наказ Міністерства фінансів України від 08.10.1999. № 237 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/z0725-99> (дата звернення: 04.04.23).

2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV. Дата оновлення: 10.08.2022. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text> (дата звернення: 04.04.23).

ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ ЗБЕРЕЖЕННЯ ЗАОЩАДЖЕНЬ ГРОМАДЯН В УМОВАХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ, ПОЛІТИЧНОЇ КРИЗ

Корсун І. М.

канд. екон. наук, доцент кафедри економічної теорії,
обліку та оподаткування, доцент,

Київський національний університет будівництва і архітектури, м. Київ

Геополітична криза у Східній Європі, нині, позначається не лише на загальному економічному розвитку Європи, але і на економічному добробуті громадян. Очевидно, що в найбільш скрутному становищі опинилася Україна.

Враховуючи вищезазначене, постає завдання визначити ключові фінансові інструменти за допомогою яких, пересічний громадянин може зберегти свої заощадження. Зберегти заощадження в умовах інфляції, нестабільності валютного курсу, безробіття тощо.

Принагідно відзначити, що криза стала поштовхом до активного пошуку напрямів стабілізації економіки. Постала необхідність активно вивчати передовий зарубіжний досвід і щодо збереження заощаджень громадян.

Нагадаємо, що європейська практика збереження і примноження заощаджень наголошує на необхідності відкладати 10 (20) % з кожного прибутку громадян, табл. 1. Запропоноване процентне співвідношення витрат і заощаджень із доходів громадян дасть змогу сформуванню «подушки фінансової безпеки».

Таблиця 1 – Умовна структура витрат і заощаджень середньостатистичного європейця

		Доходи			
Планові витрати		Спонтанні витрати		Заощадження	
50 %		30 %		20 %	

Обсяг заощаджень громадян повинен забезпечувати нормальний рівень життя на наступні 3-6 місяців – у разі зникнення системного джерела доходів: заробітної плати, стипендії, пенсії.

Розглянемо види фінансових інструментів, які можуть застосовуватися для заощаджень, а саме:

- Депозити – це стандартна форма збереження і невеликого примноження заощаджень, але така практика притаманна не всім європейським країнам. У деяких країнах Європи, зокрема в Німеччині і Люксембурзі від’ємні процентні ставки по депозитах. В Україні середній рівень ставок по депозитах коливається від 10 до 16 % річних, для гривневих вкладів, а по валютних вкладах від 0,5 до 2,5 %. Депозитна форма заощаджень дає змогу захистити останні від знецінювання, яке можливе під впливом інфляції.

- Купівля ОВДП – можна придбати державні боргові цінні папери, але в даному випадку потрібно враховувати, строковість цінного паперу, стартову ціну ОВДП в середньому від 100 тис. грн. і відсутність оподаткування на пасивний дохід, порівняно з депозитною формою розміщення коштів.

- Інвестиційне страхування життя – це фінансовий інструмент, який поєднує страховий захист і можливість зробити накопичення за допомогою інвестицій [1]. Треба зауважити, що такий метод заощадження має середньостроковий термін від 5 років. Мінімальний внесок від 100 доларів США. Страхові компанії пропонують поповнювати рахунок за гнучким графіком. Прибуток за таким видом заощаджень складатиме 2 - 2,5 %.

Варто зауважити, що застосунок цифрових грошей та онлайн банкінгу дає можливість встановити певний відсоток відрахувань до накопичувальних рахунків за кожну транзакцію за особовим картковим рахунком. Такий метод дає змогу сформувати невелику суму додаткових заощаджень на поточні потреби.

Якщо аналізувати європейську статистику щодо обсягів і динаміки заощаджень громадян різних країн, то найбільші обсяги заощаджень притаманні для громадян США 10 – 15 %, серед країн Європейського Союзу 6 - 10 %, Ірландія упродовж 2020-2021 рр досягла показника у 20 %; Прибалтійські країни – 5 %. В Україні показник заощаджень з 2015 року не перевищував 2 % [2].

Таким чином, враховуючи вищезазначене, громадяни повинні свідомо підходити до вивчення різноманітних інструментів заощадження власних доходів.

Ринок фінансових послуг пропонує низку вигідних інструментів, які нівелюють інфляційний тиск і дають змогу примножити заощадження. Важливо поліпшувати економічні передумови для стабілізації основних макроекономічних показників, зокрема, через підняття державних стандартів оплати праці, зменшення податкового тиску на бізнес, гарантій прозорого ведення бізнесу, здорової конкуренції. Такі загальні кроки стануть потужною базою для накопичення заощаджень та їх подальшого інвестування у вітчизняну економіку на визначений термін.

Список використаних джерел

1. Страхування життя, накопичення та інвестиційний дохід - як отримати три в одному. Економічна правда. 2021. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2021/08/3/676164/> (дата звернення 06.04.2023).

2. Офіційний веб-сайт (OECD) Організації економічної співпраці і розвитку. URL: <https://data.oecd.org/hha/household-savings.htm#indicator-chart> (дата звернення 06.04.2023).

ІННОВАЦІЙНІ НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТНОСПРОМОЖНОСТІ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ВНУТРІШНЬОМУ РИНКУ

Куценко А. С.

аспірант кафедри економічної теорії, обліку та оподаткування
Київський національний університет будівництва і архітектури, м. Київ

Сучасною найбільш актуальною проблемою для України є оперативна відбудова житлового та нежитлового фонду на територіях, що постраждали від агресії Росії. Її рішення має бути вирішено за рахунок підвищення якості та швидкості будівництва на інноваційній основі, що забезпечить зростання конкурентної спроможності будівельних підприємств на внутрішньому ринку.

Конкурентна спроможність будівельного підприємства – це його реальна та потенційна здатність в існуючих умовах використовувати свої конкурентні переваги на усьому ланцюгу створення цінності, займати найвигідніше положення на будівельному ринку та забезпечувати формування та максимальне задоволення потреб споживачів у якісних проектних рішеннях, будівельно-монтажних роботах та будівельній продукції, оптимально використовуючи при цьому наявний капітал [1, с. 154].

Підвищення конкурентної спроможності будівельних підприємств в першу чергу можливе за умов ефективного використання інноваційного маркетингу, сучасної техніки та технологій, людського капіталу, покращення інвестиційного клімату (залучення більшої кількості інвесторів), розширення ринків збуту, удосконалення реклами, тощо.

Одним з актуальних інноваційних інструментів маркетингу у сучасних умовах слід вважати електронний маркетинг. Інформаційний ринок в будівельному бізнесі базується на аналізі великого масиву даних та дозволяє проводити маркетингові дослідження. Додатковими перевагами є підвищення лояльності, впізнавання, довіра, відношення до бренду, зниження витрат на обслуговування та утримання покупців, можливість залучити додаткову аудиторію, що не охоплена оф-лайн рекламою [2, с. 3].

Емпіричні дослідження показали, що при появі негативної інформації зацікавлені сторони організацій з гарною репутацією чинять опір її сприйняттю. Починаючи з 2001 р. дослідники з американського Інституту репутації говорять про три ключових рівні формування репутації: як економічний актив (репутаційний капітал), як репрезентація (імідж) і як судження, оцінка (репутація). Значне місце у дослідженнях репутації посідають праці, які тлумачать поняття стейкхолдерів та їхній вплив на формування репутації. Більшість дослідників сходяться на тому, що організації чи окремі особи мають кілька репутацій в окремих групах стейкхолдерів, тому репутацію слід вважати певною «усередненою» величиною [4].

Для розрізнення клієнтом продукції яка є запропонована на ринку кожне підприємство має власну торгову марку. Торговельна марка – це знак

підприємства, що дає змогу ідентифікувати продукцію серед аналогів конкурентів та складається з вербальних і візуальних елементів.

Сучасні умови, в яких здійснюють свою діяльність будівельні підприємства в Україні характеризуються тим, що все сильніше заявляє про себе конкуренція, яка є рушійною силою розвитку суспільства, головним інструментом економії ресурсів і підвищенням якості товарів. Для підприємств будівельної галузі є актуальною проблема підвищення конкурентоспроможності, адже безпосередньо конкуренція розвиває будівництво. Саме через низьку конкурентоспроможність частина підприємств припиняють свою діяльність, які не відповідають вимогам ринку. Залишаються функціонувати та розвиватися тільки конкурентоспроможні підприємства будівельної галузі.

Одним із найбільш важливих напрямів підвищення конкурентоспроможності будівельного підприємства є кваліфікований та компетентний в своїй роботі персонал. Для цього підприємство має неперервно забезпечувати, фінансувати та реалізовувати процес стабільного розвитку, мотивації та залучення людського капіталу до вивчення нових методів та інноваційних технологій в будівництві.

Будівельні компанії шукають кваліфікованих спеціалістів, але теоретичних знань отриманих після закінчення професійно технічних навчальних закладів (ПТНЗ) недостатньо і для виконання практичних завдань спеціалістів потрібно готувати, піднімати рівень компетенції та практичного вміння застосовувати здобуті знання на сучасних будівельних машинах, які використовують новітні матеріали та технології будівництва. Тому системне підвищення кваліфікації працівників є невід'ємною частиною успішних компаній, які можуть гідно конкурувати з іншими підприємствами будівельної галузі, швидко та якісно виконувати роботу та якнайкраще задовольнити потреби підприємства.

Розвиток персоналу – це системно організований процес безперервного професійного навчання працівників для підготовки їх до виконання нових виробничих функцій, професійно-кваліфікаційного просування, формування резерву керівників та вдосконалення соціальної структури персоналу. В складі розвитку персоналу знаходяться: професійна підготовка та адаптація, атестація кадрів, планування професійної кар'єри працюючих, стимулювання розвитку персоналу.

Для підвищення конкурентної спроможності будівельних підприємств актуальним аспектом є впровадження інновації використання техніки 3D-друку для будівництва житлових та промислових об'єктів. Перші будівельні проекти з використанням цієї технології були реалізовані лише у 2014 році. Втім, галузь розвивається шаленими темпами. За даними Grand View Research, уже за 7 років, у 2021-му, розмір світового ринку 3D-друку будівель оцінювався в 13,84 млрд доларів, і очікується, що сукупний річний темп зростання становитиме 21% у період із 2022 по 2030 рік. На протязі 2021 року по всьому світу було відвантажено 2,2 мільйона одиниць 3D-принтерів, а до 2030 року очікується, що постачання сягнуть 21,5 мільйона одиниць [6].

Прикладом застосування 3D-друку є будівельна технологічна компанія ICON і архітектурна студія Lake Flato представляють сучасний будинок площею 186 квадратних метрів, надрукований на 3D-принтері в Остіні, що отримав назву House Zero. Він складається з трьох спалень із двома ванними кімнатами та вирізняється хвилястими формами й унікальною ребристою текстурою, яка гармонійно поєднується із модерністською естетикою середини століття. За словами авторів проєкту, будинок вийшов «комфортним, гарним, доступним, екологічним і надійним» [7]. Впровадження інновації 3D-друку в роботі будівельної компанії при будівництві житлового та нежитлового фонду дозволить суттєво збільшити конкурентну здатність будівельного підприємства.

Таким чином, використання електронного маркетингу, створення бренду, торгової марки будівельного підприємства, підвищення репутації підприємства, розвиток і вдосконалення персоналу, а також впровадження технології 3D-друку будинків – є важливими інноваційними напрямками підвищення конкурентоспроможності будівельних підприємств України на внутрішньому ринку.

Список використаних джерел

1. Лич В. М., Куценко А. С. Сутнісна характеристика конкурентоспроможності будівельного підприємства. Просторовий розвиток: наук. Зб. / гол. ред. П. М. Куліков. Київ: КНУБА, 2022. Вип. 2. 271 с.
DOI 2: <https://doi.org/10.32347/2076-815x.2022.2>
2. Євтєєва В. Г. Маркетинг як інструмент підвищення конкурентоспроможності будівельного підприємства на ринку житла України. *Ефективна економіка*. 2013. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2243> (дата звернення: 7.04.2023)
3. Марушева О. А. Деякі аспекти систем маркетингу в управлінні соціально-економічними відносинами у будівництві. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2018. №12. URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=1348>. DOI: 10.32702/2307-2156-2018.12.24.
4. Helm S. Common Grounds in the Perception of Corporate Reputation/A Comparison of Three Stakeholders Groups URL: www.reputationinstitute.com/members/nyc06/Helm.pdf (дата звернення: 7.04.2023)
5. Ліпич Л. Г., Чорнуха І. В., Цимбалюк І. О. Формування стратегії розвитку будівельного підприємства в умовах інвестиційної конкуренції: монографія. Луцьк : Вежа. 2017. С. 212.
6. Скорочення витрат, економія часу та зменшення відходів – чи може 3D-друк змінити архітектуру житлових будинків. URL: <https://pragmatika.media/skorochennia-vytrat-ekonomiia-chasu-ta-zmenschennia-vidkhodiv-chy-mozhe-3d-druk-zminyty-arkhitekturu-zhytlovykh-budynkiv/> (дата звернення: 7.04.2023)

НАРАХУВАННЯ АМОРТИЗАЦІЇ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Лич В. М.

д-р екон. наук., завідувач кафедри економічної теорії,
обліку та оподаткування, професор,

Скиба Ж. В.,

здобувач другого рівня вищої освіти ОПП «Облік і аудит»,
спеціальність 071 «Облік і оподаткування»

Київський національний університет будівництва і архітектури, м. Київ

Основні засоби є важливою і невід'ємною частиною майна кожного будівельного підприємства незалежно від форми власності. Під час використання основних засобів, установа отримує економічні вигоди, так як створюється продукт чи надаються послуги. В процесі використання їх залишкова вартість зменшується. Тоді у діяльності підприємства з'являються такі поняття як «знос» і «амортизація». Вони дають змогу правильно відобразити в обліку вартість основних засобів.

До нормативного забезпечення складання фінансової бухгалтерської звітності (в частині амортизації) підприємствами в Україні за винятком бюджетних установ слід відносити:

- на законодавчому рівні – Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»;
- на нормативному рівні – НП(С)БО, інші нормативно-правові акти відносно складання фінансової звітності, затвержені Міністерством фінансів України;
- на рекомендаційному рівні – методичні рекомендації із застосування НП(С)БО, розроблені на основі НП(С)БО відповідно до галузевих особливостей міністерствами, іншими центральними органами виконавчої влади в межах своєї компетенції [1].

Метою нарахування амортизації одним з п'яти методів є створення реального джерела відновлення основних засобів. Нарухування амортизації проводиться щомісячно.

Строк корисного використання об'єкта основних засобів визначається будівельним підприємством самостійно з урахуванням: очікуваної потужності або фізичної продуктивності об'єкта; очікуваного фізичного та морального зносу, що передбачається; правових та інших обмежень щодо використання об'єкта (строк оренди, передбачений угодою, або законодавство, що визначає граничний строк безпечної експлуатації об'єкта).

Об'єктом амортизації є первісна або переоцінена вартість основних засобів (окрім вартості землі і незавершених капітальних інвестицій), зменшена на їх ліквідаційну вартість.

Нарухування амортизації здійснюється протягом строку корисного використання і починається при визнанні об'єкта основних засобів активом (при

зарахуванні на баланс) з місяця, наступного за місяцем, у якому об'єкт основних засобів став придатним до використання. Нарахування амортизації призупиняється на період його реконструкції, модернізації, добудови, дообладнання та консервації, починаючи з місяця, наступного за місяцем вибуття основного засобу.

Амортизація основних засобів (крім інших необоротних матеріальних активів) нараховується із застосуванням таких методів: прямолінійним; зменшення залишкової вартості; прискореного зменшення залишкової вартості; кумулятивним; виробничим. Порядок нарахування і використання амортизаційних відрахувань у бухгалтерському обліку визначено чинним законодавством та НП(С)БО 7 «Основні засоби» [6].

Для узагальнення інформації про нараховану амортизацію та індексацію зносу необоротних активів, що підлягають амортизації, передбачено пасивний контрактивний рахунок 13 «Знос (амортизація) необоротних активів». За кредитом рахунку 13 відображається нарахування амортизації необоротних активів, а за дебетом її зменшення. Узагальнення інформації про суму зносу тих необоротних активів, облік яких ведеться на рахунку 10 «Основні засоби», відображається на субрахунку 131 «Знос основних засобів», а узагальнення інформації про суму зносу тих необоротних активів, облік яких ведеться на рахунку 11 «Інші необоротні матеріальні активи», здійснюється на субрахунку 132 «Знос інших необоротних матеріальних активів». Аналітичний облік за рахунком 13 ведеться відповідно за видами основних засобів та інших необоротних матеріальних активів.

Також варто зазначити, що на суму нарахованої амортизації збільшуються витрати підприємства відповідно до виду діяльності і зносу основних засобів (табл. 1).

Таблиця 1 – Кореспонденція рахунків за обліком нарахування амортизації основних засобів [5]

Зміст господарських операцій	Кореспонденція рахунків	
	Дебет	кредит
Нарахована амортизація основних засобів, пов'язаних з капітальним будівництвом	151 «Капітальне будівництво»	131 «Знос основних засобів»
Нарахована амортизація основних засобів, пов'язаних з придбанням або виготовленням основних засобів	152 «Придбання (виготовлення) основних засобів»	131 «Знос основних засобів»
Нарахована амортизація основних засобів, безпосередньо пов'язаних з виробництвом	23 «Виробництво»	131 «Знос основних засобів»
Нарахована амортизація основних засобів загальновиробничого призначення	91 «Загальновиробничі витрати»	131 «Знос основних засобів»
Нарахована амортизація основних засобів адміністративного призначення	92 «Адміністративні витрати»	131 «Знос основних засобів»
Нарахована амортизація основних засобів, пов'язаних зі збутом продукції (робіт, послуг)	93 «Витрати на збут»	131 «Знос основних засобів»

Методи нарахування амортизації вибираються і застосовуються будівельним підприємством самостійно. В залежності від мети, яку підприємство ставить перед собою у зв'язку із застосуванням основних засобів, в різних виробничих ситуаціях доцільно використовувати різні методи нарахування амортизації. Оскільки строк корисної експлуатації основних засобів ґрунтується на попередніх оцінках керівництва підприємства, його слід періодично переглядати. Також потрібно періодично переглядати метод нарахування амортизації основних засобів. У разі якщо очікуваний спосіб отримання економічної вигоди від активу суттєво змінився, потрібно відповідно змінити метод його амортизації, але причину цієї зміни підприємство має розкривати у примітках до фінансової звітності.

Наприклад, якщо службовий автомобіль керівника підприємства тепер використовується для доставки замовлень клієнтам, доцільно змінити метод його прямолінійної амортизації на метод нарахування амортизації залежно від пробігу автомобіля. Відповідно, нарахування амортизації за новим методом починається з місяця, що настає за місяцем зміни методу амортизації.

Амортизаційні відрахування відносять на витрати підприємства як частину вартості основних засобів, що відповідає їх зносу [4].

Отже, амортизація основних засобів – це процес накопичення коштів для відшкодування зносу об'єктів основних засобів і включення їх до витрат діяльності підприємства. Відшкодування витрат відбувається через одержання виручки від реалізації продукції (робіт, послуг), плата за яку враховує всі витрати діяльності підприємства, включаючи амортизацію основних засобів. Таку амортизацію називають економічною.

Окрім розглянутих вище методів підприємство може застосовувати в бухгалтерському обліку норми і методи нарахування амортизації, передбачені податковим законодавством.

Список використаних джерел

1. Онищенко В. Амортизація основних засобів на підприємстві ✓ порядок нарахування ✓ бухоблік. *Головбух*. URL: <https://buhplatforma.com.ua/article/7267-amortizatsya-osnovnih-zasobv-na-pdprimstv-u-2021-rots>.(дата звернення: 7.04.2023).

2. Чередник Н. Амортизація основних засобів. *Бухгалтерія для бюджету та ОМС*. URL: <https://oblikbudget.com.ua/article/152-amortizatsya-osnovnih-zasobv> (дата звернення: 7.04.2023).

3.Методи нарахування амортизації основних засобів/нематеріальних активів URL: <https://dp.tax.gov.ua/media-ark/news-ark/637215.html>. (дата звернення: 7.04.2023).

4. Бабур Л. Г., Сердюк Т. В. Бухгалтерський облік діяльності будівельних підприємств URL: http://ir.lib.vntu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/8468/%20%20%20%20,%20%20%20%20%20_%201.pdf?sequence=1. (дата звернення: 7.04.2023).

5. Облік амортизації основних засобів. *Pidru4niki*. URL: https://pidru4niki.com/1685030343986/buhgalterskiy_oblik_ta_audit/oblik_amortizatsiyi_osnovnih_zasobiv (дата звернення: 7.04.2023).

6. НАКАЗ Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» URL:: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00#Text>. (дата звернення: 7.04.2023).

УДК 331.2:69

ОРГАНІЗАЦІЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ В ПРОЦЕСІ ВІДБУДОВИ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Лич В. М.,

д-р екон. наук, завідувач кафедри
економічної теорії, обліку та оподаткування, професор,
Київський національний університет будівництва і архітектури, м. Київ

Продовжується агресія Росії проти нашої держави. Маємо успіхи у відновленні територіальної цілісності України. Разом з тим зростають втрати вітчизняного ресурсного потенціалу, а особливо найбільш важливого – людського. Вже сьогодні є нагальна потреба в розробці та удосконаленні Концепції відбудови національної економіки всіх сферах життєдіяльності. Особливу увагу тут слід приділити розвитку на інноваційній основі підприємств сфери будівництва та архітектури, які будуть відігравати все зростаючу роль у відбудові всіх секторів економіки. Повною мірою такі завдання стоять і перед фахівцями з обліку та аудиту. Зокрема, потребує удосконалення організація стратегічного управлінського обліку з врахуванням особливостей господарської діяльності будівельних підприємств.

Стратегія управлінського обліку будівельних підприємств – система управлінського обліку, що включає збір, опрацювання та синтез стратегічно важливої обліково-звітної інформації щодо динаміки зовнішнього та внутрішнього середовища, призначеної для досягнення подальших аналітично-інформаційних цілей і прийняття рішень з метою науково-обґрунтованого прогнозування ефективної майбутньої діяльності в сфері будівництва і архітектури.

В процесі організації системного інформаційного забезпечення стратегії управлінського обліку необхідно врахувати особливості відтворення будівельної продукції та послуг. Зокрема, тут має місце чітка послідовність технологічних процесів будівництва та оздоблювальних робіт, що передбачає досить широкий діапазон послуг, починаючи з монолітних, будівельно-монтажних, оздоблювальних робіт, дизайну і закінчуючи електро- та водопостачанням, охоронними системами, тощо; значно зростають сукупні витрати на організацію трансакцій; високий рівень фінансових і іміджевих ризиків; яскраво виражений колективний характер роботи, адже у підрядної будівельної організації неможливо виділити жодної структурної ланки, яка не впливає на кінцевий

результат діяльності підприємства, що вимагає розробки та використання в бухгалтерському обліку та аудиті сучасних системних механізмів стимулювання персоналу. Здійснюючи системний аналіз стану обліку та аудиту будівництва та враховуючи особливості його організації на основі системно-ситуаційного підходу, важливо розробити стратегію подальшого удосконалення управлінського обліку будівельних підприємств з метою забезпечення сталого розвитку, зростання конкурентоспроможності в процесі відбудови на інноваційній основі.

Зокрема це стосується питань сутнісної характеристики, стану категоріального апарату, теоретико-методологічних основ стратегічного управління організацією з врахуванням особливостей відтворення благ та послуг в будівництві і архітектурі, здійснення планування стратегії та цілей на основі принципів: аналізу попередньої діяльності, узгодження внутрішніх і зовнішніх чинників, відповідності стратегії і тактики обліку і аудиту людського капіталу, організації стратегічного обліку і контролю.

Формування стратегії будівельного підприємства є процесом безперервним, оскільки середовище, як зовнішнє, так і внутрішнє, а, значить і умови господарської діяльності постійно змінюються, стратегічний план закономірно регулярно коригується. Це стосується всіх без винятків складових стратегії інноваційного будівельного підприємства – стратегій конкурентних переваг, витрат, цін, прибутків, зовнішньо-економічної діяльності, інновацій (рис. 1).

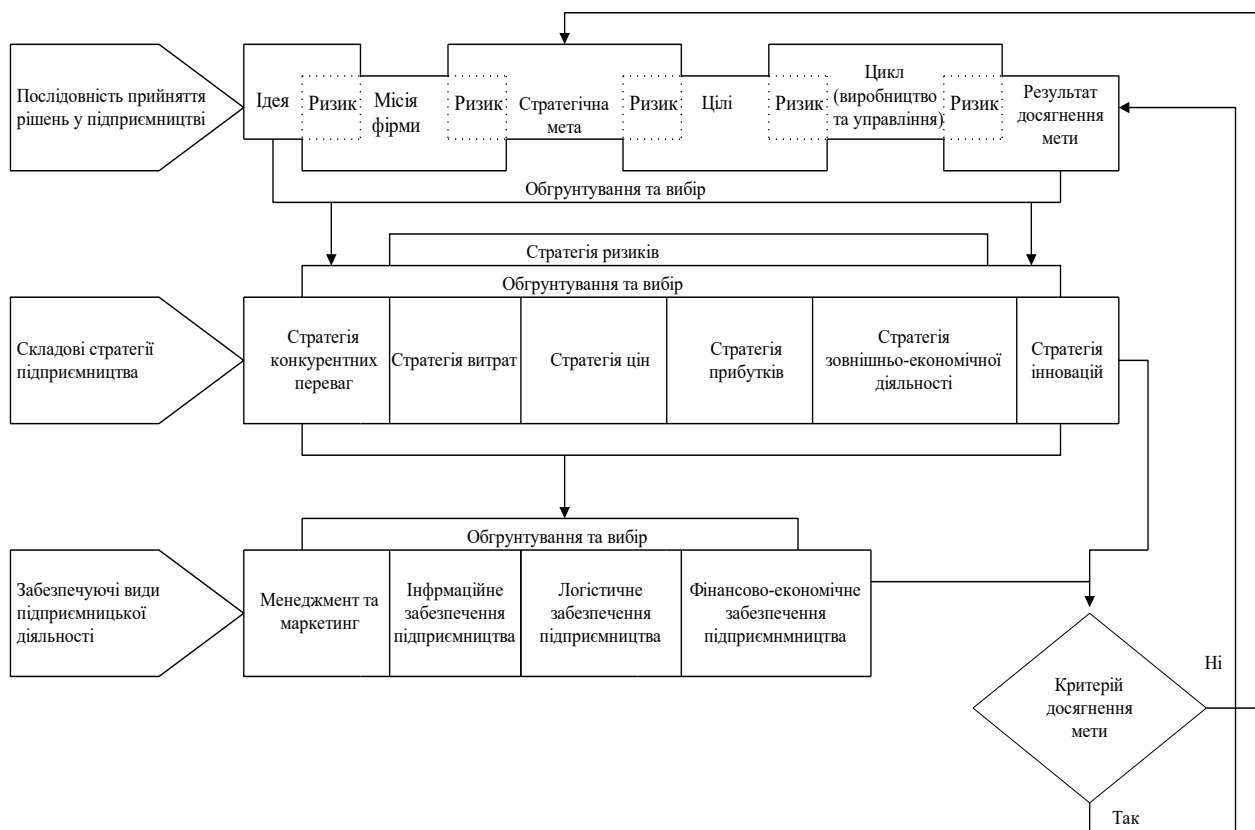


Рисунок 1– Структурно-логічна схема стратегії і цілей інноваційного будівельного підприємства

Інновації в стратегії управлінського обліку будівельних підприємств мають бути спрямовані на підвищення якісних і кількісних характеристик інформаційного забезпечення стратегічного управління. Їх позитивний вплив на обліково-інформаційне супроводження при прийнятті управлінських рішень виражається в тому, що досягається узгоджене формування обліково-аналітичних даних за окремими стратегічними напрямками діяльності підприємства; забезпечується достатньо високий рівень різноманітності обліково-аналітичної інформації з її деталізацією за напрямами діяльності, етапами управління, центрами відповідальності; реалізовується можливість урахування факторів, які формують інноваційне середовище та забезпечують інноваційний розвиток підприємства – в довгостроковий стратегічний перспективі на основі впровадження та адаптації інноваційних обліково-калькуляційних та аналітичних інструментів.

Удосконалення організації стратегії управлінського обліку будівельних підприємств є нагальною необхідністю сьогодення. Маємо активізувати дану роботу на інноваційній системній основі з метою надійного якісного інформаційного обґрунтування стратегічних напрямків відбудови національної економіки, прискорення процесів генезису економіки інтелектуально-інноваційного капіталу.

Список використаних джерел

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16. 07.1999 р. №996-XIV. Дата оновлення: 10.08.2022. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text> (дата звернення: 7.04.2023).
2. Організація стратегічного обліку витрат діяльності промислового підприємства: монографія / М. В. Болдуєв та ін. Запоріжжя : Класичний приватний університет, 2010. 162 с.
3. Криштопа І. І. Стратегічний облік об'єднаного бізнесу: методологія, моделювання, організація: монографія. Кривий Ріг: Видавець ФОП Чернявський Д. О., 2016. 464 с.
4. Шевців Л. Ю. Стратегічне логістичне управління діяльністю машинобудівних підприємств в умовах євроінтеграційних процесів. *Вісник Дніпропетровського університету. Серія: Світове господарство і міжнародні економічні відносини.* 2017. Вип. 9., Т.25. С.118-136.
5. Шевчук В. Стратегічний управлінський облік: навч. пос. [для студ. вищих навч. закл.] / за ред. О. М. Ковалюка. Київ : Алерта, 2009. 176 с.

ЗАСТОСУВАННЯ ЕЛЕКТРОННОГО КАБІНЕТУ ПЛАТНИКА ПОДАТКІВ В УКРАЇНІ

Лопатовський В. Г.,

канд. екон. наук, доцент кафедри обліку, аудиту та оподаткування

Ейсмонт А. О.,

здобувач другого рівня вищої освіти ОПП «Облік і оподаткування»,

спеціальність 071 «Облік і оподаткування»

Шимков С. В.,

здобувач другого рівня вищої освіти ОПП «Облік і оподаткування»,

спеціальність 071 «Облік і оподаткування»

Хмельницький національний університет, м. Хмельницький

Вступ. Електронний кабінет платника податків – це онлайн-сервіс на сайті порталу «Дія», який дозволяє фізичним та юридичним особам контролювати власні податкові зобов'язання за різними податками та проводити ряд операцій в електронному вигляді (наприклад, листуватися з територіальними органами ДПС тощо). Через електронний кабінет платники податків можуть подати декларації до органів ДПС, сплатити податки, отримати довідки про податковий борг, вести облік податкових накладних тощо. Для отримання доступу до електронного кабінету платника податків в Україні необхідно зареєструватися на порталі «Дія» за допомогою електронного підпису (ЕП). Якщо у платника податків ще немає ЕП, то йому (або уповноваженій особі) необхідно звернутись до уповноваженого центру з видачі ЕП для його отримання (це може бути підпис Приватбанку, Ощадбанку, ДПС, порталу «Дія» тощо).

За допомогою електронного кабінету платник податків може вести облік розрахунків за власними податками віртуально, зручно та швидко, не відходячи від комп'ютера чи смартфона. Для більшої безпеки всі операції в електронному кабінеті повідомляються за допомогою ЕП.

Розглянемо передумови створення, проблеми та перспективи використання електронного кабінету платника податків в Україні.

Виклад основного матеріалу. Вивченням різних аспектів електронного кабінету платника податків та податкового адміністрування загалом займаються багато вітчизняних науковців, зокрема, Л. Мельничук, який досліджує питання електронного податкового адміністрування в Україні; Ю. Павленко, автор досліджень з електронного урядування та електронної демократії; О. Безугла, яка досліджує питання електронної фіскалізації в Україні та інші. Вони досліджують питання ефективності та зручності використання електронного кабінету платника податків, а також проблеми безпеки та конфіденційності даних у процесі його використання.

Електронний кабінет платника податків – це досить поширений сервіс, і такі сервіси використовують у багатьох країнах світу. Деякі приклади цих послуг наведемо нижче:

1. MyTax (Фінляндія) – це електронний сервіс, який дозволяє громадянам та резидентам Фінляндії вести облік своїх податкових декларацій, сплачувати податки та переглядати свої фінансові розрахунки за ними в режимі реального часу [1].

2. Tax Administration (Швеція) – це система, яка дозволяє громадянам та резидентам Швеції сплачувати податки, подавати податкові декларації та переглядати свої податкові платежі в режимі онлайн [2].

3. eFiling (США) – це електронна платформа, яка дозволяє громадянам та резидентам США подавати свої податкові декларації, сплачувати податки та переглядати свої фінансові дані в режимі реального часу [3].

4. TaxTim (ПАР) – це електронний сервіс, який надає підтримку громадянам ПАР у поданні їх податкових декларацій та сплати податків, а також дозволяє переглядати їх податкову історію в режимі онлайн [4].

5. Impots.gouv (Франція) – це електронний сервіс, який дозволяє громадянам та резидентам Франції подавати свої податкові декларації та сплачувати податки в режимі онлайн [5].

Передумовами створення електронного кабінету платника податків в Україні є ряд законодавчих змін, спрямованих на впровадження електронного урядування та спрощення процедур взаємодії між державою та громадянами.

У 2015 році було прийнято Закон «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо забезпечення прав громадян на доступ до інформації про діяльність органів державної влади та органів місцевого самоврядування» [6]. Цей закон унормував забезпечення громадянам доступу до публічної інформації та документів державних органів через електронні сервіси. У 2017 році Верховна Рада України прийняла Закон «Про електронні довірчі послуги» [7], який визначає правову базу використання електронного підпису у взаємодії з державними органами. Закон був значним поступальним кроком у розвиток електронної взаємодії між юридичними, фізичними особами та державними органами.

Міністерство фінансів України має досвід створення електронних сервісів для сплати податків та взаємодії фізичних та юридичних осіб з податковою службою. Так, наприклад, у 2005 році було запроваджено електронний сервіс «Електронне декларування», який дозволяє платникам податків подавати податкові декларації в електронному вигляді.

На підставі врахування власного досвіду та досвіду розвинутих держав з метою покращення взаємодії між платниками податків та Податковою службою України в Україні створено та введено в дію електронний кабінет платника податків.

Створення електронного кабінету платника податків узгоджувалося зі стратегією розвитку інформаційного суспільства в Україні. Створення електронного кабінету мало на меті покращення взаємодії між державою та юридичними, фізичними особами, спрощення процедур сплати податків, запобігання корупції та зменшення витрат та коштів на виконання податкових процедур.

Також важливою передумовою створення електронного кабінету платника податків були обов'язкові відповідності стандартам міжнародних організацій, таких як Міжнародний валютний фонд (МВФ) та Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР).

Отже, створення електронного кабінету платника податків було необхідним кроком для розвитку електронного урядування та спрощення процедур взаємодії між державою та юридичними, фізичними особами в Україні. Згрупуємо у табл. 1 етапи розвитку електронного кабінету платника податків в Україні.

Таблиця 1 – Етапи розвитку електронного кабінету платника податків в Україні

Етап	Роки	Опис
Початковий етап	2015-2016 роки	Створення електронного кабінету для сплати єдиного соціального внеску та єдиного податку
Етап розширення	2017-2018 роки	Додавання нових податків та розширення функціонального кабінету
Етап удосконалення	2019-2020 роки	Вдосконалення інтерфейсу та функцій, забезпечення безпеки та зручності використання
Етап інтеграції	2021-нинішній час	Інтеграція з іншими державними службами, забезпечення автоматизованого обліку податкових зобов'язань

На кожному з цих етапів уряд України проводив заходи щодо розвитку та вдосконалення електронного кабінету платника податків, спрямовані на спрощення сплати податків та підвищення якості податкових послуг для громадян та бізнесу. Переваги та недоліки електронного кабінету платника податків в Україні відобразимо у табл. 2.

Таблиця 2 – Переваги та недоліки електронного кабінету платника податків в Україні

Переваги	Недоліки
Можливість здійснити оплату податків та зборів не виходячи з дому або офісу	Висока залежність від стану технічної бази та якості інтернет-з'єднання
Зручний та швидкий доступ до інформації про податкові зобов'язання та статус оплати податків	Ризик кібератак та втрати персональних даних
Автоматизований облік та звітність податків, що зменшує можливість помилок та сприяє збільшенню ефективності бізнесу	Потреба в технічному та фінансовому навчанні платника податків (або уповноваженої особи) для користування кабінетом

Постійний доступ до даних та можливість здійснити оплату, отримати інформацію в будь-який зручний час	Відсутність можливості отримати фізичне підтвердження оплати (очікування квитанцій)
---	---

Ці переваги та недоліки стосуються електронного кабінету платника податків в цілому, і вони можуть змінюватися залежно від потреб користувачів цього сервісу.

Висновки. На нашу думку, електронний кабінет платника податків в Україні має перспективи подальшого розвитку. Однією з можливостей може стати розширення функціональності кабінету, зокрема, можливість заповнення та подання більшої кількості звітів (зокрема, статистичної звітності), а також забезпечення спрощення податкового адміністрування.

Крім того, можливості для подальшого розвитку електронного кабінету платника податків в Україні можуть з'явитися в контексті розвитку цифрової економіки та створення єдиного державного порталу для надання адміністративних послуг. У цьому контексті електронний кабінет платника податків є важливою складовою цього порталу, що дозволяє громадянам та представникам бізнесу отримувати доступ до різних послуг та інформації в онлайн-режимах.

Загалом, подальший розвиток електронного кабінету платника податків в Україні може сприяти подальшому покращенню бізнес-клімату в країні та збільшенню прозорості та ефективності податкового адміністрування.

Список використаних джерел

1. Електронний сервіс MyTax: веб-сайт. URL: https://www.vero.fi/en/other_language/%D1%83%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D0%B8%D0%B9-ukrainaksi/ (дата звернення 8.04.2023).
2. Електронний сервіс Tax Administration: веб-сайт. URL: <https://skatteverket.se/servicelankar/otherlanguages/ukrainska.4.1657ce2817f5a993c3a26d.html> (дата звернення 8.04.2023).
3. Електронний сервіс eFiling: веб-сайт. URL: <https://www.irs.gov/filing/e-file-options> (дата звернення 8.04.2023).
4. Електронний сервіс TaxTim: веб-сайт. URL: <https://www.taxtim.com/za/calculators/income-tax?mmi> (дата звернення 8.04.2023).
5. Електронний сервіс Impots.gouv: веб-сайт. URL: <https://www.impots.gouv.fr/accueil> (дата звернення 8.04.2023).
6. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо забезпечення прав громадян на доступ до інформації про діяльність органів державної влади та органів місцевого самоврядування: Закон України від 10 грудня 2015 року № 888-VIII // Законодавство України: веб-сайт. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/888-19#Text> (дата звернення 8.04.2023).
7. Про електронні довірчі послуги: Закон України від 5 жовтня 2017 року № 2155-VIII // Законодавство України: веб-сайт. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2155-19#Text> (дата звернення 8.04.2023).

СУТНІСНА ХАРАКТЕРИСТИКА ТРАКТУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ «ІНВЕСТИЦІЇ»

Максюта А. П.

аспірант кафедри

економічної теорії, обліку та оподаткування

Київський національний університет будівництва і архітектури, м. Київ

Будь-яке вкладення фінансових коштів для збільшення капіталу, яке пов'язане з ризиком, має назву інвестування. Інвестиції поєднують у собі всі види майнових та інтелектуальних цінностей, які вкладаються в об'єкти підприємницької діяльності, у сферу бізнесу з метою отримати прибуток або досягти соціального ефекту.

Розквіт і поширення інвестицій у світі пов'язаний насамперед із посиленням процесів глобалізації у сфері економіки та бізнесу. Крупні компанії часто розгалужуються і вкладають гроші в компанії, розташовані в інших країнах. Це сприяє відкриттю нових підприємств, залученню більш дешевої робочої сили, збільшенню обсягів виробництва та зменшенню податків в іншій країні. Вливання інвестицій в іншу країну можливе та доцільне, якщо іноземна компанія має особливі технології, доступ до ресурсів та продуктів, які цікавлять інвестора. Загалом наявність іноземних інвестицій в країні є корисною ознакою, яка часто приводить до збільшення робочих місць та доходів. Чим більше інвестицій надходить до країни, тим більше іноземних країн вважають цей регіон економічно надійним та сприятливим.

На сучасному етапі розвитку підприємницьких структур необхідно враховувати всеосяжність загальносвітових тенденцій, які впливають на всі без винятку сфери економіки та суспільного життя. Діяльність держави, приватних підприємницьких структур, населення спрямовані на досягнення економічного росту та забезпечення соціальної стабільності. Невід'ємним елементом цього процесу є залучення та ефективне вкладення фінансових ресурсів. А одним із факторів, що забезпечує економічний розвиток, виступає інвестиційна діяльність, що включає процеси вкладення акумульованих коштів та практичних дій щодо їх ефективного використання.

Ефективність економічної діяльності підприємницьких структур та держави в цілому значно залежить від методів, форм, обсягів здійснення інвестиційних вкладень. Тож, інноваційно-інвестиційні процеси, що протікають у всіх країнах світу, і в Україні в тому числі, вимагають чіткого формування теоретичних засад щодо трактування таких категорій як «інвестиції», «інвестиційний процес», «інвестиційний механізм», «механізм інвестиційного забезпечення» на рівні підприємства.

У широкому трактуванні категорія «інвестиція» розуміється як вкладення капіталу з метою його приросту в майбутньому. В економічній теорії

нараховується значна кількість модифікацій поняття «інвестиції», специфіка яких пояснюється традиціями різних економічних шкіл, течій, напрямків.

За влучним, простим та зрозумілим визначенням Вільяма Шарпа, американського економіста та лауреата Нобелівської премії 1990 року, «інвестиції – це процес вкладання грошей в певну галузь чи діяльність з метою отримання більшого ефекту та прибутку у майбутньому» [1]. Інвестиційні процеси – це вливання капіталу в певні інструменти, серед яких – цінні папери, нерухомість, страхування, власний бізнес, інвестиційний фонд. Мета інвестування полягає у тому, щоб максимізувати свій прибуток шляхом втрати певної кількості активів зараз та їх збільшення у майбутньому.

Класична школа на чолі з такими представниками як А. Сміт, Д. Рікардо, Д. Мілль, А. Маршал, вперше представила найбільш цілісну та обґрунтовану систему поглядів на економічні процеси, категорії, явища. Вчені вважали, що кожен підприємець має рівні економічні можливості та розпоряджається правом свободи інвестування в будь-яку сферу економіки, керуючись своїми власними інтересами. А. Сміт розглядав заощадження як джерело економічного росту, за допомогою яких вільні грошові кошти варто перетворювати на реальний капітал. Д. Рікардо стверджував, що технічний прогрес можливий за умови акумуляції капіталу та його вкладення у відповідні сфери [2]. Тож, основний постулат класичної школи полягає в прямо-пропорційній залежності доходу, багатства нації і капіталу. Відповідно чим вища норма інвестицій, тим вищий темп економічного зростання.

Прихильники кейнсіанської школи Д. Кейнс, П. Самуельсон та інші прирівнюють рівень заощаджень до рівня інвестицій завдяки коливанню рівня виробництва та доходу. Іншими словами, щоб досягти економічної рівноваги при повній зайнятості, необхідний певний рівень доходу населення. При падінні обсягу інвестицій, збереження норми заощаджень на постійному рівні не дозволить компенсувати скорочення сукупного попиту, падіння обсягів виробництва і зростання рівня безробіття. Відповідно, висока норма заощаджень населення не є необхідною умовою для високої норми інвестування, необхідні також державні інвестиції, що дозволять збільшити загальний обсяг виробництва, доходи і зайнятість. Дане правило відображено в мультиплікаторі, запропонованому Д. Кейнсом, який «показує, наскільки має зрости зайнятість для того, щоб викликати таке збільшення доходу, яке може спонукати учасників господарського процесу відкласти необхідну суму додаткових заощаджень» [3].

Представники некейнсіанської школи також концентрували увагу на заощадженнях, як елементу ефективного економічного зростання. Так, Р. Ф. Харрод виділяє в заощадженнях дві складові: заощадження, спрямовані на задоволення власних потреб, і заощадження, що передаються у спадок. У даному контексті особисті заощадження спрямовуються на забезпечення стабільності та нейтралізацію непередбачуваних життєвих обставин. Корпоративні заощадження формують «кошти для розширення своєї діяльності» [4].

Монетаристи на чолі з М. Фрідменом, О. У. Філіпсом, Д. Ф. Хомутом відсували значення інвестицій на задній план, розглядаючи грошову масу як

найбільш ефективний механізм регулювання економіки. Відповідно до цієї теорії, заощадження, розглянуті з точки зору інвестицій, формуються лише в тому випадку, коли дохід перевищує середні витрати, необхідні для забезпечення стандартів життя. За розвиток цієї теорії Ф. Модільяні в 1985 році була присуджена Нобелівська премія («Аналіз поведінки людей відносно заощаджень») [5].

Стисло розглянувши історичний нарис поняття «інвестиції», варто зосередити увагу на доробках сучасних науковців. Доцільно зазначити, що в Україні значний імпульс стосовно дослідження категорії «інвестиції» та споріднених понять припадає на часи становлення системи господарювання, що ґрунтується на приватній власності та конкуренції. Саме в період 90-х років минулого століття спостерігається поява значної кількості наукових публікацій, в яких актуальним питанням є інвестиції, інвестиційний процес, механізм інвестування та інші пов'язані процеси та явища.

Розвиток ринкових відносин здійснює свій вплив на тлумачення категорії «інвестиції». Отже, характерними рисами поняття «інвестиції» в ринкових умовах виступають наступні: акцентується увага не тільки на матеріальних ресурсах, а і на інтелектуальних, які в сучасному світі набувають все більшого значення; головним результатом вкладення інвестицій виступає не тільки приріст капіталу, отримання прибутку, але й досягнення певних соціальних ефектів.

Список використаних джерел

1. Sharp U., Aleksander H., Bejly, D. Ynvestytsyy [Investments].1997, 1024 p.
2. Rickardo D. The principles of Political Economy and Taxation. London, 1817. 470 p.
3. Грегори Манків Н. Макроекономіка. Підручник для України. Перекл. з англ. / наук. ред. перекл. С. Панчишина. Київ : ОСНОВИ, 2000. 578 с.
4. Harrod R. Economic Dynamics. London –New York, 1973. Page 2.
5. Bulletin of the Oxford University. Istitut of Statistics.1957. № 19. 280 p

УДК 657.1

«MASTER БУХГАЛТЕРІЯ» УКРАЇНСЬКА АЛЬТЕРНАТИВА ДЛЯ ВЕДЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Остапенко О. Й.

здобувач другого рівня вищої освіти ОПП «Облік і оподаткування»,
спеціальність 071 «Облік і оподаткування»

науковий керівник – Головаш Б. Е.

канд. екон. наук, доцент кафедри економічної теорії, обліку та оподаткування
Київський національний університет будівництва і архітектури, м. Київ

Бухгалтерський облік є ключовим аспектом будь-якого підприємства. Це інформаційна база усіх підприємств, яка є основою для прийняття управлінських

рішень. У нашому сьогодні вже не можливо уявити бухгалтерський облік без його автоматизації. Це зменшує ризики помилок, що можуть виникнути через людський фактор, пришвидшує та полегшує роботу бухгалтерам. У 2023 році розробники можуть запропонувати бухгалтерські програми, що адаптовані під різні сфери діяльності.

З першого дня на вихід ринку інформаційних засобів лідером була програма 1С:Бухгалтерія та всі її конфігурації. Навіть попри їх заборону та санкції з 2017 року в Україні, програмні продукти російської компанії змогли інтегрувати для використання, та продовжують ними користуватися. «BAS» стала правонаступницею «1С» після накладання санкцій, але при детальному аналізі можна знайти дуже багато інформації, що вказує на приналежність до російського бізнесу.

Сьогоднішній ринок програмного забезпечення для ведення та автоматизації бухгалтерського обліку є максимально широкий, комфортним та дає змогу адаптуватися під будь-який вид діяльності. Так виникає питання, чому українські бізнеси продовжують користуватися 1С? Бухгалтерам варто розширити свій спектр знань, та не боятися вивчати та почати користуватися, нашими українськими розробками. Сьогодні замінити 1С можна на український аналог за максимально короткий час, адже закордонні та українські компанії-розробники готові піти на зустріч із придбанням ліцензії, ознайомленням з програмою та підтримкою протягом усього періоду. Одним із аналогів на українському ринку є MASTER:Бухгалтерія, що з'явилася на ринку у 2017 році. Розробником є українська компанія IT-Enterprise.

Програма має декілька конфігурацій, що розроблені з урахуванням вимог до організації ведення бухгалтерського обліку. Має зрозумілий інтерфейс та постійно розвивається та оновлюється, відповідно до змін законодавства. Також у програмі реалізовано механізм, що дозволяє перенести свої дані і залишки з інших програм для ведення обліку, включаючи 1С. У програмі можливе ведення бухгалтерського, податкового та управлінського обліку в одні єдиній базі на підставі первинних документів. Програму можливо адаптувати під потреби конкретного користувача, наприклад, самостійно змінити стандартні проводки. Також є можливість використання деяких функцій з мобільного додатку, що значно може спростити наприклад процес інвентаризації на підприємствах. В основу програми було закладено гнучкість та максимальна свобода користувача.

MASTER:БУХГАЛТЕРІЯ адаптована як і для бізнесу так і для бюджетних установ. Можна скористатися галузевим рішенням.

Схема 1 : Конфігурація MASTER:БУХГАЛТЕРІЯ



Із даної схеми можна побачити, що абсолютно кожне підприємство може підібрати для себе комфортний варіант. А для того, щоб ознайомитися з функціоналом та можливостями, у них доступні демоверсії.

Вже багато відомих як і державних, так і приватних підприємств відмовилися від використання 1С, такі як: Державна митна служба України, Антимонопольний комітет, Міністерство фінансів України, МХП, Мегого та інші.

У наш час є важливим, максимально відокремити від себе ворожого софту, та почати просувати і використовувати наше, українське. Ринок програмного забезпечення на сьогоднішній день пропонує безліч автоматизованих інформаційних систем, що можуть задовольнити навіть найвибагливіших користувачів. За новими технологіями майбутнє, і ті підприємці та бухгалтери які це зрозуміють, зможуть вийти на новий рівень автоматизації обліку.

Список використаних джерел

1. Указ Президента України від 15.05.2017 № 133/2017. URL: (<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/133/2017#Text>) (дата звернення: 9.04.2023).
2. MASTER: Бухгалтерія: офіційний ресурс. URL: <https://masterbuh.com/> (дата звернення: 9.04.2023).
3. Чи існує заміна 1С в Україні, або варіант докорінного рішення проблеми. URL: <https://dou.ua/forums/topic/39641/> (дата звернення: 9.04.2023).

ОПЛАТА ПРАЦІ ВЧИТЕЛЯ ПОЧАТКОВИХ КЛАСІВ**Протасов В. В.**

викладач економічних дисциплін

Відокремлений структурний підрозділ «Житомирський торговельно-економічний фаховий коледж ДТЕУ», м. Житомир

Правильне нарахування та своєчасна виплата заробітної плати завжди цікавлять працівників будь-якого підприємства. Особливого значення вони набувають в організаціях бюджетної сфери, зокрема, в закладах середньої освіти.

Метою роботи є розгляд особливостей нарахування різних видів оплати праці, проведення утримань з доходів працівників на прикладі вчителя початкових класів загально-освітньої школи.

Відповідно до Закону України «Про оплату праці» розрізняють: основну заробітну плату, додаткову заробітну плату, інші заохочувальні та компенсаційні виплати. Вони складають фонд оплати праці підприємства [1, с. 170]. Для працівників закладу середньої освіти виділяють надбавки за складність і напруженість праці, престижність праці, за особливі умови роботи бібліотекарів, за вислугу років. Серед доплат можна виділити доплату за вислугу років бібліотекару, медичній сестрі, за завідування кабінетом, за перевірку зошитів, за класне керівництво, за використання дезактивуючих засобів, інші.

Головний бухгалтер та директор загальноосвітньої школи підписують штатний розпис закладу освіти, директор департаменту освіти його затверджує. Відповідно до штатного розпису всіх працюючих розподіляємо на структурні підрозділи, а саме – адміністративний персонал, педагогічні працівники, спеціалісти, робітники. Відповідно до кількості посад, посадового окладу, надбавок та доплат визначаємо фонд заробітної плати на місяць та рік. Залежно від кваліфікаційної категорії вчителя визначається основна заробітна плата відповідно до годин педагогічного навантаження. Суми доплат та надбавок визначаються у відсотках до величини основної заробітної плати за години тижневого педагогічного навантаження. Серед утримань з доходів працівників можна виділити обов'язкові – податок з доходів фізичних осіб, військовий збір та профспілкові внески. Згідно до діючого законодавства заробітну плату працівникам мають виплачувати двічі на місяць. Розглянемо приклади нарахування працівникам основної та додаткової заробітної плати, визначення сум податків, зборів, які проводяться у загально-освітній школі.

Нехай вчитель початкових класів має кваліфікаційну категорію спеціаліста, відповідно до тарифікаційного списку педагогічних працівників у нього 11 тарифний розряд, тоді тарифний коефіцієнт становить 1,97, тарифна ставка становить 5699,00 грн. Згідно діючого законодавства для педагогічних працівників посадові оклади збільшуються на 10 %, тому сума підвищення становить 5699,00 грн. $*10\% = 569,90$ грн. Тарифна ставка з підвищенням становить $5699,00 + 569,90 = 6268,90$ грн. Заробітна плата за викладання в

початкових класах, при тижневому навантаженні 25 годин становитиме 6268,90 грн. /18 год.*25 год. = 8706,89 грн. Доплата за перевірку зошитів нараховується в розмірі $6268,90 * 50 \% * 15 \% = 470,17$ грн.

Вчитель є класним керівником, тому нараховується доплата за класне керівництво в розмірі $6268,90 * 10 \% = 626,98$ грн. Надбавка за вислугу років вчителю становить $8706,89 * 10 \% = 870,68$ грн. Надбавка за престиж праці становить $8706,89 * 20 \% = 1741,36$ грн. Всього нарахована заробітна плата в розмірі 12415,90 грн. Вчителю було видано заробітну плату за першу половину місяця в розмірі 5000,00 грн.

Розглянемо особливості проведення утримань з доходу працівника. Сума ПДФО становить 12415,90 грн. $* 18 \% = 2234,86$ грн. Величина військового збору рівна $12415,90 * 1,5 \% = 186,24$ грн. Профспілкових внесків не утримують. Сума заробітної плати до видачі за другу половину місяця становить $12415,90 - 5000,00 - 2234,86 - 186,24 = 4994,80$ грн.

Нехай вчитель початкових класів має другу кваліфікаційну категорію, 12 тарифний розряд, тоді тарифний коефіцієнт становить 2,12, тарифна ставка становить 6133,00 грн. Згідно діючого законодавства для педагогічних працівників посадові оклади збільшуються на 10 %, тому сума підвищення становить $6133,00 * 10 \% = 613,30$ грн. Тарифна ставка з підвищенням становитиме $6133,00 + 613,30 = 6746,30$ грн. Заробітна плата за викладання в початкових класах, де навантаження 27 годин на тиждень, становить 6746,30 грн. /18 год.*27 год. = 10119,45 грн. Доплата за перевірку зошитів нараховується в розмірі $6746,30 * 50 \% * 15 \% = 505,97$ грн.

Вчитель також є класним керівником, тому нараховується доплата за класне керівництво в розмірі $6746,30 * 10 \% = 674,63$ грн. Надбавка за вислугу років нараховується в розмірі $10119,45 * 10 \% = 1011,95$ грн. Надбавка за престиж праці становить $10119,45 * 20 \% = 2023,89$ грн. Всього нарахована заробітна плата становить 14335,89 грн. У встановлені терміни вчителю було видано заробітну плату за першу половину місяця в розмірі 6000,00 грн.

Проведемо обов'язкові утримання з доходу вчителя. Сума ПДФО становить 14335,89 грн. $* 18 \% = 2580,46$ грн. Величина військового збору рівна $14335,89 * 1,5 \% = 215,04$ грн. Сума заробітної плати до видачі за другу половину місяця становить $14335,89 - 6000,00 - 2580,46 - 215,04 = 5540,39$ грн.

Правильне нарахування заробітної плати свідчить про високий професіоналізм працівників бухгалтерії навчального закладу. Підвищення заробітної плати вчителів, покращення матеріально-технічної бази шкіл є запорукою якісної світи підростаючих поколінь та реального реформування освіти в нашій державі.

Список використаних джерел

1. Крупка Я. Д., Задорожний З. В., Н. В. Гудзь та ін. Фінансовий облік : підруч. 4-те вид. доп. і перероб. Тернопіль : ТНЕУ, 2017. 451 с.

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ВІДОБРАЖЕННЯ ГРАНТОВОЇ ДОПОМОГИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ В СИСТЕМІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ПІДПРИЄМСТВА

Рибакова Л. П.,

канд. екон. наук, доцент кафедри обліку та оподаткування

Канчі А. С.,

здобувачка першого рівня вищої освіти
спеціальності 071 «Облік і оподаткування»

*Відокремлений структурний підрозділ «Ужгородський
торговельно-економічний фаховий коледж Державного
торговельно-економічного університету», м. Ужгород*

Війна, яку розв'язала РФ проти нашої держави, спричинила до неможливості ефективного функціонування багатьох українських підприємств. Причин цьому багато, зокрема окупація територій, що призвела до втрати активів, втрати людського потенціалу через величезні масштаби міграції населення, логістичні труднощі. Попри це, український бізнес намагається адаптуватись до умов війни, шукаючи часом альтернативні джерела фінансування діяльності. Можливість залучити кошти ЄС дозволила би реалізувати проекти відновлення економіки у багатьох галузях. Зокрема, грантові ресурси в межах програми ЄС «Єдиний ринок» мають можливість залучити середні (кількість персоналу до 250 осіб, річний дохід не перевищує 50 млн. євро, річний баланс – до 43 млн. євро), малі (кількість персоналу до 50 осіб, річний і баланс – до 10 млн. євро) та мікропідприємства (кількість персоналу до 10 осіб), які без цієї підтримки не мали би шансів на успіх [7]. Отож, метою даного дослідження є висвітлення окремих питань, пов'язаних із адаптацією системи бухгалтерського обліку таких підприємств до вимог ЄС.

Бухгалтерський облік надає суб'єктам господарювання інструментарій достовірного відображення розпорядження коштами ЄС у господарській діяльності. Насамперед слід зауважити, що відповідно до стандартів бухгалтерського обліку (як національних, так і міжнародних) грант слід розглядати як різновид цільового фінансування, отож його використання можливе лише в межах цільової грантової програми.

Відповідно до Національних стандартів бухгалтерського обліку грантові кошти на капітальні інвестиції визнаються доходом протягом періоду амортизації об'єкта інвестування (745 рахунок обліку «Дохід від безкоштовно отриманих активів») [6]. Для обліку за Міжнародними стандартами, підприємство може обрати один з двох можливих способів відображення грантового доходу, зафіксувавши його в обліковій політиці: віднести його до майбутніх періодів (протягом строку амортизації активу) або зменшити балансової вартості активу на суму гранту (у даному випадку балансова вартість активів, придбаних за грантові кошти [4].

Що стосується грантів для компенсації здійснених, поточних чи майбутніх витрат, дохід має відображатись з одночасним погашенням дебіторської

заборгованості (718 рахунок обліку «Дохід від безкоштовно отриманих оборотних активів») [6].

Відповідно до чинного законодавства України, грантові кошти не є об'єктом оподаткування ПДВ, податку на прибуток, єдиного податку, ПДФО та військового збору [6]. Водночас підприємства на загальній системі оподаткування мають коригувати фінансовий результат на суму грантових коштів (зменшуватись на суму доходу від гранту, збільшуватись на суму оплачених грантом фінансових витрат). Для підприємств на єдиному податку сума отриманого гранту не підлягає оподаткуванню єдиним податком. Крім того, важливо, що обмежень щодо податкового кредиту, отриманого при купівлі обладнання за рахунок грантових коштів немає, а ПДВ визнається у податковий кредит за умови складання і реєстрації податкової накладної в ЄРПН у терміни, визначені Податковим кодексом України [5].

Зауважимо, що важливим поняттям, пов'язаним із грантовою підтримкою з фондів ЄС є прийнятність проекту (прийнятність витрат). Політика ЄС у сфері підтримки суб'єктів економічної діяльності зосереджена переважно на інвестиціях у сучасні технології, інновації та захист навколишнього середовища [5]. Отож, проект має узгоджуватись з операційною програмою підприємства та відповідати її стратегічним планам. Слід зауважити також, що навіть в разі отримання позитивної оцінки щодо грантової допомоги, підприємству не слід розраховувати на покриття всіх витрат коштами ЄС. Винятком є авансова форма оплати, яка вирішує проблему необхідності кредитування чи значних власних коштів для початку інвестицій. Однак авансовий платіж є дискреційним і не кожен заявник зможе ним скористатися [9].

Етап попереднього відбору полягає у відборі проектів з найбільшим потенціалом і корисним для реалізації досвідом. Формальна оцінка спрямовується на перевірку документації, оцінка по суті включає перевірку відповідності проекту критеріям прийнятності ЄС і допускає можливість внесення виправлень. Стратегічна оцінка спрямована на ранжування проектів у порядку законності їх співфінансування в контексті конкурсу [9].

У огляду на вищезазначені аспекти відбору, очевидно є важливість розуміння певних нюансів бухгалтерського обліку в ЄС. Розрізняють чотири основні функції бухгалтерського обліку: інформаційну, контрольну, аналітичну та стимулюючу. У випадку проектів, які реалізуються в рамках структурної політики ЄС, бухгалтерський облік стикається з додатковим викликом виконання конкретних вимог до інформації як для цілей контролю, так і для правильного розрахунку за використані кошти. Конкретна організація бухгалтерського обліку відповідно до вимог фондів ЄС впливає безпосередньо з Регламенту (ЄС) № 1083/2006, що встановлює загальні положення щодо Європейського фонду регіонального розвитку (ERDF - European Regional Development Fund), Європейського соціального фонду (ESF - European Social Fund) та Фонду гуртування (CF - Cohesion Fund) [8].

Необхідність адаптації системи бухгалтерського обліку підприємства визначається тим фактом, що підтримка ЄС надається у формі безповоротної фінансової допомоги, а тому всі витрати підлягають контролю на відповідність меті

проекту, а всі операції, пов'язані з проектом, мають бути чітко позначені та класифіковані, зберігаючи при цьому національне законодавство про бухгалтерський облік [2]. Водночас підкреслимо, що нормативно-правова база ЄС передбачає лише обов'язок адаптації бухгалтерського обліку, а його детальна організація залишається на розсуд підприємства, який реалізує проект, і має бути включена до його облікової політики. Отож, окремі записи є обов'язковими для зазначення вартості проекту, доходів, пов'язаних з його реалізацією, ПДВ, основних засобів, нематеріальних активів, доходів майбутніх періодів з розбивкою на довгострокові та короткострокові [8]. Підприємства можуть задовольнити ці вимоги ЄС, ввівши до плану рахунків додаткові синтетичні, аналітичні та позабалансові рахунки та окремі регістри бухгалтерської документації щодо проекту.

Під окремим контролем під час реалізації проектів, що співфінансуються з фондів ЄС, є витрати, понесені виконавцем. Тому під час обліку витрат підприємство на загальній системі оподаткування має розширити систему рахунків, щоб вести облік не тільки в розбивці за видами витрат або видами діяльності, а й у розрізі реалізованих проектів. З точки зору контролю, найкращим рішенням є паралельне ведення записів про кошти звичної діяльності і проекту. Такий порядок надасть інформацію не тільки про структуру витрат за видами, а й про витрати окремих центрів відповідальності. Це особливо корисно як для внутрішнього, так і для зовнішнього контролю та дозволяє легко порівнювати розміри окремих видів витрат із сумами, запланованими в бюджеті проекту. У процесі надання інформації для контролю витрат з боку грантодавця корисно підготувати письмовий каталог прийнятних витрат, беручи до уваги специфіку проекту та застосовні до нього законодавчі особливості.

Більш складним завданням обліку витрат є для підприємств на єдиному податку. Звітність, яку вони ведуть, в першу чергу використовується для належного розрахунку з податковими органами, але не передбачає функцій фінансового обліку, який є надзвичайно помічним інструментом для правильного розрахунку витрат отриманих грантових коштів. Проблему дефіциту інформації такі підприємства можуть вирішити двома способами:

- 1) запровадженням внутрішньофірмового фінансового обліку з одночасним веденням поточної спрощеної форми обліку;

- 2) шляхом коригування (додавання відповідних елементів) до форми обліку.

Обидва рішення забезпечують виконання податкових зобов'язань, що впливають із ведення бізнесу, і водночас дозволяють враховувати інформаційні вимоги фондів ЄС.

Підприємство, яке подає заявку на отримання гранту від фонду ЄС, має враховувати, що використання наданих коштів буде контролюватись, тому правильно організований бухгалтерський облік слід сприймати як найважливіший крок до отримання позитивної відповіді на заявку. Контроль, здійснюваний українськими інституціями та інституціями ЄС, є зовнішнім і пов'язаний із системою впровадження та використання структурних фондів. Крім того, кожне підприємство у своїх структурах має здійснювати внутрішній аудит проекту. Правовою основою для контролю проектів, що реалізуються за кошти ЄС, є згаданий вище Регламент

Ради (ЄС) 1083/2006 [8], який зобов'язує впроваджувати системи управління та контролю для оперативних програм, що виконуються за донорські кошти. По кожній програмі фінансування мають призначатись три відповідальні органи:

1) керівний орган проекту, який відповідає за управління операційними програмами та їх належне виконання;

2) сертифікуючий орган, який готує та подає до Європейської комісії завірені декларації про витрати;

3) аудиторський орган, який відповідає за розробку стратегії аудиту та його проведення для перевірки функціонування системи управління, контролю операційної програми та підготовку аудиторського звіту.

Загальною метою аудиту є порівняння фактичного стану зі станом, що впливає з бюджету проекту, оцінка ступеня досягнення передбачуваних результатів і правильності виконання проекту. При цьому внутрішній контроль має охоплювати як аудит підприємства в цілому, так і аудит грантового проекту щодо економічності, цілеспрямованості та надійності використання грантових коштів. Отож, завдання аудитора полягає у визначенні прийнятності витрат, підтверджених відповідно до законодавства ЄС та українського законодавства. Результатом аудиту є звіт та надання однозначного висновку, чи відповідає реалізація проекту договору та заявці на співфінансування.

Таким чином, грантова підтримка ЄС малого і середнього бізнесу є безповоротною фінансовою допомогою, за належне використання якої підприємства мають звітувати. Адаптовані системи бухгалтерського обліку дозволяють реалістично оцінити відповідність реалізації проекту вимогам ЄС.

Список використаних джерел

1. Залізнюк В. Інтенсифікація управління економічною поведінкою підприємств: досвід країн ЄС. Наукові перспективи. 2020. № 6 (6). С. 55-61. [https://doi.org/10.32689/2708-7530-2020-6\(6\)-55-61](https://doi.org/10.32689/2708-7530-2020-6(6)-55-61).

2. Засадний Б. Перспективи розвитку національної системи бухгалтерського обліку в умовах євроінтеграційних процесів. Економіка та суспільство. 2019. Вип. 20. С. 685-692. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2019-20-89>.

3. Креативна Європа. Інструкція для заявників. Версія 2.0 від 11.02.2020. URL: <https://creativeeurope.in.ua/storage/documents/22042020.pdf> (дата звернення 05.04.2023).

4. Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ, МСФЗ для МСП, включаючи МСБО та тлумачення КТМФЗ, ПКТ). URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_010#Text (дата звернення 05.04.2023).

5. Податковий кодекс України. Документ 2755-VI в ред. від 01.04.2023. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення 05.04.2023).

6. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку: наказ Міністерства фінансів України від 03.11.2020 р. № 290. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99#Text> (дата звернення 05.04.2023).

7. Програма ЄС «Єдиний ринок». URL: <https://business.diiia.gov.ua/single-market> (дата звернення 05.04.2023).

8. Council Regulation (EC) No 1083/2006. URL: <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2006:210:0025:0078:EN:PDF>. (дата звернення 05.04.2023).

9. EU Funds in Central and Eastern Europe. URL: <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg.pdf> (дата звернення 05.04.2023).

УДК 657

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ НА БУДІВЕЛЬНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ ПРИ БАНКРУТСТВІ

Сурело Р. О.

здобувач першого рівня вищої освіти ОПП «Облік і аудит»,
спеціальність 071 «Облік і оподаткування»

науковий керівник – Куліков П. М.

д-р екон. наук, професор кафедри економічної теорії,
обліку та оподаткування, професор,

Київський національний університет будівництва і архітектури, м. Київ

Зважаючи на те, що Україна перебуває в умовах війни, вплив на будівельні підприємства, а також на їхню бухгалтерську звітність та аудит може бути значним. Основна проблема полягає у тому, що війна призвела до скорочення виробництва та продажів, зменшення ринку збуту, зменшення кількості замовлень та труднощів з доставкою матеріалів, що може призвело до зменшення обсягів фінансування та відповідно – до скорочення чисельності працівників.

До того ж, війна спричинила зменшення інвестицій у будівельний сектор та зниження цін на нерухомість. Це відобразилося на доходах та прибутках підприємств, що в свою чергу позначилося на їхній фінансовій звітності та бухгалтерському обліку.

Можна зазначити, що під час війни на будівельних підприємствах збільшується кількість невідшкодованих збитків, що відповідно зменшує їхній резервний капітал. Крім того, війна може спричинила зміну в підходах до аналізу ризиків та інших показників в діяльності будівельних підприємств. Один з ключових етапів виявлення можливих причин банкрутства на будівельному підприємстві - це фінансовий аналіз діяльності підприємства.

Ще одним аспектом, який необхідно враховувати при аналізі діяльності будівельного підприємства, є аналіз ділової активності та управління. Окрім фінансового аналізу, важливо провести аналіз ділової активності та управління. Це дозволяє з'ясувати причини банкрутства та знайти шляхи реструктуризації та оптимізації діяльності підприємства.

Проте, у разі банкрутства, роль бухгалтерського обліку стає ще більш важливою. Точний бухгалтерський облік може допомогти ідентифікувати причини та обсяги заборгованості перед кредиторами, а також реалізувати майно підприємства з максимальною вигодою для власників та кредиторів [1].

Однак, необхідно враховувати, що бухгалтерський облік та аудит повинні бути здійснені з дотриманням відповідних правил та законодавства. Національні стандарти бухгалтерського обліку та міжнародні стандарти фінансової звітності мають бути використані як базові документи для ведення бухгалтерського обліку та аудиту на будівельних підприємствах [1].

Аудит на будівельних підприємствах повинен здійснюватися згідно з Національними стандартами аудиту, які визначають загальні вимоги до проведення аудиту, а також вимоги до окремих аудиторських процедур. Крім того, у разі банкрутства підприємства аудитор повинен дотримуватися вимог Кодексу України з процедур банкрутства [2].

Поряд з веденням бухгалтерського обліку, на будівельних підприємствах необхідно здійснювати аналіз фінансового стану підприємства. Аналіз дозволяє визначити ефективність фінансової діяльності, виявити ризики та визначити шляхи їх зменшення. Для проведення аналізу фінансового стану будівельного підприємства використовуються різні методи та інструменти, зокрема, аналіз бухгалтерської звітності, аналіз показників фінансової стійкості, аналіз показників рентабельності, аналіз ризиків тощо.

Аналіз бухгалтерської звітності включає в себе аналіз фінансових звітів, таких як баланс, звіт про фінансові результати та звіт про грошові потоки, які надають інформацію про фінансові результати та стан підприємства. Цей аналіз допомагає виявити можливі проблеми та недоліки в фінансовому стані підприємства, такі як недостатня ліквідність, високі заборгованості, нерентабельність тощо.

Аналіз показників фінансової стійкості дозволяє визначити здатність підприємства виконувати свої фінансові зобов'язання та зберігати достатній рівень капіталу. До основних показників цього виду аналізу відносять показники ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості.

Аналіз показників рентабельності включає в себе визначення рівня доходів та витрат, що здійснюються підприємством, та дозволяє оцінити ефективність використання ресурсів. До основних показників рентабельності відносять показники прибутковості, рентабельності активів та капіталу.

Для цього використовуються різні методи, зокрема SWOT-аналіз, PEST-аналіз, аналіз Портера та інші. SWOT-аналіз дозволяє виявити сильні та слабкі сторони підприємства, а також можливості та загрози, які можуть виникнути у зв'язку з його діяльністю. PEST-аналіз дозволяє врахувати політичні, економічні, соціальні та технологічні фактори, які можуть впливати на діяльність підприємства. Аналіз Портера дозволяє визначити конкурентну ситуацію на ринку та встановити позиції підприємства відносно конкурентів [3].

Після проведення аналізу ризиків та визначення сильних та слабких сторін підприємства, необхідно визначити шляхи зменшення ризиків та підвищення ефективності діяльності. Для цього можна використовувати різні стратегії, такі як стратегії росту, диверсифікації, концентрації та інші. Крім того, важливо розробляти та впроваджувати системи контролю за фінансовою діяльністю

підприємства, щоб забезпечити ефективне управління фінансовими ресурсами та зменшити ризики фінансових порушень.

Враховуючи можливість проведення реструктуризації та оптимізації, підприємство може скоротити витрати на непродуктивні напрямки діяльності та підвищити ефективність використання ресурсів. Окрім цього, необхідно провести аналіз ефективності внутрішнього контролю та аудиту на підприємстві, з метою виявлення можливих порушень та недоліків, що впливають на фінансовий стан підприємства.

Отже, бухгалтерський облік, аналіз та аудит на будівельному підприємстві при банкрутстві є складними та важливими процесами, які необхідно проводити з метою збереження фінансової стабільності та ефективності підприємства. Для цього необхідно враховувати різні аспекти, включаючи правові та податкові аспекти, а також проводити аналіз ділової активності та управління, щоб виявити проблемні місця та можливості для оптимізації та реструктуризації діяльності.

Список використаних джерел

1. Грабован Л. Правовий статус кредиторів за Кодексом України з процедур банкрутства. *Підприємництво, господарство і право*. 2019. №10. С. 52-60.
2. Кодекс України з процедур банкрутства. *Відомості Верховної Ради (ВВР)*. 2019. № 19. ст.74. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2597-19> (дата звернення: 7.04.2023).
3. Лазоренко Л. В. Матричні методи стратегічного планування діяльності підприємств зв'язку. *Економіка і суспільство*. 2017. С. 282-285.

УДК 657:334

ОБЛІКОВА СИСТЕМА МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Христюк В. В.,

здобувач другого рівня вищої освіти ОПП «Облік і аудит»,
спеціальність 071 «Облік і оподаткування»

Зінченко М. М.,

канд. екон. наук, доцент кафедри
економічної теорії, обліку та оподаткування,

Київський національний університет будівництва і архітектури, м. Київ

На сучасному економічному ринку підприємства малого бізнесу виконують одну з найголовніших ролей, оскільки дані суб'єкти не тільки сприяють гнучкості економіки, мобілізації фінансових і виробничих ресурсів населення, а також підтримують розширення ринку товарів та послуг, що значно підвищує можливості у економічній структурній перебудові країни і підтримує рівень її національного продукту.

Організація обліку на малому підприємстві, як і на будь-якому іншому, вимагає налагодження чіткої системи бухгалтерського обліку, контролю і

звітності. Проте, специфічні властивості господарювання суб'єктів малого бізнесу обумовлюють певні особливості у застосуванні методів та прийомів бухгалтерського обліку.

По-перше, вибір форми організації обліку. Законом України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» [1] передбачена наявність різних суб'єктів ведення обліку, як наслідок, виділяються два основні підходи до вибору форми організації обліку на підприємстві. Перший підхід передбачає наявність штатних працівників, що виконують облікову роботу. Другий підхід базується на застосуванні такої форми організації обліку, яка передбачає залучення зовнішніх суб'єктів ведення обліку на договірних засадах.

По-друге, план рахунків бухгалтерського обліку. Мікропідприємства, малі підприємства, непередприемницькі товариства, підприємства, які ведуть спрощений бухгалтерський облік доходів і витрат згідно з податковим законодавством, а також представництва іноземних суб'єктів господарської діяльності можуть обирати: або загальний План рахунків, або спрощений План рахунків (лише ті суб'єкти, які складають звітність відповідно до НП(С)БО 25). Відрізняються Плани лише кількістю синтетичних рахунків. Основною законодавчою новацією за даним напрямом є вимога для усіх без винятку суб'єктів господарювання вести облік з використанням рахунків класу 9, а застосовувати чи не застосовувати рахунки класу 8 підприємство обирає самостійно.

По-третє, система оподаткування. Щодо сплати податків, то вітчизняні суб'єкти господарювання можуть обрати: або загальну систему, або спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, яка являє собою особливий механізм справляння податків і зборів, що встановлює заміну сплати окремих податків і зборів на сплату єдиного податку з одночасним веденням спрощеного обліку та звітності [2].

По-четверте, склад фінансової звітності. Метою складання фінансової звітності є надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан та результати діяльності підприємства [3]. Інформація, наведена у фінансовій звітності, базується виключно на даних бухгалтерського обліку і має бути тотожною даним аналітичного і синтетичного обліку.

Вітчизняним законодавством для суб'єктів малого бізнесу (які звітують відповідно до національних положень бухгалтерського обліку) передбачені два варіанти складу фінансової звітності:

- Скорочена (визначена НП(С)БО 25): Фінансова звітність мікропідприємства (форми 1-мс та 2-мс), яка складається мікропідприємцями та юридичними особами, які ведуть спрощений бухгалтерський облік доходів та витрат відповідно до податкового законодавства чи Фінансова звітність малого підприємства (форми 1-м та 2-м), яка складається іншими суб'єктами малого підприємництва та представниками іноземних суб'єктів господарської діяльності [4];

- Загальна (визначена НП(С)БО 1): повний комплект повноформатної фінансової звітності.

Важливо розуміти, що обирати між формами 1-м та 2-м і 1-мс та 2-мс не можна. Кожний з двох видів спрощеної фінансової звітності призначений для чітко визначених законодавством суб'єктів господарювання.

Відповідно до НП(С)БО 25 ті суб'єкти господарювання, які складатимуть звітність за формами 1-мс та 2-мс можуть [4]:

- обліковувати необоротні активи тільки за первісною вартістю без урахування зменшення корисності і переоцінки до справедливої вартості;

- не створювати забезпечення майбутніх витрат і платежів (на оплату майбутніх відпусток працівникам, виконання гарантійних зобов'язань тощо), а визнають відповідні витрати в періоді їх фактичного здійснення;

- поточну дебіторську заборгованість включати в підсумок балансу за її фактичною сумою (простіше кажучи, не створюють резерву сумнівних боргів).

При складанні такими суб'єктами повноформатної фінансової звітності вищезазначені облікові преференції не діють.

Для суб'єктів малого бізнесу, які зобов'язані, згідно законодавства, застосовувати МСФЗ взагалі вибору немає. Вони мають складати лише повний комплект фінансової звітності, передбачений НП(С)БО 1.

З метою вдосконалення системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності з урахуванням вимог міжнародних стандартів та законодавства Європейського Союзу урядом України схвалено Стратегію застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності. Одним із завдань стратегії є – удосконалення методології бухгалтерського обліку для суб'єктів малого підприємництва. Реалізувати це можливо шляхом:

- максимального спрощення процедури ведення бухгалтерського обліку та форм фінансової звітності для окремої категорії суб'єктів малого підприємництва, зокрема, у частині надання права таким суб'єктам використовувати форму обліку, яка не передбачає застосування подвійного запису;

- адаптації національної нормативно-правової бази з питань бухгалтерського обліку для суб'єктів малого підприємництва до міжнародних стандартів шляхом затвердження відповідних національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку із спрощеним порядком ведення обліку активів, зобов'язань, власного капіталу та розрахунку фінансових результатів [5].

Отже, облікова система суб'єктів малого підприємництва складається з певного набору альтернатив, передбачених національними стандартами бухгалтерського обліку та МСФЗ. Основні законодавчі новації останніх років можна вважати позитивними, оскільки відбулося впорядкування видів суб'єктів малого бізнесу з точки зору форми подання фінансової звітності.

Список використаних джерел

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон

України від 16. 07.1999 р. №996-XIV. Дата оновлення: 10.08.2022. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text> (дата звернення: 7.04.2023).

4. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI, Дата оновлення: 01.04.2023. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>. (дата звернення: 7.04.2023).

5. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: від 07.02.2013 р. № 73. Дата оновлення: 17.02.2023. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text>. (дата звернення: 7.04.2023).

6. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25 «Спрощена фінансова звітність»: наказ Міністерства фінансів України від 25.02.2000 р. № 39. Дата оновлення: 17.02.2023, URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0161-00#Text>. (дата звернення: 7.04.2023).

7. Про схвалення Стратегії застосування міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 24.10.2007 р. № 911-р. Дата оновлення: 27.11.2013. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/911-2007-%D1%80#Text>. (дата звернення: 7.04.2023).

8. Топоркова О. А. Облікова система малих підприємств в контексті законодавчих змін. *Інтернаука. Серія: «Економічні науки»*. 2020. №11(43). Зт. С. 55–61.

УДК 657

ВПЛИВ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ НА ІНВЕСТИЦІЙНУ ПРИВАБЛИВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Чернявська Ю. Б.,

канд. екон. наук, доцент кафедри економічної теорії,
обліку та оподаткування, доцент,

Победа С. С.,

аспірант кафедри організації та управління будівництвом

Київський національний університет будівництва і архітектури, м. Київ

Метою діяльності будь-якого підприємства є максимізація прибутку. Залучення інвестицій, зокрема, може посприяти цьому процесу. Але для того, щоб бути більш інвестиційно привабливим, потрібно прозоро та зрозуміло показувати фінансовий стан і перспективи росту, в тому числі грамотно організувати облікову політику на підприємстві.

Дослідженням проблем організації обліку та облікової політики займалися такі вчені як Кушнір Л. А., Коркушко О. Н., Кушнір В. О., Танасієва М. М., Смола М. Р., Пушкар М. С. [1,2,4] та ін. Нові виклики часу вимагають узгодженості її з міжнародними стандартами бухгалтерського обліку, а також адаптації під вітчизняні реалії.

Згідно з Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [3] облікова політика – це сукупність принципів, методів,

процедур, що використовуються підприємством для ведення бухгалтерського обліку, складання та подання фінансової звітності. Підприємством самостійно визначається та закріплюється у розпорядчому документі про облікову політику принципи оцінки статей звітності, а також методи обліку. Це може впливати на величину його фінансового результату за звітний період, та його фінансовий стан. Отже, як справедливо зазначив Пушкар М.С., що «чим більше можливостей для маневру розробки фінансових рішень, тим менше у виборі методів бухгалтерського обліку зарегламентована діяльність його облікових служб» [4, с. 34].

На вітчизняних підприємствах облік ведеться згідно П(С)БО. Проте більшість підприємств, дедалі більше прагнуть узгодити ведення обліку у відповідності з міжнародними стандартами бухгалтерського обліку (МСБО) з метою більшого залучення інвестицій, оскільки стане зрозумілим і для іноземних користувачів. Так як облікова політика визначається самостійно підприємством, воно повинно прагнути до того, щоб врахувати якомога краще всі особливості своєї специфічної діяльності. Отже, окремі елементи облікової політики мають альтернативні методи обліку, визначення яких знаходить своє відображення у обліковій політиці закріпленої відповідним внутрішнім розпорядженням.

Амортизація на підприємстві нараховується не тільки виходячи зі строку корисної експлуатації об'єкта основного засобу (п. 23,24 П(С)БО 7 «Основні засоби»), а й враховуючи економічні зиски від його використання (п.28 П(С)БО 7 «Основні засоби»). Тобто в обліковій політиці фіксуються метод(и) здійснення амортизації основних засобів. Наприклад, малоцінні необоротні матеріальні активи можуть списуватися відразу повністю переносючи свою вартість на готову продукцію при вводі об'єкта в експлуатацію, а може частково, по 50% в момент введення в експлуатацію, та решту в момент вилучення із експлуатації активів. Зрозуміло, що в першому випадку на початку введення об'єкта в експлуатацію витрати будуть завищені, а в другому випадку витрати будуть розподілятися більш пропорційно.

Так само доходи можуть регламентуватися в обліковій політиці в «Звіті про прибутки та збитки» відображати, наприклад в тому періоді, в якому вони були зароблені, а не отримані.

Може конкретизуватися за яким саме методом реєструється «Звіт про рух грошових коштів», за допомогою якого програмного забезпечення ведеться зберігання бухгалтерських реєстрів та подача звітності в електронному вигляді з використанням, наприклад, програми MEDOC.

Така облікова політика формується з позиції тактичних та стратегічних цілей підприємства, виходячи з логіки, а також приймаючи до уваги вимоги МСБО: вимога повноти – всі операції та процеси, які відбуваються на підприємстві мають бути відображені за всією повнотою своєї суті; вимога своєчасності – процеси, операції та факти господарської діяльності повинні бути відображені своєчасно у встановлені строки; вимога обачливості – витрати і зобов'язання повинні висвітлюватися з більшою важливістю, ніж доходи та активи, не допускаючи приховування резервів; вимога переваги змісту над

формою – відображення фактів господарської діяльності виходячи з економічного змісту; вимога неупередженості – дані аналітичного та синтетичного обліку в кінці звітної періоду, тобто сальдо, мають збігатись; вимога раціональності – ведення бухгалтерського обліку має здійснюватися найбільш раціонально виходячи з умов господарської діяльності [2].

Отже, всі вище наведені факти дають зрозуміти, що складання облікової політики підприємства дає можливість впливати на фінансові результати, на величину його прибутку. Тому для ефективного управління компанією потрібно вибудовувати таку облікову політику, яка буде повно та об'єктивно розкривати суть господарських операцій, без надмірно деталізованих перевантажень для легкого користування зацікавленими особами, в тому числі інвесторами, а також обрати найбільш вигідну систему оподаткування.

Список використаних джерел

1. Кушнір Л. А., Коркушко О. Н., Кушнір В. О. Вплив облікової політики на організацію обліку господарюючого суб'єкта. *Приазовський економічний вісник*. 2020. №3(20). С. 246-251.

2. Танасієва М. М., Смола М. Р. Аспекти формування облікової політики суб'єктів господарювання за МСБО. *Ефективна економіка*. 2020. №12. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12_2020/108.pdf (дата звернення: 7.04.2023).

3. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16. 07.1999 р. №996-XIV. Дата оновлення: 10.08.2022. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text> (дата звернення: 7.04.2023).

4. Пушкар М. С., Щирба М. Т. Теорія і практика формування облікової політики: монографія. Тернопіль: Карт-бланш, 2010. 260 с.

УДК 657.6:631.1

КОНТРОЛІНГ НА ДЕРЖАВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Чумак О. В.,

д-р екон. наук, завідувач кафедри економіки та бізнес-технологій, доцент
Національний авіаційний університет, м. Київ

Україна є членом міжнародної організації вищих органів фінансового контролю INTOSAI. Відповідно до вимог міжнародних стандартів Міжнародної організації вищих аудиторських установ (International Organization of Supreme Audit Institutions, INTOSAI), зокрема ISSAI 12 [6], вищі державні аудиторські інституції повинні працювати в напрямі збільшення власного потенціалу для задоволення потреб громадян [1]. На рівні нормативного забезпечення Кабінетом Міністрів України схвалено Концепцію розвитку державного внутрішнього фінансового контролю як системи здійснення внутрішнього контролю, проведення внутрішнього аудиту, інспектування, провадження

діяльності з їх гармонізації з метою забезпечення якісного управління ресурсами держави [4].

Цим же документом внутрішній аудит визначено як форму контролю, за якою встановлено порядок здійснення внутрішнього контролю (ВК). Стратегією посилення ефективності діяльності суб'єктів господарювання державного сектору економіки передбачається підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання державного сектору економіки, зокрема шляхом посилення бюджетного нагляду [3]. За висновками В. І. Невідомого [1], викликом процесу наближення до європейських стандартів для Рахункової палати та уряду України є питання імплементації вимог міжнародних стандартів INTOSAI GOV 9100-9199 щодо загальної основи (вимог і цілей) для систем внутрішнього контролю, у т. ч. стосовно звітування про ефективність роботи внутрішнього контролю та його оцінки, забезпечення підґрунтя для підзвітності в урядуванні, управлінні ризиками в установі тощо.

І. Ю. Чумакова [5] узагальнила стан запровадження соціальної відповідальності контролю європейського зразка у вітчизняних державних органах, зробивши такі висновки: у більшості державних органів функціонують лише окремі елементи внутрішнього контролю й не запроваджено діяльність з управління ризиками, а також має місце розрив очікувань керівництва органу від внутрішнього аудитора щодо його участі в розробці й формалізації систем внутрішнього контролю та управління ризиками.

Вивчений нами досвід показав, що міжнародні правила вимагають від Ради директорів на кожному підприємстві з державною часткою розробки, застосування, здійснення моніторингу і комунікації програм або заходів щодо забезпечення внутрішнього контролю, етики та дотримання нормативно-правового регулювання, включаючи ті, що сприяють запобіганню корупції [77]. Така практика є досить переконливою для вітчизняних підприємств, яким варто впроваджувати дієві контрольні дії стосовно належного збереження й використання державних ресурсів та ефективності реалізації економічних і соціальних проєктів державних підприємств. Як наслідок, дієвість зовнішнього аудиту посилиться якісною системою внутрішнього контролю рівня виконання управлінських рішень підприємства.

Між тим, контроль є поняттям ширшим ніж аудит, тому рекомендовано до управління економічною системою державних підприємств запровадити застосування контролінгу, як виду внутрішнього контролю. Систему контролінгу підприємств розглянуто в багатьох працях відомих зарубіжних і вітчизняних учених-економістів, проте за сучасних умов для підприємств державної форми власності вона набуває особливого значення та потребує удосконаленого механізму застосування.

Ураховуючи, що об'єктом фінансового контролінгу є управлінські рішення щодо основних аспектів економічної діяльності підприємств, вбачаємо за необхідне до такого контролю віднести дотримання й виконання економічної політики в розрізі: господарські операції, капітал і зобов'язання, валютні операції, інвестиції, квазіфіскальні операції, грошові потоки, ризики, підготовка

інформації. Уявлення про сфери контролінгу на державних підприємствах дозволило визначити такі основні його складові:

1. Державну допомогу (ст. 4 Закону України [2], надходження із бюджету й порядок використання).
2. Участь у тендерах (порядок підготовки, критерії відбору контрагента, проведення та виконання процедур).
3. Облікову систему (дотримання методичних аспектів стандартів обліку та норм законодавства).
4. Звітність підприємства (порядок формування показників і подання (оприлюднення) обов'язкової та не обов'язкової звітності).
5. Витрати діяльності (порядок формування собівартості продукції та віднесення до складу витрат використаних ресурсів).
6. Логістику (оптимізація інформаційних та ресурсних потоків на підприємстві).
7. Кредитну політику (управління кредитами й позиками: оптимізація розмірів, форми, терміни, джерела).
8. Валютну політику (курсові різниці, вплив на зміну вартості майна та доходу валютних операцій).
9. Податкову політику (дотримання норм податкової системи та виконання вимог щодо адміністрування податків).
10. Управління ризиками (виявлення, класифікація, розробка заходів щодо усунення та недопущення).
11. Соціальну відповідальність.
12. Капітал (зростання капіталізації за рахунок позитивних результатів діяльності та/або інвестування).

Елементи внутрішнього контролю взаємопов'язані, стосуються всієї діяльності й фінансових та нефінансових процесів. Виходячи із широкого кола питань, яких стосуються контрольні дії внутрішнього контролю, повинні бути застосовані його ефективні методи та уможливлено виконання моніторингу контрольних дій. Дієвість системи внутрішнього контролю забезпечується правилами, процедурами й організаційною структурою, що спрямовані на:

- реалізацію корпоративної стратегії;
- ефективні та дієві корпоративні процеси;
- збереження вартості активів;
- забезпечення достовірності й цілісності облікових та управлінських інформаційних потоків;
- дотримання відповідності чинним нормам і правилам.

Отже, використання на державних підприємствах внутрішнього контролю є необхідною умовою дієвого управління інформаційними та фінансовими потоками й забезпечення якісних управлінських рішень у цій царині.

Список використаних джерел

1. Невідомий В. І. Розвиток інституційної спроможності рахункової палати України як незалежної державної аудиторської установи. *Фінанси України*. 2016. № 1. С. 116–125.

2. Про державну допомогу суб'єктам господарювання: Закон України від 01.07.2014 р. № 1555-VII. Дата оновлення: 02.08.2018. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1555-18> (дата звернення: 8.04.2023).

3. Про схвалення Стратегії підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання державного сектору економіки: розпорядження КМУ від 27.05.2015 р. № 662-р. URL: <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=248295032> (дата звернення: 8.04.2023).

4. Про схвалення Концепції розвитку державного внутрішнього фінансового контролю на період до 2017 року: розпорядження КМУ від 24.05.2005 р. № 158-р. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/158-2005-%D1%80> (дата звернення: 5.04.2023).

5. Чумакова І. Ю. Внутрішній контроль як інструмент соціально відповідального управління державними фінансами. *Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес.* 2016. Вип. 249. С. 449–457.

6. ISSAI 12: The Value and Benefits of Supreme Audit Institutions – making a difference to the lives of citizens / The International Standards of Supreme Audit Institutions, ISSAI, are issued by the International Organization of Supreme Audit Institutions, INTOSAI. DOI: <http://www.intosai.org/issai-executive-summaries/view/article/issai-12-the-value-and-benefits-of-supreme-audit-institutions-making-a-difference-to-the-liv.html> (дата звернення: 5.04.2023).

7. OECD (2015), Guidelines on Corporate Governance of State-Owned Enterprises, 2015 Edition, OECD Publishing, Paris. URL: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264244160-en> (дата звернення: 5.04.2023).

УДК 336.64

РОЛЬ ОЦІНКИ В АНАЛІЗІ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Швидун Ю. В.

спеціаліст вищої освіти, викладач методист, голова ВЦК «Фінанси, банківська справа та страхування» та «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

Гурін Є. О.

здобувач освіти ОПП «Оціночна діяльність», спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

Відокремлений структурний підрозділ «Київський індустріальний фаховий коледж Київського національного університету будівництва та архітектури», м. Київ

В умовах складних економічних умов і нестабільності ринкових процесів чітке розуміння фінансового стану підприємства є важливим для прийняття ефективних управлінських рішень. Фінансовий аналіз і оцінка є важливими інструментами для отримання інформації про фінансову стабільність бізнесу, що дозволяє розробляти стратегії дій і вживати заходів для забезпечення сталого

зростання. У цій тезі розглядається роль оцінки в аналізі фінансового стану підприємств, знайомство з методами оцінки фінансового стану та їх застосування для визначення фінансових ризиків і можливостей для бізнесу, а також планування фінансової діяльності та прийняття управлінських рішень.

Фінансовий аналіз – це процес вивчення фінансового стану підприємства та основних результатів фінансово-господарської діяльності з метою підвищення ринкової вартості підприємства та забезпечення ефективного розвитку, засіб накопичення, перетворення та використання фінансової інформації [1].

Метою фінансового аналізу є оцінка фінансових показників діяльності організації. Результати фінансового аналізу надають необхідну інформацію про стан об'єкта аналізу та є основою для прийняття відповідних управлінських рішень [2].

Таблиця 1 – Мета фінансового аналізу залежно від різних партнерських груп, зацікавлених у його результатах [3]

Основні партнерські групи	Внесок партнерської групи	Вид компенсації, якого вони потребують	Мета фінансового аналізу
Власники	Власний капітал	Дивіденди, прибуток	Фінансові результати та фінансова стійкість підприємства
Кредитори	Позиковий капітал	Відсотки	Ліквідність, кредитоспроможність і платоспроможність підприємства
Керівники (адміністрація)	Знання справи та вміння управляти	Оплата праці і частка прибутку понад оклад	Уся інформація, потрібна для управління на всіх рівнях
Персонал (службовці)	Виконання робіт згідно з розподілом праці	Заробітна плата, премії, соціальні умови та інші види стимулювання	Фінансові результати та платоспроможність підприємства
Постачальники засобів і предметів праці	Постачання засобів та предметів праці	Ціна придбання (договірна)	Фінансовий стан, ліквідність та платоспроможність
Покупці (клієнти)	Збут продукції (робіт, послуг)	Ціна придбання (договірна)	Фінансовий стан і стан запасів готової продукції та товарів
Суспільство (держава) в особі податкових органів	Послуги суспільства (держави)	Сплата податків повністю і в строк	Фінансові результати підприємства, і насамперед позитивні

Завданнями фінансового аналізу є:

- визначення поточного фінансового стану організації;
- виявлення та оцінка змін у фінансовому становищі як у просторовому, так і в часовому сегментах;

- виявлення та оцінка основних факторів, що призводять до змін у фінансовому становищі;

- будувати прогнози зміни майбутнього фінансового становища організації.

Об'єктом фінансового аналізу є фінансово-господарська діяльність організації, зокрема процеси, пов'язані зі змінами:

- ресурсної бази організації (власного та позичкового капіталу);

- активів організації (оборотних і необоротних);

- доходи та витрати організації;

- рух грошових коштів організації тощо [2].

Отже, фінансовий аналіз має велике значення для ефективного управління фінансами підприємства. Він допомагає визначити фінансову стійкість підприємства, його платоспроможність та ліквідність, а також виявити проблемні зони і недоліки в роботі підприємства.

Фінансовий стан підприємства – комплексне поняття, яке є результатом взаємодії різних елементів системи фінансових взаємовідносин підприємства, визначається низкою виробничо-економічних факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів.

Фінансовий стан підприємства залежить від результатів його виробничої, комерційної та фінансово-господарської діяльності. Тому на нього поширюються всі ці види підприємницької діяльності. Насамперед, безперебійне виробництво та реалізація якісної продукції позитивно впливає на фінансове становище підприємства.

За загальним правилом, чим більше вироблено і реалізовано продукції, робіт і послуг і чим нижча собівартість, тим прибутковіша компанія і тим позитивніше це впливає на її фінансове становище [5].

Метою оцінки фінансового стану підприємства є пошук резервів його зміцнення та підвищення рентабельності виробництва як основи стабільної роботи підприємства і виконання ним зобов'язань перед бюджетом, банками, іншими організаціями та працівниками підприємства [6].

Оцінка рухомого, нерухомого майна та бізнесу розпочалася з моменту приватизації.

Методи оцінки фінансового стану підприємства – це сукупність засобів і методів, що використовується для аналізу та оцінки фінансової стійкості, ефективності та прибутковості підприємства.

Відповідно до Національного стандарту №1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» вказується три методи оцінки:

Витратний (майновий – для оцінки об'єктів у формі цілісного майнового комплексу та у формі фінансових інтересів);

Дохідний;

Порівняльний [7].

Витратний метод оцінки є одним із найпоширеніших методів оцінки бізнесу. Він базується на припущенні, що вартість підприємства можна

визначити шляхом оцінки його активів і ресурсів, необхідних для здійснення його діяльності.

Основними складовими витратного методу є оцінка витрат на реконструкцію і модернізацію основних засобів, матеріальних активів, вартість нематеріальних активів (бренди, патенти, торгові марки тощо) та інших факторів, які впливають на фінансовий стан підприємства.

Дохідний метод оцінки бізнесу – це метод оцінки, який базується на потенційному доході, який може отримати в майбутньому підприємство. Цей метод є одним з найпоширеніших методів оцінки бізнесу, особливо для компаній, які мають високий потенціал зростання доходів.

Цей метод вимагає прогнозування доходів підприємства на майбутні роки, ґрунтуючись на аналізі минулих фінансових даних, ринкових умов та інших факторів, які впливають на діяльність підприємства.

Порівняльний метод (або ринковий метод) оцінки бізнесу базується на порівняння фінансових показників підприємства зі схожими компаніями в тій же галузі або регіоні. Для цього використовуються показники, такі як рентабельність, оборотність активів, чистий прибуток, цінові мультиплікатори та інші.

Інформаційною базою для оцінювання фінансового стану підприємства є дані:

- балансу (форма № 1);
- звіту про фінансові результати (форма № 2);
- звіту про рух грошових коштів (форма № 3);
- звіту про власний капітал (форма № 4);
- дані статистичної звітності та оперативні дані [8].

Отже, для того, щоб здійснити оцінку фінансового стану підприємства, необхідно мати розуміння поняття та ознаки фінансового стану, знати різні методи оцінки, які допоможуть визначити ефективність його діяльності, а також інформаційна база, яка може включати фінансові звіти, баланси, звіти про прибутки та збитки, аналітичні записки, статистичну інформацію, а також звіти про ризики та перспективи.

Список використаних джерел

1. Петрова В. Ф. Фінансовий аналіз: конспект лекцій. Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2017. 138 с. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/83144349.pdf>. (дата звернення: 9.10.2023)
2. Мета і завдання фінансового аналізу. URL: <http://epi.cc.ua/tsel-zadachi-finansovogo-34909.html> (дата звернення: 9.10.2023).
3. Значення і теоретичні засади фінансового аналізу. URL: https://pns.hneu.edu.ua/pluginfile.php/261608/mod_resource/content/0/tema_1/Tema_1.pdf. (дата звернення: 9.10.2023).
4. Економічна правда. URL: <https://www.epravda.com.ua/> (дата звернення: 9.10.2023).

5. Економіка підприємств. URL: https://osvita.ua/vnz/reports/econom_pidpr/18236/ (дата звернення: 9.10.2023).

6. Крючко Л. С. Оцінка фінансового стану підприємства – сутність та необхідність. *Ефективна економіка*. 2012. № 12. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1613> (дата звернення: 9.10.2023).

7. Про затвердження Національного стандарту N 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав»: постанова Кабінету Міністрів України від 10.09.2003 р. № 1440. Дата оновлення: 11.08.2022. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003-%D0%BF#Text>. (дата звернення: 9.10.2023)

8. Оцінка фінансового стану підприємства. URL: <https://buklib.net/books/29156/> (дата звернення: 9.10.2023)

УДК 336

МЕТОДИ ОЦІНКА НЕРУХОМОСТІ

Швидун Ю. В.

спеціаліст вищої освіти, викладач методист, голова ВЦК «Фінанси, банківська справа та страхування» та «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

Джевага Л. В.

здобувач освіти ОПП «Оціночна діяльність», спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

Відокремлений структурний підрозділ «Київський індустріальний фаховий коледж Київського національного університету будівництва та архітектури», м. Київ

Процедура оцінки вартості об'єктів нерухомості залежить від безлічі факторів і причин. Саме тому існує ряд методів і способів, які використовуються в певній ситуації.

Сьогодні ми розглянемо такі методи:

- витратний підхід;
- дохідний підхід;
- порівняльний підхід;

Витратний підхід

Витратний підхід ґрунтується на врахуванні принципів корисності і заміщення. Витратний підхід передбачає визначення поточної вартості витрат на відтворення або заміщення об'єкта оцінки з подальшим коригуванням їх на суму зносу (знецінення). Основними методами витратного підходу є *метод прямого відтворення та метод заміщення*.

Метод прямого відтворення полягає у визначенні вартості відтворення з подальшим вирахуванням суми зносу (знецінення).

Метод заміщення полягає у визначенні вартості заміщення з подальшим вирахуванням суми зносу (знецінення). За допомогою методів прямого

відтворення та заміщення визначається залишкова вартість заміщення (відтворення).

Суть полягає в тому, що під час оцінювання встановлюється розмір вартості, яка необхідна для того, щоб відновити, замінити або створити подібний об'єкт. У більшості випадків підхід застосовується щодо комерційної нерухомості, нежитлових будівель.

Найчастіше, незважаючи на певні відмінності між методами, послідовність витратного підходу має однакову форму:

1. Визначення вартості землі, де розміщений об'єкт.
2. Обчислення суми, яка буде потрібно для відновлення або заміщення об'єкта.
3. Підрахунок показника зносу.
4. Обчислення остаточної вартості об'єкта, враховуючи знос.

Дохідний підхід

Дохідний підхід базується на врахуванні принципів найбільш ефективного використання та очікування, відповідно до яких вартість об'єкта оцінки визначається як поточна вартість очікуваних доходів від найбільш ефективного використання об'єкта оцінки, включаючи дохід від його можливого перепродажу.

Основними методами дохідного підходу є пряма капіталізація доходу та непряма капіталізація доходу.

Метод прямої капіталізації доходу застосовується у разі, коли прогнозується постійний за величиною та рівний у проміжках періоду прогнозування чистий операційний дохід, отримання якого не обмежується у часі. Капіталізація чистого операційного доходу здійснюється шляхом ділення його на ставку капіталізації.

Метод непрямої капіталізації доходу (дисконтування грошових потоків) застосовується у разі, коли прогнозовані грошові потоки від використання об'єкта оцінки є неоднаковими за величиною, непостійними протягом визначеного періоду прогнозування або якщо отримання їх обмежується у часі. Прогнозовані грошові потоки, у тому числі вартість реверсії, підлягають дисконтуванню із застосуванням ставки дисконту для отримання їх поточної вартості.

Хоча, потрібно зазначити, що для деяких видів нерухомого майна застосування порівняльного підходу неможливе в принципі, тому основним підходом є дохідний. Характерним прикладом такої ситуації може виступати оцінка комунальної власності. Коли в оренду передається частина холу поліклініки або іншої громадської будівлі з метою встановлення там банкомату, кавового автомата тощо.

Для застосування такого підходу необхідно:

1. Визначити величину орендної ставки на аналогічні приміщення (за один квадратний метр).

2. Розрахувати потенційний валовий дохід, який може приносити об'єкт комерційної нерухомості в ідеальних умовах. Тобто перемножити величину орендної ставки і розмір загальної площі приміщення.

3. Спрогнозувати чистий операційний дохід, враховуючи всі фактори, які знижують валовий дохід. А саме: витрати на управління, комунальні платежі та податки, а також інші операційні витрати.

4. Перейти від розміру чистого доходу, який генерує нерухомість, до її ринкової вартості. Для цього існують механізми дисконтування і капіталізації.

Такі моделі розрахунків можна порівняти з банківськими депозитами: знаючи процентні платежі та відсоткову ставку неважко розрахувати і розмір самого вкладу.

Дохідний підхід до оцінки нерухомості є ринковим. Тобто, як і порівняльний підхід, враховує ставлення покупців і орендарів до аналізованих приміщень. А, отже, дає можливість визначити саме ринкову вартість нерухомого майна, а не якусь абстрактну розрахункову величину.

Порівняльний підхід

Порівняльний підхід ґрунтується на врахуванні принципів заміщення та попиту і пропонування. Порівняльний підхід передбачає аналіз цін продажу та пропонування подібного майна з відповідним коригуванням відмінностей між об'єктами порівняння та об'єктом оцінки.

Для визначення ринкової вартості об'єкта оцінки у матеріальній формі із застосуванням порівняльного підходу інформація про подібне майно повинна відповідати таким критеріям:

1. умови угод купівлі-продажу або умови пропонування щодо укладення таких угод не відрізняються від умов, які відповідають вимогам, що висуваються для визначення ринкової вартості;

2. продаж подібного майна відбувся з дотриманням типових умов оплати;

3. умови на ринку подібного майна, що визначали формування цін продажу або пропонування, на дату оцінки істотно не змінилися або зміни, які відбулися, можуть бути враховані.

Основними елементами порівняння є характеристики подібного майна за місцем його розташування, фізичними та функціональними ознаками, умовами продажу тощо. Коригування вартості подібного майна здійснюється шляхом додавання або вирахування грошової суми із застосуванням коефіцієнта (відсотка) до ціни продажу (пропонування) зазначеного майна або шляхом їх комбінування.

Використання двох підходів при визначення вартості нерухомості є обов'язковим. Проте, при оцінці таких об'єктів, як квартири та гаражів, може бути застосований лише порівняльний підхід. Це обумовлено активним ринком на дані об'єкти та існуванням великої кількості інформації про об'єкти-аналоги на ринку.

Після проведення оціночних робіт, замовник отримує звіт, який може бути використаний ним з метою, яка була визначена на передоціночному етапі та не суперечить умовам укладеного договору, законодавчим нормам України.

Список використаних джерел

1. Консалтингова компанія «Патро». URL: <https://pareto.com.ua/ua/blog/osnovni-metodi-oczinki-neruhomosti-ta-yih-osoblivosti/> (дата звернення: 10.04.2023).
2. Всеукраїнське об'єднання «Українське товариство оцінювачів». URL: <https://uto.com.ua/o-nas/> (дата звернення: 10.04.2023).
3. Оцінка майна. URL: <https://ocenka.ua/kontakti/> (дата звернення: 10.04.2023).
4. Оцінка об'єктів нерухомості, дисертація Ізотов Кирил Олександрович, ФЕтаУ, 4 курс, ЕЕП-408 izotovkir@gmail.com

УДК 336

МЕТОДИ ОЦІНКИ НЕРУХОМОГО МАЙНА ТА БІЗНЕСУ

Швидун Ю. В.

спеціаліст вищої освіти, викладач методист, голова ВЦК «Фінанси, банківська справа та страхування» та «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

Міленко В. А.

здобувач освіти ОПП «Оціночна діяльність», спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

Відокремлений структурний підрозділ «Київський індустріальний фаховий коледж Київського національного університету будівництва та архітектури», м. Київ

Оцінка нерухомості є складним процесом визначення ринкової вартості власності на основі її характеристики та аналізу ринкових умов та розпочалася з моменту приватизації.

Методи оцінки нерухомості є основною складовою процесу купівлі-продажу нерухомості, оренди. Зокрема існує три принципово різних методичних підходи, кожен з яких ґрунтується на різних принципах та характеризується своїми перевагами та недоліками [1]

Існує три підходи до оцінки нерухомості:

- порівняльний підхід;
- дохідний підхід;
- вартісний підхід.

Перший метод – порівняльний підхід, ґрунтується на порівнянні об'єкта, який оцінюється з іншими подібними об'єктами, що знаходяться в тому ж районі. Цей метод базується на припущенні, що якщо дві нерухомості мають подібні характеристики, то вони повинні мати приблизно однакову ринкову вартість.

Для проведення оцінки нерухомості за порівняльним підходом, оцінювач збирає інформацію про продажні ціни подібних об'єктів, які знаходяться в тому ж районі. Важливо, щоб ці об'єкти мали схожі характеристики, такі як розташування, розмір, технічний стан та інші.

Далі оцінювач аналізує ці дані та робить корекції на різниці у властивостях між об'єктами. Наприклад, якщо об'єкт оцінки має кращу відкриту терасу, ніж подібні об'єкти, то ця перевага збільшує ринкову вартість нерухомості.

В результаті проведення аналізу, оцінювач визначає ринкову вартість нерухомості на основі порівняння її зі схожими об'єктами, які були продані на ринку. Цей метод є досить точним і надійним, оскільки він базується на актуальних продажних цінах нерухомості в тому ж районі.

Однак, при оцінці нерухомості за порівняльним підходом необхідно враховувати, що не всі нерухомості мають однакові характеристики. Це може призвести до неточної оцінки [2].

Другий метод – дохідний підхід, ґрунтується на прибутковості нерухомості, яка оцінюється на основі потенційних доходів, які можна отримати від її експлуатації. Цей підхід використовується для оцінки комерційної нерухомості, такої як офісні будівлі, ринки, торгові центри, та інші.

За цим методом, оцінювач визначає ринкову вартість нерухомості, розраховуючи чистий дохід, який можна отримати від її володіння. Цей дохід складається з орендної плати, яку сплачують орендарі, мінус витрати на управління, ремонт та інші витрати, пов'язані з експлуатацією нерухомості.

Оцінювач зазвичай використовує такі критерії, як зайнятість приміщення, рівень орендної плати, тривалість контрактів оренди, ставки податків, для розрахунку чистого доходу. Потім, на основі цього чистого доходу, оцінювач використовує різні методи дисконтування для визначення ринкової вартості нерухомості.

Дохідний підхід є досить точним та надійним методом оцінки нерухомості, оскільки він базується на доходах, які можуть бути отримані від володіння нерухомістю. Однак, цей метод може бути складним у використанні, оскільки вимагає детального розуміння ринку оренди та витрат, пов'язаних з управлінням нерухомістю. Також врахуйте, що цей метод підходить для комерційної нерухомості, а не для житлових будинків та квартир [2].

Третій метод - вартісний підхід, є одним з методів оцінки нерухомості, який ґрунтується на вартості земельної ділянки та будівлі, що на ній знаходиться. Цей метод використовується для оцінки як комерційної, так і житлової нерухомості.

Оцінювач оцінює вартість будівлі, використовуючи метод заміни, що передбачає порівняння ціни будівлі з аналогічними будівлями на ринку. Оцінювач також визначає вартість земельної ділянки, використовуючи метод порівняння, що передбачає порівняння ціни землі з аналогічними земельними ділянками на ринку.

Після цього, вартість будівлі та землі складається, і отримується загальна ринкова вартість нерухомості. Оцінювач може також врахувати ремонтні та інші витрати, пов'язані з нерухомістю, щоб зробити корекцію вартості.

Вартісний підхід є досить швидким методом оцінки нерухомості, оскільки базується на ринкових цінах. Однак, варто зазначити, що цей метод є менш точним, оскільки враховується тільки ринкова вартість, а не дохід, який можна отримати від нерухомості. Також цей метод може бути менш підходящим для оцінки спеціалізованої комерційної нерухомості, такої як лікарні або музеї, оскільки ці нерухомості можуть мати велику історичну та культурну цінність, яка не відображається у їх ринковій вартості [2].

Кожен метод має свої переваги та недоліки, і тому їх часто комбінують з процесом оцінки нерухомості (табл. 1).

Таблиця 1 – Методи оцінки вартості бізнесу

Підхід	Метод оцінки	Базовий постулат
Майновий	Простий балансовий метод	Вартість бізнесу визнається рівною різниці між активами та зобов'язаннями компанії
	Метод регулювання балансу	Вартість підприємства визначається додаванням реальної вартості всіх складових загального майнового комплексу підприємства за вирахуванням суми його зобов'язань (боргів).
	Метод ліквідаційної вартості	Вартість підприємства дорівнює сумі коштів, які реально можуть бути отримані при його ліквідації (продажу), або сумі ліквідаційної вартості різного майна підприємства. Визначено три типи ліквідаційної вартості підприємства: регульована, обов'язкова та остаточна
	Метод вартості заміщення	Вартість бізнесу визначається методом розрахунку собівартості в поточних цінах створення ідентичного цілісного майнового комплексу зі схожою для власника корисністю, але сформованого за сучасними стандартами та вимогами.
	Метод чистих активів	Вартість бізнесу визначається шляхом віднімання скоригованої вартості зобов'язань компанії від скоригованої вартості активів компанії. Коригування як коригування ціни або нормалізація бухгалтерської звітності
	Метод накопичення активів	Вартість бізнесу дорівнює різниці між ринковою вартістю всіх активів компанії та ринковою вартістю всіх її пасивів (зобов'язань) у розбивці за елементами
Доходний	Метод прямої капіталізації доходів	Вартість підприємства дорівнює зараз Вартість майбутніх грошових потоків, отриманих від його використання, які учасники (власники) можуть капіталізувати
	Метод дисконтування грошового потоку	Вартість підприємства дорівнює зараз Значення грошових потоків, створених кожним із його компонентів, з урахуванням відмінностей у рівнях дисконту
	Метод економічного прибутку	Вартість бізнесу визначається множенням суми інвестованого капіталу на економічну норму прибутку, яка дорівнює різниці між прибутковістю інвестованого капіталу та його середньозваженою вартістю його залучення та використання

	Метод додаткових доходів	Вартість бізнесу визначається коригуванням балансу підприємства та оцінкою можливості отримання доходу від його використання
Порівняльний	Метод мультиплікаторів	Вартість підприємства оцінюється на основі визначених коефіцієнтів, які відтворюють суттєві характеристики аналогічних об'єктів, присутніх на ринку
	Метод галузевих співвідношень	Цінність бізнесу визначається на основі цінових показників та інших якісних (або фінансових) показників.
	Метод аналогового продажу чи ринку капіталу	Вартість бізнесу встановлюється на рівні ціни купівлі-продажу контрольного пакету акцій компанії або за логікою загального майнового комплексу

Список використаних джерел

1. Три підходи до оцінки нерухомості. URL: <https://ocenka.ua/tri-pidhodi-do-ocink-i-neruhomosti/> (дата звернення: 10.04.2023).
2. Методи і моделі оцінювання. URL: <https://sites.google.com/view/metodu-ocinki/> (дата звернення: 10.04.2023).
3. Саварин П. Комп'ютерні системи та мережі. URL: https://elib.lntu.edu.ua/sites/default/files/elib_upload/. (дата звернення: 10.04.2023).

ТЕМАТИЧНИЙ НАПРЯМ
ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИХ БУДІВЕЛЬНИХ
МАТЕРІАЛІВ І ВИРОБІВ У ПОВОЄННИЙ ПЕРІОД ДЛЯ ВІДБУДОВИ
УКРАЇНИ

УДК 624.01

ЩОДО ОЦІНКИ ЕКСПЛУАТАЦІЙНИХ ЯКОСТЕЙ ЗАЛІЗОБЕТОННИХ
КОНСТРУКЦІЙ, УШКОДЖЕНИХ КОРОЗІЄЮ

Афанасьєва Л. В.

канд. техн. наук, доцент кафедри

залізобетонних та кам'яних конструкцій, доцент

Київський національний університет будівництва і архітектури, м. Київ

При довготривалому терміні експлуатації будівельні конструкції можуть зазнавати руйнувань і пошкоджень, що стає причиною зниження їх експлуатаційних якостей, а інколи і причиною непридатності до подальшої експлуатації. Одним із найбільш небезпечних та поширених пошкоджень є корозія будівельних матеріалів. Наслідком корозії для залізобетонних конструкцій можуть бути зменшення перерізів арматури та бетону, зниження щеплення арматури з бетоном, розтріскування бетону під дією тиску від продуктів корозії арматури, зменшення плеча внутрішньої пари сил перерізу, збільшення висоти стиснутої зони, загроза крихкого руйнування бетону для згинальних елементів. Оцінка залишкового ресурсу конструкцій з корозійними пошкодженнями потребує знань про розвиток корозійних процесів в конструкції, а також прогнозування їх розвитку.

За результатами попередніх досліджень [1–4] встановлено, що найбільший вплив корозійних пошкоджень на міцність та деформативність залізобетонних конструкцій пов'язаний зі зменшенням поперечного перерізу стержнів робочої арматури. Результати зазначених досліджень свідчать, що визначення зменшеної площі перерізу арматури внаслідок корозії залежить від глибини ушкодженого шару бетону δ , а також радіусу стержня R .

В цьому випадку втрачена площа перерізу арматурного стержня ΔA_s^0 визначається за формулою (1):

$$\Delta A_s^0 = R^2 \arccos \left(1 - \frac{\delta}{R} \right) - (R - \delta) \sqrt{2R\delta - \delta^2} \quad (1)$$

Запропоновано визначати втрачену площу поперечного перерізу ΔA_s в залежності від класу арматури з урахуванням коефіцієнта γ_s за формулою (2):

$$\Delta A_s = \Delta A_s^0 \cdot \gamma_s, \quad (2)$$

де γ_s – коефіцієнт, що враховує клас арматури і приймається рівним: 1,0 – для арматури гладкого профілю, 1,2 – для арматури періодичного профілю.

Глибина шару корозійних пошкоджень може бути визначена за формулою з урахуванням терміну t дії корозії:

$$\delta = \frac{k}{\sqrt{a}} \cdot t^n, \quad (3)$$

де k і n – емпіричні коефіцієнти, a – величина захисного шару, м.

Коефіцієнт k визначає вплив на поширення корозії постійних параметрів: склад агресивного середовища, концентрація агресивних компонентів середовища, температуро-вологісний режим експлуатації елементів та дифузна проникність бетону.

Коефіцієнт n враховує зміну швидкості корозії з часом, який варто приймати в діапазоні $0 < n < 1$.

Вище наведений аналіз досліджень свідчить, що значний вплив на якісні характеристики роботи залізобетонних елементів мають корозійні пошкодження бетонного перерізу та корозія стержнів робочої арматури.

Виконані чисельні дослідження з використанням ПК ЛІРА-САПР моделей збірних залізобетонних колон будівлі, що мають пошкодження в місці з'єднання. Зазначенні пошкодження виявлені в результаті натурних обстежень конструкції, які армовані стержнями різних діаметрів.

На рис. 1 наведені результати розрахунків моделі колони без пошкоджень, а також з пошкодженнями бетону і арматури.

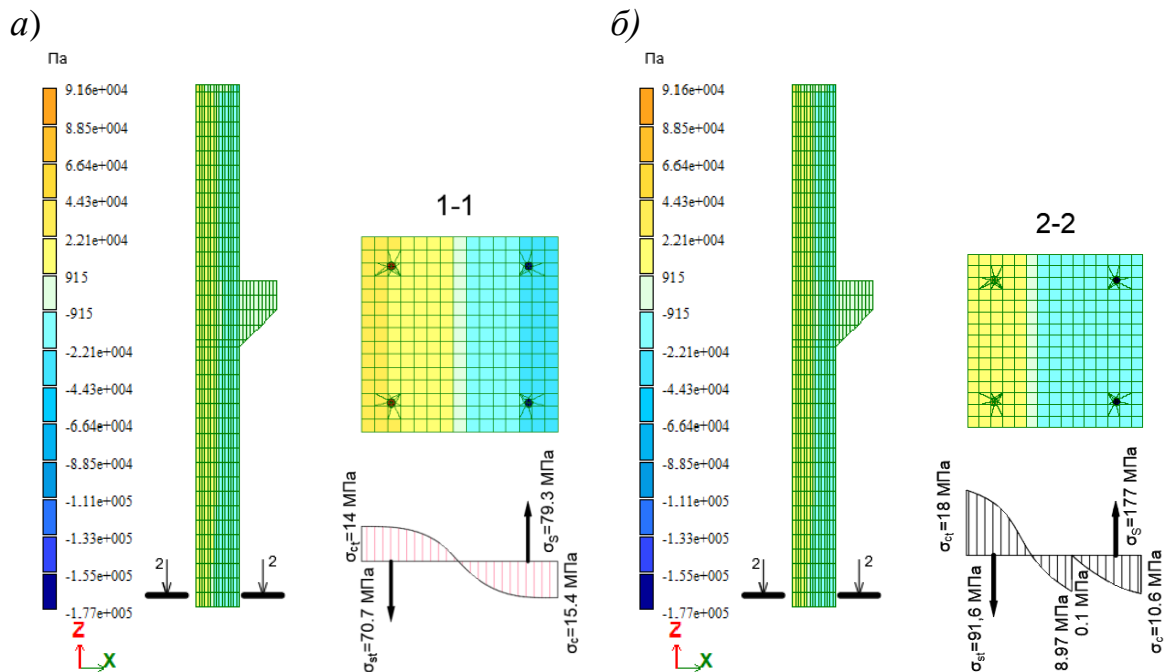


Рисунок 1 – Результати розрахунку моделей колон:

a – результати розрахунку колони без пошкоджень; *б* – результати розрахунку колон з пошкодженнями бетону та арматури.

Аналіз виконаних чисельних досліджень свідчить, що корозійні пошкодження є причиною збільшення висоти стиснутої зони в дефектному перерізі колони до 30,0 % (рис. 1, б). Має місце перерозподіл напружень в перерізі дослідного елемента. Напруження в стиснутій арматурі σ_s збільшились практично в два рази. Напруження в розтягнутій арматурі σ_{st} збільшились до 30,0 %. Такі зміни загрожують крихким руйнуванням стиснутого бетону та втратою міцності арматурного стержня через значну динаміку початкових та кінцевих значень параметрів перерізу. Перекіс колони в площині рами збільшився до 20,0 %.

Результати розрахунку параметрів роботи дослідних колон наведені в табл. 1.

Таблиця 1– Розрахунки параметрів роботи дослідних колон

№ з/п	Показник	Колона армована 4Ø14 А 400С		Зміна кінцевого параметру порівняно із початковим, %
		без корозійних пошкоджень	з корозійними пошкодженнями	
1.	Напруження стиску бетону σ_c , МПа	15,4	10,6	68,8
2.	Напруження розтягу бетону σ_{ct} , МПа	14	18	28,6
3.	Напруження стиску арматури σ_s , МПа	79,3	177	123
4.	Напруження розтягу арматури σ_{st} , МПа	70,7	91,6	29,6
5.	Переміщення вздовж осі Х, мм	20,5	24,6	20
6.	Переміщення вздовж осі Z, мм	2,65	3,23	22

За результатами розрахунку встановлено, що пошкодження стику колон є небезпечним явищем, яке впливає на експлуатаційні якості конструкції. В ушкодженому корозією перерізі дослідної колони відбувається перерозподіл внутрішніх зусиль. Збільшується висота стиснутої зони бетону, зростають переміщення конструкції, що може призвести до зниження залишкової несучої здатності конструкції, а також до виникнення таких реакцій суміжних конструкцій, на які вони не були розраховані, і в результаті негативно позначитись на безпечній експлуатації будівлі в цілому.

Список використаних джерел

1. Афанасьєва Л. В., Добровінська М. В. Вплив корозійних пошкоджень на експлуатаційні якості залізобетонних конструкцій / Л. В. Афанасьєва, М. В. Добровінська. *Будівельні конструкції: теорія і практика* : зб. наук. пр. Вип. 6. Київ: КНУБА, 2020. С. 55–63.

2. Бабич Є. М., Караван В. В., Бабич В. Є. Діагностика, паспортизація та відновлення будівель і інженерних споруд: підручник. Рівне: Волинські обереги, 2018. 176 с.

3. Бліхарський З. Я., Струк Р. Ф. Розрахунок залишкової несучої здатності нормальних перерізів залізобетонних балок з корозійними пошкодженнями // *Будівельні конструкції. Міжвідомчий наук.-техн. зб.* Вип. 62. Т. 1. Київ: НДІБК, 2005. С. 72–76.

4. Hamidun Mohd Noh, Nur'ain Idris, Nurazuwa Md Noor, Norliana Sarpin1, Rozlin Zainal1, Narimah Kasim. Structural Effects of Reinforced Concrete Beam Due to Corrosion. *E3S Web of Conferences*. 2018. Vol. 34. 01024 <https://doi.org/10.1051/e3sconf/20183401024>

УДК 53.39.29.09, 53.39.31.09

СТРУКТУРА І ФІЗИКО-МЕХАНІЧНІ ВЛАСТИВОСТІ КОМПОЗИЦІЙНИХ МАТЕРІАЛІВ Cu-Fe, ОТРИМАНИХ МЕТОДОМ ЕЛЕКТРОННО-ПРОМЕНЕВОГО ВИПАРОВУВАННЯ-КОНДЕНСАЦІЇ

Гречанюк В. Г.,

д-р хім. наук, завідувачка кафедрою хімії, професор,

Маценко О. В.,

канд. техн. наук, доцент кафедри хімії, доцент,

Грабіна Т. Д.,

асистент кафедри хімії

Київський національний університет будівництва і архітектури, м. Київ

Процеси високошвидкісного випаровування-конденсації металічних і неметалічних матеріалів знайшли широке використання для формування жаростійких і теплобар'єрних покриттів на лопатках газових турбін [1-7]. У останні роки зазначені процеси реалізуються при формуванні масивних конденсованих матеріалів, які в промисловому масштабі використовуються для виготовлення електричних контактів різного призначення.

Матеріали системи мідь-залізо можуть бути використані для спеціальних нероз'ємних контактів. Для отримання матеріалів на основі міді та заліза, конденсованих з парової фази, використовували технологію електронно-променевого високошвидкісного випаровування-конденсації у вакуумі, яка була реалізована на промисловій установці Л2 [8].

У роботі були отримані і досліджені двофазні композиційні матеріали Cu-Fe із вмістом заліза від 2,66 до 84,42 мас.% [9].

Особливості впливу хімічного складу на властивості конденсованих композиційних матеріалів Cu-Fe наведено в таблиці 1.

Таблиця 1 – Хімічний склад і властивості конденсату

№п/п	Хімічний склад %,(мас.)		Товщина, мм	Питомий електроопір, мкОм	Мікротвердість, ГПа
	Cu	Fe			
1	97,34	2,66	0,5	3,02	0,76
2	95,54	4,46	0,75	5,02	1,11
3	90,81	9,19	1,14	-	1,23
4	77,61	22,32	1,37	5,60	1,62
5	55,15	44,85	1,44	6,61	1,71
6	30,67	69,33	1,3	9,65	1,52
7	15,58	84,42	1,0	13,13	1,45

Виходячи із аналізу таблиці, слід відзначити зростання показників мікротвердості із збільшенням вмісту заліза, що відповідно впливає на зростання питомого електроопору. Це пов'язано із впливом поруватості, яка підвищується із збільшенням вмісту заліза в композиційних матеріалах.

Вплив зростання дефектів структури з підвищенням вмісту заліза в конденсатах виявляється за умови їх випробування на розтягування. Особливості поверхонь зламу зразків наведені на рис. 1.

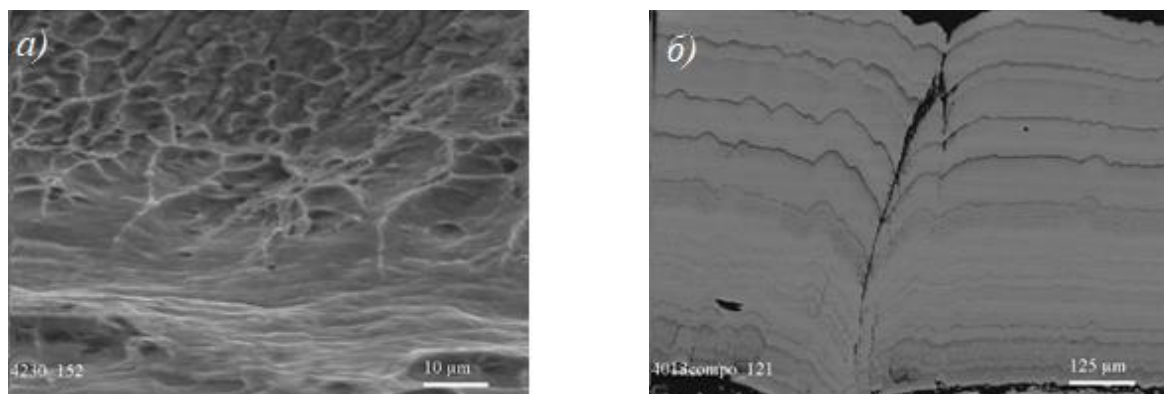


Рисунок 1 – Особливості руйнування зразків: *a*) – в'язкість руйнування (2,66 %мас. Fe); *б*) – крихкість руйнування (84,42 % мас. Fe)

Наведені результати свідчать про те, що механічні властивості конденсатів на основі міді і заліза, за умов випробування на розтягування є найбільш чутливими до виявлення неоднорідності структури і її дефектів.

Для конденсатів із концентрацією заліза 2,66 % мас. спостерігається в'язке руйнування шляхом утворення і злиття пор (рис. 1, а). Конденсати з великим вмістом заліза (84,42% мас.) характеризуються відсутністю пластичності, що пов'язано із впливом крихкого руйнування по межах стовпців і агрегатів (рис. 1, б).

За умов випробування механічних властивостей на згин, напружений стан в меншій мірі, ніж при розтягуванні, виявляє особливості структури конденсату. (рис. 2).

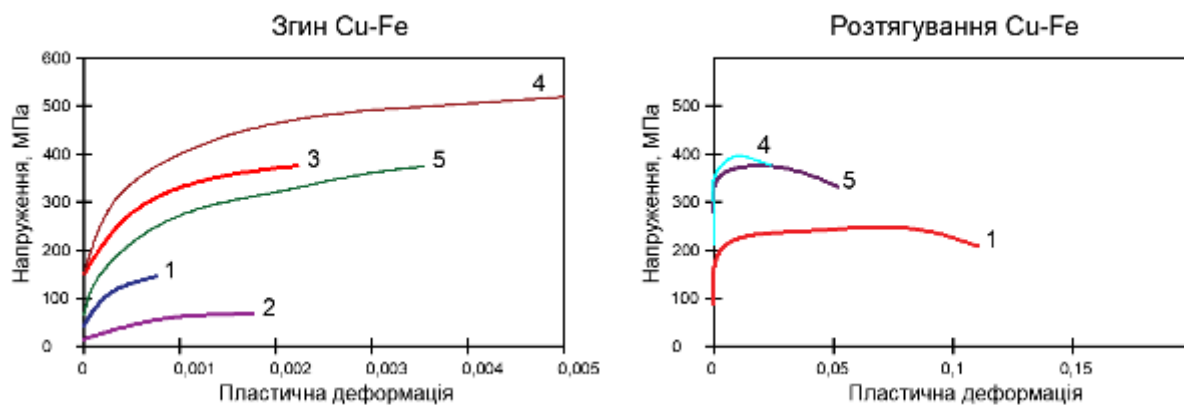


Рисунок 2 – Вплив вмісту заліза на властивості Cu-Fe конденсату: *а)* – випробування на згин, *б)* – випробування на розтягування (позначення в табл.1)

Низький рівень механічних властивостей і тріщини утворюються за умов існування дефектів, обумовлених викривленням структури на викидах матеріалів розділового шару (рис. 3).

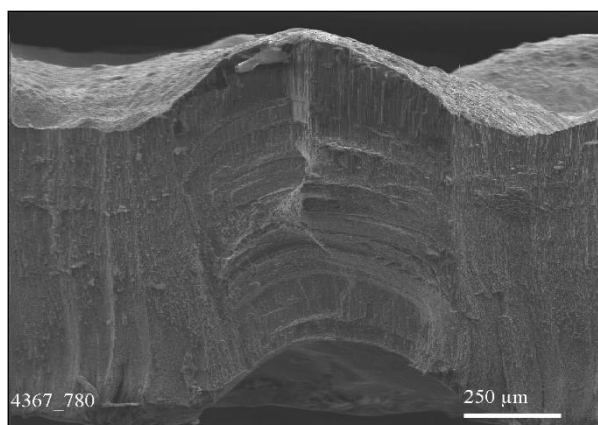


Рисунок 3 – Викривлення фронту кристалізації конденсату під впливом викиду рідкої фази

Дослідження електроопору і мікротвердості (табл. 1) свідчать про більшу чутливість цих параметрів, до вмісту заліза, ніж до особливостей формування структури і її дефектів в конденсаті.

Вивчено особливості впливу хімічного складу конденсатів мідь-залізо на їх структуру і механічні властивості. Досліджено характеристики конденсатів при випробуванні на згин і розтягування. Показано, що випробування на розтягування є більш чутливими до дефектів і різних форм неоднорідностей. Порівняльні випробування свідчить, що мікротвердість і електроопір корелюють із вмістом заліза. Із збільшенням вмісту заліза в конденсатах мікротвердість зростає і відповідно зростає питомий електроопір.

Список використаних джерел

1. Grechanyuk M. I., Grechanyuk I. M., Yevterev Y. N., Grechanyuk V. G., Prikhna T. O., Bagliuk G. A., Gots V. I., Xomenko O. V., Dudnik O. V.,

Matsenko O. V. Electron-Beam and Plasma Oxidation-Resistant and Thermal-Barrier Coatings Deposited on Turbine Blades Using Cast and Powder Ni(Co)CrAlY(Si) Alloys Produced by Electron Beam Melting III. Formation, Structure, and Chemical and Phase Composition of Thermal-Barrier Ni(Co)CrAlY/ZrO₂-Y₂O₃ Coatings Produced by Physical Vapor Deposition in One Process Cycle. *Powder Metallurgy and Metal Ceramics*. 2022. 61(5-6). P. 328–336. <https://doi.org/10.1007/s11106-022-00320-x>.

2. Prikhna T. O., Grechanyuk I. M., Karpets M. V., Grechanyuk M. I., Baglyuk G. A., Grechanyuk V. G., Khomenko O. V. Electron-Beam and Plasma Oxidation-Resistant and Thermal-Barrier Coatings Deposited on Turbine Blades Using Cast and Powder Ni(Co)CrAlY(Si) Alloys Produced by Electron-Beam Melting II. Structure and Chemical and Phase Composition of Cast CoCrAlY Alloys. *Powder Metallurgy and Metal Ceramics* [this link is disabled](#). 2022. 61(3-4). P. 230–237.

3. Гречанюк В. Г., Гречанюк М. І., Чорновол В. О., Козирев А. В., Гоц В. І., Маценко О. В., Куліченко В. А., Грабіна Т. Д., Козирєва Ю. І. Нанокристалічні матеріали на основі міді та молібдену. *Металофізика і новітні технології*. 2022. Вип. 44, № 7. С. 927–942.

4. Prikhna T. O., Grechanyuk I. M., Karpets M. V., Grechanyuk V. G., Chornovol V. O. Electron-Beam and Plasma Oxidation-Resistant and Thermal-Barrier Coatings Deposited on Turbine Blades Using Cast and Powder Ni(Co)CrAlY(Si) Alloys I. Fundamentals of the Production Technology, Structure, and Phase Composition of Cast NiCrAlY Alloys. *Powder Metallurgy and Metal Ceramics*. 2022. 61(1-2). P. 70–76.

5. Grechanyuk N. I., Konoval V. P., Grechanyuk V. G., Baglyuk G. A., Myroniuk D. V. Properties of Cu–Mo Materials Produced by Physical Vapor Deposition for Electrical Contacts. *Powder Metallurgy and Metal Ceramics*. 2021. 60(3-4). P. 183–190.

6. Grechanyuk N. I., Kucherenko P. P., Melnik A. G., Grechanyuk V. G., Manulyk A. New Electron-Beam Equipment and Technologies for the Production of Advanced Materials Using Vacuum Melting and Evaporation Methods Developed at SPE [“Eletekhmash”]. *Minerals, Metals and Materials Series*. 2019. P. 105–113.

7. Grechanyuk N. I., Grechanyuk V. G. Precipitation-Strengthened and Microlayered Bulk Copper- and Molybdenum-Based Nanocrystalline Materials Produced by High-Speed Electron-Beam Evaporation–Condensation in Vacuum: Structure and Phase Composition. *Powder Metallurgy and Metal Ceramics*. 2018. 56(11-12). P. 633–646.

8. Grechanyuk N. I., Baglyuk G. A., Kucherenko P. P., Grechanyuk V. G., Smashnyuk Y. A. Powder metallurgy industry and managerial economics: Laboratory electron-beam multipurpose installation L-2 for producing alloys, composites, coatings, and powders. *Powder Metallurgy and Metal Ceramics*. 2017. 56(1-2). P. 147–159.

9. Маценко О. В. Отримання градієнтного композиційного матеріалу Cu-Fe методом електронно-променевого випаровування-конденсації. *Сучасні*

досягнення в науці та освіті: зб. праць XVII Міжнар. конф. (Israel). 2022. С. 84–88.

УДК 620.197

КОМПОЗИЦІЙНІ МАТЕРІАЛИ КОНДЕНСОВАНІ З ПАРОВОЇ ФАЗИ З ОКСИДНОЮ НАНОФАЗОЮ

Гречанюк В. Г.,

д-р хім. наук, завідувачка кафедри хімії, професор,

Чорновол В. О.,

канд. техн. наук., доцент кафедри хімії,

Ковальчук Ю. І.,

канд. техн. наук., доцент кафедри хімії,

Київський національний університет будівництва і архітектури, м. Київ

До останнього часу дисперсно-зміцнені матеріали (ДЗМ) одержували виключно методами порошкової металургії. Авторами [1] проведені детальні дослідження широкого спектру властивостей цих матеріалів. Багато з них знайшли практичне застосування. Отримання подібних матеріалів є багатостадійним технологічним процесом, що вимагає суворого дотримання технологічної дисципліни на всіх етапах їх виробництва.

Високошвидкісне електронно-променево випаровування-конденсація як новий технологічний процес знайшло широке застосування для осадження різних захисних покриттів на виробках, в першу чергу на лопатки газових турбін. Швидкість осадження парового потоку на підкладки різної конфігурації може досягати 150 мкм/хв, що дозволяє осаджувати на підкладки досить багато матеріалу. Тому представляє науковий та практичний інтерес використання зазначеного технологічного процесу, керованого на атомно-молекулярному рівні, для одержання масивних (відокремлених від підкладки) композиційних матеріалів.

Фундаментальні дослідження для встановлення основних фізико-механічних закономірностей формування товстих (0,01–2 мм) конденсатів виконані в інституті електрозварювання ім. О.О. Патона під керівництвом академіка Б. А. Мовчана [2, 3]. Визначено основні фізико-хімічні закономірності формування товстих вакуумних конденсатів деяких чистих металів, сплавів, оксидів, карбідів, боридів та вивчено їх фізико-механічні характеристики залежно від складу та параметрів конденсації.

До нових матеріалів, одержуваних осадженням парових потоків у вакуумі, слід віднести композиційні дисперсно-зміцнені пористі та шаруваті (мікрочарові) матеріали.

В даний час ведуться інтенсивні дослідження нових композиційних матеріалів, конденсованих з парової фази з армуючою нанофазою (оксиди, карбіди, бориди, тугоплавкі метали). Дисперсно-зміцнені композиційні матеріали, що конденсуються з парової фази (конденсати), складаються з полікристалічної металевої або керамічної матриці з рівномірно розподіленими

за обсягом нанодисперсними частинками другої фази. Варіюючи температуру підкладки та швидкість охолодження, можна змінювати середній розмір кристалітів матриці від кількох сотень мікрон до кількох сотень нанометрів, а розмір часток вправної фази – від кількох нанометрів до кількох мікрон. Внаслідок впливу на морфологію, дисперсність і характер розподілу зміцнювальної фази можна отримати в дисперсно-зміцнених матеріалах поєднання властивостей, що недосяжні у звичайних сплавах [4, 5].

Використання як зміцнювальних фаз стійких тугоплавких сполук, наприклад, оксидів, що активно не взаємодіють з основним металом і не розчиняються в ньому аж до температури його плавлення, забезпечує збереження мікрогетерогенної структури та дислокаційної субструктури аж до температур передплавлення. Це дозволяє зберігати тривалі експлуатаційні характеристики матеріалів (0,9-0,95) $T_{пл}$.

Конденсовані з парової фази дисперсно-зміцнені матеріали Ni-Al₂O₃ (КДЗМ) одержували на лабораторному та промисловому устаткуванні, виготовленому в ІЕС ім. О.О. Патона НАН України. Для досліджень одержували листові прямокутні конденсати (220 x 320x 0,8-2) мм з градієнтом концентрацій дисперсної оксидної нанофази.

Подібний технологічний прийом дозволяє одержати значну кількість зразків різного складу. Осадження змінного парового потоку здійснювали на підкладку зі Ст.3, оброблену до класу чистоти 0,63 при двох температурах конденсації 700 та 1000 ± 20 °С. Для легкого відділення конденсатів від підкладки поверхню, яку здійснювалася конденсація, попередньо наносили розділовий шар з фториду кальцію (CaF₂) товщиною 20–40 мкм. Для промислового застосування формували конденсати у вигляді циліндричних листових заготовок товщиною від 1 до 4 мм і діаметром 800 мм.

У роботі досліджували структуру, хімічний, фазовий склад та механічні властивості за відомими стандартними методиками [4].

Дослідження структури КДЗМ Ni-Al₂O₃ показали, що дисперсні наночастинки оксиду алюмінію рівномірно розподілені по об'єму конденсату. Визначальним фактором, що впливає на структуру і, як результат, механічні властивості КДЗМ є контактна взаємодія на міжфазному кордоні частка-матриця. Кількісним критерієм такого контакту взаємодії є кут змочування. На нього значною мірою впливає середовище, в якому рідка фаза, що кристалізує, взаємодіє з твердою оксидною частинкою, чистота металевої та оксидної фаз, температура конденсації та інші фактори. В даний час проведено достатню кількість досліджень, які при отриманні нових матеріалів у системах метал (сплав) – MeO у вакуумі ґрунтуються на їхній контактній взаємодії [6]. КДЗМ Ni-Al₂O₃ с прийнятним комплексом механічних характеристик можна отримати у вузькому інтервалі концентрації оксидної фази (до 0,6 мас.%)

Методами електронно-мікроскопічного та рентгено-фазового аналізів встановлено, що в матеріалі присутні лише нікель та оксид алюмінію.

На рис. 1 (а, б) наведено залежності меж міцності (σ), межі плинності (σ) та відносного подовження (δ) конденсатів Ni-Al₂O₃, отриманих при температурах підкладки (T_п) 700 і 1000 ± 20 °С.

Аналіз цих отриманих даних показує, що малі концентрації дисперсних частинок Al₂O₃ призводять до підвищення характеристик міцності та немонотонного зниження пластичності відносно вузькому інтервалі концентрацій Al₂O₃ (0,25 – 0,4 мас.%).

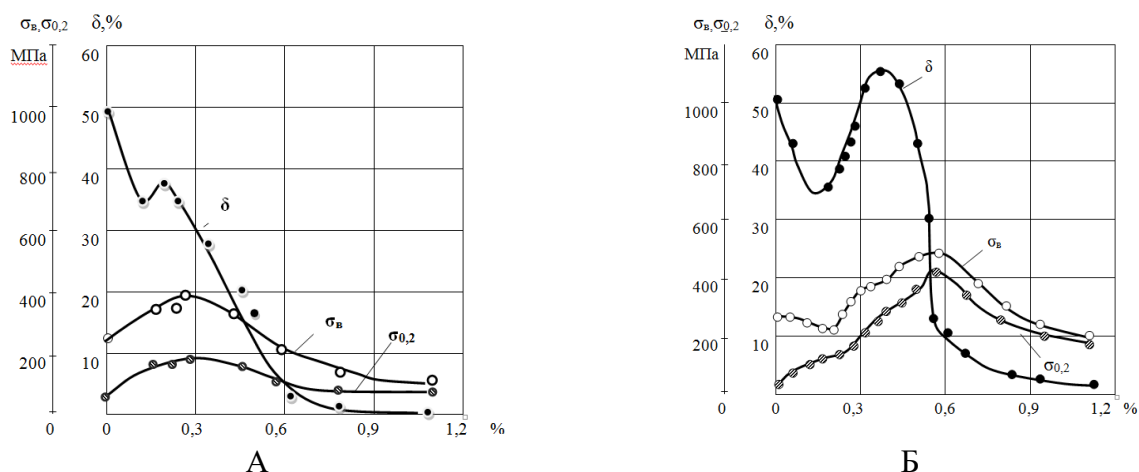


Рисунок 1 – Залежності меж міцності, плинності та відносного подовження від вмісту Al₂O₃ в КДУМ Ni-Al₂O₃ отриманих при температурах: а – 700 °С; б – 1000 °С

Збільшення пластичності пояснюється виконанням структурної умови: середній розмір зерна металевої матриці (D₃) дорівнює середньому пробігу між дисперсними частинками зміцнюючої фази (Λ) [2].

Слід підкреслити, що максимум кривих залежності пластичності від вмісту Al₂O₃ зсувається у бік більшого вмісту оксиду алюмінію з підвищенням температури підкладки. Абсолютні значення пластичності двофазних матеріалів Ni – Al₂O₃ з оптимальним вмістом дисперсних частинок збільшуються з підвищенням температури конденсації. Наприклад, при T_п = 1000 °С КДУМ Ni – (0,35 – 0,4) мас % Al₂O₃ має значення відносного подовження більше ніж чистий нікель (рис. 1 б).

За міцністю характеристики КДУМ Ni-Al₂O₃ не поступаються промисловим ДУМ ВДУ-2 (98 % Ni + 2% H_fO₂), одержуваних методами порошкової металургії.

У складніших двофазних конденсованих системах, які утворюють тверді розчини, наприклад, NiCr-Al₂O₃ спостерігаються якісно подібні зміни механічних характеристик (рис. 2, а, б). Збільшення межі міцності та межі плинності відбувається у ширшому інтервалі концентрацій Al₂O₃ (до 1 %). Однак при такому вмісті дисперсних тугоплавких частинок конденсати мають низьку пластичність. Подібна зміна механічних характеристик у КДЗМ обумовлена практично повною відсутністю взаємодії міжфазної межі частка-матриця. Крайовий кут змочування Al₂O₃ рідким нікелем коливається від 150 до 1150.

Внаслідок відсутності взаємної дії у конденсатах утворюються пори, що призводить до втрати міцності та пластичності. Поліпшення міжфазної взаємодії у системі NiCr-Al₂O₃ (до 850) призводить до деякого збільшення міцності та пластичності у широкому інтервалі концентрацій Al₂O₃ порівняно з композитами Ni-Al₂O₃.

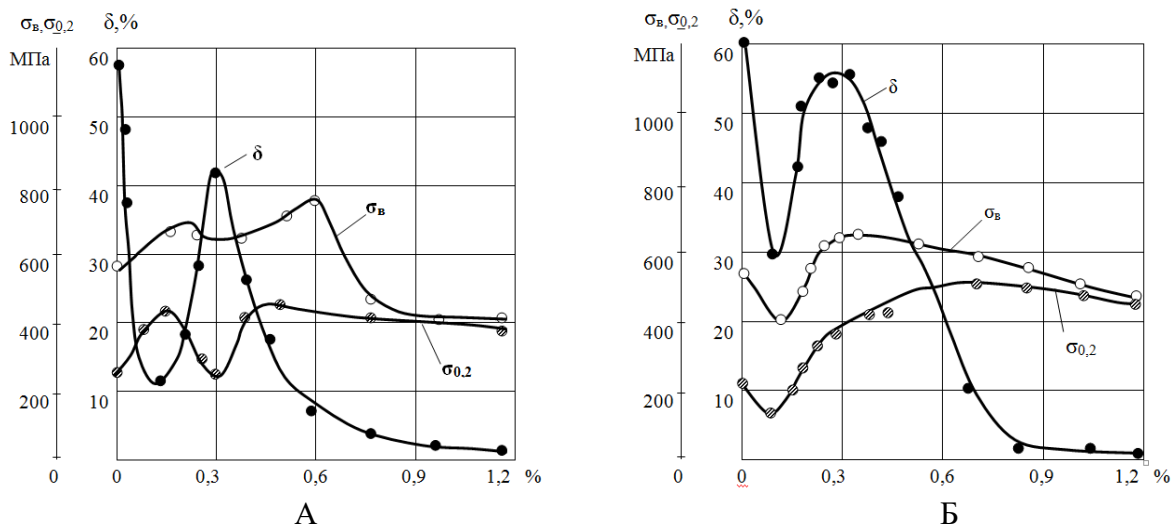


Рисунок 2 – Залежності меж міцності, плинності та відносного подовження від вмісту Al₂O₃ в КДУМ NiCr-Al₂O₃ отриманих при температурах: а – 700 °С; б – 1000 °С

Таким чином, в результаті дослідження механічних властивостей конденсованих дисперсно-зміцнених матеріалів (КДУМ) Ni-Al₂O₃, NiCr-Al₂O₃ визначено оптимальну концентрацію зміцнюючої наночастиці Al₂O₃ в КДУМ Ni-Al₂O₃ та NiCr-Al₂O₃, що забезпечує високий рівень міцності та пластичності.

Список використаних джерел

1. Khomenko E., Grechanyuk N., Zatovskiy V. Modern composite materials for switching and welding equipment. Message 1. Powder composite materials. *Automatic welding*. 2015. 10, P. 38–44. (In Russian).
2. Movchan B., Yakovchuk K. Electron-beam installations for the deposition of inorganic materials and coatings. *Special Electrometallurgy*, 2004. 2. P. 10–15.
3. Movchan B., Firsov S., Lugovskoy Yu. Structure, strength and resistance to fatigue of microcrystalline and microlayer materials. Kyiv: *Naukova Dumka*, 2016.
4. Grechanyuk I. Scientific and technological principles of creating new composite materials based on nickel, cobalt, titanium and copper and the latest industrial radiation equipment for their production. Abstract of the dissertation of Ph.D. Kyiv, 2021, 42 p.
5. Grechanyuk N., Baglyuk G., Kucherenko P., Melnik A., Grechanyuk I., Grechanyuk V., Smashnyuk Y. Laboratory Electron-Beam Multipurpose Installation L-2 for Producing Alloys, Composites, Coatings, and Powders. *Powder Metallurgy and Metal Ceramics*. 2017. 56(1–2). P.113–121.

6. Grechanyuk N., Konoval V., Grechanyuk V., Bagliuk G., Myroniuk D. Properties of Cu–Mo Materials Produced by Physical Vapor Deposition for Electrical Contacts. *Powder Metallurgy and Metal Ceramics*. 2021. 60(3–4). P. 183–190

УДК 666.3/7

ОСОБЛИВОСТІ МІНЕРАЛОГІЧНОГО СКЛАДУ ГЛИНИСТОЇ СИРОВИНИ ДЛЯ КЛІНКЕРНОЇ ЦЕГЛИ

Даценко Б. М.,

канд. техн. наук, доцент кафедри товарознавства та комерційної діяльності в будівництві, доцент,

Київський національний університет будівництва і архітектури, м. Київ

Хоменко О. С.,

канд. техн. наук., доцент кафедри хімічної

технології кераміки, скла та будівельних матеріалів, доцент

ДВНЗ Український державний хіміко-технологічний університет, м. Дніпро

Клінкерна керамічна цегла має значні переваги перед іншими будівельними матеріалами, оскільки відрізняється високими фізико-механічними показниками, естетично привабливим виглядом, а також є екологічною та довговічною [1]. Тому серед керамічної продукції, виробництво клінкерної цегли у перспективі є більш раціональним внаслідок ширших можливостей її застосування - як для облицювання фасадів будівель, створення декоративних елементів, так і зведення несучих конструкцій.

Основними особливостями виробництва клінкеру є ретельна переробка глинистої сировини та підвищені енерговитрати на випал у порівнянні з рядовою цеглою – задля забезпечення спікання черепка до щільного стану з водопоглинанням 4-5 % [2]. Але не менш важливим є правильний вибір сировинних матеріалів та шихтових складів керамічних мас, які повинні мати певний інтервал спікання та мінімальну схильність до деформації у цьому інтервалі, особливо з огляду на те, що основою у виробництві частіше за все виступають легкоплавкі глини [3], випалювальні властивості яких корегують тугоплавою глинистою сировиною, а також опіснюючими та спікаючими добавками.

Одним з найбільш вживаних критеріїв оцінки придатності глин до застосування у керамічних технологіях є хімічний склад, зокрема співвідношення оксидів $Al_2O_3:SiO_2$ та $R_2O+RO+Fe_2O_3$ (R =лужні/лужноземельні метали). За співвідношеннями даних оксидів знаходять положення глини на діаграмі А. І. Августиника і робиться висновок про можливість її застосування [4]. Але даний параметр без урахування мінералогічного складу глин [5], є недостатнім.

Тому метою роботи явилось встановлення фізико-механічних властивостей зразків клінкерної кераміки з урахуванням хіміко-мінералогічної природи глинистої сировини.

Для досліджень було обрано наступні глинисті матеріали: вогнетривка глина Дружківського родовища (D), аргілітоподібна глина Сіверського родовища, Донецької області (A), суглинок (ON) та глина спондилова мергельна Озерянського родовища, Київської області (OG). Хімічний склад глин наведено в табл. 1, а їх положення на діаграмі А.І. Августиника – на рис. 1.

Таблиця 1 – Хімічний склад дослідних глин, мас.%

Проба	SiO ₂	Al ₂ O ₃	Fe ₂ O ₃	TiO ₂	CaO	MgO	Na ₂ O	K ₂ O	В.п.п
A	54,8	20,0	8,20	0,88	1,00	2,83	0,67	3,37	7,53
D	66,7	21,4	0,90	1,37	0,28	0,49	0,44	2,27	6,14
ON	73,5	10,7	4,36	0,84	0,79	2,83	0,43	2,55	4,96
OG	50,5	9,5	3,94	0,57	14,9	1,64	0,27	2,07	16,33

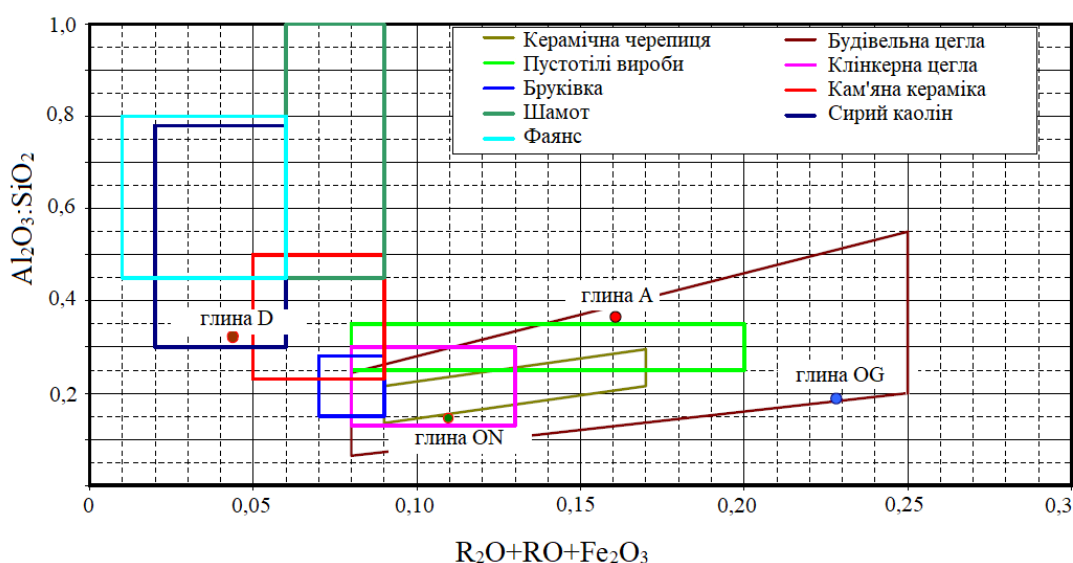


Рисунок 1 – Застосування дослідних глин в залежності від співвідношення оксидів у них (за діаграмою А. І. Августиника)

Отже, лише глина ON знаходиться в рекомендованій для клінкерної кераміки області, але за комплексом властивостей виявилось, що вона має суттєві недоліки: підвищену чутливість до сушіння внаслідок наявності смектиту в мінералогічному складі, чутливість до нагріву під час випалу із-за підвищеного вмісту кварцу, а наявність піриту може викликати корозію і виводити з ладу теплові агрегати. Отже, зазначені особливості глинистої сировини можуть бути встановлені при ретельному аналізі не тільки її хімічного, а й мінералогічного складу.

Мінералогічний склад в даній роботі визначали комплексним методом в лабораторії Ratzenberger Hansgeorg Dipl.-Chem. Tku Analytik Weimar, Bad Berka (Німеччина). Основні властивості керамічних зразків клінкерної цегли після випалу при 1050 °C наведені в табл. 3. Найбільш близьким за показниками водопоглинання до клінкерної цегли виявились зразки з маси (4), ці ж зразки мають і найбільші показники механічної міцності на розтягнення при вигині. Глиниста композиція є полімінеральною з домінуючими мінералами – ілітом,

сметитом, хлоритом і каолінітом, що забезпечує її достатні формувальні, сушильні і випалові властивості.

Таким чином, на основі проведених досліджень встановлено, що при проектуванні складів мас для клінкерної цегли необхідним є обов'язкове визначення мінералогічного складу глин та їх композицій, що дозволить повноцінно розкрити технологічні можливості мас.

Таблиця 2 – Мінералогічний склад дослідної глинистої сировини та композиційних сумішей

Мінерал	A	D	ON	OG	(1)	(2)	(3)	(4)
Каолініт	10	37	5	8	28	27	9	9
Іліт	25	14	11	8	12	13	21	21
Мусковіт	2	1	1	1	1	1	2	2
Біотит	3	0	0	0	0	0	2	2
Сметит	5	5	34	36	14	14	13	13
Хлорит	15	0	0	0	0	0	11	11
<i>Глинистих</i>	<i>60</i>	<i>57</i>	<i>51</i>	<i>53</i>	<i>55</i>	<i>55</i>	<i>58</i>	<i>58</i>
Кварц	20	38	41	16	35,5	39,5	23	26
Ортоклаз	0	2	2	0	2	2	0	1
Плагіоклаз	10	2	3	3	2	2	8	8
Кальцит	1	0	0	26	4	0	5	1
Гетит	2	0	0	0	0	0	1	1
Гематит	4	0	0	0	0	0	3	3
Пірит	0	0	1	0,5	0,2	0,3	0,25	0,3
Рутил	1	1	1	0,5	1	1	1	1
Орг. реч.	2	0	1	1	0,3	0,3	0,75	0,7
<i>Неглинистих</i>	<i>40</i>	<i>43</i>	<i>49</i>	<i>47</i>	<i>45</i>	<i>45</i>	<i>42</i>	<i>42</i>

Таблиця 3 – Деякі фізико-механічні показники зразків цегли після випалу

Найменування показника	(1)	(2)	(3)	(4)
Міцність на розтягнення при вигині, МПа	21,3	19,3	23,2	26,2
Водопоглинання, %	7,2	10,4	6,2	4,2

Розроблений склад керамічної маси дозволить виготовляти клінкерну кераміку при відносно невисокій температурі, що знизить енергоємність технології.

Список використаних джерел

1. Клінкерні керамічні матеріали на основі природної і техногенної сировини України: монографія / Федоренко О. Ю., Щукіна Л. П., Рищенко М. І. Присяжна Л. В. Харків: ТОВ «Планета Прінт», 2018. 185 с.

2. ДСТУ Б В.2.7-245:2010. Вироби керамічні клінкерні. Технічні умови. [Чинний від 2011-09-01]. Київ, 2011. 24 с. (Інформація та документація).

3. Koleda V.V., Mikhailyuta E.S., Alekseev E.V., Tsybul'ko É.S. Technological

particularities of clinker brick production. *Glass and Ceramics*. 2009. No. 66 (3–4). P. 132–135. <https://doi.org/10.1007/s10717-009-9129-3>

4. Hussain M., Levacher D., Leblanc N. et al. Sediment-based fired bricks strength optimization - A discussion on different approaches. *Conference: Journées Nationales Génie Côtier - Génie Civil*, 2020 <https://doi.org/10.5150/jngcgc.2020.072>

5. Kruglitsky N.N., Datsenko B.M., Moroz B.I. The influence of raw materials composition on the properties of fired clay products. *Ceramics International*. 1984, No. 10(2). P. 78–80 [https://doi.org/10.1016/0272-8842\(84\)90030-0](https://doi.org/10.1016/0272-8842(84)90030-0)

УДК 666.3/7

ОСОБЛИВОСТІ ЖИТЛОВОГО ВИСОТНОГО КАРКАСНО-МОНОЛІТНОГО БУДІВНИЦТВА

Захарченко П. В.,

канд. техн. наук, завідувач кафедри товарознавства та комерційної діяльності в будівництві, професор,

Огороднік І. В.,

канд. техн. наук, доцент кафедри товарознавства та комерційної діяльності в будівництві, доцент.

Стадник А.,

здобувач першого рівня вищої освіти ОПП «Товарознавство та комерційна діяльність», спеціальність 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

Київський національний університет будівництва і архітектури, м. Київ

Сьогодення характеризується світовою тенденцією підвищення вимог до енергоефективності будівель. Необхідність скорочення енергоспоживання будівель, а це до 40 % загального енергоспоживання, обумовлюється умовами зменшення запасів видобувного органічного палива та його подорожчанням для споживачів. Під енергоефективним будівництвом розуміють спорудження будинків, що потребують менше енергії на опалення, вентиляцію, охолодження, освітлення порівняно з більшістю наявних на даний час будинків. Метою енергетично доцільного будівництва є зменшення питомих витрат енергоресурсів [1].

Одним із напрямків енергоефективного будівництва є високо поверхове монолітно-каркасне будівництво. Розглянемо його особливості

Насамперед, в таких будинках, створюється залізобетонний монолітний каркас та плити перекриття (рис. 1) Це основа майбутнього будинку. Такий каркас створюється на будмайданчику за допомогою зйомної опалубки, а зведення відбувається поверх за поверхом.



Рисунок 1 – Фотографічне зображення залізобетонного монолітного каркасу будівлі

Спочатку встановлюють опалубку і каркас з металевої арматури, після цього в основу заливають бетон і за 28 діб каркас набуває необхідної міцності. Наступним етапом робиться перекриття поверху і знімають опалубку. Ну і звичайно повторюють всю процедуру на наступному поверсі.

Така технологія дозволяє зводити будинок повністю або тільки його несучі конструкції. Для зведення багатоповерхових будинків, як правило, зводять тільки каркас. Стіни в такому випадку можуть бути будь-якими: цегляними, з газоблоку, силікатної цегли або керамічних блоків. Можна проводити кладку стін як паралельно зі зведенням каркасу, так і після повного завершення робіт над монолітною основою будинку.

Будівля виходить настільки міцна, що монолітні колони використовують як обов'язковий елемент житлового будівництва в сейсмонебезпечних регіонах. При такому будівництві головне навантаження беруть на себе саме колони будинку.

Тому, при монолітно-каркасній технології для зведення зовнішніх стін можна використовувати стінові будівельні матеріали з низькою теплопровідністю і відносно невеликою міцністю на стиск.

Одним з таких матеріалів є ніздрюватобетонні і газосилікатні вироби [2]. Вони виготовляються з природних матеріалів і не містять хімічних добавок. Газоблоки складаються з суміші цементу, кварцового піску, вапна, алюмінієвої пасту або пудри (рис. 2).



Рисунок 2 – Фотографічне зображення газосилікатного блоку

Газосилікатний блок є екологічно чистим будівельним матеріалом. Це пористий матеріал, який в кілька разів більше стандартної цегли. Незважаючи на розміри, він має незначну масу, оскільки 80-85 % його складу – повітря. Має відносно низьку теплопровідність (0,13-0,16 Вт/м⁰К), тому в приміщенні завжди зберігається тепло. За екологічними характеристиками та комфортом газоблок

має вагому перевагу перед іншими стіновими матеріалами. Будівельники порівнюють його з деревиною.

Перегородки в нових каркасних будинках також можуть виконуватися з ніздрюватобетонних (газосилікатних) каліброваних блоків. Крім газоблоків використовуються каркасно-обшивні по металевому каркасу гіпсокартонні листи або гіпсокартонні листи з паперово-стілєниковим заповненням.

Крім комфорту, ніздрюватий бетон забезпечує кращу тепло- та звукоізоляцію, ніж більш щільні матеріали цегла і бетон.

Підвищений рівень теплозахисту зовнішніх стін каркасних будинків в 1,5 рази зменшує витрату тепла на квадратний метр площі порівняно з великопанельними будинками. Більш теплі стіни забезпечують зниження експлуатаційних витрат на опалення житлового будинку до 35 %, а економія тепла досягає 475 Гкал на рік (або 80 тонн умовного палива на рік) [2].

Однією з важливих характеристик газобетону є його паропроникність. Ця перевага ніздрюватого бетону дає можливість житловим будинкам зведеним з газобетонних блоків в буквальному сенсі «дихати». Швидкість всмоктування пари з приміщення в декілька разів менша від віддачі адсорбованої пари в зовнішню атмосферу. Ця особливість ніздрюватого бетону дозволяє щодня підтримувати необхідний клімат всередині приміщення.

На ринку будівельних матеріалів з'являються нові інноваційні технології, які дають можливість розширювати асортимент теплих стінових матеріалів. Одним із таких нових матеріалів є пористо-порожнисті керамічні блоки, які складають конкуренцію газоблоку (рис. 3).



Рисунок 3 – Пористо-порожнисті керамічні блоки ТМ «ТеплоКерам» виробництва ТОВ «Керамейя»

Використання керамічних пористо-порожнистих крупноформатних керамічних блоків розмірів 380x250x219 (38) та 440x250x219 (44) дозволяють звести теплу одношарову стіну за опору теплопередачі $R = 2,86-3,3 \text{ м}^2 \cdot \text{К/в}$ без додаткового використання теплоізоляційних матеріалів. Стіни, зведені з таких виробів, не затримують вологу, а виводять її. Це унеможливує розвиток грибків на стінах і створює комфортний мікроклімат у приміщеннях [1].

Таким чином базовою перевагою впровадження монолітно-каркасних технологій в будівництво є можливість використання для зовнішніх стін інноваційних теплих стінових матеріалів з низькою теплопровідністю.

Для архітекторів та дизайнерів важливим є те, що квартири будуються без несучих стін, що дає можливість зробити повністю вільний простір без стін, за винятком мокрих зон і колон монолітно-каркасної конструкції. Це дає простір для втілення найсміливіших дизайнерських рішень, а мешканці будинку мають можливість самостійно організувати свій життєвий простір.

До недоліків монолітно-каркасних будинків можна віднести високий рівень теплопровідності монолітного каркаса. Цей недолік можна повністю усунути на етапі утеплення будинку. Також монолітно-каркасні будинки характеризуються поганою звукоізоляцією. І, хоча рівень шуму буде нижчий ніж, наприклад, в панельних будинках, але цей недолік все ще залишається вагомим. В квартирах рекомендовано робити звукоізоляцію, що дозволяє вирішити дану проблему. Більшу частину шуму вберуть стіни з керамічних крупноформатних поризованих блоків і двокамерні вікна.

Також є деяка складність в прокладанні інженерних комунікацій. Як правило, цим займається забудовники на етапі будівництва. Після того, як бетон моноліту перетвориться на камінь, змінити щось складно, а іноді й неможливо.

Таким чином, впровадження інноваційних технологій в будівництво дозволяє розробляти нові теплі стінові матеріали і будувати енергоефективні будівлі.

Список використаних джерел

1. Огороднік І. В., Телющенко І. Ф., Колядюк А. В. Особливості розробки складів мас для виробництва теплоефективних керамічних виробів. *Будівельні матеріали та вироби*. 2018. 5-6. С. 94–98.

2. Захарченко П. В., Довгий Е. М., Галаган Ю. О., Гавриш О. М. Тепло- та звукоізоляційні матеріали та вироби в енергозберігаючих технологіях: підручник. Київ : Майстри. 2008. 340 с.

УДК 364

ОЦІНКА ДОСТУПНОСТІ ПРИМІЩЕНЬ КНУБА ДЛЯ МАЛОМОБІЛЬНИХ ГРУП НАСЕЛЕННЯ

Захарченко П. В.,

канд. техн. наук., завідувач кафедри товарознавства та комерційної діяльності в будівництві, професор,

Хоменко О. М.,

проректор з навчальної роботи та комплексного розвитку,

Алавердян Л. М.,

канд. екон. наук, доцент кафедри товарознавства та комерційної діяльності в будівництві, доцент

Київський національний університет будівництва і архітектури, м. Київ

Ефективний розвиток соціуму в світовій спільноті базується, насамперед, на соціально спрямованих заходах держави на благо людини, а ставленням до

найменш захищених та найбільш вразливих членів суспільства визначається рівень розвитку самого суспільства.

Ретроспективний аналіз даних Міністерства соціальної політики України підтверджує зростання показника загальної кількості осіб з інвалідністю з 3 % до 6 % від усього населення країни [1], тому питання соціальної інтеграції, захисту прав осіб з інвалідністю залишаються актуальними. Значно ускладнює ситуацію відкрите російське вторгнення та продовження бойових дій на території України внаслідок яких кількість осіб з інвалідністю стрімко зростає кожного дня як серед військових, так і серед мирного населення. Як наслідок, соціальна політика держави спрямовується на розширення соціального захисту осіб з інвалідністю, створення сприятливих умов для повної реалізації прав людей з обмеженими можливостями, враховуючи їхні потреби та інтереси в різних сферах життя.

На сьогодні в Україні Конституція і законодавство гарантує людям з обмеженими можливостями рівні права з іншими громадянами для участі в економічній, політичній і соціальній сферах життя суспільства, намагаючись надати можливість вести повноцінний спосіб життя, враховуючи їх особливості, індивідуальні можливості та інтереси.

Для того, щоб уникнути порушення законодавства України та усунути перешкоди для повноцінного життя маломобільних груп населення (МГН) вітчизняні підприємства та організації встановлюють спеціальне устаткування, облаштовують приміщення згідно ДБН В.2.2-40:2018 «Будинки і споруди. Інклюзивність будівель і споруд. Основні положення» [2]. Цей документ є обов'язковими до виконання. У ньому наведені всі необхідні технічні характеристики влаштування елементів безбар'єрності, а також конкретні візуальні приклади, як це потрібно робити [3].

Документом, що підтверджує доступність приміщень для МГН та відповідність нормам законодавства є сертифікат експерта з обстеження будівель і споруд для доступності приміщень. Він є обов'язковим для банків, фінансових та медичних установ, страхових компаній, а для інших закладів, в тому числі ВНЗ така організація навчального простору має поки що рекомендаційний характер.

Оцінка доступності приміщень для інвалідів здійснюється враховуючи ДБН В.2.2-40:2018 «Будинки і споруди. Інклюзивність будівель і споруд. Основні положення». Вони націлені на створення безбар'єрного середовища для інвалідів і осіб з фізичними вадами. Основними нововведеннями є наявність обов'язкової вхідної групи з пристроєм пандуса, мікроліфта або підйомних механізмів хоча б при одному вході до будівлі; установка тактильного покриття на підлогах; дублювання написів табличками зі шрифтом Брайля, наявність сурдоперекладу для важливих оголошень тощо.

На вимоги ДБН В.2.2-40:2018 «Будинки і споруди. Інклюзивність будівель і споруд. Основні положення» доступність для МГН має забезпечуватися, по-перше фізичною можливістю і зручністю потрапляння та пересування об'єктом, прилеглою територією, отриманням послуг; по-друге, фізичною безпекою при потраплянні на об'єкт та пересування в ньому, прилеглою територією,

отриманням послуг; по-третє, можливістю вільного отримання інформації про об'єкт та послуги, що надаються; вільної навігації (орієнтування) по об'єкту та прилеглий території. Враховуючи зазначені вимоги постає питання чи забезпечує комфортні умови для інвалідів і осіб з фізичними вадами Київський національний університет будівництва та архітектури (КНУБА). В результаті дослідження було виявлено, що в Київському національному університеті створені сприятливі умови для навчання студентів з особливими освітніми потребами, у тому числі й студентів з інвалідністю, адже було проведено комплекс робіт з забезпечення безперешкодним доступом до всіх приміщень ЗВО, а саме: у наявності пандусів для в'їзду на інвалідних візках до корпусів КНУБА з рівнем нахилу не більше 8 %; встановлено новий ліфт в головному корпусі з необхідними масо-габаритними характеристиками; сходи для організації безпечного переміщення студентів обладнані поручнями; виконано капітальний ремонт туалетів; виконано поточний ремонт аудиторій, спортивного комплексу та актової зали.

Усі навчальні приміщення закладу мають природне освітлення та відповідають санітарно-гігієнічним стандартам. Приміщення обладнані системами центрального опалення та вентиляції, що забезпечують сприятливі мікрокліматичні умови внутрішнього середовища. Чистота повітря у закладі забезпечується регулярністю вологого прибирання, використанням всіх видів провітрювання.

Територія навколо будівлі підтримується в належному стані, є лаундж зона, лавки для відпочинку для студентів та викладачів, сквери та тіністі алеї. Територія, будівлі та приміщення художньо та естетично оформлені. Проводяться постійні роботи з оновлення аудиторного фонду. Заклад повністю забезпечений необхідними навчальними площами.

Перевірку було здійснено з метою дослідження відповідностей облаштування приміщень вимогам ДБН В.2.2-40:2018 «Будинки і споруди. Інклюзивність будівель і споруд. Основні положення» та розбіжностей у фактичному стані. В результаті виявлено, що доступність приміщень для інвалідів в КНУБА має достатній рівень, адже виміри таких параметрів, що зведено до табл. 1, дотримано.

Таблиця 1 – Оцінка параметрів доступності приміщень для МГН

Параметри	Оцінка
Рівень нахилу пандуса	не більше 8%.
Відсутність бар'єрів	на рівні 0,7-2 м.
Наявність турнікетів	Завширшки не менше 1.0 м. Передбачено боковий прохід для забезпечення евакуації осіб на кріслах колісних та інших категорій МГН
Глибина тамбурів	не менше 1,8 м.
Легкість відкриття дверей: - Центральний корпус	розсувні, автоматичні;

- Лабораторний корпус	високий рівень легкості відкриття
Наявність порогів	не перевищує 0,02 м.; контрастно виділені.
Ширину коридорів	відповідає нормі
Ширину дверних прорізів	відповідає нормі
Відсутність громіздких або крихких предметів декору	відповідає нормі
Зручність відвідування гігієнічних приміщень	потребує переобладнання для осіб на інвалідних візках у кількості 1 шт.

Такий огляд, визначив можливість вільного доступу до всіх необхідних приміщень людям з порушеннями опорно-рухової системи. Але деякі параметри не відповідають нормам, тому для поліпшення обладнання з мінімальними затратами було встановлено здійснення таких напрямів робіт в найближчий перспективі як:

- переобладнати аудиторію на першому поверсі з безпечним шляхом руху (в тому числі евакуаційним) та безперешкодним її вільним доступом від ганку до гігієнічного приміщення, їдальні під інклюзивне навчання, в якій передбачити облаштування місць для осіб на інвалідних візках;
- зробити реконструкцію гігієнічної кімнати на першому поверсі, яка матиме спеціальну кабінку для інвалідів;
- у вестибюлі передбачити встановлення звукових інформаторів за типом телефонів-автоматів, якими можуть користуватися відвідувачі з порушенням зору, і текстофонів для відвідувачів з порушенням слуху.

Таким чином, Київський національний університет будівництва та архітектури за рекомендаціями Кабінету міністрів приділяє значну увагу на дану суспільну проблему, проводить роботи з забезпечення інклюзивності своїх будівель та споруд згідно вимог ДБН В.2.2-40:2018 «Будинки і споруди. Інклюзивність будівель і споруд. Основні положення», встановлює за першою можливістю обладнання для маломобільних груп населення тим самим наближаючи можливість отримання сертифікату з обстеження будівель і споруд для доступності приміщень найближчим часом. Це справа затратна, але вона підвищує рівень громадянської відповідальності українців, дозволяє забезпечити права і можливості інвалідів нарівні з іншими громадянами.

Список використаних джерел

1. Особи з інвалідністю потребують уваги та допомоги. *Урядовий кур'єр*. URL: <https://ukurier.gov.ua/uk/articles/osobi-z-invalidnistyu-potrebuyut-uvagi-ta-dopomogi/> (дата звернення: 8.04.2023).
2. ДБН В.2.2-40:2018. Інклюзивність будівель і споруд. Основні положення [Чинний від 2010-04-01]. Вид. офіц. Київ, 2018. URL: <https://dreamdim.ua/wp-content/uploads/2019/03/DBN-V2240-2018.pdf> (дата звернення: 8.04.2023).
3. Hurhienidze M., Romanenko O. Стан та перспективи розвитку ринку будівельних товарів для створення безбар'єрного простору в Україні. *ВМС-2019*

УДК 691.5

ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ДІЇ РОЗЧИНУ H_2SO_4 НА КИСЛОТОСТІЙКІ ЛУЖНІ ЦЕМЕНТИ ВИГОТОВЛЕНІ З ВИКОРИСТАННЯМ ЧЕРВОНОГО ШЛАМУ

Зозулинець В. В.,

аспірант кафедри технології будівельних конструкцій
і виробів, молодший науковий співробітник,

Ковальчук О. Ю.,

канд. техн. наук, старший науковий співробітник

Науково-дослідний інститут в'яжучих речовин та матеріалів

ім. В. Д. Глуховського, м. Київ

Київський національний університет будівництва і архітектури, м. Київ

Використання природної сировини при виготовленні будівельних матеріалів, безумовно є привабливим з точки зору безпеки та надійності отримуваних матеріалів, в точу числі за рахунок відсутності в них надмірної кількості важких металів. Однак, на сьогоднішній день використання виключно природної сировини, далеко не завжди є доцільним та економічно обґрунтованими. Найбільш поширеними сировинними матеріалами техногенного походження, які використовуються в будівельній галузі окрім шлаку є зола-виносу та червоний шлам [1].

Червоні шлами, отримані шляхом переробки бокситової руди за процесом Байєра мають високу лужність, а їх утилізація та можливість повторного використання ускладнюється високими концентраціями натрію та високим рН. Саме тому, згідно з аналізом літературних джерел, дослідження комплексного використання червоного шламу в основному знайдено лише в кількох сферах, серед яких будівництво займає передову позицію [2-4].

Попередньо проведене дослідження оцінки механічної міцності, стійкості до впливу навколишнього середовища та мікроструктури розчину, активованого лугом на основі червоного шламу, підтвердило його ефективність при виготовленні лужних цементів [5–6]. Однак можливість використання червоного шламу в якості сировинного компоненту для виготовлення кислотостійких матеріалів потребує проведення додаткових досліджень.

Основною ідеєю вивчення ефективності кислотостійких цементів на основі лужноактивованих систем є зниження основності гідросилікатів кальцію за рахунок введення SiO_2 -вміщуючих фаз, а також підвищення у фазовому складі цементного каменю цеолітоподібних фаз за рахунок введення природних цеолітів або Al_2O_3 -вміщуючих фаз, які сприяють їх синтезу, до яких в тому числі належить і червоний шлам [7].

В рамках даного дослідження як джерело алюмосилікатів техногенного походження було використано червоний шлак Миколаївського глиноземного комбінату. Бокситова руда в процесі підготовки до вилуговування глинозему проходить процес подрібнення та помелу, в результаті чого, питома поверхня червоного шламу коливається в межах 1500 м²/кг.

В якості основного джерела алюмосилікатного компоненту було використано доменний гранульований шлак виробництва ПАТ «ДМЗ» з питоною поверхнею 430 м²/кг за Блейном.

Для зниження основності системи, в якості додаткового джерела SiO₂ вводився мелений трепел. Лужний компонент представлений метасилікатом натрію (МС).

Показник кислотостійкості визначали за втратою міцності зразків з цементно-піщаного розчину (співвідношення 1:3) після їх витримання у 5% розчині сірчаної кислоти (H₂SO₄) протягом 30 та 90 діб. Попередньо досліджувані зразки зберігались в нормальних умовах (н.у.) 28 діб. Фізико-механічні характеристики отриманих результатів наведені в табл. 1 та на рис. 1.

Таблиця 1 – Показники міцності при стиску розроблених кислотостійких лужних цементів на основі червоного шламу

Склад	Вміст компонентів, %				В/Ц	R _{ст} , МПа				
	МС	черв. шлак	SiO ₂	шлак		28 доба, н.у.	60 доба, н.у.	30 доба, 5% р-н H ₂ SO ₄	90 доба, н.у.	90 доба, 5% р-н H ₂ SO ₄
1	8	30	0	62	0,41	30,2	31,4	23,7	41,0	30,7
2	10	20	0	70	0,38	36,3	37,8	29,0	44,7	36,9
3	12	15	0	73	0,36	40,2	42,5	38,1	56,8	43,4
4	10	15	5	70	0,4	37,9	41,0	30,4	62,1	43,5
5	12	15	5	68	0,37	48,5	51,0	38,7	58,7	40,6
6	10	30	10	50	0,42	38,5	37,7	30,7	44,5	29,7

Графічне відображення руйнівного вплив розчину H₂SO₄ на міцнісні показники розроблених цементів відображено на рис. 1.

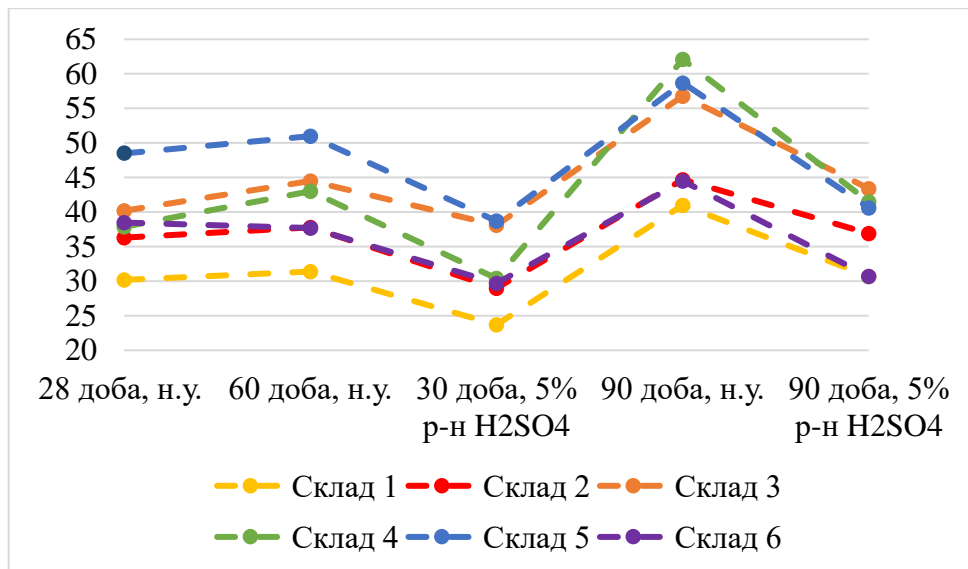


Рисунок 1 – Графік впливу дії розчину H₂SO₄ на показники міцності кислотостійких лужних цементів у часі

Згідно з аналізом отриманих результатів введення червоного шламу у кількості до 30 % дозволяє отримати матеріал з міцністю 30,7 МПа після 90 діб витримування у 5 % розчині H₂SO₄. При цьому вміст метасилікату складає 8 % і є мінімальним у порівнянні з іншими складами. Збільшення кількості лужного компонента, хоч і дозволяє підвищити міцність зразків. Однак найкраще ця тенденція прослідковується при їх витримуванні в нормальних умовах (н.у.), адже підвищення лужності системи призводить до більш інтенсивної реакції нейтралізації, яка протікає в процесі впливу на матеріал кислого середовища.

Додаткове введення джерела SiO₂ у вигляді меленого трепелу дозволяє регулювати цей процес, за рахунок зниження основності системи. Таким чином, при введенні 5 % SiO₂ та збільшенні кількості метасилікату до 10 % можна отримати матеріал з показником міцності 43,5 МПа після 90 діб впливу кислого середовища.

Подяка. Автори висловлюють подяку Міністерству освіти і науки України за фінансову підтримку проекту (реєстраційний № 0122U001199), який виконується за рахунок бюджетного фінансування в 2022-2023 рр.

Список використаних джерел

1. Zinoveev D., Pasechnik L., Fedotov M., Dyubanov V., Grudinsky P., Alpatov A. Extraction of valuable elements from red mud with a focus on using liquid media – a review. *Recycling*. 2021. 6(2). 38.
2. Krivenko P., Kovalchuk O., Pasko A., Croymans T., Hult M., Lutter G., Schroeyers W. Development of alkali activated cements and concrete mixture design with high volumes of red mud. *Construction and Building Materials*. 2017. 151. 819–826.
3. Wang S., Jin H., Deng Y., Xiao Y. Comprehensive utilization status of red mud in China: A critical review. *Journal of Cleaner Production*. 2021. 289. 125136.

4. Khairul M. A., Zanganeh J., Moghtaderi B. The composition, recycling and utilization of Bayer red mud. *Resources, Conservation and Recycling*. 2019. 141. 483–498.
5. Song S., Zhang N., Yuan J., Zhang Y. New attempt to produce red mud-iron tailing-based alkali-activated mortar: Performance and microstructural characteristics. *Journal of Building Engineering*. 2021. 43, 103222.
6. Tian X., Wu B., Li J. The exploration of making acidproof fracturing proppants using red mud. *Journal of Hazardous materials*. 2008. 160(2-3). 589–593.
7. Amer I., Kohail M., El-Feky M. S., Rashad A., Khalaf M. A. A review on alkali-activated slag concrete. *Ain Shams Engineering Journal*. 2021. 12(2), 1475–1499.

УДК 691.332.5

ПЕРЕВАГИ ДИСПЕРСНОГО АРМУВАННЯ АВТОКЛАВНОГО ГАЗОБЕТОНУ

Лаповська С. Д.,

д-р техн. наук, професор кафедри будівельних матеріалів,

Конопля М. С.,

аспірант, спеціальність 192 «Будівництво та цивільна інженерія»,

Черненко М. В.,

здобувач другого рівня вищої освіти ОПП «Технологія будівельних
конструкцій, виробів і матеріалів», спеціальність 192 «Будівництво
та цивільна інженерія»

Київський національний університет будівництва і архітектури, м. Київ

Автоклавний газобетон – універсальний матеріал, який поєднує в собі якості, що можливі лише при комбінованій взаємодії різних матеріалів. Пориста структура газобетону забезпечує надійну теплоізоляцію. Окрім теплоізоляції, матеріал має високу паропроникність та звукопоглинання, завдяки цьому, в приміщеннях із автоклавного газобетону, буде зберігатися комфортний мікроклімат.

Одними із недоліків, якими може характеризуватися цей матеріал, напряму залежить від його густини, як правило, це низький опір розтягуючим напруженням, крихкість, низька міцність на розтяг при згині та тріщиностійкість. Вище згадані недоліки призводять, як до утворення тріщин, так і до руйнування матеріалу.

Проте, для нейтралізації або до зниження їхнього негативного впливу на матеріал, можливо, завдяки створення міцного (щільний) міжпорового каркасу, що, у свою чергу, призведе до збільшення міцності та довговічності матеріалу. Одним із методів, що дозволяє створити міцний каркас, який буде сприймати напруження від усадки, тим самим, запобігати утворенню тріщин та подальшого руйнування матеріалу, буде введення дисперсних волокон (фібри).

У своїй книзі Arnon Bentur та Sidney Mindess [1] виділяють головні три фактори, які повинні бути досягненні для успішного впровадження фібри в структуру матеріалу, щоб отримати максимальний ефект структурного армування. Перший фактор – структура об'ємної цементної матриці; другий фактор – форма і розподіл волокон; третій фактор – структурна взаємодія фібри з матрицею.

Дисперсне армування використовується, не тільки для підвищення міцності, а також для підвищення тріщиностійкості. У роботі [2] було розглянуто тріщиностійкість дисперсно-армованого бетону.

У своїх дослідженнях дослідники використовували три види фібри: базальтову, поліпропіленову та сталеву. Встановили, що внаслідок ефекту «містка», що виникає при дисперсному армуванні, у результаті чого сповільнюється розвиток макротріщин в докритичній стадії деформування бетону. Окрім того, усадка дисперсно-армованих композитів зменшилася на 26 %.

Враховуючи, що саме усадка є головною проблемою ніздрюватих бетонів, зниження, як показано в роботі [3], усадки дає змогу адаптувати використання дисперсно-армованої фібри у виробництві ніздрюватих бетонів для зниження усадочних деформацій.

Базальтова фібра, як один із армуючих компонентів, також можливо використовувати для дисперсного армування газобетону, що представлено в роботі Лаповської С. Д., Демченко Т. М., Ковальчука О. Ю., Чорновола В. О. [4]. Дослідники використовували базальтову фібру, яка була подрібнена при температурі близько 2200 °С, така температура дозволяє зруйнувати кристалічну структуру базальту. Такий армуючий компонент нагадує порошок сіро-бежевого кольору. Складається переважно із волокон розміром 25-120 мкм, а також дрібнодисперсних частинок розміром 0,1-0,5 мкм, вміст, таких частинок, не перевищував 20%. Використовували базальтову фібру фракціями 25, 50 та 75, а також базальтову фібру, модифіковану силіцидом цирконію, яка відрізняється підвищеною хімічною стійкістю. Результати дослідження показують збільшення міцності при стиску на 7 %, проте, міцність на розтяг при згині збільшується майже на 22 %. Таке збільшення міцності на розтяг при згині пояснюється тим, що дисперсні волокна базальту рівномірно розподіляються та створюють зміцнюючий каркас газобетонного скелету, який армує міжпорові перегородки матеріалу.

В роботі [5], дослідники описують властивість автоклавного газобетону, який був армований різними видами фібри (поліпропіленова, базальтова, карбонова та скляна). Фібра, яку вводили до складу газобетону, мала високу адгезію з матрицею, окрім того, в зоні контакту фібри з матрицею утворюються нові кристали тобермориту.

У Роботі Gerd Weidemann, Ronny Stadie, Jürgen Goebbels, Bernd Hillemeier [6], проведено дослідження для встановлення орієнтації та розташування армуючих волокон при вспученні газобетону та після нього. Волокна, у більшості випадків, були розміщені перпендикулярно до напрямку розширення.

Переважна орієнтація волокон відображається на міцність та деформацію автоклавного газобетону. Виходячи із дослідження, найкраще розташування фібрових волокон є паралельно напрямку вспучення, що забезпечує найбільші показники міцності при вигині.

Таким чином, можемо упевнено сказати, що введення фібри до складу автоклавного газобетону призводить до покращення структури ніздрюватого бетону, оскільки армування відбувається по всьому об'єму матеріалу, що призводить до створення більш щільних міжпорових перегородок матеріалу та зменшення об'єму пор.

Список використаних джерел

1. Bentur A., Mindess S. *Fibre Reinforced Cementitious Composites*. Second edition. London and New York : Taylor & Francis Group. 2007. 625 p.
2. Ковальчук Т. В. Високоміцний фібробетон із композиційним дисперсним армуванням : дис. ... канд. техн. наук : 05.23.05. Рівне : 2019. 211 с.
3. Турба Ю. В. Тріщиностійкість дисперсно-армованого бетону : дис. ... канд. техн. наук : 05.23.05. Львів : 2021. 143 с.
4. Лаповська С. Д., Демченко Т. М., Ковальчук О. Ю., Чорновол В. О. Можливості застосування базальтової мікрофібри для армування теплоізоляційного автоклавного газобетону. *Актуальні проблеми інженерної механіки* : тези доп. VII Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Одеса, 12-15 трав. 2020 р.). Одеса, 2020. С.216-219.
5. Zühtü Onur Pehlivanl, Ibrahim Uzun , Zeynep Pınar Yücel, İlhami Demir. The effect of different fiber reinforcement on the thermal and mechanical properties of autoclaved aerated concrete. *Construction and Building Materials*. 2016. 112. 325–330;
6. Qizhi Zhang. The Study on Utilization of Portland Cement for Preparation of Aerated Concrete. *Chemical engineering transactions*. 2017. 62. 1039-1044. <https://doi.org/10.3303/CET1762174>

УДК 691.12

БЕЗПЕЧНІСТЬ ІННОВАЦІЙНИХ БУДІВЕЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ З ТЕХНІЧНИХ КОНОПЕЛЬ

Ляліна Н. П.,

д-р техн. наук, професор кафедри товарознавства
та комерційної діяльності в будівництві, професор,

Вотченікова О. В.,

канд. екон. наук, доцент кафедри товарознавства
та комерційної діяльності в будівництві,

Київський національний університет будівництва і архітектури, м. Київ

Будівельна галузь є однією з найбільш розвинутих галузей промисловості України. Великий асортимент товарів та послуг на ринку будівництва вимагає глибокого і детального контролю за показниками якості та екологічної безпеки.

Для підвищення стандартів якості життя потрібно забезпечити екологічну оптимізацію архітектурно-будівельних, конструктивних і технологічних рішень з урахуванням унеможливлення негативних впливів на довкілля. При цьому особлива увага повинна бути приділена питанням якості і безпеки будівельних матеріалів [1, с. 54-55].

Особливістю сучасного будівництва є надзвичайно широкий спектр нових матеріалів, виробів і технологій, які внаслідок інтенсивного розвитку будівельної науки і техніки змінюються кожні 5–10 років. Завдяки поєднанню науки і будівельної інженерії створюються технології одержання нових, високоефективних, екологічно чистих матеріалів функціонального призначення. Виробництво цих матеріалів засновано на безвідходних і енергозберігаючих технологіях. Нові будівельні матеріали будуть створюватися на тій же сировинній основі, але із застосуванням більш прогресивних технологічних прийомів і безвідходних технологій [2].

Технічні коноплі – це екологічно чистий будівельний матеріал, який стає більш доступним основним будівельним продуктом. Сьогодні коноплі привертають до себе велику увагу як дослідників, так і виробників. Адже, по-перше, це технічна культура, яка здатна накопичувати величезну біологічну масу порівняно з іншими культурами, по-друге, вона може використовуватися для виготовлення необмеженого асортименту виробів у різних галузях промисловості, і, по-третє, здатна очищувати забруднені території, що сприяє збереженню навколишнього середовища.

Більшість видів листових будівельних матеріалів, таких як традиційні деревно-волокнисті плити, OSB (орієнтовано-стружкова плита), МДФ (деревоволокниста плита середньої щільності), ДСП і фанера, виготовляються з повільно поповнюваних ресурсів деревини, і високий попит на них викликає значну потребу в вирощуванні життєво важливих дерев у лісових середовищах, що скорочуються, по всьому світу. Деревоволокниста плита низької щільності зазвичай виготовляється з відходів, таких як тирса та обрізки деревини, і в даний час використовується в широкому спектрі застосувань і часто використовується як недорога заміна фанери та деревно-волокнистих плит, коли це можливо. Однак технічні коноплі є кращим заміником.

З точки зору екологічності і безпечності, більшість форм листового матеріалу містять формальдегіди та леткі органічні сполуки. Інноваційна плита з конопляної костриці нетоксична і не містить формальдегіду та токсичних смол. Дослідження, проведені науковцями штату Кентуккі (США), довели можливість отримання конопляної дошки (Hemp Coreboard), яка на 100 % складається із конопляного волокна і костриці. Така дошка виготовляється з використанням сполучної речовини на основі цукру, тому запропонований будівельний матеріал з конопель сприятиме підвищенню якості внутрішнього повітря в домівках. Додаткова обробка готових конопляних дошок допомагає зменшити ризик утворення цвілі, плісняви та зараження шкідниками. Більш безпечний процес виробництва інноваційних будівельних матеріалів з коноплі не тільки знижує ризик впливу летких токсичних речовин у домі, але й скорочує виробництво

токсичних синтетичних матеріалів, таким чином захищаючи глобальну якість повітря та водних шляхів [3].

Плита Hemp Coreboard призначена для поступової заміни ДСП та інших плитних матеріалів у багатьох сферах застосування. Конопляна дошка, як новітній будівельний матеріал, легка, довговічна та міцна, що робить її ідеальною для застосувань. В даний час дошки можна використовувати для виготовлення різних видів меблів, стільниць, як складова міжкімнатних перегородок, навіть, як заміна ламінату та паркетної дошки.

Таким чином, будівельна галузь є однією з важливих і залежних від рівня якості природних ресурсів, які можуть використовуватись для виготовлення продукції, що безпосередньо впливає на життя і здоров'я людей та навколишнє природне середовище. Сучасні міста практично повністю побудовані з бетону, але мало хто замислюється, що виробництво бетону вивільняє в атмосферу величезну кількість діоксиду вуглецю, що сприяє парниковому ефекту і тягне за собою зміну клімату. Саме з цієї причини вчені знаходяться в постійному пошуку матеріалів з більш щадним впливом на навколишнє середовище.

Список використаних джерел

1. Григор'єва Л., Томілін Ю., Макарова О. Проблеми екологічної оцінки будівельних матеріалів за показниками їх гігієнічної безпеки. *Управління якістю в освіті та промисловості: досвід, проблеми та перспективи*: тези доп. III Міжнар. наук.-практ. конф. пам'яті проф. Петра Столярчука. (м. Львів, 11-12 трав. 2017 р.). Львів, 2017. С. 54–55.
2. Екологічна безпека будівельних матеріалів. URL: <http://www.ssa.ru/articles/entry/378582ad9> (дата звернення: 25.01.2023).
3. Hemp Building Supplies. URL: <https://www.ecohome.net/guides/3374/hemp-building-supplies/> (дата звернення: 25.01.2023).

УДК 691.11

ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ДЕРЕВИНИ ТА ВИРОБІВ НА ЇЇ ОСНОВІ

Пушкарьова К. К.,

д-р. техн. наук, завідувач кафедри будівельних матеріалів, професор,

Кочевих М. О.,

канд. техн. наук, доцент кафедри будівельних матеріалів, доцент,

Гончар О. А.,

канд. техн. наук, доцент кафедри будівельних матеріалів, доцент,

Київський національний університет будівництва і архітектури, м. Київ

Актуальність застосування деревини у будівництві завдяки високим будівельно-технологічним властивостям не викликає сумнівів, але слід враховувати такі недоліки деревини як природного рослинного матеріалу:

неоднорідність будови, відповідно, й властивостей, гігроскопічність, займистість, здатність до гниття, які можна подолати технічними заходами, в тому числі модифікацією деревини. Модифікованою називають цільну деревину з направлено зміненими властивостями за допомогою фізичних та хімічних методів [1].

Глобальні інноваційні тенденції передбачають розробку технологій, направлених на підвищення екологічності, економію витрат сировини та енергоресурсів. Нові рішення дозволяють деревині стати вагомим конкурентом для інших традиційних матеріалів – металу, кераміки, полімерів [2]. Можна припустити, що завдяки використанню нових технологій обробки, деревина стане матеріалом майбутнього. Обробку деревини проводять з метою зниження водопоглинання, розбухання і усихання.

Термо-хімічно модифіковану деревину отримують просоченням деревини мономерами, олігомерами або смолами з наступною термообробкою для полімеризації або поліконденсації просочувальної речовин. Часто використовують для цього фенолформальдегідні смоли. Модифікація деревини смолами знижує її гігроскопічність, водопоглинання, водопроникність, зменшує розбухання, підвищує міцність, жорсткість і твердість. Отриманий продукт застосовують у будівельних конструкціях, у виробництві меблів.

Радіаційно-хімічну модифіковану деревину отримують полімеризацією введених у деревину речовин під дією іонізуючих випромінювань. Деревину просочують метилметакрилатом, стиролом, вінілацетатом, акрилонітрилом та іншими мономерами. Продукт характеризується покращеними експлуатаційними властивостями. Застосовують для виготовлення виробів для підлог, деталей машинобудування.

На цей час у будівництві актуальним є використання переважно твердих порід деревини і тому для зниження дефіциту твердих порід використовують спеціальні методи обробки малоцінних порід для надання їм необхідних фізико-механічних властивостей

Інноваційні методи підвищення якості деревини дозволяють вирішити дві проблеми – зменшити ризик утворення грибка та знизити гігроскопічність деревини. До таких методів відносять: теплову обробку деревини за температури 150–270 °С, коли відбувається зміна структури стінок клітин без зміни їхнього хімічного складу; просочування деревини гарячими рослинними оліями (шляхом створення надлишкового тиску та вакууму) або меламіновими смолами, що блокують хімічну взаємодію між клітинами деревини та водою; ацетилювання – хімічний процес, в результаті якого відбувається заміщення гідроксильних груп у деревині.

Полімермодифікована деревина – композиційний матеріал, який отримують об'ємним просоченням малоцінних порід деревини (вільха, тополя, осика, береза) рідкими мономерами або олігомерами з подальшою полімеризацією під впливом зовнішнього джерела енергії. Для модифікації застосовують полімери: фенолформальдегідні, резорцин-формальдегідні, сечовино-формальдегідні, меламінформальдегідні, карбамідні, кремнійорганічні, фуранові, ненасичені полієфіри,

поліакрили та мономери: стирол, метилметакрилат, акрилонітрил. Поряд зі збереженням природної структури деревини, модифіковані різновиди характеризуються підвищеною міцністю, твердістю, водо- та хімічною стійкістю, наприклад, при просоченні деревини метилметакрилатом (до 50–55 %) міцність деревини при стиску вздовж волокон зростає у 3 рази, досягаючи 180 МПа, поперек волокон – у 4–6 разів, а стираність знижується вдвічі. Середня густина модифікованої деревини становить 900–1200 кг/м³; торцева твердість – 110–180 МПа; ударна в'язкість – 120–260 кдж/м²; водопоглинання – 3–6 %. Спеціально розроблені барвники та добавки, які вводять до складу мономеру, дозволяють отримувати імітацію деревини різних кольорів і відтінків.

Полімермодифікована деревина, отримана за допомогою технології просочення з цінних порід деревини (дуб, ясен), так й менш цінних (сосна, липа, береза, кедр), а також малоцінних (вільха, осика, тополя), не має недоліків вихідної деревини. Отриманий продукт не піддається дії вологи, бруду, має низьке водопоглинання, високу міцність, середню густину, твердість, ударну в'язкість. Полімермодифікований композит має стабільність форми і розмірів, не піддається коробленню, а також витримує перепади температур від +150 до -150 °С. Такий матеріал має зовнішні ознаки звичайної деревини, але перевершує вихідний матеріал за основними властивостями у 2–3 рази. Такі недоліки звичайної деревини як деформативність, короблення, усихання, водопоглинання, гниття, пошкодження комахами, у модифікованої деревини відсутні, тому експлуатаційні властивості виробів із полімермодифікованої деревини в агресивному середовищі підвищуються у 4–5 разів.

Основні властивості полімермодифікованої деревини дозволяють її використовувати для виготовлення таких об'єктів як сходові марші, покриття для підлог та пішохідних доріжок, майданчиків, садові меблі. Із такого матеріалу можна виготовляти високоякісний паркет, віконні рами, вхідні дверні блоки, облицювальні панелі, обладнання спортивних залів, елементи будівельних конструкцій (при незначній товщині виробу), морські і прибережні споруди, стоки тваринних ферм і хімічних виробництв, що працюють у суворих кліматичних умовах і агресивних середовищах.

Термомодифіковану деревину отримують за спеціальною технологією із таких порід, як береза, бук, дуб, ялина, липа, сосна тощо. Відомі чотири способи термічної обробки деревини: одностадійна обробка водяною парою за температури 185–230 °С (вміст кисню в повітрі до 3,5 %); багатостадійна обробка насиченою парою або водою (процес варіння) за температури 150–200 °С; обробка у гарячій олії та нагрівання до температури 180–220 °С; обробка у середовищі інертних газів (замість водяної пари або олії деревину обробляють у середовищі азоту з вмістом кисню до 2 % при підвищеному тиску). Відмінною рисою всіх вищенаведених способів є кінцеве поступове охолодження та насичення матеріалу водою до вологості, при якій здійснюється експлуатація матеріалу.

Термомодифікована деревина є відносно екологічно чистим матеріалом і має порівняно зі звичайною деревиною низьку вологість (3–5 %), стійкість до

гниття, стабільність розмірів при експлуатації незалежно від температури і вологості, можливість використання дешевих сортів деревини для імітації екзотичних порід і зістареної деревини; можливість фарбування деревини у кольори від світло-жовтого до чорного незалежно від породи деревини. При термічній модифікації деревини підвищується її вологостійкість, твердість, стійкість до дії хімічних реагентів. Вироби мають стабільні розміри і форму при зміні зовнішніх умов, не піддається дії плісняви, пошкодженню комахами. Матеріал є екологічним внаслідок того, що не застосовуються хімічні компоненти під час модифікації. Недоліком такої деревини є відносно невисока міцність, тому цей вид матеріалу не слід застосовувати для несучих конструкцій і при підвищених навантаженнях.

Термомодифіковану деревину використовують при будівництві і облицюванні будинків, виготовленні меблів, для оздоблення саун, бань, басейнів, ванних кімнат, причалів та інших об'єктів, які мають контакт з водою, для влаштування підлог (паркет, паркетна дошка, фриз, дошка для підлог, в тому числі теплих), для виготовлення дверей, рам для вікон, конструкційних ненесучих елементів, де необхідна стабільність геометричних розмірів виробів, а також при проведенні реставраційних робіт [3].

Таким чином застосування інноваційних технологій обробки деревин з урахуванням сучасних принципів енергоощадності і екологічності матеріалів при отриманні продукту підвищеної довговічності, а також швидкості виконання будівельних робіт при використанні модифікованих деревних матеріалів може вважатися перспективним на сучасному етапі та у повоєнний період відбудови України.

Список використаних джерел

1. Abyzov V., Pushkarova K., Kochevykh M., Jurus J. Materials science for designers of architectural environment. Politechnika Swietokrzyska. Kielce. 2020. 475 p.
2. Сучасні українські будівельні матеріали, вироби та конструкції: наук.-практ. довідник. Асоціація «ВСВБМВ», 2012. 664 с.
3. Pushkarova K., Kochevykh M. Building materials for designers and architects: Textbook. Kyiv : KNUCA, 2020. 392 p.

**ДОСЛІДЖЕННЯ ВОГНЕЗАХИСТУ БУДІВЕЛЬНИХ КОНСТРУКЦІЙ З
ТЕКСТИЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ**

Цапко Ю. В.,

д-р. техн. наук., професор кафедри технологій
та дизайну виробів з деревини, професор,

Національний університет біоресурсів і природокористування України, м. Київ,

Бондаренко О. П.,

канд. техн. наук, доцент кафедри будівельних матеріалів, доцент,

Київський національний університет будівництва і архітектури, м. Київ

Цапко О. Ю.,

канд. техн. наук, доцент кафедри будівельних
матеріалів, старший науковий співробітник,

Київський національний університет будівництва і архітектури, м. Київ

Український державний науково-дослідний інститут «Ресурс», м. Київ

Похилий С. І.

здобувач першого рівня вищої освіти ОП «Технології будівельних конструкцій,
виробів і матеріалів», спеціальності 192 «Будівництво та цивільна інженерія»

Київський національний університет будівництва і архітектури, м. Київ

Розгляд напрямків використання легкозведених конструкцій з текстильних займистих виробів свідчить про стійку тенденцію до збільшення їх використання під час тимчасового виконання тих чи інших завдань Збройних сил України та підрозділів Державної служби з надзвичайних ситуацій. Під час опалювання таких споруд можливе займання та швидке поширення пожежі. Статистика експлуатації легкозведених конструкцій виявила низький рівень безпеки у зв'язку з використанням природних волокон (наприклад льону, бавовни та сумішей), які високочутливі до впливу високої температури і вогню [1, с. 49-56].

У зв'язку з цим визначається необхідність розвитку робіт в даному напрямку та використання ефективних вогнезахисних матеріалів, оскільки використання сольових антипіренів малоефективне, так як конструкція не жорстка [2, с. 93-99]. І постає необхідність створення вогнезахисних матеріалів для конструкцій з текстильних виробів за рахунок направленою формування інтумесцентного покриття, стійкого до дії перемінних температурно-вологісних факторів, так і за рахунок функціональних добавок і наповнювачів, здатних впливати на процеси термостійкості, фізико-хімічні та спеціальні властивості [3, с. 554-567].

Метою роботи є визначення вогнезахисної ефективності зразків елементів намету, виготовлених з парусинової тканини.

В якості модельних зразків використовували елементи намету, виготовлені з парусинової тканини (рис. 1), які було оброблено вогнезахисними засобами:

– необроблений (експериментальний зразок №1);

– на неорганічній основі з додаванням полімерного в'язучого (експериментальний зразок №2).



А



Б

Рисунок 1 – Модельні зразки елементів намету, виготовлених з парусинової тканини: а – необроблений; б – оброблений вогнезахисним засобом на неорганічній основі з додаванням полімерного в'язучого

Пальне для випробувань: рідка запалювальна суміш (бензин).

На рис. 2 показано результати випробувань зразка елементів намету, виготовлених з парусинової тканини, обробленого неорганічним засобом з додаванням полімерного в'язучого.



А



Б



В



Г

Рисунок 2 – Результати випробувань вогнезахисеного модельного зразка елементів намету, виготовлених з парусинової тканини: а – запалювання модельного вогнища; б – початок розкладу покриття; в – руйнування конструкції; г – вогнище після горіння

В табл. 1 приведено результати визначення втрати маси та час горіння модельного вогнища.

Таблиця 1 – Результати випробувань модельного зразка елементів намету, виготовлених з парусинової тканини

Модельний зразок намету, виготовленого з парусинової тканини	Маса зразка, кг		Час горіння зразка, с	Втрата маси зразка після випробувань, Δm , %	Спучення, мм
	до випробувань	після випробувань			
Необроблений	0,2140	0,00	114	100,0	–
Оброблений засобом на неорганічній основі з додаванням полімерного в'язучого	0,374	0,345	576	7,75	3–5

В результаті проведених випробувань встановлено:

– дія полум'я на необроблені модельні зразки елементів намету, виготовлених з парусинової тканини, призводить до займання на 40–45 с та поширення полум'я поверхнею, що спричинює до його повного згорання протягом 105–120 с;

– модельні зразки елементів намету, виготовлених з парусинової тканини, оброблених неорганічним засобом з додаванням полімерного в'язучого, при запалюванні речовиною на основі бензину, не загорілися, поширення полум'я не відбулося. При цьому зафіксовано остаточне горіння протягом 3 с, спучення захисного покриття, що сягало 3–5 мм та обвуглення поверхні на площі близько 80 % з внутрішньої сторони.

Таким чином, в результаті проведених натурних випробувань елемента намету показано повне згорання необробленого зразка, натомість для вогнезахисного зразка встановлено відсутність загорання та поширення полум'я.

Список використаних джерел

1. Tsapko Yu., Tsapko A., Bondarenko O. Defining patterns of heat transfer through the fire-protected fabric to wood. *Eastern-European Journal of Enterprise Technologies*. 2021. Vol. 6, No 10(114). P. 49–56. DOI: 10.15587/1729-4061.2021.

2. Tsapko Yu., Bondarenko O., Tsapko A., Goryachev V.A. Rationale of thermal insulation and fire properties of steam material. *Scientific Bulletin of Construction*. 2019. Vol. 97, Is. 3. P. 93–99. DOI: 10.29295/2311-7257-2019-97-3-93-99.

3. Blomqvist P., Bergstrand A., Neumann N., Thureson P., Bengtsson S. Fire safety of textile membranes in temporary structures. *Fire and Materials. Proceedings 14 th International Conference and Exhibition*. 2015. P. 554–567.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ВОГНЕЗАХИСНОЇ ПОКРІВЕЛЬНОЇ КОМПОЗИЦІЇ ДЛЯ ОЧЕРЕТУ

Цапко Ю. В.,

д-р. техн. наук., професор кафедри технологій
та дизайну виробів з деревини, професор,

Національний університет біоресурсів і природокористування України, м. Київ,

Бондаренко О. П.,

канд. техн. наук, доцент кафедри будівельних матеріалів, доцент,

Київський національний університет будівництва і архітектури, м. Київ

Цапко О. Ю.,

канд. техн. наук, доцент кафедри будівельних
матеріалів, старший науковий співробітник,

Київський національний університет будівництва і архітектури, м. Київ

Український державний науково-дослідний інститут «Ресурс», м. Київ

Жеребчук Д. С.

здобувач першого рівня вищої освіти ОП «Технології будівельних конструкцій,
виробів і матеріалів», спеціальності 192 «Будівництво та цивільна інженерія»

Київський національний університет будівництва і архітектури, м. Київ

В будівництві все більш інтенсивно ведеться пошук нових високоефективних будівельних матеріалів, зокрема, з природної сировини, як очерет. Внаслідок унікальних властивостей очерету, таких як мала об'ємна вага, низька теплопровідність, досить висока атмосферостійкість, висока хімічна стійкість, можливість виготовлення деталей на місці будівництва, економічність тощо, вироби з очерету, не дивлячись на високий темп розвитку нових технологій, широко використовуються в будівництві. Застосування у будівництві очерету має значну кількість переваг, але потребує захисту від вогню.

На сьогодні існує два способи вогнезахисту будівельних матеріалів. Перший – це просочення антипіренами, частіше за все на основі неорганічних солей [1, с. 49-54, 2, 36-42]. При зволоженні будівельних матеріалів вогнезахисні речовини розчиняються у вологому середовищі і поступово вимиваються на поверхню, а тоді з часом вогнезахисний ефект знижується. Однак, очерет, характеризується значною щільністю та гідрофобністю і просочення не затримується в матеріалі та стікає з поверхні [3, с. 101-110, 4, с. 531-542]. Другий – це нанесення на поверхню матеріалу покриття на органічному чи неорганічному в'язучому. Засіб на органічному в'язучому має підвищене димоутворення і виділення токсичних речовин, тому його використання небезпечне [5, 551-558]. Найбільш ефективними вважаються вогнезахисні покриття на неорганічному в'язучому, властивості яких вже досліджені. Але ці матеріали утворюють на поверхні жорстке покриття, яке змінює колір поверхні

та під дією атмосфери втрачає адгезію та осипаються [6, с. 98-106, 7, с. 6315-6319].

Метою роботи є дослідження впливу складових покрівельного засобу для очерету на вогнестійкість і встановлення ефективності вогнезахисту обробленого виробу.

Для встановлення вогнезахисної ефективності очерету використовували зразки очерету, які оброблювали композицією, яке утворює на поверхні безбарвну плівку та здатне під дією високої температури створити на поверхні піно коксовий захисний шар, а саме, покрівельним просочувальним розчином на основі суміші органічних і неорганічних речовин (суміш карбаміду і фосфорних кислот та природного полімеру у різних пропорціях).

Отриману масу перемішували і наносили на зразок очерету (рис. 1).

Для дослідження ефективності вогнезахисного матеріалу використовували зразки очерету середніми розмірами діаметром до 10 мм і висотою 310 мм, які зв'язували у мати розміром 310x140 мм і обробляли покрівельним просочувальним розчином, з витратою 47,1 г/м².

Дослідження з визначення термічної стійкості вогнезахисного очерету проводили за методикою, суть якої полягала у впливі на зразок вогнезахисного очерету радіаційної панелі та його запалювання, вимірюванні температура продуктів горіння та час її досягнення, час займання та проходження фронтом полум'я ділянок поверхні, довжину згорілої частини зразка.



Рисунок 1 – Модельний зразок очерету для випробувань

Дослідження показали (табл. 1), що очерет відноситься до горючих матеріалів (після дії полум'я загорівся), просочений зразок очерету витримав температурний вплив і відноситься до важкогорючих матеріалів за показником втрати маси. При початковій температурі газоподібних продуктів горіння $T=76\text{ }^{\circ}\text{C}$, при дії радіаційної панелі на захищений зразок, температура газоподібних продуктів горіння становила $T\leq 120\text{ }^{\circ}\text{C}$.

Під час випробувань зразків очерету було встановлено, що необроблений зразок зайнявся на 52 с, полум'я поширилося по всьому зразку протягом 100 с натомість, зразок вогнезахисних, покрівельним просочувальним розчином, а саме суміш карбаміду і фосфорних кислот та природного полімеру у кількості 47,1 г/м², зайнявся на 595 с, поширення полум'я поверхнею відбулося тільки на першу ділянку, максимальна температура димових газів становила 114 °C за час більший понад 5 разів, а індекс горючості знизився до 0,42.

Таким чином, встановлено, особливості гальмування процесу займання та поширення полум'я очерету, що оброблений покрівельним просочувальним розчином, які полягають у декількох аспектах. Це, розклад антипіренів під дією температури з поглинанням тепла та виділенням негорючих газів (азот, діоксин вуглецю), що призводить до гальмування окислення в газовій і конденсованій фазі. При цьому відбувається зміна напрямлення розкладу в сторону утворення негорючих газів і важкогорючого коксового залишку, зниження горіння матеріалу та відповідно індексу горючості.

Таблиця 1 – Час проходження фронтом полум'я контрольних точок

Зразок очерету	Температура димових газів, °С		Час займання, с	Час проходження фронтом полум'я ділянок зразка, с									Час досягнення максимальної температури димових газів, с	Довжина горіння зразка, мм	Індекс горючості
	T ₁	T _{max}		1	2	3	4	5	6	7	8	9			
Необроблений	61	323	52	2	8	7	10	6	8	7	6	7	101	294	177,5
Вогнезахисний покрівельним просочувальним розчином	62	114	595	–	–	–	–	–	–	–	–	–	596	22	0,42

Список використаних джерел

1. Tsapko Yu., Tsapko A., Bondarenko O. Effect of a flame-retardant coating on the burning parameters of wood samples. *Eastern-European Journal of Enterprise Technologies*. 2019. Vol. 2, № 2/10(98). P. 49–54. DOI: 10.15587/1729-4061.2019.163591.
2. Tsapko Yu., Tsapko A., Bondarenko O. Establishment of heat-exchange process regularities at inflammation of reed samples. *Eastern-European Journal of Enterprise Technologies*. 2019. Vol. 1. № 1/10(97). P. 36–42. DOI: 10.15587/1729-4061.2019.156644.
3. Khalili P., Tshai K.Y., Hui D., Kong I. Synergistic of ammonium polyphosphate and alumina trihydrate as fire retardants for natural fiber reinforced epoxy comp. *Composites Part B: Engineering*. 2017. Vol. 114. P. 101–110.
4. Krüger S., Gregor J., Gluth G., Watolla M-B., Morys M., Häßler D., Schartel B. Neue Wege: Reaktive Brandschutzbeschichtungen für Extrembedingungen. *Berlin, Bautechnik*. 2016. Vol. 93/8. P. 531–542.
5. Gaff M., Kačík F., Gašparík M., Makovická L., Osvaldová L., Čekovská H. The effect of synthetic and natural fire-retardants on burning and chemical characteristics of thermally modified teak (*Tectona grandis* L. f.) wood. *Construction and Building Materials*. 2019. Vol. 200. P. 551–558.

6. Janetti M. B., Wagner P. Analytical model for the moisture absorption in capillary active building materials. *Building and Environment*. 2017. Vol. 126. P. 98–106.
7. Carosio F., Alongi J., Carosio F. Ultra-Fast Layer-by-Layer Approach for Depositing Flame Retardant Coatings on Flexible PU Foams within Seconds / In: *Acs applied materials & Interfaces*. Elettronico, Vol. 8/10. 2016. P. 6315-6319.

ТЕМАТИЧНИЙ НАПРЯМ
ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНИХ КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ У ЗДОБУВАЧІВ
ВИЩОЇ ОСВІТИ ЗА СПЕЦІАЛЬНОСТЯМИ 075 «МАРКЕТИНГ» ТА
076 «ПІДПРИЄМНИЦТВО, ТОРГІВЛЯ ТА БІРЖОВА ДІЯЛЬНІСТЬ» НА
СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

УДК 004.738.5: 378.147

SOFT SKILLS ЕКОНОМІСТА В ЦИФРОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

Гевлич Л. Л.,

канд. екон. наук, доцент кафедри обліку, аналізу і аудиту, доцент,

Гевлич І. Г.,

канд. техн. наук, доцент кафедри маркетингу та бізнес-аналітики, доцент,

Донецький національний університет імені Василя Стуса, м. Вінниця

Soft skills як неспеціалізовані навички притаманні людині будь-якого фаху та сфери діяльності. Зазвичай їх розглядають як соціально-комунікативні навички – комплексні надпрофесійні уміння, які відповідають за успішну участь у робочому процесі, високу продуктивність і, на відміну від спеціалізованих навичок, не пов'язані з конкретною професійною галуззю або технічними знаннями [1]. Ці навички можуть включати, наприклад, комунікацію, лідерство, співпрацю, емпатію, вміння працювати в команді, креативність, вміння розв'язувати проблеми, критичне мислення, адаптивність тощо. У сучасному світі, де зростає значення ефективності комунікації та співпраці між людьми, soft skills стають все більш важливими для досягнення успіху в різних професійних галузях, а в рамках університетської підготовки економістів мають стати об'єктом дослідження з метою формування висококваліфікованого конкурентоспроможного фахівця-випускника вітчизняних освітніх програм.

В Україні дослідження набору soft skills відбувалося тільки останні роки і здебільшого в аспекті управлінських компетентностей, виходячи з потреби формування топ-менеджера економічного спрямування для суб'єктів господарювання різних форм власності та галузей функціонування [2-3]. На наш погляд, таке трактування soft skills є недостатньо широким. Крім того, динаміка розвитку інформаційних технологій та економічних процесів вимагає актуалізації досліджень з точки зору перевірки набору soft skills на затребуваність на сучасному етапі розвитку суспільства як в Україні, так і в усьому світі.

Метою роботи є аналіз актуальності переліку soft skills випускників освітніх програм економічних спеціальностей СО Бакалавр вітчизняних університетів 2023 року набору.

Останній рейтинг топ-10 soft skills, сформульований експертами Всесвітнього економічного форуму, з орієнтацією на 2025 рік входження випускників на ринок праці, виглядає таким чином [4]:

1. Аналітичне мислення та інновації (Analytical Thinking and Innovation).

2. Активне навчання (Active Learning and Learning Strategies).
3. Комплексне вирішення проблем (Complex Problem-Solving).
4. Критичне мислення та аналіз (Critical Thinking and Analysis).
5. Стійкість до стресів та гнучкість (Resilience, Stress Tolerance, and Flexibility).
6. Творчість, оригінальність та ініціативність (Creativity, Originality, and Initiative).
7. Лідерство та соціальний вплив (Leadership and Social Influence).
8. Міркування та вирішення проблем (Reasoning, Problem-Solving, and Ideation).
9. Емоційний інтелект (Emotional Intelligence).
10. Технологічне проектування та програмування (Technology Design and Programming).

На наш погляд, до наведеного переліку є два зауваження:

По-перше, частина зазначених навичок є притаманними професіям економіста та управлінця, адже від випускників у галузях економіка, управління та адміністрування не просто очікуються, але й вимагаються такі навички, як інноваційність, критичний аналіз, постійне навчання, комплексне рішення проблем, аналіз. В якості топ-менеджерів випускники вишів мають проявити гнучкість, ініціативність, лідерство, емоційний інтелект. Тобто зі сфери soft skills представлені навички переходять у фахові.

По-друге, стрімкий розвиток інформаційних інструментів і технологій, що спостерігається останнє десятиріччя, виводить технологічне проектування та програмування (Technology Design and Programming) як навички професій саме економістів та управлінців з десятого місця у першу п'ятірку.

Індустрія 4.0 як складова концепції «розумна фабрика» (Smart Factory) передбачає повну цифрову трансформацію виробництва з метою забезпечення його ефективності та конкурентоспроможності. Індустрія 4.0 має на меті збільшити ефективність виробництва, знизити витрати та покращити якість продукції. Вона також відкриває нові можливості для розвитку інноваційних продуктів та послуг, що можуть змінити спосіб життя та праці людей. Ця концепція передбачає використання таких технологій, як Інтернет речей (IoT), штучний інтелект (AI), розширена реальність (AR), віртуальна реальність (VR), обробка даних (Big Data), 3D-друкування, автоматизовані системи керування тощо.

Безумовно, конкретний набір таких технологій та ступінь їх застосування у різних професіях будуть різними. Наприклад, маркетологи можуть застосовувати:

- 1) аналіз даних для пошуку взаємозв'язків інформації про споживачів та ринок в цілому з метою розуміння їх потреб та попиту на продукти та послуги;
- 2) Email-маркетинг для розсилки інформаційних повідомлень та пропозицій клієнтам з використанням електронної пошти з метою підвищення обізнаності про продукт та його продажі;
- 3) SMM (Social Media Marketing) для привернення уваги до свого бренду

та продуктів за допомогою реклами, публікацій, відео та інших матеріалів в соціальних мережах;

4) пошукову оптимізація (SEO) для забезпечення видимості веб-сайту на пошукових системах з метою збільшення трафіку та залучення нових клієнтів;

5) контент-маркетинг для створення та розповсюдження потрібного контенту у вигляді статей, відео, фото тощо з метою привернення та утримання уваги цільової аудиторії;

6) мобільний маркетинг для реклами продуктів та послуг, а також створення мобільних додатків для зручності користувачів;

7) технології штучного інтелекту, такі як машинне навчання та нейронні мережі, для аналізу великих обсягів даних та прогнозування поведінки своєї аудиторії;

8) CRM (Customer Relationship Management) для збору та аналізу даних про клієнтів, стеження за їхнім профілем та взаємодіями з компанією, розробки персоналізованих кампаній та підходів до клієнтів.

Менеджер може використовувати:

1) Project Management Software для керування проектами, розподілу завдань між членами команди, стеження за прогресом та виконанням завдань, контролю бюджету;

2) Business Intelligence (BI) для збору, аналізу та використання даних для прийняття бізнес-рішень;

3) Cloud Computing для зберігання та обробки даних у хмарі, а не на локальних серверах, що дозволяє отримувати доступ до даних з будь-якого пристрою та місця і, в свою чергу, полегшує організацію роботи;

4) Virtual Meetings and Video Conferencing для проведення зустрічей та нарад в онлайн-режимі за допомогою відеоконференцій.

Аудитор може застосовувати такі інформаційні технології:

1) аудиторське програмне забезпечення для швидкого та ефективного проведення аудиторських перевірок, аналізу фінансової звітності, виявлення потенційних помилок та зловживань;

2) віртуальні аудити, які проводяться без фізичної присутності аудитора в офісі або на місці бізнесу клієнта, що зменшує витрати на перевірку;

3) хмарні технології для зберігання та обміну даними з клієнтами, що дозволяє швидко та ефективно отримувати доступ до інформації з будь-якого місця та в будь-який час;

4) аналітику даних для аналізу великих обсягів інформації, що дозволяє знаходити небезпеки та ризики на ранніх етапах перевірки та запобігати можливим зловживанням;

5) роботизацію процесів для автоматизації рутинних задач та зменшення людської помилки.

Безумовно, наведені інструменти та технології є ілюстративними, але очевидно необхідними для розгляду в рамках університетського освітнього процесу з метою формування конкурентоспроможного випускника майбутнього. І це, в свою чергу, вимагає оновлення вітчизняних Стандартів вищої освіти, адже

вказані компетенції не можуть бути сформовані в межах вибіркових дисциплін, а також перегляду освітніх програм з точки зору посилення уваги до формування цифрових компетентностей випускників економічних та управлінських спеціальностей.

Сучасний етап економічного розвитку може трактуватися як діджитал-економіка як в Україні, так і в усьому світі. Це економічна система, в якій використовуються цифрові інструменти та технології для створення, розповсюдження та обміну цифровим контентом та іншими електронними продуктами і послугами. Вона базується на використанні інтернету, мобільних технологій, соціальних мереж, хмарних сервісів та інших інноваційних технологіях. Основні складові діджитал-економіки включають електронні: комерцію, фінанси, логістику, документообіг, медицину, освіту, державу тощо. Діджитал-економіка розширює можливості для бізнесу, забезпечує зручність та ефективність взаємодії з клієнтами та партнерами, дозволяє зменшити витрати на виробництво та збільшити продуктивність роботи. Вона також сприяє розвитку нових видів бізнесу, таких як стартапи та інноваційні проекти, що можуть революціонізувати економіку та покращити якість життя людей. Ігнорування тенденцій діджиталізації може призвести, з одного боку, до втрати випускниками вітчизняних вишів конкурентних переваг, з іншого боку, – до гальмування розвитку національної економіки у повоєнний час. Тож, на основі дослідження можна сформулювати такі висновки:

1. Звичайний перелік soft skills, пропонований як вітчизняними, так і закордонними експертами, є таким, що втратив свою актуальність.

2. Частково soft skills стали фаховими навичками, принаймні, що стосується професій галузей економіки, управління та адміністрування.

3. Сучасні тенденції економічного розвитку вимагають формування поглиблених цифрових компетенцій випускників.

4. Вищезазначене вимагає оновлення вітчизняних Стандартів вищої освіти та освітніх програм ступеню освіти Бакалавр.

Дослідження напрямів використання сучасних інформаційних інструментів та технологій для рішення фахових завдань буде напрямом подальших пошуків.

Список використаних джерел

1. Soft-skills: визначення. URL: <https://www.dictionary.com/browse/soft-skills> (дата звернення: 16.03.2023).

2. Богданюк В. В., Кобеля З. І. Значення «soft skills» і «hard skills» у процесі професійного розвитку майбутнього фахівця економічного профілю. *Світ наукових досліджень*: матеріали Міжнар. мультидисциплінарної наук. інтернет-конф. (м. Тернопіль, Україна – м. Переворськ, Польща, 19-20 груд. 2022 р.). Тернопіль, 2022. С. 21-23.

3. Морозова М. Розвиток soft skills у майбутніх фахівців економічних спеціальностей. *Актуальні питання гуманітарних наук*. 2021. Вип 42. Т. 2. С. 185-188.

4. Зануда А. Ринок праці майбутнього: кого шукатимуть і звільнять. URL: <https://www.bbc.com/ukrainian/features-55816369> (дата звернення 16.03.2023).

УДК 339.1:159.9

ОСОБИСТІСНА ХАРАКТЕРИСТИКА СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМЦЯ ТА ЙОГО ДІЛОВИХ ЯКОСТЕЙ

Збаразська К. А.,

здобувач першого рівня вищої освіти ОПП «Товарознавство та комерційна діяльність», спеціальність 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»,

Романенко О. В.,

канд. екон. наук, доцент кафедри товарознавства та комерційної діяльності в будівництві, доцент, *Київський національний університет будівництва і архітектури, м. Київ*

На питання, якими рисами характеру та особистими якостями повинна володіти людина, щоб стати успішним підприємцем, не можна відповісти однозначно. Проте, аналізуючи досвід розвитку підприємництва, можна зробити деякі узагальнення. Успішні підприємці, як правило, володіють наступними рисами характеру (табл. 1).

Таблиця 1 – Характерні риси сучасного підприємця [1-2]

Риса	Характеристика риси
Стійкість	Не здаватися, вірити, та рішуче вирішувати будь-які проблеми, бути наполегливим та відданим своїй справі.
Пристрасть	Мати пристрасть не до прибутку та заробітку, а до власної справи. Пристрасть до виконання місії, на яку запрограмована компанія.
Терпимість до неоднозначності	Вміння терпіти невпевненість у житті та рішеннях, а також усе, що передбачає початок нового виклику чи пригоди. Здатність переносити проблеми, відчай, страх, навизначеність та неоднозначність.
Бачення	Підприємці мають бачити трішки більше ніж інші, уявляти інший світ, помічати більше можливостей там, де інші цього не бачать, вміти ефективно та переконливо передавати свої ідеї інвесторам.
Віра в себе	Підприємці повинні вірити в свій успіх, вірити в подолання проблем та невдач, вірити у свою перемогу.
Гнучкість	Вміння швидко адаптуватися або перекваліфікуватися у випадку необхідності.
Порушення правил	Бажання кинути виклик традиціям та правилам, запропонувавши щось нове та реалізувати його.
Комунікабельність	Вміння будувати соціальні стосунки, контакти з людьми та хороші навички міжособистісного спілкування.
Ризиковість	Підприємці довіряють собі, своїм здібностям і мають більший внутрішній фокус контролю, що також змушує їх не боятися робити помилки і, отже, ризикувати.
Прагнення до	Прагнення до незалежності та свободи штовхає підприємців на

незалежності	розвиток власної ідеї та бізнесу.
Наполегливість	Ідея, яку переслідує підприємець, змушує його долати будь-яку перешкоду і продовжувати наполягати, незважаючи ні на що.
Ініціативність	Ініціатива необхідна для розвитку ідей, пошуку найкращого способу вирішення проблем, сприйнятливості до соціальних відносин, орієнтації на конкретні цілі.
Креативність	Використання творчих та інноваційних ідей у своїх бізнес-проектах.
Відповідальність	Підприємці - відповідальні люди, вони добре формулюють свої цілі, і прихильність змушує їх постійно прагнути йти вперед.
Дисциплінованість	Підприємець наполегливий і наполегливий у ідеї, яку він переслідує, і яка змушує його долати будь-яку перешкоду і продовжувати наполягати, незважаючи ні на що.
Лідерство	Енергійність та вміння заохочувати до праці інших.
Відкритість до нового	Здатність змінюватися з досвідом, шукати новий досвід, користуватися помилками та творчо керувати тиском навколишнього середовища.

Для високої ефективності підприємцям, окрім зазначених у таблиці 1 особистісних рис характеру, варто розвивати наступні звички [3]:

- проактивність: взяття на себе відповідальності за своє життя та дії, розуміння свого кола впливу, ініціативність;
- починати бізнес, пам'ятаючи про основну мету його створення;
- ставити першим пріоритетом найважливіші справи (самодисципліна і тайм-менеджмент);
- мислити в стилі «win-win» (спосіб взаємодії з оточуючими – це «виграш-виграш», де кожен учасник проекту має отримати якусь вигоду);
- емпатичне слухання: спочатку зрозуміти співрозмовника, а потім шукати розуміння себе;
- прагнення до синергії: об'єднуватись із кимось для отримання більш ефективних результатів;
- постійний розвиток себе на чотирьох життєвих рівнях: тілесному, духовному, інтелектуальному та соціальному

Не дивлячись на безліч інформації про якості та навички, які необхідні сучасному підприємцю, початківці часто зіткаються з проблемою об'єктивної оцінки власних спроможностей щодо заснування та ведення бізнесу, як на фізичному, так і на психологічному рівнях. Дехто думає, що власний бізнес це легко, що підприємницька діяльність менш енерговитратна, ніж будь-яка інша професія. Потрібно розуміти, що підприємці - це люди, здатні постійно й дуже багато працювати, вчитися на чужих помилках, засвоювати уроки зі своїх невдач. Успішні підприємці розуміють, що знання та досвід є основою підприємництва.

Висновок. Для розбудови успішного та прибуткового бізнесу, підприємець має володіти твердими навичками та гнучкими якостями (hard skills, soft skills), які допоможуть йому досягати цілей. Підприємець – це людина інновацій з незламним характером та вірою, яка готова на все заради реалізації задуманого,

вміє одночасно поєднувати технологічні та творчі навички задля досягнення найкращих результатів.

Список використаних джерел

1. Джо Робінсон. 7 рис успішних підприємців URL: <https://dvokrapka.com/self/2016/03/7-rys-uspishnyh-pidpryyemtsiv/> (дата звернення: 7.04.2023).
2. Brown B. Підприємець: види та характеристики. URL: <https://uk.warbletoncouncil.org/characteristicas-emprededor-14500>. (дата звернення: 7.04.2023).
3. Кові С. 7 Звичок надзвичайно ефективних людей. 2012. 384 с.

УДК 33:372.8

СУЧАСНІ ВИКЛИКИ ЩОДО ПІДГОТОВКИ КАДРІВ З ПІДПРИЄМНИЦТВА

Павлова В. А.,

д-р екон. наук, професор кафедри міжнародної
торгівлі і підприємництва, професор,
Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро

Сучасний ринок праці, який характеризується мінливістю вимог до переліку затребуваних професій, рівня набуття компетентностей та потенційних можливостей швидкої реакції для вирішення завдань, змінює технології підготовки в закладах вищої освіти. Окрім впливу кількарічної пандемії COVID-19 додалися фактори перебігу воєнних дій, зміни територіального розміщення суб'єктів-об'єктів освітнього процесу, що поставило завдання швидкого пристосування до вимог часу. Поряд з цим, слід враховувати зміни в законодавстві, що регламентує організацію освітнього процесу. Зокрема, зміни в назвах спеціальностей [1] спричиняють необхідність коригування діючих Стандартів вищої освіти та зміни векторів в освітніх програмах ЗВО та очікування запитів стейкхолдерів щодо швидкого набуття визначених знань і умінь й ефективного використання їх на практиці.

Не зважаючи на бюрократичні «відволікання», освітяни розуміють зміни в середовищі. І, перш за все, це Industry 4.0. Вже сьогодні потрібно готуватися до вирішення завдань за технологіями Індустрії 4.0 та роботи поруч із штучним інтелектом. Певні кроки в цьому напрямі пропонує програма великої трансформації «Освіта 4.0: український світанок» [2]. Презентація її основних цілей, серед яких – гармонізація українського та європейського освітніх просторів, що, за переконанням авторів дозволить забезпечити відповідність системи освіти в Україні потребам технологічного укладу Industry 4.0. Безсумнівно, сфера освіти, науки та інновації є майбутнім України, але виникає питання щодо матеріального, кадрового й фінансового аспектів реалізації такої програми й, головне, заохочення її учасників до сприйняття майбутнього успіху. Адже слід погодитися з [3], що, за об'єктивними законами, після швидкого

завершення Industry 4.0 потрібен буде перехід до Industry 5.0 і далі. Тож, такі виклики навряд чи здатна забезпечити зазначена програма. Слід готуватися до більш радикальних кроків і вимог до кожної із сторін освітнього процесу.

Список використаних джерел

1. Про внесення змін до переліку галузей знань і спеціальностей, за якими здійснюється підготовка здобувачів вищої освіти: постанова Кабінету Міністрів України від 16 грудня 2022 р. № 1392. URL: <https://www.kmu.gov.ua/>. (дата звернення: 6.04.2023).

2. Програма великої трансформації «Освіта 4.0: український світанок». URL: <https://mon.gov.ua/storage/app/media/news/2022/12/10/Osvita-4.0.ukrayinskyu.svitanok.pdf> (дата звернення: 6.04.2023).

3. Меєрович М. Проект МОН «Велика трансформація освіти». URL: <https://zn.ua/ukr/education/projekt-mon-velika-transformatsija-osviti.html>. (дата звернення: 6.04.2023).

УДК 378.147

ПРОФЕСІЙНА ПІДГОТОВКА ЗДОБУВАЧІВ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Рижкова Г. А.,

канд. екон. наук., доцент кафедри міжнародної торгівлі і підприємництва, доцент
Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро

Найсерйознішим викликом для економік багатьох країн Європи та всього світу стала глобальна економічна криза. Вона нерозривно пов'язана з політикою зайнятості і соціальними витратами, особливо сильно вдарила по молоді більшості країн. Крім того, вона по-різному торкнулась країн Європи, з різною інтенсивністю і на різних етапах, тому що всі країни мають великі відмінності в виробничій структурі, інституційних умовах і способах побудови і функціонування соціальної політики.

В Україні за часи незалежності відбулись значні зміни, які призвели до суттєвої розбалансованості в державній політиці зайнятості молоді та її працевлаштування. Існує декілька джерел сучасних проблем зайнятості молоді: недосконалість професійних стандартів освіти; нерозвинена система професійної орієнтації; низький рівень зв'язків сучасної освіти з бізнесом та інші [1].

Досвід останніх двадцяти років показує, що українська професійна школа ще важко адаптується до ринкових відносин, відстаючи за змістом і темпами розвитку потреб сучасної економіки.

А зараз військовий стан в Україні призвів до глобальних змін як в структурі, якості навчання так саме він загострив існуючі проблеми до критичного стану.

У період з 2015-2021 рр. кафедра міжнародної торгівлі і підприємництва Університету імені Альфреда Нобеля поступово вивчала питання що пов'язані з актуальністю навчальних програм, сучасним викладанням і пов'язаним з цими питаннями проблемами працевлаштування випускників [1-3].

В розвиток досліджуваної теми в мирний час нами були виявлені основні причини ситуації, що склалася:

- недостатня інформованість про тенденції на ринку праці;
- невідповідність отриманої спеціальності потребам ринку праці;
- орієнтація випускників на зайнятість у невиробничій сфері з установкою на високу зарплату;
- недостатній рівень кваліфікації випускників навчальних закладів;
- низький рівень якості професійних освітніх послуг;
- слабка орієнтованість системи освіти на потреби бізнесу [4].

Головним завданням вищої школи у кожній з країн є підготовка молодого покоління до викликів сьогодення.

Тому українська освіта зараз перебуває у невизначеності щодо:

- кількості здобувачів що орієнтовані на внутрішній ринок праці і також ситуації що склалася на цьому ринку, до якого потрібно готувати випускників;
- заохочування високою заробітною платною у секторах торгівлі та підприємництва зараз не спрацьовують, тому що економічний стан країни та рівень життя значно погіршилися і т. ін.

Можливість навчатися дистанційно без географічних обмежень, готовність до подальшого самостійного самовдосконалення і розвитку, усе це підштовхує здобувачів до моніторингу освітніх послуг не тільки в Україні але і в будь якій країні світу. Сучасна і якісна підготовка фахівців для різних галузей – один з основних запитів суспільства і важливий виклик сучасній Українській освіті. І тому на наш погляд, серед основних проблем вищої школи України – проблема узгодження добровільного вибору здобувачів та академічної здатності університетів країни, існуючий недостатній рівень практичної складової у навчанні, неможливість чіткого визначення з працевлаштуванням після закінчення вищого навчального закладу і нарешті, відсутність постійної взаємодії системи освіти з мінливим ринком праці тощо [5].

Актуальність поставлених питань загострюється кожного дня війни.

Нові виклики змушують всіх учасників освітнього процесу оновлюватися або повністю перезавантажуватися. Для уточнення чинників, які призводять до проблем вищої освіти в Україні, та визначення шляхів покращення освітніх послуг доцільним є проведення сучасних досліджень з залученням більш широкої вибірки з числа вищів, здобувачів та молоді, яка навчається в середніх та вищих навчальних закладах в різних регіонах країни.

Список використаних джерел

1. Рижкова Г.А., Павлишин І.Р., Різун Н.О. Дослідження проблем зайнятості випускників навчальних закладів. Міжнародна кол. монографія «Прогнозування і планування розвитку економіки: мікроекономічний та

макроекономічний рівні», розділ 1. «Прогнозування і планування розвитку національної економіки». – V. 1. – Lithuania: Publishing House "Baltija Publishing. 2019.

2. Ryzhkova H., Pawłyszyn I., Rizun N. Education of Logisticians in Poland: Problems and Prospects in Students' Opinion. *Logistics and Transport*. 2019. No 4(44). PP. 95-103.

3. Рижкова Г. А. Про взаємозв'язок проблем сучасної освіти з працевлаштуванням молоді. Монографія з міжнародною участю: Бізнес-моделі розвитку транспортних, агропромислових і інших підприємницьких структур: сучасні реалії та перспективи / за н. Л. М. Савчук, Л. М. Бандоріної. Дніпро: Журфонд, 2018. С. 182-197.

4. Коваль К. О. Розвиток «soft skills» у студентів – один з важливих чинників працевлаштування. *Вісник Вінницького політехнічного інституту*. 2015. No 2. С. 162–167.

5. Коляда Н., Кравченко О. Практичний досвід формування «soft-skills» в умовах закладу вищої освіти. *Актуальні питання гуманітарних наук*. 2020. No 3(27). С. 137–145.

УДК 378:339.172

ПІДГОТОВКА ФАХІВЦІВ З БІРЖОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ – НАГАЛЬНЕ ЗАВДАННЯ УЧБОВИХ ЗАКЛАДІВ УКРАЇНИ

Стасіневич С. А.,

канд. екон. наук, доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності, старший науковий співробітник, доцент
Київський кооперативний інститут бізнесу і права, м. Київ

В сучасних умовах особливого значення набувають освітні процеси прикладної високопрофесійної направленості – цього вимагає ринок праці. Підготовка фахівців повинна слідувати за вимогами та побажаннями роботодавців.

Наразі світова біржова торгівля набула масштабних розмірів. Загальний обсяг торгівлі на світовому біржовому ринку деривативами досяг 46,77 млрд контрактів [5].

Глобалізація охопила і дану сферу торгівельно-фінансової діяльності, що забезпечило створення великих біржових об'єднань. Сучасні світові біржі установи – це біржові альянси, які об'єднують різні типи та види бірж на міжконтинентальному рівні. В умовах сьогодення біржові альянси є основними продуцентами цін на найважливіші товари та активи світового значення, що обумовлює визначальний вплив результатів біржових операцій на кон'юнктуру ринку, а отже і на економічну ситуацію в світі та виробничу її складову кожної країни.

Процеси універсализації торгівельної, цінотворчої діяльності завдяки світовим біржовим альянсам створюють додаткові можливості для хеджерів і спекулянтів, надаючи можливість одночасно застосовувати великий діапазон фінансових і товарних деривативів, торгівля відбувається переважно із застосуванням ф'ючерсних та опційних контрактів.

Разом з тим поширення інтеграційних взаємозв'язків між різними національними ринками зумовлює посилення невизначеностей та цінових ризиків. В умовах високого рівня цінової волатильності зростає роль бірж як інституцій, що сприяють їх послабленню. Підвищення цінової нестабільності й необхідність у хеджуванні ризиків обумовлює зростання значення біржової діяльності. Біржова торгівля завдяки широкому своєму інструментарію, що динамічно поглиблюється, здатна забезпечити хеджування цінових та курсових ризиків, спекуляцію на основі прозорого й конкурентного ціноутворення.

Підвищенню конкурентоспроможності бірж в світовому торгівельно-фінансовому просторі сприяли також кардинальні перетворення в технології біржової торгівлі, нововведення в системі застосовуваного інструментарію. Осучаснені біржові електронні торгівельні майданчики надають нині широкі можливості для учасників біржових торгів здійснювати цілодобово торгівлю з будь-якого куточку світу із використанням великого комплексу біржових методів, що підкріплюються гарантійним забезпеченням високого рівня.

Забезпечуючи прозорість діяльності та маючи високу ліквідність біржовий ринок забезпечує ефективне функціонування та розвиток інших елементів ринкової інфраструктури.

В процесі п'ятивікової еволюції біржі перетворилися з каналу продажу продукції, цінних паперів в потужну інформаційну систему щодо стану і прогнозу кон'юнктури ринку відповідного активу.

Провідні біржі світу виконують основоположні для економіки функції вільного і прозорого ціноутворення, страхування ризиків, трансферту товарних і фінансових потоків, інформативного забезпечення планування виробничої та іншої комерційної діяльності, отримання прибутків товаровиробниками, стабілізації економіки.

Попри вказані переваги біржової діяльності біржовий ринок у нашій країні не зайняв гідного місця як того вимагає розвиток ринкових відносин.

Спочатку біржотворення в Україні виділилось реєстрацією величезної кількості біржових установ: на початок 2015 р. в країні нараховувалось 555 товарних бірж, при тому що питома вага діючих становила лише 26,3 % [1]. В наступні роки офіційна статистика щодо кількості бірж в Україні Державною службою статистики України не надавалась, оскільки фактично переважна більшість так званих бірж в країні існувала тільки в реєстраційному обліку, а функціонування бірж, як правило, обмежувалось поодинокими торгами. В той час як на міжнародній арені 10 лідируючих біржових альянсів забезпечують укладання 60 % всіх біржових угод світового ринку [5].

Вітчизняні товарні біржі не мали належних кваліфікованих кадрів, матеріально-технічної бази, електронних систем торгівлі та розрахунково-

клірингового апарату, середній розмір статутного капіталу кожної із них не перевищував декількох сотень тисяч гривень, а сума щорічних надходжень ледь становили 100 тис. грн. [4], торгували лише контрактами за формою спот та форвард (практично за відсутності угод ф'ючерс, опціон), об'єктами біржових угод виступали товари, які не відповідали класичним вимогам до біржових активів, наприклад, нерухомість.

Ринок цінних паперів в Україні в останні передвоєнні роки також сповільнив діяльність. Станом на кінець 2019 р. із 8 діючих в 2016 р. фондових бірж ліцензію отримали лише 4 біржі. При цьому левову частку об'єкту біржових торгів складали державні облігації, частка акцій в біржових транзакціях була мінімальною [3].

Таким чином архі актуальною стала задача виходу із стану стагнації біржового ринку в країні.

В першу чергу потрібно було удосконалити законодавчу базу з регулювання цього сегменту ринку. В середині 2020 р. був прийнятий Закон України № 738-IX від 16 липня 2020 р. «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення залучення інвестицій та запровадження нових фінансових інструментів», яким передбачена багатоаспектна трансформація біржового ринку України згідно з вектором наближення до міжнародного цивілізованого рівня [2]. Законом зокрема представлені тексти Законів України: «Про товарні біржі» та «Про ринки капіталу та організовані товарні ринки», які регламентують врегулювання принципів функціонування біржових товарних ринків та забезпечення уніфікованих форм організації торгівлі з метою забезпечення прозорості цін та запобігання маніпулюванню [2].

На введення в дію більшості положень Закону відводився цілий рік, що свідчить про складність процесу. Закон давав поштовх перш за все для виходу із стану глухого кута, в якому завис вітчизняний біржовий ринок. Самодостатню роль в цьому мала відіграти вимога щодо розміру статутного капіталу організаторів біржової торгівлі, який, наприклад, для товарних бірж встановлювався в сумі 20 млн грн. Вимоги, встановлені цим законодавчим документом, мали б забезпечити практично створення бірж на території України з нульових позицій. Та винаходити засади їх функціонування не потрібно: достатньо адаптувати світовий досвід та врахувати рекомендації міжнародних профільних організацій.

В частині розвитку ринку капіталу реформування законодавства спрямоване на запровадження найкращих світових правових норм і стандартів, в першу чергу актів Європейського Союзу, зокрема щодо запровадження деривативних контрактів та розбудови належної інфраструктури [3].

Проте здійснити всі ці грандіозні перетворення не вдалось в силу повномасштабного вторгнення РФ в Україну. Разом з тим це питання слід розглядати як одне із актуальних на євроінтеграційному шляху і важливих для післявоєнної відбудови економіки країни уже сьогодні і в майбутньому тим паче.

Тому необхідно активно готувати фахівців для його реалізації. Професійні види діяльності на біржовому ринку є ліцензійованими, для отримання ліцензій потребують наявності кваліфікаційних посвідчень про фахову підготовку здобувачів на спеціальних курсах. Для успішного проходження всіх етапів оволодіння знаннями та навиками до практичної діяльності доречно отримати і відповідну базову освіту.

Таку можливість надає для учбових закладів проведення навчання за спеціальністю 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» в частині спеціалізації щодо біржової діяльності, яке необхідно забезпечити вивченням таких дисциплін: «Основи біржової діяльності», «Біржовий ринок», «Організація біржової діяльності», «Біржова торгівля», «Регулювання біржової діяльності», «Механізм біржового ціноутворення», «Організація дослідження біржового ринку» і т.п. При чому доречно провадити викладання дисциплін з біржової діяльності починаючи з першого (бакалаврського) рівня, а ще ефективніше з освітньої кваліфікації фахового молодшого бакалавра (в коледжі, якщо є така можливість) та потім поглиблюючи на другому (магістерському) рівні вищої освіти.

В результаті навчання здобувач повинен набути досить широкий спектр професійних компетентностей, основні з яких відображаються в його здатностях осмислювати теоретичні засади біржової діяльності, сприймати і гармонізувати з конкретними умовами вітчизняного ринку зарубіжний досвід організації функціонування біржових структур, обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування управлінських рішень в сфері біржової діяльності, здійснювати професійну діяльність учасників біржового ринку в межах базових вимог, а також проводити аналітичні дослідження біржового ринку з метою ініціювання інноваційних проєктів та практичної реалізації подальшого його удосконалення.

Таким чином освітній процес наразі обов'язково має взяти за ціль активізацію і розширення підготовки фахівців з біржової діяльності.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 27.03.2023).
2. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення залучення інвестицій та запровадження нових фінансових інструментів: Закон № 738-ІХ від 16 серпня 2020 р. URL: <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення: 27.03.2023).
3. Річний звіт НКЦПФР за 2019 р. URL: http://www.nssmc.gov.ua/wp-content/uploads/2020/06/zvit-2019_web.pdf (дата звернення: 27.03.2023).
4. Солодкий М. О. Проблеми та напрями розвитку біржового товарного ринку в Україні. *Ефективна економіка*. 2017. № 10. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5814> (дата звернення: 27.03.2023).

5. Кухарець В. В., Булуй О. Г., Левківська Л. М. Тенденції розвитку біржового ринку в умовах глобалізації світової економіки. *Ефективна економіка*. 2021. № 4. URL :http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/4_2021/92.pdf (дата звернення: 27.03.2023).

УДК 33

РОЛЬ ПРАКТИЧНОГО НАВЧАННЯ В ПІДГОТОВЦІ ФАХІВЦІВ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Чорненька Л. Г.,

спеціаліст вищої категорії, викладач-методист

Відокремлений структурний підрозділ «Могилів-Подільський технологіко-економічний фаховий коледж Вінницького національного аграрного університету, м. Могилів-Подільський

Ще на початку нової ери римський оратор і теоретик ораторського мистецтва Марк Фабій Квінтіліан говорив, що практика без теорії цінніша, ніж теорія без практики. Тож не випадково, у світі зростає роль випускників, які мають достатню саме практичну підготовку.

Сучасний навчальний заклад має озброїти майбутніх фахівців не лише знаннями, вміннями і навичками, а й методами творчої розумової і практичної діяльності.

Практична підготовка здобувачів освіти в коледжі є обов'язковим компонентом освітньо-професійної програми «Комерційна діяльність» за спеціальністю 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність, що спрямований на набуття здобувачем освіти професійних і загальних компетентностей і передбачає:

- оволодіння здобувачами освіти сучасними методами, формами організації і знаряддями праці у їх майбутній професійній діяльності;
- формування у здобувачів освіти професійних умінь і навичок для прийняття самостійних управлінських рішень під час роботи у виробничих умовах;
- виховання потреби систематично оновлювати свої знання й творчо їх застосовувати у практичній діяльності;
- формування навичок групової роботи у процесі виконання поставлених завдань.

Види та обсяг практик у коледжі визначаються навчальним планом (тривалість, термін проведення) за освітньо-професійною програмою «Комерційна діяльність» відповідно освітньо-кваліфікаційного ступеня фаховий молодший бакалавр.

Зміст, послідовність практик визначається наскрізною програмою, яка розробляється цикловою комісією згідно з навчальним планом і затверджується керівником коледжу. Циклові комісії, окрім наскрізних та робочих програм,

розробляють інші методичні документи, які сприятимуть досягненню високої якості проведення практики здобувачів освіти.

Практична підготовка відіграє важливу роль в адаптації здобувачів освіти до сучасних вимог ринку праці.

Викладачі коледжу ставляться до практичного навчання, як до особливого педагогічного мистецтва, що поєднує теорію, виробничий процес, психологію і разом з тим інтелект, обізнаність та світосприйняття. Саме на цих засадах створений і працює педагогічний колектив коледжу. Викладачі з любов'ю готують своїх студентів до виходу у самостійне доросле життя. У процесі навчальних та виробничої практики закріплюється кожен етап навчання.

За змістом і метою практики в коледжі поділяються на:

- навчальну (тренінг, екскурсійно-оглядова, ознайомча, навчально-виробнича), під час якої особа, що навчається, під постійним керівництвом викладача у складі групи або індивідуально вирішує навчальні завдання. Проводиться для отримання первинних професійних умінь та навичок, отримання робітничої професії тощо;

- виробничу (переддипломна) під час якої здобувач освіти повністю або частково виконує функціональні обов'язки працівника відповідного фаху та рівня та вирішує реальні професійні завдання. Структура виробничої практики залежить від змісту практичного навчання та має забезпечити виконання основних професійних функцій тих посад, на які може претендувати здобувач освіти після здобуття освітньо-професійного ступеня фаховий молодший бакалавр.

Завданням навчальної практики є ознайомлення здобувачів освіти із специфікою майбутньої спеціальності, отримання первинних професійних умінь і навичок із загально-професійних і спеціальних дисциплін, робітничої професії, передбачених навчальним планом спеціальності 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність за освітньо-професійною програмою «Комерційна діяльність».

Навчальна практика проводиться в коледжі в спеціалізованих та відповідно обладнаних навчальних лабораторіях і має на меті поглибити, вдосконалити і закріпити теоретичні знання здобувачів освіти, сформувати навички практичної роботи в умовах максимально наближених до реальних виробничих.

Виробнича практика є завершальним етапом навчання і проводиться з метою узагальнення та вдосконалення здобутих знань, практичних умінь і навичок на базі конкретного підприємства, оволодіння професійним досвідом та готовності майбутнього фахівця до самостійної трудової діяльності, а також збору та опрацювання матеріалів для курсової роботи.

Виробнича практика проходить на підприємствах різних форм власності міста та району, з якими в коледжу укладені відповідні договори, зокрема це: ТОВ НВП «АРГОН», ФОП Марчук Т.М., ПрАТ «Могилів-Подільський консервний завод», ФГ «Вікторія», ФГ «Яружанка», ПП «Подільський Прометей» та інші. Здобувачі освіти можуть самостійно, за погодженням з

керівництвом коледжу, підбирати для себе базу практики і пропонувати її для використання.

У майбутньому бази практики нерідко стають місцем роботи випускників. Практичну підготовку здобувачів освіти проводять із врахуванням компетентнісного підходу на підприємствах.

Практика – це частина професійно-трудової кар’єри майбутнього фахівця-професіонала, оскільки досить часто база практики стає першим місцем роботи нашого майбутнього випускника. Саме тому пріоритетним напрямом роботи є налагодження та розширення зв’язків з підприємствами-базами практики.

Список використаних джерел

1. Туркот Т. І. Практичні заняття. Методика підготовки і проведення.
URL:https://pidru4niki.com/16740216/pedagogika/praktichni_zanyattya_metodika_pidgotovki_provedennya#421 (дата звернення: 09.04.2023).

IV МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА ІНТЕРНЕТ-КОНФЕРЕНЦІЯ

**МАРКЕТИНГОВІ СТРАТЕГІЇ, ПІДПРИЄМНИЦТВО І ТОРГІВЛЯ:
СУЧАСНИЙ СТАН, НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ**

Тези доповідей