

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДНУ "ІНСТИТУТ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЗМІСТУ ОСВІТИ"
ВСЕУКРАЇНСЬКА ЦЕНТРАЛЬНА СПІЛКА СПОЖИВЧИХ ТОВАРИСТВ (УКРКООПСПІЛКА)
ЛЬВІВСЬКИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ВРОЦЛАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ ТА БІЗНЕСУ
КООПЕРАТИВНО-ТОРГОВИЙ УНІВЕРСИТЕТ МОЛДОВИ
ВАРШАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ПРИРОДНИЧИХ НАУК
ЧЕНСТОХОВСЬКИЙ ТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
УНІВЕРСИТЕТ НАЦІОНАЛЬНОЇ КОМІСІЇ З ПИТАНЬ ОСВІТИ У КРАКОВІ
ДЕРЖАВНА АКАДЕМІЯ ПРИКЛАДНИХ НАУК У ПЕРЕМИШЛІ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ДЕРЖАВНИЙ БІОТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ
ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ КООПЕРАТИВНИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ІНСТИТУТ**

МАТЕРІАЛИ

міжнародної науково-практичної конференції

СУЧАСНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ, ПІДПРИЄМНИЦТВА, ТЕХНОЛОГІЙ ТА ЇХ ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ



**29-30 травня 2025 року
м. Львів**

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДНУ “ІНСТИТУТ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЗМІСТУ ОСВІТИ”
ВСЕУКРАЇНСЬКА ЦЕНТРАЛЬНА СПІЛКА СПОЖИВЧИХ ТОВАРИСТВ
(УКРКООПСПІЛКА)
ЛЬВІВСЬКИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ВРОЦЛАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ ТА БІЗНЕСУ
КООПЕРАТИВНО-ТОРГОВИЙ УНІВЕРСИТЕТ МОЛДОВИ
ВАРШАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ПРИРОДНИЧИХ НАУК
ЧЕНСТОХОВСЬКИЙ ТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
УНІВЕРСИТЕТ НАЦІОНАЛЬНОЇ КОМІСІЇ З ПИТАНЬ ОСВІТИ У КРАКОВІ
ДЕРЖАВНА АКАДЕМІЯ ПРИКЛАДНИХ НАУК У ПЕРЕМИШЛІ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ДЕРЖАВНИЙ БІОТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ
ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ КООПЕРАТИВНИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ
ІНСТИТУТ

МАТЕРІАЛИ

міжнародної науково-практичної конференції

**СУЧАСНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ,
ПІДПРИЄМНИЦТВА, ТЕХНОЛОГІЙ ТА ЇХ
ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ**

29–30 травня 2025 року

**Львів
2025**

УДК 33+658+004+34(063)
С 94

Поширення і тиражування без офіційного дозволу Львівського торговельно-економічного університету заборонено

С 94 Сучасні напрями розвитку економіки, підприємництва, технологій та їх правового забезпечення: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції / [відповід. за вип. : проф. Семак Б. Б.]. – Львів : вид-во Львівського торговельно-економічного університету, 2025. – 504 с.

ISBN 978-617-602-389-0

Рекомендовано до друку Вченою радою Львівського торговельно-економічного університету № 12 від 30 травня 2025 р.

У збірнику представлені тези доповідей, які оприлюднені на Міжнародній науково-практичній конференції “Сучасні напрями розвитку економіки, підприємництва, технологій та їх правового забезпечення”, яка відбулася у Львівському торговельно-економічному університеті 29–30 травня 2025 року.

Збірник рекомендований науковим та науково-педагогічним працівникам вищих навчальних закладів і наукових установ, аспірантам, здобувачам, фахівцям-практикам, а також може бути корисним іншим читачам. Тези друкуються в авторській редакції. Відповідальність за достовірність інформації, поданої в рукописах, несуть автори.

УДК 33+658+004+34(063)

ISBN 978-617-602-389-0

© Колектив авторів, 2025
© Видавництво ЛТЕУ, 2025

Львівський торговельно-економічний університет
Міжнародна науково-практична конференція

**“СУЧАСНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ, ПІДПРИЄМНИЦТВА,
ТЕХНОЛОГІЙ ТА ЇХ ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ”**

29-30 травня 2025 р.
вул. Туган-Барановського, 10, м. Львів

МОН України



Укркоопспілка



ДНУ “Інститут
модернізації змісту
освіти”



Вроцлавський університет
економіки та бізнесу



Львівський
торговельно-
економічний
університет



Варшавський університет
природничих наук



Полтавський
університет
економіки і торгівлі



Державна академія
прикладних наук
у Перемишлі



Ченстоховський
технологічний
університет



Кооперативно-торговий
університет Молдови



Державний
біотехнологічний
університет



Одеський національний
економічний університет



Університет
національної комісії
з питань освіти у
Кракові



Запорізький національний
університет



Львівська торгово-
промислова палата



Хмельницький
кооперативний торговельно-
економічний інститут



Львів 2025

Організаційний комітет

Голова оргкомітету:

Куцик П. О. – професор, ректор Львівського торговельно-економічного університету.

Члени оргкомітету:

Барна М. Ю. – професор, перший проректор Львівського торговельно-економічного університету;

Нестуля О. О. – професор, ректор Полтавського університету економіки та торгівлі;

Шавга Л. А. – професор, ректор Кооперативно-Торгового Університету Молдови (Республіка Молдова);

Раковска Дж. – професор, професор кафедри політики розвитку та маркетингу Варшавського університету природничих наук (Республіка Польща);

Кузьбіда М. – доктор наук, Академічний центр досліджень Центральної та Східної Європи Інституту журналістики та міжнародних відносин Університету національної комісії з питань освіти у Кракові (Республіка Польща);

Літвінов О. С. – професор, проректор з наукової роботи Одеського національного економічного університету;

Герасименко Т. О. – професор, декан факультету економіки та управління Львівського торговельно-економічного університету;

Гаврилишин В. В. – професор, декан факультету; товарознавства, управління та сфери обслуговування Львівського торговельно-економічного університету;

Полякова Ю. В. – професор, декан факультету міжнародних економічних відносин та інформаційних технологій Львівського торговельно-економічного університету;

Котуха О. С. – професор, декан факультету права Львівського торговельно-економічного університету;

Голинська М. І. – голова товариства молодих вчених, доцент кафедри теорії держави та права Львівського торговельно-економічного університету;

Бужанська М. В. – завідувач наукового відділу, доцент кафедри харчових технологій Львівського торговельно-економічного університету.

Члени наукового комітету:

Семак Б. Б. – професор, проректор з наукової роботи Львівського торговельно-економічного університету;

Педченко Н. С. – професор, перший проректор Полтавського університету економіки та торгівлі;

Лютий П. – доктор ад'юнкт, доцент кафедри бухгалтерського обліку, звітності та фінансового аналізу Вроцлавського університету економіки та бізнесу (Республіка Польща);

Гоцко Б. – доктор наук, Державна академія прикладних наук у Перемишлі (Республіка Польща);

Лоханова Н. О. – професор, завідувач кафедри бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту Одеського національного економічного університету;

Череп А. В. – професор, завідувач кафедри фінансів, банківської справи і страхування Запорізького національного університету;

Зубков С. О. – професор, професор кафедри економіки та бізнесу Державного біотехнологічного університету;

Заячківська Г. А. – професор, професор кафедри маркетингу та менеджменту Хмельницького кооперативного торговельно-економічного інституту.

Modern Directions of Economic Development, Entrepreneurship, Technologies and their Legal Support: materials of the International Annual Conference / [responsible for the issue: prof. Semak B. B.]. – Lviv: Publishing House of Lviv University of Trade and Economics, 2025. – 504 p.

ISBN 978-617-602-389-0

The collection presents abstracts of reports that were made public at the International Annual Conference “Modern Directions of Economic Development, Entrepreneurship, Technologies and their Legal Support”, which was held at the Lviv University of Trade and Economics on May 29-30, 2025.

The collection is intended for scientific and scientific-pedagogical workers of higher educational institutions and scientific institutions, graduate students, students, practical workers and a wide readership.

Conference Organizing Committee

Chairman of the Organizing Committee:

Kutsyk P. O. – Professor, Rector of Lviv University of Trade and Economics.

Members of the Organizing Committee:

Barna M. Yu. – Professor, First Vice-Rector of Lviv University of Trade and Economics;

Nestulya O. O. – Professor, Rector Poltava University of Economics and Trade;

Savga L. A. – Professor, Rector of Trade-Cooperative University of Moldova (Republic of Moldova);

Rakowska J. – Professor, Professor of the Department of Development Policy and Marketing of the Warsaw University of Life Sciences (Republic of Poland);

Kuźbida M. – Doctor of Science, Academic Center for Central and Eastern European Studies of the Institute of Journalism and International Relations of the University of the National Education Commission, Krakow (Republic of Poland);

Litvinov O. S. – Professor, Vice-Rector for Research of Odessa National Economic University;

Gerasymenko T. O. – Professor, Dean of the Faculty of Economics and Management of Lviv University of Trade and Economics;

Gavrylyshyn V. V. – Professor, Dean of the Faculty Commodity Science, Management and Services of Lviv University of Trade and Economics;

Polyakova Yu. V. – Professor, Dean of the Faculty of International Economic Relations and Information Technologies, Lviv University of Trade and Economics;

Kotukha O. S. – Professor, Dean of the Faculty of Law, Lviv University of Trade and Economics;

Golynska M. I. – Head of the Society of Young Scientists, Associate Professor of the Department of Theory of State and Law of Lviv University of Trade and Economics;

Buzhanska M. V. – Head of the Scientific Department, Associate Professor of the Department of Food Technologies of Lviv University of Trade and Economics.

Members of the Scientific Committee:

Semak B. B. – Professor, Vice-Rector for Research of Lviv University of Trade and Economics;

Pedchenko N. S. – Professor, First Vice-Rector of Poltava University of Economics and Trade;

Luty P. – Doctor Adiunkt, Department of Accounting, Reporting and Financial Analysis, Wrocław University of Economics and Business (Republic of Poland);

Gocko B. – Doctor of Science, State University of Applied Sciences in Przemyśl (Republic of Poland);

Lokhanova N. O. – Professor, Head of the Department of Accounting, Analysis and Audit of the Odesa National Economic University;

Cherep A. V. – Professor, Head of the Department of Finance, Banking and Insurance of Zaporizhzhia National University;

Zubkov S. O. – Professor, Professor of the Department of Economics and Business of the State Biotechnological University;

Zayachkovska G. A. – Professor, Professor of the Department of Marketing and Management of the Khmelnytsky Cooperative Institute of Trade and Economics.

Materials are printed in the author's view. The Organizing Committee is not responsible for the accuracy of the information provided in the manuscripts.

© The team of authors

ISBN 978-617-602-389-0

© Lviv University of Trade and Economics

Реєстрація учасників конференції (Головний корпус ЛТЕУ, актовa зала, вул. Туган-Барановського, 10) 9.00–9.30	
Звернення до учасників конференції (09.30)	
Відкриття Міжнародної науково-практичної конференції та привітальне слово ректора Львівського торговельно-економічного університету, Заслуженого діяча науки і техніки України, професора Петра КУЦИКА	
Пленарне засідання 1 (09.45–10.30)	
Модератор: Наталія МІЦЕНКО	
Доповідачі:	
д.е.н., проф. Петро КУЦИК	Український IT-продукт на міжнародному ринку: можливості та виклики
д.е.н., проф. Алла ЧЕРЕП	Стратегічні вектори цифровізації як інструменту забезпечення конкурентоспроможності економіки
д.е.н., доц. Тетяна МЕДИНСЬКА	Вплив фіскального середовища на стійкість підприємництва на рівні регіонів України в умовах нестабільності
д.е.н., проф. Сергій ЗУБКОВ	Євроінтеграційні трансформації сталого розвитку бізнесу в Україні
Учасники панельної дискусії:	к.е.н., проф. Тамара ГЕРАСИМЕНКО, д.е.н., проф. Оксана КОПИЛЮК, к.е.н., проф. Сергій СЕМІВ, д.е.н., проф. Руслан ЛУПАК, д.е.н., проф. Богдан ШЕВЧИК
Пленарне засідання 2 (10.30–11.20)	
Модератор: Ірина МЕЛЬНИК	
Доповідачі:	
dr., Małgorzata KUŹBIDA, dr., Beata GOCKO	Partycypacja ukraińskich organizacji pozarządowych w rozwój aktywności zawodowej i społecznej migrantów w Polsce, w kontekście integracji europejskiej Ukrainy
к.е.н., доц. Ірина ТУЧКОВСЬКА	Безбар'єрність в туризмі: сучасні виклики та актуальні проблеми
к.х.н., доц. Маріанна БУЖАНСЬКА	Молекулярна гастрономія: міждисциплінарний вимір сучасної харчової науки
Учасники панельної дискусії:	к.т.н., проф. Володимир ГАВРИЛИШИН, д.т.н., проф. Тетяна ЛОЗОВА, д.т.н., проф. Леся ПЕЛИК, к.е.н. доц. Юрій МИРОНОВ, к.г.н., доц. Марія ТОПОРНИЦЬКА
Пленарне засідання 3 (11.20–12.30)	
Модератор: Богдан СЕМАК	
Доповідачі:	
д.е.н., проф. Марія ФЛЕЙЧУК, д.е.н., проф. Анатолій МОКІЙ, д.е.н., проф. Олеся ДАЦКО	Виникнення персоніфікованих центрів сили у глобальній економіці: нові виклики для системи міжнародних відносин
Наталія КАРПЕНЧУК-КОНОПАЦЬКА	Можливості розвитку і грантової підтримки для молоді та бізнесу в Україні та за кордоном
д.е.н., проф. Юрій ДАЙНОВСЬКИЙ	Новий досвід створення тестів з освітньої компоненти "Маркетинг"
Учасники панельної дискусії:	д.е.н., проф. Юлія ПОЛЯКОВА, д.е.н., проф. Віктор ШЕВЧУК, д.е.н., проф. Ольга ТРУТ, д.е.н., проф. Ірена СВИДРУК, к.е.н., проф. Наталія БАСІЙ
Пленарне засідання 4 (12.30–13.30)	
Модератор: Ігор ФРАНІВ	
Доповідачі:	
к.е.н. Владислав ХВОСТЕНКО	Інтелектуальна власність для бізнесу
здобувач Катерина ПЕЛЕХ	Аналіз рівня розвитку агропідприємства: використання можливостей ІОТ
д.ю.н., проф. Андрій МЕДВІДЬ	Міжнародне гуманітарне право і права людини
к.ю.н., доц. Галина ОВЕРКО	Правові аспекти оподаткування при купівлі продажі нерухомого майна
Учасники панельної дискусії:	к.ю.н., проф. Олександр КОТУХА, д.е.н., проф. Ігор МІЩУК, к.е.н., доц. Олександра ШАЛЕВА, к.ю.н., доц. Христина ГОРЕЦЬКА, к.ю.н., доц. Мар'яна ГОЛИНСЬКА
Підведення підсумків пленарного засідання конференції (13.30–13.40)	
Закриття пленарного засідання конференції: ректор Львівського торговельно-економічного університету, професор Петро КУЦИК	

Registration of Conference participants (LUTE, Main Building, Assembly Hall, 10 Tugan-Baranovsky St.) 9.00–09.30	
Wellcome Speech (09.30)	
Opening of the International Scientific and Practical Conference and welcome speech by the Rector of Lviv University of Trade and Economics, Honored Worker of Science and Technology of Ukraine, Professor Petro KUTSYK	
Plenary Session 1 (09.45-10.30)	
Moderator: Nataliia MITSENKO	
Speakers:	
Dr., Prof. Petro KUTSYK	Ukrainian IT Product on the International Market: Opportunities and Challenges
Dr., Prof. Alla CHEREP	Strategic Vectors of Digitalization as a Tool for Enhancing Economic Competitiveness
Dr., Assoc. Prof. Tetyana MEDYNSKA	The Impact of the Fiscal Environment on the Resilience of Entrepreneurship at the Regional Level in Ukraine under Conditions of Instability
Dr., Prof. Serhii ZUBKOV	European Integration Transformations of Sustainable Business Development in Ukraine
Panel discussion participants:	PhD, Prof. Tamara HERASYMENKO; Dr., Prof. Oksana KOPYLIUK; PhD, Prof. Serhii SEMIV; Dr. Sc., Prof. Ruslan LUPAK; Dr. Sc., Prof. Bohdan SHEVCHYK
Plenary Session 2 (10.30-11.20)	
Moderator: Iryna MELNYK	
Speakers:	
Dr., Malgorzata KUŻBIDA, Dr., Beata GOCKO	The involvement of Ukrainian NGOs in fostering the professional and social engagement of migrants in Poland, within the framework of Ukraine's European integration
Ph.D., Assoc. Iryna TUCHKOVSKA	Accessible Tourism: Current Challenges and Pressing Issues
Ph.D., Assoc. Marianna BUZHANSKA	Molecular Gastronomy: The Interdisciplinary Dimension of Modern Food Science
Panel discussion participants:	Ph.D., Prof. Volodymyr HAVRYLYSHYN, Dr., Prof. Tetiana LOZOVA, Dr., Prof. Lesia PELYK, Ph.D., Assoc. Prof. Yuriy MYRONOV, Ph.D., Assoc. Prof. Mariia TOPORNYTSKA
Plenary Session 3 (11.20-12.30)	
Moderator: Bohdan SEMAK	
Speakers:	
Dr., Prof. Mariia FLEICHUK, Dr., Prof. Anatolii MOKII, Dr., Prof. Olesia DATSKO	The Emergence of Personalized Power Centers in the Global Economy: New Challenges for the International Relations System
Nataliia KARPENCHUK-KONOPATSKA	Opportunities for Development and Grant Support for Youth and Business in Ukraine and Abroad
Dr., Prof. Yurii DAINOVSKYI	New Experience in Developing Tests for the Educational Component "Marketing"
Panel discussion participants:	Dr., Prof. Yuliia POLIAKOVA, Dr., Prof. Viktor SHEVCHUK, Dr., Prof. Olha TRUT, Dr., Prof. Irena SVIDRUK, Ph.D., Prof. Nataliia BASII
Plenary Session 4 (12.30-13.30)	
Moderator: Ihor FRANIV	
Speakers:	
Ph.D. Vladyslav KHVOSTENKO	Intellectual Property for Business
Applicant Kateryna PELEKH	Analysis of Agricultural Enterprise Development Level: Utilizing IoT Opportunities
Dr., Prof. Andrii MEDVID	International Humanitarian Law and Human Rights
Ph.D., Assoc., Halyna OVERKO	Legal Aspects of Taxation in Real Estate Purchase and Sale Transactions
Panel discussion participants:	Ph.D., Prof. Oleksandr KOTUKHA, Dr., Prof. Ihor MISHCHUK, Ph.D., Assoc. Prof. Oleksandra SHALEVA, Ph.D., Assoc. Prof. Khrystyna HORETSKA, Ph.D., Assoc. Prof. Mariana HOLYNSKA
Summary of the Conference (13.30-13.40)	
Closing of the Conference: Rector of Lviv University of Trade and Economics, Professor Petro KUTSYK	

СЕКЦІЙНІ ЗАСІДАННЯ	
СЕКЦІЯ “РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ”	
<i>Бугріменко Р. М.</i> Інноваційні інструменти управління ризиками в підприємницькій діяльності	17
<i>Бухало О. В.</i> Соціальна відповідальність і корпоративна етика в системі оцінювання ефективності персоналу	19
<i>Величко К. Ю., Кравченко Д. О.</i> Євроінтеграція як драйвер реформування економічної політики України	21
<i>Виговський П. О.</i> Інституційно-інвестиційне середовище інноваційної діяльності в Україні: тренди модернізації	23
<i>Волосов А. М., Михайлова О. В.</i> Інвестиційний клімат України: оцінка, проблеми та перспективи	25
<i>Воронко О. С.</i> Бізнес-аналітика як інструмент обробки даних	27
<i>Городня Т. А.</i> Діагностика вразливостей та створення стійких ланцюгів постачання під час воєнних конфліктів	29
<i>Градюк Н. М.</i> Мікроекономічні аспекти сучасного стану та перспектив розвитку економіки	31
<i>Гринів В. Б.</i> Інноваційно-інвестиційний потенціал галузі торгівлі України в умовах повномасштабної війни та післявоєнного відновлення	33
<i>Гросул А. В.</i> Концепція забезпечення конкурентоспроможності підприємства на основі тривірневої моделі цифрових капіталів	35
<i>Душенко О. А.</i> Адаптивні підходи до забезпечення конкурентоспроможності підприємств торгівлі в умовах екзистенційних викликів	38
<i>Іванюк Ю. І.</i> Цифрові ресурси для розвитку аграрного підприємництва	40
<i>Зубков С. О.</i> Євроінтеграційні трансформації сталого розвитку бізнесу в Україні	41
<i>Карпа А. Г.</i> Трансформація міграційної політики в контексті забезпечення економічної безпеки України	43
<i>Качан О. Є.</i> Просторова специфіка розвитку внутрішньої торгівлі	45
<i>Колесник А. О.</i> Адаптивна таксономія цифрових ризиків підприємства	47
<i>Ковтун О. І.</i> Європейська інтеграція України «знизу»: через спільні підприємства та проекти на кшталт українсько-польського банку	50
<i>Коваль П. М.</i> Державна політика структурно-інституційних змін у підприємницькому секторі	52
<i>Козлова В. М.</i> Вплив державних реформ на здатність інноваційної системи України до розвитку і трансформації	54
<i>Кононенко Д. В.</i> Економічна ефективність впровадження цифрових технологій у бізнес-модель підприємства	56
<i>Косолюський І. С.</i> Ейдетичний патерн як предмет нооекономіки	59
<i>Купрін М. Ю.</i> Наукові підходи до розрахунку коефіцієнта заміщення в накопичувальних пенсійних системах з визначеними внесками	61
<i>Куцук В. І.</i> Оцінка економічної безпеки підприємства в умовах нестабільності: теоретичний аспект	63
<i>Лега О. С.</i> Аналіз змін у поведінці споживачів пального в умовах зростання цін та інфляції	65
<i>Литвиненко О. Д., Круглова О. А.</i> The significance of stakeholder-oriented diagnostics for business organizations	67

<i>Лунак Р. Л.</i> Бізнес-проектування як інструмент забезпечення економічної стабільності суб'єкта господарської діяльності	69
<i>Маковецький В. М.</i> Основні фактори впливу на формування доходів від операційної діяльності підприємства	70
<i>Мельник О. В.</i> Особливості соціально-трудових відносин у роздрібній торгівлі	73
<i>Мілька А. І., Крамаренко В. С.</i> Методи оцінки конкурентоспроможності продукції	75
<i>Миценко Н. Г.</i> Інноваційне підприємництво як стратегічний важіль економічного зростання	76
<i>Мульська О. П.</i> Соціально-економічна резильєнтність України в умовах шоків	78
<i>Мульський В. Я.</i> Міграційний фактор як виклик і ресурс розвитку внутрішнього споживчого ринку: концептуальна модель	80
<i>Нужна О. А.</i> Аналіз динаміки витрат на підготовку аспірантів в контексті забезпечення досягнення цілей сталого розвитку	82
<i>Обушко С. Р.</i> Роль інформаційних технологій в управлінні підприємством	84
<i>Олейнікова Л. Г., Андрушків Б. М., Чепурна Т. А.</i> Проблеми та перспективи бюджетного планування в умовах економічної нестабільності	87
<i>Оленич В. Р.</i> Управління економічною безпекою підприємств торгівлі : сучасні підходи в умовах нестабільності	89
<i>Патер Л. М.</i> Розвиток інтелектуального капіталу підприємств сфери Іт-послуг	91
<i>Переполюкіна О. О.</i> Монетарна політика НБУ в умовах війни	92
<i>Пікус І. О.</i> Вплив професійної освіти на функціонування ринку праці регіону	94
<i>Процикевич А. І.</i> Структурно-функціональні характеристики розвитку внутрішнього ринку в умовах всеохопної цифровізації	96
<i>Савка Є. В.</i> Завдання забезпечення економічної безпеки підприємств роздрібною торгівлі в умовах нестабільності	98
<i>Семів С. Р.</i> Пріоритети розвитку аграрних кооперативів в контексті відбудови економіки України	100
<i>Семернін П. В.</i> Еволюція концепції цифрового зростання підприємства	102
<i>Станько В.-М. Б.</i> Теоретико-методичні положення формування інтелектуально-кадрового забезпечення підприємств роздрібною торгівлі	104
<i>Стецик Я. В.</i> Культурні заходи як інструмент економічного розвитку регіонального туризму (на прикладі Львівщини)	106
<i>Стіскун А. В.</i> Методика аналізування структурних реформ у сфері розвитку роздрібною торгівлі	107
<i>Талах Ю. В.</i> Інвестиційна активність роздрібною торгівлі України в сучасних умовах	109
<i>Туліка Н. М.</i> Стан ринку праці ІТ-фахівців та його вплив на економіку України	111
<i>Тютюнник М. В.</i> Продовольча незалежність як чинник продовольчої безпеки України	114
<i>Череп А. В., Маказан Є. В., Чепурна Т. А.</i> Бюджетна система України – фінансовий механізм забезпечення функціонування та підтримки економічного та соціального розвитку держави	116
<i>Череп О. Г., Файзулліна С. К., Шмигля Г. С.</i> Мінімізація ризиків і максимальне використання потенціалу штучного інтелекту: досвід країн ЄС	117
<i>Шевчик Б. М.</i> Від економіки до гуманоміки та від нооекономіки до ейдономіки: онтологія інституційних патернів	119
<i>Шовкун-Заболоцька Л. В.</i> Природно-ресурсний фактор у системі забезпечення якості продовольчої продукції	121

<i>Щупаківський Р. В.</i> Середовище розвитку сектору інформаційно-комунікаційних технологій	123
<i>Артеменко А. В.</i> Пріоритети розвитку кластерних структур у регіональній економіці: математичні припущення та доведення	125
СЕКЦІЯ “БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, КОНТРОЛЬ, АНАЛІЗ ТА ОПОДАТКУВАННЯ”	
<i>Куцик П. О.</i> Стратегічний облік у системі інформаційного забезпечення стратегічного управління підприємством	127
<i>Огірко О., Чабанюк О.</i> Cybernetyczno-ekonomiczne modele matematyczne autarkii energetycznej w kontekście ekologii integralnej	129
<i>Бернацька І. Я.</i> Ефективність агропідприємств: оцінка та перспективи розвитку	131
<i>Білько О. О.</i> Елементи організації системи внутрішнього контролю підприємств готельного бізнесу	133
<i>Бойко Р. В.</i> Тенденції інвестиційних процесів у Львівському регіоні в період повномасштабної війни	135
<i>Буга М. Я.</i> Внутрішній аудит кредитних операцій банківських установ	136
<i>Бурдик О. Ю.</i> Особливості формування доходів торговельного підприємства	138
<i>Вагнер І. М., Демко І. І.</i> The need for relevant information in accounting for operational decision-making	140
<i>Винницький Т. І.</i> Визначення об'єктів внутрішнього контролю на основі системи бізнес-процесів дистрибуційної компанії	142
<i>Воронко Р. М.</i> Завдання та функції внутрішнього аудиту в умовах аутсорсингу	143
<i>Герасименко Т. О.</i> Аналітичне забезпечення управління сталим розвитком торговельних підприємств: теоретичні та організаційні аспекти	145
<i>Добрунік Т. П.</i> Податкові аспекти розвитку фермерських господарств	147
<i>Кузьмінська К. І.</i> Відображення виплати та депонування заробітної плати у автоматизованих системах	149
<i>Кравець О. В.</i> Роль торгівлі в розвитку локального підприємництва: логістичні виклики та рішення	151
<i>Кійко А. І.</i> Методика внутрішнього контролю розрахункових операцій суб'єктів транспортно-експедиційної діяльності	153
<i>Лобода Н. О.</i> Фінансові результати у системі бухгалтерського обліку	154
<i>Марценюк Р. А.</i> Організаційні питання щодо обліку витрат підприємств сфери послуг	156
<i>Кундря-Висоцька О. П.</i> Обліково-аналітичний супровід менеджменту підприємства в умовах війни: виклики та можливості	158
<i>Медвідь Л. Г.</i> Використання кейс-методу для вивчення облікових освітніх компонент	160
<i>Нурхаметова І. С.</i> Напрями управління фінансовими стратегіями виробничого підприємства	162
<i>Старенька О. М.</i> Особливості внутрішнього контролю в банках України	163
<i>Попітіч Т. В.</i> Деякі аспекти оцінки основних засобів	165
<i>Попович М. П.</i> Облік витрат на маркетинг: методи і практика в сучасних умовах	167
<i>Прохар Н. В.</i> Особливості автоматизації імпорتنих операцій підприємства	168
<i>Редченко К. І.</i> Фаховий бухгалтер 3.0: три рівні AI-компетентності	170

<i>Рудницький В. С., Хомуляк Т. І.</i> Сутність курсових різниць в зовнішньоекономічній діяльності	172
<i>Семенюк В. В.</i> Традиційні і сучасні методи класифікації витрат виробництва	174
<i>Струк Н. С., Демко Р. Р.</i> Обліково-аналітичний інструментарій формування звітності зі сталого розвитку підприємств	176
<i>Старенька О. М.</i> Особливості внутрішнього контролю в банках України	178
<i>Тлущкевич Н. В.</i> Практичні аспекти внутрішнього контролю собівартості послуг на газорозподільних підприємствах	180
<i>Цвек О. В.</i> Діяльність торговельних підприємств: основні аспекти корпоративної соціальної відповідальності	182
<i>Чабанюк О. М.</i> Напрями організації обліку у готельному бізнесі	184
<i>Чік М. Ю.</i> Історичні аспекти впровадження сталого розвитку в економіку країни	186
<i>Химич І. І.</i> Особливості внутрішнього контролю витрат логістичних центрів	188
СЕКЦІЯ “ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА, СТРАХУВАННЯ ТА ФОНДОВИЙ РИНОК”	
<i>Андрейків Т. Я.</i> Розвиток сучасних технологій у фінансовому секторі України	190
<i>Васильців Т. Г., Магас Д. О.</i> Фінансово-економічний механізм забезпечення розвитку суб'єктів підприємництва	192
<i>Власюк Н. І.</i> Роль автоматизованих систем в управлінні розрахунками підприємств	194
<i>Гаранко С. С.</i> Сучасний стан та тенденції розвитку страхового ринку України.	195
<i>Копилук О. І.</i> Основні засади формування фінансів територіальних громад в Україні	197
<i>Компаненко М. І.</i> Фіскальні та монетарні важелі державного регулювання ЗЕД в Україні	199
<i>Мединська Т. В.</i> Вплив фіскального середовища на стійкість підприємництва на рівні регіонів України в умовах нестабільності	202
<i>Мицак О. В.</i> Деякі аспекти банківського кредитування бізнесу в Україні у період форс-мажорних викликів	204
<i>Музичка О. М.</i> Особливості функціонування банківської системи на засадах сталого та інклюзивного розвитку	206
<i>Соколова А. М., Соколов О. С.</i> Альтернативні джерела фінансування стартапів в Україні в умовах війни	208
<i>Соколова А. М., Маслак Т. А.</i> Впровадження функцій комплаєнс-менеджменту для підвищення прозорості фандрайзингової діяльності	209
<i>Руцишин Н. М.</i> Інвестиції як основа відновлення та економічного зростання економіки України	210
<i>Черкасова С. В.</i> Сучасні проблеми діяльності компаній зі страхування життя в Україні	213
<i>Чуй І. Р.</i> Evaluation of fiscal and tax burden in Ukraine	215
<i>Яріш О. В., Волков М. І.</i> Вплив ESG-факторів на інвестиційну привабливість промислових підприємств	216
<i>Фостяк І. В.</i> Особливості функціонування небанківських фінансових установ України в умовах воєнного стану.	218
СЕКЦІЯ “СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНІЗАЦІЙ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ”	
<i>Вербова О. С.</i> Менеджмент «зеленого» підприємництва як домінанта забезпечення повоєнного сталого інклюзивного розвитку України	221

<i>Гринів В. Б.</i> Інноваційно-інвестиційний потенціал галузі торгівлі України в умовах повномасштабної війни та післявоєнного відновлення	223
<i>Дзюбіна А. В., Зеленюх О. Р.</i> Чинники підвищення ефективності діяльності суб'єктів електронної комерції	225
<i>Козлова В. М.</i> Вплив державних реформ на здатність інноваційної системи України до розвитку і трансформації	227
<i>Колянко О. В.</i> Концептуальні основи стратегічного управління організацій	229
<i>Коцупей В. М.</i> Особливості адаптації працівників організації в умовах воєнного стану	231
<i>Микита Н. О., Хамар Я. О.</i> Управління стійкістю підприємства: стратегічний підхід	234
<i>Саврас І. З.</i> Менеджмент тиші як нова стратегічна перевага в управлінні командами	235
<i>Свидрук І. І.</i> Роль технології Інтернету речей в аграрному підприємстві України	237
<i>Сидорчук О. Г.</i> Природа соціальної безпеки людини: передумови та чинники регулювання	239
<i>Стадник В. С., Федюлова І. В.</i> Особливості розвитку малого і середнього бізнесу в контексті виходу на міжнародний ринок	241
<i>Тадеошук О. В.</i> Роль волонтерства в зміцненні командного духу та соціальної відповідальності	244
<i>Трут О. О.</i> Процес менеджменту організації в умовах воєнного стану	245
<i>Турянський Ю. І.</i> Обґрунтування онлайн розвитку товарної політики у сфері інформаційно-комунікаційних послуг	247
<i>Фединець Н. І.</i> Основні аспекти механізму управління жіночими колективами в умовах сьогодення	249
СЕКЦІЯ “ПІДПРИЄМНИЦТВО, ТОРГІВЛЯ ТА ЛОГІСТИКА”	
<i>Бабіцький Р. В.</i> Фактори інвестування в стартапи, які працюють в сфері науки та технології	251
<i>Гирка О. І., Скробало С. М.</i> Вплив стратегії “шрінкфляції” на прибутковість підприємств в умовах динамічного ринку	253
<i>Демидчук Л. Б.</i> Об'єкти та методи контролю у сфері індустрії гостинності	256
<i>Єременко П. П.</i> Торговля з використанням Інтернету речей: тенденції та перспективи	259
<i>Звір Ю. В.</i> Функції підприємництва в екстремальних умовах	261
<i>Кобеля-Звір М. Я., Звір Ю. В.</i> Грантова допомога експортно орієнтованим підприємствам від «Програми USAID з аграрного і сільського розвитку (АГРО)» під час війни	262
<i>Лило Б. Б.</i> Сутність ланцюгів поставок та завдання управління ними	264
<i>Мищук І. П.</i> Економічне підґрунтя імплементації концепції та інструментарію логістики у господарську практику	266
<i>Олексин І. І.</i> Окремі аспекти діяльності електронних біржових платформ	268
<i>Пелех К. О.</i> Використання штучного інтелекту для оптимізації ланцюгів постачання в агропідприємстві	270
<i>Середа І. С.</i> Можливості підвищення конкурентоспроможності інтернет-магазинів	272
<i>Середа С. А.</i> Технічна оснащеність та технічне обслуговування обладнання підприємств роздрібною торгівлі	274
<i>Franiv I.</i> Project management in the system of strategic enterprise development	276
<i>Хархаліс І. М.</i> Торговельна логістика в умовах економічних зрушень	278
<i>Шалева О. І.</i> Використання технологій штучного інтелекту в системі публічних закупівель	280

<i>Шестопал Г. С.</i> Реформування державної митної служби України у контексті Євроінтеграції	282
<i>Шиндировський І. М.</i> Підприємництво в умовах воєнного стану	285
СЕКЦІЯ “МАРКЕТИНГ ТА РЕКЛАМА В БІЗНЕСІ”	
<i>Гоцко Б., Кузьбіда М.</i> Регулювання реклами для дітей - межі етики та юридичної відповідальності маркетологів	287
<i>Балук Н. Р., Тригуб І. Б.</i> Data-Driven маркетинг в епоху цифрової персоналізації	289
<i>Балук Н. Р.</i> Account-Based Marketing як інструмент побудови довгострокових взаємин у B2B-сегменті	291
<i>Басій Н. Ф.</i> Специфіка маркетингу на ринку послуг на прикладі стоматологічних послуг	293
<i>Басій Н. Ф., Яхвак Д. М.</i> Специфіка сегментації ринку стоматологічних послуг	295
<i>Бойчук І. В.</i> Вплив війни на виставковий бізнес України	297
<i>Вовчанська О. М., Іванова Л. О.</i> Персоналізований маркетинг: вплив штучного інтелекту на створення індивідуального споживчого досвіду	299
<i>Вовчанська О. М., Антоняк Р. М.</i> Сучасні тренди цифрового маркетингу: технології Web 3.0 і метапростір	301
<i>Дайновський Ю. А.</i> Новий досвід створення тестів з освітньої компоненти «Маркетинг»	303
<i>Семак Б. Б.</i> Сучасні тренди, котрі визначатимуть розвиток маркетингу у найближчій перспективі	306
<i>Мокій А. І., Флейчук М. І., Дацко О. І.</i> Глобальна економіка у 2025 році: трансформація світового порядку та геоекономічні виклики	308
СЕКЦІЯ “МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ”	
<i>Гаврилюк О. М.</i> Формування державної політики нарощення обсягів експорту аграрної продукції	311
<i>Заяць Р. М.</i> Проблеми міграційної політики України в контексті євроінтеграційних процесів	313
<i>Керод Т. Р.</i> Побудова ефективних маркетингових каналів розподілу продукції підприємств на міжнародних ринках	315
<i>Копич Р. І.</i> Наслідки трансформації міжнародних ринків на тлі війни в Україні	317
<i>Myronova M., Żyra J.</i> Zależność między cenami ropy naftowej a kursami kryptowalut	318
<i>Полякова Ю. В.</i> Інноваційні стратегії компаній в умовах глобалізації	320
<i>Шевчук В. О.</i> Структурні зміни в українському експорті-імпорті під час російської агресії (2022–2024 рр.)	321
<i>Яремко С. А.</i> Характеристика засад смарт-спеціалізації стратегування регіонального розвитку	324
<i>Яхно Т. П.</i> Формування основних напрямків до оцінки корпоративної соціальної відповідальності бізнесу	325
СЕКЦІЯ “ТУРИЗМ ТА ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННА СПРАВА”	
<i>Myronov Yu. B.</i> The challenges of sustainable tourism development in Ukraine	328
<i>Барна М. Ю.</i> Стратегічне планування розвитку туристичних дестинацій України в умовах війни	329
<i>Безрученков Ю. В.</i> Репутаційні ризики під час реалізації інвестиційного проєкту в HORECA	331
<i>Долинська О. О.</i> Маркетингові стратегії у просуванні туристичних дестинацій в умовах цифрової трансформації	333
<i>Жадько О. А.</i> Перспективи використання регіональних екомереж в індустрії туризму	335

<i>Ланиця І. Ф.</i> Інновації та сталі практики в кейтерингу	337
<i>Лунь І. Ю.</i> Генезис теорії інтеграції	339
<i>Мельник І. М.</i> Теорія управління туристичними кризами внаслідок конфліктів та політичної нестабільності	340
<i>Осінська О. Б.</i> Розвиток зеленого туризму в громадах західного регіону	342
<i>Полотай Б. Я.</i> Перспективи післявоєнного відновлення ресторанного бізнесу	343
<i>Пукач Я. О.</i> Цифрова трансформація підприємств готельно-ресторанного бізнесу в умовах воєнного стану: виклики та можливості	344
<i>Табака Н. М.</i> Теоретичні засади формування підприємницького потенціалу туристичних дестинацій України в умовах повномасштабної війни	346
<i>Топорницька М. Я.</i> Сталий розвиток туристичних дестинацій Західної України: аналіз динаміки туристичних потоків і перспективи інфраструктурних інновацій	348
<i>Турчиняк М. К.</i> Розвиток креативних барів у світі та в Україні	350
<i>Тучковська І. І.</i> Безбар'єрність в туризмі: сучасні виклики та актуальні проблеми	352
СЕКЦІЯ “УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ТА ТЕХНОЛОГІЇ ХАРЧОВИХ ПРОДУКТІВ”	
<i>Бліщ Р. О., Шевчук Л. І.</i> Дослідження якості різних видів меду для одержання медових напоїв	354
<i>Бодак М. П.</i> Розвиток холодильних технологій: еволюція, цифровізація та перспективи	356
<i>Бойдуник Р. М.</i> Забезпечення харчової безпеки в умовах сучасного кондитерського виробництва	358
<i>Бужанська М. В.</i> Молекулярна гастрономія: міждисциплінарний вимір сучасної харчової науки	360
<i>Гаврилишин В. В., Лебединець А. І.</i> Ягоди – цінна сировина для виробництва борошняних кондитерських виробів	362
<i>Гирка О. І.</i> Ультраоброблені харчові продукти: між науковими застереженнями та споживацькими звичками	364
<i>Давидович О. Я.</i> Кленовий сироп – альтернативний цукрозамінник	366
<i>Донцова І. В.</i> Способи фальсифікації свіжих фруктів та овочів	368
<i>Заверуха О. М., Хінальська Т. Р.</i> Оздоровчі харчові продукти як один із видів інновацій у харчовій промисловості	370
<i>Лебединець В. Т.</i> Інноваційні упаковки для харчових продуктів	371
<i>Лозова Т. М.</i> Можливі наукові рішення для сталого харчування населення	373
<i>Палько Н. С.</i> Проблеми і перспективи розвитку крафтового сироваріння в Україні	375
<i>Пушак А. С. Мягкота С. В. Соловодзінська І. Є. Сукач О. М.</i> Люмінесцентна спектроскопія олії розторопші різного терміну зберігання	377
<i>Решетило Л. І.</i> Чайот (мексиканський огірок) як харчова, лікувальна та перспективна рослина	379
<i>Сапожчик Д. І.</i> Актуальні проблеми контролю якості споживчих товарів	381
СЕКЦІЯ “ТОВАРОЗНАВСТВО, ЕКСПЕРТИЗА ТА ТЕХНОЛОГІЇ НЕПРОДОВОЛЬЧИХ ТОВАРІВ”	
<i>Monika Flisek, Natalia Popowicz, Anna Kowalik-Klimczak, Bogusław Woźniak.</i> Prawne i ekonomiczne aspekty zarządzania odpadami powstającymi w polskim przemyśle garbarbarskim	384
<i>Височанська О. В.</i> Інновації на вітчизняному ринку душових кабін	388
<i>Василечко В. О. Стойка Р. С.</i> Альянс закарпатського цеоліту з рідкоземельними елементами	391
<i>Доманцевич Н. І.</i> Проблеми вивчення старіння полімерних матеріалів	393

<i>Лисенко Н. В. Мартосенко М. Г.</i> Товарознавча класифікація електропобутових приладів для стриження волосся: актуальні аспекти судово-експертної практики	394
<i>Мартосенко М. Г., Стецик Ю. М.</i> Оцінка якості взуття	397
<i>Пелик Л. В.</i> Інноваційні властивості модифікованих текстильних волокон	399
<i>Пушкар Г. О.</i> Роль нанотехнологій у формуванні асортименту і властивостей інтер'єрного нанотекстилю	401
<i>Шестопал Г. С. Ільницька М. В.</i> Декларування як спосіб підтвердження якості та безпечності теплоізоляційних матеріалів	404
<i>Шумський О. В.</i> Дослідження специфіки формування асортименту ПЕМ для обробки білизни у роздрібних торговельних підприємствах мережі компанії "COMFY"	406
СЕКЦІЯ "ПРАВОВІ МЕХАНІЗМИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ"	
<i>Горецька Х. В., Голинська М. І.</i> Впровадження сучасного європейського досвіду інформаційно-оціночних зустрічей в процедурі медіації	411
<i>Горецька Х. В.</i> Особливості застосування генеративного ІІІ та авторське право Європейського Союзу	412
<i>Котуха О. С.</i> Сутнісні елементи права на житло	414
<i>Лаба С. В.</i> Актуальні питання здійснення мобілізації в Україні	415
<i>Медвідь Ю. О., Медвідь А. Б.</i> Забезпечення права на справедливий суд в національній системі правосуддя	417
<i>Оверко Г. Я.</i> Правові аспекти оподаткування при купівлі-продажу нерухомого майна	419
<i>Савка Т. В.</i> Поняття та правова природа права користування чужою земельною ділянкою для забудови (суперфіцію)	422
<i>Скибіцький Б. А., Скибіцький П. Б.</i> Деякі аспекти криміналістичної характеристики порушення правил охорони або використання надр	424
<i>Скрекля Л. І.</i> До питання про встановлення або поширення злочинного впливу (стаття 255-1 Кримінального кодексу України)	426
<i>Сосніна О. В.</i> Проблеми та перспективи імплементації міжнародного кримінального права в національне законодавство України	428
<i>Федоров М. П.</i> Запобігання корупції: міжнародний вимір	430
<i>Чабан О. М.</i> Договори у сфері спадкування	432
СЕКЦІЯ "ІСТОРІЯ, ПОЛІТОЛОГІЯ, ФІЛОСОФІЯ ТА КУЛЬТУРА"	
<i>Михальський Ю. В.</i> Пророцтво Тараса Шевченка про російсько-українську війну 2014-2025 років	434
<i>Кендус О. З.</i> Українська філософія права на зламі ХХ-ХХІ ст	437
<i>Гороховський Д. І.</i> Філософія політичної модернізації в умовах війни: уроки для післявоєнного розвитку України	439
<i>Козій І. В.</i> Філософський аналіз богословських концепцій культури	441
<i>Клок В. І.</i> Єврейський погром у Львові в листопаді 1918 р	443
<i>Пігош М. А.</i> Феномен культури в бутті людини	445
<i>Шевчук А. В.</i> Аполонійська та діонісійська засади в європейській культурі	447
<i>Ліщинська О. І.</i> Громадянський спротив українських митців як відповідь на сучасні виклики доби постправди	448
<i>Прокіп А. В.</i> Реставраційні роботи на Шевській вежі та Низькому мурі у Львові впродовж 1980-1981 років	450

СЕКЦІЯ “КОМП’ЮТЕРНІ НАУКИ, ВИЩА МАТЕМАТИКА ТА КІЛЬКІСНІ МЕТОДИ”	
<i>Аніловська Г. Я.</i> Ефективність інформаційних систем в бізнесі	452
<i>Зацерковний Р. Г.</i> Машинне навчання у боротьбі з фінансовим шахрайством	455
<i>Кісілевич О. В.</i> Моделювання ризиків у процесі управлінських рішень	457
<i>Костенко А. В.</i> До особливостей використання поліморфізму підтипів	459
<i>Костирко В. С.</i> Реорганізація Web–застосунків, побудованих на фреймворку Django для їх розгортання на PaaS–серверах	461
<i>Крутяк М. Б.</i> Порівняння векторної графіки в MS Word та MS Visio	463
<i>Лозинська В. Я.</i> Використання штучного інтелекту в закладах вищої освіти	465
<i>Новосад З. Г.</i> Фактори ризику в освітній діяльності	466
<i>Олійник Р. В.</i> Дослідження сучасних архітектурних підходів у розробці програмного забезпечення	467
<i>Pilyavskyy Anatoliy, Maryniak Anna.</i> Key success factors in managing supply chain – ISM analysis	469
<i>Плеша В. І.</i> Інформаційні технології у фінансовому контролінгу та управлінні власним капіталом суб’єктів господарювання	469
<i>Plesha M.</i> AI’s impact on IT education: preparing the next generation of software engineers	471
<i>Рехлецький Є. А.</i> Деякі міркування щодо етичних викликів застосування штучного інтелекту	473
<i>Сороківський В. М., Панка О. С.</i> Математико-статистичні методи в діяльності суб’єктів бізнесу	475
<i>Хмілярчук Л. І.</i> Проблеми та ризики використання штучного інтелекту в навчанні	477
СЕКЦІЯ “ІНОЗЕМНІ МОВИ”	
<i>Voznyak Halyna S., Tymochko Lesia M.</i> The Art of Debating in English Teaching	480
<i>Hrabar Lilia Iv., Talokha Olha Ih.</i> The Lexical Approach in Teaching English as a Foreign Language with the Help of Artificial Intelligence	482
<i>Detsyk Halyna S., Hrabar Lilia Iv., Romanchuk Lilia Ye.</i> Approaches to Developing Speaking Skills: From Traditional Practice to Digital Innovation	484
<i>Dubravskaya Dosia M.</i> The Genetic Aspect of Personality: From Innate Abilities to Skills	485
<i>Dubravskaya Dosia M., Soroka Halyna M.</i> The Role of Error Correction, Practice, and Creative Engagement in Teaching English Grammar	487
<i>Ковалик Н. В., Тимочко Л.М.</i> Qualia-структура Джеймса Пустейовського та її значення для проєкту EcoLexicon	489
<i>Кость С. С.</i> Чеський письменник Людвік Ріттерсберг про Львів (40-і роки XIX століття)	491
<i>Левицька -Ревуцька О.Є., Мельник М. Л.</i> Імпліцитність як мовне явище	493
<i>Лусак С. М.</i> Деякі аспекти мовленнєво-етичної культури українців в історичному розвитку	494
<i>Romanchuk Lilia Ye., Detsyk Halyna S., Hrabar Lilia Iv.</i> The Integration of ICT Tools into University-Level Foreign Language Teaching	496
<i>Сайфутдінова О. Ю.</i> Особливості сучасного вивчення іноземної мови у вищій школі з погляду нейропедагогіки	497
<i>Степанов А. В.</i> Запозичення з іспанської мови в сучасній англійській мові	499

СЕКЦІЙНІ ЗАСІДАННЯ

СЕКЦІЯ “РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ”

Бугріменко Р. М.

д.е.н., проф., професор кафедри економіки та бізнесу
Державний біотехнологічний університет

ІННОВАЦІЙНІ ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

У сучасних умовах глобалізації, цифрової трансформації та геополітичної нестабільності підприємницька діяльність зазнає впливу великої кількості ризиків – від фінансових до репутаційних. У зв'язку з цим питання ефективного управління ризиками стає пріоритетним для підприємств, незалежно від їх розміру чи галузі діяльності. Традиційні підходи до управління ризиками вже не відповідають динаміці змін бізнес-середовища, тому на перший план виходять інноваційні інструменти, які дозволяють не тільки реагувати на ризики, але й передбачати та уникати їх.

Управління ризиками – це системний процес ідентифікації, оцінки, моніторингу та контролю ризиків, які можуть вплинути на досягнення цілей підприємства. Для підприємства ризики – це невід’ємна частина щоденного прийняття рішень. Без ризику неможливе зростання, але безконтрольний ризик може призвести до втрат та банкрутства. Успішне управління ризиками передбачає використання інноваційних підходів, які забезпечують гнучкість, швидкість реагування та аналітичну точність. До інноваційних інструментів управління ризиками відносяться наступні:

1. Аналітика даних. Сучасні підприємства мають доступ до величезних обсягів даних. Використання Big Data-аналітики дозволяє прогнозувати ризики на основі історичних даних, трендів споживчої поведінки, фінансових змін або логістичних ланцюгів. Наприклад, аналіз транзакційної активності клієнтів може допомогти виявити шахрайство або передбачити кризу платоспроможності.

2. Штучний інтелект та машинне навчання. AI-системи здатні автоматично виявляти ризикові сценарії на основі алгоритмів, які постійно навчаються. Наприклад, алгоритми машинного навчання в банках дозволяють відслідковувати аномальну активність у режимі реального часу. У логістиці штучний інтелект передбачає збої у поставках на основі кліматичних, політичних або економічних даних.

3. Інтернет речей (IoT). У промисловості використання IoT дозволяє в режимі реального часу отримувати дані з обладнання, контролювати його стан та запобігати аваріям або технічним збоєм. Це значно знижує технічні та виробничі ризики.

4. Блокчейн забезпечує прозорість, незмінність і довіру в бізнес-операціях. У ланцюгах постачання це дозволяє зменшити ризики шахрайства, втрат або фальсифікації товарів. У фінансовій сфері блокчейн допомагає уникнути подвійного витрачання та забезпечити безпечні перекази.

5. Цифрові дашборди та KPI-системи. Використання інтерактивних панелей управління (дашбордів) дозволяє підприємцям оперативно бачити ключові показники діяльності (KPI), що допомагає швидко реагувати на відхилення та зменшувати операційні ризики.

Сьогодні підприємства функціонують в умовах високої нестабільності: це коливання валютних курсів, зростання процентних ставок, логістичні перебої, кібератаки, кліматичні зміни та інші зовнішні загрози. За таких обставин особливого значення набувають

інструменти, що дозволяють не лише знизити ймовірність фінансових втрат, але й забезпечити стабільність бізнесу. До таких інструментів відносяться інноваційні страхові продукти та фінансові механізми хеджування ризиків.

Сучасне страхування вже давно вийшло за межі класичних полісів. Завдяки розвитку цифрових технологій виникла нова галузь – InsurTech, яка передбачає використання ІТ, штучного інтелекту, мобільних додатків, блокчейн-технологій та інтернету речей для покращення страхових процесів. Хеджування – це метод фінансового захисту від небажаних змін, наприклад, валютних курсів, цін на ресурси або відсоткових ставок. Такий захист особливо важливий для компаній, які мають справу з експортно-імпортними операціями, кредитуванням, інвестиціями або постачанням сировини. Цифровізація бізнесу підвищує його вразливість до кібератак. Кіберризик – це загрози, пов'язані з несанкціонованим доступом до цифрових систем, витокм конфіденційної інформації, блокуванням ІТ-інфраструктури або фінансовим шахрайством. В умовах цифровізації бізнесу вони стали одними з найнебезпечніших і найпоширеніших ризиків. Для їх попередження використовуються інноваційні інструменти цифрового захисту, зокрема: багатофакторна автентифікація, системи виявлення вторгнень, шифрування даних, штучний інтелект для розпізнавання аномалій. Ефективна кібербезпека – це не лише технологія, а й частина стратегічного управління ризиками підприємства.

Інтегровані системи управління ризиками – це сучасний підхід до організації ризик-менеджменту, який охоплює усі види ризиків підприємства в єдиній системі: стратегічні, фінансові, операційні, репутаційні, правові, інформаційні та екологічні. На відміну від фрагментарного управління окремими ризиками, інтегрована система дозволяє підприємству комплексно виявляти, оцінювати, контролювати та моніторити ризики, забезпечуючи узгодженість рішень на всіх рівнях управління. Для реалізації IRM використовуються сучасні цифрові платформи та ERP-системи, які інтегрують управління ризиками з фінансовим обліком, контролінгом, аудитом, логістикою та виробництвом. Основні переваги застосування інноваційних інструментів управління ризиками в підприємницькій діяльності:

1. Прогнозованість і попередження загроз. Інноваційні інструменти дозволяють виявляти ризики на ранніх стадіях, ще до їх реалізації. Це забезпечує проактивний підхід замість реагування на вже скоєні збитки.

2. Швидкість і точність прийняття рішень. Автоматизовані системи аналізу ризиків та дашборди дають змогу менеджерам оперативно отримувати достовірну інформацію та швидко приймати обґрунтовані рішення.

3. Зниження людського фактору. Завдяки алгоритмам машинного навчання та цифровим платформам мінімізуються помилки, що виникають через суб'єктивні оцінки або необачні дії працівників.

4. Оптимізація витрат. Хеджування, страхування на основі даних, блокчейн-контракти та інші інструменти дають можливість знизити потенційні фінансові втрати та оптимізувати витрати на управління ризиками.

5. Підвищення рівня кібербезпеки. Сучасні засоби цифрового захисту захищають бізнес від кіберзагроз і забезпечують збереження даних і репутації.

6. Підвищення довіри з боку партнерів та інвесторів. Наявність ефективної системи управління ризиками на базі інновацій підвищує інвестиційну привабливість компанії, демонструє її надійність і стабільність.

7. Можливість гнучкої адаптації до змін. Інноваційні системи є масштабованими і налаштовуються під конкретні умови, що дозволяє підприємству швидко адаптуватися до нових ризиків і ринкових викликів.

8. Комплексний підхід до управління ризиками. Завдяки інтегрованим системам відбувається узгоджене управління всіма типами ризиків у рамках єдиної стратегії, що підвищує загальну ефективність управління.

9. Підтримка сталого розвитку. Інноваційні ризик-інструменти дозволяють компанії розвиватися безперервно, з урахуванням екологічних, соціальних та економічних факторів, що особливо важливо в умовах ESG-орієнтованого підходу.

Інноваційні інструменти управління ризиками є не лише технологічною потребою, а й стратегічною необхідністю для сучасного бізнесу. Вони дають змогу передбачати небезпеки, уникати втрат і створювати конкурентні переваги. Саме інноваційна спроможність до ризик-менеджменту визначає життєздатність і адаптивність підприємств.

Бухало О. В.

к.е.н., доц., доцент кафедри економіки та бізнесу
Державний біотехнологічний університет

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ І КОРПОРАТИВНА ЕТИКА В СИСТЕМІ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПЕРСОНАЛУ

Сучасна Україна переживає один із найскладніших періодів у своїй новітній історії. Повномасштабна війна не лише змінила геополітичні та економічні реалії, але й суттєво вплинула на всі сфери суспільного життя, включно з трудовими відносинами та управлінням персоналом на підприємствах. У цих умовах важливо переосмислити традиційні підходи до оцінювання ефективності працівників, які формувалися в мирний час і часто базувалися на раціонально-формальних показниках результативності, не враховуючи людський фактор у всій його глибині.

Сьогодні перед українськими організаціями постає новий виклик – адаптація кадрової політики до реалій воєнного часу з урахуванням соціальних, психологічних і гуманітарних аспектів. У центрі цього процесу опиняється питання соціальної відповідальності бізнесу, який має не лише зберігати економічну активність, але й бути джерелом підтримки для своїх працівників, їхніх родин і суспільства загалом. Саме в таких обставинах значущість корпоративної етики та відповідального ставлення до оцінки людської праці зростає до рівня стратегічного чинника виживання підприємства та формування його репутаційного капіталу.

Соціальна відповідальність бізнесу за умов війни набуває нового змісту. Йдеться не лише про благодійність чи дотримання норм трудового законодавства, а про активну участь компаній у підтримці працівників, що опинилися в кризових ситуаціях. Це охоплює організацію гнучкого графіку роботи, психологічну підтримку, збереження робочих місць для мобілізованих співробітників, а також допомогу родинам постраждалих [1, с. 41].

Крім того, соціальна відповідальність повинна проявлятися у підтримці внутрішньо переміщених осіб, інтеграції ветеранів війни до трудових колективів та створенні інклюзивного середовища. Такі дії формують довіру до роботодавця, посилюють мотивацію персоналу та зміцнюють корпоративну культуру [2, с. 95].

Корпоративна етика – це система моральних цінностей, яка регулює поведінку працівників у межах підприємства. У воєнний час питання етичності в роботі набуває особливого значення, адже від дій кожного працівника залежить не лише успіх компанії, а й загальна стійкість соціуму. Важливо оцінювати не лише професійну компетентність, але й здатність діяти відповідально, підтримувати колег, дотримуватися етичних норм і корпоративних принципів [3, с. 123].

Система оцінювання має включати такі критерії, як рівень соціальної чутливості, участь у волонтерських ініціативах, етична поведінка під час кризових ситуацій, здатність дотримуватися принципів чесності й поваги. Це сприяє формуванню відповідального колективу та зменшує ризики внутрішніх конфліктів.

За обставин війни традиційні показники ефективності, як обсяг виконаної роботи або фінансові результати, часто втрачають свою об'єктивність. Тому компанії повинні переходити до комплексних моделей оцінювання, які поєднують кількісні метрики з якісними показниками соціально-етичного характеру.

Наприклад, доцільно впроваджувати 360-градусну оцінку, яка передбачає отримання зворотного зв'язку від колег, керівників та підлеглих. Це дозволяє краще оцінити

неформальні прояви ефективності – підтримку колективу, готовність допомагати, адаптивність до нових умов. Також варто враховувати рівень участі працівника у громадських або гуманітарних проєктах, що є виявом соціально відповідального ставлення до суспільства [4, с. 58].

Деякі українські компанії вже адаптували свої HR-практики відповідно до нових умов. Зокрема, великі підприємства IT-сектору запровадили програми психологічної підтримки, гнучкі системи оцінювання, що враховують особисті обставини працівників, а також системи заохочення за соціально активну позицію.

Наприклад, компанія «SoftServe» підтримує ініціативу оцінювання працівників з урахуванням їхньої участі у волонтерській діяльності та допомозі внутрішньо переміщеним особам. Такий підхід дозволяє не лише стимулювати соціальну активність персоналу, а й формує репутацію компанії як відповідального роботодавця [5].

У контексті війни в Україні соціальна відповідальність і корпоративна етика стають не лише інструментами репутаційного менеджменту, а й ключовими складовими системи оцінювання ефективності персоналу. Компанії, які інтегрують ці принципи у свої HR-практики, здатні не лише підвищити внутрішню згуртованість, а й сприяти соціальній стійкості національної економіки.

У сучасних надзвичайно складних соціально-економічних умовах, спричинених повномасштабною війною в Україні, питання побудови ефективної системи управління персоналом набуває нового змісту. Традиційні підходи до оцінювання працівників, які ґрунтувалися переважно на кількісних показниках продуктивності, поступаються місцем більш людським, гнучким і морально вмотивованим методам. В умовах нестабільності, психологічного тиску та гуманітарної кризи стає очевидним, що соціальна відповідальність і корпоративна етика – це не лише складові іміджу компанії, а фундаментальні елементи її внутрішньої стійкості та довгострокової життєздатності.

Соціально відповідальний підхід до оцінювання персоналу забезпечує створення атмосфери взаємоповаги, підтримки та довіри між працівниками та роботодавцем. Він враховує не тільки досягнення працівника, але й обставини, в яких вони були досягнуті, його моральну позицію, здатність до командної взаємодії, участь у соціальних ініціативах і волонтерстві. Це особливо актуально в ситуаціях, коли багато працівників перебувають у зоні бойових дій, є вимушено переміщеними особами, втратили житло чи рідних.

Корпоративна етика, у свою чергу, виступає не просто інструментом регуляції поведінки, а важливою складовою організаційної культури, яка формує моральні орієнтири в компанії. Вона дає змогу зменшити напругу в колективі, сприяє збереженню мотивації до праці, підтримує цілісність команди навіть у критичних ситуаціях. Впровадження етичних критеріїв у систему оцінювання персоналу сприяє розвитку довіри, лояльності та позитивного ставлення до організації.

Отже, інтеграція соціальної відповідальності та етичних принципів у процеси оцінювання працівників дозволяє підприємствам в умовах війни не лише зберігати трудовий потенціал, а й створювати стійкі, адаптивні організації, здатні реагувати на виклики сучасності з максимальною людськістю та професіоналізмом. Такий підхід формує нову якість управління персоналом, орієнтовану не тільки на досягнення короткострокових результатів, а й на збереження соціальної єдності, гідності та взаємної підтримки, що є критично важливими в умовах війни та відбудови країни.

Список використаних джерел

1. Кравченко, О. І. Соціальна відповідальність бізнесу у кризових умовах. Київ : Центр економічних досліджень, 2022. 112 с.
2. Ковальчук, Н. М. Корпоративна етика як інструмент управління в період суспільних трансформацій // *Менеджмент і суспільство*. 2023. № 2. С. 93–101.
3. Іваненко, С. П. Переосмислення етики управління в умовах війни // *Проблеми управління персоналом*. 2023. № 1. С. 120–127.
4. Петренко, В. І. Нові підходи до оцінювання персоналу в умовах невизначеності // *Сучасна економіка*. 2022. № 4. С. 55–61.

Величко К. Ю.

к.е.н, доц., доцент кафедри економіки та бізнесу,

Кравченко Д. О.

здобувач вищої освіти другого

(магістерського) рівня

Державний біотехнологічний університет

ЄВРОІНТЕГРАЦІЯ ЯК ДРАЙВЕР РЕФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

Європейська інтеграція виступає не лише стратегічним зовнішньополітичним пріоритетом України, а й потужним імпульсом для модернізації внутрішньої економічної політики. Від часу підписання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом у 2014 році було започатковано масштабні реформи, спрямовані на гармонізацію економічного, інституційного та правового середовища з європейськими стандартами. Ці трансформації охоплюють такі ключові сфери, як конкурентна політика, захист прав споживачів, публічні закупівлі, енергетичний сектор, екологічна політика, цифровізація та фінансове регулювання. Крім того, адаптація до норм ЄС стимулює підвищення прозорості, ефективності державного управління та зміцнення верховенства права, що є передумовою для залучення інвестицій і сталого економічного зростання.

Ключовими напрямками реформ, ініційованих у контексті євроінтеграції, є:

- гармонізація податкової та митної політики відповідно до принципів ЄС, включаючи електронне адміністрування, прозорість процедур та боротьбу з корупцією;
- реформа сфери публічних фінансів і державного контролю, зокрема впровадження інноваційної системи електронних закупівель ProZorro, реформування державного аудиту та корпоративного управління;
- інституційне зміцнення Національного банку України, перехід до інфляційного таргетування та забезпечення макрофінансової стабільності;
- лібералізація регуляторного середовища, дерегуляція підприємницької діяльності, посилення захисту прав власності та покращення інвестиційного клімату;
- адаптація до Європейського зеленого курсу (Green Deal), зокрема через посилення енергетичної безпеки, розвиток відновлюваної енергетики та кліматично орієнтованої політики.

Процес європейської інтеграції є багаторівневим і охоплює не лише імплементацію нормативно-правових актів ЄС, а й структурну трансформацію економіки та посилення ролі державних інституцій.

Заявка України на членство в ЄС (28 лютого 2022 р.) та отримання статусу кандидата (23 червня 2022 р.) відкрили нову фазу євроінтеграційної взаємодії. Початок переговорного процесу про вступ до ЄС (з грудня 2023 р.) активізував перегляд національного законодавства за 35 розділами та прискорив реформування у сферах юстиції, транспорту, енергетики, сільського господарства, трудових відносин тощо [1].

Євроінтеграція спроможна стати драйвером реформування економічної політики та якісних змін національної економіки, тому що вступ до Європейського Союзу відкриває широкі економічні та соціальні можливості для країн-кандидатів. Досвід держав Центрально-Східної Європи, зокрема Польщі, підтверджує значний позитивний вплив євроінтеграції на динаміку економічного розвитку. Наприклад, у 2004 році, коли Польща стала членом ЄС, її ВВП на душу населення становив 24 439 злотих, а до 2023 року цей показник зріс до 90 396 злотих. Це зростання свідчить про ефективність структурних реформ та зростання інвестиційної привабливості, пов'язаних із членством у ЄС [2].

Для України євроінтеграція також означає поступове включення до єдиного європейського ринку з понад 450 мільйонами споживачів, що створює нові можливості для експорту, розвитку малого та середнього бізнесу, а також зміцнення позицій українських виробників на міжнародному рівні.

Однією з ключових переваг є притік іноземних інвестицій. Уже зараз, перебуваючи на етапі кандидатства, Україна отримує підтримку від європейських інституцій та компаній. Важливим інструментом фінансової підтримки України є Ukraine Facility Plan 2024–2027 рр. [3]. Україна та Європейський Союз підписали Рамкову угоду щодо фінансування в рамках реалізації чотирирічного пакету фінансової допомоги Ukraine Facility. Цей план, загальною сумою 50 млрд євро має низку переваг, а саме: швидке отримання коштів; гнучкість у їх використанні; низька процентна ставка за позиками; стимулювання інвестицій У березні 2024 року в межах цієї ініціативи Україна отримала перший транш у розмірі 4,5 мільярда євро як перехідне фінансування.

Інфраструктурна модернізація - ще один важливий аспект євроінтеграційного курсу. В межах партнерства з Європейським інвестиційним банком реалізуються проекти з оновлення транспортної інфраструктури. Наприклад, у грудні 2024 року ЄІБ надав понад 60 мільйонів євро кредитів (під гарантії ЄС) на відновлення ділянки дороги М01 та розвиток громадського транспорту в Києві, Одесі та Сумах. Такі проекти не лише покращують логістичну спроможність країни, а й сприяють створенню нових робочих місць та інтеграції до європейських транспортних мереж.

Крім того, вступ до ЄС передбачає гармонізацію соціальних стандартів. Це стосується прав працівників, охорони праці, умов зайнятості, медичних послуг та захисту вразливих верств населення. Досвід Польщі демонструє, що вже в перші роки після вступу до ЄС значно покращилися умови праці та рівень соціального захисту, зокрема в частині охорони здоров'я та встановлення мінімальних стандартів оплати праці.

Таким чином, євроінтеграція виступає багатовекторним драйвером трансформації економічної політики України - як на рівні нормотворення, так і на рівні інституційної практики. Успішна реалізація євроінтеграційного курсу дозволить забезпечити довгострокову стабільність, зростання конкурентоспроможності та інтеграцію української економіки до єдиного європейського ринку.

Особливої актуальності цей процес набуває в умовах повномасштабної війни, що створила глибокі соціально-економічні потрясіння та структурні виклики для країни. Євроінтеграція стає не лише вектором розвитку, а й важелем відновлення економіки, залучення зовнішньої підтримки, відбудови інфраструктури та зміцнення державної стійкості. Членство в ЄС у майбутньому здатне забезпечити Україні не лише економічні вигоди, але й стати основою для сталого миру, безпеки та демократичного розвитку.

Список використаних джерел

1. Урядовий портал про євроінтеграцію України. URL: <https://eu-ua.kmu.gov.ua/> (дата звернення 19.05.2025).
2. Таймлайн: Шлях України до ЄС. URL: <https://eu-ua.kmu.gov.ua/integration/tajmlajn-shlyah-ukrayiny-do-yes/> (дата звернення 19.05.2025).
3. Величко К. Ю. Економічна дипломатія України в умовах війни. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг* : зб. наук. праць. Харків : ДБТУ, 2024. Вип. 2 (36). С. 64-75

Виговський П. О.
здобувач наукового ступеня доктора філософії
ОНП “Економіка”
спеціальності 051 “Економіка”,
Науковий керівник д.е.н., с.д. Мульська О. П.,
ДУ «Інститут регіональних досліджень
імені М. І. Долішнього НАН України»

ІНСТИТУЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНЕ СЕРЕДОВИЩЕ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ: ТРЕНДИ МОДЕРНІЗАЦІЇ

У сучасних умовах трансформації економічних систем, глобальної конкуренції і динамічних технологічних змін інноваційна діяльність є ключовим чинником економічного зростання, підвищення конкурентоспроможності та стійкості економіки як суб'єктів господарювання, так країни та її регіонів. Інноваційний розвиток комплементарно залежить від ефективності інституційного середовища, яке формує правила, стимули й обмеження для суб'єктів інноваційного процесу, з одного боку, та від рівня інвестиційного забезпечення, яке є фінансовою основою реалізації інновацій, з іншого. В Україні спостерігається фрагментарність інституційної підтримки інноваційної діяльності, недостатній рівень інвестиційного забезпечення розвитку інноваційної системи, низька інвестиційна рентабельність приватного капіталу та обмеженість муніципального інвестування. Така тенденція вимагає переосмислення сучасних трендів модернізації інституційної структури й фінансування інноваційної діяльності з урахуванням кращих світових практик і національних особливостей.

Важливим аспектом є також формування інфраструктурної спроможності країни та її регіонів підтримувати інноваційну активність через розвиток інформаційної, консультаційної, фінансової та освітньої складових, що сприяє поширенню інноваційної культури серед економічних агентів і населення. На відміну від загальнодержавного рівня, регіональний рівень характеризується меншою інерційністю і коротшим часовим проміжком між впровадженням інституційних заходів, появою результатів у вигляді зростання інноваційної активності та збільшення кількості стартапів, підвищення технологічного рівня підприємств, зміцнення інституційної спроможності територіальних громад тощо. Формування адаптивного, стимулюючого та функціонально повного інституційного середовища є передумовою для забезпечення сталого розвитку інноваційної діяльності та підвищення конкурентоспроможності національної економіки загалом.

Інвестиційне забезпечення інноваційної діяльності є фундаментальним компонентом процесу модернізації економіки, що в значній мірі визначається якістю інституційного середовища. Інституції, як сукупність формальних і неформальних правил, інститутів та норм, формують рамкові умови для функціонування інноваційної системи, впливаючи на мотивацію інвесторів і підприємців. Наявність ефективних інституційних механізмів, таких як правова захищеність інтелектуальної власності, прозорість процедур отримання фінансування, а також стабільність і прогнозованість законодавчої бази, сприяє зниженню трансакційних витрат і ризиків інвестиційної діяльності в інноваційній сфері. Це, своєю чергою, підвищує привабливість інноваційних проєктів і стартапів для інвесторів, сприяє зростанню обсягів інвестиційних ресурсів, спрямованих на науково-технічні розробки, стимулює комерціалізацію інноваційних ідей [1].

Відсутність належного інституційного забезпечення або його слабкість, корупція, нестабільність правового поля, неефективність органів влади та недостатній рівень розвитку фінансових інструментів, створюють перешкоди для інвестиційної активності у сфері інновацій. Це призводить до збільшення вартості капіталу, звуження кола потенційних інвесторів і, як наслідок, до уповільнення інноваційного розвитку і модернізації національної економіки. Таким чином, взаємозв'язок між інвестиційним забезпеченням і інституційним

середовищем є взаємодоповнюючим і детермінуючим: вдосконалення інституційної бази сприяє більш ефективному залученню та використанню інвестиційних ресурсів, а ефективне інвестиційне забезпечення стимулює подальший розвиток інституційних структур, що створює позитивний цикл розвитку інноваційної діяльності. Зв'язок між інвестиційним забезпеченням та інституційним середовищем інноваційної діяльності може бути класифікований за низкою ключових видів, що відображають багатовимірний характер їх взаємодії:

I. *Правовий зв'язок*. Інституційне середовище формує правову основу для захисту прав власності, зокрема, інтелектуальної, що є необхідною умовою для забезпечення інвестиційної привабливості інноваційних проєктів. Стабільність та ефективність правових інститутів сприяють мінімізації інвестиційних ризиків і створюють передумови для довгострокового капіталовкладення в інновації.

II. *Регуляторний зв'язок*. Інститути регулювання забезпечують механізми впорядкування процедур ліцензування, сертифікації та стандартизації, які суттєво впливають на зниження транзакційних витрат і адміністративних бар'єрів. Прозорість та передбачуваність регуляторного поля підвищують ефективність інвестиційного процесу в інноваційну діяльність [2].

III. *Фінансовий зв'язок*. Високий рівень розвитку інституційного середовища впливає на формування та функціонування фінансових інструментів і ринків капіталу, що забезпечують фінансування інноваційних ініціатив. Надійність фінансових інститутів і наявність механізмів державно-приватного партнерства, венчурного капіталу та інших форм інвестиційного ресурсу підвищують доступність капіталу для інноваційних проєктів.

IV. *Соціально-економічний зв'язок*. Інституції створюють умови для формування соціальної довіри між суб'єктами інноваційного процесу, що є критерієм для ефективної кооперації та спільного інвестування. Соціальна довіра сприяє зниженню інформаційної асиметрії та підвищенню якості взаємодії учасників ринку.

V. *Стратегічний інституційний зв'язок*. Якісне інституційне середовище забезпечує основу для формування державної політики та визначення стратегічних пріоритетів, спрямованих на стимулювання інвестицій у перспективні інноваційні напрями та модернізацію економіки в цілому [3].

Важливими трендами, з огляду на проблематику інноваційного розвитку в Україні, мають стати, по-перше, удосконалення системи державного управління інноваційним розвитком регіону (тут пріоритет за створенням / визначенням органу, відповідального за перебіг процесів та координацію дій структур різного профілю, які мають відношення до інноваційно-технологічної діяльності); по-друге, формування вертикалі менеджменту – від рівня територіальних громад до регіону і держави. Таким чином, на засадах ідентифікації складових й елементів інституційного середовища інноваційної діяльності, з урахуванням сучасних та потенційних трендів його модернізації формується система завдань, а точніше ролі, яку це середовище реалізує в системі регіональної економіки за його повноцінного формування і високої якості та ефективності функціонування.

Список використаних джерел

1. Мульска, О. П., Воронко, О. С., Виговський, П. О. Методичні підходи до емпірики поступу інноваційної діяльності: аспект інституційного середовища // *Вісник Львівського торговельно-економічного університету. Економічні науки*. 2024. № 79. С. 18–26. DOI: <https://doi.org/10.32782/2522-1205-2024-79-02>.
2. Міценко, Н. Г., Мульска, О. П., Зайченко, В. В., Лозовий, Т. І. Стратегічні пріоритети державної політики реалізації потенціалу інноваційного розвитку підприємств в Україні // *Вісник Львівського торговельно-економічного університету. Економічні науки*. 2022. Вип. 69. С. 21–29. DOI: <https://doi.org/10.36477/2522-1205-2022-69-03>.
3. Васильців, Т., Мульска, О., Зайченко, В., Березівський, Я. 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. DOI: <https://doi.org/10.31891/mdes/2022-6-9>.

Волосов А. М.

к.е.н., доцент кафедри економіки та бізнесу,
Державний біотехнологічний університет

Михайлова О. В.

к.е.н., доцент кафедри економіки та бізнесу,
Державний біотехнологічний університет

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ УКРАЇНИ: ОЦІНКА, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Інвестиційний клімат України є неоднозначним: з одного боку, країна має значний потенціал для залучення як внутрішніх, так і зовнішніх інвестицій, а з іншого – стикається з рядом проблем, які стримують реалізацію цього потенціалу.

Одним з ключових індикаторів сприятливості інвестиційного клімату є інвестиційна привабливість України. За даними Європейської Бізнес Асоціації інтегральний індекс інвестиційної привабливості впродовж останнього десятиріччя переважно знаходився в діапазоні 2,5...3,1 бали з незначними відхиленнями в окремі роки [1]. Найвищі значення індексу (більше 3-х) спостерігались у 2017-2019 рр. з наступним зниженням в період пандемії. У 2021 р. відмічається активізація інвестиційної діяльності. Початок військових дій негативно відбився на стані інвестиційного клімату, індекс інвестиційної привабливості у першій половині 2022 р. знизився до 2,17 балів, однак наприкінці періоду рівень інвестиційної активності підвищився до 2,48. В 2023 р. індекс інвестиційної привабливості становив 2,44, що нижче порівняно з попереднім періодом. В 2024 р. простежується позитивна тенденція зростання інвестиційного індексу до 2,49. Збільшення індексу на 0,05 од., хоча й є досить невеликим, в умовах військового сьогодення його можна вважати певним досягненням. Доцільно також відмітити, що рівень інвестиційної привабливості впродовж 2022-2024 рр. знаходиться приблизно на одному рівні. Це свідчить про здатність бізнесу протистояти зовнішнім загрозам, а, з іншого боку, про серйозний вплив на інвестиційну діяльність не лише політичних чинників.

Оцінюючи інвестиційний клімат в країні більшість опитаних керівників вважають його несприятливим, незважаючи на його середній загальний рівень. Проте ця частка, хоча і повільно, але знижується з 87% у 2022 р. до 79% у 2024 р. Позитивним є суттєві зниження опитаних, які характеризують його як вкрай несприятливим. В 2024 р. цей показник становив 20% від загальної кількості опитаних проти 24% у 2023 р. та 37% у 2022 р. Одночасно збільшилась частка респондентів (з 5% до 9%), які оцінюють інвестиційний клімат як сприятливий для вкладення коштів. У 2024 р. серед таких – 1% характеризують його як дуже сприятливий. Негативними тенденціями характеризується динаміка інвестиційного клімату у 2022–2024 рр. Більшість опитаних відмічають його погіршення. Їх частка зростає та становить у 2024 р. 49%. Відсутність змін констатували 33% у 2022 р. та 39% у наступні роки. В той же час значно зменшилась кількість керівників, які відзначили поліпшення інвестиційного клімату. Прогнози щодо інвестиційного клімату в найближчій перспективі не характеризуються оптимізмом. Незважаючи на стримані прогнози стосовно інвестиційного клімату 70% респондентів планували здійснювати інвестиції під час війни в 2024 р., що є більшим, ніж у попередні роки.

Прогнози щодо інвестиційної діяльності виглядають наступним чином. Збільшувати інвестиції планують 37% компаній. Їх скорочення розглядають 9%. В той же час більше половини респондентів (54%) вбачають недоцільним змінювати обсяги інвестицій та згортати інвестиційну діяльність [2].

Прогнози бізнесу на 2025 р. дещо відрізняються від попередніх. Динаміку зростання бізнесу прогнозують більше половини (53%) опитаних керівників. В попередньому періоді сподівання щодо розвитку висловлювали 58% представників бізнесу. Третина респондентів очікує на збереження існуючого рівня стану бізнесу, а 14% передбачають негативні зміни. Більш оптимістичні прогнози щодо динаміки доходів. На їх зростання очікують

72% керівників, з яких 14% прогнозують підвищення доходів більше ніж на 20%. На негативну динаміку доходів очікують 14%, що на 1% більше минулих оцінок [1].

Прогнози стосовно інвестиційної діяльності є більш обережними та стриманими. Попри те, що дві третини респондентів збираються інвестувати під час війни, новими масштабними проектами планують займатися 16% компаній проти 26% у 2024 р. (на 38,5% менше) та 19% у 2023 р. Зменшується, хоча й несуттєво (з 65% у 2024 р. до 59% за прогнозами на 2025 р.) кількість суб'єктів, які передбачають здійснення соціальних інвестицій [10]. Тобто підприємці розуміють свою соціальну відповідальність у такий складний час.

Стан і динаміка інвестиційного клімату, залучення інвесторів, у тому числі й закордонних, до вкладання коштів в економіку України значною мірою залежить від рівня розвиненості, впорядкованості й об'єктивності таких держаних інституцій як податкова, судова та митна системи.

Дослідження податкової системи ґрунтується на експертних оцінках ефективності та легкості оподаткування. У 2023 р. інтегральний показник стану податкової системи знизився на 0,12 порівняно з 2022 р. Найбільш негативно опитані оцінили якість податкового законодавства, постійні податкові зміни та процедуру адміністрування податків, що вплинуло на загальну негативну оцінку. Зниження податкового індексу та невелика його величина не сприяють залученню інвесторів.

Судовий індекс в 2023 р. відбиває незначні позитивні зміни порівняно з попереднім періодом – на 0,22. Позитивні зміни відбулись в результаті поліпшення організації та діяльності судової системи, що дещо підвищило рівень довіри до неї. Втім величина судового індексу є досить низькою, дорівнює 2,73 бали з 5-ти можливих і не може свідчити про високий рівень довіри до судової системи.

Незначні зрушення спостерігаються в інтегральній оцінці діяльності митної служби, які відбилися на динаміці митного індексу. У 2023 р. він сягнув значення 3,24 проти 3,17 у 2022 р. Серед компонентів індексу найгіршу оцінку мала якість митних послуг. Скоротилась і кількість респондентів, які позитивно оцінили роботу митної служби. Не відчували опитані й суттєвих змін стосовно рівня корупції на митниці.

Важливим індикатором інвестиційного клімату є настрої малого бізнесу, який несе істотне економічне навантаження в країні. Відповідний індекс урахує як оцінку економічної ситуації в країні та поточного стану власних справ, так і очікування щодо майбутньої, і в тому числі інвестиційної діяльності. В 2023 р. в опитуванні брали участь 4569 фізичних осіб-підприємців, у 89% з них виручка не перевищувала 30 млн грн на рік. Інтегральна оцінка настроїв малого бізнесу демонструє незначне їх покращення (з 2,4 до 2,5), хоча й залишається досить низькою. Загальні зміни отримані за рахунок більш позитивних оцінок поточного стану бізнесу та змін у майбутньому. Порівняно з 2022 р. зменшилась кількість незадоволених станом справ з 58% до 40%. Однак скоротилась і частка задоволених з 24% до 19%.

Таким чином, інвестиційний клімат України впродовж останнього періоду знаходиться в негативній площині, що підтверджується бізнесом і міжнародною спільнотою. Першочерговий вплив на такий стан спричиняють військові дії та пов'язані з ними руйнування в економіці, а також недосконалість державних інституцій. Проте, незважаючи на складний стан простежуються й оптимістичні очікування щодо позитивних змін інвестиційного клімату та наміри стосовно інвестування. Інвестиції передбачають спрямування не тільки на відбудову, а й на розвиток.

Список використаних джерел

1. Європейська Бізнес Асоціація: дослідження. URL: <https://eba.com.ua/research/doslidzhennya-ta-analytyka/>
2. Що з бізнесом? Короткий огляд економічних підсумків 2023 року. URL: <https://hub.kyivstar.ua/articles/shho-z-biznesom-korotkij-oglyad-ekonomichnih-pidsumkiv-2023-roku>.

БІЗНЕС-АНАЛІТИКА ЯК ІНСТРУМЕНТ ОБРОБКИ ДАНИХ

Бізнес-аналітика є все більш важливою сферою для організацій, які бажають конкурувати на ринку та підвищувати ефективність своїх бізнес-процесів. Бізнес-аналітика дозволяє організаціям збирати, аналізувати та інтерпретувати великі обсяги даних, щоб отримати цінну інформацію для прийняття інформованих рішень.

Функціонування та розвиток сучасної світової ринкової економіки характеризується невизначеністю та зростаючою динамікою зміни зовнішнього середовища. Стрімкий розвиток глобального бізнес-середовища змушує фірми ставати гнучкими та інноваційними в їх оцінці та реакції на зростаючі потреби та запити своїх клієнтів. Успіх або виживання фірми залежить від її здатності швидко та ефективно реагувати на складну динаміку ринку. Прийняття рішень у бізнесі значною мірою залежить від використання методів та інструментів бізнес-аналітики. Побудова системи бізнес-аналітики та вибір відповідного програмного забезпечення підприємства є основою для вибору правильного вектору розвитку, довгострокового та стабільного зростання. На нашу думку, така система є одним з інструментів підвищення ефективності діяльності і забезпечення конкурентних переваг підприємства.

Питання концепції бізнес-аналітики активно досліджуються закордонними науковцями. Зокрема, Г. Гіндл, М. Кунц, М. Мортенсен, А. Озтекін, Р. Відген [1]. Вони підкреслюють роль бізнес-аналітики у створенні конкурентних переваг в організаціях, аналізують методи бізнес-аналітики, що застосовуються на практиці, та визначають їхній вплив на створення цінності даних в організаціях. С. Крішнамоорті та К.М. Саджі показують, що бізнес-аналітика створює додаткову цінність для бізнесу, виявляючи основні чинники впливу на результати діяльності [2]. К. Холсепл, А. Лі-Пост, Р. Пакат [3] описали цілісну характеристику бізнес-аналітики як явища, яке досліджується під різними, але взаємодоповнюючими вимірами, а саме: бізнес-аналітика як галузь знань, бізнес-аналітика як сфера застосування та філософія управління. Розвиток методів бізнес-аналітики впливає на інноваційну діяльність фірм, зокрема Ю. Дуан, Г. Цао, Дж.С. Едвардс [4] здійснили перевірку теоретичної гіпотези про взаємозв'язок між використанням методів бізнес-аналітики та інноваціями.

На нашу думку, поняття «бізнес-аналітика» (Business Analytics), сьогодні вже отримало певне обґрунтування як ученими, так і практиками, що підтверджується чисельністю наукових праць. Термін «бізнес-аналітика» застосовується в різних контекстах, але, на жаль, немає загальновизнаного поняття «бізнес-аналітика». Зокрема, Т. Деверпорт та Дж. Харріс визначають бізнес-аналітику як «широке використання даних, статистичний та кількісний аналіз, пояснювальні та прогнозні моделі, управління на основі даних» [8]. Бізнес-аналітика також може розглядатися як наука аналізу, яка передбачає застосування аналітичних показників, статистичних і математичних методів, комп'ютерних технологій та відповідного програмного забезпечення для прийняття рішень. З такого погляду оцінюються практичні переваги цих методів бізнес-одинацями певними мірами [3]. Також бізнес-аналітика визначається як сукупність методів, технологій, систем, практик, методологій та програм, які аналізують бізнес-дані. Такий аналіз дає змогу підприємству зрозуміти і проаналізувати позицію на ринку та своєчасно приймати управлінські рішення. Поряд зі зростанням обсягів, різноманітності та швидкості генерування даних зростає інтерес до бізнес-аналітики та інших наук про дані. Бізнес-аналітика як процес має такі основні взаємопов'язані етапи: описова аналітика (descriptive analytics), діагностична аналітика (diagnostic analytics), прогнозна аналітика (predictive analytics), рекомендаційна аналітика (prescriptive analytics). Описова аналітика містить методи аналізу

даних попередніх та поточного періодів діяльності. Цей тип є найпростішою формою аналітики, яка включає методи збору, зведення та побудови звітів. На основі описової аналітики будуються звіти для аналізу та порівняння тенденцій зміни певних показників, наприклад зміни продажів, доходу, прибутку, структури витрат та доходів, цін, кількості клієнтів тощо. Діагностична аналітика використовує методи виявлення прихованих закономірностей, факторів, які впливають на тенденцію зміни даних. До діагностичної аналітики відносять методи аналізу чутливості, класифікації (алгоритми машинного навчання), кореляційно-регресійного аналізу. Наприклад, за допомогою такої аналітики можна проаналізувати чинники впливу на продажі в різних розрізах, побудувати сегменти цільових аудиторій. Результатом діагностичної аналітики є побудова інформаційних панелей, що забезпечують візуальну презентацію основних показників бізнесу. Прогнозна аналітика включає методи побудови моделей прогнозу. Цей тип аналітики базується на результатах описової та діагностичної аналітики для побудови моделей, які можуть екстраполювати поведінку бізнес-середовища та підприємства. Зокрема, до методів прогнозової аналітики включено статистичні моделі прогнозування, методи машинного навчання тощо. Наприклад, побудова моделей прогнозу продажів на основі схем покупок та даних про клієнтів дасть змогу оцінити попит на продукцію. Рекомендаційна аналітика є системою аналітичних можливостей, які використовуються для формалізації найкращих (оптимальних) рішень щодо розрахунку очікуваних майбутніх бізнес-результатів і альтернативних сценаріїв прийняття рішення. Ця аналітика базується на основі прогнозних моделей та дає змогу сценарними маніпулюваннями досягти кращих результатів у бізнесі, використовуючи складні алгоритми автоматизованого прийняття рішень. Ці типи аналітики впроваджуються послідовно, хоча для деяких цілей достатньо описової чи діагностичної аналітики.

Таким чином, величезні обсяги даних, які характеризують зовнішнє бізнес-середовище та діяльність підприємства, не дають змоги проаналізувати та побудувати сценарії прийняття рішень без сучасних інформаційних технологій. Інформаційні технології в бізнес-аналізі змінюють не лише традиційні методи управління бізнесом, а й дають змогу аналізувати нові джерела інформації, методи зведення та систематизації і, відповідно, побудови інформаційних панелей. Під програмним забезпеченням бізнес-аналітики будемо розуміти відповідні інструменти, які допомагають збирати, зберігати та візуалізувати різні дані для прийняття рішень. Доступність програмного забезпечення бізнес-аналітики додатково поліпшується хмарними технологіями та сервісами, тому використання інформаційних технологій бізнес-аналітики є необхідною умовою управління бізнесом. Правильна постановка завдань, які вирішуватимуться за допомогою систем бізнес-аналітики, є одним з основних етапів успішного впровадження такого програмного забезпечення на підприємствах.

Список використаних джерел

1. Giles Hindle, Martin Kunc, Michael Mortensen, Asil Oztekin, Richard Vidgen. Business analytics: Defining the field and identifying a research agenda. *European Journal of Operational Research*. 2020. Volume 281. Issue 3. P. 483–490. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.ejor.2019.10.001>.
2. Suryanarayanan Krishnamoorthi, Saji K. Mathew. Business analytics and business value: a comparative case study. *Information & Management*. 2018. Volume 55. Issue 5. P. 643–666. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.im.2018.01.005>.
3. Clyde Holsapple, Anita Lee-Post, Ram Pakath. A unified foundation for business analytics. *Decision Support Systems*. 2014. Volume 64. P. 130–141. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.dss.2014.05.013>.
4. Yanqing Duan, Guangming Cao, John S. Edwards. Understanding the impact of business analytics on innovation. *European Journal of Operational Research*. 2020. Volume 281. Issue 3. P. 673–686. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.ejor.2018.06.021>.

ДІАГНОСТИКА ВРАЗЛИВОСТЕЙ ТА СТВОРЕННЯ СТІЙКИХ ЛАНЦЮГІВ ПОСТАЧАННЯ ПІД ЧАС ВОЄННИХ КОНФЛІКТІВ

Повномасштабна військова агресія росії проти України, що триває з лютого 2022 року, призвела до безпрецедентних порушень логістичних зв'язків, знищення критичної інфраструктури та суттєвого зниження рівня функціональності національних і транскордонних ланцюгів постачання. За даними Міністерства економіки України, станом на кінець 2024 року близько 40% підприємств зазнали повної або часткової втрати доступу до сировинних або товарних ресурсів унаслідок руйнування транспортних коридорів, блокування портів та обмеження енергетичних ресурсів. Така ситуація актуалізує потребу в глибокій діагностиці вразливих вузлів логістичних систем і розробці стратегії формування стійких, адаптивних ланцюгів постачання.

У воєнних умовах традиційні підходи до побудови логістичних мереж виявилися неефективними, адже більшість з них не враховували ризиків повномасштабного конфлікту, зокрема втрату територіального контролю, форс-мажорні обмеження з боку митних і транспортних служб, а також значні коливання попиту та пропозиції. Блокада портів у Чорному та Азовському морях, тимчасова окупація окремих територій, а також загрози ракетних ударів по логістичним хабам, призвели до того, що бізнес почав масово шукати альтернативи: залізничні маршрути через західні кордони, контракти з постачальниками з безпечніших регіонів тощо.

У цьому контексті особливої актуальності набуває комплексне дослідження діагностики вразливих ланок ланцюгів постачання, а також інструментів і підходів до побудови їх стійкості. Глобальні практики (наприклад, підхід Resilient Supply Chains, що активно впроваджується в країнах НАТО) демонструють необхідність децентралізації, цифровізації ланцюгів та впровадження систем раннього попередження ризиків. Українські підприємства поступово адаптують ці практики до локального середовища, проте потребують наукового супроводу та методологічних рішень для ефективного впровадження.

Збройна агресія проти України суттєво трансформувала логістику постачання стратегічно важливих ресурсів, зокрема пального, металів і продовольства.

Особливо вразливим стало питання забезпечення паливно-енергетичних потреб. До початку повномасштабного вторгнення більша частка імпорту нафтопродуктів надходила з російської федерації та білорусі. Зокрема, у 2021 році Україна закупила нафтопродукти на суму приблизно 6 млрд доларів США, при цьому 43% бензину та 67% дизельного пального імпортувалося саме з цих держав [1]. З початком бойових дій ці поставки було повністю зупинено, що створило ризик паливної кризи.

Водночас Україна оперативно переорієнтувала імпортні потоки, налагодивши постачання пального з країн Європейського Союзу, передусім Польщі, Литви, Румунії та інших держав. Це дозволило частково компенсувати втрату основних джерел постачання, хоча тимчасове зростання вартості пального стало неминучим. Завдяки зменшенню податкового навантаження (зокрема зниженню ставки ПДВ) та активізації імпорту через західні прикордонні переходи, ціни згодом вдалося стабілізувати.

Ще однією критичною складовою енергетичної безпеки стало вугілля. У 2021 році обсяг імпорту вугілля в Україну становив близько 2,5 млрд доларів США, при цьому майже 60% надходило з росії. Однак вже у листопаді 2021 року імпорт з країни-агресора було припинено, а початок повномасштабної війни призвів до блокади морських портів, що ще більше ускладнило логістику. У відповідь на вразливість енергетичної нестачі було активізовано внутрішній видобуток вугілля, який у 2022 році зріс на 2%, досягнувши рівня 29,4 млн тонн. Крім того, Україна уклала нові контракти з альтернативними

постачальниками, зокрема з ПАР, США, Колумбією та Польщею. Наприклад, ДТЕК здійснив імпорту 60 тис. тонн вугілля з Польщі, а Австралія надала Україні гуманітарну допомогу у вигляді 70 тис. тонн безоплатного вугілля.

Агресія з боку російської федерації завдала серйозних збитків агропромислому сектору України, зокрема через тимчасову окупацію окремих територій, знищення виробничих потужностей і логістичної інфраструктури. За оцінками на вересень 2022 року, сукупні втрати аграрної галузі сягнули 6,6 млрд доларів США, що становило приблизно 23% від загальної вартості активів аграрного виробництва. Незважаючи на ці труднощі, країна змогла зберегти продовольчу безпеку: внутрішні потреби у ключових сільськогосподарських культурах було повністю забезпечено. Так, станом на лютий 2023 року було створено 53,9 млн тонн зернових, зокрема 20,2 млн тонн пшениці, що суттєво перевищує річну потребу в межах 7,5-8 млн тонн [2].

Виробництво м'ясної продукції залишалося на стабільному рівні: у 2022 році на одну особу припадало в середньому 53,1 кг м'яса. При цьому зафіксовано тенденцію до зменшення споживання дорожчих видів м'яса на користь більш доступної птиці.

У молочній галузі спостерігалось скорочення обсягів виробництва на 12,1%, до 7,66 млн тонн у 2022 році, що зумовлено зниженням поголів'я великої рогатої худоби та руйнуванням фермерських господарств у зонах бойових дій. Попри це, вироблених обсягів було достатньо для покриття внутрішнього попиту.

Воєнні дії також призвели до значного погіршення стану логістичної інфраструктури. За підрахунками, прямі втрати від руйнування транспортних і виробничих об'єктів сягнули близько 176 млрд доларів США. Залізничне сполучення зазнало особливо серйозних ушкоджень. Так, знищено понад 110 залізничних станцій і 305 мостів, що становить майже третину всієї залізничної інфраструктури країни [3]. Ці пошкодження значно ускладнили перевезення вантажів, особливо у східних і південних регіонах.

Авіаційна галузь також понесла великі втрати: з 35 аеропортів щонайменше 19 отримали пошкодження, з них 12 – цивільного призначення та 7 – подвійного. Це повністю зупинило регулярне авіасполучення як всередині країни, так і з іншими державами. Автомобільні дороги також постраждали від бойових дій. Зруйновано понад 24 тисячі кілометрів доріг, що становить значну частину дорожньої мережі країни. Це ускладнило внутрішні та міжнародні перевезення, підвищило витрати на логістику та збільшило час доставки товарів.

Особливо вразливою є ситуація у морській логістиці. За три місяці було здійснено майже 60 атак на порти, що призвело до пошкодження або знищення близько 300 об'єктів портової інфраструктури та 22 цивільних суден. Ці дії значно ускладнюють експортно-імпортні операції та підвищують ризики для судноплавства в регіоні. Так, із 13 морських портів лише три залишаються функціональними, а решта заблоковані через агресію з боку росії. Однак активізація перевалки вантажів через дунайські порти (Рені, Ізмаїл, Усть-Дунайськ) стала своєрідною альтернативою: обсяг вантажообробки зріс із 5 млн тонн у 2021 році до близько 30 млн тонн у 2023 році, що навіть перевищує проектну потужність у 20 млн тонн [4].

Сфера логістичних послуг зазнала масштабної трансформації: у перший рік війни близько третини експедиторських і транспортно-логістичних компаній припинили свою діяльність. Основними причинами стали зруйнована інфраструктура, нестабільність постачання пального та високі ризики для вантажів. Це призвело до дефіциту логістичних потужностей і зростання тарифів на доставку.

У відповідь на ці вразливості Україна розглядає інтеграцію в європейські логістичні коридори. Зокрема, перспективним напрямом є приєднання до міжнародного залізничного проєкту «Rail Baltica», який з'єднає країни Балтії з Польщею та Німеччиною [5]. Розширення цього маршруту на територію України – через прикордонний пункт «Мостиська II – Медика», що могло б суттєво посилити транзитний потенціал країни, зменшити залежність від традиційних маршрутів та забезпечити більш стійке функціонування логістичних ланцюгів у воєнний і повоєнний періоди.

Отже, враховуючи вищесказане, в умовах військового конфлікту, діагностика вразливостей показала, що ключові проблеми включають колапс логістичних маршрутів через знищення інфраструктури, підвищений ризик постачання критичних ресурсів та необхідність термінової диверсифікації постачальників. Водночас Україна активно використовує альтернативні маршрути, зокрема Дунайські порти, західні залізничні та автомобільні коридори, а також співпрацює з міжнародними транспортними проектами.

Таким чином, військові конфлікти кардинально змінюють правила функціонування економіки, особливо в частині логістичних систем. Для України актуальним є не просто відновлення зруйнованих ланцюгів постачання, а їх стратегічна перебудова на засадах стійкості, адаптивності та цифрової трансформації.

Діагностика вразливостей повинна здійснюватися системно з використанням кількісних індикаторів, а формування нових ланцюгів – з урахуванням глобальних логістичних тенденцій та локального контексту. Подальші дослідження мають бути зосереджені на побудові математичних моделей стійкості, оцінці витрат на перебудову логістичних систем та визначенні інституційних умов для їх ефективного функціонування у кризовий та посткризовий періоди.

Список використаних джерел

1. Експорт та імпорт. Як Україна торгує в умовах війни. Електронний ресурс. Режим доступу: <https://epravda.com.ua/publications/2022/03/25/684674/?>.
2. Стан продовольчого забезпечення України під час війни. Електронний ресурс. Режим доступу: <https://niss.gov.ua/news/komentari-ekspertiv/stan-prodovolchoho-zabezpechennya-ukrayiny-pid-chas-viyny?>.
3. Нові та старі виклики. Як тримається українська інфраструктура під час війни. Електронний ресурс. Режим доступу: <https://eba.com.ua/novi-ta-stari-vyklyky-yak-trymayetsya-ukrayinska-infrastruktura-pid-chas-viyny/?>.
4. Логістика змін: нова реальність. Електронний ресурс. Режим доступу: <https://trans.info/ua/logistyka-zmin-nova-realnist-384882?>.
5. Реалізація проекту «Rail Baltica»: можливості для України. Електронний ресурс. Режим доступу: <https://niss.gov.ua/news/komentari-ekspertiv/realizatsiya-proyektu-rail-baltica-mozhlyvosti-dlya-ukrayiny?>

Градюк Н. М.

к.е.н., доцент кафедри економіки,
Львівський торговельно-економічний університет

МІКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОГО СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

В умовах високої економічної нестабільності мікроекономічний підхід набуває особливого значення, адже дозволяє глибше аналізувати поведінку окремих суб'єктів ринку, ефективність їх адаптаційних стратегій та інституційних моделей. Через нього можна краще зрозуміти, як змінюється структура попиту та пропозиції, які фактори впливають на конкурентоспроможність підприємств і як трансформуються домогосподарства в умовах кризи.

Сучасна економіка України переживає глибокі трансформації, спричинені як внутрішніми чинниками, так і зовнішніми шоками - зокрема, війною, глобальними кризами, перебоями у ланцюгах постачання та змінами на міжнародних ринках. За даними Державної служби статистики України, у 2024 році реальний ВВП зріс на 2,9% порівняно з 2023 роком [1]. Зростання реального ВВП України відбулося завдяки комплексу факторів, серед яких вагому роль відіграло збільшення приватного споживання, підтримане високими темпами зростання реальних заробітних плат населення, а також зростання валового нагромадження капіталу, що свідчить про певну інвестиційну активність; позитивну динаміку продемонстрували окремі галузі, зокрема будівельна та транспортна, а також добувна й переробна промисловість; важливим чинником стало зростання експорту послуг, особливо транспортних, професійних та технічних; адаптивність українського бізнесу до умов воєнного часу та відновлення виробничих процесів також сприяли економічному зростанню;

значну підтримку надавала міжнародна фінансова допомога, яка забезпечувала стабільність та покриття бюджетних витрат. Поряд з цим, уповільнення темпів зростання порівняно з попереднім роком та падіння в сільському господарстві вказують на складність економічної ситуації, зумовленої триваючою війною, яка залишається ключовим ризиком для подальшого відновлення.

З позицій мікроекономіки одним із ключових чинників сучасного стану економіки є зміна структури попиту та пропозиції внаслідок воєнних дій, міграції робочої сили, релокації бізнесу та порушення інфраструктури. За оцінками Міжнародної організації з міграції (МОМ), станом на кінець 2024 року в Україні налічувалося близько 3,7 мільйона внутрішньо переміщених осіб, що суттєво змінило регіональну структуру попиту на товари та послуги. За даними Internal Displacement Monitoring Centre, протягом 2024 року було зафіксовано понад 306 тисяч нових внутрішніх переміщень, значна частина яких припала на прифронтову Донецьку область. Водночас, за оцінками МОМ станом на жовтень 2024 року, загальна кількість ВПО становила близько 3,55 мільйона осіб, а кількість тих, хто повернувся до своїх домів, сягала 4,29 мільйона осіб [2]. Таким чином, хоча протягом 2024 року відбувалися нові переміщення, загальна кількість внутрішньо переміщених осіб на кінець року залишалася на рівні попереднього року, що свідчить про складний та динамічний характер міграційних процесів в Україні.

Багато підприємств вимушено змінили регіон розміщення, перелаштовують виробничі процеси під нові ринкові умови. Наприклад, згідно з дослідженням Київської школи економіки, близько 18% підприємств повністю або частково перемістили свої виробничі потужності, що впливає на загальну ефективність економіки на мікрорівні.

Малий і середній бізнес (МСБ) відіграє особливу роль у підтриманні економічної активності, оскільки він є більш гнучким, швидше адаптується до змін та забезпечує зайнятість населення. За даними різних джерел за 2023 рік, діяльність суб'єктів малого і середнього підприємництва в Україні демонструвала ознаки відновлення після значного удару, завданого повномасштабним вторгненням, адже станом на кінець року, за оцінками, понад 80% підприємств, що призупиняли роботу, відновили її, а дослідження UNDP у жовтні 2023 року показало значне зменшення частки компаній, що не працювали або перебували під загрозою закриття, порівняно з 2022 роком; очікування бізнесу щодо фінансових результатів у 2023 році покращилися, прогнозуючи зростання оборотів, проте підприємці вказували на такі негативні фактори, як непередбачуваність державної політики та обмежений доступ до фінансування.

Після початку повномасштабної війни саме МСБ часто виступає джерелом економічної стійкості в регіонах, що не охоплені бойовими діями. Значна частина цих підприємств впроваджує цифрові технології, скорочує фізичні витрати, використовує гнучкі форми зайнятості, що підвищує їх конкурентоспроможність. Опитування Європейської Бізнес Асоціації показують, що понад 70% компаній МСБ активно використовують онлайн-платформи для продажів та комунікації з клієнтами.

Окремої уваги заслуговує мікроекономічний аналіз поведінки домогосподарств, які, адаптуючись до нових умов, змінюють структуру споживання, зменшують витрати на тривалий період, активно користуються цифровими сервісами. За даними дослідження Info Sapiens, у 2022 році споживчі витрати домогосподарств скоротилися на 25-30% порівняно з попереднім роком. Водночас зростає роль тіньових форм доходів, самозайнятості, неформального ринку праці. За оцінками експертів, рівень тіньової економіки в Україні у 2023 році міг зрости до 30-40% від офіційного ВВП. Ці процеси впливають на ринкову рівновагу, попит на соціальні послуги та ефективність державної політики у сфері доходів населення.

Ще одним важливим аспектом є ефективність використання ресурсів на рівні підприємств. В умовах інфляційного тиску, енергетичних обмежень та дефіциту матеріальних

ресурсів зростає значення інновацій, енергозбереження, цифровізації та оптимізації виробництва. Ці фактори безпосередньо впливають на прибутковість, зайнятість та конкурентоспроможність суб'єктів господарювання.

З позицій перспектив розвитку, мікроекономічний аналіз свідчить про необхідність формування сприятливого бізнес-клімату. Йдеться про дерегуляцію, спрощення доступу до фінансових ресурсів, податкові стимули для малого та середнього бізнесу, розвиток кластерів, підтримку галузей з високою доданою вартістю - таких як агропереробка, ІТ-сектор, інженерія. Згідно зі Стратегією економічної безпеки України до 2025 року, одне із завдань - збільшення частки високотехнологічних галузей у ВВП до 15%, що є важливим орієнтиром для державної політики [3].

Не менш актуальним є забезпечення рівного доступу до ресурсів, боротьба з монополізацією, стимулювання конкуренції та ефективне антимонопольне регулювання. Це створить умови для кращого розподілу ресурсів і підвищення загальної ефективності економіки.

Отже, мікроекономічний аналіз дозволяє чітко виявити основні проблеми й потенціали розвитку економіки на рівні окремих суб'єктів, підприємств і домогосподарств. Урахування цих аспектів у державній політиці та бізнес-стратегіях є запорукою стабілізації економіки та формування основ сталого економічного зростання в посткризовий період.

Список використаних джерел

1. Здійснено оцінку ВВП за 2024 рік (Державна служба статистики України). URL: <https://stat.gov.ua/uk/news/zdiysneno-otsinku-vvp-za-2024-rik>.
2. Internal Displacement Monitoring Centre (IDMC). URL: <https://www.internal-displacement.org/countries/ukraine/>.
3. Указ Президента України від 14 вересня 2020 року № 392/2020 «Про Стратегію економічної безпеки України на період до 2025 року». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/392/2020#Text>.

Гринів В. Б.

здобувач наукового ступеня доктора філософії

ОНП “Економіка”

спеціальності 051 “Економіка”,

Науковий керівник д.е.н., проф. Свидрук І. І.,

Львівський торговельно-економічний університет

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ГАЛУЗІ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ПОВНОМАСШТАБНОЇ ВІЙНИ ТА ПІСЛЯВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ

Сучасне розуміння інноваційно-інвестиційного потенціалу передбачає його переосмислення з огляду на концепції сталого розвитку, згідно якої соціально-економічна ефективність має ґрунтуватись на поєднанні принципів скоординованої оптимізації матеріальних, економічних, трудових та природних ресурсів [4]. Сталий розвиток торговельної галузі передбачає обов'язкову взаємодію організаційного співіснування інвестиційного потенціалу, як системи ресурсів для забезпечення інвестиційної привабливості та абсорбції капіталу з метою його розширеного відтворення, та інноваційного потенціалу, як здатності акумулювати ресурси для інноваційного розвитку, реалізації інноваційних проєктів і результативного використання та накопичення інтелектуального капіталу.

Зауважимо, що для окремих суб'єктів господарювання в галузі торгівлі можливість розробки чи впровадження нововведень зумовлюються як матеріальними, так і нематеріальними (зокрема мотиваційними) складовими. Відтак, фактори впливу на інноваційно-інвестиційний потенціал, поділяючись на зовнішні та внутрішні, можуть групуватись і класифікуватись за різними параметрами:

- щодо об'єкту впливу (рівні підприємницького проєкту, галузевої програми, державної стратегії): зовнішні, внутрішні та залежні від спрямованості інновацій фактори;
- щодо можливостей управлінських впливів: керовані та спонтанні;

- щодо ресурсного забезпечення: екстенсивні та інтенсивні;
- щодо форм прояву: організаційні, технологічні, соціальні, фінансові;
- щодо характеру впливу: стимулюючі, обмежувальні, індиферентні;
- щодо можливості реалізації: потенційні та реальні;
- щодо рівня невизначеності: прогнозовані та стохастичні;
- щодо повноти охоплення залучених зв'язків: загальні та специфічні.

Внутрішні та зовнішні чинники впливу на інноваційно-інвестиційний потенціал економічної системи тісно взаємопов'язані, а інноваційна ємність визначається технологічними можливостями, людськими ресурсами та інвестиційною політикою та залежить від галузевої конкурентоздатності та продуктивності. Загалом поняття інноваційно-інвестиційного потенціалу визначається трьома взаємозалежними ознаками – ресурсами розвитку (фінансовими, інформаційними, матеріально-технічними, людськими тощо), можливістю їх дієвої мобілізації для функціонування системи та результативності їх реалізації в інноваційно-інвестиційних проєктах (поліпшення товарних пропозицій та технологічне удосконалення з одночасним нагромадженням та тенденціями зростання складників потенціалу. Базовою тенденцією, яка притаманна всім підсистемам торгівлі: оптовій, роздрібній та посередництву, А. Апопій та М. Чорна називають перехід до інтенсивного типу розвитку, її забезпечують ендегенні чинники інновацій, інвестицій і платоспроможного попиту, а проявом є нарощування відповідного потенціалу [1]. На нашу думку, інноваційний потенціал визначається взаємопов'язаними фактори впливу на розробку, дифузю чи використання інновацій: правовими засадами функціонування суб'єкта управління, інформаційною, виробничою, зовнішньоекономічною та інвестиційною складовими забезпечення інноваційних процесів.

Управління інноваційним розвитком завжди ґрунтується на результатах ситуаційного аналізу низки факторів впливу та форсайтінгових досліджень, хоча і передбачає стратегічну спрямованість, що зумовлено тривалим впливом нововведень на подальший розвиток суб'єкта управління. Саме вплив екзогенних та ендегенних чинників визначають спрямованість розвитку торговельної галузі у напрямі:

- екстенсивного розвитку, коли нарощення обсягів продажів відбувається пропорційно до зростання матеріально-технічного, людського та інших видів ресурсного потенціалу;
- інтенсивного розвитку, коли зростання товарообороту випереджає розвиток ресурсного потенціалу і визначається, насамперед, чинниками технологічних зрушень в методах продажів, організаційних і маркетингових інновацій, зміною конкурентних механізмів чи впровадженням новітніх моделей управління людськими ресурсами.

Для визначення типу розвитку української галузі торгівлі ми порівняли динамічні показники ресурсного забезпечення (матеріальні активи за залишковою вартістю на кінець року та фонд оплати праці як вартісний вимір людських ресурсів), доданої вартості та обсягів товарообороту. Виявлена нерівномірна динаміка матеріальних активів (зменшення на 3,4 в.п. впродовж 5 років) на тлі незначного скорочення темпів зростання товарообороту і вагомого зниження темпів зростання витрат на виробництва не може однозначно вказувати на інтенсивний тип розвитку галузі торгівлі. Разом з тим, навіть попри виклики, пов'язані з адаптацією до функціонування в умовах повномасштабної війни, фонд оплати праці всіх працівників торгівлі зріс на 75,5%, а галузь продовжувала доволі активно нарощувати сукупні ресурси (зростання на 35,8% за 5 років). Отож, з певними обмеженнями можна стверджувати, що галузь торгівлі в Україні розвивається інтенсивно, а це зумовлює необхідність інноваційних рішень на рівні окремих торговельних підприємств для забезпечення розвитку у конкурентному середовищі, збереження позитивних тенденцій щодо балансу ресурсів і витрат для підтримання випереджального розвитку товарообороту.

Розуміння структури інвестиційно-інноваційного потенціалу дозволяє визначити інноваційні цілі економічної модернізації держави в процесі відбудови економічної системи, забезпечити сталий розвиток галузі торгівлі з орієнтацією на глобальну конкурентоздатність. Т. Наумова та ін. вказують, що в умовах війни торгівля потребує орієнтації на концепцію

«Retail 4.0» для формування інформаційно-аналітичного підґрунтя управлінських інновацій та органічного поєднання моделей B2B (business-to-business), B2C (business-to-consumer) та B2G (business-to-government) в гібридних мультиканальних та інтегрованих форматах торгівлі [3]. С. Боліла, аналізуючи цілепокладання торгівлі для відновлення економіки України в світлі євроінтеграційних перспектив, вказує на першочерговість розвитку таких цілей, як формування відповідального споживання, оновлення логістичних та маркетингових підходів, розвиток омніканального ритейлу із впровадженням технологій штучного інтелекту, доповненої і віртуальної реальності, технологічних новацій персоналізації обслуговування та цифровізації управління та комунікацій, екологізації торгівлі [2].

Водночас, ми наголошуємо, що основною ціллю розвитку інноваційного потенціалу підприємств галузі торгівлі є забезпечення конкурентоспроможності на ринку. В умовах відновлення економіки надзвичайно важливо розрізняти тенденції технологічного оновлення, які мають практичну цінність для оптимізації бізнес-процесів, від тих, впровадження яких є може принести незначні або навіть фіктивні результати. Насамперед, слід виявити можливості і доцільність інноваційних змін в напрямі розвитку технологій в торгівлі, покликаних автоматизувати операційний процес для збільшення прибутків.

Список використаних джерел

1. Апопій В. В., Чорна М. В. Ключові макроекономічні тенденції сучасного розвитку внутрішньої торгівлі України. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2020. Вип. 1(31). С. 148-162. DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.3932747>.
2. Боліла С. Ю. Інноваційні підходи та новітні технології в вирішенні завдань в сфері ритейлу як чинник досягнення конкурентних переваг. *Таврійський науковий вісник*. Серія: Економіка. 2024. Вип. 20. С. 51–60. DOI: <https://doi.org/10.32782/2708-0366/2024.20.6>.
3. Наумова Т., Кирильєва Л., Лемешко Я. Трансформація ринку мережевого ритейлу України в умовах глобальних криз та війни. *Економіка та суспільство*. 2023. Вип. 56. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-56-136>.
4. Ніколайчук О., Лавроненко Г. Сталий розвиток торгівлі: теоретичний аспект. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2023. № 6. С. 358-362. <https://doi.org/10.31891/2307-5740-2023-324-6-57>.

Гросул А. В.

здобувач вищої освіти третього (доктор філософії) рівня
кафедри економіки та бізнесу

*Науковий керівник : д.е.н., проф. Зубков С. О.,
Державний біотехнологічний університет*

КОНЦЕПЦІЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ТРИРІВНЕВОЇ МОДЕЛІ ЦИФРОВИХ КАПІТАЛІВ

У сучасних умовах господарювання цифровізація набуває характеру фундаментального чинника трансформації конкурентного середовища, що потребує переосмислення теоретико-методологічних засад забезпечення конкурентоспроможності підприємств. Парадигмальні зрушення в розумінні природи конкурентних переваг обумовлюють необхідність концептуалізації поняття «цифровий капітал» та його структурних компонентів як стратегічних ресурсів підприємства.

Запропонована концепція ґрунтується на тезі про трансформацію джерел конкурентоспроможності в цифровій економіці, де традиційні фактори (доступ до ресурсів, ефект масштабу, географічне розташування) втрачають пріоритетність, поступаючись місцем здатності підприємства ефективно акумулювати, розвивати та використовувати цифрові капітали. Авторське тлумачення цифрового капіталу визначає його як інтегральний нематеріальний актив підприємства, що формується на перетині технологічних, організаційних та людських ресурсів у сфері цифрових технологій та забезпечує генерування унікальних ринкових цінностей.

Теоретико-методологічний фундамент концепції інтегрує ресурсно-орієнтовану теорію фірми, концепцію динамічних здібностей та теорію організаційного навчання, що дозволяє розглядати цифрові капітали як динамічну систему взаємопов'язаних компонентів, котрі у синергетичній взаємодії формують стійку основу конкурентоспроможності. Запропонована трирівнева модель цифрових капіталів виступає інтегративним механізмом, що забезпечує трансформацію цифрових можливостей у конкурентні переваги через взаємоузгоджений розвиток технологічного, організаційного та людського вимірів цифрового потенціалу підприємства.

Концепція обґрунтовує нелінійний характер впливу цифрових капіталів на конкурентоспроможність підприємства, акцентуючи увагу на пороговому характері ефектів та необхідності досягнення критичної маси цифрових компетенцій для отримання значущих конкурентних переваг. Існуючі дослідження, доводять, що фрагментарна цифровізація зосереджена виключно на технологічному рівні без відповідного розвитку організаційного та людського капіталів, а тому не забезпечує статистично значущого підвищення конкурентних позицій. Натомість підприємства з балансованим розвитком усіх трьох рівнів цифрових капіталів демонструють суттєво вищі показники конкурентоспроможності за критеріями ринкової адаптивності, операційної ефективності та інноваційної динаміки.

Технологічний капітал розглядається як базовий рівень забезпечення конкурентоспроможності, що формує інфраструктурні передумови для цифрової трансформації бізнес-моделі підприємства. Дослідження демонструє, що технологічний капітал трансформується у конкурентні переваги через три ключові механізми: оптимізацію операційної ефективності, підвищення інформаційної прозорості бізнес-процесів та створення технологічних бар'єрів для конкурентів.

Інтернет речей та промисловий інтернет речей у системі забезпечення конкурентоспроможності функціонують як інструменти створення високоточної цифрової моделі фізичних бізнес-процесів, що забезпечує оптимізацію ресурсоспоживання та підвищення операційної ефективності. Предиктивна аналітика на основі даних сенсорних мереж трансформує підходи до технічного обслуговування та управління виробничими активами, забезпечуючи скорочення незапланованих простоїв та підвищення коефіцієнта використання обладнання. Сенсорні мережі, інтегровані у логістичні системи, забезпечують підвищення прозорості ланцюгів постачання, що значно знижує транзакційні витрати та підвищує рівень задоволеності клієнтів через зростання точності та надійності поставок.

Штучний інтелект та машинне навчання виступають критичними компонентами технологічного капіталу в контексті формування конкурентних переваг, пов'язаних з персоналізацією клієнтського досвіду, оптимізацією ціноутворення та удосконаленням продуктових інновацій. Впровадження алгоритмів глибокого навчання у процеси взаємодії з клієнтами забезпечує високий рівень персоналізації, що трансформується у підвищення показників клієнтської лояльності та збільшення життєвої цінності клієнта. Використання предиктивних моделей для динамічного ціноутворення дозволяє максимізувати дохідність у висококонкурентних ринкових сегментах. Інтеграція алгоритмів машинного навчання у процеси розробки продуктів скорочує цикл інновацій та підвищує релевантність нових пропозицій потребам цільових сегментів.

Організаційний капітал постає як трансформаційний механізм, що забезпечує конверсію технологічних можливостей у стійкі конкурентні переваги підприємства. Дослідження демонструє, що цифрова архітектура бізнес-процесів виступає ключовим компонентом організаційного капіталу, який визначає здатність підприємства ефективно інтегрувати технології в операційну модель. Впровадження гнучких методологій управління цифровими ініціативами (Agile, DevOps) забезпечує інкрементальний підхід до трансформації бізнес-процесів, що мінімізує трансформаційні ризики та прискорює отримання конкурентних переваг. Модуляризація бізнес-архітектури підвищує організаційну гнучкість, що у висококонкурентних ринках трансформується у критично важливу здатність швидко адаптувати бізнес-модель до змін у зовнішньому середовищі.

Цифрова корпоративна культура як елемент організаційного капіталу створює підґрунтя для формування унікальних, складно імітованих конкурентами компетенцій. Інтеграція аналітичного мислення та культури прийняття рішень на основі даних у ціннісно-нормативну систему підприємства забезпечує якісно новий рівень управлінської ефективності. Формування культурного середовища, що стимулює експериментування та толерантність до контрольованих невдач, критично важливе для прискорення інноваційних циклів, що трансформуються у конкурентну перевагу швидкості виведення нових продуктів на ринок.

Система управління знаннями та цифровими інноваціями постає критичним компонентом організаційного капіталу в контексті забезпечення конкурентоспроможності. Цифрові платформи акумулювання та поширення організаційних знань забезпечують ефективне масштабування успішних практик у рамках підприємства та мінімізують ризики втрати критично важливих компетенцій при ротації персоналу. Механізми інкубації та акселерації внутрішніх цифрових інновацій створюють умови для неперервного вдосконалення бізнес-моделі на основі поєднання технологічної експертизи з глибоким розумінням бізнес-контексту. Імплементація практик відкритих інновацій розширює інноваційний потенціал підприємства за рахунок інтеграції зовнішньої експертизи та доступу до екосистемних партнерств.

Людський цифровий капітал виступає як інтеграційний компонент, що забезпечує синергетичну взаємодію технологічного та організаційного рівнів у формуванні конкурентних переваг підприємства. Наявні дослідження демонструють, що цифрова грамотність персоналу виступає фундаментальною передумовою ефективного використання технологічних можливостей та їх трансформації у підвищену продуктивність.

Архітектура розвитку цифрових компетенцій персоналу базується на диференційованому підході до різних функціональних ролей та рівнів управління. Для операційного персоналу пріоритет надається формуванню базових цифрових навичок, що забезпечують ефективну взаємодію з технологічними системами підприємства. На тактичному рівні акцент зміщується на розвиток аналітичних компетенцій, пов'язаних з інтерпретацією даних та оптимізацією процесів. Для стратегічного рівня критичними стають трансформаційні цифрові компетенції, що дозволяють ідентифікувати можливості для інновацій бізнес-моделі на основі цифрових технологій. Інтегрована система розвитку цифрових компетенцій забезпечує формування унікального конкурентного активу, складного для імітації конкурентами через його вбудованість у соціальні структури підприємства. Цифрове лідерство розглядається у концепції як каталізатор трансформаційних процесів, що визначає ефективність конверсії цифрових можливостей у конкурентні переваги.

Система управління цифровими талантами постає у концепції як стратегічно важливий механізм забезпечення конкурентоспроможності в умовах дефіциту висококваліфікованих цифрових фахівців. Запропоновані інноваційні підходи до залучення, розвитку та утримання цифрових талантів враховують специфіку їх мотиваційних профілів та професійних траєкторій. Формування гібридних команд, що інтегрують технологічну експертизу з галузевими знаннями та бізнес-компетенціями, забезпечує максимальну ефективність впровадження цифрових інновацій. Розвиток внутрішнього інтрапренерства створює організаційне середовище для розкриття творчого потенціалу співробітників, що трансформуються у потік інкрементальних та проривних інновацій.

Розроблена концепція пропонує методологічні засади інтеграції трирівневої моделі цифрових капіталів у систему стратегічного управління конкурентоспроможністю підприємства. Максимальний конкурентний ефект досягається за умови синхронізованого розвитку всіх трьох рівнів цифрових капіталів відповідно до обраної конкурентної стратегії підприємства. Запропонована методика аналізу стратегічної узгодженості цифрових ініціатив з конкурентною стратегією забезпечує цілеспрямованість інвестицій у цифрові капітали та їх максимальний внесок у досягнення конкурентних цілей підприємства.

Розроблена концепція пропонує методологічні засади інтеграції трирівневої моделі цифрових капіталів у систему стратегічного управління конкурентоспроможністю підприємства. Максимальний конкурентний ефект досягається за умови синхронізованого розвитку всіх трьох рівнів цифрових капіталів відповідно до обраної конкурентної стратегії підприємства, що дозволяє уникнути феномену «технологічного перевантаження» та недостатньої утилізації впроваджених цифрових рішень. Існуючі дослідження підтверджують, що підприємства з високим рівнем збалансованості цифрових капіталів демонструють на 32% вищі показники рентабельності цифрових інвестицій порівняно з компаніями, що характеризуються асиметричним розвитком технологічного, організаційного та людського вимірів. Досягнення стратегічної узгодженості цифрових ініціатив з конкурентною стратегією забезпечує цілеспрямованість інвестицій у цифрові капітали та їх максимальний внесок у зміцнення конкурентоспроможності підприємства, що реалізується через механізм каскадування стратегічних цілей до конкретних ініціатив розвитку кожного з рівнів цифрових капіталів з чітким визначенням їх взаємозв'язків, пріоритетності та очікуваних результатів у контексті посилення конкурентної позиції.

Душенко О. А.

здобувач наукового ступеня доктора філософії
ОНП «Економіка», спеціальності 051 «Економіка»,
Науковий керівник: к.е.н., проф. Куцук В. І.,
Львівський торговельно-економічний університет

АДАПТИВНІ ПІДХОДИ ДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ В УМОВАХ ЕКЗИСТЕНЦІЙНИХ ВИКЛИКІВ

В сучасних умовах підприємства торгівлі функціонують у середовищі підвищеної невизначеності, спричиненої як глобальними ризиками (економічні кризи, воєнні конфлікти), так і локальними проблемами (падіння купівельної спроможності населення, нестача логістичних ресурсів тощо). Така ситуація потребує перегляду традиційних механізмів управління конкурентоспроможністю та запровадження адаптивних моделей функціонування торговельних структур.

Метою дослідження є обґрунтування адаптивного організаційно-економічного механізму забезпечення конкурентоспроможності підприємств торгівлі, який є здатним до оперативного реагування на екзистенційні виклики.

Під екзистенційними викликами у межах цього дослідження вважаються такі фактори, що ставлять під загрозу не лише прибутковість підприємства, а й сам факт його подальшого існування. Це, зокрема, тривала втрата каналів збуту, скорочення ринку праці, високі ризики порушення договірних зобов'язань.

Для вивчення актуального стану підприємств торгівлі було проаналізовано фінансові показники 100 компаній роздрібною торгівлі в Україні за 2022–2024 роки. За даними Державної служби статистики України [1, с. 40], у 2023 році спостерігалось зниження обсягів роздрібного товарообороту на 7,4 % порівняно з 2022 роком. Однак, окремі компанії, що впровадили цифрові інструменти логістики та онлайн-продажів, демонстрували зростання до 12 % на рік.

В процесі аналізу було розроблено адаптивну модель організаційно-економічного механізму, що передбачає такі складові:

- Гнучке стратегічне планування з короткостроковими ревізіями;
- Цифровізація логістичних і маркетингових процесів;
- Модель управління витратами, що базується на принципах кризового бюджетування;
- Інтеграція соціальної відповідальності як чинника підвищення лояльності клієнтів [2, с. 245].

В ході аналізу основних показників діяльності підприємств[3] розроблено структуру адаптивного механізму (див. рис. 1).

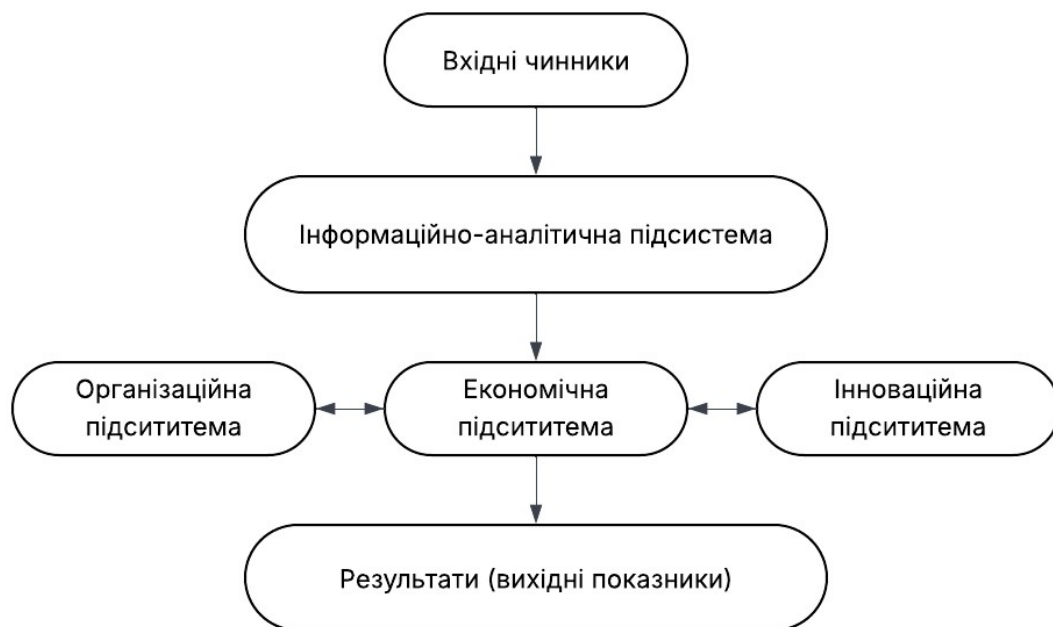


Рис. 1. Адаптивний організаційно-економічний механізм забезпечення конкурентоспроможності підприємства торгівлі.

Блок-схема характеризує: Вхідні чинники (геополітичні, економічні, технологічні, соціальні, екологічні) – початковий вплив на систему.

Дані надходять у Інформаційно-аналітичну підсистему для аналізу і прогнозування.

Далі інформація розподіляється між трьома підсистемами, що працюють у тісній взаємодії:

- Організаційна підсистема — адаптивне управління і координація.
- Економічна підсистема — оптимізація витрат і фінансів.
- Інноваційна підсистема — впровадження технологій.

Новаторство даного дослідження полягає в обґрунтуванні багаторівневого адаптивного механізму управління конкурентоспроможністю підприємств торгівлі, що дозволяє не лише реагувати на екзистенційні виклики, але й випереджати їхні наслідки шляхом проактивного планування та цифрової трансформації. [4, с. 54]

Проаналізувавши стан конкурентного середовища в Україні, можна зробити висновок, що найбільш негативне навантаження на підприємства чинять:

- скорочення попиту на товари та послуги;
- порушення логістичних ланцюгів;
- дефіцит ресурсів та енергетична нестабільність;
- кадрові втрати та професійна міграція.

У відповідь на ці виклики підприємствам торгівлі варто реалізовувати такі підходи:

1. Модернізація структури управління з акцентом на гнучкість та делегування повноважень.

2. Інформаційно-аналітична підтримка управлінських рішень із застосуванням ІТ-інструментів.

3. Економічне планування з урахуванням сценаріїв ризику.

4. Застосування антикризових стратегій (наприклад, диверсифікація товарного асортименту, розвиток онлайн-каналів збуту).

5. Формування адаптивної корпоративної культури. [4, с. 46]

Адаптивний механізм конкурентоспроможності дозволяє підприємствам торгівлі залишатися життєздатними навіть в умовах екстремальних викликів. Його реалізація потребує інтеграції сучасних цифрових рішень, зміни парадигми стратегічного управління та посилення антикризових компетенцій керівників.

Розробка та впровадження адаптивного організаційно-економічного механізму є необхідною умовою забезпечення конкурентоспроможності підприємств торгівлі в умовах постійних викликів. Такий підхід дозволяє не лише зберегти стабільність, а й досягати стратегічної переваги на ринку.

Список використаних джерел

1. Бутко М. П. Конкурентоспроможність підприємств у сучасних умовах: економічна сутність та механізми забезпечення / М. П. Бутко // *Економіка і держава*. – 2022. – № 5. – С. 38–43.
2. Шершньова З. Є. Стратегічне управління / З. Є. Шершньова. – К.: КНЕУ, 2021. – 387 с.
3. Державна служба статистики України. Основні показники діяльності підприємств за видами економічної діяльності у 2023 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ukrstat.gov.ua/>.
4. Поручник А. М. Інноваційний розвиток підприємств торгівлі в умовах глобалізаційних викликів / А. М. Поручник // *Вісник економічної науки України*. – 2023. – № 1. – С. 52–58.

Іванюк Ю. І.

здобувач наукового ступеня доктора філософії

ОНП “Економіка”

спеціальності 051 “Економіка”,

Науковий керівник д.е.н., проф. Барна М. Ю.,

Львівський торговельно-економічний університет

ЦИФРОВІ РЕСУРСИ ДЛЯ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

У сучасних умовах цифрової трансформації аграрного сектору важливого значення набуває здатність підприємств адаптуватися до технологічних змін. Цифрові платформи, автоматизація процесів та застосування інтелектуальних систем поступово інтегруються в аграрну діяльність, змінюючи як структуру управління, так і механізми прийняття рішень. Водночас спостерігається недостатній рівень готовності значної частини аграрних підприємств до таких змін. Основними бар'єрами залишаються дефіцит кадрів із відповідними цифровими компетентностями, організаційний опір трансформаціям та обмежене розуміння переваг цифрових рішень [2].

У межах реалізації «Стратегії розвитку інноваційної діяльності до 2030 року» агросфера розглядається як один із пріоритетних напрямів впровадження цифрових рішень. Цифрові технології забезпечують не лише підвищення ефективності виробництва, а й формують основу для стійкого, прозорого та конкурентоспроможного агробізнесу [1].

Серед ключових інструментів цифровізації – автоматизовані ферми, платформи для аналізу даних, дрони, системи управління агропідприємствами, CRM- та ERP-рішення. Ці інструменти дають змогу моніторити стан посівів, здійснювати точний розподіл ресурсів, планувати врожаї та зменшувати виробничі витрати. Використання сенсорів, супутникових знімків та мобільних застосунків сприяє своєчасному прийняттю рішень на всіх етапах агровиробництва.

Завдяки розширенню цифрової інфраструктури, аграрії отримують можливість створювати електронні агропаспорти, вести онлайн-контроль за логістикою, управляти технопарком і відстежувати виробничі показники в реальному часі. Особливої актуальності набуває розвиток електронної комерції, яка дозволяє фермерам виходити на нові ринки через цифрові платформи, зменшуючи залежність від посередників.

Цифровізація змінює підходи до аграрної освіти, менеджменту та взаємодії між учасниками ринку. Формується запит на нові компетенції — аналітичне мислення, цифрова

грамотність, здатність до адаптації в умовах швидких технологічних змін. Це створює підґрунтя для розвитку інноваційної культури в сільському господарстві.

Попри успіхи цифровізації великих агрохолдингів, необхідно посилити державну підтримку малих і середніх господарств. Саме вони формують основу продовольчої безпеки країни. Надання доступу до цифрових рішень, пільгове кредитування на ІТ-обладнання, розвиток цифрової освіти — це стратегічні кроки для розбудови інклюзивної цифрової аграрної економіки України.

Цифровізація агробізнесу сьогодні – це не лише впровадження новітніх технологій, але й інвестиції у людський капітал. Ефективне управління змінами, навчання управлінського персоналу та формування стратегічного бачення цифрового переходу є запорукою стійкого функціонування підприємств в умовах високої конкуренції та динамічних ринкових змін. Запропонований підхід може бути корисним як для підприємств, так і для органів державної політики у сфері підтримки інноваційного розвитку агросектору.

Список використаних джерел

1. КМУ Урядовий портал. Про схвалення Стратегії розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-shvalennya-strategiyi-rozvitku-sferiinnovacijnoyi-diyalnosti-na-period-do-2030-roku>

2. Markina I., Lopushynska O. Methods of assessing the management efficiency of the agricultural enterprise resource-saving development. *Modern Science – Moderi veda*, 2021, pp. 12–19.

Зубков С. О.

д.е.н., проф., професор кафедри економіки та бізнесу
Державний біотехнологічний університет

ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Процес європейської інтеграції України створює важливі зміни в бізнес-середовищі та формує нові підходи до впровадження принципів сталого розвитку. Ця інтеграція впливає на регуляторні механізми, управлінські практики та бізнес-моделі українських підприємств. В умовах глобальних екологічних проблем та необхідності скорочення викидів вуглецю українські компанії демонструють помітний прогрес у впровадженні європейських стандартів сталого розвитку, хоча й стикаються з багатьма викликами, пов'язаними з військовим конфліктом та економічною нестабільністю.

Правову основу європейської інтеграції України становлять Угода про асоціацію між ЄС та Україною та Поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі (ПВЗВТ), які діють з 2016 року. Ці угоди спрямовані на узгодження торговельного режиму України зі стандартами ЄС, що сприяє вільному руху товарів, послуг та капіталу. Результатом цього стало перетворення ЄС на найбільшого торговельного партнера України, на якого припадає понад третину її зовнішньоторговельного обороту. Порівняння регуляторних систем показує відмінності між європейською моделлю, яка базується на принципах і результатах, та українською системою, яка історично була більш приписовою. Однак спостерігається поступове наближення правил, зумовлене впровадженням законодавства ЄС, інституційними реформами та адаптацією стандартів сталого розвитку.

Економічні показники демонструють значні відмінності: ВВП України у 2023 році становив 178,76 млрд доларів США з зростанням 5,3%, тоді як загальний ВВП держав-членів ЄС складає 19 трлн доларів США. Подібна різниця спостерігається у показниках ринку праці, де рівень безробіття в Україні становить 17,4% порівняно з 6,1% у Єврозоні. Водночас зростає важливість екологічних, соціальних та управлінських факторів (ESG) у бізнес-стратегіях як європейських, так і українських підприємств. ЄС запроваджує Директиву про корпоративну звітність зі сталого розвитку (CSRD), яка встановлює обов'язкове розкриття нефінансової інформації, тоді як Україна впроваджує подібні механізми, узгоджені з Цілями сталого розвитку ООН, зокрема Стратегію сталого розвитку до 2030 року.

Аналіз впровадження європейських практик сталого розвитку українськими підприємствами показує різноманітність підходів до адаптації. Компанія Re:inventex впроваджує технології з переробки текстильних відходів, зменшуючи вплив на довкілля відповідно до стандартів ЄС щодо сталої діяльності. KNESS Group розвиває відновлювану енергетику та методи скорочення викидів вуглецю, що відповідає цілям Європейського зеленого курсу. Green for You розвиває сільськогосподарське виробництво з використанням безвідходних технологій та екологічно чистої упаковки, що відповідає принципам циркулярної економіки. Delfast перетворився з еко-служби доставки на виробника електротранспорту, демонструючи впровадження екологічних інновацій. Esper Bionics поєднує високотехнологічне виробництво з соціальними аспектами через розробку біонічних протезів з використанням штучного інтелекту.

Дослідження показують зв'язок між впровадженням європейських практик управління та підвищенням конкурентоспроможності підприємств, особливо щодо доступу до капіталу та експортних ринків. Ключовими факторами успіху є: 1) впровадження принципів циркулярної економіки через переробку та використання відходів; 2) інтеграція технологій скорочення викидів вуглецю та енергоефективних процесів; 3) впровадження екологічних інновацій та зелених технологій; 4) узгодження бізнес-процесів з вимогами ЄС, що є важливим для доступу до європейських ринків.

Виклики та можливості в контексті євроінтеграційних змін бізнес-середовища мають комплексний характер. Військовий конфлікт спричиняє економічну нестабільність та руйнування інфраструктури, що обмежує можливості впровадження сталих практик. Існує розрив між формальним прийняттям європейських норм та їх ефективним впровадженням. Нестабільність економічних показників та обмежений доступ до фінансування, особливо для малих та середніх підприємств, суттєво зменшують інвестиційний потенціал у довгострокові проекти сталого розвитку. Нестача фахівців у сфері ESG-управління та технологій скорочення викидів вуглецю створює обмеження для поширення сталих практик.

Водночас євроінтеграційні процеси створюють значний потенціал для трансформації бізнес-середовища України на засадах сталого розвитку. Інтеграція до єдиного ринку ЄС з понад 400 млн споживачів сприяє зростанню експортного потенціалу українських підприємств. Зелена відбудова передбачає впровадження принципів циркулярності та ефективного використання ресурсів при відновленні інфраструктури. Екологічні інновації стимулюють передачу технологій та розвиток досліджень у сфері скорочення викидів вуглецю та енергоефективних рішень. Відбувається перебудова ланцюгів створення вартості відповідно до принципів циркулярної економіки та формування міжнародних партнерств для впровадження технологій сталого розвитку. Значні можливості пов'язані з доступом до фінансування в рамках програм ЄС, таких як LIFE+, Horizon Europe та InvestEU.

Стратегічні рекомендації щодо посилення процесів сталого розвитку бізнесу в умовах євроінтеграції включають: прискорення регуляторного наближення з пріоритетом механізмів моніторингу та перевірки дотримання стандартів ЄС; створення системи передачі знань у сфері ESG-управління та циркулярної економіки; розширення фінансових інструментів для проектів сталого розвитку, особливо для малих та середніх підприємств; впровадження податкових стимулів та механізмів розширеної відповідальності виробника для заохочення циркулярних бізнес-моделей; формування стратегічних партнерств з європейськими інституціями та компаніями; інтеграцію технологій сталого розвитку в процеси відбудови та модернізації інфраструктури; розвиток державно-приватного партнерства у сфері досліджень та розробок; впровадження обов'язкової нефінансової звітності за європейськими стандартами для великих підприємств.

Євроінтеграційні процеси змінюють підходи до розуміння та впровадження принципів сталого розвитку бізнесу в Україні. Дослідження показують позитивний зв'язок між впровадженням європейських практик та підвищенням конкурентоспроможності підприємств. Водночас існують суттєві структурні обмеження, зумовлені як геополітичними факторами, так і інституційними відмінностями. Подальший розвиток потребує прискорення

регуляторного наближення, формування навичок у сфері сталого розвитку та розширення фінансових інструментів підтримки. Співпраця між державними установами, бізнес-структурами та громадянським суспільством є важливим фактором успішного впровадження євроінтеграційних змін сталого розвитку. Поєднання глобальних цілей скорочення викидів вуглецю, європейської регуляторної системи та інноваційного потенціалу українських підприємств створює стратегічну основу для інтеграції України до європейського економічного простору на принципах сталого, інклюзивного та низьковуглецевого розвитку.

Європейська інтеграція України є каталізатором фундаментальних змін у бізнес-середовищі країни та створює потужний імпульс для впровадження принципів сталого розвитку. Проведене дослідження свідчить про те, що цей процес, попри численні виклики, формує нові можливості для українського бізнесу та сприяє його конкурентоспроможності на європейському та глобальному ринках. Для забезпечення ефективної інтеграції принципів сталого розвитку в бізнес-практики необхідно розвивати інституційну спроможність на всіх рівнях, від державного управління до окремих підприємств. Особливу увагу слід приділити розвитку людського капіталу через освітні програми з ESG-менеджменту, циркулярної економіки та зелених технологій. Важливим також є створення фінансових механізмів підтримки сталих ініціатив, особливо для малого та середнього бізнесу. У довгостроковій перспективі євроінтеграційні трансформації сталого розвитку бізнесу в Україні мають потенціал не лише забезпечити екологічну стійкість та соціальну відповідальність підприємств, але й стати драйвером економічного зростання та інноваційного розвитку.

Карпа А. Г.

здобувач наукового ступеня доктора філософії

ОНП “Економіка”

спеціальності 051 “Економіка”,

Науковий керівник д.е.н., с.д. Мульська О. П.,

ДУ «Інститут регіональних досліджень

імені М.І. Долішнього НАН України»

ТРАНСФОРМАЦІЯ МІГРАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

У сучасних умовах поширення динамічних глобалізаційних процесів міграція виступає як природний феномен і невід’ємна ознака розвитку усіх країн світу. В Україні зовнішні міграційні процеси, зокрема інтелектуальна, трудова та стаціонарна міграція молоді та сімей, а також новітні форми міграції бізнесу, інтелектуальної власності та технологій, набули критичних масштабів. Це створює серйозні виклики сталому розвитку національної економіки. Такі тенденції не лише загострюють соціально-демографічні диспропорції, зокрема депопуляцію сільських і міських поселень, зменшення демографічного та трудового потенціалу, декапіталізацію основ людського розвитку, зростання соціальної нерівності, девальвацію системи освіти та зникнення середнього класу, але й становлять реальну загрозу національній і економічній безпеці. Вони призводять до втрати ресурсного забезпечення країни (інтелектуально-кадрового, фінансово-інвестиційного та інноваційно-технологічного), порушують процеси економічного відтворення та відродження.

У зв’язку з цим виникає гостра потреба в активізації та вдосконаленні інструментарію регулювання міграції, особливо в умовах глобалізації та зростаючої конкуренції на ринках праці й капіталу. Це необхідно для забезпечення більш керованого перебігу зовнішніх міграційних потоків і максимального використання потенціалу внутрішньої міграції задля відновлення соціально-економічного розвитку країни і її регіонів, збереження та ефективної реалізації людського потенціалу, капіталізації факторів виробництва і підприємництва, а також сприяння інноваційно-технологічному прогресу й комерціалізації наукових розробок. Формування ефективної міграційної політики є одним із найактуальніших викликів для

економічного поступу й безпеки України, що вимагає розробки обґрунтованих механізмів, інструментів та заходів державного управління міграційними процесами.

До ключових проблемних аспектів і нових ризиків, що виникають унаслідок неефективного державного управління міграцією в Україні, належать:

1. Інтенсифікація міграції висококваліфікованих фахівців і молодих науковців, що призводить до зменшення інтелектуального потенціалу країни та дефіциту кваліфікованих кадрів. Водночас міграційна та економічна політика країн Європейського Союзу, особливо в умовах демографічної кризи, спрямована на створення сприятливих соціально-економічних умов для залучення людського капіталу, що лише посилює розрив між Україною та країнами-реципієнтами.

2. Низький рівень технологічного розвитку промисловості і недостатньо висока оплата праці знижують фінансовий добробут населення та стандарти життя, унеможливають повноцінне використання людського потенціалу. Це також зменшує привабливість України для іноземних інвестицій та створення спільних підприємств [1; 2].

3. Загострення проблем демографічного відтворення, зокрема зменшення чисельності осіб репродуктивного та економічно активного віку, обмеження виховної та демографічної функції сім'ї, а також нівелювання статусу інституту сім'ї як базового елемента суспільства.

Внутрішні та зовнішні міграційні процеси істотно впливають на демографічну ситуацію й соціально-економічну систему України. Постійні міграційні коливання негативно позначаються на розвитку трудового потенціалу, промислового виробництва та збуті продукції, інноваційному розвитку та технологічному прогресі, забезпеченні інтелектуальної і кадрової безпеки, а також на формуванні ринку капіталу і інтелектуальної власності. Всі ці чинники стають загрозою економічній безпеці держави, формують незбалансовані ринки праці і знижують рівень капіталізації соціальних трансфертів.

Особливо небезпечним є неконтрольований характер міграційних процесів, що посилює появу нових негативних наслідків у сфері національної економічної безпеки. Імміграція, особливо нелегальна, характеризується високим рівнем соціальної вразливості, а тимчасове перебування нелегальних мігрантів у транзитній країні, якою є Україна, сприяє розповсюдженню соціально вразливих груп населення. Важливо також звернути увагу на поширення асиміляційної культури, трансформацію структури населення, внутрішні конфлікти між різними демографічними когортами, а також збільшення різних форм девіантної поведінки, що становить реальну загрозу національній безпеці.

Неконтрольовані внутрішні міграційні процеси спричиняють посилення фінансових і соціально-економічних диспропорцій у регіональному розвитку, формування депресивних територій, «вимирання» сіл, дисбаланси на регіональних ринках праці, посилення моногалузевої спеціалізації регіонів, розвиток ринку нелегальних міграційних послуг, збільшення тиску на національний ринок праці та соціальну сферу, розширення соціально вразливих груп, зростання бюджетного дефіциту та зниження податкових надходжень.

За методологією Міжнародної організації з міграції (МОМ), система управління міграційними процесами має базуватися на шести ключових сегментах. В Україні на сьогодні реалізовані лише два з них: (1) дотримання міжнародних стандартів і гарантування прав та свобод мігрантів; (2) співпраця з іноземними партнерами щодо вирішення міграційних і суміжних питань. Компонента моніторингу міграційної динаміки потребує суттєвого вдосконалення і створення ефективної інституційної системи забезпечення. Інші три складові (соціально-економічний добробут мігрантів та суспільства, визначення оптимального і критичного рівнів міграції населення, а також створення системи соціального захисту мігрантів за кордоном) в Україні фактично відсутні. Це свідчить про низьку ефективність системи управління міграцією і вказує на необхідність імплементації ситуативної трансформації державного регулювання у цій сфері [3].

Державне управління міграційними процесами в Україні залишається недосконалим, що призводить до неякісного й неефективного регулювання розвитку національної економіки. Системними недоліками міграційної політики є: відсутність сформованої системи

інформаційно-аналітичного забезпечення для аналізу структурних характеристик міграції, нестача програмних документів на регіональному та місцевому рівнях, відсутність комплексних планів щодо внутрішньої міграції, реєміграції, розселення ВПО, незавершеність системи інституційно-правового регулювання міграції, відсутність спеціального центрального органу влади, який би координував державну політику у цій сфері. Наслідком цих проблем є: дисгармонія між українською системою обліку міжнародної міграції та європейськими стандартами; відсутність уніфікованої статистичної бази з урахуванням структури міграційних процесів і ринку праці; загострення диспропорцій і конкуренції на регіональних ринках праці; посилення соціально-економічних асиметрій регіонального розвитку; поширення неформальних каналів фінансових трансфертів мігрантів; зменшення податкових надходжень до державного бюджету; посилення інтелектуальної міграції та низький рівень комерціалізації наукових розробок.

Список використаних джерел

1. Мульска О. П. Міграційні процеси & економічне зростання: теорія каузальності та практика ефективного управління: монографія. Державна установа «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долишнього НАН України», Львів, 2022. 470 с.
2. Mulska, O., Vasylytsiv, T., Kuniyska-Iliash, M., & Baranyak, I. (2023). Innovative Empirics of Migration-Economic Security Causal Nexus. *Science and Innovation*, 19(3), 48–64. <https://doi.org/10.15407/scine19.03.048>.
3. Lupak, R., Miziuk, B., Zaychenko, V., Kuniyska-Iliash, M., & Vasylytsiv, T. (2022). Migration processes and socio-economic development: interactions and regulatory policy. *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*, 8(1), 70-88. <https://doi.org/10.51599/are.2022.08.01.04>.

Качан О. Є.

докторант,

Львівський торговельно-економічний університет

ПРОСТОРОВА СПЕЦИФІКА РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ

Внутрішня торгівля відіграє ключову роль у забезпеченні ефективного функціонування національної економіки, виступаючи важливим механізмом розподілу товарів і послуг між різними регіонами та соціальними групами. Поряд з тим, внутрішня торгівля сприяє задоволенню різноманітних потреб населення і підприємств, забезпечуючи доступ до необхідних продуктів, матеріалів та послуг у потрібний час і за доступними цінами.

Примітно, що завдяки внутрішній торгівлі створюються умови для стимулювання виробництва, розширення ринків збуту, підвищення конкурентоспроможності підприємств, активізації економічної діяльності на місцевому рівні. Відтак, внутрішня торгівля має важливе значення для формування доходів державного бюджету через податкові надходження, а також сприяє розвитку малого та середнього бізнесу, створенню нових робочих місць і підвищенню загального рівня життя населення. Внутрішня торгівля є невід'ємною складовою стабільності і розвитку економіки, особливо в умовах сучасних викликів та глобалізаційних процесів [1, с. 11-17].

Одним із важливих аспектів розвитку внутрішньої торгівлі є її просторові особливості, які визначають не лише розміщення торговельних об'єктів, але й впливають на ефективність функціонування торговельної мережі в цілому. Просторові характеристики внутрішньої торгівлі охоплюють географічну локалізацію торгових підприємств, доступність торгових послуг для різних категорій споживачів, транспортно-логістичну інфраструктуру, а також територіальну структуру попиту та пропозиції.

Врахування просторових особливостей дозволяє оптимізувати розподіл торгових об'єктів з урахуванням густоти населення, рівня економічного розвитку регіонів, специфіки товарних груп і типів споживачів. Це, у свою чергу, сприяє зменшенню транспортних витрат, підвищенню рівня обслуговування населення, скороченню часу доступу до товарів і послуг, створенню конкурентних переваг для підприємств.

Крім того, просторові аспекти впливають на формування споживчої поведінки та структуру ринку, оскільки різні регіони можуть мати відмінні культурні, соціальні та економічні умови, що формують унікальні моделі споживання. Важливим є також врахування міграційних процесів, урбанізації та розвитку транспортної мережі, що змінюють просторові патерни торгівлі з часом [2, с. 137-140].

Однією з ключових просторових особливостей розвитку внутрішньої торгівлі є географічна локалізація торговельних об'єктів, що визначає доступність товарів і послуг для населення. Їх розміщення має відповідати демографічним та соціально-економічним особливостям регіонів. Раціональне планування торговельної мережі сприяє задоволенню потреб споживачів, зниженню витрат і забезпеченню збалансованого розвитку внутрішнього ринку, особливо в умовах урбанізації. Іншою важливою просторовою специфікою розвитку внутрішньої торгівлі є територіальна структура попиту і пропозиції, яка відображає розподіл споживчих потреб та наявності товарів у різних регіонах країни. Цей аспект враховує регіональні відмінності у демографічних, економічних, культурних та соціальних умовах, що формують унікальні моделі споживання. В результаті, асортимент товарів, їх обсяги та цінова політика можуть значно відрізнятися між містами, сільськими районами чи навіть окремими областями. Аналіз територіальної структури дозволяє більш точно планувати виробництво, постачання і розподіл товарів, забезпечуючи збалансованість внутрішнього ринку і задовольняючи специфічні потреби кожного регіону. Крім того, цей підхід сприяє підвищенню ефективності торговельної діяльності та зменшенню ризиків надлишків або дефіциту товарів у певних локаціях.

Потрібно відмітити вагоме значення підвищення рівня економічного розвитку регіонів для ефективного розвитку внутрішньої торгівлі. Економічний розвиток регіонів створює передумови для зростання купівельної спроможності населення, розширення асортименту та підвищення якості торговельних послуг. Як відомо, чим вищий рівень розвитку регіону, тим більш різноманітним і спеціалізованим стає товарний ринок, що стимулює конкуренцію серед підприємств і сприяє впровадженню нових технологій у торговельну діяльність. Крім того, економічно розвинені регіони приваблюють інвестиції, що сприяють модернізації інфраструктури та покращенню логістичних процесів, що в цілому підвищує ефективність внутрішньої торгівлі. У підсумку, підвищення рівня економічного розвитку регіонів є ключовим чинником збалансованого зростання торговельної мережі та стабільності внутрішнього ринку країни.

Врахування просторових особливостей внутрішньої торгівлі є невід'ємною і надзвичайно важливою умовою для формування збалансованої та ефективної торговельної політики держави. Такий підхід дозволяє забезпечити не лише рівномірний економічний розвиток різних регіонів країни, а й сприяє усуненню диспропорцій у доступі населення до якісних товарів і послуг [3, с. 302-310].

Крім того, посилення уваги до просторових факторів дозволяє оптимізувати розміщення торговельних об'єктів, покращити логістичні процеси, зменшити транспортні витрати і час доставки товарів, що в сукупності підвищує загальну ефективність і конкурентоспроможність внутрішнього ринку. Відтак, просторовий аналіз стає ключовим інструментом для підтримки стабільного розвитку торгівлі, зміцнення економічної стабільності та підвищення рівня життя населення на всій території країни.

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. Dmytryk O., Vasylytsiv T., Mulska O., Lupak R., Boiko V., Kunytska-Iliash M., Dubyna M. Financial and economic security and development of priority sectors of the national economy Ukraine: casual nexus empirical. *Financial and credit activity problems of theory and practice*. 2024. № 4(57). P. 301-316.

АДАПТИВНА ТАКСОНОМІЯ ЦИФРОВИХ РИЗИКІВ ПІДПРИЄМСТВА

У період цифрової трансформації економіки підприємства стикаються з безпрецедентними викликами, пов'язаними з впровадженням та використанням інформаційно-комунікаційних технологій. Цифровізація бізнес-процесів, з одного боку, створює значні можливості для підвищення ефективності функціонування та конкурентоспроможності підприємств, а з іншого – породжує широкий спектр специфічних ризиків, які потребують систематизації, аналізу та ефективного управління.

Актуальність дослідження систематизації цифрових ризиків підприємства обумовлена низкою факторів:

По-перше, стрімке зростання масштабів цифровізації економіки України призводить до формування нових викликів для підприємств різних галузей. За даними Міністерства цифрової трансформації України, у 2024 році понад 80% вітчизняних підприємств активно впроваджують цифрові технології у свою діяльність, що значно підвищує їхню вразливість до специфічних ризиків цифрового середовища.

По-друге, недостатній рівень теоретичного осмислення та систематизації цифрових ризиків перешкоджає розробці ефективних інструментів їх мінімізації. Існуючі підходи до класифікації таких ризиків часто мають фрагментарний характер і не враховують їхньої взаємозалежності та динамічного характеру.

По-третє, фінансові втрати від реалізації цифрових ризиків демонструють стабільну тенденцію до зростання. Згідно з дослідженнями Національного банку України, у 2023 році вітчизняні підприємства зазнали збитків у розмірі понад 15 млрд гривень внаслідок кібератак, витоків даних та інших інцидентів, пов'язаних з цифровою безпекою.

По-четверте, в умовах геополітичної нестабільності та активізації кібертероризму зростає значущість стратегічного підходу до управління цифровими ризиками як невід'ємного елемента забезпечення національної безпеки та економічної стійкості.

Таким чином, розробка науково-обґрунтованої методології систематизації цифрових ризиків підприємства є не лише теоретичним завданням, але й нагальною практичною потребою сучасної економіки України. Ефективна систематизація таких ризиків створює підґрунтя для формування комплексної системи управління ними, що, у свою чергу, сприятиме підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на глобальних ринках та забезпеченню їх сталого розвитку в умовах цифрової економіки.

Проблематика цифрових ризиків у науковій літературі досліджується через призму різних теоретико-методологічних підходів, що свідчить про мультидисциплінарний характер цього феномену та необхідність інтегративного підходу до його аналізу.

Цифрова трансформація бізнесу суттєво змінила ландшафт ризиків, з якими стикаються сучасні підприємства. Аналіз наукової літератури демонструє еволюцію підходів до класифікації ризиків, пов'язаних з цифровими технологіями та процесами. Зокрема, наукові дослідження останнього десятиліття свідчать про потребу в розробці спеціалізованої таксономії цифрових ризиків, яка б враховувала їх комплексну природу та взаємозв'язки. За результатами дослідження обґрунтовано категоризацію цифрових ризиків за п'ятьма фундаментальними групами: технологічні, операційні, стратегічні, репутаційні та регуляторні.

Виділення групи цифрових ризиків, таких як технологічні, операційні, стратегічні, репутаційні та регуляторні, обґрунтовується потребою в систематичному підході до управління ризиками в умовах динамічних змін цифрового середовища. Кожна з цих категорій ризиків має свої специфічні характеристики, джерела виникнення та вплив на діяльність підприємств.

Проведений літературний огляд демонструє, що виділення п'яти фундаментальних категорій цифрових ризиків (технологічні, операційні, стратегічні, репутаційні та регуляторні) має міцне теоретичне підґрунтя та підтверджується емпіричними дослідженнями. Комплексний аналіз наукової літератури свідчить про зміщення акцентів від суто технологічного розуміння цифрових ризиків до системного підходу, що враховує їх багатовимірну природу та складні взаємозв'язки.

Адаптивна таксономія цифрових ризиків підприємства є інноваційним теоретико-методологічним конструктом, що принципово відрізняється від традиційних статичних класифікацій ризиків. У контексті даного дослідження під адаптивною таксономією розуміється динамічна система класифікації, категоризації та систематизації цифрових ризиків підприємства, здатна до еволюції та самомодифікації відповідно до змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі функціонування підприємства.

Концептуальною основою запропонованої таксономії є синтез теорії складних адаптивних систем, еволюційної теорії ризик-менеджменту та принципів машинного навчання. Це дозволяє сформулювати теоретичний фундамент для створення класифікаційної системи, що володіє такими властивостями:

1. Самоорганізація – здатність таксономічної структури до реконфігурації без зовнішнього втручання на основі аналізу інформаційних патернів про нові види цифрових ризиків;
2. Емерджентність – виникнення нових категорій та підкатегорій ризиків, що не можуть бути передбачені на основі аналізу окремих компонентів системи;
3. Адаптивність – здатність таксономії змінювати свою структуру та параметри залежно від трансформації цифрового середовища та появи нових технологій;
4. Рекурсивність – можливість застосування однакових класифікаційних принципів на різних рівнях ієрархії таксономії.

Адаптивна таксономія базується на постнекласичній науковій парадигмі, що передбачає визнання принципової неповноти знання про об'єкт дослідження та необхідності постійного оновлення теоретичних моделей відповідно до нових емпіричних даних. У контексті систематизації цифрових ризиків це означає відмову від претензій на створення «остаточної» або «універсальної» класифікації та перехід до концепції «відкритої таксономії», що постійно еволюціонує.

На відміну від традиційних класифікацій, що ґрунтуються на принципі дихотомії (бінарного поділу) та жорстких ієрархічних структурах, адаптивна таксономія використовує принцип «м'яких меж» між категоріями та підкатегоріями ризиків, що дозволяє враховувати гібридний характер сучасних цифрових загроз (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняння з існуючими підходами до класифікації цифрових ризиків

Характеристика	Традиційні класифікації	Адаптивна таксономія
Структура	Статична, ієрархічна	Динамічна, мережева з ієрархічними елементами
Межі категорій	Жорстко визначені	Гнучкі, з можливістю перекриття
Еволюція	Дискретна (періодичне оновлення)	Безперервна (постійне оновлення)
Методологічне підґрунтя	Дедуктивний підхід	Інтеграція дедуктивного та індуктивного підходів
Верифікація	На основі відповідності теоретичним моделям	На основі практичної ефективності та прогностичної здатності
Взаємозв'язки між категоріями	Мінімальні або відсутні	Експліцитно визначені, з кількісною оцінкою

Адаптивна таксономія цифрових ризиків структурована як багаторівнева архітектура, що включає п'ять основних рівнів, кожен з яких має специфічні функції та характеристики:

1. Мета-рівень (концептуальний) – формує онтологічну основу таксономії та визначає фундаментальні категорії цифрових ризиків:

- Технологічні ризики – пов'язані з функціонуванням цифрової інфраструктури підприємства.

- Операційні ризики – виникають у процесі трансформації бізнес-процесів та їх цифровізації.

- Стратегічні ризики – пов'язані з довгостроковими наслідками цифрової трансформації бізнес-моделі.

- Репутаційні ризики – впливають на сприйняття стейкхолдерами діяльності підприємства в цифровому просторі.

- Регуляторні ризики – пов'язані з дотриманням нормативно-правових вимог у сфері цифрової економіки.

2. Макро-рівень (структурний) – деталізує кожен фундаментальну категорію на групи ризиків, що мають спільні характеристики.

3. Мезо-рівень (функціональний) – включає конкретні типи ризиків у межах кожної групи з детальним описом їхньої природи, причин виникнення та потенційних наслідків.

4. Мікро-рівень (прикладний) – містить специфічні прояви ризиків у діяльності підприємства з урахуванням галузевих особливостей, масштабу діяльності та рівня цифрової зрілості.

5. Нано-рівень (індикативний) – охоплює конкретні індикатори та тригери ризикових подій, що дозволяють ідентифікувати початкові ознаки реалізації ризиків.

Важливим структурним елементом адаптивної таксономії є матриця взаємозв'язків між різними категоріями та підкатегоріями ризиків. Вона є ключовим інструментом для розуміння системної природи цифрових загроз та потенційних каскадних ефектів. Аналіз матриці дозволяє виявити:

1) критичні вузли взаємодії – категорії ризиків, що мають найбільшу кількість сильних зв'язків з іншими категоріями. В даному випадку це технологічні та операційні ризики, які мають особливо сильний взаємозв'язок (0.9);

2) потенційні каскадні ефекти – ланцюжки взаємозв'язків, через які реалізація ризику в одній категорії може спровокувати реалізацію ризиків в інших категоріях. Наприклад, технологічні → операційні → репутаційні → стратегічні;

3) трансформаційні взаємодії – взаємозв'язки, які не просто підсилюють ймовірність ризиків, але змінюють їх характер. Особливо важливими є трансформаційні зв'язки між регуляторними та іншими категоріями ризиків.

4) контрінтуїтивні взаємозв'язки – наприклад, нейтралізуючий зв'язок між репутаційними та технологічними ризиками (0.3 -), що може свідчити про компенсаторну дію репутаційних факторів на технологічні ризики в певних обставинах.

Запропонована концепція адаптивної таксономії не лише розширює теоретико-методологічний інструментарій ризик-менеджменту, але й створює підґрунтя для розробки нового покоління інтелектуальних систем управління цифровою безпекою підприємства, здатних ефективно функціонувати в умовах високої невизначеності та динамічних змін цифрового середовища.

ЄВРОПЕЙСЬКА ІНТЕГРАЦІЯ УКРАЇНИ «ЗНИЗУ»: ЧЕРЕЗ СПІЛЬНІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ПРОЕКТИ НА КШТАЛТ УКРАЇНСЬКО-ПОЛЬСЬКОГО БАНКУ

Європейська інтеграція України є складним та нелінійним процесом, який може здійснюватись через різні механізми та ініціативи. Одним із найефективніших способів досягнення цієї мети є створення спільних підприємств та проектів, які сприяють економічному розвитку та зміцненню міжнародних зв'язків.

На прикладі моделі створення українсько-польського банку можна продемонструвати, яким чином такі ініціативи сприятимуть інтеграції України з Європейським Союзом.

Загалом *доцільність* та *можливість* створення спільного українсько-польського банку залежатиме від низки факторів, і для оцінки потенційних вигод і ризиків буде потрібно детальне техніко-економічне обґрунтування.

Створення спільного українсько-польського банку могло б стати важливим чинником у процесі євроінтеграції та повоєнної відбудови України. Такий банк сприятиме:

- **розширенню доступу до фінансування**, зокрема для МСП, підтримуючи економічне зростання;
- **активізації транскордонної торгівлі** шляхом фінансової підтримки підприємств, що працюють між Україною та Польщею;
- **впровадженню найкращих європейських банківських практик**, що посилять фінансову стабільність України;
- **розвитку інновацій**, через підтримку стартапів та впровадження новітніх технологій;
- **поглибленню українсько-польської співпраці** як частини ширших інтеграційних процесів з ЄС.

Окремої уваги заслуговують **інфраструктурні проекти**. Українсько-польський банк може стати активним актором, який можна залучити до участі у реалізації інфраструктурних проектів, які покращуватимуть транспортну систему, зв'язок та енергетичну інфраструктуру України. Завдяки фінансуванню таких проектів, Україна матиме можливість модернізувати свої інфраструктурні об'єкти та наблизитися до стандартів ЄС.

Відповідність стандартам ЄС: спільний банк може бути розроблений таким чином, щоб відповідати стандартам і правилам ЄС, що могло б допомогти наблизити Україну до ЄС і сприяти її інтеграції в європейську банківську систему.

В контексті **освітніх та культурних ініціатив** спільний українсько-польський банк має бути залучений до фінансування навчальних програм, стажувань та культурних заходів, що дозволить молоді отримувати якісну освіту та досвід міжнародного співробітництва.

Відтак, загалом, створення спільного українсько-польського банку в Україні могло б потенційно допомогти Україні в процесі європейської інтеграції та повоєнної відбудови її економіки шляхом сприяння економічному зростанню та розвитку, спрощення транскордонної торгівлі, просування передового досвіду, посилення співпраці між Україною та Польщею та зближення України до стандартів і правил ЄС у сфері банківської справи та фінансів.

При цьому *можливість* та *доцільність* створення спільного українсько-польського банку залежатиме від кількох факторів, зокрема економічних, політичних та регуляторних.

З економічної точки зору було б важливо оцінити потенційний ринковий попит на спільний банк і чи достатньо інтегровані економіки та фінансові системи двох країн для підтримки такої установи. Крім того, слід розглянути наявність фінансування та ресурсів, необхідних для створення та функціонування спільного банку.

Політичні чинники також можуть зіграти свою роль у можливості та доцільності створення спільного банку. Уряди як України, так і Польщі мають підтримати таку ініціативу та мати бажання співпрацювати для створення необхідної законодавчої та нормативної бази для забезпечення функціонування банку.

Нарешті, необхідно також взяти до уваги регуляторні міркування. Банк повинен буде дотримуватися нормативних актів обох країн, що може передбачати використання різних законодавчих і нормативних рамок. Зокрема, слід враховувати, що банки як спільні підприємства в Україні можуть працювати лише у якості відкритого акціонерного товариства.

Загалом, створення спільного українсько-польського комерційного банку потребує ретельного планування, координації та переговорів між українськими та польськими стейкхолдерами. Важливо провести техніко-економічне обґрунтування для оцінки потенційних ризиків і переваг проекту, а також отримати схвалення регуляторних органів перед запуском спільного банку. Розробка ефективних операційних систем і процедур, які підходять для обох ринків, також має вирішальне значення для успіху такого спільного підприємства.

Розглядаючи перспективи створення спільного україно-польського банку ми насамперед хочемо звернути увагу, що мова має йти насамперед **про інвестиційний банк**. Власне такий спільний українсько-польський **інвестиційний банк** потенційно може стати ефективним інструментом залучення іноземних інвестицій в обидві країни. Об'єднавши ресурси та досвід, дві країни могли б створити більш привабливий інвестиційний клімат для іноземних інвесторів.

Створення спільного україно-польського банку потрібно і можна розглядати як інструмент для залучення іноземних інвестицій й в рамках платформи Advantage Ukraine, яка ще у вересні 2022 року була представлена на відкритті торгів Нью-Йоркської фондової біржі. На платформі зібрано своєрідне меню із інвестиційних проектів та можливостей у десяти галузях економіки: оборонно-промисловий комплекс, металургія та металообробка, агропромисловий комплекс, енергетика, фармацевтика, природні ресурси, логістика та інфраструктура, промислове виробництво, меблева та деревообробна промисловість, інноваційні технології. Загальний потенціал цих проектів складає понад 400 млрд доларів. З моменту запуску платформи надійшло вже більш ніж 500 запитів щодо можливостей інвестування, а також пропозицій проектів та торговельної співпраці.

Доцільність створення сьогодні спільного україно-польського банку як певної інвестиційної платформи, яка зокрема зосередиться на мобілізації інвестицій у ключові сектори української економіки, враховуючи її потреби у відбудові, можна розглядати і в контексті того, що є багато інвесторів, які хотіли б взяти участь у майбутньому економічному відновленні країни (орієнтовні потреби України в інвестиціях оцінюються на рівні від 70 до 80 мільярдів доларів на рік), але не мають для цього відповідних команд та інфраструктури. І власне такий банк у поєднанні із системою страхування військових ризиків де інвестиції будуть застраховані по міжнародних схемах (DFC, MIGA та інших) міг би частково посприяти вирішенню цієї проблеми поряд з іншими організаційними заходами інфраструктурного характеру, які спрямовані на створення умов для збільшення надходжень приватних інвестицій у нашу економіку.

Отже, для збільшення обсягів ринкового кредитування інвестицій в Україні слід розпочати планування *створення спільних банків* зокрема через приватизацію державних банків, можливо, шляхом їх часткового продажу високоякісним іноземним стратегічним інвесторам, які мають довгостроковий інтерес до країни. Зважаючи на ймовірний високий ступінь невизначеності одразу після війни, уряд міг би стимулювати міжнародні банківські групи до входження, розширення (або збереження) діяльності в Україні, пропонуючи їм фінансування *мезонінного типу* (гібрид боргового та акціонерного фінансування, який надає кредитор праву конвертувати борг у частку в капіталі компанії у разі дефолту) на привабливих умовах на післявоєнний період, що дозволить їм згодом створювати чи

відновлювати капітал. Потрібно мобілізувати міжнародні фінансові установи для надання такого фінансування. Також, важливо, щоб більша частина майбутньої міжнародної допомоги на відновлення була спрямована на комерційно життєздатні проекти власне через комерційних інвесторів, і у багатьох випадках, це можна здійснити за активної участі спільних інвестиційних банківських установ, які й виконуватимуть роль інституційних інвесторів.

Список використаних джерел

1. Michael Emerson. The Potential Impact of Ukrainian Accession on the EU's Budget – and the Importance of Control Valves. Publication date: September 2022. *Category: Policy Paper. International Centre for Defence and Security*. 30 p.

2. Результати опитування Палати «Бізнес-клімат в Україні: прогнозування у невизначеності». Американська торгова палата в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://chamber.ua/wp-content/uploads/2022/10/survey_new_UKR_final.pdf.

3. Як після війни Україна має відновлювати економіку та бізнес [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://forbes.ua/money/yak-pisslya-viyni-ukraina-mae-vidnovlyuvati-ekonomiku-ta-biznes-velike-doslidzhennya-deloitte-15122022-10501>.

Коваль П. М.

здобувач наукового ступеня доктора філософії
ОНП “Економіка”, спеціальності 051 “Економіка”,
Науковий керівник д.е.н., проф. Куцик П. О.,
Львівський торговельно-економічний університет

ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА СТРУКТУРНО-ІНСТИТУЦІЙНИХ ЗМІН У ПІДПРИЄМНИЦЬКОМУ СЕКТОРІ

Державна політика структурно-інституційних змін у підприємницькому секторі є важливим елементом загальної стратегії соціально-економічного розвитку країни, оскільки спрямована на створення сприятливого середовища для ведення бізнесу, стимулювання інноваційної активності, підтримку малого та середнього підприємництва, підвищення конкурентоспроможності національної економіки, забезпечення зайнятості населення та формування ефективних інституцій, здатних оперативно реагувати на виклики глобалізації й внутрішніх трансформацій [1, с. 6-8]. Така політика передбачає вдосконалення законодавчої бази, спрощення процедур реєстрації та ведення бізнесу, розвиток підприємницької інфраструктури, фінансову підтримку суб'єктів господарювання, а також посилення ролі держави у створенні умов для довгострокового сталого зростання підприємницької активності.

Так, одним із основним напрямів державної політики структурно-інституційних змін у підприємницькому секторі є удосконалення правового забезпечення. Йдеться про спрощення дозвільних процедур, усунення адміністративних бар'єрів, забезпечення захисту прав власності, запровадження ефективних механізмів правового регулювання взаємодії між державою і бізнесом. Важливою складовою такого напрямку є запровадження ефективних і прозорих механізмів правового регулювання взаємодії між державою та суб'єктами господарювання, що сприяє підвищенню довіри до інституцій, зменшенню рівня корупції та формуванню стабільного інвестиційного клімату.

Потрібно відмітити пріоритетне значення процесу модернізації інституційної інфраструктури, яка виступає ключовим фактором формування сприятливого підприємницького середовища та забезпечення стійкого економічного зростання. Тут ключову роль відіграє підтримка розвитку сучасних форм інфраструктурного забезпечення розвитку бізнесу – таких як бізнес-інкубатори, інноваційні технопарки, кластерні об'єднання, агентства регіонального розвитку, центри підтримки підприємництва та інші спеціалізовані установи [2, с. 50-53]. Такі елементи інституційної інфраструктури відіграють важливу роль у забезпеченні підприємців доступом до освітніх і консультаційних послуг, фінансових

інструментів, технологічних рішень, а також до мережі партнерських зв'язків, що значно підвищує їхні шанси на успішне функціонування та масштабування бізнесу.

Державна політика структурно-інституційних змін у підприємницькому секторі також охоплює заходи, спрямовані на стимулювання трансформації неформального бізнесу в офіційний, що дозволяє розширити податкову базу, забезпечити дотримання трудових і соціальних стандартів, підвищити прозорість економічних процесів. Особливу увагу державі тут потрібно приділити розвитку малих і середніх підприємств, які відіграють ключову роль у забезпеченні зайнятості населення, адаптації економіки до кризових умов та диверсифікації структури виробництва.

Примітно, що розширення доступу до фінансування через державні та партнерські програми, пільгове кредитування, гарантійні фонди, венчурне інвестування та розвиток мікрофінансових інституцій займають ключову роль у досягненні успіху в реалізації державної політики структурно-інституційних змін у підприємницькому секторі. Так, забезпечення ефективного доступу до фінансових ресурсів дозволяє суб'єктам підприємництва не лише започатковувати та масштабувати бізнес, а й здійснювати інвестиції в інноваційні проєкти, підвищувати продуктивність праці, впроваджувати нові технології та розширювати свою присутність на внутрішньому й зовнішньому ринках.

Іншим пріоритетним напрямом державної політики структурно-інституційних змін у підприємницькому секторі доцільно вважати цифрову трансформацію, яка є необхідною умовою для підвищення ефективності, прозорості та конкурентоспроможності бізнесу [3, с. 90-92]. Такий напрям охоплює створення сучасних електронних сервісів для підприємців, що спрощують взаємодію з органами державної влади, знижують адміністративне навантаження та прискорюють процеси реєстрації, звітності, отримання дозволів і ліцензій. Важливими аспектами цифрової трансформації також є підтримка розвитку електронної комерції як одного з найбільш динамічних сегментів економіки, вдосконалення національних платіжних систем для забезпечення швидких і безпечних фінансових операцій, зміцнення систем кібербезпеки для захисту цифрових даних і інфраструктури.

Розвиток системи підготовки та підвищення кваліфікації підприємців, реалізація програм бізнес-освіти, наставництва, підтримка стартапів та інноваційного підприємництва є одними із ключових пріоритетів досліджуваної державної політики структурно-інституційних змін [4, с. 54-60]. Так, формування сучасної інфраструктури підприємницької освіти сприяє підвищенню рівня професійної підготовки суб'єктів господарювання, розширює їхні управлінські компетенції, підвищує спроможність адаптуватися до змін ринкового середовища та ефективно впроваджувати інновації. Особливої уваги потребує підтримка підприємницьких ініціатив на ранніх етапах їх становлення, що передбачає надання консультаційної, фінансової, освітньої та менторської допомоги, необхідної для забезпечення стабільного розвитку та конкурентоспроможності новостворених бізнес-структур.

Також до пріоритетів державної політики структурно-інституційних змін слід відносити інтеграцію національного підприємництва у глобальні виробничі та торговельні ланцюги, залучення іноземних інвестицій, трансферу сучасних технологій і впровадження кращих управлінських практик [5, с. 8-11; 6]. Така інтеграція сприяє підвищенню конкурентоспроможності українських підприємств, відкриває нові ринки збуту, забезпечує доступ до інноваційних рішень і фінансових ресурсів, створює передумови для технологічної модернізації виробництва. Водночас це стимулює розвиток людського капіталу, формує сучасну корпоративну культуру та сприяє наближенню бізнес-середовища України до світових стандартів. Активна участь у міжнародних ланцюгах доданої вартості дозволяє українському підприємницькому сектору не лише ефективніше використовувати власні ресурси, а й підвищувати рівень адаптивності до глобальних викликів.

У підсумку, успішна реалізація державної політики структурно-інституційних змін потребує тісної співпраці між органами державної влади, місцевого самоврядування, бізнес-об'єднаннями, науковими та освітніми установами, міжнародними партнерами. Така політика повинна ґрунтуватися на принципах прозорості, інклюзивності, передбачуваності та довгострокової стабільності, що дозволить забезпечити поступальний розвиток підприємницького сектору як ключового драйвера економіки.

Список використаних джерел

1. Варналій З. С., Лупак Р. Л., Рудик С. А. Засоби стимулювання розвитку малого підприємництва на сільських територіях в системі державної політики подолання диспропорцій економічної безпеки України. *Вісник Львівського торговельно-економічного університету. Економічні науки*. 2017. Вип. 53. С. 5-9.
2. Васильців Т. Г., Лупак Р. Л., Рудковський О. В., Березівський Я. П. Проблемні аспекти, пріоритети та засоби зміцнення фінансово-економічної безпеки суб'єктів малого підприємництва в Україні. *Підприємництво і торгівля*. 2021. Вип. 28. С. 49-55.
3. Клочковська В. О., Клочковський О. В., Трегубов О. С. Макроекономічні аспекти відновлення функціонування малого та середнього бізнесу в контексті повоєнної відбудови національної економіки України. *Економіка і організація управління*. 2023. № 1. С. 89-97.
4. Корнецький А. О. Формування та реалізація регіональної політики розвитку малого підприємництва : монографія. Дніпро : УМСФ, 2016. 140 с.
5. Куцук П. О. Проблемні аспекти та пріоритети розвитку малого і середнього підприємництва України. *Вісник Львівського торговельно-економічного університету. Економічні науки*. 2022. № 69. С. 7-14.
6. Куцук, П., & Ковтун, О. (2024). Визначення перспективного бізнесу та моделювання оптимальних стратегічних наборів для підприємств з використанням можливостей штучного інтелекту. *Цифрова економіка та економічна безпека*, (5 (14), 127-136. <https://doi.org/10.32782/dees.14-20>.

Козлова В. М.

здобувач наукового ступеня доктора філософії

ОНП “Економіка”

спеціальності 051 “Економіка”,

Науковий керівник д.е.н., проф. Свидрук І. І.,

Львівський торговельно-економічний університет

ВПЛИВ ДЕРЖАВНИХ РЕФОРМ НА ЗДАТНІСТЬ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ДО РОЗВИТКУ І ТРАНСФОРМАЦІЇ

Економічна свобода пов'язана з відкритістю економіки до впровадження інновацій і визначається управлінськими рішеннями щодо програм її підтримки або визначення рівня регульованості. Результативність таких рішень в країнах ОЕСР визначається якістю реформування економічного середовища країни та збільшенням стимулів до проривних інновацій. Проведені в Україні за роки незалежності реформи стосувались підвищення ефективності регулювання бізнесу і праці, зниження бар'єрів для торгівлі та інвестицій, фінансового оздоровлення, посилення конкуренції, розширення доступу до кредитів, децентралізація, євроінтеграційні реформи тощо (табл. 1).

Таблиця 1

Спрямованість інноваційної трансформації управлінських рішень Уряду України у 2016-2021 рр.

Напрямок впливу	Результативність
1	2
Поліпшення бізнес-клімату	- підвищення рейтингу України у Doing Business; - впровадження електронної системи закупівель ProZorro; - позитивна динаміка зростання в Глобальному інноваційному рейтингу
Приватизація та реформування державних підприємств	- започатковано продаж активів на прозорих електронних аукціонах
Податкове та митне реформування	- реформування державної фіскальної служби; - запровадження автоматичного відшкодування ПДВ; - запровадження на митниці системи «єдиного вікна» та єдиного казначейського рахунку для митних платежів.

1	2
Реформування інфраструктури	- активізація ремонтних робіт на автомобільних дорогах державного і місцевого значення
Реформування енергетичного сектору	- відмова від природного газу з рф, диверсифікація джерел постачання вуглеводнів; - під'єднання до енергетичної системи Євросоюзу
Аграрні реформи	- державна підтримка сільськогосподарських виробників - відновлення прав власності українців на землі сільськогосподарського призначення
Реформування державного управління	- трансформація архітектури стратегічного планування (трирічне бюджетне планування + утворення стратегічних директоратів + запровадження системи online-моніторингу); - запровадження інтернет-порталу вакансій
Електронне урядування	- зростання якості державних послуг для бізнесу, у т.ч. електронних; - 2-ге місце за рейтингом Open Data Barometer щодо наборів відкритих даних на порталі data.gov.ua.
Децентралізація	- створення 1469 територіальних громад з наданням відповідних повноважень; - зростання власних доходів місцевих бюджетів

Джерело: систематизовано автором

Зокрема, в період до початку повномасштабної війни метою інноваційної трансформації управлінських рішень на макроекономічному рівні Урядом України було прийнято рішення про створення умов для динамічного інклюзивного зростання та структурної модернізації економіки, забезпечення інституційного підґрунтя для поліпшення умов економічної діяльності та зростання ефективності державного сектору управління. На виконання рішень щодо системної підтримки інноваційних зрушень в економіці України було створено офіси з просування експорту та розвитку МСП, що полегшило українським підприємствам просування вітчизняного продукту на високотехнологічних міжнародних ринках, а малим і середнім підприємствам – залучати грантову та консалтингову підтримку для розвитку власних інновацій [2]. Прийняті урядом рішення у галузі технічного регулювання інноваційного розвитку суб'єктів економічної діяльності забезпечили 64% рівень гармонізації українського правового поля зі стандартами ЄС [3]. Значна кількість управлінських рішень на макрорівні стосувались інноваційних шляхів розвитку економіки оборонного комплексу України, зокрема вони спрямовувались на розробку і запровадження високотехнологічних процесів виробництва військової техніки та нових підходів до управління [1]. Не вдаючись до конкретизації в умовах повномасштабної війни, зауважимо лише, що рішення про системні трансформації військової економіки, спрямовані на захист суверенітету і територіальної цілісності, приймаються у відповідності до євроатлантичних норм з урахуванням потреб і спроможностей Міністерства оборони і Збройних Сил України.

Здатність інноваційної системи України до розвитку характеризують достатній науково-освітній потенціал, висока сміливість ринку інновацій та конкурентоспроможний людський капітал, тоді як основними бар'єрами для інноваційних зрушень в економіці є недосконалість регуляторного середовища та недостатність інноваційної інфраструктури (зокрема, низький рівень валового нагромадження капіталу у ВВП).

У 2024 р. Найкращі позиції інноваційного розвитку в міжнародному порівнянні Україна продемонструвала за результатами креативності та творчості (37 місце), знань і технологій (45 місце), людським капіталом і дослідженнями (47 місце) і розвитком бізнесу (48 місце), найгірші – за рівнем розвитку ринку (104 місце), інститутів (100 місце) та інфраструктури (77 місце) [4].

Проведений нами факторний аналіз чітко довів існування залежності між інноваційною трансформацією управлінських рішень на макроекономічному рівні та інноваційним розвитком економіки України, сила впливу окремих пре дикторів (x_1 – свобода власності; x_2 – прозорість урядування; x_3 – судова ефективність; x_4 – податковий тягар; x_5 – державні витрати; x_6 – фіскальне навантаження; x_7 – свобода бізнесу; x_8 – свобода праці; x_9 – грошова свобода; x_{10} – свобода торгівлі; x_{11} – свобода інвестицій; x_{12} – фінансова свобода) описується рівнянням: $y_1 = 3,3151e^{-13} - 3,6328x_1 - 93,21875x_2 + 17,6875x_3 + 39,5313x_5 - 115,1563x_6 - 24,1172x_7 - 242,5625x_8 + 38,25x_9 + 142,5x_{11} + 68,3906x_{12}$. Запропонована модель аналізу чітко ідентифікує позитивні і негативні впливи макроекономічного регулювання на динаміку інноваційних зрушень в економіці України, що дозволяє використовувати її в якості інтуїтивно зрозумілого і прозорого інструменту діагностики якості інноваційних трансформації прийняття управлінських рішень на вищому щаблі управління державою.

Отож, попри системну економічну кризу в Україні через війну, рівень інноваційного розвитку по відношенню до ВВП в міжнародному порівнянні залишається доволі високим.

Список використаних джерел

1. КМУ. Реформи в Україні 2016-2019: Незворотність змін. URL: <https://www.kmu.gov.ua/storage/app/sites/1/reform%20office/ukraine-reform-conference-2019-09-ukr.pdf>.
2. Кобеля-Звір М. Я. Грантова підтримка для представників бізнесу у формі консалтингу. Управління змінами та інновації. 2023. Вип. 7. С. 68-73. DOI: 10.32782/СМІ/2023-7-10.
3. Міністерство економіки України. Архів Проектів ЄС з гармонізації публічних закупівель. URL: <https://me.gov.ua/Documents/MoreDetails?lang=uk-UA&id=30d2df64-6582-439d-8345-ee230b98862c&title=ArkhivProektivsZGarmonizatsiiPublichnikhZakupivel&isSpecial=true>.
4. WIPO. The Global Innovation Index (2024). URL: <https://www.wipo.int/portal/en/index.html>.

Кононенко Д. В.

аспірант кафедри економіки та бізнесу
Науковий керівник д.е.н., проф. Зубков С.О.,
Державний біотехнологічний університет

ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ У БІЗНЕС-МОДЕЛЬ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасний етап розвитку світової та вітчизняної економіки характеризується експоненційним зростанням впливу цифрових технологій на архітектуру та функціонування бізнес-моделей підприємств. Трансформаційні процеси, ініційовані впровадженням цифрових технологій, визначають структурні зміни не лише на мікро-, але й на макро- та мезорівнях економічних систем, формуючи нові парадигми конкурентоспроможності. За даними Світового економічного форуму, до 2026 року глобальні інвестиції у цифрову трансформацію перевищать 3,4 трлн доларів США, що зумовлює необхідність розробки релевантного методологічного інструментарію оцінювання їх економічної ефективності.

Актуальність дослідження зумовлена суперечністю між зростаючими обсягами інвестицій у цифрові технології та відсутністю уніфікованих методологічних підходів до оцінки їх економічної ефективності, що ускладнює процеси прийняття інвестиційних рішень на підприємствах. Парадокс продуктивності Солоу, згідно з яким інвестиції в інформаційні технології не завжди корелюють зі зростанням продуктивності праці, потребує переосмислення в контексті сучасних цифрових трансформацій бізнес-моделей підприємств.

На основі синтезу існуючих концептуальних підходів автором запропоновано інтегральний показник економічної ефективності цифрової трансформації бізнес-моделі (ІЕЦТ), який розраховується за формулою:

$$ІЕЦТ = \sum (W_i \times K_i), i = 1, n, \quad (1)$$

де W_i – ваговий коефіцієнт i -го параметру економічної ефективності; K_i – нормалізоване значення i -го параметру економічної ефективності; n – кількість параметрів, що оцінюються.

До ключових параметрів економічної ефективності цифрової трансформації віднесено:

1. Коефіцієнт редукції операційних витрат (КРОВ), що демонструє відносне скорочення операційних витрат внаслідок цифровізації бізнес-процесів. Розраховується за формулою:

$$\text{КРОВ} = 1 - (\text{ОВпісля} / \text{ОВдо}), \quad (2)$$

де ОВпісля – операційні витрати після впровадження цифрових технологій; ОВдо – операційні витрати до впровадження цифрових технологій.

2. Індекс продуктивності праці (ІПП), який відображає динаміку продуктивності персоналу після впровадження цифрових технологій. Розраховується як співвідношення продуктивності праці після впровадження цифрових технологій до продуктивності праці до впровадження:

$$\text{ІПП} = \text{ІППісля} / \text{ІППдо}, \quad (3)$$

де ІППісля – продуктивність праці після впровадження цифрових технологій; ІППдо – продуктивність праці до впровадження.

3. Коефіцієнт експансії клієнтської бази (КЕКБ), що характеризує зростання клієнтської бази підприємства:

$$\text{КЕКБ} = \text{КБпісля} / \text{КБдо}, \quad (4)$$

де КБпісля – кількість клієнтів після впровадження цифрових технологій; КБдо – кількість клієнтів до впровадження.

4. Індекс інноваційної диверсифікації (ІІД), який демонструє розширення продуктового портфеля внаслідок цифрової трансформації:

$$\text{ІІД} = (\text{ЦПпісля} / \text{ЗПпісля}) - (\text{ЦПдо} / \text{ЗПдо}), \quad (5)$$

де ЦПпісля, ЦПдо – кількість цифрових продуктів після та до впровадження цифрових технологій; ЗПпісля, ЗПдо – загальна кількість продуктів після та до впровадження.

5. Коефіцієнт цифрової зрілості бізнес-процесів (КЦЗБП), що відображає рівень інтеграції цифрових технологій у бізнес-процеси підприємства:

$$\text{КЦЗБП} = \sum (\text{ВЦБПі} \times \text{РЦЗі}) / \sum \text{ВЦБПі}, \quad (6)$$

де ВЦБПі – вага і-го бізнес-процесу в загальній структурі бізнес-процесів підприємства; РЦЗі – рівень цифрової зрілості і-го бізнес-процесу за шкалою від 0 до 1.

Запропонована система показників дозволяє здійснювати комплексну оцінку економічної ефективності впровадження цифрових технологій у різні аспекти бізнес-моделі підприємства та приймати обґрунтовані інвестиційні рішення щодо пріоритетних напрямів цифрової трансформації.

Емпіричне дослідження проведено на вибірці з 47 українських підприємств різних галузей економіки (промисловість, сільське господарство, фінансовий сектор, ритейл, телекомунікації), які впроваджували цифрові технології протягом 2018-2023 років. Інформаційну базу дослідження сформовано на основі фінансової звітності підприємств, результатів експертного опитування топ-менеджменту та аналітичних звітів галузевих асоціацій.

Для оцінювання економічної ефективності цифрової трансформації застосовано багаторівневий методичний підхід, що включає:

Аналіз витрат і вигод (Cost-Benefit Analysis) з урахуванням прямих та опосередкованих ефектів цифровізації, включаючи екстерналії для суміжних бізнес-процесів.

Розрахунок модифікованої рентабельності інвестицій (MROI) у цифрові технології з коригуванням на ризики та часову вартість грошей. Модифікована формула враховує специфіку цифрових інвестицій:

$$\text{MROI} = [(\text{NPV(B)} - \text{NPV(I)}) / \text{NPV(I)}] \times (1 + k), \quad (6)$$

де NPV(B) – чиста приведена вартість вигод від цифровізації; NPV(I) – чиста приведена вартість інвестицій у цифрові технології; k – коефіцієнт стратегічної цінності, що враховує довгострокові ефекти від цифровізації.

Розрахунок сукупної вартості володіння (ТСО) цифровими активами з урахуванням повного життєвого циклу технологій, включаючи придбання, впровадження, інтеграцію, навчання персоналу, обслуговування та оновлення.

Динамічний аналіз фінансових показників підприємств до та після впровадження цифрових технологій з використанням методу «різниця в різницях» для ізоляції ефекту цифровізації від інших чинників.

Декомпозиційний аналіз впливу окремих цифрових технологій на різні аспекти економічної ефективності бізнес-моделі.

Комплексний аналіз емпіричних даних дозволив ідентифікувати статистично значущі ефекти впровадження цифрових технологій у бізнес-моделі досліджуваних підприємств. Встановлено, що найвищу економічну ефективність демонструють наступні цифрові рішення:

Імплементація CRM-систем демонструє середній модифікований ROI на рівні 245-270%. При цьому спостерігається бінарний економічний ефект: підвищення конверсії продажів на 30-35% та симультанне скорочення операційних витрат на обслуговування клієнтів на 15-20%. Крім того, виявлено позитивний вплив на показники лояльності клієнтів (NPS зростає в середньому на 18 пунктів), що має довгостроковий економічний ефект у вигляді зростання споживчої цінності.

Роботизація бізнес-процесів характеризується диференційованою ефективністю залежно від галузевої приналежності підприємств. Найвищі показники зниження операційних витрат (35-40%) зафіксовано у фінансовому секторі та телекомунікаційній галузі. На промислових підприємствах цей показник становить 25-30%. Інтегральний ефект включає підвищення продуктивності праці на 35-50% та скорочення кількості операційних помилок на 80-95%, що має значний економічний вплив у довгостроковій перспективі.

Міграція на хмарні технології забезпечує мультиплікативний економічний ефект: зниження капітальних витрат на IT-інфраструктуру (30-60%), підвищення оперативної гнучкості бізнес-процесів та скорочення часу виводу на ринок нових продуктів і послуг (в середньому на 43%). При цьому спостерігається позитивна кореляція між рівнем хмарної трансформації та показниками рентабельності активів підприємства ($r = 0.67$, $p < 0.01$).

Імплементація аналітичних систем та інструментів бізнес-інтелекту (BI) характеризується найтривалішим періодом досягнення максимальної економічної ефективності (від 12 до 24 місяців), однак демонструє найвищий кумулятивний ефект у довгостроковій перспективі. Встановлено, що підприємства, які активно використовують аналітичні інструменти, демонструють на 22-25% вищі показники рентабельності операційної діяльності порівняно з підприємствами контрольної групи.

Результати дисперсійного аналізу свідчать, що економічна ефективність цифрової трансформації визначається комплексом ендогенних та екзогенних чинників, серед яких найбільш статистично значущими є:

- рівень цифрової компетентності персоналу ($F = 27.4$, $p < 0.001$) – корелює з тривалістю імплементації цифрових рішень та швидкістю досягнення економічного ефекту;
- якість управління змінами ($F = 24.8$, $p < 0.001$) – впливає на рівень опору персоналу та ризики невдалої імплементації цифрових технологій;
- рівень інтеграції цифрових рішень ($F = 31.2$, $p < 0.001$) – визначає синергетичний ефект від взаємодії різних цифрових технологій;
- відповідність цифрової стратегії загальній бізнес-стратегії підприємства ($F = 29.7$, $p < 0.001$) – забезпечує цілеспрямовану трансформацію бізнес-моделі.

Проведене дослідження дозволяє сформулювати наступні висновки щодо економічної ефективності впровадження цифрових технологій у бізнес-модель підприємства:

Економічна ефективність цифрової трансформації бізнес-моделі є багатовимірним феноменом, що інтегрує фінансові, операційні, маркетингові та стратегічні аспекти діяльності підприємства, що необхідно враховувати при розробці методології її оцінювання.

Цифрова трансформація характеризується часовою неоднорідністю між інвестиціями та економічними ефектами, що зумовлює необхідність застосування динамічних методів аналізу з коригуванням на часову вартість грошей та стратегічну цінність.

Максимальний економічний ефект від впровадження цифрових технологій досягається за умови системної трансформації бізнес-моделі, а не фрагментарної цифровізації окремих бізнес-процесів.

Економічна ефективність цифрової трансформації визначається не лише технологічними, але й організаційними, кадровими та управлінськими чинниками, що зумовлює необхідність розробки інтегрованого підходу до цифровізації бізнес-моделі.

Оптимальна стратегія цифрової трансформації бізнес-моделі повинна базуватися на принципах поетапності, гнучкості, масштабованості та інтегрованості, що дозволяє максимізувати економічний ефект від впровадження цифрових технологій.

Косоловський І. С.

здобувач наукового ступеня доктора філософії
ОНП “Міжнародні економічні відносини”
спеціальності 292 “Міжнародні економічні відносини”,
Науковий керівник д.е.н., проф. Шевчик Б. М.,
Львівський торговельно-економічний університет

ЕЙДЕТИЧНИЙ ПАТЕРН ЯК ПРЕДМЕТ НООЕКОНОМІКИ

Предмет економічної науки містить у собі суперечність: чим є економіка – статикою чи динамікою? Як теорія, вона передбачає когнітивний ідеал як ціль усіх практик – гомеостаз, тотальну рівновагу усіх елементів. Як діяльність живих людей – вона процесуальна, мінлива, плинна у часі та змінна у просторі, передбачає роботу з майбутнім, де стан рівноваги – це миттєвість, яка ані не відчувається, ані не усвідомлюється. Взагалі, рівновага – це статична композиція, як фотографія навечно завмерлого життя, де все зупинилося у видуманій кульмінаційній точці спостерігача – всезнаючого економіста-математика. Але для життя зупинка – це смерть. То що таке гомеостаз?

Рівновагу ще можна розуміти як відтворення – патермальну репродуктивність найуспішнішого досвіду інституціоналізованої адаптації. Але ж це процесуальність, тобто динаміка. А оскільки економіка – це діяльність живих людей, то ці процеси ентропійні, наповнені екстерналіями “чорних лебедів” та “сірих носорогів”, чи просто альтернативними модифікаціями вибору, пов’язаними з апіорним дефіцитом ресурсної бази.

Гомеостаз – це абстрактна картинка в голові вченого, осутніснена метафора у математичних символах, осягнута цілісність взаємопов’язаної процесуальності в абсолютизованих проміжних результатах. Тобто, модель гомеостазу – це ентропійний патерн: доходи = витрати; попит = пропозиція; заощадження = інвестиції; інновації = прибуток тощо.

Справа в тому, що гомеостаз в економіці – це і ейдос, і ідея. Економічна рівновага на ринку як ідея відома з часів класиків маржиналізму. А от як ейдос, вона потребує пояснення.

Ейдос – це смислова організація буття органічної цілісності як ідеальної видимості осенсовленого становлення, відмінна від інших смислових організацій. Ідея ж – це смислова організація, яка включає в себе ейдетичні смислові компоненти. Ейдос – це пізнана цілісність диференціального порядку, ідея – інтегрального. Ейдос поєднує явище і його смисл, тобто він є символічним патерном, виражаючи приховане, вищу ідею, що надає сенс існуванню, будучи у собі онтологічною таємницею.

Відомо, що синтезу підлягають діалектично диференційовані цілісності, що мають спільну праоснову сутнісної єдності. Саме тому акумульована у кожному товарі суспільно затрачена праця у формі вартості отримує єдиний репрезентаційний міновий еталон свого вираження – гроші. Гроші є практичний інструмент поточної темпоральності гомеостазу через свою властивість забезпечення зворотної транзитивної еквівалентності: $MV = PQ$. Таким чином, кожна ідея, як інтегральна цілісність можливого як дійсного є композицією синергетично взаємопов’язаних ейдосів.

Тотальність гомеостазу у живих системах – це ідеалізація можливостей у їх повній актуалізації, де відсутні будь-які ентропійні втрати, будь-яка невинуватена дисипація енергії. Тобто, це симуляція уявлюваної досконалості. Якби гомеостаз живих систем став невизначено протяжною дійсністю – вони б загинули, адже у циклах відтворення через ентропійні втрати кожен наступний етап оперує меншим енергетичним бюджетом, ніж попередній. Тому живі системи завжди відкриті, щоб абсорбувати енергію із середовища. А ідея гомеостазу – це внутрішня енергетична самодостатність, без врахування необхідності середовища. В економіці ентропія проявляється: 1) у сфері виробництва – через зростаючі граничні витрати та вичерпність природних ресурсів; 2) у сфері обміну – через зростання цін та інфляцію; 3) у сфері розподілу – через експлуатацію, монополізацію, етатизм і корупцію.

Ейдос, як органічна цілісність диференціального порядку, є базовою одиницею цих послідовних етапів синтезу, де умовою інтеграції є резистентність, сутнісна ідентичність та комплементарність як умова емерджентності. Саме емерджентність є інтегральною природою системи, де композиція ейдосів відіграє визначальну роль.

В умовах гомеостазу ейдос – це патерн відтворення, ідея довершеності у пропорційності розподілу енергії, наприклад, як рівновага Вальраса чи оптимум Парето. Зрозуміло, що це замкнута система, де апіорі відсутній надлишок, адже поліпшення лише однієї функції корисності призводить до погіршення становища усіх. Рятуює відкритість, яка дозволяє через техніку максимізувати енерговидобуток із середовища. Але...

Енергія – це форма руху матерії, а закон матерії – детермінізм. Межею матеріальної дійсності, а отже граничним джерелом енергії, є субатомна частка, після якої – лише фотон світла, тобто вже не матерія. То до якої межі можна тиснути машиною на природу? – До межі субатомної частки. А далі?

А далі економіка модифікується в нооекономіку. Якщо цифрова технологія умітєвить виробництво у режим нульових граничних витрат, а квантова технологія делокалізує протяжність та послідовність опредметнення речей, то як у вартості відображатиметься ейдетична цілісність?

Оскільки інформація – це не матерія, то вартість тексту не може бути субстанціональною (бо субстанція – це єдина недиференційована першооснова чистої потенціальності усього матеріального). Вартість тексту – есенціальна. А це означає, що вона – ейдетична. Як матеріал інтеграції вищої цілісності – ідеї – ейдос має містити наратив фрактальності, відображений алегоричним образом, тобто символом. А символ виражає тамницю, зосереджену у концепті і виражену образним знаком-медіатором. Ця таємниця, розгорнута у метафоричному ландшафті образної композиції, і є онтологічною новизною тексту як його споживною вартістю.

Якщо метою процесів живих систем є стан гомеостазу, то гомеостаз свідомості – це споглядання істини в умиротвореній тиші душі. Лише у цьому випадку гомеостаз може мати негетропійну природу, де через символічний обмін текст стає потенційно доступний усім, а отже дефіцит перестає бути умовою розподілу засобів життя.

Список використаних джерел

1. Куцик П. О., Шевчик Б. М., Шевчук В. О. Нооекономіка: «філософія серця» у практиці життя (до 300-ліття з дня народження Григорія Сковороди) : монографія. – Львів: Видавництво Львівського торговельно-економічного університету, 2023. – 303 с.
2. Куцик П. О., Шевчик Б. М., Шевчук В. О. Культура в економіці: *modus operandi* : Монографія. – Львів: Видавництво Львівського торговельно-економічного університету, 2024. – 532 с.
3. Шевчик Б.М. Нооекономіка: есхатологія початку ноосферної ойкумени і роль України // *Вісник Львівського торговельно-економічного університету* / [ред. кол.: Куцик П. О., Семак Б. Б. та ін.]. – Львів : Видавництво Львівського торговельно-економічного університету, 2022. – Вип. 70. – 128 с. – (Економічні науки). - С. 65-70.
4. Шевчик Б. М., Куцик П. О. Есхатологія економіки чи онтологія нооекономіки: соціокультурний дискурс // *Вісник Львівського торговельно-економічного університету* / [ред. кол.: Куцик П. О., Семак Б. Б. та ін.]. – Львів : Видавництво Львівського торговельно-економічного університету, 2023. – Вип. 71. – С. 5-12. – (Економічні науки). DOI: <https://doi.org/10.36477/2522-1205-2023-71>.

Купрін М. Ю.
здобувач наукового ступеня доктора філософії
ОНП “Економіка”
спеціальності 051 “Економіка”,
Науковий керівник д.е.н., професор Черкасова С. В.,
Львівський торговельно-економічний університет

НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО РОЗРАХУНКУ КОЕФІЦІЄНТА ЗАМІЩЕННЯ В НАКОПИЧУВАЛЬНИХ ПЕНСІЙНИХ СИСТЕМАХ З ВИЗНАЧЕНИМИ ВНЕСКАМИ

Коефіцієнт заміщення (КЗ) є фундаментальним показником, що характеризує ефективність пенсійної системи, відображаючи співвідношення розміру пенсії до попереднього рівня заробітку індивіда [6]. Цей показник має критичне значення для оцінки здатності пенсійної системи забезпечувати адекватний рівень життя громадян після завершення ними трудової діяльності. Особливої ваги КЗ набуває в контексті глобальних пенсійних реформ, пов'язаних із переходом від традиційних солідарних систем до накопичувальних або змішаних моделей. У таких умовах значна частина відповідальності за формування майбутніх пенсійних заощаджень перекладається безпосередньо на самих громадян та ефективність управління їхніми активами.

Актуальність дослідження наукових підходів до розрахунку КЗ саме для накопичувальних пенсійних систем (НПС) зумовлена їхньою специфікою. На відміну від солідарних систем, де розмір пенсії переважно визначається встановленими державою формулами та поточним співвідношенням між працюючими та пенсіонерами, в НПС майбутня пенсія безпосередньо залежить від обсягу індивідуальних внесків, тривалості накопичувального періоду та, що особливо важливо, від результатів інвестиційної діяльності пенсійних фондів [6]. Ця залежність від ринкових факторів робить прогнозування та розрахунок КЗ в НПС значно складнішим завданням, що вимагає застосування спеціалізованих наукових методів.

Перехід до НПС неминує посилює невизначеність майбутнього КЗ для окремого індивіда. Якщо в солідарних системах КЗ, попри демографічні та економічні ризики, часто є більш прогнозованим через державні гарантії та встановлені правила, то в НПС він стає функцією багатьох змінних. До таких змінних належать не лише тривалість та розмір внесків, але й волатильність ринкових інвестиційних доходів, рівень інфляції, тривалість життя на пенсії та обраний спосіб отримання пенсійних виплат, наприклад, через анuitет.

Коефіцієнт заміщення є багатоаспектним поняттям, і його визначення та методи розрахунку можуть варіюватися залежно від мети аналізу та специфіки пенсійної системи. Загалом, КЗ розглядається як міра здатності пенсійної системи замінити втрачений заробіток або підтримати досягнутий рівень життя після виходу на пенсію. У науковій літературі та практиці міжнародних організацій виділяють декілька основних видів КЗ [5]:

- **Валовий коефіцієнт заміщення (Gross Replacement Rate):** Це співвідношення валового розміру пенсії (до оподаткування та інших обов'язкових відрахувань) до валового передпенсійного заробітку. Цей показник широко використовується Організацією економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) та Світовим Банком для проведення міжнародних порівнянь пенсійних систем. Його перевагою є відносна простота розрахунку та доступність даних.

- **Чистий коефіцієнт заміщення (Net Replacement Rate):** Розраховується як співвідношення чистої пенсії (після сплати податків та обов'язкових внесків) до чистого передпенсійного заробітку. Вважається, що чистий КЗ точніше відображає реальну зміну купівельної спроможності індивіда після виходу на пенсію, оскільки враховує відмінності в оподаткуванні заробітної плати та пенсійних виплат. Зазвичай чистий КЗ є вищим за валовий, оскільки пенсіонери часто мають нижче податкове навантаження.

- Агрегований коефіцієнт заміщення (Aggregate Replacement Rate): Визначається як відношення медіанних індивідуальних валових пенсій певної вікової групи пенсіонерів (наприклад, 65–74 років) до медіанних індивідуальних валових заробітків працюючих осіб передпенсійного віку (наприклад, 50–59 років). Цей підхід використовується, зокрема, Міжнародним валютним фондом (МВФ) для оцінки загальної щедрості пенсійних систем на макрорівні.

- Індивідуальний коефіцієнт заміщення: Розраховується для конкретної особи на основі її індивідуальної історії заробітків, пенсійних внесків та накопичень. Цей показник є найбільш релевантним для персонального пенсійного планування.

- Теоретичний коефіцієнт заміщення (Theoretical Replacement Rate - TRR): Представляє рівень пенсійних прав, набутих індивідом, у перший рік після виходу на пенсію, виражений у відсотках від його індивідуального заробітку за останній рік перед виходом на пенсію. Цей показник активно використовується Європейською Комісією для оцінки адекватності пенсійних систем та моделювання впливу пенсійних реформ. TRR може розраховуватися як на валовій, так і на чистій основі.

Наукові підходи до моделювання та розрахунку коефіцієнта заміщення в накопичувальних системах.

Розрахунок накопиченого пенсійного капіталу в DC-системах базується на формулах, що враховують розмір внесків, тривалість накопичувального періоду та ставку інвестиційної дохідності. Наприклад, сума майбутніх заощаджень (FS_x) може бути розрахована за формулою: $FS_x = S \cdot AS(x) \cdot G(i, w)$, де S – ставка заощаджень (відсоток від заробітної плати), $AS(x)$ – поточна заробітна плата особи у віці x , а $G(i, w)$ – спеціальний фактор, що враховує очікувану середньорічну ставку інвестиційної дохідності (i) та середньорічний темп зростання заробітної плати (w) протягом періоду накопичення [1].

Після досягнення пенсійного віку накопичений капітал ($TS_x(r)$) зазвичай конвертується в анuitет – серію регулярних пенсійних виплат. Розмір щорічної пенсійної виплати ($B_x(r)$) розраховується за формулою: $B_x(r) = TS_x(r) / ka_r$, де ka_r – поточна вартість довічного анuitету на момент виходу на пенсію у віці r . Розрахунок ka_r є складною актуарною задачею, що залежить від очікуваної ставки дисконтування (k) протягом періоду виплат та актуальних таблиць смертності (t_{Py}), які відображають імовірність дожиття до певного віку [1].

Для аналізу коефіцієнта заміщення та факторів, що на нього впливають, також використовуються економетричні моделі та методи мікросимуляційного моделювання. Економетричні підходи, такі як метод найменших квадратів (OLS), моделі з фіксованими ефектами (fixed-effects models) та узагальнений метод моментів (GMM), застосовуються для дослідження зв'язку між КЗ та різними соціально-економічними показниками, наприклад, рівнем бідності серед осіб похилого віку або впливом пенсійних реформ на доходи пенсіонерів [5].

Мікросимуляційні моделі, хоча й складніші у розробці та підтримці, надають значно реалістичнішу картину майбутніх КЗ у НПС порівняно з моделями, що базуються на концепції «стилізованого працівника». Це пов'язано з тим, що моделі «стилізованого працівника» зазвичай припускають певну усереднену кар'єру, наприклад, безперервний трудовий стаж та певний рівень заробітної плати відносно середньої по країні. Однак реальні кар'єрні траєкторії є набагато різноманітнішими і можуть включати періоди безробіття, догляду за дітьми, зміни рівня доходу, неформальну зайнятість тощо. У накопичувальних пенсійних системах ці індивідуальні особливості кар'єри безпосередньо впливають на обсяг накопичених коштів і, відповідно, на кінцевий коефіцієнт заміщення [5].

Попри переваги міжнародних методологій, зокрема стандартизацію та деталізовані моделі, їх застосування має обмеження для країн з перехідною економікою, як-от Україна. Зокрема, орієнтація на «типового» працівника не враховує поширеність неформальної зайнятості, самозайнятості та перерв у кар'єрі. Економічні припущення (доходність, інфляція, зростання зарплат) часто не відповідають національним реаліям. Крім того, складність моделей і потреба у якісних даних ускладнюють їх адаптацію. Демографічні

виклики України також впливають на застосовність моделей. Універсальні підходи міжнародних організацій часто не враховують специфіку окремих країн. Тому, хоча моделі ОЕСР та Світового Банку можуть слугувати важливим орієнтиром та інструментом для бенчмаркінгу, їхнє застосування для України вимагає ретельної адаптації з урахуванням специфіки національного ринку праці, рівня тіньової економіки, актуальних демографічних тенденцій та реалістичних макроекономічних прогнозів.

Стандартизовані міжнародні моделі КЗ, незважаючи на їхню корисність для міжнародних порівнянь, можуть створювати «ілюзію точності» та приховувати значні внутрішньокраїнські диспропорції та ризики, якщо вони не доповнюються глибоким національним аналізом. Використання усереднених припущень та моделювання «типового» працівника дозволяє порівнювати країни за єдиною методикою, але може не відображати реальний КЗ для значної частини населення всередині країни, особливо для груп з нетиповою зайнятістю, низькими доходами, або в країнах з великим неформальним сектором економіки, як-от Україна [3]. Фокус на довгострокових перспективних КЗ може також відволікати увагу від нагальних проблем адекватності пенсій для вже існуючих пенсіонерів. Критика універсальних підходів [4] вказує на те, що вони можуть не враховувати всієї специфіки національних контекстів. Тому для України важливо не лише розраховувати КЗ за міжнародними методиками, але й розробляти власні, більш деталізовані моделі (наприклад, на основі мікросимуляційного підходу), що враховують національну специфіку, та проводити регулярний аналіз чутливості КЗ до зміни ключових припущень.

Список використаних джерел

1. Barr N., Diamond P. The economics of pensions [Електронний ресурс]. — January 2006. — Режим доступу: https://eprints.lse.ac.uk/2630/1/economics_of_pensions_final.pdf (дата звернення: 17.05.2025).
2. Коваль О.П. Реформування солідарної пенсійної системи України [Електронний ресурс]. — Національний інститут стратегічних досліджень, червень 2020. — Режим доступу: <https://niss.gov.ua/sites/default/files/2020-10/dopovid-reformuvannya-pensiynoi-systemy.pdf> (дата звернення: 19.05.2025).
3. Кохан А. 9% на накопичувальну пенсію: додаткового податку не буде [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://veteran.com.ua/news/view/9vidsotki-na-nakopichuvalnu-pensiyu-dodatkovogo-podatku-ne-bude> (дата звернення: 18.05.2025).
4. OECD. Net pension replacement rates [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.oecd.org/en/data/indicators/net-pension-replacement-rates.html> (дата звернення: 17.05.2025).
5. Shang B. Pension Reform and Equity: The Impact on Poverty of Reducing Pension Benefits [Електронний ресурс]. — March 2014. — Режим доступу: <https://www.elibrary.imf.org/display/book/9781616359508/ch004.xml> (дата звернення: 17.05.2025).
6. Цимбалюк І. Накопичувальне пенсійне забезпечення: як працюватиме накопичувальна пенсія та чому вона важлива для України [Електронний ресурс] // Rates. — Квітень 2025. — Режим доступу: <https://rates.fm/ua-uk/expert-opinion/nakopichuvalne-pensijne-zabezpechennya/> (дата звернення: 19.05.2025).

Куцик В. І.

к.е.н., професор, професор кафедри економіки,
Львівський торговельно-економічний університет

ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

Функціонування економіки України в умовах війни та глобальної нестабільності через використання категорії ризику дозволяє суттєво підвищити ефективність управління економічною безпекою підприємства. Слід підкреслити, що категорія фінансового ризику відносно забезпечення економічної безпеки включає такі важливі складові, а саме: 1) виявлення і оцінку ризику, яка носить експертний, імовірнісний характер і 2) сучасне управління ризиком. Останнє свідчить про передбачення можливих критичних фінансово-економічних ситуацій для того, щоб попередити, мінімізувати наслідки ризиків.

Головною метою управління ризиками має бути гарантування економічної безпеки підприємства у процесі діяльності і розвитку та недопущення зниженню його вартості.

Управління фінансовими ризиками щодо управління економічною безпекою підприємства включає, на нашу думку, такі складові: кількісну оцінку ризиків, яка передбачає обґрунтування імовірності можливості виникнення та розміру збитків; аналіз ризиків досягнення економічної безпеки підприємства, виявлення ризикопороджуючих чинників; розробку варіантів оптимізації ризикових ситуацій через їх мінімізацію чи нейтралізацію.

Для виявлення і оцінки рівня загроз економічній безпеці підприємства найбільш доцільними є методи аналізу: SWOT-аналіз, SNW-аналіз, PEST-аналіз, метод розробки сценаріїв розвитку подій. Зазначені методи на даний час доцільно використовувати із застосуванням штучного інтелекту. Так, використання SWOT-аналізу для виявлення якісної оцінки рівня загроз економічній безпеці підприємства полягає у такому. Його застосування є важливим для оцінки поточного стану економічної безпеки підприємства і виявлення загроз і має окремі особливості. Сильними сторонами фінансово-господарської діяльності підприємства, у нашому випадку, виступають позитивні внутрішні умови здійснення діяльності, слабкими сторонами – незадовільні внутрішні умови у вигляді небезпек, можливостями – позитивні зовнішні чинники здійснення господарської діяльності, загрозами – негативні зовнішні фактори у вигляді зовнішніх загроз економічній безпеці. При застосуванні SWOT-аналізу при належному виявленні та визначенні рівня загроз економічній безпеці потрібно розуміти, що найсуттєвіші загрози виникають тоді, коли непередбачуваний розвиток ситуації у зовнішньому середовищі суттєво накладається на слабкі сторони діючого механізму управління економічної безпеки, коли виникає негативний кумулятивний ефект. Потенційні можливості досягнення належного рівня безпеки стають результатом відповідної наявності і сукупної дії позитивних чинників зовнішнього середовища та сильних сторін самого механізму управління безпекою.

Розвиток SWOT-аналізу через SNW-аналіз, який можна використовувати для виявлення і якісної оцінки рівня загроз економічній безпеці підприємства, хоча, слід наголосити, тільки для чинників внутрішнього середовища. Аббревіатура SNW відображує характер стану економічної безпеки підприємства за кожним чинником за яким проводиться дослідження, позитивному чи негативному: S (strength position) – сильна позиція; N (neutral) – нейтральна; W (weakness) – слабка. Вплив позитивних чи негативних чинників (загроз), дія яких відображається на рівні економічної безпеки підприємства, за цим методом доцільно оцінювати, як показує сучасна практика, за шестибальною системою.

Для обґрунтування якісної оцінки рівня загроз економічній безпеці підприємства також можна використовувати метод PEST-аналізу, який дозволяє виявляти загрози з боку зовнішнього середовища макrorівня, особливо в умовах війни. У такому разі загрози градують на чотири різновиди: P (political and legal environment) – відповідне політико-правове середовище; E (economic environment) – відповідне економічне середовище; S (sociocultural environment) – належне соціокультурне середовище; T (technological environment) – інформаційно-технологічне середовище. Щодо економічного середовища, то воно впливає і відповідно зберігає загрози економічній безпеці підприємства через розвиток економіки країни. Стосується це ВВП, темпів інфляції, балансу грошових надходжень і видатків населення, динаміки валютного курсу, облікової ставки НБУ тощо.

У процесі проведення PEST-аналізу, насамперед, розглядаються зовнішні загрози та оцінюється їхній вплив на стан економічної безпеки підприємства. Тут використовується метод розробки сценаріїв розвитку подій. Його певними особливостями, доцільно використовувати для прогнозування стану економічної безпеки підприємств. Зазначений метод є сукупністю експертних методів і методів відповідного моделювання. Метод розробки сценаріїв розвитку подій щодо виявлення загроз і відповідно - забезпечення економічної безпеки підприємства виступає як інструмент чіткого визначення та розуміння про можливі варіанти розвитку стану економічної безпеки підприємства і оточуючого його середовища, а також, відповідно, розробки заходів щодо виправлення стану економічної безпеки.

Після визначення відповідних загроз і оцінки рівня їхнього впливу на рівень економічної безпеки підприємства настає задача їхньої нейтралізації, використовуючи певні методи. Шляхами впливу з боку підсистеми управління економічною безпекою підприємства на відхилення загроз можуть бути: 1) профілактика загроз, насамперед зниження ризику виникнення загрози і 2) пом'якшення наслідків, які можуть виникнути, від реалізації загроз.

Дослідження свідчать, що існує головна об'єктивна суперечність між визначеною стратегією розвитку підприємства, включаючи основну операційну діяльність, та реальними можливостями його забезпечення відповідними фінансовими ресурсами. Дія цієї невизначеності виступає рушієм економічної безпеки підприємства. Звідти, фінансові інтереси є основною складовою забезпечення сучасного (в умовах війни) розвитку підприємства та економічних відносин з оточуючим середовищем, а відповідно вони є основним виразом фінансової діяльності підприємства та виступають як важлива складова економічних інтересів підприємства.

У цьому підході оцінка рівня економічної безпеки здійснюється через аналіз відповідної сукупності фінансових коефіцієнтів: оцінки оборотності активів; оцінки фінансової стійкості підприємства; оцінки рентабельності; оцінки платоспроможності (ліквідності); оцінки оборотності капіталу. Слід зазначити, що при оцінці рівня економічної безпеки підприємства перевагу доцільно віддавати застосуванню інтегрального показника економічної безпеки, який має отримуватися на основі багатомірних статистичних методів; у частині використовуваних методів не враховується взаємозв'язок економічної безпеки із можливими загрозами. Тому надважливо оцінювати у кількісному плані насамперед взаємозв'язки як між інтегральним рівнем економічної безпеки і самими загрозами їй; у вивчених підходах до оцінки рівня економічної безпеки підприємства основну увагу надають ретроспективній і поточній оцінкам рівня економічної безпеки, з неналежним врахуванням прогнозних оцінок на майбутнє.

Таким чином, визначення сутності і місця економічної безпеки підприємства в системі комплексної безпеки має важливе значення для системи фінансового менеджменту на підприємстві.

Список використаних джерел

1. Куцик, П., & Ковтун, О. (2024). Визначення перспективного бізнесу та моделювання оптимальних стратегічних наборів для підприємств з використанням можливостей штучного інтелекту. *Цифрова економіка та економічна безпека*, (5 (14)), 127-136. <https://doi.org/10.32782/dees.14-20>
2. Городня Т. А., Куцик В. І. Оптимізація запасів ресурсів для стабільного виробництва в умовах економічної нестабільності. *Вісник Львівського торговельно-економічного університету*. Економічні науки. No 78, 2024, С.41-48. DOI: <https://doi.org/10.32782/2522-1205-2024-78-06>
3. Полякова, Ю., & Куцик, В. (2025). Концептуальні засади та практичні аспекти зовнішньоторговельної безпеки регіонів в сучасних умовах. *Економіка та суспільство*, (73). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-73-47>
4. Куцик В. І., Душенко О. А. Інноваційні стратегії управління підприємствами торгівлі в контексті сучасних викликів економіки. *Інфраструктура ринку*. No 79, 2024, С.8-13. DOI: <https://doi.org/10.32782/infrastruct79-2>

Лєга О. С.

здобувач наукового ступеня доктора філософії
ОНП “Економіка”, спеціальності 051 “Економіка”,
Науковий керівник к.е.н., проф. Семів С. Р.,
Львівський торговельно-економічний університет

АНАЛІЗ ЗМІН У ПОВЕДІНЦІ СПОЖИВАЧІВ ПАЛЬНОГО В УМОВАХ ЗРОСТАННЯ ЦІН ТА ІНФЛЯЦІЇ

У сучасних умовах нестабільної макроекономічної ситуації, викликаній як внутрішніми, так і зовнішніми чинниками, спостерігається трансформація споживчої поведінки на ринку автомобільного пального в Україні. Зростання цін на пальне, інфляційний тиск, девальваційні коливання та порушення логістичних ланцюгів обумовлюють перегляд

споживачами власних транспортних витрат, зміну моделей споживання та пошук альтернативних енергетичних рішень. Дослідження спрямоване на виявлення ключових зрушень у споживчих стратегіях домогосподарств і підприємств на ринку автомобільного пального у період 2022–2024 років.

У період 2022–2024 рр. ринок автомобільного пального в Україні перебував під впливом множинних шоків: глобальних енергетичних коливань, збройної агресії, логістичних порушень та інфляційного тиску. Одним з найбільш відчутних для споживачів наслідків стало стрімке зростання цін на всі види пального. За даними Державної служби статистики України, середньорічне зростання роздрібних цін на бензин і дизельне пальне у 2022 році перевищило 50%, а на скраплений газ – 30%, що безпосередньо позначилося на купівельній поведінці населення.

Таблиця 1

Використання громадського транспорту (у великих містах)

Показник	2022	2023	2024 (оцінка)	Тенденція
Частка споживачів, що переобладнали авто на LPG	24%	29%	33%	Зростання
Використання мобільних додатків для моніторингу цін	41%	53%	61%	Активне поширення
Частка користувачів електромобілів серед нових авто	3,5%	5,2%	7,8%	Поступове зростання
Зменшення середнього добового пробігу (приватний транспорт)	-15%	-22%	-25%	Скорочення мобільності
Використання громадського транспорту (у великих містах)	+18%	+21%	+24%	Зростання попиту

Джерело: [1]

Таким чином, в умовах інфляційного тиску та зростання цін споживачі демонструють адаптивну поведінку, орієнтовану на зниження витрат і пошук альтернативних джерел енергії. Зміни у структурі попиту свідчать про поступовий перехід до енергоефективних стратегій споживання, що має бути враховано при формуванні державної політики у сфері транспорту та енергетики.

У відповідь на ціновий тиск спостерігається зміна пріоритетів у транспортному споживанні. Зокрема, значна частка домогосподарств почала обмежувати частоту використання особистого транспорту, зменшувати середній добовий пробіг та уникати поїздок, не пов'язаних із роботою чи необхідними потребами. Поширеною практикою стала заміна бензинового або дизельного пального на скраплений нафтовий газ (LPG) шляхом переобладнання транспортних засобів, що дозволяє знизити експлуатаційні витрати.

Значно зросла роль цифрових інструментів у процесі прийняття споживчих рішень. Зокрема, автовласники дедалі частіше використовують мобільні застосунки для відстеження динаміки цін на АЗС, беруть участь у програмах лояльності, накопичують знижки або бонуси, а також орієнтуються на відгуки інших користувачів щодо якості пального та обслуговування.

Іншим важливим аспектом є поява інтересу до альтернативних форм транспорту - зокрема електромобілів. Попит на них хоч і зростає нерівномірно, проте свідчить про поступову зміну споживчих установок на користь більш енергоефективних і сталих рішень. При цьому бар'єрами для широкого поширення залишаються висока вартість придбання, недостатня кількість зарядних станцій, особливо в регіонах, та обмежений вибір бюджетних моделей.

Крім того, у структурі попиту виявляється соціально-економічна стратифікація. У міських умовах з розвинутою інфраструктурою та відносно вищим рівнем доходів частіше спостерігається перехід до інноваційних моделей споживання (електротранспорт, спільне

використання авто, громадський транспорт), тоді як у сільській місцевості переважає тактика економії через скорочення поїздок або пошук дешевшого пального.

Ці спостереження вказують на формування нових споживчих стратегій, які базуються на гнучкості, цифровій поінформованості та прагненні до енергетичної незалежності.

Зміни в поведінці споживачів пального в умовах економічної нестабільності є не лише реакцією на поточну кон'юнктуру, а й відображенням глибших структурних зрушень у транспортно-енергетичному балансі. Результати дослідження можуть бути корисними для розробки державної політики, спрямованої на стимулювання енергоефективного споживання, розвиток альтернативних джерел енергії та формування прозорого й конкурентного паливного ринку.

Список використаних джерел

1. Державна служба статистики України. Ціни на паливо та інфляція: офіційна статистика [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ukrstat.gov.ua> – Назва з екрана.
2. Мінекономіки України. Огляд макроекономічної ситуації: тенденції 2022–2024 років [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://me.gov.ua> – Назва з екрана.
3. Пономаренко Л. С. Поводження споживачів в умовах економічної турбулентності: адаптивні механізми// Економіка і прогнозування. – 2023. – № 2. – С. 45–57.
4. Savchuk, O., & Bilous, I. Consumer behavior during energy crises: Evidence from the Ukrainian fuel market// *Journal of Consumer Research in Emerging Economies*. – 2023. – Vol. 11, No. 1. – P. 15–29.

Литвиненко О. Д.

к.е.н., доц., доцент кафедри економіки та бізнесу,

Круглова О. А.

к.е.н., проф., професор кафедри економіки та бізнесу,

Державний біотехнологічний університет

THE SIGNIFICANCE OF STAKEHOLDER-ORIENTED DIAGNOSTICS FOR BUSINESS ORGANIZATIONS

Ukraine's integration into the European and global business sphere necessitates the adaptation of domestic realities to contemporary business norms. A critical component of sustainable development is the integration of social responsibility, which entails the consideration of all stakeholders' interests in management decision-making [1]. The study of the issues involved in building relationships with stakeholders is becoming increasingly relevant. According to the ISO 26000 standard, a stakeholder is defined as «a person or group of persons interested in any decisions or activities of an organization». Consequently, stakeholders are categorized into two distinct groups: internal and external. The external partners of the company include its partners, owners, and co-owners; shareholders; the media; local authorities; state authorities; financial institutions; trade unions; and other interested parties, such as customers and suppliers. These external partners are interested in the successful development of the company. Concurrently, stakeholders may also comprise internal entities, such as the company's personnel and employee associations.

A plethora of instruments are employed to diagnose the enterprise and assess the impact of stakeholders [2]:

- the stakeholder matrix is a tool used to assess the influence of stakeholders on a business entity. It is a table that experts use to evaluate the degree and strength of the stakeholders' influence on the business and its interests. The matrix also helps determine possible interaction strategies.

- according to Mandlow's model, stakeholders are classified and grouped according to their attitudes regarding the power they possess and the extent of their interests. The model employs a power/interest matrix to assess the strength of stakeholders' influence on management decision-making and the extent of their interests. The model categorizes interests as high or low, and the strength of stakeholders' influence on management decision-making is determined as strong or weak. This approach facilitates the identification of stakeholders who possess the capacity and

willingness to exert influence on the organization. Consequently, the degree of influence that a stakeholder exerts is determined by the intersection of two factors: its power and its interest;

- the power/dynamism matrix is a tool used to identify stakeholders based on their attitudes regarding the power they possess and the dynamism of their position;

- Mitchell's model is a system for identifying stakeholders. It does so by considering the combination of one, two, or three attributes. These attributes are then divided into latent, expectant, or categorical categories;

- the Accountability Scorecard (ASC model) is a tool that enables the description of the interaction between a company and its stakeholders. This interaction is characterized by two types of relations: contributions and incentive reactions;

- G. Savage's model identifies stakeholders based on two criteria: the stakeholder's ability to cause harm and their potential to cooperate;

- the performance prism focuses on the main classes of stakeholders that can be encountered in any project. These classes include investors (shareholders and other capital providers), customers and intermediaries, employees and trade unions, suppliers and strategic partners, and regulators, the press, and communities;

- the Stakeholder's Map is a visual representation of the various relationships with stakeholders. The categorization of stakeholder groups is conducted in accordance with the established criteria, which include the level of interest, designated as «high/low.»

The primary objective of these instruments is to discern potential inconsistencies between the enterprise and its stakeholders, including the magnitude of these inconsistencies, their pertinence, the immediacy of their occurrence, and, consequently, the priority assigned to their resolution. It is evident that the stakeholder map of each company will vary due to the diversity of its activities, market conditions, mutual expectations and wishes, strategic and tactical goals, and other factors. However, it is important to note that the diagnostic sequence can be universally applied. The initial point of departure is the methodology for assessing the level of economic security from the perspective of stakeholder influence. This methodology enables the identification of the interests and groups of stakeholders. After grouping stakeholders by their main goals and interests, it is necessary to determine the importance of their interests for business diagnostics and development, as well as the strength of their influence on the company's operations. They can then be grouped into one of four categories: 1) those who do not influence the company but feel its influence; 2) those who influence the company and feel its influence; 3) those who do not influence or feel the company's influence; and 4) those who influence the company but do not feel its influence. This grouping should inform strategies for interacting with stakeholders and developing an interaction program within management's decision-making strategies. This program should include specific steps to establish dialogue and achieve the set goals within the defined expectations and requirements of the stakeholders and the company.

The utilization of non-financial reporting mechanisms, such as meetings, and the employment of wide openness in the media, including the publication of thematic newsletters, conferences, and roundtables, have been identified as effective tools for the establishment of relationships and the enhancement of the transparency of companies' activities. The sustainability and social responsibility reports published by many large companies are perceived by stakeholders as an increased interest in their needs, which to some extent satisfies their interests. It is imperative to establish an effective dialogue between stakeholders, ensure continuous consultations and innovations, and constantly monitor and evaluate the level of stakeholder involvement in the company's policy and diagnose the company's performance indicators. Establishing effective communication with relevant stakeholders is paramount for diagnosing the company's status and developing its development strategy. This process involves engaging with key representatives of stakeholder groups to ensure a comprehensive and informed approach to these crucial decisions. This phenomenon can be conceptualized as a form of communication that operates according to its own set of rules, norms, and techniques. Furthermore, it can be understood as a continuous process that entails the development of an effective model of interaction between stakeholders.

The objective of this model is to enhance the stakeholder value of each participant. The primary objective of establishing a mechanism for overseeing the interaction between enterprises and stakeholders is to accomplish the strategic objectives of sustainable development and to guarantee favorable outcomes for both the enterprise and all stakeholders.

Establishing robust relationships with stakeholders has been demonstrated to engender several benefits for companies. These benefits include enhanced trust, improved image and reputation, attraction of top talent, and strengthening internal relationships through the promotion of high moral principles. Consequently, these relationships can lead to increased efficiency, more effective risk management, and the acquisition of consumer and business partner trust. This strategic initiative is expected to ensure the company's sustainable development and position it for long-term competitiveness in its field.

Information sources

1. Литвиненко О. Д., Литвиненко А. О. Стратегічна відповідальність суб'єктів підприємницької діяльності в міжнародному бізнесі. Сучасні проблеми моделювання соціально-економічних систем: матеріали XV Міжнар. наук.-практ. конф. 11-12.04.2024 р. Харків : ХНЕУ. С. 1144.

2. Ляшук К.П. Особливості формування механізму управління соціальною взаємодією торговельних підприємств із стейкхолдерами Економічні науки. Вісник ХНУ, 2021. № 5. Т. 1. С. 287-293.

Лупак Р. Л.

д.е.н., проф., професор кафедри економіки,
Львівський торговельно-економічний університет

БІЗНЕС-ПРОЄКТУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОСТІ СТАБІЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У сучасних умовах динамічного розвитку економіки, посилення конкуренції, зростання невизначеності на внутрішніх і зовнішніх ринках особливої актуальності набуває питання забезпечення економічної стабільності суб'єктів господарської діяльності. У таких умовах здатність забезпечувати стабільність, підтримувати конкурентоспроможність, адаптуватися до нових викликів та використовувати наявні ресурси максимально ефективно є ключовою запорукою довготривалого успішного функціонування.

Одним із ключових інструментів досягнення цієї мети є бізнес-проекткування – цілеспрямований процес розробки та впровадження ефективних бізнес-ідей, моделей і стратегій, що сприяють підвищенню адаптивності, прибутковості та конкурентоспроможності суб'єкта господарської діяльності.

Примітно, що бізнес-проекткування передбачає системне аналізування внутрішнього і зовнішнього середовища, чітке визначення цілей, ресурсів та механізмів їх реалізації, а також врахування поточних і перспективних викликів ринку. У цьому процесі особлива увага приділяється оцінюванню сильних і слабких сторін суб'єкта господарської діяльності, виявленню можливостей для зростання та загроз, що можуть зашкодити реалізації та масштабуванню бізнес-ідей. Відповідно комплексний підхід до планування дозволяє забезпечити узгодженість між стратегічними та оперативними рівнями управління, а також побудувати ефективну систему моніторингу реалізації бізнес-проектів [1, с. 94-116]. Завдяки цьому підходу суб'єкти господарської діяльності отримують можливість своєчасно реагувати на зміни кон'юнктури, ефективно використовувати наявні ресурси, формувати нові джерела доходів, оптимізувати операційні процеси та забезпечувати стабільний розвиток.

Крім того, бізнес-проекткування сприяє впровадженню інновацій, удосконаленню бізнес-моделі та адаптації до технологічних змін, що у сукупності забезпечує стійкість суб'єкта господарської діяльності в умовах нестабільного економічного середовища. Завдяки системному підходу до розробки та реалізації проектних рішень суб'єкти господарської діяльності можуть інтегрувати новітні технології, автоматизувати виробничі та управлінські процеси, запроваджувати цифрові інструменти для підвищення стабільності функціонування та розвитку.

Інноваційна орієнтація бізнес-проектування також сприяє розвитку культури постійного вдосконалення, що дозволяє своєчасно модернізувати продукти й послуги відповідно до змін у споживчих уподобаннях і потребах ринку [2, с. 301-316]. Такий підхід не лише підвищує конкурентоспроможність суб'єкта господарської діяльності, а й формує потенціал для довгострокового зростання та зміцнення його позицій на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Успішне бізнес-проектування також включає інструменти оцінювання ризиків, управління інноваціями, впровадження сучасних технологій і цифрових рішень, що дозволяє суб'єкту господарської діяльності не лише утримувати позиції на ринку, а й забезпечувати довготривалу конкурентну перевагу. Так, ризик-менеджмент у межах бізнес-проектування дає змогу виявити потенційні загрози на ранніх етапах, розробити сценарії їх подолання та мінімізувати негативні наслідки для суб'єкта господарської діяльності. Натомість інноваційний менеджмент, у свою чергу, дозволяє інтегрувати нові ідеї в бізнес-процеси, прискорити впровадження нових продуктів, оптимізувати витрати та поліпшити взаємодію з клієнтами. А цифрові рішення – такі як системи бізнес-аналітики, автоматизація операцій, використання хмарних сервісів і технологій штучного інтелекту – сприяють оперативному прийняттю управлінських рішень, підвищенню прозорості та керованості бізнесу [3, с. 64-76]. Сукупність цих факторів створює підґрунтя для стабільного розвитку суб'єкта господарської діяльності та його адаптивності до викликів і шоків.

Примітно, що завдяки комплексному використанню інструментів бізнес-проектування суб'єкт господарської діяльності здатний не лише оперативно реагувати на зміни ринкового середовища, а й проактивно формувати стратегії, які враховують довгострокові тренди і потенційні ризики і загрози. Такий підхід сприяє зміцненню внутрішньої стійкості, зниженню залежності від зовнішніх чинників, ефективному формуванню та використанню ресурсного забезпечення.

Список використаних джерел

1. Ilyash O, Lupak R., Vasylytsiv T., Trofymenko O., Dzhadan I. Modelling of the Dependencies of Industrial Development on Marketing Efficiency, *Innovation and Technological Activity Indicators*. *Ekonomika*. 2021. Vol. 100(1). P. 94-116.
2. Dmytryk O., Vasylytsiv T., Mulska O., Lupak R., Boiko V., Kunytska-Iliash M., Dubyna M. Financial and economic security and development of priority sectors of the national economy Ukraine: casual nexus empirical. *Financial and credit activity problems of theory and practice*. 2024. № 4(57). P. 301-316.
3. Kutsyk P., Lupak R., Kutsyk V., Protsykevych A. State Policy of the Investment Processes Development on the Market of IT Services: Analytical and Strategic Aspects of Implementation in Ukraine. *Economic Annals-XXI*. 2020. № 182 (3-4). P. 64-76.

Маковецький В. М.

викладач

Луцького кооперативного фахового коледжу
Львівського торговельно-економічного університету

ОСНОВНІ ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ ВІД ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах затяжної економічної кризи, військового стану та нестабільності господарських відносин спостерігається зменшення обсягу прибутків на багатьох підприємствах, незважаючи на їх організаційно-правову форму, під загрозою опиняється рентабельність функціонування виробничих підприємств. Показник обсягу прибутків є ключовим для оцінки результативності діяльності підприємства. Відповідно, його зниження вказує на потребу в розробці та впровадженні заходів, спрямованих на його стабілізацію та, за можливістю, покращення фінансових показників підприємства.

Для таких суб'єктів господарювання ключовими індикаторами формування прибутку є надходження від реалізації продукції, виконання робіт і надання послуг. У зв'язку з цим суттєво зростає роль формування доходів від операційної діяльності як важливого об'єкта прийняття рішень. Це актуалізує потребу в достовірному визначенні, правильному визнанні, точному оцінюванні та коректному відображенні відповідної інформації.

Мета цієї роботи є висвітлення комплексу теоретичних, методичних і практичних аспектів формування доходів від операційної діяльності підприємств.

До розгляду методологічних питань формування операційних доходів суб'єктів господарювання та факторів впливу на них свій внесок зробили такі відомі науковці-економісти, як: Ф. Ф. Бутинець, В. В. Сопко, Н. М. Малюга, І. А. Білобжецький, М. Т. Білуха, А. М. Герасимович, З. В. Гуцайлюк, В. П. Завгородній, А. М. Кузьмінський, М. С. Пушкар, В. С. Рудницький, Р. М. Воронко.

Провідним джерелом доходу для більшості виробничих підприємств виступає операційна діяльність. У зв'язку з цим удосконалення системи формування доходів від операційної діяльності набуває особливої актуальності, оскільки безпосередньо впливає на підвищення ефективності господарської діяльності та прибутковості основних виробничих процесів підприємств.

Відповідно до національних положень, операційна діяльність визначається як основний вид діяльності підприємства, а також інші види діяльності, що не є інвестиційними або фінансовими. Водночас доходи поділяються на доходи від операційної діяльності та інші операційні доходи.

Підприємства, фірми й організації активно шукають свіжі, актуальні та оригінальні підходи для збільшення рівня прибутків. Ключовим завданням у цій діяльності є розробка методик і стратегій, які дають змогу результативно впливати на величину та стан ключових економічних показників, зокрема, на рівень доходів і, як наслідок, прибутку.

Аналіз рівня доходів на підприємстві дозволяє оцінити та узагальнити наслідки його роботи. Від цього показника залежить подальший поступ підприємства, його здатність конкурувати, положення на ринку та інші фактори. Розмір отриманих прибутків дозволяє визначити подальшу економічну стратегію росту підприємства. Зважаючи на важливість показника прибутків, всі зусилля повинні бути спрямовані на забезпечення збільшення цього показника та утримання його на стійко високому рівні.

До факторів, що впливають на розмір доходів, можна віднести військовий стан, політичну турбулентність, демографічні виклики, показник інфляції, курс іноземних валют (зокрема, вартість долара та євро), розташування підприємств, а також загальний рівень заробітної плати серед населення. Ці аспекти можна класифікувати як загальнодержавні фактори, що справляють вплив та не пов'язані прямо з конкретним підприємством.

Ще одним фактором, що впливає на функціонування, є ефективність керування процесом виробництва, наданням сервісу чи інших послуг. Від того, наскільки правильно сформульована концепція управління, залежить кінцевий результат та обсяги виготовленої продукції. Керівний склад зобов'язаний коректно, логічно і розумно розподіляти навантаження на кожній виробничій ланці між працівниками, мотивуючи їх на досягнення поставлених цілей та орієнтуючи на результат.

На доходи може впливати впровадження інновацій на виробництві, освоєння нових товарів, робіт чи послуг. Процес розробки й впровадження нових видів продукції та етапів виробництва займає значний проміжок часу, упродовж якого підприємство несе додаткові витрати. Після запуску інновацій в дію потрібен пройти час, аби можна було повернути вкладені кошти, витрачені на них, та почався процес надходження додаткових грошових коштів.

На дохідність може також впливати низька продуктивність праці працівників підприємств, установ та організацій. Коли працівники не виявляють зацікавленості в покращенні виробничих процесів, це може стати причиною погіршення якості, недотримання виробничих планів та зменшення випуску продукції. Від продуктивності праці

безпосередньо залежить рівень розвитку виробництва, а, отже, і рівень якості продукції, послуг. Загалом, дохід підприємства прямо залежить від обсягів реалізації продукції, етапу розвитку, рівня залученості працівників і керівництва, а також від зовнішніх чинників. Враховуючи сукупність цих аспектів, можна розробляти ефективні стратегії та визначати шляхи підвищення доходу на різних підприємствах.

Щоб підвищити доходи, необхідно сформувати ефективну систему управління фінансовими ресурсами. Створення системи управління доходами – завдання складне, але надзвичайно важливе для керівництва. Вона повинна бути надійною, своєчасною та точною, і залежить від цін, обсягів продажів та виробничих витрат.

Етапи управління доходами можуть бути такими:

- аналіз доходів за попередній період;
- пошук шляхів для їх збільшення;
- встановлення планів на рік;
- аналіз причин відхилень і розробка заходів для їх усунення;
- звіт про фактичні доходи та порівняння з минулими періодами.

Важливе місце у збільшенні доходів займає управлінський облік. Внутрішній облік дозволяє контролювати доходи і витрати, забезпечувати їх відповідність, ефективно використовувати облік за центрами відповідальності. Такий підхід допомагає правильно вибудувати структуру доходів, швидко реагувати на зміни. Інформація використовується керівництвом для прийняття оперативних рішень, які впливають на доходи.

На обсяг доходів безпосередньо впливають продажі. Необхідно вживати заходів для їх збільшення, наприклад:

- покращити якість обслуговування клієнтів;
- задовольняти їх потреби та запити;
- забезпечувати високу якість товарів і послуг;
- розширювати асортимент, відповідаючи попиту.

Отож, найбільш результативними підходами для підвищення доходів на підприємствах насамперед є розширення обсягів реалізації продукції (надання послуг), налагодження системи управлінського обліку на підприємствах, впровадження інноваційних рішень, запровадження ефективної системи мотивації для співробітників, встановлення обґрунтованої цінової політики, застосування сучасних та результативних маркетингових і рекламних кампаній. З цією метою слід здійснювати аналіз діяльності підприємства, проводити дослідження ринкової кон'юнктури, вивчати конкурентне середовище, формувати стратегії та довгострокові плани для збільшення прибутків, забезпечувати контроль за виконанням поставлених цілей.

У цьому контексті важливо враховувати всі потенційні доходи від різних видів діяльності підприємства та аналізувати, які з них демонструють найкращі показники. Слід акцентувати увагу на цих напрямках та працювати над їх оптимізацією.

Список використаних джерел:

1. Бутинець Ф. Ф. Облік доходів від реалізації продукції: теорія та методика : монографія. Житомир : ЖДТУ, 2020. 312 с.
2. Малюга, Н. М. Сучасні підходи до визнання та оцінки доходів у фінансовому обліку. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2021. № 5. С. 17–23.
3. МСБО 18 Дохід. URL: <https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/ias-18-revenue/> (дата звернення: 23.05.2025).

Мельник О. В.
здобувач наукового ступеня доктора філософії
ОНП “Економіка” спеціальності 051 “Економіка”,
Науковий керівник д.е.н., проф. Куцик П. О.,
Львівський торговельно-економічний університет

ОСОБЛИВОСТІ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН У РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ

Роздрібна торгівля є однією з ключових сфер економіки, яка безпосередньо впливає на рівень зайнятості населення, споживчий попит і добробут громадян. Її ефективне функціонування стимулює внутрішній попит, забезпечує наповнення державного та місцевих бюджетів через податкові надходження, формує конкурентне середовище, що сприяє підвищенню якості товарів і рівня обслуговування [1, с. 48-52].

Примітно, що соціально-трудові відносини в роздрібній торгівлі мають свою специфіку, яка обумовлена особливостями організації праці, торговельного процесу та дією соціальних чинників. Також явним є зв'язок соціально-трудових відносин з умовами оплати праці, системою мотивації, наявністю соціальних гарантій і захисту працівників, рівнем організованості профспілкового руху і практиками колективного регулювання праці. Все це формує унікальний характер трудових відносин у сфері роздрібної торгівлі, який потребує спеціального підходу в управлінні персоналом і регулюванні соціальних аспектів [2, с. 5-8].

У табл. 1 наведено широкий перелік основних особливостей соціально-трудових відносин у роздрібній торгівлі разом із їх детальними характеристиками, що відображають специфіку організації праці, режимів роботи, умов оплати, соціального захисту та взаємодії між працівниками і роботодавцями.

Таблиця 1

Перелік та характеристики особливостей соціально-трудових відносин у роздрібній торгівлі

Перелік	Характеристики
Висока інтенсивність праці	Необхідність постійної взаємодії з клієнтами, що вимагає оперативного реагування на їхні запити та скарги, одночасно переживаючи значне емоційне навантаження під час роботи
Нестандартні форми зайнятості	Широке поширення гнучких графіків, неповної зайнятості і змінної роботи часто передбачає виконання обов'язків у вихідні та святкові дні
Висока плинність кадрів	Через низький рівень заробітної плати, значні стресові навантаження та обмежені можливості кар'єрного росту часто змінюється персонал
Низький рівень соціального захисту	Часте застосування неофіційного працевлаштування створює обмежений доступ працівників до соціальних гарантій і пільг, знижує їхню мотивацію і рівень безпеки на робочому місці
Необхідність значних комунікативних навичок	Для ефективної роботи працівникам необхідно володіти навичками комунікації, вміти конструктивно вирішувати конфлікти з клієнтами та підтримувати позитивний імідж торговельного закладу
Вплив сезонності на зайнятість	Потреба у персоналі значно зростає у певні періоди року, що змінює структуру зайнятості і потребує адаптації графіків роботи
Обмежені можливості для професійного зростання	У галузі часто бракує системних внутрішніх програм розвитку та навчання персоналу, що значно ускладнює можливості для кар'єрного зростання та професійного вдосконалення

У роздрібній торгівлі спостерігається висока інтенсивність праці, яка безпосередньо пов'язана з необхідністю постійної взаємодії з клієнтами. Працівники повинні оперативно

реагувати на різноманітні запити, скарги та побажання покупців, що вимагає не лише професійних знань, а й значних емоційних зусиль. Постійне перебування в стресовій ситуації, необхідність зберігати ввічливість і терпіння навіть у конфліктних ситуаціях призводить до високого рівня емоційного навантаження.

Також поширеною практикою у роздрібній торгівлі є нестандартні форми зайнятості. Відсутність фіксованого робочого графіка, часті зміни у розкладі, неповна зайнятість та робота у змінному режимі часто передбачають необхідність виконувати трудові обов'язки у вихідні, святкові дні та у вечірній час. Така гнучкість, хоч і надає певні переваги для роботодавця у плані оптимізації витрат та адаптації до коливань попиту, водночас створює виклики для працівників у плані балансу між роботою та особистим життям.

Примітно, що однією з ключових проблем соціально-трудових відносин у роздрібній торгівлі є висока плинність кадрів. Низький рівень заробітної плати, несприятливі умови праці, значні психологічні навантаження та обмежені можливості для кар'єрного зростання спонукають багатьох працівників шукати інші варіанти працевлаштування. У підсумку, часті зміни персоналу негативно впливають на якість обслуговування клієнтів і стабільність робочого процесу [3, с. 44-45].

Низький рівень соціального захисту працівників у роздрібній торгівлі обумовлений, зокрема, широким використанням неофіційного працевлаштування. Так, відсутність відповідного соціального захисту знижує мотивацію персоналу, підвищує ризики нещасних випадків на робочому місці та загалом негативно впливає на стабільність трудових відносин.

Для ефективного виконання трудових обов'язків у роздрібній торгівлі працівникам необхідно володіти високим рівнем комунікативних навичок. Вміння підтримувати доброзичливий і професійний діалог із клієнтами, швидко та конструктивно вирішувати конфліктні ситуації, зберігати позитивний імідж торговельного закладу – все це є важливими складовими успішної роботи.

Вплив сезонності на зайнятість у роздрібній торгівлі проявляється в нерівномірності попиту на робочу силу протягом року. У періоди святкових розпродажів або сезону подарунків виникає значне збільшення потреби у персоналі, що призводить до тимчасового збільшення кількості працівників або перегляду графіків роботи.

Обмежені можливості для професійного зростання є суттєвим фактором, який впливає на мотивацію і довгострокову зацікавленість працівників у роботі. У багатьох торговельних закладах відсутні системні внутрішні програми навчання, підвищення кваліфікації та розвитку персоналу [4, с. 245-246; 5].

Таким чином, соціально-трудові відносини у роздрібній торгівлі характеризуються поєднанням високих вимог до працівників, складних умов праці та нестабільності зайнятості. Особливості цієї сфери створюють низку викликів, пов'язаних із мотивацією, стабільністю колективу та рівнем соціального захисту, що потребує комплексного підходу до організації праці і розвитку персоналу для забезпечення стабільного ефективного функціонування та покращення результатів торговельних підприємств.

Список використаних джерел

1. Куцик П. О., Лупак Р. Л., Качан О. Є. Особливості державної політики модернізації системи внутрішньої торгівлі. *Підприємництво і торгівля*. 2024. Вип. 41. С. 47-53.
2. Куцик П., Лупак Р., Качан О. Специфіка механізмів державної політики розвитку внутрішньої торгівлі. *Регіональні аспекти розвитку продуктивних сил України*. 2023. Вип. 28. С. 4-13.
3. Васильців Т. Г., Мульська О. П., Лупак Р. Л. Збереження людського капіталу України в умовах війни (чинник соціальної вразливості населення): постановка проблеми. *Вісник Львівського торговельно-економічного університету. Економічні науки*. 2022. № 67. С. 43-48.
4. Куцик В. І., Лупак Р. Л. Моделювання конкурентних позицій підприємств реального сектора економіки на внутрішньому ринку. *Бізнес Інформ*. 2017. № 12 (479). С. 244-249.
5. Куцик, П., & Ковтун, О. (2024). Визначення перспективного бізнесу та моделювання оптимальних стратегічних наборів для підприємств з використанням можливостей штучного інтелекту. *Цифрова економіка та економічна безпека*, (5 (14), 127-136. <https://doi.org/10.32782/dees.14-20>.

Мілька А. І.
к.е.н., доц.,
завідувач кафедри бухгалтерського обліку і аудиту
Крамаренко В. С.
здобувач наукового ступеня доктора філософії
Полтавський університет економіки і торгівлі

МЕТОДИ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ

Для успішного функціонування підприємства в умовах конкуренції головним чинником є наявність конкурентоспроможності продукції. Конкурентоспроможність продукції поняття багатовимірне та багатоаспектне, оскільки оцінка конкурентоспроможності здійснюється співставленням властивостей і характеристик продукції підприємств конкурентів однієї галузі.

Вчені по різному трактують розуміння поняття «конкурентоспроможність продукції».

Л. Балабанова і В. Холод під конкурентоспроможністю продукції розуміють «високе (порівняно з товарами-замінниками) співвідношення її якісних і вартісних характеристик, які відповідають ринковим вимогам, максимально задовольняють потреби споживачів і створюють переваги товарів на ринку» [1].

М. Ільчук, І. Коновал, І. Мельникова вважають «конкурентоспроможність продукції її властивістю бути більш привабливою для споживача порівняно з товарами-аналогами завдяки кращій відповідності своїх якісних та вартісних характеристик потребам ринку та споживчим оцінкам» [4, с. 9].

За трактуванням Фатхутдінова Р., «конкурентоспроможність продукції визначається як рівень задоволення потреби порівняно з найкращим товаром-аналогом за умови наявності сертифікату якості» [5].

В. Гринь характеризує конкурентоспроможність продукції «як здатність якісних та вартісних характеристик продукції відповідати вимогам конкурентного ринку та бути засобом повного задоволення потреб споживача, забезпечуючи при цьому високий рівень доходів його виробнику» [3, с. 89].

Таблиця 1

Класифікаційні ознаки та методи оцінки конкурентоспроможності продукції

Класифікаційна ознака	Методи оцінки конкурентоспроможності продукції
За номенклатурою критеріїв	Прямі
	Непрямі
За етапами життєвого циклу продукції	Методи оцінки, що застосовуються на стадії проєктування і виготовлення продукції
	Методи оцінки, що застосовуються на стадії реалізації продукції
За формою подання інформації	Розрахункові
	Матричні
	Графічні
	Комбіновані
За порівнянням властивостей виробу	Кваліметричний
За порівнянням зі зразком для визначення відносного рівня якості продукції	Диференційований
	Комплексний
	Змішаний

Джерело: систематизовано авторами

На думку Василькова В. та Зозульова О. «конкурентоспроможність продукції підприємства – це рівень його компетенції відносно інших підприємств-конкурентів у нагромадженні та використанні виробничого потенціалу певної спрямованості, а також його окремих складових: технології, ресурсів, менеджменту (особливо – стратегічного поточного планування), навичок і знань персоналу тощо, що знаходить вираження в таких результируючих показниках, як, зокрема, якість продукції, прибутковість, продуктивність» [2].

На думку Р. Дименко, «конкурентоспроможність продукції підприємства – це відносна характеристика, яка відображає відмінності у розвитку даної фірми від розвитку конкурентних фірм за ступенем задоволення своїми товарами потреб людей і за ефективністю виробничої діяльності» [5].

Визначальною умовою успішності прийняття управлінських рішень щодо посилення конкурентних позицій продукції на ринках збуту стає об'єктивна і своєчасна кількісна оцінка конкурентоспроможності продукції.

Оцінка конкурентоспроможності продукції – «сукупність операцій щодо вибору критеріїв (показників) конкурентоспроможності, встановлення справжніх значень цих показників для товарів-конкурентів і зіставлення значень показників аналізованих товарів з товарами, прийнятими за базові» [4, 5].

Класифікаційні ознаки та методи оцінки конкурентоспроможності продукції представлено у табл. 1.

Отже, конкурентоспроможність підприємства безумовно залежить від конкурентоспроможності його продукції. Конкурентоспроможність продукції – є результатом використання взаємопов'язаних організаційних, економічних, науково-технічних, виробничих, маркетингових та інших факторів, а також показник, що характеризує ефективність виробництва та передбачає отримання прибутку.

Список використаних джерел

1. Балабанова Л. В., Холод В. В. Стратегічне маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств : навч. посіб. К. : ВД «Професіонал», 2006. 448 с.
2. Бурачек І. В., Біленчук О. О. Конкурентоспроможність продукції підприємства: сутність, методи оцінки та зарубіжний досвід управління. *Вісник Миколаївського національного університету ім. В. О. Сухомлинського*. 2016. Вип. 14. С. 288-293.
3. Гринь В. І. Сутність та фактори конкурентоспроможності продукції сільськогосподарських підприємств. *Наукові праці Полтавської державної аграрної академії*. 2012. Вип. 2 (5). Т. 3. С. 87-92.
4. Конкурентоспроможність продукції скотарства і птахівництва України в системі євроінтеграції : монографія / М. М. Ільчук, І. А. Коновал, І. Мельникова та ін. К. : Вид-во ТОВ «Аграр Медіа Груп», 2015. 321 с.
5. Мілька А.І., Артюх-Пасюта О.В., Любимов М.О., Крамаренко В. С., Шибковський Д.І. Сутність та методи оцінки конкурентоспроможності продукції. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2024. № 3 (113). С. 31-36.

Міценко Н. Г.

д.е.н., проф., професор кафедри економіки,
Львівський торговельно-економічний університет

ІННОВАЦІЙНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ ВАЖІЛЬ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Забезпечення сталого розвитку економіки України, її міжнародної конкурентоспроможності та визнання у світовому співтоваристві напряму пов'язані зі створенням та ефективним функціонуванням в країні національної інноваційної системи, розвитку інноваційного підприємництва і, зокрема, поширення стартап-руху. «...інновації мають бути ядром національної стратегії економічного розвитку для задоволення вимог щодо відповідності міжнародному рівню досягнень в науці й технологіях, задоволення основних потреб країни та економічного розвитку» [1, с. 18].

Активізація інноваційного підприємництва дозволить під час відбудови зруйнованої економіки країни не залишитися на досягнутому до війни техніко-технологічному рівні вітчизняного виробництва, а зробити інноваційно-технологічний прорив. На нинішньому етапі очевидний стрімкий розвиток передових технологій, передусім, у військово-оборонній сфері. Разом з тим, наукові дослідження і розробки під час війни можуть стати основою формування національної інноваційної системи у повоєнний період, причому не лише у виробництві сучасного озброєння, а й у цивільному господарстві.

Важливо відзначити, що в країні уже накопичений певний досвід інноваційного підприємництва, створений вагомий інноваційний потенціал (причому науковці відзначають, що він формується, передусім, за рахунок високої креативності та інтелектуального потенціалу трудових ресурсів), формується культура стартап-проектів, стрімко зростає зацікавленість молодих креативних фахівців в реалізації бізнес-ідей, розвивається екосистема стартапів.

Стартап-проекти виступають в якості інноваційних інструментів для реалізації особистісного інноваційного потенціалу людини. Стартап можемо розглядати як специфічну організаційну структуру (на різних етапах організаційного оформлення – стартап-проект, новостворена компанія, компанія в процесі юридичної реєстрації, тощо), яка характеризується такими сутнісно-критеріальними ознаками, як:

- високий інтелектуальний потенціал членів команди;
- концепція діяльності базується на інноваційній ідеї (розроблення чи впровадження інноваційного продукту; створення чи впровадження нової технології; імплементація нових методів ведення бізнесу, ін.);
- пошук оптимальної масштабованої бізнес-моделі;
- нестача капіталу для реалізації інноваційної ідеї, використання самофінансування та залучення коштів членів команди на ранніх етапах життєвого циклу стартапу;
- орієнтація на максимальне зростання в умовах невизначеності і ризиковості;
- порівняно незначний період існування (стартапи націлені на створення бізнесу та його подальший продаж), невелика чисельність членів команди стартапу [2, с. 473].

Екосистема стартапів в Україні нині представлена 646 стартапами. При цьому 2 з них (Grammarly, People.ai) отримали статус єдинорогів з капіталізацією понад 1 млрд дол. США. За іншими оцінками, до єдинорогів відносяться ще 4 українських стартапи – Creatio, AirSlate, Bitfury і GitLab, а найближчим часом їх кількість може сягнути 10.

Разом з тим, стартапи відрізняються підвищеною ризиковістю діяльності та гострою потребою в інвестуванні й інфраструктурній підтримці. А це актуалізує потребу в державній підтримці інноваційного підприємництва, в т.ч. стартап-руху.

Важливість розвитку інноваційного підприємництва, розуміння його як стратегічного важеля економічного зростання, бачення України як держави-лідера у сфері технологій та інновацій відображені в Стратегії розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року та в **Стратегії цифрового розвитку інноваційної діяльності України до 2030 року**. Ключовими напрямками сприяння інноваційному бізнесу й стартапам визначені:

- відкриття ринків для новітніх технологій й інноваційних продуктів;
- розбудова й підтримка сучасної інноваційної інфраструктури;
- спрощення регуляцій у сфері інновацій;
- забезпечення доступу до фінансування для стартапів і бізнесу;
- розвиток людського капіталу, навчання й перекваліфікація;
- захист прав інтелектуальної власності;
- підтримка наукомістких та інклюзивних інновацій;
- зміцнення міжнародної співпраці для доступу до нових ринків і трансферу технологій

[3].

Таким чином, можна сформулювати такі сприятливі базові засади розвитку інноваційного підприємництва:

- формування стабільних та сприятливих нормативно-правових засад підприємницької діяльності;
- гарантування державної організаційно-економічної та фінансової підтримки сектора інноваційного підприємництва;
- створення системи доступного та недорогого фінансово-кредитного сприяння діяльності інноваційних підприємств та стартапів;
- популяризація стартап-руху серед молоді та необхідність їх підтримки у суспільстві;
- розвиток повноцінної інфраструктури сприяння та підтримки інноваційного підприємництва;
- створення доступної системи одержання необхідних знань та професійної підготовки і навичок щодо започаткування стартапів, ведення підприємницької діяльності, пошуку перспективних ніш для бізнесу.

Крім того, накопичений зарубіжний досвід створення інноваційних підприємств, розвитку стартапів та екосистем стартапів може бути використаний для інноваційного прогресу та повоєнної трансформації української економіки.

Список використаних джерел

1. Неоekonomіка та імперативи розвитку підприємництва : монографія / І. М. Репіна, В. П. Кукоба, О. О. Кизенко та ін. Київ : КНЕУ, 2021. 243 с.
2. Міценко Н. Г., Міщук І. П. Стартап як інструмент реалізації інноваційного потенціалу. *Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки*. 2025. № 2. С. 471-475. <https://doi.org/10.31891/2307-5740-2025-340-74>.
3. Стратегія розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/526-2019-%D1%80#n12>.

Мульська О. П.

д.е.н., с.д., професор кафедри економіки,
Львівський торговельно-економічний університет,
ДУ «Інститут регіональних досліджень
імені М.І. Долишнього НАН України»

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА РЕЗИЛЬЄНТНІСТЬ УКРАЇНИ В УМОВАХ ШОКІВ

Соціально-економічна резильєнтність регіонів є екзистенційною детермінантою їхнього економічного розвитку, що відображає здатність систем ефективно реагувати на зовнішні виклики, адаптуватися до змін середовища та відновлювати стійкість після впливу негативних чинників. Ця здатність передбачає створення механізмів швидкої адаптації, мобілізації ресурсів та ефективного їх використання для протидії потенційним ризикам і загрозам, зокрема міграційного характеру.

Важливою особливістю соціально-економічної резильєнтності України в умовах війни є інтеграція економічного розвитку з елементами міграційної безпеки, що включає не лише запобігання негативним наслідкам міграційних процесів, а й формування умов для ефективного управління ними з урахуванням впливу на економіку регіонів, ринок праці та соціальну сферу. Такий підхід дозволяє регіонам розвивати стійкість до зовнішніх потрясінь, підвищувати власну опірність і здатність адаптуватися до нових умов. Синергія між соціально-економічною стійкістю та здатністю адаптуватися до зовнішньоекономічних викликів сприяє підвищенню ефективності регіональних економічних політик. Це сприяє не лише збереженню стабільності, але й формуванню умов для сталого економічного зростання, підвищення рівня життя населення та розвитку регіональних соціальних інститутів. У підсумку регіони отримують можливість забезпечувати довгострокову стабільність і конкурентоспроможність в умовах глобальних змін [1].

Сучасні виклики ускладнюють реалізацію політик економічної стійкості через системні дестабілізуючі фактори. У критичні періоди зростає потреба в переосмисленні управління соціально-економічними процесами з урахуванням нових демографічних, екологічних та

економічних умов. Це вимагає впровадження принципів соціально-економічної резильєнтності, що забезпечує справедливий розподіл благ і фінансову самодостатність регіонів. Резильєнтність стає основою як для відновлення країни, так і для її довгострокового розвитку. Економічний розвиток України значною мірою залежить від ефективного функціонування господарських процесів, формування конкурентоспроможності національних виробничо-господарських комплексів і оптимальної структурної перебудови економіки регіонів. Важливою умовою цього є створення надійного соціального фундаменту, який забезпечує не лише підвищення рівня добробуту та якості життя населення, але й сприяє зниженню соціально-економічної вразливості регіонів до шоків.

Резильєнтність — це здатність систем, спільнот чи суспільства протистояти загрозам, адаптуватися до змін і відновлюватися після потрясінь. Вона охоплює не лише опір, а й позитивну трансформацію в умовах тривалого стресу та невизначеності. Економічна резильєнтність означає здатність системи передбачати загрози, ефективно реагувати на кризи, зберігати стабільність і швидко відновлюватися. Загалом резильєнтність можна тлумачити як здатність систем виживати, адаптуватися й розвиватися у середовищі, що зазнає змін і характеризується високим ступенем невизначеності. Вона охоплює широкий спектр механізмів — від уникнення ризиків і їх нейтралізації до ефективного реагування й адаптації, що забезпечують збереження функціонування системи на прийнятному рівні навіть у складних умовах. У цьому контексті важливою є можливість зберігати стійкість без загроз для довгострокового розвитку, миру, безпеки, прав людини та загального добробуту [2].

Таким чином, резильєнтність є міждисциплінарною концепцією, яка охоплює соціально-економічні системи та забезпечує підвищення здатності різних об'єктів зберігати життєздатність і функціональність у нестабільному середовищі. Формування резильєнтності дозволяє зменшити втрати в умовах тривалих або неминучих криз і підвищити ефективність дій у нестандартних ситуаціях.

Результати дослідження показників економічних втрат розвитку регіонів України за 2010-2021 рр. демонструють, що втрати у 2014 р. були значно більшими, ніж у роки поширення пандемії. Закономірно, що найбільші втрати у 2014 р. понесли Донецька та Луганська області (0,316 і 0,320 відповідно); у 2020 р. — це Запорізька, Львівська, Харківська, Хмельницька, Житомирська, Кіровоградська області. Карантинні заходи вплинули на споживчі настрої, паралізувавши діяльність кількох галузей, зокрема роздрібною торгівлі, готельно-ресторанного бізнесу та авіаперевезень у всіх регіонах України, що призвело до скорочення доходної частини місцевих бюджетів. Регіони, які швидше адаптувалися до послаблення обмежень і були орієнтовані на споживчий попит, демонстрували менші втрати економічного розвитку. Для промислових регіонів були характерні значні економічні втрати як наслідок шоку, а швидкість відновлення розвитку промислового сектора є значно меншою, ніж швидкість відновлення інших галузей національної економіки.

Період економічної уразливості регіонів України коливався від 1 до 6 років. Так, максимальний період уразливості спостерігався у тих регіонах, які зазнали тривалих шоків, наприклад, військових дій (Донецька та Луганська області, період уразливості становив 6 років). Натомість регіони зі малим (1-2 роки) періодом уразливості (Волинська та Закарпатська області) демонстрували високу стійкість до макроекономічних шоків. Швидкість уразливості як показник, який відображає темпи адаптації регіонів до шоків свідчить про значну диференціацію регіонів щодо показника економічної стійкості у 2014-2015 рр. і 2020-2021 рр. Найбільша швидкість уразливості спостерігалася у Луганській області (0,160 в.п./рік), що пов'язано з критичним впливом військових дій, а найменші значення швидкості уразливості були характерні для областей із низьким рівнем ризиків, наприклад, Волинська область (0,004 в.п./рік). Для більшості регіонів швидкість уразливості знаходилася у діапазоні 0,01-0,05 в.п./рік [3].

Резильєнтність як ключова характеристика систем, спільнот і суспільств, що визначає їх здатність ефективно функціонувати в умовах ризиків, криз та невизначеності. Охоплює процеси передбачення загроз, протидії їм, адаптації, трансформації та відновлення після

потрясінь. У соціально-економічному вимірі резильєнтність забезпечує збереження стабільності, життєздатності та розвитку навіть у складних обставинах. Її міждисциплінарна природа робить її універсальним інструментом для підвищення стійкості регіонів, організацій, громад і економічних систем загалом.

Список використаних джерел

1. Bil, M., Mulska, O. (2024). Conceptual and methodological approaches to analyzing migration determinants of socio-economic resilience of a country. *Digital Economy and Economic Security*, 5 (14), 103-9. <https://doi.org/10.32782/dees.14-16>.
2. Rizzi, P., Graziano, P., Dallara, A. (2018). A capacity approach to territorial resilience: the case of European regions. *The Annals of Regional Science*, 60. <https://doi.org/10.1007/s00168-017-0854-1>.
3. Voznyak, H., Patytska, Kh., Mulska, O., Zherybylo, I., Sorokovyi, D. (2024). Resilience of territorial communities amid the war against Ukraine: The role of budgetary instruments. *Public and Municipal Finance*, 13(1), 41-54. doi:10.21511/pmf.13(1).2024.04.

Мульский В. Я.

здобувач наукового ступеня доктора філософії

ОНП “Економіка”

спеціальності 051 “Економіка”,

Науковий керівник д.е.н., проф. Лупак Р. Л.,

Львівський торговельно-економічний університет

МІГРАЦІЙНИЙ ФАКТОР ЯК ВИКЛИК І РЕСУРС РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОГО СПОЖИВЧОГО РИНКУ: КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ

У сучасних умовах соціально-економічної трансформації і багаторівневих кризових явищ, спричинених повномасштабною війною РФ проти України, глобальними змінами в системі міжнародної міграції та внутрішніми структурними дисбалансами, зростає значення внутрішнього споживчого ринку як одного з базових елементів забезпечення економічної стабільності й безпеки держави. Водночас, дедалі помітнішим стає вплив міграційного чинника, який одночасно виступає як джерело нових ризиків, так і потенційний ресурс оновлення, адаптації та зростання внутрішнього ринку споживання.

Міграція, зокрема внутрішньо вимушена та зовнішня еміграція, змінює просторову структуру попиту, модифікує споживчу поведінку населення, впливає на виробничо-збутові ланцюги, трансформує місцеві ринки праці й рівень платоспроможності окремих груп споживачів. З одного боку, масове переміщення людей із регіонів, що зазнали руйнувань або залишаються у зоні бойових дій, створює значний тиск на локальні ринки товарів і послуг у приймаючих громадах. З іншого, ВПО та реємігранти можуть стати активними учасниками відновлення економіки через формування нових моделей споживання, започаткування бізнесу, створення робочих місць, розширення бази платоспроможного попиту.

У цьому контексті постає необхідність концептуалізації подвійної природи впливу міграційних процесів на внутрішній споживчий ринок України. Модель комплементарного впливу розглядає міграцію як чинник, що поєднує ризики та можливості – з урахуванням територіальних, соціальних і економічних особливостей регіонів. Такий підхід дозволяє сформувати комплексне бачення міграційного фактору не лише як загрози для сталості споживчого попиту, а й як ресурсу для формування адаптивної, динамічної й інклюзивної економіки. Розробка концептуальної моделі комплементарного впливу міграції на внутрішній споживчий ринок є актуальним науковим завданням, що потребує міждисциплінарного аналізу, а також інтеграції демографічних, соціальних і економічних підходів у політиці регіонального розвитку та відновлення. Вона може слугувати основою для розробки інструментів просторово-орієнтованого управління попитом і пропозицією на локальному та національному рівнях у постшоковий період [1].

Концептуальна модель комплементарного впливу міграційного фактора на внутрішній споживчий ринок ґрунтується на положенні про двоїсту природу міграційних процесів:

джерела викликів (дестабілізаційних ризиків) і ресурсів (адаптаційного потенціалу) у забезпеченні економічної безпеки та стимулюванні розвитку внутрішнього ринку споживання. Дестабілізаційний компонент відображає негативні ефекти міграції, зокрема просторово-структурні дисбаланси споживчого попиту та пропозиції; нерівномірне навантаження на інфраструктуру приймаючих регіонів; зниження платоспроможного попиту в депопуляційних зонах; ризики соціальної напруги та сегрегації на локальних ринках. Ресурсний компонент фокусує увагу на можливостях міграційних процесів щодо: стимулювання локального попиту через зростання чисельності населення в приймаючих громадах; формування нових моделей споживчої поведінки; активізації підприємницької ініціативи переміщених осіб; посилення мультикультурного середовища та нових форматів економічної взаємодії.

Формування моделі впливу міграції на споживчий ринок ґрунтується на принципі комплементарності, згідно з яким деструктивні та конструктивні впливи міграції розглядаються не як взаємовиключні, а як взаємодоповнювані. Це дозволяє виявити потенціали адаптивного реагування внутрішнього споживчого ринку на демографічні зміни, а також інтегрувати міграційний фактор у стратегії регіонального розвитку, враховуючи специфіку територій. Практична реалізація моделі передбачає застосування просторово-диференційованих підходів до управління внутрішнім попитом, орієнтованих на: балансування регіональних споживчих потоків; стимулювання внутрішньої мобільності населення; підтримку споживчої здатності найбільш вразливих груп; формування соціально орієнтованих інструментів підтримки внутрішнього ринку в умовах посткризової реконструкції [2].

В умовах міграційної кризи внутрішній споживчий ринок зіштовхується з низкою структурних, соціальних та економічних викликів, що потребують адаптивного реагування та системного управління:

1. Територіальна поляризація попиту. Концентрація населення у відносно безпечних або економічно привабливих регіонах призводить до надмірного тиску на інфраструктуру, ринки житла, освіти, охорони здоров'я та продовольчого забезпечення, водночас залишаючи депресивні території із зменшеною споживчою активністю.

2. Зниження платоспроможного попиту в регіонах-донорах міграції, зокрема в прикордонних, сільських та прифронтових зонах, що прискорює деградацію локальних ринків товарів і послуг та підвищує рівень економічної вразливості.

3. Диспропорції в структурі попиту, зумовлені зміною споживчих пріоритетів переміщеного населення: зростає частка витрат на базові потреби (житло, продукти харчування, одяг), тоді як попит на складніші чи неосновні товари та послуги зменшується, що впливає на структуру локального бізнесу.

4. Посилення конкуренції за обмежені ресурси (житло, робочі місця, соціальні послуги), що може провокувати соціальну напругу та знижувати лояльність споживачів, особливо у громадах, які не мають достатнього досвіду інтеграції новоприбулих.

5. Порушення усталених логістичних і торговельних ланцюгів, що впливає на наявність товарів, цінову стабільність та ритмічність постачання на регіональних ринках, особливо у разі внутрішніх переміщень великих груп населення.

6. Втрата людського капіталу та знань, спричинена еміграцією працездатного населення та осіб з високим рівнем споживчої активності, що в довгостроковій перспективі може послабити інвестиційну привабливість внутрішнього ринку.

7. Зростання витрат на державну підтримку вразливих груп споживачів, що вимушено формує перекося у державній економічній політиці – замість стимулювання продуктивного попиту здійснюється фінансування споживання з компенсаторною метою [3].

Водночас міграція формує передумови для оновлення внутрішнього ринку: активізує попит у приймаючих громадах, стимулює розвиток місцевого підприємництва, сприяє формуванню нових сегментів споживання, зокрема орієнтованих на задоволення базових потреб переміщених осіб, та створює умови для внутрішньої економічної мобільності. Таким

чином, політика розвитку внутрішнього споживчого ринку має інтегрувати міграційний вимір як стратегічно значущий інструмент просторового переформатування економічної активності, посилення споживчої спроможності територіальних громад і забезпечення їхньої соціально-економічної резильєнтності в умовах довготривалих кризових впливів.

Список використаних джерел

1. Біль М., Мульська О. Концептуально-методичні підходи до аналізування міграційних детермінант соціально-економічної резильєнтності країни. *Цифрова економіка та економічна безпека*. 2024. № 5 (14). С. 103-109. <https://doi.org/10.32782/dees.14-16>.
2. Левицька О.О., Мульська О.П. Моделювання інтенсивності зовнішньої міграції населення України в умовах посилення середовища виштовхування. *Економіка України*. 2020. № 9. С. 48-65. <https://doi.org/10.15407/economyukr.2020.09.048>.
3. Мульська О.П. Міграційні процеси & економічне зростання: теорія каузальності та практика ефективного управління: монографія. Державна установа «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долишнього НАН України», Львів, 2022. 470 с.

Нужна О. А.

к.е.н., доц., доцент кафедри обліку і аудиту,
Луцький національний технічний університет

АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ВИТРАТ НА ПІДГОТОВКУ АСПІРАНТІВ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДОСЯГНЕННЯ ЦІЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

У вересні 2019 року був виданий Указ Президента України «Про цілі сталого розвитку України на період до 2030 року», в якому було зазначено: «ЦСР на період до 2030 року є орієнтирами для розроблення проектів прогнозних і програмних документів, проектів нормативно-правових актів з метою забезпечення збалансованості економічного, соціального та екологічного вимірів сталого розвитку України» [1].

Таблиця 1

Аналіз динаміки витрат на підготовку аспіранта у 2015-2023 роках

Рік	Середні витрати на одного аспіранта, який навчається без відриву від виробництва, грн	Ланцюгові прирости		Середні витрати на одного аспіранта, який навчається з відривом від виробництва, грн	Ланцюгові прирости		Відхилення (гр.5 – гр.2)	
		абс., грн	відн., %		абс., грн	відн., %	Абс, грн	Відн., %
1	2	3	4	5	6	7	8	9
2015	15167	х	х	39284,2	х	х	24117,2	159,0
2016	16251,8	1084,8	7,2	42207,6	2923,4	7,4	25955,8	159,7
2017	18055,8	1804	11,1	51785,7	9578,1	22,7	33729,9	186,8
2018	30802,2	12746,4	70,6	72244,4	20458,7	39,5	41442,2	134,5
2019	31669	866,8	2,8	92806	20561,6	28,5	61137	193,0
2020	36073	4404	13,9	55360	-37446	-40,3	19287	53,5
2021	44102	8029	22,3	70969	15609	28,2	26867	60,9
2022	41864,1	-2237,9	-5,1	65780,1	-5188,9	-7,3	23916	57,1
2023	55230,7	13366,6	31,9	58378	-7402,1	-11,3	3147,3	5,7
2023 до 2014, грн	40063,7	х	х	19093,8	х	х	х	х
2023 до 2014, %	264,2	х	х	48,6	х	х	х	х

Джерело: [2].

Однією з цілей сталого розвитку є ціль 4 «Якісна освіта», в рамках досягнення якої визначено, зокрема, завдання 4.4 «Підвищити якість вищої освіти та забезпечити її тісний зв'язок з наукою, сприяти формуванню в країні міст освіти та науки». Індикатором виконання даного завдання є такий показник, як 4.4.3 «Витрати на підготовку фахівця».

Дані Державної служби статистики України дозволяють провести аналіз витрат на підготовку фахівця в такому розрізі:

- середні витрати на одного приведенного студента;
- середні витрати на одного аспіранта, який навчається без відриву від виробництва;
- середні витрати на одного аспіранта, який навчається з відривом від виробництва;
- середні витрати на одного докторанта.

У таблиці 1 наведено аналіз динаміки витрат на підготовку фахівця, а саме аспіранта, у 2015-2023 роках.

Як показують дані таблиці 1, протягом 2015-2023 років середні витрати на підготовку одного аспіранта, який навчається без відриву від виробництва, зросли на 40063,7 грн. (264,2%). В той же час відповідний показник для аспіранта, який навчається з відривом від виробництва, становить 19093,8 грн. (48,6%).

Порівняно з попереднім роком середні витрати на підготовку одного аспіранта, який навчається без відриву від виробництва, зростали, за винятком 2022 року – року початку повномасштабної війни. Ланцюгові прирости середніх витрат на підготовку даної категорії аспірантів коливаються від 70,6% у 2018 році до 2,8% у 2019 році, також спостерігається зменшення на 5,1% у 2022 році.

Для аспірантів, які навчаються з відривом від виробництва, середні витрати на підготовку також зростали порівняно з попереднім роком, однак виняток становлять 2020, 2022-2023 роки. Ланцюгові прирости середніх витрат на підготовку даної категорії аспірантів коливаються від 39,5% у 2018 році до 7,4% у 2016 році, також спостерігається зменшення на 40,3% у 2020 році, на 7,3% у 2022 році і на 11,3% у 2023 році.

Графічно динаміка витрат на підготовку аспірантів у 2015-2023 роках подана на рис. 1.

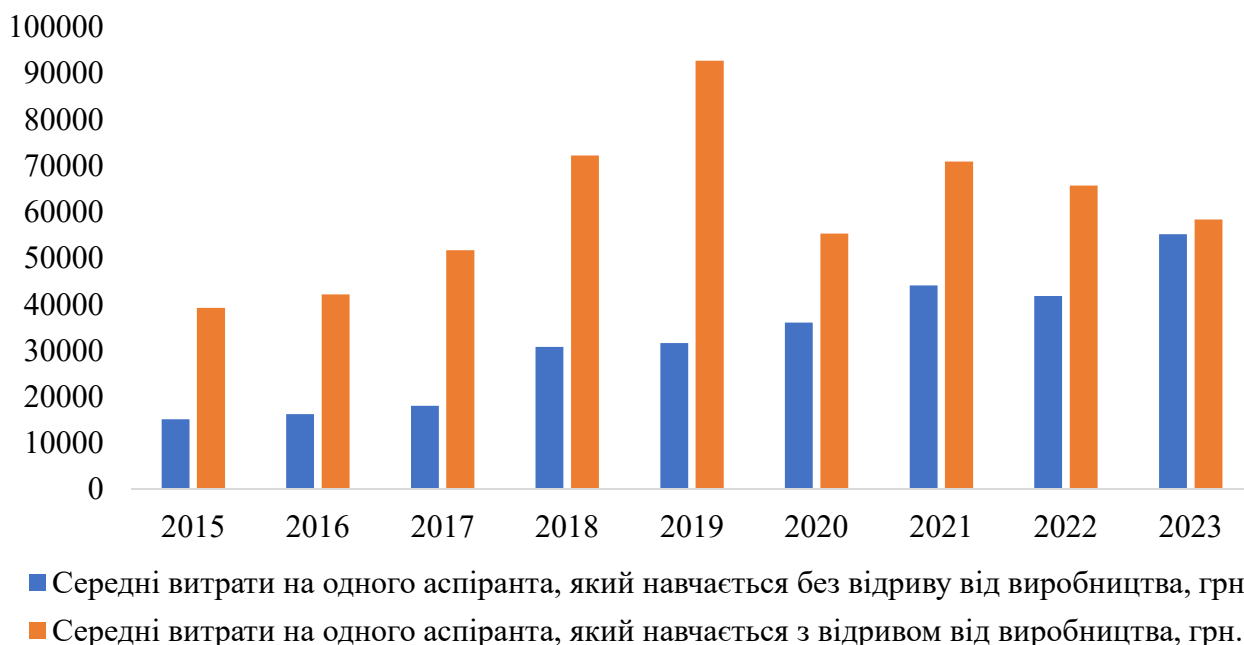


Рис. 1 – Динаміка витрат на підготовку аспірантів у 2015-2023 роках
Джерело: [2].

Як показує аналіз, середні витрати на підготовку одного аспіранта, який навчається з відривом від виробництва, перевищують відповідний показник для аспіранта, який навчається без відриву від виробництва, від 193,0% (найвищий показник, 2019 рік) до 5,7% (найнижчий показник, 2023 рік).

Таким чином, спостерігається вирівнювання середніх витрат на підготовку одного аспіранта, який навчається з відривом від виробництва, і який навчається без відриву від виробництва.

Таким чином держава стимулює поєднувати дослідницьку діяльність здобувачів наукового ступеня з основною зайнятістю на виробництві чи в інших сферах.

Список використаних джерел

1. Про цілі сталого розвитку України на період до 2030 року: Указ Президента України від 30.09.2019 № 722/2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/722/2019#Text> (дата звернення 44.05.2025).
2. Витрати на підготовку фахівця. Державна служба статистики України. URL: <https://sdg.ukrstat.gov.ua/uk/4-4-3/> (дата звернення 14.05.2025).

Обушко С. Р.

викладач

Луцького кооперативного фахового коледжу
Львівського торговельно-економічного університету

РОЛЬ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

Інформаційні технології стали невід’ємною складовою всіх сфер суспільного життя та галузей національної економіки. Сучасне підприємство являє собою складну соціально-економічну структуру, ефективне функціонування якої потребує впровадження новітніх підходів та інструментів управління. Застосування інформаційних технологій виступає важливим механізмом підвищення ефективності управлінської системи підприємства.

Протягом останніх десяти років спостерігається їх глибоке проникнення у бізнес-процеси: від систем автоматизованого проектування до програм бухгалтерського, податкового й управлінського обліку.

Інтернет як один із видів інформаційних технологій забезпечує можливість спілкування і передачі інформації між користувачами (комп’ютерами) в усьому світі. У сучасному житті та глобальному інформаційному суспільстві стає неможливим ведення діяльності у будь-якій галузі без доступу до всесвітньої мережі Інтернет [3]. Наявність великої кількості практичних розробок в галузі інформаційних технологій дає можливість прискорювати окремі процеси підприємницької діяльності, що сприяє покращенню показників ефективності діяльності будь-якого підприємства загалом.

У зв’язку з цим залишається актуальним дослідження питань, пов’язаних із застосуванням сучасних інформаційних систем і технологій в системі менеджменту підприємством, а також аналіз їх переваг і обмежень.

Огляд останніх досліджень із зазначеної тематики. Незважаючи на широку представленість тематики впровадження інформаційних технологій у наукових працях, їх значення, перспектив і впливу на діяльність підприємств, недостатньо уваги приділено аналізу проблем, які виникають у процесі адаптації цих технологій, а також конкретним механізмам їх інтеграції у господарську діяльність.

Питання використання ІТ в системі менеджменту підприємствами висвітлено в працях як вітчизняних так і зарубіжних науковців, серед яких: К. Безугла, Р. Бонзек, З. Варналія, А. Волошин, Т. Говорушко, С. Ілляшенко, В. Кредісова, Д. Ляпіна, Г. Маракас, І. Струтинська, О. Топорков, Е. Турбан, С. Іванхненков, В. Понамаренко, Д. Чистов. Проте необхідність подальшого аналізу еволюції ІТ у сфері управління зберігає свою наукову й практичну значущість.

Мета дослідження. Головною метою роботи є вивчення ключових напрямів застосування інформаційних технологій з метою підвищення ефективності функціонування підприємств, а також аналіз тенденцій впровадження ІТ у бізнесові процеси. Поширення інноваційних цифрових рішень виступає каталізатором трансформацій в управлінні організаціями, проте з швидким розвитком потребують постійного дослідження.

Основні результати дослідження та їх обґрунтування. Одним з пріоритетних завдань управлінського персоналу є раціональне використання інформаційних технологій з метою прийняття управлінських рішень. В умовах жорсткої конкуренції перевагу отримують ті компанії, керівництво яких здатне оперативно ухвалювати ефективні рішення, використовуючи потенціал сучасних ІТ-рішень.

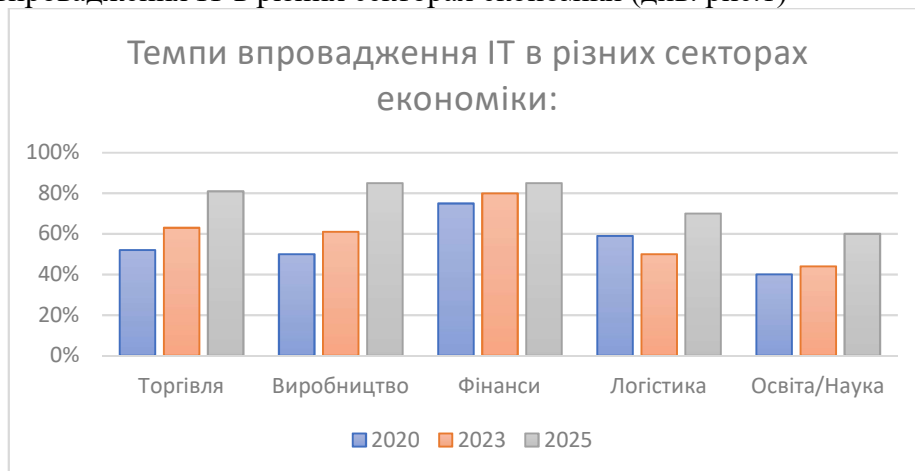
Інформаційні технології суттєво змінюють організацію бізнес-процесів, підвищуючи їх ефективність і підтримуючи стратегічне управління. Зокрема, ERP-системи інтегрують ключові процеси підприємства — фінанси, логістику, виробництво, управління персоналом — у єдине інформаційне середовище, забезпечуючи оперативний доступ до даних. CRM-системи сприяють ефективній взаємодії з клієнтами, аналізу їх поведінки та підтримці лояльності. ВІ-платформи допомагають аналізувати великі обсяги даних, виявляти тренди та ухвалювати обґрунтовані управлінські рішення. Широкого поширення також набули хмарні технології, які забезпечують доступ до інформаційних ресурсів через інтернет, без потреби у власній серверній інфраструктурі. Це дозволяє малим та середнім підприємствам користуватися потужними ІТ-рішеннями без значних капіталовкладень. До того ж хмарні сервіси забезпечують зручність у роботі з віддаленими командами та підвищують мобільність бізнесу.

Не менш важливими є HRM-системи, які автоматизують процеси управління персоналом: від рекрутингу до оцінювання ефективності праці. Вони дозволяють оптимізувати витрати на кадри, покращити комунікацію в колективі й підвищити рівень мотивації працівників завдяки прозорим системам винагороди та розвитку.

Усі ці інструменти формують цифрову екосистему підприємства, яка забезпечує безперервність процесів, інформаційну відкритість, аналітичну глибину та конкурентну гнучкість. Сучасні підприємства, які прагнуть зберегти і посилити свої позиції на ринку, змушені не просто впроваджувати ці технології, а будувати цілісну ІТ-архітектуру, інтегровану з бізнес-стратегією. Застосування ІТ в системі менеджменту забезпечує низку стратегічних переваг:

1. Оптимізація витрат шляхом автоматизації рутинних процесів.
2. Підвищення оперативності управлінських рішень завдяки аналітиці в реальному часі.
3. Зростання продуктивності праці.
4. Покращення комунікацій між підрозділами.
5. Можливість гнучкої адаптації до ринкових змін.
6. Підвищення рівня безпеки даних через централізоване зберігання та резервне копіювання.

Згідно з аналітичними даними, рівень цифровізації бізнесу постійно зростає. Найактивніше ІТ впроваджуються у сфері торгівлі, логістики, виробництва та фінансових послуг. Темпи впровадження ІТ в різних секторах економіки (див. рис.1)



Аналізуючи тенденції впровадження інформаційних систем можна зробити висновок, найвищі темпи цифровізації спостерігаються у фінансовій сфері, а найнижчий рівень — у малому бізнесі через обмежений бюджет.

Можливі напрями розвитку:

1. Впровадження штучного інтелекту (AI) та машинного навчання.
2. Інтеграція IoT (Інтернет речей) у виробництво.
3. Масове використання блокчейн-технологій для прозорості угод.
4. Перехід на повністю хмарні середовища управління.

Для забезпечення реалізації довгострокової стратегії розвитку підприємства має бути сформована ІТ-стратегія, що охоплює:

- аудит наявних цифрових ресурсів;
- вибір відповідних програмних рішень відповідно до масштабів бізнесу;
- навчання персоналу та підтримка ІТ-грамотності;
- постійний моніторинг ефективності впроваджених систем;
- інвестування у кібербезпеку та захист даних.

Успішна інтеграція ІТ у діяльність підприємства вимагає не лише технічних рішень, а й організаційної готовності до змін. Важливим елементом є координація управлінської діяльності по досягненню цілей у рамках комплексної інформаційної системи і єдиного інформаційного простору для підтримки управлінських рішень.

Позитивний результат інформаційної системи значною мірою залежить не лише від контенту, але й від потенціалу візуального представлення даних аналізу та моделювання. ІСУ спрямована на забезпечення швидкого доступу керівництва та відповідальних осіб, які ухвалюють рішення, до актуальних даних, що найбільш точно відображають стан справ на підприємстві. Ці дані мають бути заздалегідь опрацьовані та представлені в узагальненому вигляді, з можливістю оперативного уточнення. Інтеграція таких інтерфейсів у загальну інформаційну систему підприємства сприяє формуванню єдиного інформаційного простору, де дані з різних функціональних блоків — фінансів, логістики, маркетингу, HR тощо — об'єднуються у зручному форматі для аналітики. Це значно спрощує процес ухвалення рішень на всіх рівнях управління, від оперативного до стратегічного, оскільки керівник може в реальному часі бачити зміни ключових індикаторів і реагувати на них без затримок.

Крім того, сучасні інтерфейси часто містять вбудовані інструменти візуалізації, які дозволяють миттєво інтерпретувати великі обсяги інформації у вигляді графіків, діаграм, інтерактивних панелей. Це підвищує точність управлінських оцінок і дозволяє виявляти тренди, відхилення або ризики ще на ранніх етапах. У поєднанні з функціями прогнозування, які реалізуються за допомогою штучного інтелекту або машинного навчання, такі інтерфейси стають потужним інструментом для побудови адаптивного та стійкого бізнесу.

Для всебічного подолання різноманітних викликів, зумовлених як зовнішніми впливами, так і внутрішніми проблемами, необхідно мати дієві інструменти управління підприємством. Мотиви впровадження інформаційних технологій полягають у вдосконаленні стратегічного управління, покращенні фінансового управління, збільшенні якості використання очікуваної інформації. Отже, інформаційні технології відіграють ключову роль у сучасному управлінні підприємствами. Їх ефективне впровадження дозволяє досягти високого рівня конкурентоздатності, стійкості до кризових викликів та ефективного управління всіма ресурсами підприємства.

Список використаних джерел

1. Адамик В.В. Інформаційні системи і технології в обліку та аудиті: Навчальний посібник. Луцьк: ЛТК ЛНТУ, 2022. 280 с.
2. Виробнича ERP-система: Вичерпний посібник. URL: <https://skyplanner.ai/uk/> (дата звернення: 23.05.2025).
3. Литвиненко В.С., Миськів Л.П., Кривошей О.В. Облікове забезпечення управління підприємством в ERP-системі : навчальний посібник. К. : НУБіП України, 2024. 284 с.

Олейнікова Л. Г.
д. е. н., старший науковий співробітник,
Академія фінансового менеджменту (Київ, Україна)

Андрушків Б. М.,
д. е. н., професор,
Тернопільський національний технічний університет,

Чепурна Т. А.,
Запорізький національний університет (Запоріжжя, Україна)

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ БЮДЖЕТНОГО ПЛАНУВАННЯ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Бюджетне планування в умовах економічної нестабільності стає ключовим елементом для забезпечення фінансової стабільності як на рівні держав, так і бізнесів та приватних осіб. Це питання має свої особливості та виклики, але й відкриває нові перспективи для впровадження гнучких та ефективних стратегій.

Проблеми бюджетного планування в умовах економічної нестабільності:

1. Непередбачуваність доходів: при зміні економічних умов, таких як інфляція, коливання курсу валют та зміни на ринку праці, державам та організаціям важко прогнозувати майбутні доходи. В результаті бюджети можуть не відповідати реальним потребам та можливостям.

2. Зростання витрат: інфляція та зростання цін на енергоресурси й інші необхідні товари та послуги можуть призвести до збільшення витрат. Це вимагає регулярного перегляду бюджету, щоб підтримувати баланс.

3. Соціальні зобов'язання: держави часто несуть соціальні зобов'язання, наприклад, у сфері охорони здоров'я, соціального забезпечення та освіти. Під час кризи потреби у фінансуванні цих сфер можуть зростати, тоді як джерела доходу – зменшуватися.

4. Фінансова залежність: країни та компанії, які мають значну заборгованість, стикаються з тиском обслуговування боргу в умовах нестабільності. Це ускладнює планування, оскільки частина доходів йде на погашення кредитів, залишаючи менше ресурсів на інші потреби.

5. Низька адаптивність традиційних бюджетних систем: часто класичні системи бюджетування, такі як лінійний підхід, не дозволяють достатньо швидко реагувати на зміни. Це обмежує можливості для оперативного планування в умовах високої нестабільності.

Перспективи та можливості в бюджетному плануванні:

1. Гнучке бюджетування: в умовах економічної нестабільності важливо використовувати динамічні моделі бюджетування, такі як «гнучке бюджетування» або «проектне планування», що дозволяє коригувати бюджет відповідно до змін у зовнішньому середовищі. Цей підхід передбачає перегляд бюджету на регулярній основі та адаптацію до поточних умов.

2. Антикризове планування: створення резервних фондів та планів дій на випадок кризи дозволяє забезпечити стабільність навіть при різких змінах у фінансовому середовищі. Антикризові стратегії можуть включати скорочення витрат, оптимізацію фінансування та реструктуризацію боргу.

3. Цифрові технології та аналітика: використання великих даних (Big Data), штучного інтелекту та інших інноваційних технологій сприяє точнішому прогнозуванню, допомагає виявляти тренди та визначати оптимальні напрямки витрат.

4. Інтегроване планування: залучення різних відділів та зацікавлених сторін до процесу бюджетування дозволяє створити більш реалістичний та збалансований бюджет, який враховує потреби різних секторів.

5. Пошук нових джерел фінансування: держави та компанії можуть диверсифікувати джерела доходів, наприклад, через розвиток партнерств, залучення інвестицій або створення нових продуктів і послуг, що користуються попитом навіть в умовах кризи.

Нестабільна економічна ситуація вимагає від держав, компаній та приватних осіб не лише більш продуманого, але й адаптивного підходу до бюджетного планування. Використання гнучких та інноваційних стратегій дозволяє мінімізувати ризики, підвищити ефективність витрат та забезпечити фінансову стабільність навіть у складні часи.

Реформи бюджетної системи є невід'ємною частиною розвитку будь-якої держави. Вони спрямовані на підвищення ефективності використання бюджетних коштів, покращення якості надання публічних послуг та забезпечення прозорості бюджетного процесу. В Україні останні роки спостерігається активна трансформація бюджетної системи, яка обумовлена як внутрішніми, так і зовнішніми факторами.

Основні напрями реформ бюджетної системи:

1. Децентралізація влади та фінансів: передача значної частини повноважень та фінансових ресурсів з центрального рівня на місцевий; створення об'єднаних територіальних громад (ОТГ) як основних одиниць місцевого самоврядування; розширення фінансової автономії місцевих бюджетів.

2. Прозорість та відкритість бюджетного процесу: впровадження електронних систем управління бюджетними коштами; публікація бюджетів та звітів про їх виконання в доступній формі; залучення громадськості до бюджетного процесу через громадські слухання та бюджетування.

3. Підвищення ефективності бюджетних витрат: впровадження програмно-цільового методу бюджетування; оптимізація мережі бюджетних установ; посилення контролю за використанням бюджетних коштів.

4. Створення фінансових інструментів для розвитку регіонів: залучення інвестицій у розвиток інфраструктури та економіки регіонів; стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу.

Результати реформ:

1. Зміцнення фінансової бази місцевих бюджетів: зросли доходи місцевих бюджетів за рахунок власних надходжень та міжбюджетних трансфертів.

2. Підвищення якості надання публічних послуг: покращилася інфраструктура, збільшилися видатки на освіту та охорону здоров'я на місцевому рівні.

3. Збільшення фінансової автономії місцевих громад: ОТГ мають більше можливостей для самостійного вирішення місцевих проблем.

4. Підвищення прозорості та відкритості бюджетного процесу: громадяни мають більше інформації про використання бюджетних коштів.

Реформи бюджетної системи в Україні є складним і тривалим процесом. Досягнуті результати свідчать про позитивні зміни, однак залишається ще багато роботи для досягнення повної ефективності та прозорості бюджетної системи.

Аналіз особливостей бюджетної системи дозволив зробити кілька важливих висновків і рекомендацій щодо її оптимізації. Перш за все, для забезпечення стабільного розвитку необхідно підвищувати ефективність розподілу ресурсів і вдосконалювати механізми контролю за витратами. Це дозволить уникнути нецільового використання коштів та підвищити рівень соціальних і економічних вигід для суспільства.

Прозорість і звітність у бюджетному процесі є ключовими факторами для зміцнення довіри громадськості до державних інституцій. Відкритий доступ до бюджетних даних сприяє підвищенню громадського контролю, стимулює ефективне використання ресурсів та створює передумови для сталого економічного зростання. Для досягнення цих цілей варто запроваджувати сучасні цифрові інструменти, що сприятимуть вчасному звітуванню і відкритості бюджетного процесу.

Таким чином, удосконалення бюджетної системи та забезпечення її прозорості є важливими умовами соціально-економічного прогресу країни.

Оленич В. Р.,
здобувач наукового ступеня доктора філософії
ОНП “Економіка”
спеціальності 051 “Економіка”,
Науковий керівник к.е.н., проф. Куцик В. І.,
Львівський торговельно-економічний університет

УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ: СУЧАСНІ ПІДХОДИ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Ефективне забезпечення економічної безпеки підприємств в сучасних умовах глобальної нестабільності неможливе без системного підходу до нього. Тому актуальним завданням є формування механізму управління економічною безпекою підприємств як прояву системного комплексного підходу до формування такої системи, що підтверджується проведеними дослідженнями і вивченням праць вчених [1; 2; 3].

Узагальнення сутності і складу механізму управління безпекою, наведених у наукових працях, до складу механізму управління економічною безпекою підприємства можна віднести такі елементи (складові): сукупність фінансово-економічних інтересів підприємства, визначені принципи і методи управління, окремі функції, організаційну структуру, фінансові інструменти, управлінський персонал, критерії оцінки рівня економічної безпеки. У такому розумінні механізм управління економічною безпекою підприємства.

Фінансові інтереси підприємства на кожному відповідному етапі його функціонування знаходять себе у визначеній місії і цілях підприємства. Вони виступають його суб'єктивно зрозумілими фінансовими інтересами та виробляються у процесі реалізації відповідних функцій управління: прогнозування і планування, що є складовою процесу управління. А відповідно, фінансові інтереси підприємства у вигляді визначених місії і цілей мають входити до складу механізму управління економічною безпекою.

Будь-який вид управління базується на принципах, які є відображенням об'єктивних закономірностей цього процесу. Комплекс певних принципів визначає межі процесу управління. З цього слідує, що принципи повинні також бути важливою складовою механізму управління економічною безпекою підприємства.

Метод управління виступає як спосіб забезпечення, у нашому прикладі, економічної безпеки підприємства. Метод передбачає наявність інструменту управління безпекою, яким є певне фінансове знаряддя, котре обов'язково використовується при реалізації методу. Наявність сукупності певних методів управління надає змогу реалізувати сам процес управління.

Відповідно, організаційна структура виступає кісткою кожної системи управління. Без неї та наявного управлінського персоналу, який завдяки є складовою організаційної структури реалізує відповідні функції, управління є неможливим. Технологія управління виступає як відповідний процес прийняття і реалізації управлінських рішень, і вона потрібна для забезпечення економічної безпеки підприємства.

До механізму управління економічною безпекою підприємства слід включати критерії її оцінки, що дозволяє кількісно й якісно визначати рівень захищеності. Це важливо для обґрунтування доцільності створення системи безпеки, своєчасного виявлення загроз і мінімізації їхнього впливу. Підсистема безпеки має враховувати масштаб діяльності підприємства, його ринкове становище та фінансові ресурси. Формування системи включає: аналіз загроз, оцінку їх впливу, прогнозування втрат, розробку структури управління, функціонально-вартісний аналіз і організацію контролю за функціонуванням безпекової підсистеми. Суттєвою складовою механізму управління економічною безпекою підприємства є комплексність функцій, які має реалізувати цей механізм. Вченими наводиться різний склад функцій.

За результатами дослідження, на наш погляд, до складу основних функцій управління безпеки підприємства можна віднести, базуючись на теорії управління, такі: 1) планування, у

тому числі програмування і прогнозування, 2) організацію і регулювання, 3) відповідне стимулювання 4) контроль через сукупність обліку, аналізу і аудиту. Під час організації і регулювання суб'єкт управління застосовує фінансові інструменти та технології, ним виступає організаційна структура, що реалізовує сукупність організаційних, фінансових і правових методів управління, завдячуючи яким реалізуються ухвалені управлінські рішення щодо забезпечення економічної безпеки підприємства. Контроль через облік, аналіз й аудит уявляє собою належний зворотний зв'язок між окресленими на підприємстві фінансово-економічними цілями і мірою їхньої реалізації.

Таблиця 1

“Дерево” важливих фінансових інтересів підприємства

Інтереси підприємства	Цілі підприємства
1. Зростання вартості бізнесу підприємства	1) зростання ліквідності підприємства 2) покращання іміджу підприємства
2. Збільшення результатів діяльності (прибутку)	1) оптимізація податкового навантаження 2) стимулювання персоналу 3) удосконалення виробництва 4) оптимальне кредитне планування 5) ріст ліквідності підприємства тощо
3. Забезпечення основним і оборотним капіталом	1) ефективне ведення фінансово-господарської діяльності 2) збільшення прибутку 3) ріст ліквідності підприємства
4. Забезпечення інвестиціями	1) удосконалення та ріст виробництва 2) впровадження технологічних досягнень

З метою системного формування механізму управління економічною безпекою стає необхідним переосмислити конкретні завдання існуючих елементів механізму, перенаправити їх на виконання завдань, пов'язаних із забезпеченням економічної безпеки підприємства, і відповідно до цього – перегрупувати ці складові. Елементи, яких немає на підприємствах, слід створювати. Стосується, насамперед, це визначення фінансових інтересів у вигляді відповідних місії і фінансових цілей, доповнення функцій підприємства, завдяки реалізації яких має гарантуватись економічна безпека.

Доцільно подати цю сукупність фінансових інтересів підприємства у “дереві” шляхом конкретизації та перетворення у відповідні цілі (табл. 1).

Таким чином, уточнення сутності і місця економічної безпеки підприємства в системі цілісної безпеки, поглиблення її понятійного апарату є важливим методологічним значенням для цілісної системи фінансового управління підприємства (системи управління фінансами, фінансового менеджменту).

Список використаних джерел

1. Васильців Т. Г., Лупак Р. Л., Рудковський О. В., Березівський Я. П. Проблемні аспекти, пріоритети та засоби зміцнення фінансово-економічної безпеки суб'єктів малого підприємництва в Україні. Підприємництво і торгівля. 2021. Вип. 28. С. 49-55.
2. Куцик П. О., Ковтун О. І. Застосування технологій штучного інтелекту в системі обґрунтування стратегічних рішень управління бізнесом. Підприємництво і торгівля. № 42, 2024, С.94-109. <https://doi.org/10.32782/2522-1256-2024-42-13>
3. Куцик В. І., Душенко О. А. Інноваційні стратегії управління підприємствами торгівлі в контексті сучасних викликів економіки. Інфраструктура ринку. No 79, 2024, С.8-13. DOI: <https://doi.org/10.32782/infrastruct79-2>

Патер Л. М.
здобувач наукового ступеня доктора філософії
ОНП “Економіка”
спеціальності 051 “Економіка”,
Науковий керівник к.е.н., проф. Куцик В. І.
Львівський торговельно-економічний університет

РОЗВИТОК ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ІТ-ПОСЛУГ

Інтелектуальний капітал є ключовим стратегічним ресурсом для підприємств сфери ІТ-послуг, адже саме знання, навички, інновації, креативність та здатність до швидкого прийняття ефективних рішень забезпечують їхню конкурентоспроможність як на національному, так і на глобальному ринку.

У сучасних умовах цифрової трансформації, коли технології стрімко змінюють правила ведення бізнесу, роль інтелектуального капіталу стає ще більш значущою. Саме завдяки високому рівню професійної компетентності персоналу, здатності до генерації нових ідей, ефективному обміну знаннями та постійному навчанню підприємства можуть адаптуватися до динамічного середовища, створювати інноваційні продукти та послуги, залучати інвестиції і виходити на нові ринки.

Розвиток інтелектуального капіталу відіграє ключову роль у підвищенні адаптивності ІТ-підприємства до постійних змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі, що включає технологічні інновації, зміну ринкових умов, поведінкові зміни споживачів та динаміку конкурентного середовища [1, с. 245-246]. Завдяки ефективному використанню знань, навичок і творчого потенціалу працівників підприємство здатне швидко реагувати на виклики, гнучко модифікувати свої бізнес-моделі і пропонувати актуальні рішення. Це, в свою чергу, сприяє розширенню ринкових можливостей за рахунок виходу на нові сегменти, залучення різноманітних клієнтських груп і розвитку партнерських зв'язків.

Одним з ключових напрямів розвитку інтелектуального капіталу підприємств сфери ІТ-послуг є підвищення кваліфікації та мотивації персоналу шляхом організації системного навчання, участі у професійних конференціях, тренінгах, хакатонах, міжнародних обмінах. Такий підхід дозволяє не лише оновлювати та поглиблювати технічні знання і навички співробітників, а й розвивати їхні софт-скіли, креативність, командну взаємодію і лідерські якості [2, с. 257-260]. Крім того, активна участь у професійному середовищі сприяє обміну досвідом, формуванню нових ідей та інноваційних рішень, що безпосередньо впливає на підвищення ефективності роботи підприємства. Мотивація персоналу, підсилена можливістю професійного розвитку та визнанням їх внеску, стимулює зростання продуктивності, зниження плинності кадрів і створення сприятливого корпоративного клімату, що є важливою складовою успішного розвитку інтелектуального капіталу в ІТ-бізнесі.

Також підприємствам сфери ІТ важливо посилити увагу на формування корпоративної культури інновацій, яка створює сприятливе середовище для заохочення співробітників до прояву ініціативності, активного обміну знаннями, генерації нових ідей та впровадження інноваційних рішень. Така культура сприяє формуванню командної роботи, відкритості до змін і ризиків, а також підтримує постійне навчання і самовдосконалення персоналу [3, с. 431-432]. В результаті, підприємства досліджуваної сфери отримують можливість швидше адаптуватися до ринкових викликів, стимулювати креативність і підвищувати загальну ефективність своєї діяльності, що безпосередньо впливає на зміцнення їхніх конкурентних позицій.

Примітно посилюється вагомість інвестування у сучасні технології та спеціалізовані платформи для управління знаннями, які дозволяють не лише акумулювати та систематизувати інтелектуальні ресурси підприємства, а й забезпечують їх ефективне використання в бізнес-процесах. Завдяки таким інструментам підприємства можуть швидко

отримувати доступ до необхідної інформації, обмінюватися досвідом між працівниками, автоматизувати передачу знань та підтримувати постійне оновлення бази знань [4, с. 348-352]. Відтак суттєво підвищує продуктивність, сприяє впровадженню інновацій і полегшує прийняття обґрунтованих рішень, що в підсумку зміцнює конкурентні позиції підприємства на ринку [5].

У підсумку розвиток інтелектуального капіталу підприємств сфери ІТ-послуг є стратегічним чинником, що визначає їх здатність до інновацій, адаптації до швидкозмінного ринкового середовища та забезпечує сталий конкурентний розвиток. Системне інвестування в знання, навички, мотивацію персоналу, формування корпоративної культури інновацій, а також впровадження сучасних технологій управління знаннями створює міцну основу для підвищення продуктивності, розширення ринкових можливостей і зміцнення лідерських позицій підприємств як на національному, так і на міжнародному рівнях.

Список використаних джерел

1. Куцик В. І., Лупак Р. Л. Моделювання конкурентних позицій підприємств реального сектора економіки на внутрішньому ринку. *Бізнес Інформ*. 2017. № 12. С. 244-249.
2. Куцик П. О., Процикевич К. І. Політика активізації високотехнологічних стартапів у сфері ІКТ: теоретико-методичні засади формування. *Економічний аналіз*. 2022. Том 32. № 4. С. 256-264.
3. Процикевич А. І., Процикевич К. І. Сучасні тенденції розвитку сектора ІКТ в Україні. *Вісник Хмельницького національного університету: Економічні науки*. 2023. № 6. С. 430-434.
4. Kutsyk P., Lupak R., Shchupakivskyi R., Kachan O., Virt M. Conceptual principles of coordination of sectoral structural changes with the need to ensure the competitiveness of the economy in the conditions of digital transformations. Financial and credit activity problems of theory and practice. 2024. № 2(55). P. 346-361.
5. Куцик П. О., Ковтун О. І. Застосування технологій штучного інтелекту в системі обґрунтування стратегічних рішень управління бізнесом. *Підприємництво і торгівля*. № 42, 2024, С.94-109. <https://doi.org/10.32782/2522-1256-2024-42-13>.

Перепьолкіна О. О.

к.е.н., доц., доцент кафедри економіки,
Львівський торговельно-економічний університет

МОНЕТАРНА ПОЛІТИКА НБУ В УМОВАХ ВІЙНИ

Високий ступінь довіри до Національного банку забезпечив можливість ефективно і контрольовано впровадити зміну монетарної політики. До початку повномасштабного вторгнення в Україні спостерігався режим інфляційного таргетування, а вже після вторгнення монетарна політика перейшла в режим фіксованого обмінного курсу. Закріплення національної валюти до стабільної валюти є поширеною стратегією в кризових періодах, оскільки в часи невизначеності фіксація обмінного курсу дає змогу економічним агентам ухвалювати рішення, ґрунтуючись на передбачуваних факторах. Окрім цього, фіксація дає змогу контролювати інфляційний тиск, оскільки це допомагає закорити інфляційні очікування населення та бізнесу [1].

Під час війни ключовими інструментами монетарної політики НБУ стали валютні інтервенції, процентна політика та операції з регулювання ліквідності банків.

Валютні інтервенції – основний інструмент монетарної політики під час війни. В умовах високої невизначеності, спричиненої повномасштабними бойовими діями, підтримання стабільності обмінного курсу є основним якорем для стабілізації очікувань та ключовим засобом виконання пріоритетних цілей Національного банку щодо забезпечення цінової та фінансової стабільності. Зі свого боку основним інструментом підтримання курсової стабільності гривні є проведення Національним банком інтервенцій на валютному ринку. Також необхідним засобом захисту стабільності обмінного курсу та міжнародних резервів під час війни є застосування валютних обмежень Національним банком.

Процентна політика реалізується через зміну ключової ставки. Змінюючи її та інші ставки за своїми операціями з банками, НБУ країни впливає на умови, за якими банки

укладають угоди між собою на грошовому ринку, і в такий спосіб – на вартість короткострокових кредитних коштів. Через механізм перетоку капіталу між різними секторами фінансового ринку вартість короткострокових коштів впливає на процентні ставки банків за кредитними та депозитними операціями з підприємствами та населенням, обмінний курс гривні та ціни інших фінансових інструментів. У підсумку за допомогою зміни процентної ставки НБУ опосередковано впливає на такі макроекономічні показники, як інфляція та ВВП.

Облікова ставка встановлюється на основі комплексного аналізу та прогнозу макроекономічного, монетарного та фінансового розвитку, підготовленого Національним банком. Рішення щодо розміру облікової ставки затверджується Правлінням Національного банку України на засіданні з питань монетарної політики на підставі пропозицій Департаменту монетарної політики та економічного аналізу після обговорення на засіданні Комітету з монетарної політики.

У перші місяці війни в умовах значного психологічного шоку ринкові монетарні інструменти, зокрема облікова ставка, не відігравали відчутної ролі у функціонуванні грошово-кредитного та валютного ринків. Тож Національний банк упродовж лютого – травня 2022 року відкладав рішення щодо змін облікової ставки – вона залишалася незмінною на рівні 10%. Проте, поступова адаптація економіки та заміщення психологічного шоку економічною логікою ухвалення рішень бізнесом та населенням спонукали Національний банк у червні 2022 року повернутися до активної процентної політики.

Роль облікової ставки посилюється в міру відновлення економіки та завдяки заходам з поліпшення монетарної трансмісії, що дасть змогу Національному банку повернутися до традиційного формату інфляційного таргетування.

Правління Національного банку України у квітні 2025 р. ухвалило рішення підвищити облікову ставку до 15,5% річних та скоригувати параметри операційного дизайну процентної політики. Ці рішення спрямовуються на підтримання привабливості заощаджень у гривні, збереження стійкості валютного ринку та контрольованості інфляційних очікувань, що дасть змогу повернути інфляцію на траєкторію стійкого сповільнення до цілі 5%. НБУ буде готовий ужити додаткових монетарних заходів у разі подальшого посилення ризиків для цінової динаміки та інфляційних очікувань.

Фіксація курсу та валютні обмеження стримали паніку на ринку, але тиск на курс і резерви зростав, погіршуючи інфляційні та курсові очікування. Це загрожувало інфляційною спіраллю і валютною кризою, тому НБУ адаптував монетарну політику до умов війни на виснаження. Для зниження тиску на курс та захисту золото-валютних резервів НБУ підвищив облікову ставку та запровадив низку додаткових заходів: НБУ запровадив унікальний операційний дизайн монетарної політики для посилення трансмісії у ставки за строковими депозитами фізичних осіб. Зміна операційного дизайну монетарної політики дозволила забезпечити можливість для банків розміщувати кошти в довгострокових (3-місячних) депозитних сертифікатів під облікову ставку за умови залучення ними строкових депозитів фізичних осіб, а також зниження ставки за депозитними сертифікатами овернайт (до 20% з 23%). Це сприяло зниженню тиску на курс, дозволило захистити міжнародні резерви, стабілізувати та покращити очікування, а також уникнути неконтрольованого прискорення інфляції [2].

Отже, регулювання монетарної сфери Національним банком України є ефективним, воно дозволило уникнути демонетизації національної валюти й гіперінфляції. Вдало підібрана стратегія монетарної політики, в межах якої НБУ зафіксував курс гривні до долара, ввів адміністративні обмеження на валютному ринку та запровадив рестрикційну монетарну політику, вберегла Україну від широкої дестабілізації. В подальшому стратегія монетарного регулювання НБУ передбачає спрямування на послаблення валютних обмежень, перехід на гнучкий курс та відновлення режиму таргетування інфляції.

Список використаних джерел

1. Лук'яненко І. Г., Гречаний П. О. Монетарна політика України під час війни. *Наукові записки НаУКМА. Економічні науки*. 2024. Том 9. Випуск 1. С. 54-65.
2. Лепушинський В. Монетарна політика НБУ в умовах воєнного стану. Департамент монетарної політики та економічного аналізу НБУ, грудень 2023. – URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Lepushynskyy_pr_22.12.2023.pdf.

Пикус І. О.

здобувач наукового ступеня доктора філософії
ОНП “Економіка”
спеціальності 051 “Економіка”,
Науковий керівник д.е.н., с.д. Мульська О. П.,
ДУ «Інститут регіональних досліджень
імені М.І. Долишнього НАН України»

ВПЛИВ ПРОФЕСІЙНОЇ ОСВІТИ НА ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ РЕГІОНУ

У сучасних умовах соціально-економічної трансформації регіонів питання взаємодії системи професійної освіти з ринком праці набуває особливо високої актуальності. Професійна освіта є не лише складовою частиною національної освітньої системи, а й визначальним чинником забезпечення регіональної економіки кваліфікованими кадрами, адаптованими до потреб конкретних галузей, підприємств і територіальних громад. Ефективне функціонування системи професійної освіти сприяє більш раціональному використанню людського потенціалу регіону й розвитку людського капіталу, який, своєю чергою, забезпечує стійке економічне зростання території, підвищує її конкурентоспроможність і здатність адаптуватися до макроекономічних викликів, загроз і ринкових турбулентностей.

Одним із ключових аспектів професійної освіти є її здатність до адаптації в умовах сучасних викликів, що обумовлені тенденціями інноваційно-технологічного розвитку, трансформаціями на ринку праці та зміною соціальних норм цінностей, запитів суспільства. У зв'язку з цим навчальні програми у професійній освіті потребують постійного оновлення, а методи викладання – удосконалення шляхом інтеграції сучасних підходів, таких як дуальна освіта, дистанційне навчання і використання сучасних технологій.

В умовах трансформаційних змін на ринку праці та зростаючих вимог до кадрового потенціалу особливої актуальності набуває перегляд ролі професійної освіти як ключового елементу забезпечення економічного розвитку та соціальної стабільності. Сучасна професійна освіта розглядається як багатокомпонентна система, ефективного функціонування якої сприяє формуванню кластерів висококваліфікованих фахівців, удосконаленню структурно-кваліметричних параметрів регіональних ринків праці та підвищенню їх адаптивності до викликів часу. Її значення зростає в контексті необхідності підготовки кадрів, здатних не лише реагувати на актуальні потреби економіки, але й забезпечувати її довгострокову конкурентоспроможність шляхом впровадження інновацій, технологічного оновлення й активного сприяння стабільному розвитку країни загалом.

У науковому дискурсі спостерігається концептуальна багатоваріантність у підходах до розуміння сутності поняття «система професійної освіти» та її структурної декомпозиції [1; 2]. У зв'язку з цим постала потреба у формалізації класифікаційних підходів до аналізу досліджуваного поняття, зокрема з урахуванням інституційного, організаційно-функціонального, змістового, галузевого, рівневого, регіонального, цифрового та інших аспектів. Така типологічна варіативність дає змогу не лише окреслити специфіку функціонування окремих освітніх моделей, а й визначити вектори їх модернізації відповідно до запитів сучасного ринку праці.

Відповідно до інституційного підходу систему професійної освіти розглядають як мережу освітніх інституцій, які здійснюють професійну підготовку, класифікованих за

організаційно-правовими формами, рівнями акредитації і спеціалізацією [3]. Відтак, у структурному зрізі до ключових інституцій включають заклади професійної (професійно-технічної) освіти, зокрема професійно-технічні училища та ліцеї, які забезпечують первинну підготовку робітничих кадрів у рамках типових освітньо-кваліфікаційних програм, центри професійно-технічної освіти, фахові коледжі та інститути післядипломної освіти, що забезпечують перепідготовку та підвищення кваліфікації відповідно до актуальних змін у сфері зайнятості. В умовах динамічних змін на ринку праці та зростаючого рівня технологізації виробничих бізнес-процесів особливого значення набувають навчально-практичні центри, що функціонують на базі суб'єктів господарювання. Вони по суті виконують роль інтеграційної платформи для практикоорієнтованого навчання, забезпечуючи здобувачам освіти можливість опановувати професійні компетентності в умовах, максимально наближених до реального виробничого середовища. У підсумку такий формат підготовки фахівців дозволяє не лише підвищити якість їх професійного навчання, а й забезпечити соціальний діалог між сферою освіти та роботодавцями.

У контексті взаємодії освіти та ринку праці найсуттєвішого значення набувають підходи до класифікації професійної освіти за ознакою її інтеграції з виробництвом (з власною виробничою базою, на основі партнерства з підприємствами, на базі реального сектору економіки) та ступенем інноваційності (традиційна, з елементами цифровізації, інноваційно-технологічна, інтегрована з підприємництвом). Модель, побудована на основі партнерства з підприємствами, забезпечує безпосереднє залучення роботодавців до освітнього процесу, сприяє його актуалізації та відкриває можливості для реалізації елементів дуальної освіти. Найвищий ступінь взаємодії виявляється в освітніх програмах, що здійснюються безпосередньо на базі реального сектору економіки, де навчання є частиною трудового процесу, а освітній контент формується/видозмінюється відповідно до виробничих потреб.

Інноваційність як ознака типологізації системи професійної освіти визначає здатність освітнього середовища адаптуватися до викликів цифрової трансформації, автоматизації виробничих процесів і динамічних змін у структурі професійної зайнятості. Саме інноваційність освітньої моделі обумовлює її ефективність у формуванні нових компетентностей, необхідних для успішного функціонування в умовах економіки знань і цифрового суспільства.

Система моніторингу та оцінювання якості професійної освіти дає змогу своєчасно ідентифікувати «вузькі» місця в освітньому процесі та сприяти їх усуненню через науково обґрунтоване удосконалення наявних і розробку нових освітніх програм і стратегій розвитку. Водночас, впровадження і постійне удосконалення механізмів акредитації, сертифікації, ліцензування закладів освіти, а також процедур оцінювання знань і практичних навичок здобувачів освіти в контексті їх впливу на розвиток ринку праці дає змогу визначати рівень ефективності й практичної спрямованості освітніх програм, методичних підходів і педагогічних практик. Додатково, це дозволяє оперативно виявляти невідповідності між рівнем підготовки випускників та актуальними вимогами ринку праці.

Професійно-технічна освіта слугує не лише засобом підготовки висококваліфікованих фахівців, а й важливим чинником соціальної інтеграції, професійної мобільності населення і детермінантою довгострокового економічного розвитку територій. Водночас, враховуючи зростаючу роль професійної освіти у процесі забезпечення збалансованого функціонування і стійкого розвитку ринку праці, особливо в умовах динамічних соціально-економічних трансформацій, актуалізується потреба в чіткому теоретико-концептуальному осмисленні цієї категорії. У підсумку це дозволить сформувати методико-прикладне підґрунтя для подальшого емпіричного аналізу та розробки механізмів оптимізації взаємодії між системою професійної освіти та потребами ринку праці.

Список використаних джерел

1. Мульська О. П., Пикус І. О. Балансування ринку праці в Україні: виклики, тенденції та умови забезпечення. *Академічні візії*. 2023. № 24. <https://www.academy-vision.org/index.php/av/article/view/661>.
2. Мульська О. П., Васильців Т. Г., Пикус І. О. Інструменти збалансування попиту та пропозиції на працю випускників закладів професійної (професійно-технічної) освіти. *Регіональна економіка*. 2024. №2(112). С. 84-93. DOI: <https://doi.org/10.36818/1562-0905-2024-2-8>.
3. Vasylytsiv, T. G., Levytska, O. O., Mulska, O. P., Lupak, R. L., & Bodnar, I. R. (2024). Destabilization of regional labour markets in Ukraine under heightened security threats. *Studia Regionalne i Lokalne*, (3), 39–54.

Процикевич А. І.

здобувач вищої освіти третього (доктор філософії) рівня
ОНП “Економіка” спеціальності 051 “Економіка”,
Львівський торговельно-економічний університет

СТРУКТУРНО-ФУНКЦІОНАЛЬНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ В УМОВАХ ВСЕОХОПНОЇ ЦИФРОВІЗАЦІЇ

У сучасних умовах цифрової трансформації економіки розвиток внутрішнього ринку набуває нових змістових і функціональних ознак, що зумовлено глибокими змінами у структурі виробництва, способах ведення бізнесу та характері споживчого попиту. Інтенсивне впровадження цифрових технологій, зокрема електронної комерції, онлайн-сервісів, фінтеху та цифрової логістики, сприяє підвищенню прозорості економічних процесів, розширенню можливостей для мікро-, малих і середніх підприємств, а також формуванню нових ринкових ніш і моделей взаємодії між виробниками та споживачами [1, с. 350-355]. Відтак, внутрішній ринок поступово трансформується у більш динамічне, гнучке та конкурентоспроможне середовище, здатне оперативно реагувати на глобальні виклики та адаптуватися до технологічних змін.

У цьому контексті структурно-функціональні характеристики внутрішнього ринку слід розглядати через призму нових цифрових викликів, можливостей та обмежень. Зокрема, цифровізація змінює принципи функціонування ринкових інститутів, сприяє переходу до платформеної економіки, автоматизації процесів торгівлі та обслуговування споживачів, а також посиленню ролі даних як нового економічного ресурсу. Водночас цифрові трансформації породжують низку викликів, серед яких – нерівномірний доступ до цифрової інфраструктури, недостатній рівень цифрової грамотності окремих груп населення, ризики кібербезпеки та загроза цифрового монополізму [2, с. 11-17]. Відповідно важливим завданням є не лише адаптація внутрішнього ринку до цифрових умов, а й формування сприятливого нормативно-інституційного середовища, що забезпечує баланс між інноваційністю, інклюзивністю та стійкістю економічного розвитку.

На рис. 1 узагальнено структурно-функціональні характеристики розвитку внутрішнього ринку в умовах всеохопної цифровізації, які відображають трансформаційні зміни в ключових елементах сучасного середовища функціонування і розвитку. Представлена схема дозволяє систематизувати основні напрями впливу цифрових технологій на внутрішній ринок, включаючи зміну його інституційної структури, форм організації економічної діяльності, ролі учасників ринку, характеру товарно-грошових відносин та ін.

Структурні характеристики	В н у т рі ш ні й р и н к	Функціональні характеристики
■ <i>секторна трансформація внутрішнього ринку</i> через масштабне використання цифрових технологій; ■ <i>підвищення ролі малого і середнього підприємництва</i> у сфері інформаційно-комунікаційних технологій; ■ <i>формування цифрових екосистем</i> на внутрішньому ринку; ■ <i>активізація ролі регіональних цифрових кластерів</i>; ■ <i>формування багатовузлової цифрової ринкової інфраструктури</i>		■ <i>цифрова трансформація поведінки</i> на внутрішньому ринку; ■ <i>впровадження цифрових технологій в логістичні та дистрибуційні процеси</i>; ■ <i>цифрова інтеграція процесів взаємодії між суб'єктами внутрішнього ринку</i>; ■ <i>розширення доступу до фінансових послуг</i> через фінтех-рішення; ■ <i>посилення ролі електронного урядування</i> у регуляції внутрішнього ринку; ■ <i>прискорення ринкових операцій</i>

Рис. 1. Структурно-функціональні характеристики розвитку внутрішнього ринку в умовах всеохопної цифровізації

Примітно, що цифровізація дедалі більше виступає рушієм структурних змін в економіці, стимулюючи перерозподіл економічної активності на користь секторів, що демонструють високу здатність до інтеграції цифрових технологій. Серед таких сфер особливо динамічно розвиваються інформаційні технології, фінтех, електронна комерція, різноманітні цифрові послуги (онлайн-освіта, цифрова медицина, хмарні сервіси та ін.). Також цифрові інструменти знижують бар'єри для входу на ринок, що сприяє активізації малого та середнього підприємництва. Так, малий і середній бізнес отримує можливість швидко масштабувати свою діяльність за рахунок онлайн-каналів збуту, цифрового маркетингу, автоматизації бізнес-процесів [3, с. 390-396].

Особливої важливості в умовах цифрової трансформації набуває розвиток інтегрованих цифрових платформ, які об'єднують у єдині екосистеми виробників, постачальників сировини й комплектуючих, логістичних операторів, торговельні мережі та кінцевих споживачів. Такі платформи забезпечують прозорість усіх етапів створення вартості, сприяють автоматизації операцій, зниженню транзакційних витрат та підвищенню загальної ефективності ланцюгів постачання. У результаті змінюється характер як конкуренції, так і кооперації між учасниками ринку: на зміну жорсткій боротьбі за ресурси та клієнтів приходять моделі партнерства, засновані на спільному створенні доданої вартості.

Варто також виділити вагоме значення цифрової трансформації споживчої поведінки. Це формує нову культуру споживання, в якій зростає вплив обґрунтованого вибору, рекомендацій інших користувачів, цифрових рейтингів і персоналізованих пропозицій. Все це суттєво посилює конкуренцію між постачальниками, а натомість ефективність традиційних інструментів маркетингу знижується.

Широке впровадження цифрових рішень дозволяє автоматизувати складські операції, управляти транспортними потоками в режимі реального часу, використовувати аналітику великих даних для прогнозування попиту, оптимізації маршрутів доставки та управління запасами. Таким чином, цифрові інструменти стають критично важливими для підвищення конкурентоспроможності підприємств у глобалізованому ринковому середовищі.

Завдяки цифровим технологіям спостерігається зниження тіньової економіки, підвищення рівня податкової дисципліни, прозорості фінансових потоків та ефективності контролюючих органів. Такий підхід дозволяє створити сприятливіші умови для легального ведення бізнесу, стимулює чесну конкуренцію, знижує рівень корупції та сприяє зростанню довіри до державних інституцій. У перспективі це забезпечує розширення податкової бази, стабілізацію державних фінансів та створення необхідного ресурсу для соціально-економічного розвитку країни в умовах цифрової трансформації [4; 5].

Таким чином, структурно-функціональні характеристики внутрішнього ринку в умовах цифровізації зазнають глибокої трансформації і відображають не лише кількісні зрушення у складі та ролі різних секторів, а й якісні зміни в логіці функціонування ринку як відкритої, технологічно гнучкої та клієнтоорієнтованої системи.

Список використаних джерел

1. Kutsyk P., Lupak R., Shchupakivskyi R., Kachan O., Virt M. Conceptual principles of coordination of sectoral structural changes with the need to ensure the competitiveness of the economy in the conditions of digital transformations. *Financial and credit activity problems of theory and practice*. 2024. № 2(55). P. 346-361.
2. 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.
3. Куцик П., Лупак Р., Вірт М., Качан О., Шупаківський Р. Державна політика модернізації системи внутрішньої торгівлі: зарубіжний досвід та імперативи його реалізації в Україні. *Financial and credit activity problems of theory and practice*. 2024. № 6(59). P. 384-401.
4. Куцик П., Лупак Р., Качан О. Специфіка механізмів державної політики розвитку внутрішньої торгівлі. *Регіональні аспекти розвитку продуктивних сил України*. 2023. Вип. 28. С. 4-13.
5. Куцик П. О., Ковтун О. І. Застосування технологій штучного інтелекту в системі обґрунтування стратегічних рішень управління бізнесом. *Підприємництво і торгівля*. № 42, 2024, С. 94-109. <https://doi.org/10.32782/2522-1256-2024-42-13>.

Савка Є. В.

здобувач наукового ступеня доктора філософії

ОНП “Економіка”

спеціальності 051 “Економіка”,

Науковий керівник д.е.н., проф. Лупак Р. Л.,

Львівський торговельно-економічний університет

ЗАВДАННЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

В умовах постійної зміни зовнішнього середовища, зокрема зростаючих економічних ризиків, коливань валютних курсів, інфляційних процесів, порушення логістичних ланцюгів та зниження купівельної спроможності населення, забезпечення економічної безпеки підприємств роздрібною торгівлю набуває особливої актуальності.

Економічна безпека роздрібних підприємств стає не лише передумовою їх стабільного розвитку, а й важливим чинником збереження конкурентних позицій на ринку [1, с. 23-24]. Зростання цін на енергоносії, нестабільність податкового законодавства, обмеження імпорту, зниження реальних доходів населення та загрози кібератак – усе це вимагає від керівництва підприємств розробки комплексної системи управління ризиками, впровадження механізмів стратегічного планування та гнучкого підходу до управлінських рішень.

Крім того, надзвичайно важливо формувати ефективну політику постачання, диверсифікувати джерела закупівель, зміцнювати партнерські зв'язки з вітчизняними виробниками, впроваджувати сучасні технології моніторингу й аналізу економічної інформації. Забезпечення фінансової стабільності, зниження витрат, оптимізація логістики, посилення контролю за фінансовими потоками та захист комерційної інформації мають стати пріоритетами діяльності у сфері економічної безпеки.

Економічна безпека в цьому контексті потрібно розглядати як стан захищеності торговельного підприємства від зовнішніх і внутрішніх загроз, який дозволяє йому стабільно функціонувати, зберігати конкурентоспроможність та забезпечувати стійкий розвиток.

З огляду на наведені аргументи, основними завданнями забезпечення економічної безпеки підприємств роздрібною торгівлі в умовах нестабільності є [2, с. 161-172; 3, с. 49-55; 4, с. 5-9]:

1. Ідентифікація та оцінка потенційних загроз: включає моніторинг економічної ситуації, аналіз ринку, виявлення факторів ризику, таких як коливання попиту, зростання вартості закупівель, конкуренція з боку онлайн-продавців тощо.

2. Формування системи управління ризиками: передбачає створення стратегій попередження та мінімізації фінансових, операційних і репутаційних ризиків; може включати розробку сценаріїв антикризового управління.

3. Забезпечення фінансової стійкості: підтримка платоспроможності, ефективне управління оборотними коштами, оптимізація витрат, диверсифікація джерел доходу та залучення інвестицій.

4. Підвищення рівня інформаційної безпеки: захист конфіденційної інформації, клієнтських баз даних, запобігання витоку комерційної інформації та захист від кіберзагроз.

5. Удосконалення кадрової політики: збереження ключових працівників, запобігання внутрішнім загрозам, підвищення кваліфікації персоналу у сфері антикризового управління та адаптація кадрової стратегії до нових умов.

6. Оптимізація логістичних процесів: забезпечення безперервності поставок, створення запасів критично важливих товарів, диверсифікація постачальників та використання локальних каналів постачання.

7. Інноваційність та цифровізація: впровадження сучасних ІТ-рішень, автоматизація обліку, використання аналітичних інструментів для прогнозування змін попиту, застосування омніканальної моделі продажів.

8. Правове та нормативне забезпечення: моніторинг змін у законодавстві, що стосується торгівлі, податків, трудових відносин, імпорту/експорту, а також захист законних інтересів підприємства в судовому порядку при необхідності.

9. Робота з клієнтами та зміцнення бренду: формування лояльності споживачів, гнучка цінова політика, розширення асортименту відповідно до змін попиту, акційна підтримка збуту.

Таким чином, у сучасних умовах економічна безпека підприємств роздрібною торгівлі – це не лише захист від зовнішніх загроз, а й активна стратегія збереження ефективності, гнучкості та адаптивності в умовах турбулентного середовища. Водночас забезпечення економічної безпеки роздрібного торговельного підприємства за таких тенденцій потребує системного підходу, стратегічного мислення, гнучкості в управлінні та здатності швидко адаптуватися до нових викликів. Успішна реалізація зазначених завдань сприяє не лише виживанню, а й зміцненню позицій підприємства на ринку.

Список використаних джерел

1. Лупак Р. Л., Васильців Т. Г., Куницька-Іляш М. В., Наконечна Н. В. Економічна безпека суб'єктів господарювання та держави: аспект гарантування фінансово-економічної безпеки пріоритетних галузей національної економіки України. *Наукові записки Львівського університету бізнесу та права*. 2023. № (37). С. 22-30.

2. Васильців Т. Г., Лупак Р. Л., Васильців В. Г. Характеристики функціональних складових економічної безпеки сектору інформаційно-комунікаційних технологій України. *Економічний дискурс*. 2017. Вип. 1. С. 161-172.

3. Лупак Р. Л., Васильців Т. Г., Рудковський О. В., Березівський Я. П. Проблемні аспекти, пріоритети та засоби зміцнення фінансово-економічної безпеки суб'єктів малого підприємництва в Україні. *Підприємництво і торгівля*. 2021. Вип. 28. С. 49-55.

4. Варналій З. С., Лупак Р. Л., Рудик С. А. Засоби стимулювання розвитку малого підприємництва на сільських територіях в системі державної політики подолання диспропорцій економічної безпеки України. *Вісник Львівського торговельно-економічного університету*. Економічні науки. 2017. Вип. 53. С. 5-9.

ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ АГРАРНИХ КООПЕРАТИВІВ В КОНТЕКСТІ ВІДБУДОВИ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Аграрна кооперація в Україні сьогодні переживає глибокі економічні перетворення, що є частиною загального процесу трансформації національної економіки. Кооперативи та відповідні організації щоденно стикаються з численними викликами, обумовленими сучасними глобальними тенденціями соціально-економічного розвитку як у світі, так і в Україні. Серед ключових характеристик конкурентного середовища, що суттєво впливають на розвиток аграрної кооперації, виділяються наступні: спеціалізація сільськогосподарської галузі на монокультурах; посилення конкуренції з боку суб'єктів господарювання інших форм власності, зокрема великих агрохолдингів; швидкий технологічний прогрес в усіх аспектах агровиробництва, від рослинництва й тваринництва до харчової промисловості; значна частка продукції, виготовленої приватними домогосподарствами; зміни на ринку праці через міжнародну міграцію робочої сили й демографічні зрушення; недостатня державна підтримка аграрного сектору, особливо малого бізнесу та кооперативів; поява нових соціальних та екологічних запитів від споживачів; підвищення стандартів до якості сільськогосподарської продукції, пов'язане з участю України в СОТ і Зоні вільної торгівлі з ЄС тощо.

В Україні розвиток аграрних кооперативів на сучасному етапі характеризується обмеженим впливом на агропромисловий комплекс, високою нестабільністю та низьким рівнем конкурентоспроможності. Наразі сільськогосподарські кооперативи забезпечують лише близько 1% усіх послуг для малого аграрного бізнесу в країні, а кількість їхніх членів становить менше 30 тисяч осіб, що складає лише 0,2% сільського населення України [1]. Водночас у багатьох зарубіжних країнах ринкова частка аграрних кооперативів у ряді галузей перевищує 50%. Наприклад, у скандинавських країнах кооперативна система повністю охоплює ринок збуту м'яса і молока. У таких країнах, як Бельгія, Велика Британія та Польща, через кооперативи реалізується понад 50% молочної продукції, тоді як у Нідерландах, Австрії та Данії ця частка сягає 95%. Варто зазначити, що майже 90% молочних заводів у країнах ЄС та Північної Америки функціонують на базі кооперативної моделі [3]. Згідно з даними рейтингу провідних кооперативів The World Cooperative Monitor [4], десять найбільших аграрних кооперативів світу демонструють сукупний валовий дохід, що перевищує 230 мільярдів доларів США. При цьому в цих організаціях працює близько 180 тисяч осіб.

Основними стримуючими факторами та викликами, які потрібно вирішити для ефективного розвитку аграрної кооперації в Україні, є такі:

1. Недостатня мотивація особистих селянських господарств до вступу в кооперативи, а також обмежена інформованість про вигоди та перспективи кооперативної моделі ведення бізнесу.
2. Слабка державна підтримка сільськогосподарської кооперації, яка включає складні процедури, недоступність кредитування та недовіру учасників кооперативного руху до державних програм фінансування [2].
3. Низький рівень матеріально-технічної бази кооперативів, зокрема відсутність сучасної техніки, недостатнє використання переваг спільного володіння та експлуатації сільськогосподарського обладнання.

4. Обмежена кваліфікація управлінського персоналу в сферах менеджменту, маркетингу, оподаткування, стратегічного планування, а також недостатнє залучення лідерів громадського сегмента до просування ідеї кооперації в аграрному секторі.

У період післявоєнної відбудови економіки України особливо важливо зміцнювати співробітництво між сільськогосподарськими, споживчими, кредитними та іншими кооперативами, зосереджуючись на соціальному секторі та критичній інфраструктурі. Основний акцент слід робити на створенні робочих місць для населення, включаючи мігрантів, що повертаються, і демобілізованих військовослужбовців. Малі кооперативи у сфері послуг можуть суттєво допомогти у працевлаштуванні та збільшенні доходів.

Сільськогосподарські кооперативи повинні максимально підтримувати агробізнес, особливо фермерів, оскільки їхня продукція є ключовою для забезпечення України основними харчовими продуктами. Використання потенціалу сільськогосподарських виробничих кооперативів та споживчих кооперативів сприятиме створенню мережі виробничих кооперативів (у сферах переробки сільгосппродукції, виробництва будматеріалів і сільськогосподарського інвентарю, пошиття робочого одягу тощо), а також сільськогосподарських кооперативів (виращування фруктів, овочів, ягід, птиці, кроликів тощо). Закупівельно-збутові кооперативи можуть забезпечити потреби держави і населення в харчових продуктах, а сервісні та побутові кооперативи надаватимуть послуги в сільських громадах [2].

Таким чином, пріоритетними завданнями та напрямками участі аграрної кооперації у післявоєнній відбудові української економіки у співпраці з підприємствами інших сфер кооперативного сектора є наступні:

1. Розширення взаємної організаційної й фінансової підтримки серед кооперативів різних секторів економіки. Це може включати інструменти взаємного кредитування, фінансову допомогу сільськогосподарським підприємствам, магазинам, виробничим та іншим суб'єктам господарювання, що зазнають тимчасових фінансових труднощів, а також активний обмін досвідом.

2. Зміцнення продовольчої безпеки країни шляхом посилення діяльності аграрних кооперативів на основних ринках сільськогосподарської продукції, таких як зерно, кукурудза, насіння соняшнику, олія, молочна продукція, м'ясо тощо.

3. Підвищення енергетичної незалежності та безпеки завдяки впровадженню альтернативних енергетичних проєктів у сільських регіонах. Це стає критично важливим напрямом в умовах пошкоджень енергетичної інфраструктури в Україні.

4. Інтеграція внутрішньо переміщених осіб у кооперативний рух на селі та вирішення проблем, пов'язаних із масовою вимушеною міграцією в рамках країни.

5. Активне впровадження технологічних інновацій у межах четвертої промислової революції.

6. Стимулювання зайнятості через створення нових робочих місць у сільській місцевості, особливо в інноваційних і технологічних сферах, а також у форматі дистанційної роботи.

7. Розвиток інтернет-торгівлі та електронної комерції як стратегічно важливого напрямку для розвитку ринку товарів і послуг під час кризових періодів.

8. Участь у відбудові житлових та інших будівель, зруйнованих унаслідок військових дій, через розвиток будівельних і житлово-обслуговуючих кооперативів.

9. Запровадження передового досвіду європейських країн у розвитку економічних відносин в аграрному секторі за допомогою кооперативних систем.

Список використаних джерел

1. Державна служба статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua.
2. Розвиток сільськогосподарської кооперації та інтеграційні процеси в аграрному секторі економіки : монографія / Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки» / М. Й. Малік, Шпикуляк О.Г., Мамчур В.А. та ін.]; за ред. М.Й. Маліка. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2019. 374 с.
3. Borzaga C., Michie J., Blasi J. R. The Oxford Handbook of Mutual, Co-operative and Co-owned Businesses. Oxford : Oxford University Press, 2017. 704 p.
4. The World Co-operative Monitor: Exploring the Co-operative Economy. Report 2024. ICA, Eurisce, 2022. P.160.

Семернін П. В.

здобувач вищої освіти третього (доктор філософії) рівня
кафедри економіки та бізнесу

*Науковий керівник д.е.н., проф. Зубков С. О.,
Державний біотехнологічний університет*

ЕВОЛЮЦІЯ КОНЦЕПЦІЇ ЦИФРОВОГО ЗРОСТАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Глобальна цифровізація економіки суттєво трансформує теоретико-методологічні підходи до розуміння сутності та механізмів розвитку сучасних підприємств. Цифрові технології, що спочатку розглядалися переважно як інструмент оптимізації окремих функцій та процесів, поступово перетворилися на ключовий фактор конкурентоспроможності та стратегічного зростання бізнесу. Це зумовило еволюцію наукової думки від технологічного детермінізму до комплексного розуміння цифрового зростання як багатовимірного економічного феномену.

Аналіз сучасних наукових досліджень свідчить про термінологічну неузгодженість та концептуальну фрагментарність у розумінні процесів цифровізації бізнесу. Зокрема, такі поняття як «цифрова трансформація», «цифрова зрілість» та «цифрове зростання» часто використовуються як взаємозамінні, що ускладнює формування цілісної теоретичної парадигми та практичних механізмів управління цифровим розвитком підприємств.

Мета даного дослідження полягає у систематизації еволюції концептуальних підходів до розуміння цифровізації бізнесу, виявленні сутнісних характеристик цифрового зростання та його відмінностей від суміжних понять, а також обґрунтуванні зв'язку між цифровими ініціативами та економічними результатами діяльності підприємств.

Розвиток теоретичних підходів до цифровізації бізнесу доцільно розглядати в хронологічному контексті, що відображає як технологічну еволюцію, так і трансформацію розуміння ролі цифрових технологій в економічних процесах. На основі аналізу наукової літератури можна виокремити п'ять ключових етапів:

Етап оцифрування (Digitization, 1990-ті роки). Початковий етап характеризувався фокусом на переведенні аналогової інформації у цифровий формат та автоматизації рутинних операцій. Теоретичне осмислення зосереджувалося на технічних аспектах впровадження інформаційних систем та їх впливі на продуктивність праці. Ключові дослідники цього періоду [8; 12; 11] акцентували увагу на оцифруванні даних та документообігу як базовому рівні комп'ютеризації бізнесу. Емпіричні дослідження виявили так званий «парадокс продуктивності», коли масштабні інвестиції в ІТ не призводили до очікуваного зростання продуктивності. У працях цього періоду домінує технологічний детермінізм та інструментальний підхід до цифрових технологій. Зокрема, Портер М. та Міллар В. [12] розглядали інформаційні технології переважно як інструмент оптимізації ланцюга створення вартості. Водночас, вже з'являються перші спроби обґрунтування стратегічної ролі ІТ у формуванні конкурентних переваг.

Етап цифровізації процесів (Digitalization, 2000-ті роки). На цьому етапі акцент зміщується від окремих технологічних рішень до трансформації бізнес-процесів через використання комплексних інформаційних систем. З'являються концепції процесно-орієнтованого управління на основі ERP, CRM, SCM систем. Дослідження [3; 5; 9]

фокусуються на організаційних аспектах впровадження інформаційних систем та їх впливі на ефективність бізнес-процесів. Важливою особливістю даного етапу є формування уявлення про цифровізацію як про інтеграційний процес, що поєднує технології, процеси та людський капітал. Зокрема, Давенпорт Т. [5] наголошує, що «цифровізація бізнес-процесів вимагає не лише технологічних рішень, але й трансформації організаційної культури та розвитку цифрових компетенцій персоналу».

Етап цифрової трансформації (Digital Transformation, 2010-ті роки). З появою платформних бізнес-моделей, хмарних технологій та соціальних медіа формується концепція цифрової трансформації як комплексної зміни бізнес-моделей та створення нових джерел цінності. Дослідження цього періоду [7; 15; 10] розглядають цифрову трансформацію як стратегічний процес, що охоплює всі аспекти діяльності організації. Визначальною характеристикою етапу є усвідомлення того, що цифрова трансформація – це насамперед стратегічний, а не технологічний виклик. Вестерманн Д. та ін. [15] на основі дослідження компаній довели, що «успіх цифрової трансформації на 80% залежить від чіткої стратегії, лідерства та організаційної культури, і лише на 20% – від технологічного забезпечення».

Етап цифрової зрілості (Digital Maturity / Industry 4.0, 2020-ті роки). З розвитком концепції Індустрії 4.0, Інтернету речей (IoT), промислового IoT та штучного інтелекту формується розуміння цифрової зрілості як системної готовності організації до використання потенціалу цифрових технологій. Дослідження [6; 10; 11] зосереджуються на розробці моделей оцінки цифрової зрілості підприємств та виявленні факторів успішної цифровізації. На цьому етапі відбувається інтеграція технологічних, організаційних та бізнес-аспектів цифровізації. Зокрема, Ліхтентелер У. [10] пропонує новий погляд на цифрові технології, що виходить за рамки штучного інтелекту та об'єднує технологічні інновації з бізнес-стратегією.

Етап цифрового зростання (Digital Growth / Industry 5.0, з 2023 р. по теперішній час). Новітній етап розвитку концепції характеризується зміщенням акценту від процесу трансформації до її вимірюваних економічних результатів. Дослідження [2; 6; 14] фокусуються на виявленні причинно-наслідкового зв'язку між цифровими ініціативами та конкретними показниками зростання бізнесу. Ключовою особливістю даного етапу є інтеграція цифрових технологій з концепцією Індустрії 5.0, що додає гуманістичний вимір та акцентує увагу на балансі між технологічною ефективністю та людиноцентричним підходом. Згідно з визначенням Європейської Комісії [6], «Індустрія 5.0 доповнює існуючу парадигму Індустрії 4.0, переміщуючи фокус від суто технологічних інновацій до забезпечення благополуччя працівників та суспільства через технологічний прогрес».

Еволюцію концепції цифрового зростання підприємства подано на рис. 1.

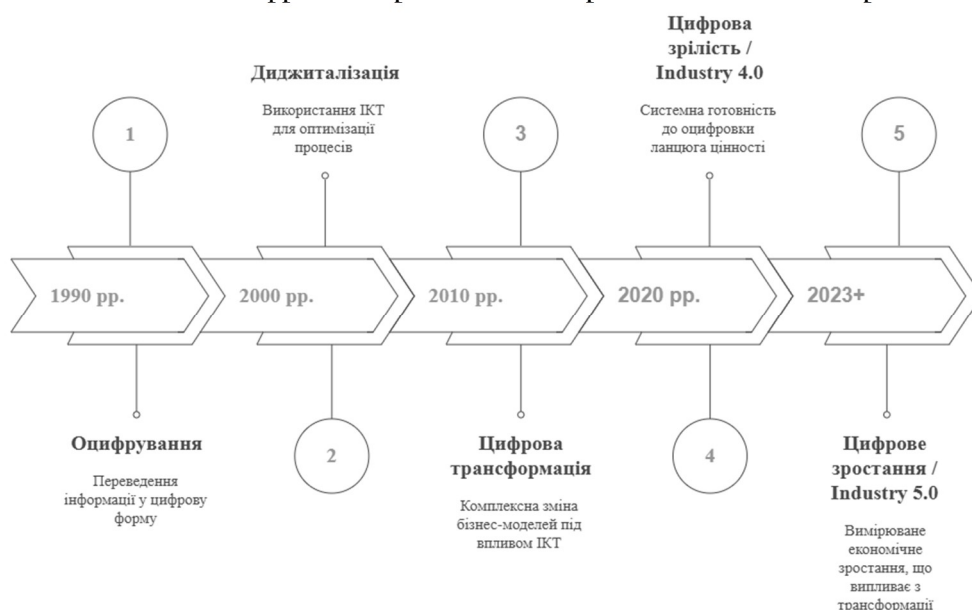


Рис. 1. Еволюція концепції цифрового зростання підприємства

Концепція цифрового зростання підприємства пройшла п'ять етапів, що відображають поступове поглиблення інтеграції цифрових технологій у бізнес. Від простої оцифровки до системної взаємодії технологій, організаційних змін і бізнес-моделей, спрямованої на економічні результати. Невизначеність у термінах «цифрова трансформація», «зрілість» і «зростання» ускладнює формування цілісної теорії та практики цифрового розвитку. Хронологічний підхід допомагає структурувати ці поняття. Сучасне розуміння цифровізації перетворює її з інструменту оптимізації на ключовий чинник конкурентоспроможності й стратегічного зростання, що потребує системного підходу.

Список використаних джерел

1. Вишневецький О. С., Гаркушенко О. М., Князев С. І., Липницький Д. В., Чекіна В. Д. Цифровізація економіки України: трансформаційний потенціал: монографія. Київ: Академперіодика, 2020. 188 с.
2. Коляденко С. В. Цифрова економіка: передумови та етапи становлення в Україні і у світі. Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. 2016. № 6. С. 105-112.
3. Berman S. J. Digital transformation: opportunities to create new business models. *Strategy & Leadership*. 2012. Vol. 40(2). P. 16-24. <https://doi.org/10.1108/10878571211209314>
4. Brynjolfsson E., Hitt L. M. Beyond computation: Information technology, organizational transformation and business performance. *Journal of Economic Perspectives*. 2000. Vol. 14(4). P. 23-48. <https://doi.org/10.1257/jep.14.4.23>
5. Davenport T. H. The coming commoditization of processes. *Harvard Business Review*. 2005. Vol. 83(6). P. 100-108.
6. European Commission. Industry 5.0: Towards a sustainable, human-centric and resilient European industry. 2021. URL: https://research-and-innovation.ec.europa.eu/research-area/industrial-research-and-innovation/industry-50_en
7. Kane G. C., Palmer D., Phillips A. N., Kiron D., Buckley N. Strategy, not technology, drives digital transformation. *MIT Sloan Management Review*. 2015. URL: <https://sloanreview.mit.edu/projects/strategy-drives-digital-transformation>
8. Hammer M. The process audit. *Harvard Business Review*. 2007. Vol. 85(4). P. 111-123.
9. Legner C., Eymann T., Hess T., Matt C., Böhm T., Drews P., Mädche A., Urbach N., Ahlemann F. Digitalization: opportunity and challenge for the business and information systems engineering community. *Business & Information Systems Engineering*. 2017. Vol. 59(4). P. 301-308. <https://doi.org/10.1007/s12599-017-0484-2>
10. Lichtenthaler U. Beyond artificial intelligence: why companies need to go the extra step. *Journal of Business Strategy*. 2020. Vol. 41(1). P. 19-26. <https://doi.org/10.1108/JBS-05-2018-0086>
11. Parida V., Sjödin D., Reim W. Reviewing literature on digitalization, business model innovation, and sustainable industry: past achievements and future promises. *Sustainability*. 2019. Vol. 11(2). P. 391. <https://doi.org/10.3390/su11020391>
12. Porter M. E., Millar V. E. How information gives you competitive advantage. *Harvard Business Review*. 1985. Vol. 63(4). P. 149-160.
13. Matt C., Hess T., Benlian A. Digital transformation strategies. *Business & Information Systems Engineering*. 2015. Vol. 57(5). P. 339-343. <https://doi.org/10.1007/s12599-015-0401-5>
14. Vial G. Understanding digital transformation: A review and research agenda. *Journal of Strategic Information Systems*. 2019. Vol. 28(2). P. 118-144. <https://doi.org/10.1016/j.jsis.2019.01.003>
15. Westerman G., Bonnet D., McAfee A. *Leading digital: turning technology into business transformation*. Boston: Harvard Business Press, 2014. 292 p.

Станько В.-М. Б.

здобувач наукового ступеня доктора філософії
ОНП “Економіка”, спеціальності 051 “Економіка”,
Науковий керівник д.е.н., проф. Лупак Р. Л.,
Львівський торговельно-економічний університет

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПОЛОЖЕННЯ ФОРМУВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНО-КАДРОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

Формування інтелектуально-кадрового забезпечення підприємств роздрібною торгівлю є важливою складовою стратегічного управління, що передбачає системну роботу з підбору, розвитку, мотивації та ефективного використання персоналу.

У сучасних умовах динамічного ринкового середовища, яке характеризується швидкими змінами в технологіях, споживчих перевагах та конкуренції, роль кваліфікованого й адаптивного кадрового потенціалу суттєво зростає. Так, забезпечення підприємства фахівцями з високим рівнем професійної підготовки, здатними до інноваційного мислення, прийняття обґрунтованих управлінських рішень та орієнтованими на підвищення якості обслуговування клієнтів, стає запорукою його довгострокової конкурентоспроможності.

Примітно, що формування інтелектуального капіталу підприємства потребує впровадження ефективної системи навчання та підвищення кваліфікації персоналу, розвитку лідерських якостей, управлінських компетентностей, а також створення сприятливого соціально-психологічного клімату в колективі [1, с. 105-110]. У цьому контексті стратегічне управління персоналом має бути спрямоване не лише на задоволення поточних кадрових потреб, а й на передбачення майбутніх викликів, пов'язаних із трансформацією бізнес-моделей, цифровізацією торгівлі та зростаючими вимогами до якості обслуговування.

Загальноприйнятною є характеристика інтелектуально-кадрового потенціалу як сукупності знань, навичок, компетенцій, досвіду, креативності та здатності персоналу до адаптації та впровадження інновацій, що визначає ефективність господарської діяльності та здатність підприємства до розвитку. У теоретичному аспекті дане поняття охоплює поєднання класичних економічних теорій людського капіталу, концепції знаннєвої економіки, теорій управління персоналом і організаційного розвитку [2, с. 67-72]. Відповідно, в основі формування інтелектуально-кадрового забезпечення лежить розуміння персоналу не як витратного ресурсу, а як ключового активу підприємства, що потребує постійного інвестування у розвиток.

Потрібно відмітити, що методичні підходи до формування системи інтелектуально-кадрового забезпечення підприємств роздрібної торгівлі включають наступні процеси [3, с. 323-327; 4, с. 39-54; 5, с. 627-641]:

1. Аналіз та оцінювання кадрового потенціалу – виявлення потреб у знаннях та компетенціях, визначення рівня професійної підготовки персоналу, його мотиваційного профілю та здатності до навчання.

2. Створення системи безперервного професійного розвитку – організація навчальних програм, тренінгів, наставництва, підвищення кваліфікації відповідно до стратегічних цілей підприємства.

3. Формування кадрового резерву – виявлення та розвиток перспективних працівників для майбутнього просування, забезпечення спадкоємності управління.

4. Застосування інструментів мотивації та стимулювання інтелектуального розвитку – матеріальні та нематеріальні методи підтримки ініціативності, інноваційності, командної взаємодії.

5. Інтеграція сучасних цифрових технологій у *HR*-процеси – автоматизація обліку, оцінки, навчання, управління кар'єрним розвитком, що дозволяє зробити кадрову роботу більш ефективною та прозорою.

6. Посилення організаційної культури, орієнтованої на розвиток знань і лідерства – створення умов для вільного обміну ідеями, підтримки інновацій, корпоративного навчання.

Відтак, особливістю роздрібної торгівлі є високий рівень контакту з клієнтами, тому особливе значення мають комунікативні, сервісні, емоційно-етичні компетенції персоналу. Крім того, постійні зміни в споживчих уподобаннях, впровадження новітніх форматів торгівлі (електронна комерція, омніканальність) зумовлюють потребу в кадрах з гнучким мисленням, здатністю швидко освоювати нові технології та приймати ефективні рішення в нестандартних ситуаціях.

У підсумку, теоретико-методичні положення формування інтелектуально-кадрового забезпечення повинні бути інтегрованими, стратегічно орієнтованими та адаптивними до змін зовнішнього середовища. А це дозволяє підприємствам роздрібної торгівлі не лише забезпечити ефективну діяльність у поточних умовах, а й сформувавши основу для сталого розвитку в майбутньому.

Також потрібно врахувати, що інтелектуально-кадрове забезпечення виступає ключовим фактором і впливає на ефективність функціонування підприємства роздрібної торгівлі, його гнучкість, інноваційність і здатність до сталого розвитку в умовах конкурентного ринку.

Список використаних джерел

1. Качмарик Я. Д., Лупак Р. Л. Система рішень процесу відтворення трудового потенціалу корпоративних систем. *Обліково-аналітичні системи суб'єктів господарської діяльності в Україні*. 2005. Спец. вип. 15 (Ч. 1). С. 105-110.
2. Гринкевич С. С., Лупак Р. Л., Васильків Ю. В. Формування системи та структурування інституційного забезпечення реалізації державної політики розвитку і використання трудового потенціалу України. *Бізнес Інформ*. 2015. № 7. С. 67-72.
3. Лупак Р. Л. Вибір стратегічних напрямів забезпечення продуктивності та ефективності праці. *Економічний аналіз*. 2012. Вип. 10. Ч. 3. С. 323-327.
4. Vasylytsiv T., Levytska O., Mulska O., Lupak R., Bodnar I. Destabilization of Regional Labour Markets in Ukraine under Heightened Security Threats. *Studia Regionalne i Lokalne*. 2024. № 3(97). P. 39-54.
5. Vasylytsiv T., Lupak R., Mulska O., Baranyak I., Levytska O. Youth migration during war: Triggers of positive aspirations and preservation of human resources in Ukraine. *Problems and Perspectives in Management*. 2024. № 22(2). P. 627-641.

Степик Я. В.

здобувач наукового ступеня доктора філософії

ОНП “Економіка”

спеціальності 051 “Економіка”,

Науковий керівник д.е.н., проф. Барна М. Ю.,

Львівський торговельно-економічний університет

КУЛЬТУРНІ ЗАХОДИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОГО ТУРИЗМУ (НА ПРИКЛАДІ ЛЬВІВЩИНИ)

У сучасному науковому дискурсі організація культурних заходів у контексті розвитку туристичної активності регіонів розглядається переважно крізь призму подієвого та фестивального туризму. Значна кількість досліджень акцентує увагу на важливості етнокультурних особливостей, полікультурності, традиційної обрядовості та гастрономічної спадщини як фундаментальних складових формування привабливих туристичних дестинацій. Окрема увага приділяється аналізу потенціалу Львівської, Одеської, Рівненської областей, а також Карпатського регіону, як перспективних територій для розвитку культурного туризму.

Культурні заходи виступають ефективним механізмом активізації туристичних потоків, збереження культурної спадщини, залучення інвестицій, а також створення додаткових економічних можливостей для малого і середнього підприємництва. В умовах воєнного стану їх значущість посилюється — вони сприяють збереженню національної ідентичності, укріпленню соціального капіталу, а також виконують функцію моральної підтримки населення.

На прикладі Львівської області можна констатувати, що організація фестивалів, мистецьких виставок, ярмарків, творчих акцій та інших культурних ініціатив сприяє пожвавленню місцевої економіки, створенню нових робочих місць, збільшенню попиту на туристичні та суміжні послуги, а також посиленню інтересу до культурної самобутності регіону. Показовим прикладом є проведення Національного Сорочинського ярмарку у 2023 році у Львові, яке вперше відбулося за межами Полтавської області. Цей захід об'єднав учасників із різних регіонів України, сприяв міжрегіональній культурній інтеграції, підтримці малого бізнесу та демонстрації національної спадщини в умовах безпеки.

Усвідомлення потенціалу культурно-мистецьких фестивалів як чинника економічного розвитку міст і регіонів та їх позиціонування як важливого туристичного ресурсу є необхідною складовою формування ефективної стратегії розвитку туризму в Україні [1].

Культурні події мають значний мультиплікативний ефект: вони не лише підвищують туристичну привабливість територій, але й стимулюють розвиток інфраструктури, підвищують обізнаність щодо культурної унікальності та відкривають нові горизонти для міжрегіонального і міжнародного співробітництва. Крім того, вони сприяють реалізації стратегій сталого розвитку туризму, гармонійно поєднуючи соціальні, економічні та культурні аспекти, популяризують регіональної ідентичності та культурну спадщину, покращують імідж регіону на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Таким чином, організація культурних заходів може виступати важливим інструментом інтеграції культури та економіки на регіональному рівні. За належної міжсекторальної взаємодії, державної підтримки та стратегічної комунікації культурні події здатні забезпечити довготривалий позитивний ефект для місцевих громад навіть в умовах зовнішніх викликів.

Список використаних джерел

1. Пархоменко І. Креативна економіка: фестивалі. URL: <https://uaculture.org/texts/kreatyvna-ekonomika-festyvali>.

Стіскун А. В.

здобувач наукового ступеня доктора філософії

ОНП “Економіка”

спеціальності 051 “Економіка”,

Науковий керівник д.е.н., проф. Лупак Р. Л.,

Львівський торговельно-економічний університет

МЕТОДИКА АНАЛІЗУВАННЯ СТРУКТУРНИХ РЕФОРМ У СФЕРІ РОЗВИТКУ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

Аналіз структурних реформ у сфері роздрібної торгівлі потребує комплексного підходу, що враховує широку сукупність аспектів функціонування та розвитку галузі. Зокрема, йдеться про економічні умови ведення бізнесу, інституційні механізми регулювання, правову базу, соціальні наслідки для працівників і споживачів, а також технологічні зміни, які формують нові моделі торгівлі [1, с. 10-19]. Такий підхід дозволяє глибше зрозуміти, як трансформації у внутрішній структурі галузі впливають на її конкурентоспроможність, інвестиційну привабливість, здатність до інноваційного розвитку та адаптацію до викликів сучасного ринку.

Важливо, щоб методика аналізу ґрунтувалася на системному підході до вивчення змін у структурі галузі, трансформації ринкових відносин, впливу регуляторної політики, адаптації суб'єктів господарювання до нових умов та ефективності реалізованих реформ. Такий підхід передбачає інтеграцію кількісних та якісних методів дослідження, використання порівняльного аналізу динаміки ключових показників, оцінювання наслідків для конкурентного середовища, а також виявлення внутрішніх і зовнішніх чинників, що визначають успішність або обмеження реформаторських ініціатив.

Особлива увага має приділятися аналізу гнучкості бізнес-моделей підприємств роздрібної торгівлі, рівню їх цифрової трансформації, здатності до впровадження інновацій та ефективності використання ресурсів. Оцінювання має також охоплювати соціальні ефекти, зокрема вплив реформ на зайнятість, добробут споживачів, доступність товарів та якість обслуговування. У підсумку, системна методика дозволить сформулювати обґрунтовані висновки щодо результативності реформ і надати рекомендації для подальшого удосконалення політики розвитку роздрібної торгівлі.

З огляду на наведені аргументи, основними етапами методики аналізування структурних реформ у сфері розвитку роздрібної торгівлі доречно розглядати такі [2; 3, с. 89-102; 4, с. 48-66]:

1. Ідентифікація ключових напрямів реформування – визначення основних сфер, у яких відбулися або плануються структурні зміни: дерегуляція, спрощення дозвільних процедур, цифровізація торгівлі, підтримка малого бізнесу, впровадження сучасних форматів роздрібної торгівлі (наприклад, e-commerce, омніканальні стратегії тощо).

2. Аналіз законодавчої та нормативної бази – оцінювання змісту прийнятих законів, постанов, рішень регуляторних органів, що впливають на функціонування роздрібної торгівлі; особлива увага приділяється ступеню узгодженості між нормативними актами та їх відповідності міжнародним стандартам.

3. Оцінювання інституційного середовища – дослідження ролі державних органів, місцевої влади, бізнес-асоціацій, споживчих організацій у процесі реалізації реформ; проведення аналізу ефективності взаємодії між суб'єктами регулювання та учасниками ринку.

4. Моніторинг економічних показників – аналіз динаміки обсягів роздрібного товарообороту, структури каналів збуту, частки малого та середнього бізнесу, рівня зайнятості у сфері роздрібної торгівлі, продуктивності праці, інвестиційної активності та інших ключових індикаторів.

5. Соціально-економічне оцінювання результатів реформ – вивчення впливу змін на добробут споживачів, доступність товарів, якість обслуговування, рівень конкуренції на ринку, цінову політику, а також можливостей розвитку підприємництва у регіонах.

6. Порівняльний аналіз із міжнародною практикою – зіставлення реалізованих реформ із досвідом країн, які успішно трансформували сектор роздрібної торгівлі, з метою виявлення найкращих практик та потенційних векторів подальшого розвитку.

7. SWOT-аналіз – визначення сильних і слабких сторін реалізованих реформ, можливостей та загроз, що можуть впливати на стійкість розвитку галузі у середньо- та довгостроковій перспективі.

Узагальнення результатів аналізу дозволяє не лише оцінити поточний стан реалізації структурних реформ, а й сформулювати пропозиції щодо їх вдосконалення, визначити пріоритети державної політики в галузі роздрібної торгівлі. На основі отриманих висновків можна визначити стратегічні пріоритети державної політики у сфері роздрібної торгівлі, зокрема у напрямках дерегуляції, цифровізації, підвищення прозорості бізнес-середовища, зміцнення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств та захисту прав споживачів.

Крім того, результати аналізу слугують основою для розроблення практичних інструментів підтримки сталого розвитку галузі, які враховують сучасні виклики – такі як глобалізація, зростання ролі електронної комерції, зміна споживчих уподобань, нестабільність економічного середовища та технологічні трансформації. Впровадження таких інструментів сприятиме не лише стабілізації функціонування ринку роздрібної торгівлі, а й забезпеченню його динамічного розвитку в середньо- та довгостроковій перспективі.

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. Засоби та об'єкти державної політики зміцнення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на внутрішньому ринку України. *Глобальні та національні проблеми економіки : електрон. наук. фахове вид.* 2017. Вип. 20. URL : <http://global-national.in.ua/archive/20-2017/35.pdf>.

3. Куцик П. О., Медвідь Л. Г., Шевчук В. О., Харінович-Яворська Д. О. Діяльність торговельних підприємств у конкурентному середовищі: контрольно-аналітичне забезпечення системи управління : монографія. Чернівці : Технодрук, 2015. 370 с.

4. Лупак Р. Л. Конкурентоспроможність торговельного підприємства та механізм її забезпечення : дис. к.е.н. Львів : Львівська комерційна академія, 2008. 230 с.

Талах Ю. В.

здобувач наукового ступеня доктора філософії
ОНП “Економіка” спеціальності 051 “Економіка”

Науковий керівник: д.е.н., проф. Руццишин Н. М.
Львівський торговельно-економічний університет

ІНВЕСТИЦІЙНА АКТИВНІСТЬ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Вітчизняна торгівля традиційно вважається галуззю, яка забезпечує достатньо відчутний вклад у валові капітальні інвестиції в системі національного господарства. Свідченням цього є достатньо висока частка інвестицій у загальній структурі капітального інвестування в країні. У 2010-2023 рр. показник коливався від 7,1% (у 2019 р. – найнижче значення) до 10,3% (у 2010 р. – найвище значення). Попри спад інвестиційної активності у перший рік повномасштабної війни, торгівля забезпечила 9,0% від загальних обсягів капіталовкладень, а у 2023 р. – 8,9%.

Інвестиційна активність у вітчизняній торгівлі достатньо висока та в меншій мірі (у порівнянні з деякими іншими видами економічної діяльності) піддається негативному впливу економічного спаду, кризи і шоків. До прикладу, у 2014 р., коли економіка відчувала спад, зокрема в підсумку втрати частини промислового потенціалу на сході країни, частка торгівлі у капітальних інвестиціях, навпаки, зросла (з 8,9% у 2013 р. до 9,4% у 2014 р.); аналогічні тренди стали характерним й для 2020 і 2022 рр. Чого не скажеш про економіку на загал. Так, криза (обумовлена повномасштабною війною) в інвестиційній активності в економіці України в цілому (порівняно з її торговельним сектором) стала масштабнішою: обсяги капітальних інвестицій у 2022 р. в порівнянні з 2021 р. скоротилися більш ніж у двічі (значення показника складало лише 44,6% від його рівня в попередньому році). Те відновлення інвестиційної діяльності, що відбулося у 2023 р., було критично далеким від обсягів інвестування в економіці країни у 2021 р. (обсяги інвестицій 2023 р. становили лише 55,8% від значення цього показника у 2021 р.). Така ситуація стала характерною для більшості регіонів країни. Більше того, темп приросту показника 2023 р. до його значення у 2021 р. був від’ємним («мінус» 65,4%), а середньорічний темп приросту за аналізований часовий період складав «мінус» 5,1%.

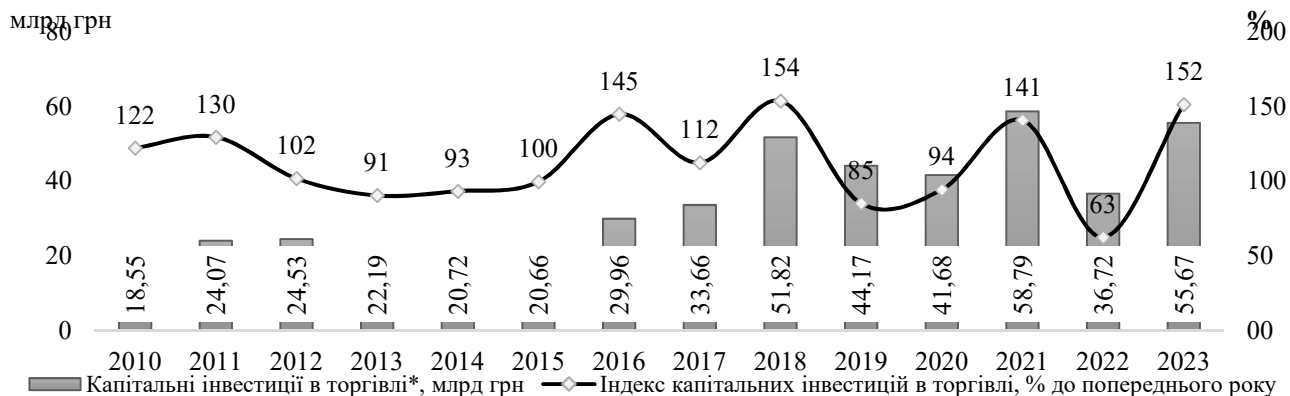
За середньорічними темпами зростання капітальних інвестицій вітчизняна торгівля поступалася лише промисловості, будівництву, сільському господарству, транспорту й складському господарству, випереджаючи за цим показником такі види економічної діяльності, як, наприклад, інформація та телекомунікації, операції з нерухомим майном, фінансова і страхова діяльність, тимчасове розміщування й організація харчування, надання інших видів послуг.

Капітальні інвестиції у галузь торгівлі одні з найбільших у національній економіці України. Зокрема, їх середній обсяг в період 2010-2023 рр. поступався лише промисловості та практично перебував на рівні таких видів економічної діяльності, як будівництво, сільське господарство, державне управління, транспорт, складське господарство, поштова та кур’єрська діяльність. Високою була середня частка торгівлі у загальних обсягах валових капітальних інвестицій в економіці України.

Динаміка капітальних інвестицій у торгівлі України відповідає загальнодержавному тренду, коли у 2010-2012 рр. характерним стало зростання їх обсягів, у 2013-2014 рр. – спад, у 2015-2018 рр. – знову збільшення, у 2019-2020 рр. – зниження обсягів, у 2021 р. – відновлення, у 2022 р. – спад в умовах повномасштабної війни з відновленням інвестиційної активності у 2023 р. (рис. 1).

Таким чином, як розвиток, так і інвестиційна активність в досліджуваній галузі національного господарства України перманентні, піддаються впливу загальної макроекономічної динаміки, маючи, при тому, на загал висхідну динаміку в плані нарощення

обсягів капіталовкладень. Якщо у 2010 р. капітальні інвестиції у вітчизняній торгівлі перебували на рівні 18,6 млрд грн, то до 2023 р. показник зріс до 55,7 млрд грн, що було у 3,0 рази більше. Піковим щодо обсягів капітальних інвестицій у торгівлі України став 2021 р., коли показник збільшився до 58,8 млрд грн.



* включно оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів

Рис. 1. Обсяги та індекси капітальних інвестицій в торгівлі України у 2010-2023 рр.
(побудовано на основі [1])

Звернімо також увагу і на динаміку швидкого відновлення інвестиційної активності в торгівлі, що є свідченням високого рівня її мобільності й здатності до резиліентності, відновлення після кризи (так, темпи приросту капітальних інвестицій у торгівлі у 2023 р. до 2022 р. склали 51,6%; у 2021 р. до 2020 р. – 41,0%; у 2018 р. до 2017 р. – 53,9%, а у 2016 р. до 2014 р. – 44,6%). Тобто галузь як швидко реагує на кризові явища, так і швидко виходить з них, що важливо і позитивно у світлі потреби у повоєнній відбудові національної економіки України та її базових видів економічної діяльності.

При тому, за період 2010-2023 рр. найбільш стабільною в плані нарощення інвестиційної діяльності була така галузь вітчизняної торгівлі, як роздрібна торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами: середньорічний темп приросту капітальних інвестицій. По суті, ця галузь мала найменшу чисельність кризових років (коли обсяги інвестування скорочувалися). Такими стали лише 2012 р. («мінус» 8,8%), 2015 р. («мінус» 13,1%), 2017 р. («мінус» 12,1%), 2019 р. («мінус» 8,0 %) та, звісно, 2022 р. Однак, ступінь спаду у 2012 р. виявилася найглибшою («мінус» 46,4%) з-поміж всіх галузей цього виду економічної діяльності.

Внутрішню структуру капітальних інвестицій у вітчизняній роздрібній торгівлі слід вважати логічною й закономірною. Так, переважали інвестиції у придбання машин, обладнання та інвентаря (33,13% у загальногалузових інвестиціях 2023 р.), у нежитлові будівлі (25,44 %) та у транспортні засоби (20,51%) (табл. 2.1). Стосовно нематеріальних активів, то більша їх частка припадала на програмне забезпечення і бази даних (4,14% в загальній структурі інвестицій у галузь у 2023 р.); ще 0,28% капітальних інвестицій торговельні підприємства спрямовували у права на комерційні позначення, об'єкти промислової власності, авторські і суміжні права, патенти, ліцензії, концесії.

Стосовно задіяння можливостей для ліквідації перешкод розвитку інвестиційної діяльності у секторі вітчизняної роздрібно торгівлі, то перспективними видаються кроки на шляху до відбудови пошкоджених об'єктів на засадах вищого рівня технологічності і ефективності, залучення коштів міжнародних фінансових організацій, використання потенціалу євроінтеграції, доступу до європейського ринку капіталу, здійснення інвестицій у вітчизняні високотехнологічні ІКТ-стартапи, участь в проєктах публічного інвестування в розбудову загальної та торговельно-сервісної інфраструктури вітчизняних територій і громад.

Список використаних джерел:

1. Державна служба статистики України. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua>

Туліка Н. М.,
здобувач вищої освіти третього (доктор філософії) рівня
ОНП “Економіка” спеціальності 051 “Економіка”,
Науковий керівник: д.е.н., проф. Куцик П. О.,
Львівський торговельно-економічний університет

СТАН РИНКУ ПРАЦІ ІТ-ФАХІВЦІВ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

ІТ-сектор України нині залишається одним з ключових рушіїв економіки, забезпечуючи ~4,4% ВВП країни та близько 38% всього експорту послуг [1]. Галузь високих технологій стала стратегічно важливою як джерело валютних надходжень та робочих місць, а отже тенденції на ринку праці ІТ-фахівців безпосередньо впливають на економічний розвиток. У 2022–2023 рр. провідні технологічні компанії світу зіткнулися з різким падінням капіталізації та прибутків, що призвело до масових звільнень – лише у першому кварталі 2023 року в глобальному масштабі було скорочено понад 167 тисяч ІТ-працівників [2; 9]. Для українського ІТ-ринку ці виклики поєдналися з воєнними ризиками, відтоком кадрів та зниженням попиту на аутсорсингові послуги. Все це обумовлює необхідність глибоко проаналізувати сучасні тенденції національної економіки, у тому числі і ринку праці ІТ-фахівців, і їхній вплив конкурентоспроможність економіки в умовах цифрових трансформацій [10].

Макрорівневі тенденції та вплив криз. Після стрімкого зростання у 2020–2021 роках (що було підживлене глобальною диджиталізацією та переходом на віддалену роботу під час пандемії) світовий ІТ-ринок у 2022–2023 рр. увійшов у фазу корекції. Глобальна економічна невизначеність та антиінфляційні заходи спричинили скорочення ІТ-бюджетів, а великі міжнародні корпорації (Google, Amazon, Meta тощо) оголосили про масові звільнення та заморожування найму. Це призвело до тимчасового надлишку пропозиції кадрів на ринку та зростання конкуренції за робочі місця в ІТ. Український ринок, інтегрований у світову ІТ-екосистему, відчув цей вплив особливо сильно на тлі війни. За даними платформи DOU, у 2023 році кількість вакансій в українському ІТ стала найменшою за останні 5 років – близько 49 тисяч оголошень (на 31% менше, ніж у 2022 р.) [3]. Відповідно, конкурс на одне місце побив рекорди: якщо наприкінці 2021 року в середньому було ~4 відгуки на вакансію, то в 2023 році – вже 31 претендент на місце. Почастішали випадки звільнень фахівців в Україні: наприклад, восени 2023 р. 25% опитаних ІТ-фахівців зазначили, що втратили роботу (проти 16% на початку року). Близько 42% спеціалістів висловлювали побоювання щодо можливого звільнення. Таким чином, війна та глобальний спад створили ситуацію різкого скорочення попиту на ІТ-працівників у 2022–2023 роках, що відобразилось у зменшенні портфеля замовлень українських аутсорсингових компаній і вимушеній оптимізації персоналу.

Водночас, попри кризові явища, ІТ-індустрія України демонструє відносну стійкість і пристосування до нових умов. У 2023 році вперше за час війни ринок почав оживати: вже у 2024 році кількість вакансій зросла приблизно на 31% порівняно з попереднім роком [4], що сигналізує про часткове відновлення попиту. Особливо активно наймали продуктові компанії, тоді як аутсорсинговий сектор відчував брак нових іноземних контрактів. Вперше частка зайнятих у продуктових і сервісних компаніях зрівнялась (~40% кожна), що свідчить про структурний зсув: все більше українських фахівців працевлаштовуються в продуктових фірмах та стартапах замість аутсорсингу. Попри складнощі, масового відтоку кадрів за кордон вдалося уникнути – за оцінками, на кінець 2024 року в галузі працює ~302 тис. ІТ-спеціалістів, з яких 238 тис. фізично залишаються в Україні, а кількість релокацій за кордоном стабілізувалася на рівні ~62–64 тис. осіб [5]. Важливо, що навіть у найважчі періоди компанії намагалися зберегти команди: 97% ІТ-фірм продовжують підтримувати співробітників, мобілізованих до ЗСУ, зберігаючи за ними місця та виплачуючи компенсації [4].

Структурні зміни в попиті на IT-фахівців. Кризові явища прискорили певні трансформації на ринку праці. Роботодавці надають перевагу досвідченим спеціалістам: за даними дослідження IT Research Ukraine 2024, понад 82% українських айтишників зараз обіймають позиції рівня «спеціаліст» та вище [1]. Частка молодших спеціалістів зменшилась до найнижчого рівня за останнє десятиліття. Це підтверджує і статистика вакансій: у 2023 р. пропозицій для початківців було на 50–80% менше, ніж у попередні роки, тоді як вимоги до кандидатів зросли [3]. Одночасно спостерігається зміна структури спеціалізацій: зниження попиту на тестувальників, фронтенд- та мобільних розробників, натомість швидке зростання вакансій у напрямках Data Science/Analytics, AI/ML, DevOps та інших високотехнологічних ніш [4]. Поява нових технологій (генеративний ШІ, автоматизація) формує запит на відповідні компетенції, і український ринок поступово адаптується до глобальних трендів. Так, у 2024 році кількість вакансій у категорії AI/ML зросла на десятки відсотків, а спеціалізації з обробки даних показали приріст понад 30% за рік [4]. Війна також стимулювала розвиток сегменту miltech (технології для оборони): вперше виділено окремий напрям на ринку, де за рік опубліковано понад 500 вакансій, а держава підтримує численні проекти подвійного призначення [3]. Отже, попит зміщується у бік більш кваліфікованих кадрів та новітніх напрямів, що веде до структурної перебудови ринку праці IT-фахівців.

Рівень зарплат та їхня динаміка. Впродовж останніх років зарплати українських IT-спеціалістів досягли високого рівня за мірками регіону, однак у 2023–2024 рр. їхнє зростання призупинилося. За підсумками зимового опитування DOU 2024/25, медіанна зарплата розробників знизилась приблизно на 6% за пів року [6]. Ринок зарплат увійшов у фазу стагнації після бурхливого росту 2021 року. Середня винагорода по індустрії зараз становить близько \$2500 на місяць (медіана \$2590) [1] «чистими» для ФОП контракторів. Водночас тотального обвалу не відбулося – високо-кваліфіковані фахівці як і раніше затребувані, і провідні компанії утримують ключові таланти. За даними аналізу DOU, попри окремі просідання, масового зниження зарплат в українському IT-секторі поки що не спостерігається. Проте і повернення до швидкого зростання виплат наразі під питанням: лише 56% спеціалістів, які змінили роботу в 2023 році, змогли отримати підвищення зарплати при новому працевлаштуванні [3]. У світовому масштабі схожа ситуація – у 2023 р. компенсації IT-працівників у розвинених країнах переважно стабілізувалися, а подекуди навіть скоригувалися донизу після перегрітого періоду пандемії. Таким чином, динаміка зарплат відображає загальний стан ринку: у фазі спаду компанії оптимізують витрати, але конкуренція за кваліфіковані кадри стримує різке падіння рівня оплати.

Рекомендації. Для успішної адаптації ринку праці України до зазначених змін та зміцнення позицій IT-індустрії необхідні скоординовані дії бізнесу і держави. Ключові кроки можуть бути такими:

- розвиток людського капіталу. Інвестувати у IT-освіту та перекваліфікацію кадрів: запровадження програм навчання новітнім технологіям (AI, хмарні обчислення, кібербезпека тощо) у ЗВО та IT-академіях, стимулювання стажувань і менторських програм для молодих спеціалістів. Це допоможе скоротити структурний розрив між попитом і пропозицією навичок на ринку;

- сприяння працевлаштуванню молодших спеціалістів. Зважаючи на скорочення частки початківців, варто підтримувати їх через спеціальні програми (гранти на навчання, податкові пільги для компаній, що наймають випускників без досвіду). Це запобігатиме «вимиванню» молодого таланту і забезпечить сталий притік нових фахівців;

- податкові та регуляторні стимули. Продовжити курс на створення сприятливого правового поля для IT-бізнесу. Зокрема, успішним кейсом є режим Дія City, що забезпечує гнучкі умови оподаткування і захист інтелектуальної власності для технологічних компаній. Державна політика має й надалі підтримувати конкурентні податкові ставки для IT-ФОП та резидентів технопарків, аби утримати компанії в Україні та залучати нові інвестиції;

- підтримка інновацій та продуктового сектору. Орієнтувати індустрію на створення продуктів з високою доданою вартістю. Влада і профільні асоціації можуть надавати гранти й

пільгове кредитування стартапам, розвивати інноваційні кластери. Створення повноцінної екосистеми для розвитку технологічних компаній – стратегічна мета України [1; 8]. Це включає підтримку R&D-центрів, венчурного фінансування та платформи для комерціалізації розробок українських фахівців;

- інтеграція у світові ринки. Активніше просувати експорт IT-послуг та вихід українських компаній на нові ринки (ЄС, Північна Америка, Азія). Державна дипломатія та торговельні місії мають допомагати відкривати для українських аутсорсерів доступ до великих замовників, компенсуючи втрату російського ринку і зменшення попиту з боку західних клієнтів під час рецесії;

- регіональний розвиток і релокація. Створювати умови для повернення українських IT-спеціалістів із-за кордону та релокації команд всередині країни. Розбудова безпечної інфраструктури в регіонах, підтримка релокованого бізнесу (наприклад, гранти для відкриття офісів у західних областях) сприятимуть збереженню кадрового потенціалу в Україні;

- державне замовлення та цифровізація. Розширювати внутрішній ринок для IT через продовження цифровізації державних послуг та секторів економіки. Програми на кшталт «Держава у смартфоні» генерують попит на IT-рішення всередині країни, що створює нові робочі місця та утримує таланти. Уряду варто масштабувати проєкти з IT-розвитку в освіті, охороні здоров'я, обороні, що одночасно модернізує країну і підтримує IT-індустрію.

Реалізація цих рекомендацій допоможе українському ринку IT-праці ефективніше реагувати на глобальні виклики і закладе основу для його подальшого зростання.

Проведений аналіз показує, що ринок праці IT-фахівців України переживає складний, але переломний період. З одного боку, негативні фактори – війна, світова рецесія, технологічні перебудови – призвели до тимчасового спаду в галузі: зменшення числа вакансій, посилення конкуренції за роботу, уповільнення зростання зарплат та незначного від'ємного приросту експорту IT-послуг. Обсяг експорту комп'ютерних послуг у 2023 році вперше скоротився (–8% рік до року), а за 2024-й очікується ще на 4–6% менше, до ~\$6,3–6,45 млрд [5]. Це певною мірою уповільнило внесок IT-сектору в економіку України. З іншого боку, позитивні ознаки свідчать про стійкість і значний потенціал галузі: попит на IT-спеціалістів починає відновлюватися, ринок переналаштовується на нові ніші, а IT-компанії продовжують відігравати провідну роль у експорті. IT-сектор залишається другим після агропромислового комплексу експортером України і критично важливим роботодавцем для висококваліфікованих кадрів.

У середньостроковій перспективі очікується поступове відновлення зростання ринку праці в IT-секторі України. Базовий прогноз передбачає, що по мірі стабілізації глобальної економіки та адаптації бізнес-моделей до воєнних умов, попит на українських IT-фахівців знову зростатиме.

Оптимістичний сценарій розвитку передбачає швидке закінчення війни та сприятливу кон'юнктуру на світових ринках, що може призвести до інвестиційного буму та повернення двозначних темпів приросту IT-експорту. У цьому разі українська техіндустрія не лише відновить докризові показники, але й перевершить їх за рахунок припливу нового капіталу і талантів.

Песимістичний сценарій пов'язаний з затягуванням бойових дій або глобальною рецесією: у такому випадку стагнація може тривати, а конкуренція за проєкти посилиться як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринку, що загрожує відтоком найцінніших кадрів за кордон. Втім, навіть у консервативному варіанті більшість експертів не прогнозує "обвалу" галузі – попит на цифровізацію у світі лишається високим, і українські компанії зберігають конкурентоспроможність завдяки якісному персоналу.

Довгострокові глобальні прогнози взагалі налаштовують на помірний оптимізм: за оцінкою World Economic Forum, до 2030 року внаслідок технологічних змін чистий приріст робочих місць у світі складе близько +78 млн (при цьому технологічні спеціальності – аналітики даних, інженери з AI/ML, розробники ПЗ – увійшли до переліку найбільш затребуваних) [7]. Отже, з великою ймовірністю сегмент IT-праці в Україні теж повернеться на траєкторію зростання, хоча й в оновленому форматі: зі зміненим профілем компетенцій, іншою структурою ринку та новими викликами і можливостями. IT-індустрія продовжить

бути драйвером економіки України, і її подальший розвиток залежатиме від здатності швидко адаптуватися до трендів та підтримки з боку державної стратегії. Як зазначив віцепрем'єр Михайло Федоров, технології сьогодні є драйвером майбутнього ВВП, тож стратегічна мета держави – побудувати ефективну екосистему для розвитку інноваційних компаній [1]. Реалізація цієї мети, разом із зусиллями бізнесу, забезпечить реалізацію прогнозованих позитивних сценаріїв і зміцнить позиції України на глобальному IT-ринку.

Список використаних джерел

1. Львівський IT Кластер. Українська техгалузь на третій рік війни: результати IT Research Ukraine 2024. Стійкість як нова реальність [Електронний ресурс] // Львівський IT Кластер, 27.11.2024. – URL: <https://itcluster.lviv.ua/ukrayinska-tehgaluz-na-tretij-rik-vijny-rezultaty-it-research-ukraine-2024-stijkist-yak-nova-realnist> (дата звернення: 24.02.2025).
2. Statista. Worldwide tech layoffs due to COVID-19 [Електронний ресурс] // Statista, 2024. – URL: <https://www.statista.com/statistics/199999/worldwide-tech-layoffs-covid-19> (дата звернення: 24.02.2025).
3. DOU. Тенденції ринку праці IT-спеціалістів в Україні у 2023 році [Електронний ресурс] // DOU, 30.12.2023. – URL: <https://dou.ua/lenta/articles/jobs-and-trends-2023> (дата звернення: 24.02.2025).
4. DOU. Підсумки року на IT-ринку праці: +31% вакансій, продуктове IT зростає, але не без скорочень [Електронний ресурс] // DOU, 09.12.2024. – URL: <https://dou.ua/lenta/articles/jobs-and-trends-2024> (дата звернення: 24.02.2025).
5. TechUkraine. Ukrainian Tech Industry Shows Resilience in the Face of War: IT Research Ukraine 2024 [Електронний ресурс] // TechUkraine, 05.12.2024. – URL: <https://techukraine.org/2024/12/05/ukrainian-tech-industry-shows-resilience-in-the-face-of-war-it-research-ukraine-2024> (дата звернення: 24.02.2025).
6. DOU. Зарплати українських розробників — зима 2025 [Електронний ресурс] // DOU, 13.01.2025. – URL: <https://dou.ua/lenta/articles/salary-report-devs-winter-2025> (дата звернення: 24.02.2025).
7. TechBehemoths. Future Jobs Analysis Based on World Economic Forum [Електронний ресурс] // TechBehemoths, 2024. – URL: <https://techbehemoths.com/blog/future-jobs-analysis-based-world-economic-forum> (дата звернення: 24.02.2025).
8. Куцик, П., & Ковтун, О. (2024). Визначення перспективного бізнесу та моделювання оптимальних стратегічних наборів для підприємств з використанням можливостей штучного інтелекту. Цифрова економіка та економічна безпека, (5 (14), 127-136. <https://doi.org/10.32782/dees.14-20>
9. Куцик П. О., Туліка Н. М., & Процикевич А. І. (2024). Стан та перспективи розвитку IT-індустрії України. Економіка та суспільство, (67). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-67-108>
10. Куцик П., Лупак Р., Щупаківський Р., Качан О., & Бірт М. (2024). Концептуальні засади узгодження галузевих структурних зрушень із потребами забезпечення конкурентоспроможності економіки в умовах цифрових трансформацій. Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice, 2(55), 346–361. <https://doi.org/10.55643/fcaptp.2.55.2024.4284>

Тютюнник М. В.

здобувачка наукового ступеня доктора філософії

ОНП «Економіка»

спеціальності С1 «Економіка та міжнародні економічні відносини

(за спеціалізаціями)»

Науковий керівник к.е.н., проф. Круглова О. А.

Державний біотехнологічний університет

ПРОДОВОЛЬЧА НЕЗАЛЕЖНІСТЬ ЯК ЧИННИК ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Важливою складовою національної та економічної безпеки України є продовольча безпека. Згідно з Методичними рекомендаціями щодо розрахунку рівня економічної безпеки України продовольча безпека визначається як «стан виробництва продуктів харчування в країні, що здатний повною мірою забезпечити потреби кожного члена суспільства в продовольстві належної якості за умови його збалансованості та доступності для кожного члена суспільства» [1]. Одним з індикаторів продовольчої безпеки є продовольча незалежність. Відповідно до методичних засад із визначення основних індикаторів продовольчої безпеки рівень продовольчої незалежності розраховується співвідношенням між обсягом імпорту окремого продукту в

натуральному вираженні та ємністю його внутрішнього ринку [2]. Граничне значення за критерієм продовольчої незалежності встановлене на рівні 30,0% [2], перевищення якого свідчить про критичну залежність країни від імпорتنих поставок продовольства, що може становити загрозу національній безпеці в разі зовнішньоекономічних чи геополітичних змін.

Мета дослідження – охарактеризувати динаміку продовольчої незалежності за основними продуктами харчування та визначити ступінь ризику для продовольчої безпеки країни з боку зростання імпорту основних продуктів харчування, а також окреслити пріоритетні напрями зміцнення продовольчої самозабезпеченості. Дослідження проведене за даними Державної служби статистики України. Ураховуючи інформаційне забезпечення дослідження, до складу продуктів харчування включено такі їх види: м'ясо і м'ясопродукти, молоко і молочні продукти, яйця, риба і рибопродукти, цукор, олія, картопля, овочі та баштанні продовольчі культури, плоди, ягоди та виноград. Показники ємності ринку та обсягу імпорту за вказаними видами продуктів харчування взято за період 2015–2021 рр. [3].

Результати проведеного аналізу засвідчили, що за більшістю товарних груп коефіцієнт співвідношення обсягу імпорту та ємності ринку не перевищує встановлених граничних значень. Це свідчить про достатній рівень продовольчої незалежності країни, наявність внутрішніх виробничих потужностей для задоволення попиту та відносну стійкість агропродовольчого сектору до зовнішніх ризиків. Так, високу здатність внутрішнього виробництва покривати попит на продукти харчування відзначено за такими групами товарів: яйця, овочі та картопля, молочні продукти, цукор. Упродовж досліджуваного періоду коефіцієнти співвідношення обсягу імпорту та ємності ринку за цими групами товарів були найнижчими та мали такі значення: яйця 0,03–0,09%, молочні продукти 0,9–8,4%, овочі 1,4–4,5%, картопля 0,3–5,8%, цукор 0,2–14,2%. Проте за іншими групами продуктів харчування відзначено зростання імпортозалежності. Про це свідчить наближення розрахованих коефіцієнтів співвідношення обсягу імпорту та ємності ринку до критичного рівня та перевищення його. Зокрема, упродовж зазначеного періоду цей коефіцієнт становив за групами: фрукти, ягоди та виноград 27,0–48,5%, олія та інші рослинні жири 30,5–51,3%, риба і рибопродукти 64,5–84,2%.

Таким чином, унаслідок проведеного аналізу визначено продуктові групи з низьким і високим рівнями імпортозалежності. До першої групи належать молоко і молочні продукти, яйця, овочі, картопля, цукор; до другої – рибна продукція, олія, фрукти. Відзначимо, що виробництво продуктів харчування, значення критерію за якими перевищує граничні показники (риба і рибопродукти, олія та інші рослинні жири, фрукти, ягоди та виноград), потребує державної уваги та стимулювання імпортозаміщення, зокрема через підтримку садівництва, аквакультури та переробки.

Список використаних джерел

1. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України. Затверджено Наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України № 1277 від 29.10.2013. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1277731-13#Text>
2. Методика визначення основних індикаторів продовольчої безпеки. Затверджено Постановою Кабінету міністрів України № 1379 від 5 грудня 2007 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1379-2007-%D0%BF#Text>
3. Баланси та споживання основних продуктів харчування населенням України. URL: https://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2022/zb/07/Zb_bsph2021.pdf

Череп А. В.

д. е. н., професор кафедри фінансів і кредиту

Маказан Є. В.

к. е. н., доцент кафедри бізнес-адміністрування і
менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,

Чепурна Т. А.

студентка II курсу економічного факультету

Запорізький національний університет

БЮДЖЕТНА СИСТЕМА УКРАЇНИ - ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА ПІДТРИМКУ ЕКОНОМІЧНОГО ТА СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ

Бюджетна система України включає в себе державний та місцеві бюджети, а також зведений бюджет, що є інструментом об'єднання показників для ефективного управління фінансовими ресурсами. Тож, саме бюджетна система України виступає основним фінансовим механізмом, який забезпечує економічний та соціальний розвиток держави. Основною метою бюджетної системи є стабільне фінансування державних програм, підтримка місцевих громад та забезпечення соціального добробуту населення.

Бюджетний кодекс України та інші законодавчі акти відіграють ключову роль у формуванні бюджету, оскільки визначають процедури планування, розподілу і використання бюджетних коштів. Законодавство регламентує обсяги і структуру державних доходів та видатків, правила міжбюджетних відносин та порядок фінансового вирівнювання між регіонами, що сприяє рівномірному економічному розвитку країни.

Процес складання державного і місцевих бюджетів включає декілька етапів: підготовка бюджетних запитів, узгодження та затвердження проєктів бюджету на різних рівнях управління. Державний бюджет приймається Верховною Радою і регулює загальнодержавні потреби, тоді як місцеві бюджети забезпечують розвиток регіонів, адаптуючи фінансову підтримку до специфічних місцевих потреб.

Аналіз показує, що загальний запланований дохід держбюджету на 2025 рік зросте на 415 680 701,1 тис. грн перевищує поточні показники загальних доходів державного бюджету на 2024 рік та на 910 692 891,9 тис. грн. є вищою за підсумковий показник загальних доходів державного бюджету за 2023 рік (табл. 1).

Таблиця 1

Загальні доходи Держбюджету (тис. грн) [1]		
Загальні доходи Держбюджету (тис. грн)		
2023 рік	2024 рік	2025 рік
1 416 448 786	1 911 460 976,8	2 327 141 677,9

При цьому, як і в попередні роки, загальний обсяг доходів державного бюджету на 2025р набагато нижчий за прогнозовані загальні витрати (табл. 2).

Таблиця 2

Загальні видатки Держбюджету (тис. грн) [1]		
Загальні видатки Держбюджету (тис. грн)		
2023 рік	2024 рік	2025 рік
3 392 956 975,8	3 736 618 570,2	3 929 061 884,7

Загальні видатки національного бюджету на 2025 рік встановлені на рівні 3 929 061 884,7 тис. грн., що більше ніж у 2024 р. і 2023 р. відповідно на 192 443 314,50 тис. грн. або на 5,15% та 536 104 908,90 тис. грн. або на 15,8%.

На обсяг видатків державного бюджету у 2025 році значною мірою впливають заходи щодо фінансування, підтримки та адаптації протидії російській федерації збройній агресії, допомозі ветеранам російсько- української війни. Серед них особливо варто відзначити такі витрати:

Для Міністерства оборони України:

- забезпечення діяльності Збройних Сил України, підготовки їх особового складу та підрозділів,

- медичне забезпечення особового складу, ветеранів і учасників, та членів їх родин – 1 012 345 471,9 тис. грн.

Для Міністерства у справах ветеранів України:

- заходи щодо підтримки та допомоги ветеранам, їх сім'ям та членам родини; сім'ям загиблих – 2 194 220,2 тис. грн.;

- Державний бюджет передбачає дотації місцевим бюджетам на забезпечення спеціальної діяльності з підтримки ветеранів та демобілізованих та вживати окремих заходів для підтримки захисту незалежності, суверенітету та територіальної цілісності України – 2 928 000,0 тис. грн.

Тож, дані аналізу показують, що Державний бюджет на 2025 р. є дефіцитним. Для забезпечення сталого економічного зростання в країнах, що розвиваються, необхідно впроваджувати зважену бюджетну політику, яка передбачає стабільний розвиток ключових галузей і напрямків. Ефективне бюджетне планування є ключовим фактором для успішної бюджетної політики держави. Засади середньострокового бюджетного планування (Бюджетна декларація), які були впроваджені у нашій державі й які мають на меті визначення загальних бюджетних показників на найближчі три роки, повинні забезпечувати виконання середньострокових і довгострокових бюджетних програм.

Однак через нестабільну макроекономічну ситуацію в країні та глобальні економічні виклики доводиться щорічно переглядати Бюджетну декларацію. Основним документом бюджетного планування залишається Закон про державний бюджет України на наступний рік, а тому від точності і повноти його виконання залежить як середньострокове бюджетне планування, так і бюджетна політика держави.

Список використаних джерел

1. Державний бюджет України на 2025 рік: нові реалії та перспективи. URL: https://r2p.org.ua/storage/documents/0d64781ba6c39e1353aae262f7659432d294a8bd_original.pdf

Череп О. Г.

д.е.н., професор, професор

Запорізький національний університет

Файзулліна С. К.

К.е.н., доцент

Казахський національний педагогічний університет ім. Абая

Шмигля Г. С.

Запорізький національний університет

МІНІМІЗАЦІЯ РИЗИКІВ І МАКСИМАЛЬНЕ ВИКОРИСТАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ: ДОСВІД КРАЇН ЄС

Доведено, що застосування штучного інтелекту суттєво підвищує продуктивність праці, автоматизуючи рутинні процеси та знижуючи витрати підприємств. Його використання дозволяє раціональніше розподіляти ресурси, зменшувати втрати й підвищувати ефективність виробництва. ШІ також покращує якість обслуговування: інтелектуальні алгоритми аналізують великі обсяги даних і створюють персоналізовані рекомендації для клієнтів. Чат-боти та інші системи на основі ШІ пришвидшують вирішення запитів, що сприяє зростанню задоволеності споживачів. Окрім цього, розвиток штучного інтелекту сприяє появі нових професій та спеціальностей. Попит на

спеціалістів у сфері розробки, налаштування та обслуговування інтелектуальних систем зростає, що створює додаткові можливості для працевлаштування. Таким чином, хоча автоматизація може витіснити певні професії, вона водночас формує запит на нові навички, стимулюючи адаптацію ринку праці до змін [1].

Іншою проблемою є нерівномірний доступ до інноваційних технологій. Розвинені країни мають значно кращі умови для впровадження ІІІ-рішень, що поглиблює технологічний розрив між державами з різним рівнем економічного розвитку. Крім того, штучний інтелект працює з великими обсягами даних, що створює ризики зловживання конфіденційною інформацією. Витоки персональних даних та їх несанкціоноване використання можуть мати серйозні наслідки для безпеки громадян та підприємств.

Таблиця 1

Порівняльний аналіз впливу ІІІ на соціально-економічну безпеку в країнах ЄС

Країна	Основні напрямки впливу ІІІ	Успішні практики	Основні виклики	Рекомендації
Німеччина	Промисловий ІІІ, автоматизація виробництва	Розвиток «Індустрії 4.0», інвестиції в дослідження	Ризики для ринку праці, необхідність перекваліфікації	Розвиток програм перекваліфікації, підтримка інновацій
Франція	Розвиток національної стратегії, інновації	Створення екосистеми для стартапів, розвиток ІІІ в медицині	Етичні та правові питання, ризики дискримінації	Розробка етичних стандартів, посилення правового регулювання
Італія	Розвиток стартапів та МСП, ІІІ в сільському господарстві	Підтримка інноваційних проєктів, розвиток ІІІ в агросекторі	Недостатність кваліфікованих кадрів, проблеми з інфраструктурою	Інвестиції в освіту та інфраструктуру, стимулювання інновацій

Для мінімізації ризиків і максимального використання потенціалу ІІІ необхідно реалізовувати комплексні заходи, серед яких: розвиток освітніх програм: Підготовка спеціалістів у сфері ІІІ та перенавчання кадрів допоможуть адаптувати ринок праці до нових умов; регулювання та етичні стандарти: Впровадження чітких нормативних актів та контроль за використанням ІІІ зменшать ризики зловживань; інвестиції в дослідження: Підтримка наукових розробок сприятиме створенню більш безпечних та ефективних ІІІ-рішень; забезпечення кібербезпеки: Захист даних та запобігання кібератакам повинні стати пріоритетними завданнями.

Враховуючи значний вплив ІІІ на соціально-економічну безпеку, необхідно знаходити баланс між його перевагами та потенційними ризиками, розробляючи стратегії для сталого розвитку суспільства.

Дослідження впливу штучного інтелекту на соціально-економічну безпеку країн Європейського Союзу виявило складний та багатогранний характер цього процесу (табл. 1) [1, 2]. З одного боку, ІІІ відкриває значні можливості для економічного зростання, підвищення продуктивності та розвитку інновацій. З іншого боку, він створює нові виклики, пов'язані з ринком праці, соціальною нерівністю, етичними та правовими питаннями.

Виклики, з якими стикаються країни ЄС, зокрема Італія, Франція та Німеччина, свідчать про необхідність зваженого підходу до впровадження штучного інтелекту.

В Італії основною проблемою є високий рівень безробіття, особливо серед молоді. Уряд країни активно розвиває програми цифрової освіти та перекваліфікації, що дозволяє адаптувати робочу силу до нових умов ринку праці. ІІІ відіграє ключову роль у цих процесах, надаючи можливості для онлайн-навчання та персоналізованих програм розвитку навичок.

Список використаних джерел

1. Могилевська, О., Слободяник, А., & Сідак, І. (2023). Вплив штучного інтелекту на українську і міжнародну економіку. Київський економічний науковий журнал, (1), 45-52. <https://doi.org/10.32782/2786-765X/2023-1-6> URL: <https://journals.kyiv.ua/index.php/economy/article/view/49/46>
2. Могилевська О.Ю., Сідак І.В. Використання штучного інтелекту в модернізації бізнес-процесів. XXVIII Міжнародна науково-практична конференція «Сучасні тенденції розвитку вищої освіти та академічного партнерства в умовах воєнного стану». Київ : КиМУ, 16-17 березня 2023 р. С. 290–293.

Шевчик Б. М.

д.е.н., проф., професор кафедри економіки,
Львівський торговельно-економічний університет

ВІД ЕКОНОМІКИ ДО ГУМАНОМІКИ ТА ВІД НООЕКОНОМІКИ ДО ЕЙДОНОМІКИ: ОНТОЛОГІЯ ІНСТИТУЦІЙНИХ ПАТЕРНІВ

Політична економія, яка у XIX ст. була моральною наукою про людину, яка працею створює багатство, редукувала у мейнстрімний математизований економікс обезсенсиовленої логіки вибору у розподілі дефіцитних ресурсів, де біоавтомат *maxutiliti* поводить як примітивний скнара та когнітивно передбачуваний соціопат. А. Маслоу стверджував, що на шкалі людських потреб на вершині перебуває потреба у трансцендентній меті. Сучасні мейнстрімні економісти займаються економетричним моделюванням штучних експериментальних сценаріїв у контрольованому середовищі передбачуваної поведінки стандартизованих рішень, тобто займаються симуляцією. А відомо, що симулякр – це знесутніснений поведінковий патерн, у якому наратив норми витіснив екзистенційний сенс. Атоми-актори, сприймаючи сигнали, обробляють дані в когнітивно уніфікованих ментальних патернах граничної корисності та граничної цінності, діють автоматично як треновані собаки Павлова, де спосіб максимізації корисності не відображає людські сенси. Економіку трактують як застосування математики у сфері фізики, де рух матеріальної частки арпїорі передбачуваний, а вигода зводиться до обчислення найкоротшої траєкторії. Минуле і майбутнє релевантні у циклах відтворення, а отже історії, як сукупності унікальних подій, не існує. Кількісний аналіз став карго-культ, де альтернативний вибір завжди очевидний в межах утилітарної дихотомії “мінімум – максимум”. Ентропія, яка проявляється через дію закону зростаючих граничних витрат, у статичній моделі гомеостазу масштабується, що в підсумку загрожує екологічним колапсом у планетарному масштабі. Адже для збереження асиметрії у потоках вартості необхідно за замовчуванням створювати на мапі світу штучні анклав-гетто цілеспрямованого відтворення злиднів. Це темний, демонічний бік мейнстрімного економікса, про який мовчать гуру-математики.

Якщо економіст-мейнстрімівець рух людської думки сприймає аналогічно рухові матеріальної частки у заздалегідь визначено-передбачуваний траєкторії наперед відомого майбутнього, то чому виникають екстерналії, кризи, дефолти, бідність і страждання? Якщо все відомо наперед, то тоді кожне страждання сплановане! Ким? – Економістами? Якщо інноваційні винаходи і технологічні відкриття можуть систематично розроблятися і планомірно впроваджуватися, де рух думки прогнозовано передбачуваний аналогічно рухові матеріальної частки у безконечно-прозорому майбутньому, то тоді всі можливі інновації усіх виробничих технологій мають бути наперед відомі перед тим, як стануть відомі. Тобто, мейнстрімівець має чітко знати: де, коли і кому в голову прийде кожна думка, що технологічно змінить світ. Тобто, математик-мейнстрімівець – це всезнаюче божество, для якого не існує таємниць людської природи, бо він може рахувати ідеї як кількісні величини. Він є фільтром об’явлення буття, бо він знає, що буде; він – пророк над пророками; він – бог! Мейнстрімний економіст – це симуляція абсурду! Якщо ж виходити із тези про спонтанність флуктуацій свідомості – то картина буде іншою: у континуальній безконечності спресованих сенсів семантичного вакууму фільтр людської свідомості спонтанно розпаковує сенс і творить текст аксіологічної новизни. Людині дається як одкровення ідея нових можливостей. Як ідея проникає у свідомість, щоб стати потребою душі?

Гуманоміка – це парадигмальна антитеза мейнстрімного економікса. Оселею людського буття є мова. Люди спілкуються, щоб розуміти один одного. Розуміння передбачає схожість внутрішніх світів, які переживаються та співпереживаються через образне представництво слова. Умовою пізнання-себе є відношення-до-іншого. Люди домовляються, формуючи контури довіри пропозицією аргументу спільного блага. А. Сміт писав про “невидиму руку”, яка сублімує індивідуальний егоїзм і де зростає комплементарність завдяки спілкуванню, коли люди відкривають одне одному можливості. Вартість ґрунтується на праці, а гроші виступають інструментом обміну життєвої енергії між людьми. Марксистки, фокусуючись на матеріальному виробництві, не враховували інноваційність як джерело вартості, зводячи її до фізичної праці пролетаріату. Однак сучасна економіка переходить до інформаційного виміру: інтелектуальні продукти мають нульові граничні витрати й альтернативні витрати у використанні, створюючи синергетичні ефекти. Таким чином, відбувається зсув від енергетичних основ до нооекономіки, де цінність формується через сенс і знання.

Нооекономіка — це форма соціокультурної динаміки, де цінності та культурні ідеї формують економічні відносини. Сьогодні вона пов’язана з техноконвергенцією нано-, нейро-, біо-, інфо- та когнітотехнологій, цифровізацією, ШІ та квантовими розробками з нульовими граничними витратами виробництва. Цифрова технологія анулює детермінізм часу у миттєвому доступі; квантова технологія анулює детермінізм простору, делокалізуючи вибір від послідовностей тілесних модифікацій. Людська присутність у структурі вартості інтелектуального продукту (а отже, і сама вартість) буде представлена онтологічною новизною тексту, що знімає екзистенційні суперечності між буттям і небуттям. Проте, інформація – не матеріальна, а інтелектуальна праця позбавлена детермінант простору і часу, які є атрибутами матерії. Праця – субстанція вартості, де субстанція – це єдина недиференційована чиста потенціальність матеріальної дійсності. Виходить, що вартість інтелектуального продукту – не субстанціональна, бо думка не матеріальна. А яка? Тут нооекономіка конвертується в ейдономіку.

Ейдос – це якісна сутність пізнаної єдності, осмисленої цілісності буття. У філософії Платона ейдос – це смислова організація з-поміж інших смислових організацій, що постає, виникає, наповнюється буттям, деференціюючись. Саме поєднання ейдетичних цілісностей, інтеграція смислових актуалізацій визначається як ідея. Ейдос означає, ідея виражає. Тому ейдос означає символічну дійсність, поєднання явища і смислу у цілісному органічному бутті. Ейдетичне буття – це символічна дійсність, що складається із знаків онтологічної повноти осмисленого буття, що є останньою гносеологічною формою видимості повноти Суцього в його Ликові.

Інтеграції, відновленню зв’язку передують диференціація, втрата раю, закинутість у світ – екзистенційна необхідність Великого Повернення. Свобода – це властивість духа віднаходити та оновлювати зв’язок, зводити онтологічні мости між его та самістю, та самістю і трансцендентним. Цей вид інтелектуальної роботи трепету духа не зможе виконувати жодна розумна цифрова машина, обробляючи масиви даних, бо ейдос передбачає апеляцію до цілісності поза межами досвіду, тобто бази даних, якою б колосальною вона не була, бо завжди буде мізерією перед безконечністю. Оскільки ейдос означає диференційоване, то ідея інтегрально виражає ієрархію сенсів метафізичної фрактальної релевантності – цілісності Буття і Суцього. Інтелектуали, які продукуватимуть тексти екзистенційної значущості онтологічної новизни осенсовленої єдності і поширюватимуть їх в аксіологічному топосі символічного обміну, визначаються як когнітарії – “золоті комірці” цивілізації майбутнього.

Список використаних джерел

1. Куцик П. О., Шевчик Б. М., Шевчук В. О. Нооекономіка: «філософія серця» у практиці життя (до 300-ліття з дня народження Григорія Сковороди) : монографія. – Львів: Видавництво Львівського торговельно-економічного університету, 2023. – 303 с.
2. Куцик П. О., Шевчик Б. М., Шевчук В. О. Культура в економіці: *modus operandi* : Монографія. – Львів: Видавництво Львівського торговельно-економічного університету, 2024. – 532 с.

3. Шевчик Б.М. Нооекономіка: есхатологія початку ноосферної ойкумени і роль України // *Вісник Львівського торговельно-економічного університету* / [ред. кол.: Куцик П. О., Семак Б. Б. та ін.]. – Львів : Видавництво Львівського торговельно-економічного університету, 2022. – Вип. 70. – 128 с. – (Економічні науки). – С. 65-70.

4. Шевчик Б. М., Куцик П. О. Есхатологія економіки чи онтологія нооекономіки: соціокультурний дискурс // *Вісник Львівського торговельно-економічного університету* / [ред. кол.: Куцик П. О., Семак Б. Б. та ін.]. – Львів : Видавництво Львівського торговельно-економічного університету, 2023. – Вип. 71. – С. . 5-12. – (Економічні науки).DOI: <https://doi.org/10.36477/2522-1205-2023-71>.

Шовкун-Заболоцька Л.В.

к.е.н., доцент кафедри економіки та бізнесу
Державний біотехнологічний університет

ПРИРОДНО-РЕСУРСНИЙ ФАКТОР У СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ПРОДОВОЛЬЧОЇ ПРОДУКЦІЇ

Сучасне продовольче виробництво нерозривно пов'язане з якісними характеристиками природної сировинної бази. Ґрунти, водні ресурси, атмосферне повітря та кліматичні умови визначають якість сільськогосподарської продукції вже на первинному етапі її формування. Показники родючості ґрунту, мінерального складу води, ступінь забруднення повітря чи доступність опадів мають безпосередній вплив на поживну цінність, безпечність, екологічність, а також конкурентоспроможність готової продукції на внутрішньому й міжнародному ринках. У контексті зростаючих екологічних ризиків, змін клімату та погіршення стану навколишнього природного середовища особливої актуальності набуває необхідність переходу до ефективного управління якістю природних ресурсів як ключової складової стратегії сталого розвитку агропромислового комплексу.

Природно-ресурсний потенціал України є одним із найпотужніших у Європі. Багатство чорноземів, наявність прісної води, значна кількість сонячних днів та відносно сприятливі кліматичні умови створюють природну конкурентну перевагу у сфері сільського господарства. Проте нині ці переваги поступово втрачаються через хронічно неефективне використання ресурсів. Надмірна інтенсифікація виробництва, недостатній контроль за екологічними наслідками господарської діяльності, неврегульованість екосистемних підходів до управління ресурсами призвели до порушення природного балансу. Зокрема, зниження природної родючості ґрунтів, локальні дефіцити води, підвищення рівня ерозійних процесів і деградація ландшафтів створюють серйозні загрози продовольчій безпеці країни. Саме тому інтеграція оцінки екологічного стану природних ресурсів у систему контролю якості продовольства є критично важливою на сучасному етапі [1].

Окрему загрозу становить прогресуюча деградація ґрунтів, спричинена низкою агротехнічних та організаційних чинників. Надмірне використання мінеральних добрив, застарілі методи обробітку, систематичне порушення сівозмін, ущільнення орного шару важкою технікою, розорювання схилів, а також відсутність захисних заходів (терасування, лісосмуги, мінімізація гідромеліорації) – усе це призводить до зниження продуктивності ґрунтів. Результатом стає зменшення врожайності, зниження вмісту гумусу, мікроелементів та біологічної активності, що безпосередньо позначається на якості продукції. Водночас, неконтрольоване застосування засобів захисту рослин, зокрема пестицидів, спричиняє накопичення токсичних речовин у ґрунті, які надалі потрапляють до рослинної сировини, підвищуючи ризики для здоров'я споживачів. Таким чином, деградовані ґрунти не лише втрачають економічну цінність, а й стають джерелом екологічної загрози [2]. Важливим фактором також є якість води, яка використовується як для зрошення, так і у виробничому процесі. Забруднення джерел нітратами, важкими металами, органічними залишками, зокрема внаслідок промислових скидів або порушень у поводженні з добривами, безпосередньо впливає на санітарно-гігієнічні показники сільськогосподарської сировини [3].

Сьогодні в Україні актуальним є впровадження міжнародних стандартів якості та безпечності продукції, які враховують стан ресурсної бази: ISO 22000, Global G.A.P., HACCP,

органічна сертифікація. Застосування цих підходів дозволяє не лише покращити якість продукції, а й розширити її експортний потенціал. Зокрема, органічне землеробство, яке базується на принципах екологічної рівноваги, ґрунтозбереження та мінімізації впливу на довкілля, демонструє високі результати щодо безпечності та споживчої довіри.

Окремої уваги заслуговують питання простежуваності походження сільськогосподарської продукції, що є ключовою вимогою європейських стандартів безпеки. У багатьох регіонах України відсутні належні механізми контролю на всіх етапах виробничого ланцюга - від поля до столу. Це ускладнює запровадження ефективних систем НАССР, сертифікації Global G.A.P., а також створення прозорої інформаційної бази для споживачів та імпортерів.

На регіональному рівні впроваджуються окремі ініціативи сталого управління природними ресурсами, зокрема створення геоінформаційних систем для моніторингу стану ґрунтів, водних об'єктів і лісових масивів. Наприклад, у Черкаській, Львівській та Вінницькій областях впроваджено пілотні проекти з цифрового картографування родючості ґрунтів, що дозволяє аграріям ефективніше планувати сівозміни, добриво- і водозабезпечення.

Водночас, розвиток органічного сільського господарства стикається з низкою бар'єрів: брак належного сертифікаційного супроводу, слабка обізнаність фермерів із вимогами європейського законодавства, недостатній рівень державного фінансування на перехідний період. Для подолання цих викликів необхідне розширення системи дорадчих служб, освітніх програм і міжрегіонального обміну успішними практиками у сфері екологізації продовольчого виробництва.

Особливу роль у підвищенні якості харчової продукції відіграє нормативно-правове забезпечення, зокрема процес гармонізації національного законодавства з регламентами та директивами Європейського Союзу. Одним із ключових напрямів є адаптація вимог до санітарного і фітосанітарного контролю, маркування продовольства, умов транспортування та зберігання, а також механізмів простежуваності походження сировини. Забезпечення правової відповідності відкриває українським виробникам доступ до європейських ринків, підвищує довіру споживачів і стимулює інвестиції в системи управління якістю. Водночас виникає потреба у вдосконаленні механізмів сертифікації, розвитку лабораторної бази та навчанні персоналу, який працює у сфері харчової безпеки[5].

Забезпечення високої якості продовольчих товарів вимагає інтегрованого підходу до управління не лише процесами виробництва, а й ресурсною основою, на якій вони ґрунтуються. Збереження родючості ґрунтів, охорона водних ресурсів, запровадження систем ощадного природокористування є базовими умовами для виробництва безпечної, екологічної та конкурентоспроможної продукції. У цьому контексті надзвичайно важливо поєднувати екологічні, технологічні й правові інструменти, орієнтовані на досягнення сталого розвитку. Підвищення ефективності аграрного сектору має ґрунтуватися на принципах екологізації, дотриманні міжнародних стандартів, а також активному залученні держави до підтримки фермерських і переробних господарств, які прагнуть до високих показників якості.

Список використаних джерел

1. Захарчук О. А. Проблеми раціонального природокористування та роль оподаткування у їх вирішенні. Ефективна економіка. 2021. № 8. С. 12–43.
2. Дронова О. В., Запотоцький С. А. Сучасне природокористування : навч.-метод. посіб. Київ, 2020. 74 с.
3. Екологічна ситуація в Україні: оцінка сучасного становища [Електрон. ресурс]. URL: <https://osvita.ua/vnz/reports/ecology/1874/> (дата звернення: 20.05.2025).
4. Використання природно-ресурсного потенціалу України та його наслідки [Електрон. ресурс]. URL: <https://st.kharkov.ua/wpcontent/uploads/2022/1/pryrodokorystuvnnia> (дата звернення: 20.05.2025).
5. Шовкун Л. В. Правові засади менеджменту якості та безпеки використання сільськогосподарської сировини і продуктів харчування в Україні в процесі євроінтеграції. Вісник ХНАУ. Серія: Економічні науки. 2019. № 4, т. 1. С. 388–398.

СЕРЕДОВИЩЕ РОЗВИТКУ СЕКТОРА ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Сектор інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) є одним із ключових драйверів інноваційного розвитку сучасної економіки, цифрової трансформації суспільства та підвищення конкурентоспроможності країни на глобальному ринку. Стрімкий розвиток ІКТ-сектора сприяє модернізації виробничих процесів, підвищенню ефективності управління, створенню нових форм зайнятості, а також розширенню доступу громадян до якісних освітніх, медичних, адміністративних та фінансових послуг.

ІКТ-сектор є фундаментом для розвитку таких передових напрямів, як штучний інтелект, великі дані, Інтернет речей, хмарні обчислення, робототехніка, блокчейн-технології та кібербезпека, що відкриває нові можливості для підвищення продуктивності в усіх секторах економіки – від промисловості та сільського господарства до освіти, охорони здоров'я та державного управління [1, с. 348-353]. Водночас ІКТ-сектор виступає каталізатором трансформації традиційних бізнес-моделей, сприяючи появі нових форматів підприємництва, розвитку цифрових платформ і сервісів на основі обробки даних у реальному часі. Крім того, розвиток ІКТ-сектора сприяє формуванню цифрових компетентностей населення, підвищенню рівня цифрової грамотності та залученню широких верств населення до участі в цифровій економіці, що, у свою чергу, сприяє зменшенню соціально-економічної нерівності та розширенню доступу до нових джерел доходу.

Відомо, що для стабільного розвитку необхідне формування сприятливого середовища, яке включає комплекс взаємопов'язаних чинників: інституційних, економічних, інфраструктурних, освітніх, правових та технологічних [2, с. 81-90; 3, с. 46-50]. Такий системний підхід є особливо актуальним при вивченні складових середовища розвитку ІКТ-сектора, який потребує не лише наявності сучасних технологій, а й відповідної політичної волі, ефективної інституційної підтримки та сприятливого інвестиційного клімату [4].

Так, пріоритетне значення має нормативно-правова база, яка регулює діяльність у сфері ІКТ. Прозоре законодавство, захист інтелектуальної власності, регламентація кібербезпеки, захист персональних даних та електронна комерція створюють умови для легального і безпечного функціонування і розвитку ІКТ-бізнесу [5]. Особливу роль у цьому контексті відіграють положення, що стосуються захисту інтелектуальної власності, які є основою для підтримки авторських прав на програмне забезпечення, алгоритми, цифрові продукти й технологічні рішення. Важливим є й належне регулювання кібербезпеки, що дозволяє забезпечити стійкість цифрової інфраструктури до кіберзагроз і мінімізувати ризики для бізнесу, державних установ і користувачів.

Окремої уваги потребує законодавство у сфері захисту персональних даних, яке має відповідати міжнародним стандартам, зокрема нормам ЄС, що підвищує довіру користувачів до цифрових сервісів і сприяє розвитку цифрової економіки. Крім того, важливою складовою є регламентація електронної комерції, яка забезпечує правову підтримку для онлайн-торгівлі, цифрових платформ і фінансових технологій.

Натомість інституційне середовище включає не лише наявність спеціалізованих агентств, асоціацій, технопарків, інноваційних хабів, а й ефективну взаємодію між цими структурами, що створює умови для динамічного розвитку ІКТ-сектора. Такі інституції відіграють ключову роль у підтримці стартапів, надаючи їм консультаційні, організаційні та фінансові послуги, створюючи сприятливі умови для запуску інноваційних проєктів. Також відповідні інституції активно сприяють налагодженню міжнародного співробітництва, участі у спільних науково-дослідних програмах, грантових конкурсах, технічному партнерстві, обміну найкращими практиками та формуванню професійних мереж.

Не менш важливою складовою є освітньо-наукова інфраструктура. Системна підготовка висококваліфікованих кадрів з ІТ-спеціальностей у закладах вищої освіти, підтримка *STEM*-освіти, розвиток ІТ-освітніх платформ, а також сприяння проведенню науково-дослідних робіт у сфері цифрових технологій забезпечують сталий кадровий потенціал та наукову базу для розвитку галузі.

Інфраструктурні передумови розвитку ІКТ-сектора охоплюють низку критично важливих елементів, які забезпечують фізичну та технологічну основу для функціонування цифрової економіки. Насамперед ідеться про наявність розвиненої телекомунікаційної мережі, яка охоплює як урбанізовані, так і віддалені території, забезпечуючи рівний доступ до цифрових послуг для всіх верств населення та бізнесу. Ключовим компонентом є розміщення сучасних дата-центрів – інфраструктурних вузлів, що забезпечують зберігання, обробку та швидкий обмін великими обсягами інформації. Їх наявність підвищує ефективність роботи цифрових сервісів, сприяє розвитку хмарних технологій, електронного урядування, електронної комерції, а також дозволяє дотримуватися вимог до локалізації даних, що є важливим для міжнародних замовників.

Ключову роль у розвитку ІКТ-сектора відіграє економічне середовище, яке визначає фінансову спроможність суб'єктів галузі, інвестиційну привабливість інновацій та загальні умови для ведення бізнесу. Одним із критичних чинників є наявність доступу до різноманітних джерел фінансування – банківських кредитів, грантової підтримки, державних і міжнародних програм стимулювання підприємництва. Особливе значення має розвиток венчурного капіталу, який дозволяє фінансувати високоризикові, але потенційно проривні стартапи у сфері ІКТ, що часто не можуть розраховувати на традиційні джерела капіталу.

Крім того, важливо враховувати соціальні фактори, які мають істотний вплив на темпи та ефективність розвитку ІКТ-сектора. Насамперед ідеться про рівень цифрової грамотності населення, що визначає здатність громадян користуватися сучасними технологіями, критично оцінювати цифровий контент і безпечно поводитися в інформаційному середовищі.

У сучасних умовах особливої ваги набуває геополітична стабільність та кібербезпека, які виступають критичними чинниками для розвитку ІКТ-сектора та формування міжнародної довіри. Так, стабільна геополітична ситуація створює передумови для передбачуваного інвестиційного клімату, гарантує безперервність ведення бізнесу, захист прав власності та дотримання договірних зобов'язань.

Не менш важливою є кібербезпека, яка забезпечує захист інформаційних систем, даних і цифрових сервісів від несанкціонованого доступу, атак, втручань або витоків. Надійна система кіберзахисту є обов'язковою умовою для ведення діяльності в таких чутливих напрямках, як обробка персональних і фінансових даних, хмарні сервіси, аутсорсинг бізнес-процесів та розробка програмного забезпечення для міжнародних клієнтів.

Таким чином, середовище розвитку ІКТ-сектора є багатограним і вимагає комплексного підходу на державному, регіональному та корпоративному рівнях. Лише за умови злагодженої взаємодії усіх компонентів можна досягти високої ефективності розвитку цієї стратегічної галузі для економіки України.

Список використаних джерел

1.Kutsyk P., Lupak R., Shchupakivskyi R., Kachan O., Virt M. Conceptual principles of coordination of sectoral structural changes with the need to ensure the competitiveness of the economy in the conditions of digital transformations. *Financial and credit activity problems of theory and practice*. 2024. № 2(55). P. 346-361.

2.Лупак Р. Напрями реалізації потенціалу сектора інформаційно-комунікаційних технологій у контексті забезпечення якісних характеристик функціонування внутрішнього ринку та розвитку інформаційного суспільства в Україні. *Галицький економічний вісник*. 2019. Том 60. № 5. С. 79-94.

3.Vasylytsiv T., Mulska O., Levytska O., Lupak R., Semak B., Shtets T. Factors of the Development of Ukraine's Digital Economy: Identification and Evaluation, *Science and innovation*. 2022. № 18(2). P. 44-58.

4.Куцик, П., & Ковтун, О. (2024). Визначення перспективного бізнесу та моделювання оптимальних стратегічних наборів для підприємств з використанням можливостей штучного інтелекту. *Цифрова економіка та економічна безпека*, (5 (14), 127-136. <https://doi.org/10.32782/dees.14-20>.

5.Куцик П. О., Туліка Н. М., & Процикевич А. І. (2024). Стан та перспективи розвитку ІТ-індустрії України. *Економіка та суспільство*, (67). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-67-108>.

ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ КЛАСТЕРНИХ СТРУКТУР У РЕГІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ: МАТЕМАТИЧНІ ПРИПУЩЕННЯ ТА ДОВЕДЕННЯ

У сучасній регіональній економіці кластери виступають каталізаторами інновацій, зростання конкурентоспроможності та сталого розвитку. Їхнє формування та ефективне функціонування вимагає чіткого стратегічного підходу, де математичне моделювання відіграє ключову роль. Для забезпечення динамічного контролю та своєчасного виявлення проблем в управлінні кластерними структурами пропонується використовувати апарат систем масового обслуговування (СМО). Такі системи дозволяють моделювати потоки запитів, що надходять до кластеру, аналізувати їх розподіл, визначати ймовірність перевантаження ресурсів, формування черг та виникнення збоїв.

Системи масового обслуговування характеризуються наявністю численних запитів на конкретні ресурси та успішним виконанням цих запитів. Так, системою масового обслуговування називається будь-яка система, призначена для обслуговування якогось потоку заявок, зокрема і обчислювальна система [1].

Застосування одноканальних та багатоканальних моделей СМО дає можливість математично оцінювати критичні параметри: середню довжину черги, коефіцієнт завантаження каналів, ймовірність відмов, а також відносну та абсолютну пропускну здатність. Такі характеристики є базовими для оцінки ефективності функціонування кластерів у реальних умовах. Формули, засновані на пуассонівських потоках заявок і теорії ймовірності, дозволяють імітувати поведінку кластеру під навантаженням, що особливо важливо в умовах обмежених ресурсів і швидких змін зовнішнього середовища.

Водночас математичне моделювання не обмежується лише аналітичними методами. Інтеграція штучного інтелекту, зокрема нейронних мереж, значно розширює можливості прогнозування ефективності кластерних структур [2; 3]. Завдяки архітектурі глибоких перцептронів і алгоритмам машинного навчання, стає можливим виявлення аномалій у фінансовій діяльності учасників кластеру, оцінка ризиків і підтримка процесу прийняття рішень на основі великого обсягу гетерогенних даних. Такі підходи ґрунтуються на методології CRISP-DM, що передбачає поетапний процес аналізу — від розуміння бізнес-проблеми до впровадження результатів у практику управління.

Ще одним пріоритетом є сценарне моделювання ресурсного забезпечення кластерів. Ураховуючи обмеженість природних, фінансових і трудових ресурсів, моделювання дозволяє формувати альтернативні сценарії розвитку з урахуванням ризиків, соціальних потреб та екологічних обмежень. Завдяки сценаріям з використанням порогових значень, «білих» і «чорних» списків учасників, а також систем автоматичного реагування, можна забезпечити високий рівень економічної безпеки кластеру. Такий підхід дозволяє оперативно реагувати на виявлені відхилення, блокувати потенційно небезпечні транзакції та підвищити рівень прозорості взаємодії між суб'єктами.

Особливо важливим напрямом є імітаційне проектування екзистенційних викликів — таких як глобальні економічні кризи, кліматичні зміни чи технологічні трансформації. Це дозволяє не лише оцінити потенційний вплив зовнішніх факторів, а й спрогнозувати поведінку кластеру в умовах кризи. Імітаційні моделі враховують соціальні, економічні та екологічні дані, що сприяє створенню адаптивних стратегій управління та зміцненню стійкості регіональної економіки.

Інтеграція цифрових технологій — таких як великі дані, штучний інтелект, блокчейн — в управління кластерами відкриває нові горизонти для стратегічного розвитку. Вони забезпечують високу точність прогнозів, дозволяють проводити аналіз у режимі реального

часу та візуалізувати наслідки управлінських рішень. Впровадження інтелектуальних систем моніторингу з розподілом ролей (координатор кластеру, стратегічний менеджер, учасник кластеру) сприяє підвищенню ефективності та зниженню ризиків взаємодії.

Таким чином, математичні припущення та доведення в розвитку кластерних структур не є лише інструментом теоретичного аналізу. Вони виступають практичним інструментарієм для оптимізації рішень, прогнозування загроз, стратегічного планування та підвищення адаптивності регіональних економік. У поєднанні з сучасними інформаційними технологіями ці підходи формують нову якість регіонального управління, орієнтовану на інновації, сталість і конкурентоспроможність.

Список використаних джерел

1. Самойленко М. І., Скоков Б. Г. Дослідження операцій (Математичне програмування. Теорія масового обслуговування): Навч. посібник. Харків: ХНАМГ, 2005. 176 с.
2. Куцик, П., & Ковтун, О. (2024). Визначення перспективного бізнесу та моделювання оптимальних стратегічних наборів для підприємств з використанням можливостей штучного інтелекту. *Цифрова економіка та економічна безпека*, (5 (14), 127-136. <https://doi.org/10.32782/dees.14-20>
3. Kutsyk, P. (2022). Cognitive approach to the formation of company strategy based on Data Mining and SWOT analysis. *Economic analysis*, 32 (2), p. 243-251. DOI: <http://dx.doi.org/10.35774/econa2022.02.243>

СЕКЦІЯ “БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, КОНТРОЛЬ, АНАЛІЗ ТА ОПОДАТКУВАННЯ”

Куцик П. О.,

д.е.н., професор, ректор,

Львівський торговельно-економічний університет

СТРАТЕГІЧНИЙ ОБЛІК У СИСТЕМІ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Будь-яка концепція управління діяльністю підприємства повинна бути гнучкою, інтегрованою і відкритою та включати принципи, прийоми і способи, методи і методики, процедури, алгоритми, схеми і моделі. Стратегічне управління – це комплекс процесів та способів розробки і реалізації стратегії розвитку підприємства для досягнення встановлених стратегічних цілей. Стратегічне управління представляє собою реалізацію концепції, в якій поєднуються цільовий та інтегральний підходи до діяльності підприємства, що дає змогу встановлювати цілі розвитку, порівнювати їх з наявними можливостями (потенціалом) підприємства та приводити їх у відповідність за рахунок розробки та реалізації системи стратегії.

Передумовами посилення стратегічного характеру управління підприємством у сучасних умовах можна вважати: 1) нестабільність зовнішнього середовища; 2) глобалізація економіки; 3) поширення меж ринків діяльності; 4) інтенсивність конкурентної боротьби; 5) розвиток науково-технічного прогресу; 6) диверсифікація діяльності підприємств.

Концепція стратегічного управління лежить в основі стратегічного мислення і знаходить вираження у певних характерних рисах її застосування [2; 3; 5]: базується на певному поєднанні теорії: системному, ситуаційному та цільовому підходах до діяльності підприємства, що трактується як відкрита соціально-економічна система (використання тільки однієї із зазначених засад не дає змоги досягти необхідних результатів – розвитку підприємства у довгостроковій перспективі); орієнтує на вивчення умов, в яких функціонує підприємство (дозволяє створювати адекватні умовам системи стратегічного управління, що будуть відрізнятися одна від одної залежно від особливостей підприємства та характеристик зовнішнього середовища); концентрує увагу на необхідності збору та застосуванні баз стратегічної інформації (аналіз, інтерпретація та застосування інформації для прийняття стратегічних рішень дає змогу визначити зміст та послідовність дій щодо змін на підприємстві завдяки зменшенню невизначеності ситуації); дозволяє прогнозувати наслідки рішень, що приймаються, впливаючи на ситуацію шляхом відповідного розподілу ресурсів, встановлення ефективних зв'язків та формування стратегічної поведінки персоналу; передбачає застосування певних інструментів та методів розвитку підприємств (цілей, “дерева цілей”, стратегій, “стратегічного набору”), стратегічних планів, проєктів і програм, стратегічного планування та контролю.

Стратегічні альтернативи – це набір різних варіантів стратегій, які дають змогу досягти цілей організації, в межах вибраного напрямку й обмежень на використання ресурсів. Процес формування стратегічних альтернатив і розробки ефективної стратегії можна представити у вигляді наступних блоків: 1) комплексний аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства; 2) формування стратегічного бачення і місії підприємства; 3) встановлення цілей розвитку підприємства; 4) розробка альтернативних стратегій з урахуванням обмежень; 5) вибір стратегії розвитку; 6) впровадження і реалізація стратегії; 7) оцінка діяльності, вивчення нових тенденцій і здійснення коригуючих дій [3, 5].

Система економічних відносин, що формується в Україні, зумовила необхідність змін обліково-аналітично-контрольної інформаційної системи підприємства, яка має відповідати сучасним методам управління.

Стратегічний облік, як складова системи управління підприємством і обліково-аналітичного забезпечення процесу прийняття стратегічних управлінських рішень, призначений для планування майбутньої стратегії й тактики функціонування підприємства загалом та окремих

стратегічних господарських центрів відповідальності; вимірювання й оцінки ефективності господарювання загалом та за окремими стратегічними господарськими центрами відповідальності на різних фазах життєвого циклу; коригування керуючих впливів на хід реалізації вибраної стратегії [4].

Стратегічний облік це система інформаційного забезпечення процесів планування, аналізу і контролю стратегічних управлінських рішень разом з новими технологіями управлінського обліку (такими як безперервне прогнозування, комплексне управління якістю (TQM), система збалансованих показників (BSC), облік затрат за функціями ABC (activity-based costing), система управління Orgware, Workflow GIT (США) – філософія “just in time”, DBR (drum-buffer-rope scheduling) – теорія обмежень, розрахунок цільової собівартості “target costing”, система безперервного вдосконалення “кайзен-костинг” концепція ланцюга цінностей (value chain concept), калькулювання певного життєвого циклу товару, система планування потреби в матеріалах – MRP (material resource planning), комплексні системи управління бізнес- процесами ERP (enterprise resource planning), система збалансованих показників (СЗП – Balanced Scorecard), дає змогу внести значний позитивний внесок у стратегічний менеджмент, що дасть змогу підвищити вартість бізнесу та підтримує стабільність його існування серед конкурентів [1].

Значення стратегічного управлінського обліку на підприємстві можна реалізувати через: інформаційну підтримку процесу прийняття стратегічних цілей і задач, а також стратегії підприємства на шляху досягнення стійких конкурентних переваг; забезпечення різних рівнів управління обліково-аналітичною інформацією, необхідною для стратегічно спрямованого планування, контролю та прийняття управлінських рішень; формалізацію прийнятої стратегії як сукупності тактичних цілей і задач для різних рівнів управління підприємством через бюджетування; розробку засобів моніторингу руху підприємства в запланованому стратегічному напрямі, а також методів контролю і коректування стратегічних цілей; обґрунтування систем мотивації робітників на підставі досягнення відповідних цілей і задач.

Загальними напрямами в стратегічному обліку є: взаємозв'язок між стратегічною позицією і очікуваним акцентом на управлінський облік (налаштування обліку відповідно стратегічної позиції підприємства і альтернативним варіантами його стратегії) та досягнення конкурентних переваг шляхом аналізу способів скорочення витрат, посилення диференціації продуктів підприємства через використання зв'язку між вартістю і оптимізацією носіїв витрат. Для прийняття відповідних рішень інформація стратегічного управлінського обліку використовується в таких напрямках, як рішення стратегічного характеру (інвестиції, нові напрями бізнесу), маркетингові рішення (нова продукція, ціноутворення), оптимізаційні рішення (управління прибутковістю), управління ризиками, організаційні рішення (співробітники, комунікації).

Таким чином, стратегічне управління є комплексом взаємопов'язаних дій, які спрямовані на максимізацію ефективності використання фінансово-економічних ресурсів та виконання функцій менеджменту підприємства. Система стратегічного управління будується шляхом системного формування облікових інформаційних потоків, орієнтованих на забезпечення потреб стратегічного менеджменту з поданням інформації на різних рівнях управління із використанням інструментів стратегічного обліку.

Список використаних джерел

1. Головацька С., Сашко О. Обліково-методичний інструментарій контролінгу: монографія / С.І. Головацька, О.П. Сашко. – Львів : Видавництво ЛТЕУ, 2017. – 360 с.
2. Пилипенко А. Організація обліково-аналітичного забезпечення стратегічного розвитку підприємства: монографія. Харків: ХНЕУ, 2007. 276 с.
3. Куцик, П., & Ковтун, О. (2024). Визначення перспективного бізнесу та моделювання оптимальних стратегічних наборів для підприємств з використанням можливостей штучного інтелекту. *Цифрова економіка та економічна безпека*, (5 (14), 127-136. <https://doi.org/10.32782/dees.14-20>
4. Куцик, П. (2024). Вектори зміни методології бухгалтерського обліку в умовах трансформації комунікаційної парадигми в системі стратегічного управління. *Економіка та суспільство*, (64). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-64-104>
5. Kutsyk, P., Kovtun, O., Klochan, V., Klochan, I., Krakhmalova, N., & Prokopenko, O. (2021). O uso da engenharia econômica no contexto da gestão estratégica empresarial. *Laplace Em Revista*, 7(Extra-E), p. 427-436. <https://doi.org/10.24115/S2446-622020217Extra-E1215p.427-436>

Ogirko Olga

PhD. The Department of computerized control systems
of the State University of Internal Affairs,
Lviv, Ukraine

Chabaniuk Odarka

PhD. Departament Rachunkowości, Kontroli, Analiz i Podatków
Lwowski Uniwersytet Handlu i Ekonomii
Lviv, Ukraine

CYBERNETYCZNO-EKONOMICZNE MODELE MATEMATYCZNE AUTARKII ENERGETYCZNEJ W KONTEKSCIE EKOLOGII INTEGRALNEJ

Aspekty metodologiczne w badaniach procesów społecznych opierają się na logikę rozmytą. Jako system otwarty, energetyka może stosować tylko stochastyczny model prognostyczny w celu przewidywania sytuacji na rynku a także w życiu społecznym. W ostatnim znaczeniu, w odniesieniu do socjologii stosujemy dla modelowania, matematykę dyskretną. Dyskretna matematyka opiera się na cybernetycznym podejściu w tworzeniu modeli fenomenologicznych. Każdy model zarządzania finansami w nawet w stosunku do energetyki, jest niedoskonałym, bo jest tylko modelem bardzo skomplikowanego systemu. Przy tym tylko modelowanie komputerowe i jego weryfikacja empiryczna daje wiedzę na którą można się opierać, stosować w wyborze optymalnych dróg w praktyce i w życiu społeczno-gospodarczym. Instrumentem ma występować logika.

Logika w rozumowaniu klasycznym, jako sztuka wnioskowania w teorii poznania naukowego świata, w tym i problemów ekologicznych oraz energetycznych, opierająca się na matematykę klasyczną, też nie zdaje egzaminu w makroekonomii. Nie zdaje ona i egzaminu w fizyce kwantowej. Ma rację chyba nawet najwięcej w krajowej fizyce Krzysztof Meisner, profesor UW, gdy mówi otwartym tekstem, że na ćwierć wieku jest matematyka do tyłu od wymagań „kwantowców”.

Słabość matematyki w ujęciu integralnym jest bardzo wyczuwalną nawet i w prognozie pogody. Każdy system otwarty z jednym wyjściem trudny dla modelowania. Tylko „autarkijne” modele sektorów gospodarczych, przykładowo energetyki, mogą pomóc stosować modelowanie statyczne w bifurkacji finansowej i nawet gospodarczej, w warunkach gospodarki rynkowej.

Co ż mówić możemy o modelowaniu stanu makroekonomii. Jak potoczy się rynek surowców, cennych papierów itp. W gospodarce światowej, tak nawet i krajowej wszystko sprowadzają do modeli sterowanego chaosu. Brak mądrych ekonomistów! Nie skoro pojawią się one w Polsce a nawet i na świecie. Ich „noblowanie” odbywa się w sposób tendencyjny, w towarzystwie wzajemnej adoracji i prowadzi to zagrożeń w aspekcie ekologii integralnej, ekologii duszy etc.

W procesach globalnych, jak zmiana klimatu, kataklizmy związane z katastrofami i awariami różnego rodzaju w energetyce i załamania w ekonomii, bardzo ciężko jest poddać modelowaniu komputerowemu. Ucierpiało fiasko także i stosowanie podejść poważnej fizyki, głównie zasad i praw termodynamiki dla modelowania procesów społecznych. Logika trudno jest oszukiwać. Zresztą i logika-fizyka też oszukać trudniej w porównaniu do logika-filozofa, czy filozofa-moralistę itp. Jak to nie paradoksalnie, zazwyczaj prawda, na parę z logiką, nie są wpuszczane do świetlicy. Prawda jest tylko w siankach, nieraz zepchnięta do ciemnej piwnicy, a często nawet gdzieś tam na zadworzu.

W formie klasycznej, w czasie komercjalizacji nauki, niestety często staje się ona zbędną. Alogiczność w fizyce staje się przy tym przerażającą. Logika rozmyta, wielowarstwowa i w innych postaciach podawana, staje się niestety dla nauk poważnych, szkodliwą. Tak jest z fizyką kwantową i jądrową, ze współczesnymi kierunkami chemii, w dziedzinach ich powiązania z biologią, kosmosem, itp.

Dla tego kosmologia i astrofizyka to dwie wielkie różnice, jak mówią logicy w Odessie. Również jak biofizyka tak i biochemia a także astrofizyka nie może oprzeć się na klasycznej matematyce. Nawet i mechanika ciała stałego w części poznawania deformacji plastycznych, zjawisk reologicznych, zjawisk powiązanych z dyssypacją energii nie może być spełni funkcjonalną. Każdy autor podręcznika z mechaniki kwantowej ma swoją fizykę i swoją chemię. Więc, dobrym jest powiedzenie lwowskich profesorów, że nikt z „kwantowców” na fizyce kwantowej się nie zna. To samo i z teorią plastyczności, hiperplastyczności, akustosprężystości itp.

W czasach współczesnych, jeżeli ktoś z mądrych naukowców chce udowodnić że nowoczesna nauka jest częścią starej, to nie dostaje finansowania. Kiedyś w kontekście tego groteskowego rozważania, Hugo Steinhaus mądrze powiedział, że logika jest jedną z cech głupstwa. Na pewno że gdy by się obudził Arystoteles by dostał po tych słowach zawału serca. W tej że prace [1] wybitny logik-matematyk, odkrywca Stefana Banacha mądrze doradzał, że rządzić jest trudno i dlatego mądrzy chętnie powierzają ten obowiązek głupim – dla nich nie ma trudności! Z „narodu wybranego” też nieraz mędrcy powstają, ale coraz większe z tym są kłopoty. Trudno teraz o pojawienia się Arystotelesa a nawet i Platona.

Kiedyś Aleksander Macedoński powiedział, że wdzięczny Filipowi, który dał jemu życie, ale podwójnie wdzięczny Arystotelesowi nauczył go co ma w nim zrobić. Jak że chce mi się w unison wykrzyknąć, że moim Sasom i rodzicom Stefani i Bazylemu wdzięczny jestem za dobre geny, czy jak precyzyjnie powiedzieć, za genom szlachetny a za to że Bóg mi dał dobrych nauczycieli to jeszcze większa wdzięczność i dla Pana i dla tych, kto ulepił ze mnie nie najgorszego analityka procesów w wielkim świecie, w tym i w świecie poważnej nauki.

Dla „oduraczania” „mędrców” społeczeństwa, jak trafnie mówi satyryk współczesny polski mecenas Stanisław Michalkiewicz, lepiej rozpoczynać akcie od wodza państwa. Jeżeli wodzowie mają zerową intuicję, to w Rwandzie lekko można było podzielić ludność na Hutu i Tut si. Jeżeli się ma nieuka w krześle przywódcy państwa europejskiego, to czemu tą metodę nie wykorzystać nawet i w Europie, idealnie w Ukrainie, a może się uda i w Polsce! Coś podobnego chcą „zmodelować”, opierając się na logikę „bardzo rozmytą”, i w Wielkiej Brytanii.

Już w czasach starożytnych, intuicyjna złożoność podejmowania decyzji wymaga od wodza wiedzy z dziedziny logiki. Jego zdolności prognostyczne opierający się na doświadczenie życiowe, na wiedzę naukową, oraz intuicja genetyczna, wymagała jednak naukowego fundamentu dla codziennych skutecznych działań. Doświadczenie oraz intuicja... Na nich, jako na dwóch ławach fundamentu trzyma się mądrość przywódcy, a on formuje politykę państwa.

W nauce używamy pojęcie intuicyjna złożoności. Ma ona wiele aspektów. Trudno ją określić i sformułować dokładnie. W logice formalnej często ograniczają się do złożoności obliczeniowej problemów, do modelowania procesów społecznych z zastosowaniem modeli termodynamiki etc. Z naszego punktu widzenia to jest zbyt ryzykownym przetrzymywanie i wieszanie obowiązków zarządcy na problemy komputera. Ma program i niech sam sobie operator liczy. Występuje problem dla obywateli jak oto: długie obliczenie i jednocześnie „kopanie w ogródku i rozmowa z naczelnikiem”. Wróćmy znowu do logiki. Skorzystajmy z niej w poszukiwaniu pomocy w zarządzaniu i podejmowaniu decyzji w zarządzaniu. Zaczniemy od tego, że logika powstała jako nauka o poprawnym wnioskowaniu. Rozwój tej nauki trwa ponad 2000 lat. W kolejnych wiekach znajdowano prawa logiki, metody wnioskowania. Ostatnie operatory logiczne stosowane w życiu naukowymi społecznym, zbadano dopiero niecały wiek temu.

Literatura

1. Kazimierz Trzęsicki. Logika. Nauka i sztuka, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok, 2000
2. W. Tarczyński, M. Mojsewicz, Zarządzanie ryzykiem, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa, 2001, str. 12.
3. Melnyk S., Chabaniuk O., Ravlinko Z., Petrukha N., Bodnariuk O. Formation of a security environment for personnel management of socio-economic systems before and during the war: legal aspect. Cuestiones Políticas. 2023. Vol. 41. No 78. P. 493–503. URL: <https://produccioncientificaluz.org/index.php/cuestiones/article/view/40619>. DOI: <https://doi.org/10.46398/cuestpol.4178.34>.

Бернацька І. Я.

к.е.н., доц., доцент кафедри менеджменту і бізнес-адміністрування
Львівський національний університет
ветеринарної медицини та біотехнологій імені Степана Гжицького

ЕФЕКТИВНІСТЬ АГРОПІДПРИЄМСТВ: ОЦІНКА ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Агробізнес відіграє ключову роль у забезпеченні продовольчої безпеки та економічної стабільності країни. Для того щоб підприємства аграрного сектора були конкурентоспроможними, необхідно оцінювати їхню ефективність за різними критеріями, зокрема економічними, соціальними та екологічними. Одним із важливих показників успішної діяльності підприємств є рівень заробітної плати, що свідчить про фінансову стійкість і здатність залучати висококваліфікованих працівників.

Ефективний розвиток агробізнесу вимагає комплексного підходу, що охоплює економічні, технологічні та соціальні аспекти. Застосування сучасних методологічних підходів та інноваційних рішень сприяє підвищенню продуктивності, зменшенню витрат та забезпеченню сталого розвитку галузі. Впровадження ефективних фінансових та маркетингових стратегій, разом із підтримкою з боку держави, створює умови для конкурентоспроможності аграрного сектора як на національному, так і на міжнародному рівні [1, 2].

Розглянемо основні аспекти розвитку агробізнесу. Економічні теорії. Теорія факторів виробництва: Визначає землю, працю, капітал та підприємницькі здібності як основні ресурси для ефективного сільськогосподарського виробництва.

Аграрна економіка: Досліджує специфічні економічні механізми та закономірності, що впливають на розвиток аграрного сектора. Теорія конкурентних переваг: Аналізує способи формування та збереження конкурентоспроможності підприємств у сільському господарстві.

Методологічні підходи. Системний підхід: Розглядає сільськогосподарське підприємство як частину ширшої економічної, соціальної та екологічної системи.

Інституційний підхід: Вивчає вплив державних і громадських інституцій на діяльність аграрних підприємств.

Економіко-математичні методи: Використовуються для аналізу, прогнозування та оптимізації виробничих і фінансових процесів у сільському господарстві.

Принципи розвитку агробізнесу. Сталий розвиток: Орієнтація на довготривале використання природних ресурсів без їх виснаження.

Інноваційність: Впровадження новітніх технологій, що підвищують продуктивність і конкурентоспроможність підприємств.

Економічна ефективність: Оптимізація витрат і максимізація прибутку за рахунок раціонального використання ресурсів [5, 6].

Практичні інструменти управління. Фінансовий менеджмент: Ефективне розподілення фінансових ресурсів, залучення інвестицій і використання кредитних механізмів.

Маркетингові стратегії: Дослідження ринку, розробка бренду, просування продукції та формування збутової мережі.

Технологічні інновації: Застосування сучасних технологій у виробництві, зберіганні та переробці сільськогосподарської продукції.

Аграрна політика: Використання державної підтримки, програм субсидій та регуляторних механізмів для розвитку аграрного сектора.

Соціально-економічні фактори розвитку. Розвиток сільських територій: Покращення умов проживання, створення робочих місць та модернізація інфраструктури. Підвищення кваліфікації працівників: Освітні програми, професійні тренінги та навчання для підвищення продуктивності праці.

Оцінка ефективності діяльності підприємств. Розмір заробітної плати є важливим індикатором економічного стану сільськогосподарських підприємств. Підприємства, які досягають високої ефективності, можуть дозволити собі підвищення зарплат, що сприяє утриманню досвідчених кадрів, підвищенню мотивації персоналу та зростанню продуктивності праці [3, 4].

Продуктивність праці є ще одним важливим показником ефективності підприємств аграрного сектора. Її зростання сприяє підвищенню прибутковості господарств, оптимізації витрат на оплату праці та зниженню собівартості продукції. Це, у свою чергу, підвищує конкурентоспроможність підприємств на внутрішньому та зовнішньому ринках [7].

Перерозподіл капіталу між різними галузями сільського господарства часто призводить до концентрації земельних ресурсів у великих аграрних корпораціях. Це явище може мати як позитивні, так і негативні наслідки, оскільки великі підприємства зазвичай мають більше можливостей для модернізації, але водночас зростає ризик монополізації ринку та зниження рівня конкуренції.

Для сталого розвитку сільськогосподарських підприємств необхідний комплексний підхід, що поєднує економічні, організаційні та інноваційні рішення. Впровадження новітніх технологій, ефективне управління ресурсами та підвищення рівня мотивації працівників сприятимуть покращенню фінансових показників аграрних підприємств. Грамотне поєднання теоретичних знань і практичного досвіду дозволить створити ефективну модель управління агробізнесом, що забезпечить його стабільне зростання в умовах сучасного ринку.

Розвиток підприємств агробізнесу є складним і багатогранним процесом, що спирається на поєднання теоретичних знань, методологічних підходів та практичних інструментів. Для забезпечення ефективного функціонування сільськогосподарського сектора необхідно враховувати економічні закономірності, конкурентні переваги, сучасні управлінські методики та принципи сталого розвитку.

Список використаних джерел

1. Куцик, П., Бачинський, В., Кузьмінська, К., & Чабанюк, О. (2022). Особливості застосування методу цільового калькулювання собівартості продукції у процесноорієнтованому виробництві. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*, 2(43), p. 25–32. <https://doi.org/10.55643/fcaptop.2.43.2022.3363> (1,05 print. ark.). (Web of Science (ESCI), EBSCO; Ulrich's; Index Copernicus; Google Scholar).
2. Озеран В. О. Бухгалтерський облік в споживчій кооперації: [навч. посібник] / В. О. Озеран, П. О. Куцик, А. М. Волошин та ін. – Львів : Видавництво Львівської комерційної академії, 2008. – 660 с.
3. 3. Лобода Н. О., Чабанюк О. М. Фіскальне навантаження у національній економіці: динамічний аспект / Н.О. Лобода, О.М. Чабанюк, Т.І. Сподарик // Науковий журнал “БІЗНЕС ІНФОРМ”. - Харків, 2021. - № 2. - С. 292-299.
4. Лобода Н. О., Чабанюк О. М. Податковий контроль у структурі фіскальної політики (функціональний аспект) / Н.О. Лобода, О.М. Чабанюк, Б.Б. Сенишин // Науковий журнал “БІЗНЕС ІНФОРМ”. - Харків, 2021. - № 3. - С. 148-155.
5. Мединська Т. В., Чабанюк О. М. Спеціальні податкові режими: загальні положення, облік і звітність: Навчально-практичний посібник. – К.: Алерта, 2017. – 240 с.
6. Чабанюк О. М. Фіксований сільськогосподарський податок: загальні положення, облік і звітність : Навчально-практичний посібник / О. М. Чабанюк, Т. В. Мединська. – К. :Алерта, 2014. – 246 с.
7. Melnyk S., Chabaniuk O., Ravlinko Z., Petrukha N., Bodnariuk O. Formation of a security environment for personnel management of socio-economic systems before and during the war: legal aspect. *Cuestiones Políticas*. 2023. Vol. 41. No 78. P. 493–503. URL: <https://produccioncientificaluz.org/index.php/cuestiones /article/view/40619>. DOI: <https://doi.org/10.46398/cuestpol.4178.34>.

Білько О. О.,
здобувач наукового ступеня доктора філософії
ОНП “Облік і оподаткування”, спеціальності 071 “Облік і оподаткування”,
Львівський торговельно-економічний університет

ЕЛЕМЕНТИ ОРГАНІЗАЦІЇ СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНО БІЗНЕСУ

Готельний бізнес займає особливе місце в національній економіці, впливаючи як на добробут населення, так і на загальний розвиток країни. З одного боку, рівень розвитку цієї галузі служить важливим індикатором якості життя суспільства. Професійне обслуговування, комфорт у готелях сприяють створенню привабливого середовища для відпочинку та проживання. З іншого боку, підприємницька діяльність в сфері готельного бізнесу прямо впливає на економічний розвиток країни: створення нових робочих місць, збільшення надходжень до бюджету у вигляді податків та послуги туристичним галузям. Тобто успішний розвиток підприємств готельного бізнесу є важливим чинником підтримання добробуту населення та досягнення економічних цілей країни.

Система контролю має бути інтегрованою в загальну інформаційну систему управління суб'єктом господарювання, що дозволить використовувати систему збалансованих показників як інструмент оперативного виявлення зовнішніх і внутрішніх чинників [1; 3; 4]. Саме тому підприємствам готельного бізнесу необхідно запроваджувати сучасну систему внутрішнього контролю.

Так, під системою внутрішнього контролю розумітимемо комплекс взаємопов'язаних політик, правил і процедур, що розробляються й запроваджуються управлінським персоналом з метою забезпечення організованого й ефективного функціонування фінансово-господарської діяльності підприємства. Важливим у цій системі є використання технологій штучного інтелекту [5].

Дана система повинна бути спрямована на досягнення таких ключових цілей: збереження активів – запобігання їх втраті або ушкодженню через несанкціоноване використання, шахрайство чи ненавмисні дії; запобігання та виявлення випадків зловживань і помилок – встановлення чітких процедур для здійснення операцій, контролю їх виконання та своєчасного виявлення відхилень від норми; точність та повнота облікових даних – забезпечення достовірності інформації, яка використовується для прийняття управлінських рішень; оперативна підготовка належної фінансової інформації – своєчасне формування звітності для внутрішніх користувачів (керівництво, персонал) та зовнішніх стейкхолдерів (інвестори, кредитори) [1].

Таблиця 1

Складові внутрішнього контролю діяльності підприємств готельного бізнесу

Об'єкти контролю	Елементи об'єктів контролю	Параметри контролю
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
Процеси	надання готельних послуг; виробництво та продаж страв у ресторані; надання послуг ресторану; надання інших послуг у готелі	контроль обсягів надання послуг та продажу товарів; визначення відхилень фактичних показників від бюджетних
Спеціалізовані робочі активи	спеціалізовані робочі активи на складі; спеціалізовані робочі активи у готелі; спеціалізовані робочі активи у ресторані	адекватність забезпечення; раціональність використання
Отримані доходи	дохід від надання готельних послуг; дохід від продажу товарів у ресторані; дохід від надання послуг у ресторані; дохід від надання інших послуг у готелі	контроль обсягів надання послуг та продажу товарів, оцінка отриманих до-ходів; визначення відхилень фактичних показників від бюджетних

1	2	3
Понесені витрати	прямі та непрямі витрати надання готельних послуг; витрати на виробництво страв у ресторані; витрати на інші послуги готель-но-ресторанного закладу; загальногосподарські витрати; витрати обігу ресторану	оцінка понесених витрат; перевірка правильності оцінки та віднесення ви-трат на відповідний центр витрат; перевірка методики розподілу непрямих витрат; визначення відхилень фактичних показників від бюджетних
Оцінка діяльності структурних підрозділів	працівники підрозділів; керівники центрів відповідальності; керівники структурних підрозділів; керівник підприємства	оцінка понесених витрат; оцінка отриманих доходів; визначення результатів діяльності
Визначення ефективності прийнятих рішень	перевірка отриманих результатів внаслідок використання контрольних процедур	

Організація контролю в підприємствах підприємств готельного бізнесу в Україні має бути адаптованою до унікальних особливостей цієї галузі. Важливо враховувати такі фактори як ринок та кон'юнктура (динамічні ринкові умови вимагають гнучкого підходу до контролю), розміри та категорії підприємств (малі, середні та великі готелі мають різні потреби в здійсненні контролю), матеріально-технічне оснащення (стан обладнання впливає на ефективність роботи та потребує відповідного підходу до контролю), пропонувані послуги (різноманітність послуг (від проживання до організації банкетів) вимагає індивідуального підходу до контролю різних аспектів діяльності), кваліфікація персоналу (рівень кваліфікації співробітників впливає на якість обслуговування та потребує відповідного моніторингу), рівень обслуговування (вимоги до якості обслуговування визначають особливості контролю за стандартами та лояльністю клієнтів), майновий статус (фінансовий стан підприємств впливає на можливість здійснення ефективного контролю).

Організація системи внутрішнього контролю має бути здійснена на основі системного підходу, який враховує специфіку діяльності кожного структурної одиниці готелю (центру відповідальності) та передбачає: виділення об'єктів контролю; формування центрів відповідальності (центрів доходів і центрів витрат) з метою контролю за раціональним використанням (споживанням) спеціалізованих робочих активів та отриманими доходами і понесеними витратами з метою виявлення відхилень; затвердження бюджетів з метою формування оптимальних показників, за якими визначатиметься результативність діяльності підприємства та структурних підрозділів; формування аналітичного забезпечення та контрольних процедур для здійснення контролю; розробку та впровадження форм внутрішньої звітності з метою формування оперативного інформаційного забезпечення системи управління [2].

Складові внутрішнього контролю діяльності підприємств готельного бізнесу наведено в табл.1.

Таким чином, ефективна система внутрішнього контролю є невід'ємною складовою успішного функціонування будь-якого підприємства, що забезпечує його стабільність, надійність та довгострокову перспективу. Правильне та чітке впровадження внутрішнього контролю на підприємствах готельного бізнесу надасть власникам можливість приймати своєчасні управлінські рішення, проводити аналіз і знаходити шляхи для вдосконалення діяльності.

Список використаних джерел

1. Шира Т. Б. Формування та розвиток внутрішньогосподарського контролю в системі корпоративної безпеки підприємства. *Агросвіт*. 2020. № 2. С. 84–88. DOI: 10.32702/2306-6792.2020.2.84
2. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: від 10. 08. 2024 р. : URL: <https://www.iaasb.org/publications/mizhnarodni-standarti-kontrolyu-yakosti-auditu-oglyadu-inshogo-nadannya-vpevnenosti-ta-suputnikh-0>
3. Куцук П. О., Яремко І. Й. Методологічні засади організації облікового та контрольного інструментарію в управлінні логістичними витратами підприємства. *Інфраструктура ринку*. Випуск 79, 2024, С.76-80. DOI: <https://doi.org/10.32782/infrastructure79-13>

4. Kutsyk, P., Redchenko, K., & Voronko, R. (2020). MANAGEMENT CONTROL AND MODERN DECENTRALIZED TECHNOLOGIES. *Baltic Journal of Economic Studies*, 6(4), 98-102. <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2020-6-4-98-102>

5. Куцик П. О., Ковтун О. І. Застосування технологій штучного інтелекту в системі обґрунтування стратегічних рішень управління бізнесом. Підприємництво і торгівля. № 42, 2024, С.94-109. <https://doi.org/10.32782/2522-1256-2024-42-13>

Бойко Р. В.

к.е.н., доц., доцент кафедри обліку, контролю, аналізу та оподаткування
Львівський торговельно-економічний університет

ТЕНДЕНЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У ЛЬВІВСЬКОМУ РЕГІОНІ В ПЕРІОД ПОВНОМАСШТАБНОЇ ВІЙНИ

Оцінка поточного стану, динаміки та специфіки інвестиційних процесів, що відбуваються у Львівському регіоні, свідчить про збереження певної активності та потенціалу в сфері капіталовкладень у соціально-економічну інфраструктуру. Значення має не лише інтенсивність інвестування, а й масштаби впровадження капіталу, чинники, що його стимулюють, а також результативність щодо розвитку економіки й добробуту населення. Індикаторами таких процесів виступають обсяги вкладень, їх структура та зміни, однак більш глибоке розуміння забезпечують показники інвестиційної віддачі у валовому регіональному продукті (ВРП), темпах приросту виробництва у ключових галузях: промисловості, аграрному секторі, будівництві, транспортно-логістичній сфері, сфері послуг, зокрема готельно-ресторанному бізнесі, нерухомості тощо. Крім того, важливою є оцінка оборотних активів, вартості основного капіталу, рівня їх модернізації та амортизаційної політики.

Разом з тим, навіть значні інвестиційні впливання не завжди свідчать про доцільність джерел фінансування, їх ефективний розподіл або результативне використання. Тому необхідно звернути увагу на інституційні та структурні параметри інвестування. Йдеться про визначення частки капіталу, що надходить від різних учасників інвестиційного процесу: підприємств, банківських установ, приватних інвесторів, державного сектора, міжнародних фінансових організацій, донорів та інших джерел. Важливим також є аналіз спрямування капіталовкладень – у які сектори економіки, які етапи відтворювального процесу, які види активів (матеріальні чи нематеріальні), а також – у яку частину основних засобів (активну чи пасивну), у довгострокові чи короткострокові проєкти. Особливої уваги заслуговує орієнтація інвестицій на інновації, впровадження цифрових технологій, підтримку цифрової трансформації економіки.

Значущим аспектом дослідження є якість інвестиційного середовища, що стимулює або стримує внутрішнє інвестування. Сюди входить оцінка таких факторів, як загальний інвестиційний клімат, рівень привабливості регіону для інвесторів, у тому числі іноземних, а також здатність створювати сприятливі умови для збереження і розширення капіталу. Ключове значення має довіра до місцевої влади, передбачуваність регуляторної політики та доступність інфраструктури.

Крім того, аналіз інвестиційної ситуації в регіоні повинен здійснюватися у контексті ширших фінансово-економічних взаємозв'язків, у тому числі партнерств між регіонами, міжгалузевої співпраці, горизонтальних і вертикальних форм кооперації. У цьому аспекті необхідно розглядати не лише поточний рівень інвестиційної активності, а й потенціал щодо зростання, забезпечення інвестиційної безпеки, адаптацію регіону до нових викликів, включно з воєнними, соціальними та економічними ризиками.

Актуальність цього аналізу посилюється в умовах війни, коли стає критично важливим виявлення тенденцій, закономірностей і рушійних сил інвестування. Це важливо як для практики формування державної політики залучення інвестицій, так і для розробки

корпоративних стратегій підприємств різного масштабу. З наукової точки зору, ідентифікація детермінант інвестиційної активності сприяє побудові ефективних теоретико-прикладних моделей розвитку економіки.

Узагальнюючи висновки останніх наукових досліджень (до та під час війни), результатів соціологічних опитувань, експертних аналітичних матеріалів, можна констатувати: інвестиційна активність в Україні та окремих її регіонах має нестійкий, непрозорий характер, часто перебуває у тіні, обмежена в обсягах і не здатна повною мірою забезпечити структурну модернізацію економіки, соціальної сфери, підтримку наукових досліджень, технологічний прорив та оновлення інфраструктури, зокрема в концепції смарт-спеціалізації. Водночас зберігаються регіональні диспропорції: сільські, гірські й віддалені території суттєво недоотримують необхідних інвестиційних ресурсів [1].

Довоєнна інвестиційна система функціонувала із значними структурними недоліками: недостатній захист прав власності, високий рівень рейдерства, адміністративний тиск на бізнес, надмірна складність дозвільних процедур, поширена корупція та непрозорість конкурентного середовища. З початком війни ці негативні фактори посилилися за рахунок нових ризиків: воєнної загрози, політичної нестабільності, скорочення внутрішнього попиту, логістичних ускладнень, енергетичної кризи та порушення збутових ланцюгів.

На цьому тлі Львівський регіон продемонстрував вищу адаптивність завдяки своєму стратегічному розташуванню на перетині європейських транспортних коридорів, наявності ресурсної бази, активного ринку праці, розвиненої підприємницької мережі, а також сприятливого інноваційного потенціалу. Регіон поступово зміцнює свої позиції як платформа для реалізації транснаціональних, державних і приватних інвестиційних ініціатив, у тому числі в сфері технологічного оновлення, цифровізації, розвитку логістики та наукомістких виробництв.

Список використаних джерел

1. Куцик П., Бойко Р., Васильців Т., Корягін М., Процикевич М., Артеменко А. Стан інвестиційного середовища регіону та напрями регіональної політики його покращення. Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. 2025. № 2 (61). URL: <https://doi.org/10.55643/fcaptr.2.61.2025.4695>.

Буга М. Я.

здобувач наукового ступеня доктора філософії

ОНП “Облік і оподаткування”

спеціальність 071 “Облік і оподаткування”

Науковий керівник: к.е.н., доц. Бойко Р. В.

Львівський торговельно-економічний університет

ВНУТРІШНІЙ АУДИТ КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЙ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

В управлінні банківською установою важливе місце займає якість та своєчасність прийнятих управлінських рішень що є не можливим без використання перевіреної інформації про діяльність цієї установи. Оскільки основним джерелом формування доходів банків є кредитні операції то закономірним є прицільна увага менеджменту саме до цього напрямку діяльності фінансової установи. Інструментом для оцінки реального стану кредитних процесів, внутрішніх процедур пов'язаних із кредитними операціями та , власне, кредитних процесів є організація і проведення внутрішнього аудиту.

Внутрішній аудит кредитних операцій – це незалежна, об'єктивна діяльність з надання впевненості та консультаційних послуг щодо оцінки систем та процесів Банку, що має приносити користь банку та поліпшувати його кредитну діяльність [3].

Метою внутрішнього аудиту кредитних операцій банку є збільшення фінансового результату від кредитної діяльності а завданням – перевірка достовірності здійснення кредитної діяльності та виявлення факторів які можуть впливати на неї в позитивному чи негативному значенні [2].

Для забезпечення внутрішнього аудиту в цілому та кредитних операцій зокрема, в банках створюється підрозділ внутрішнього аудиту, який є незалежним від діяльності банківської установи та її поточних процедур внутрішнього контролю і є підзвітним Наглядовій раді банку, яка визначає плани, порядок роботи підрозділу, здійснює контроль за його діяльністю а також забезпечує його ефективне функціонування.

Працівники підрозділу внутрішнього аудиту не можуть входити до складу інших структурних підрозділів банку та працюють автономно у складі підрозділу внутрішнього аудиту. Про те керівник підрозділу внутрішнього аудиту приймає участь у засіданнях профільних комітетів та у виробничих нарадах банку під час обговорення питань, які прямо або опосередковано стосуються стану бухгалтерського обліку, внутрішнього контролю і аудиту, зовнішнього аудиту, змін у структурі або напрямках розвитку банку [1].

Внутрішній аудит кредитних операцій зосереджує свою увагу на оцінці поточної кредитної діяльності банку, аналізує професійну діяльність в сфері кредитування працівників та, орім цього, також встановлює факти перевищення повноважень посадовими особами. При здійсненні перевірки підрозділом внутрішнього аудиту важливим є контроль за дотриманням усіма учасниками кредитного процесу чинного законодавства України та внутрішніх положень і процедур банку в напрямку кредитування.

Окрім того, при проведенні внутрішнього аудиту кредитних операцій працівники підрозділу зобов'язані виявляти сфери потенційних збитків для банку, сприятливі умови для шахрайства, зловживань при здійсненні кредитних операцій та надавати пропозиції щодо підвищення ефективності системи внутрішнього контролю та системи управління ризиками, у тому числі її відповідності видам і обсягам здійснюваних банком кредитних операцій.

Після проведення аудиторської перевірки підрозділ внутрішнього аудиту надає рекомендації керівникам структурних підрозділів банку щодо вжиття заходів для уникнення та недопущення дій, результатом яких може стати порушення банком вимог законодавства України та здійснює подальший моніторинг повноти та своєчасності впровадження рекомендацій, що були надані за результатами аудиту.

За результатами аудиторських процедур визначається відповідність запровадженої системи внутрішнього контролю встановленим кредитним процедурам та виявлення можливостей її удосконалення, оцінку стану системи управління кредитними ризиками, стан дотримання вимог законодавства України, нормативно-правових актів і внутрішніх документів Банку (комплаєнс) за кредитними операціями, надійність, ефективність та цілісність систем та процесів управління інформацією, у тому числі повнота та якість даних, рівень автоматизації процесу збору, обробки, контролю інформації та надання звітності в т.ч. управлінської.

За результатами аудиторської перевірки складається аудиторський звіт з урахуванням вимог положень банку внутрішнього аудиту та формується пакет робочих документів, визначених в процесі планування та проведення аудиту. Аудиторський звіт містить перелік класифікованих порушень при здійсненні кредитних операцій, оцінку стану системи внутрішнього контролю, вид потенційного або уже існуючого кредитного ризику, перелік нормативно-правових актів, вимоги яких порушено, контрольний лист заходів на виконання рекомендацій за результатами проведеного аудиту [1]. Висновки та пропозиції уповноважена особа підрозділу подає на розгляд Наглядовій раді банку. Про роботу підрозділу внутрішнього аудиту банки звітують НБУ двічі на рік та не пізніше ніж п'ятнадцять днів наступного місяця що слідує за звітнім періодом. В разі необхідності НБУ може витребувати в банку звіт про роботу підрозділу внутрішнього аудиту за будь-який конкретний проміжок часу в ключно із додатковою інформацією, що стосується роботи такого підрозділу підрозділу.

Список використаних джерел

1. М. Ю. Чік Організація та регулювання внутрішнього аудиту у банківських установах. URL : http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12_2018/97.pdf
2. П. О. Куцик, М. Ю.Чік Особливості внутрішнього аудиту банківської діяльності. URL : <http://ven.ztu.edu.ua/article/view/153966> .
3. Шевченко Л. Я., Карченкова О. Л. Аудит кредитних операцій комерційного банку. URL: <https://dspace.znu.edu.ua/jspui/bitstream/12345/910/1/28.pdf>

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМТВА

Доходи торговельного підприємства є одним із основних фінансових показників, що визначають загальний стан і перспективи розвитку діяльності суб'єкта бізнесу. Вони відображають результат діяльності, пов'язаної з реалізацією товарів, виконанням робіт або наданням послуг, і формуються під впливом багатьох чинників — як внутрішніх, так і зовнішніх. Торгівля, як вид підприємницької діяльності, має низку специфічних особливостей, що безпосередньо впливають на процес формування доходів, зокрема високу частоту господарських операцій, короткий виробничо-комерційний цикл, залежність від споживчого попиту та вплив конкурентного середовища.

Формування доходів у торговельному підприємстві починається з моменту здійснення операцій з купівлі-продажу товарів. Основним джерелом доходу є виручка від реалізації товарів, що формується на основі укладених договорів купівлі-продажу та залежить від обсягів продажу, цінової політики, рівня торгової націнки, сезонності, споживчих переваг та платоспроможності клієнтів. Особливу роль у цьому процесі відіграє організація збуту — канали реалізації, маркетингові заходи, формати магазинів, а також наявність дисконтних програм, бонусів, систем лояльності та знижок.

Ще однією важливою особливістю формування доходів у торгівлі є застосування різних форм розрахунків із покупцями: готівкові, безготівкові, через платіжні картки або електронні платіжні системи. Кожен із цих варіантів впливає на швидкість надходження грошей та, відповідно, на формування грошового потоку і доходу в обліку. Для підприємства, яке здійснює реалізацію товарів у роздріб, важливо правильно організувати систему обліку доходів відповідно до моменту визнання доходу — зокрема, коли відбувається передача товару покупцю або коли завершено виконання умов договору. У разі попередньої оплати чи часткової оплати правила визнання доходу повинні узгоджуватись із нормами НП(С)БО 15 “Дохід”.

Окрему увагу слід приділяти питанням обліку повернення товарів, наданих знижок, бонусів, які безпосередньо впливають на обсяг визнаного доходу. Інша особливість — наявність інших операційних доходів, що не пов'язані безпосередньо з продажем товарів, але виникають у процесі операційної діяльності підприємства. Це можуть бути доходи від оренди торгових майданчиків, комісійна винагорода, доходи від реалізації тари тощо. Їх облік і визнання мають бути відокремлені від основної виручки для забезпечення прозорості фінансової звітності та правильного формування податкових зобов'язань.

Великої популярності набуває впровадження елементів цифровізації у діяльність торговельного підприємства. Це зумовлено тим, що разом із впровадженням інструментів електронної комерції, підприємство зможе протистояти викликам сучасності та забезпечити власну фінансово-економічну безпеку [1]. Під впливом цифровізації та розвитку електронної комерції формуються нові джерела доходу — через інтернет-магазини, маркетплейси, електронні сервіси. Це потребує впровадження нових інструментів обліку, контролю й аналітики. Важливо враховувати комісійні схеми, платформи доставки, облік за агентськими угодами та правила визнання доходу в ситуаціях, коли торговельне підприємство виступає не продавцем, а посередником.

Загалом ефективне формування доходів у торговельному підприємстві залежить від правильного вибору методів обліку, своєчасного відображення операцій, дотримання нормативних вимог і адаптації до сучасних економічних умов. Якісна організація облікового процесу, заснована на чітко сформульованій обліковій політиці, дозволяє підприємству формувати об'єктивну фінансову інформацію, що є базою для прийняття управлінських рішень, визначення фінансової стратегії та досягнення стабільного економічного зростання.

У процесі управління торговельною діяльністю підприємства облікова інформація відіграє основну роль, оскільки саме вона формує основу для прийняття обґрунтованих управлінських рішень, зокрема у сфері формування доходів та оцінки фінансових результатів. Вона повинна забезпечувати керівництво достовірними даними щодо сум доходів, отриманих від реалізації окремих товарних груп, включно з розподілом за способами оплати (готівкові та безготівкові), інформацією про надані знижки, податковими зобов'язаннями, які входять до складу доходів, а також деталізацією по контрагентах.

Управління доходами вимагає попереднього аналізу процесів їх формування, виявлення певних закономірностей, прогнозування тенденцій та ідентифікації чинників, що визначають обсяг і структуру доходу підприємства. При цьому доцільним є побудова цілісної стратегії управління доходами, яка передбачає чітке розмежування внутрішніх та зовнішніх факторів впливу. До основних кроків у цьому напрямі належать: створення надійної інформаційної бази, проведення комплексного аналізу доходів за видами діяльності, визначення механізмів формування прибутковості, розробка планових прогнозних показників доходів, а також їх економічна експертиза щодо реальності досягнення.

Важливу роль відіграє створення системи моніторингу змін у товарному асортименті та динаміки оборотів, що дає змогу коректно оцінювати показники доходу в реальному часі. Необхідно також забезпечити аналіз розрахунків із покупцями, дотримання договірної дисципліни, виявлення прострочених платежів, а також порівняння доходів і витрат підприємства за звітний період, що дозволяє робити висновки щодо рентабельності основної діяльності.

До складу аналітичної інформації, що формується на основі облікових даних про доходи, належать такі показники: загальний обсяг доходів підприємства з розподілом за джерелами (реалізація товарів, оренда, інвестиційна діяльність), структура товарообороту (за товарними групами, за каналами збуту), рентабельність продажів, рівень прибутковості за окремими напрямками діяльності, а також показники ефективності реалізованих комерційних стратегій. З методологічної точки зору, слід визначити обсяг і форму подання даних, необхідних для управління доходами, а також вибудувати алгоритм трансформації первинної облікової інформації в аналітичну, здатну забезпечити якісний рівень управлінського аналізу. Доцільно також впровадити методику оцінювання якості аналітичної обробки облікових даних [2].

Отже, ефективне формування, облік та аналітичне забезпечення доходів на торговельному підприємстві є багатокомпонентним процесом, який потребує узгодженості методологічних підходів, чіткої організації документообігу, відповідного програмного забезпечення та високого рівня професійної підготовки персоналу. Системне управління доходами є запорукою фінансової стабільності, конкурентоспроможності та зростання підприємства в умовах ринкової економіки.

Список використаних джерел

1. Дубина М., Козляченко М. Концептуальні аспекти дослідження сутності діджиталізації та її ролі у розвитку сучасного суспільства. Проблеми і перспективи економіки та управління. 2019. № 3 (19). с. 21–32
2. Петрик О. А., Мариніч І. О. Обліково-аналітичне забезпечення управління доходами торговельних підприємств. Економіка, фінанси, право. 2015. № 8/2. С. 25-29.

Вагнер І. М.

к.е.н., доц., доцент кафедри облікових технологій та оподаткування
Львівського національного університету імені Івана Франка

Демко І. І.

к.е.н., доц., доцент кафедри облікових технологій та оподаткування
Львівського національного університету імені Івана Франка

THE NEED FOR RELEVANT INFORMATION IN ACCOUNTING FOR OPERATIONAL DECISION-MAKING

In the dynamic world of business, making informed decisions is crucial for the success and growth of any organization. When it comes to financial matters, accounting plays a vital role in providing the necessary information for decision-making. Qualitative characteristics of accounting information help management, investors, and accountants make informed decisions and predict financial outcomes. Understanding these characteristics can improve the accuracy and reliability of financial documents, enhancing your company's financial health [1].

Accounting decision-making involves using financial information to evaluate different options and select the best course of action. It is a process that requires a deep understanding of the financial position and performance of a company. By analyzing various accounting information, businesses can gain valuable insights into their financial health and make informed decisions that align with their goals and objectives.

There are different types of accounting information that are relevant to decision-making. Financial accounting information provides a comprehensive overview of a company's financial performance, including its income, expenses, assets, and liabilities. This information is essential for external stakeholders such as investors, creditors, and regulatory bodies [2].

In our opinion, the issue of relevant information in accounting should be studied in more detail. Therefore, let's define what relevant information is.

Relevance refers to how helpful the information is for financial decision-making processes. For accounting information to be relevant, it must possess:

- confirmatory value – provides information about past events;
- predictive value – provides predictive power regarding possible future events.

Therefore, accounting information is relevant if it can provide helpful information about past events and help in predicting future events or in taking action to deal with possible future events. For example, a company experiencing a strong quarter and presenting these improved results to creditors is relevant to the creditors' decision-making process to extend or enlarge credit available to the company [3].

In other words, relevant information is data that can be applied to solve a problem. This is a particular issue when determining the format and content of an entity's financial statements, since the proper layout and level of detail of information can adjust the opinions of users regarding the future direction of a business. For example, the controller of a business chooses to add information to the financial statement disclosures regarding the cash flows being generated by its newest retail stores. This information is relevant to the decisions of the investment community, because it clarifies for them how well the entity is performing [4].

Two primary characteristics define relevant information:

- timeliness: The information is available when needed and is current enough to impact the decision at hand. Outdated information might not be useful and can potentially lead to incorrect conclusions;

- ability to make a difference: The information can change or influence a decision. If the data doesn't provide any new insights or won't impact the outcome, then it isn't relevant.

It's important to note that what's considered relevant can be subjective and may vary based on the context or individual perspectives. What's relevant in one scenario may not be in another [5].

Accounting relevance is an accounting concept that assumes that you provide impactful information to decision-makers. The concept can refer to the information itself or the timeliness of the data. Impactful doesn't necessarily mean information contrary to what the decision-maker believes. Rather, relevant information might confirm the reasoning behind a previous decision. In terms of timeliness, accounting relevance presumes that the information included in financial reports be as current as possible, as the more timely the information, the more relevant it is.

Accounting relevance is important because it can help focus financial reports and remove irrelevant data, helping people make informed decisions. The concept applies to companies considering things like new products, staffing decisions and investment choices. An accountant following the accounting relevance concept includes the most applicable and timely information available to facilitate good decision-making in their reports [6].

So, summarizing the above, we note that the relevance of the accounting information is one of the most significant features in terms of quality and refers to its capacity to influence investors, creditors and other users of the financial statements in their decision-making. A relevant piece of information helps the user assessing present, future and past events, confirming and correcting potential past errors.

Relevance is the concept that the information generated by an accounting system should impact the decision-making of someone perusing the information. The concept can involve the content of the information and/or its timeliness, both of which can impact decision making. In particular, information that is provided to users more quickly is considered to have an increased level of relevance. This impact may be simply to confirm a decision that the reader has already made (such as to retain an investment in a company) or to reach a new decision (such as to sell an investment in a business) [7].

The information's relevance regarding a certain element which must be acknowledged in financial statements, may not be assessed distinctly, but it must be assessed within the frame of the main objective of the financial statement, namely to provide useful information for decision-making with respect to investments, financing or exploitation. Moreover, the relevance must be taken into account within the frame of the drafting of the entire set of the financial statements and the way according to which an acknowledged element is useful in the decision-making process [8].

References

1. Qualitative Characteristics of Accounting Information: Definition and Types. Retrieved from: <https://www.indeed.com/career-advice/career-development/qualitative-characteristics-of-accounting-information>
2. Accounting Decision-Making and Relevant Information. Retrieved from: <https://www.financebrain.ai/library/accounting-decision-making-and-relevant-information>
3. Qualitative Characteristics of Accounting Information. Retrieved from: <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/accounting/qualitative-characteristics-of-accounting-information/>
4. Relevant information definition. Retrieved from: <https://www.accountingtools.com/articles/what-is-relevant-information.html>
5. What is Relevant Information? Retrieved from: <https://www.superfastcpa.com/what-is-relevant-information/>
6. Using the Concept of Accounting Relevance in Reports (With Tips). Retrieved from: <https://www.indeed.com/career-advice/career-development/accounting-relevance>
7. Relevance definition. Retrieved from: <https://www.accountingtools.com/articles/what-is-relevance-in-accounting.html>
8. Retrieved from: https://www.researchgate.net/publication/46525527_relevance_and_credibility_of_the_information_from_the_financial-accounting_statements

Винницький Т. І.
здобувач наукового ступеня доктора філософії,
ОНП «Облік і оподаткування»
спеціальність 071»Облік і оподаткування»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Бойко Р. В.
Львівський торговельно-економічний університет

ВИЗНАЧЕННЯ ОБ'ЄКТІВ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ НА ОСНОВІ СИСТЕМИ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ДИСТРИБУЦІЙНОЇ КОМПАНІЇ

Сучасні дистрибуційні компанії функціонують у складних ринкових умовах, що вимагає ефективного внутрішнього контролю для забезпечення стійкості та конкурентоспроможності. Важливим завданням є визначення об'єктів внутрішнього контролю, що базуються на аналізі бізнес-процесів та управлінні комунікаціями. Недостатнє розуміння цих аспектів може призводити до фінансових втрат, неефективного управління ресурсами та посилення ризиків у сфері логістики та збуту. Крім того, у сучасних умовах дистрибуційні компанії стикаються з численними викликами, зокрема глобалізацією ринків, цифровізацією бізнес-процесів та зміною споживчих вподобань. Це вимагає адаптації підходів до внутрішнього контролю, що включає використання інформаційних технологій для моніторингу фінансових потоків, оцінки ризиків і запобігання шахрайству.

Тема внутрішнього контролю досліджувалася багатьма вітчизняними вченими-економістами у роботах, яких розглядається важливість внутрішнього контролю, однак питання інтеграції бізнес-процесів та управління комунікаціями у систему контролю залишаються недостатньо вивченими.

Дослідження свідчать про необхідність впровадження сучасних логістичних систем, що інтегрують функції внутрішнього контролю. Подібні питання також висвітлюються у міжнародних дослідженнях, зокрема у роботах Smith J. [1], Anderson R. [2] та Müller K. [3], які аналізують механізми контролю та управління ризиками у компаніях.

Внутрішній контроль у дистрибуційній компанії охоплює такі ключові об'єкти: логістичні процеси, управління запасами, фінансові операції, взаємодію з постачальниками та клієнтами. Визначення цих об'єктів базується на аналізі бізнес-процесів компанії, що дозволяє ідентифікувати ризики та забезпечити належний рівень контролю.

Комунікаційний аспект відіграє ключову роль у функціонуванні дистрибуційної компанії, оскільки ефективне управління інформаційними потоками сприяє зниженню ризиків, підвищенню ефективності бізнес-процесів та забезпеченню оперативного прийняття рішень. Запровадження сучасних інформаційних систем сприяє автоматизації контролю, що підвищує його ефективність та прозорість.

Окрему увагу слід приділити впровадженню внутрішніх стандартів контролю, що дозволяють оптимізувати роботу компанії. Зокрема, визначення ключових показників ефективності (KPI) для оцінки контролю фінансових потоків, логістичних витрат та ефективності взаємодії з клієнтами дозволяє підвищити якість прийняття управлінських рішень.

Застосування системи управління комунікаціями на основі бізнес-процесів дозволяє здійснювати внутрішній контроль операцій за такими основними напрямками як: виділення ключових клієнтів, вибір оптимального ланцюжка просування товарів та послуг, оптимізація організаційної структури, створення системи мотивації персоналу, створення єдиної бази даних, планування та прогнозування продажів, автоматизація бізнес-процесів, прискорення процесу пошуку та підбору інформації за клієнтами.

Управлінське значення системи внутрішнього контролю дистрибуційної компанії полягає у лояльності клієнта та вибудованих взаємин, оскільки більшість технологій фокусуються на виконанні маркетингових функцій. Найбільш головні їх компоненти – це: управління продажами (підвищує ефективність процесу дистрибуції, покращує

обслуговування клієнтів); маркетингове планування (збір та аналіз інформації про маркетингові дії, що є основою ефективного їх планування; містить моделювання поведінки споживача, яка використовується для сегментації ринку); контакт із клієнтами (представлений контактним центром, відповідальним за процес комунікації); післяпродажне обслуговування (спрямовані на збереження відносин із клієнтами та пошук їх задоволення та зміна потреб – ці дії переважно піднімають рівень задоволеності клієнтів); обслуговування клієнтів (включає потреби послуг реєстрації, моніторингу та управління клієнтами).

У табл. 1 подано основні об'єкти внутрішнього контролю дистрибуційної компанії, що визначені на основі системи бізнес-процесів та управління комунікаціями.

Таблиця 1

Об'єкти внутрішнього контролю дистрибуційної компанії, що визначені на основі системи бізнес-процесів

Бізнес-процес	Об'єкт внутрішнього контролю
Сегментація клієнтів	Втрати найбільш прибуткових клієнтів
Канали та ланцюги просування продукції	Погіршення взаємовідносин з партнерами, відсутність споживчої цінності у клієнтів
Організаційна структура	Гнучкість організації, відносини з клієнтами
Система мотивації персоналу	Ефективність діяльності персоналу
База даних, клієнтська база	Взаємовідносини з клієнтами, рівень конкурентоспроможності
Планування і прогнозування продажів	Показники плану доходів та рентабельності
Автоматизація, самообслуговування	Продуктивність, ефективність

* Систематизовано, узагальнено та згруповано автором на основі [1-3].

Таким чином, визначення об'єктів внутрішнього контролю в дистрибуційних компаніях на основі аналізу бізнес-процесів і управління комунікаціями дозволяє підвищити ефективність управління та зменшити ризики діяльності дистрибуційної компанії.

Список використаних джерел

1. Smith J. Internal Control Mechanisms in Distribution Companies. *Journal of Business Processes and Risk Management*, 2023.
2. Anderson R. The Role of Communication Management in Internal Control Systems. *International Journal of Logistics and Control*, 2022.
3. Müller K. Business Process Analysis for Effective Internal Control. *European Journal of Management Studies*, 2023.

Воронко Р. М.

д.е.н., проф., завідувач кафедри обліку, контролю, аналізу та оподаткування
Львівський торговельно-економічний університет

ЗАВДАННЯ ТА ФУНКЦІЇ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ В УМОВАХ АУТСОРСИНГУ

Конкурентне ринкове середовище вимагає здійснення повсякденного контролю господарської діяльності, який є важливим елементом системи управління підприємством і запорукою запобігання неправомірним чи неефективним управлінським рішенням керівництва та здійсненню незаконних (шахрайських) дій працівниками, зміцнення фінансового стану підприємства. Тому у ефективній системі внутрішнього контролю зацікавлені власники бізнесу, а також керівництво і менеджери фірми. Відбувається це шляхом створення власної служби внутрішнього контролю або передання цієї функції зовнішньому виконавцю (аудиторській чи аутсорсинговій компанії).

Функції внутрішнього аудиту тривалий час виконували в основному штатні працівники підприємств. Та з часом ситуація змінилася і велика кількість зарубіжних компаній перейшла на частковий або повний аутсорсинг функцій внутрішнього аудиту. Така тенденція має сьогодні місце і в Україні.

Це зумовлено тим, що сучасні функції внутрішнього аудиту пов'язані із широким колом питань, вирішувати які здатні досить різнопланові фахівці. Це не тільки кваліфіковані внутрішні аудитори, а й фахівці з фінансового прогнозування, управління ризиками та навіть кібербезпеки. Саме завдяки такому штату фахівців з різних напрямів діяльності функція внутрішнього аудиту може бути реалізована дійсно ефективно.

Тому, науковці вважають, що в умовах сьогодення доречним для підприємств України під час організації внутрішнього аудиту є застосування послуги аутсорсингу, що дасть підприємству змогу отримати доступ до спеціальних знань і досвіду, інноваційних методів і технологій проведення аудиту; ефективність функції внутрішнього аудиту значно підвищиться, що позитивно вплине на роботу всієї бізнес-одиниці [1, с. 136].

Внутрішній аудит повинен виконувати різноманітні поточні та стратегічні завдання, які об'єднують у три основні категорії:

- 1) оцінювати систему внутрішнього контролю щодо достовірності інформації, дотримання законодавства, збереженості активів, ефективності та результативності окремих функцій і діяльності підрозділів;
- 2) проводити аналіз та оцінювання ефективності системи управління ризиками і пропонувати методи зниження ризиків;
- 3) оцінювати відповідність системи корпоративного управління підприємством принципам корпоративного управління.

Аутсорсингова компанія, відповідно до покладених на неї завдань, виконує такі функції внутрішнього аудиту:

- встановлення відповідності системи бухгалтерського обліку нормативним вимогам та повноти даних, які у ній відображені;
- перевірка правомірності, обґрунтованості, ефективності господарських операцій, які здійснюються в компанії;
- дослідження стану засобів контролю за проведенням бухгалтерських записів;
- ретельне дослідження фінансової і оперативної інформації з метою оцінювання її достовірності та цілісності;
- контроль фактичного руху коштів та ресурсів і показників, які використовують для виявлення, вимірювання та класифікації даних й складання звітності;
- підготовка оперативної й звітної інформації для потреб керівництва та у вигляді, доступному для її розуміння;
- перевірка відповідності дій працівників бізнес-процесам та охоплення діяльності процесами контролю з метою визначення, якою мірою виконуються правила і процедури, установлені керівництвом;
- систематичне та всебічне оцінювання адекватності й ефективності системи контролю;
- контроль систем, що впливають на параметри операційної діяльності, а також відповідної звітності з метою визначення, якою мірою діяльність компанії відповідає встановленим правилам і прийнятим планам, процедурам та нормативним актам;
- перевірка заходів, які використовують для забезпечення і захисту активів компанії, інвентаризації фактичної наявності активів, контроль належної міри їх збереженості;
- надання керівникам компанії зведених результатів аналізу та оцінки напрямків діяльності, які було піддано перевірці, а також рекомендацій, консультацій та іншої інформації, необхідної для ефективного виконання керівниками своїх обов'язків;
- детальне тестування операцій, залишків на рахунках та процедур;
- оцінювання якості економічної інформації, яка формується в компанії та використовується наглядовим і виконавчим органом під час ухвалення рішень;

- здійснення внутрішнього аудиту шляхом проведення перевірок відповідно до плану, який щорічно затверджується наглядовою радою компанії;
- проведення експертизи укладання господарських договорів на предмет їх відповідності вимогам законодавства;
- надання структурним підрозділам компанії методичної допомоги під час ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності, консультування їх з питань фінансового, податкового та іншого законодавства;
- оцінювання повноти застосування та ефективності методології оцінювання ризиків і процедур управління ризиками в компанії;
- проведення оцінювання адекватності заходів, які вживаються підрозділами компанії для забезпечення досягнення поставлених перед ними завдань, в рамках стратегічних цілей компанії;
- проведення оцінювання з впровадження і дотримання прийнятих принципів корпоративного управління, відповідних етичних стандартів та цінностей в компанії;
- здійснення моніторингу за виконанням компанією рекомендацій зовнішнього аудиту;
- здійснення подальшого контролю за виконанням рекомендацій аутсорсингової компанії щодо усунення недоліків, наданих у встановленому порядку;
- участь у консультуванні під час розроблення внутрішніх документів підприємства, що стосуються корпоративного управління, внутрішнього контролю та управління ризиками;
- участь в аудиті компанії, що проводиться зовнішніми аудиторами;
- надання рекомендацій, спрямованих на професійне навчання, перепідготовку та підвищення кваліфікації працівників структурних одиниць компанії;
- здійснення інших функцій, покладених на працівників внутрішнього аудиту, в межах їхньої компетенції.

Таким чином, фахівці у галузі аудиту покликані забезпечити ефективне вирішення завдань внутрішнього контролю в умовах фундаментальних змін внутрішнього і зовнішнього середовищ функціонування суб'єктів бізнесу. Використання аутсорсингу у сфері внутрішнього аудиту стає все більш популярним та інноваційним інструментом управління підприємством. Делегування виконання функцій внутрішнього аудиту сторонній професійній організації-виконавцю дозволяє вивести на якісно новий рівень процеси управління бізнесом в умовах швидкозмінного конкурентного середовища.

Список використаних джерел

1. Долбнєва Д. В. Сучасні форми організації внутрішнього аудиту та доцільність їх використання у діяльності підприємств України. *Причорноморські економічні студії*. 2019. Вип. 47-2. С. 133–137.

Герасименко Т. О.

к.е.н., доц., професор кафедри обліку, контролю, аналізу та оподаткування, декан факультету економіки та управління,
Львівський торговельно-економічний університет

АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ СТАЛИМ РОЗВИТКОМ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ: ТЕОРЕТИЧНІ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ

Сучасні умови, в яких функціонують вітчизняні торговельні підприємства, вирізняються динамічними глобалізаційними процесами, трансформаційними економічними перетвореннями, стрімким розвитком технологій, “митними” війнами, нищівним руйнуванням країною-агресором – росією логістики, енергетичних об'єктів та інфраструктури на території нашої держави. За цих обставин одним із основних шляхів подолання загрозливих викликів сьогодення є забезпечення сталого (соціо-еколого-економічного) розвитку як окремих підприємств, так і держави загалом.

Наша держава – член ООН, приєдналася до глобального процесу забезпечення сталого розвитку відповідно до резолюції 70/1 “Перетворення нашого світу: порядок денний у сфері сталого розвитку до 2030 року”, прийнятою 25 вересня 2015 року Генеральною Асамблеєю. Даною резолюцією було проголошено 17 Цілей Сталого Розвитку та 169 завдань [1]. Указом Президента України від 30.09.2019 р. [2] було закріплено норму забезпечувати дотримання Цілей сталого розвитку України на період до 2030 року у контексті результатів їх адаптації з урахуванням специфіки розвитку України, викладених у Національній доповіді “Цілі сталого розвитку: Україна”. Загалом національні Цілі Сталого Розвитку (ЦСР) є основою для інтеграції зусиль, спрямованих на забезпечення економічного зростання, соціальної справедливості та раціонального природокористування.

Досягнення ЦСР на рівні держави обумовлює необхідність їх забезпечення, насамперед, суб’єктами господарювання всіх, без винятку, видів діяльності. Однак, особлива роль належить торговельним підприємствам, оскільки функція торгівлі, як соціально-економічної системи, в умовах сталого розвитку держави спрямована на життєзабезпечення населення та підвищення якості його життя. Загалом, “вплив торгівлі на сталий розвиток залежить від того, якою мірою уряди країн зможуть взаємоузгодити цілі у сферах: екологічній – охорони навколишнього середовища й торгівлі; соціальної – людського розвитку, зорієнтованого на збереження стабільності суспільних і культурних систем та зменшення конфліктів у суспільстві в процесі товарно-грошового обміну; економічній – взаємної підтримки в процесі оптимального використання обмежених ресурсів та застосуванні енерго- та матеріалозберігаючих технологій для створення сукупного доходу” [3, с. 38].

Свою чергою, “сталий розвиток передбачає новий підхід до прийняття рішень у всіх секторах суспільства, що вимагає глибшого та комплекснішого аналізу взаємозв’язків між економічними, соціальними та екологічними аспектами з метою моделювання різних варіантів розвитку, з високою точністю прогнозування та вибору найоптимальнішого результату” [4, с. 339]. Відповідно, важливу роль у реалізації ЦСР торговельними підприємствами відіграє аналітичне забезпечення. На нашу думку, аналітичне забезпечення управління сталим розвитком – це інформаційний потік, який формується в результаті систематизації та обробки з застосуванням відповідного методичного інструментарію економічних, соціальних та екологічних складових для прийняття виважених рішень оперативного, тактичного і стратегічного характеру.

В умовах сталого розвитку аналітичне забезпечення повинне в повному обсязі задовольняти інформаційні потреби управління в процесі прийняття рішень, спрямованих на досягнення економічної стійкості і зростання вартості бізнесу та передбачати мінімізацію негативного впливу на навколишнє середовище і враховувати соціальну складову. З огляду на це, формування аналітичного забезпечення повинно ґрунтуватися на системному і комплексному підходах.

При цьому основна увага має бути зосереджена на об’єктивному відображенні стану окремих операцій і бізнес-процесів та діяльності у цілому; кількісному і якісному оцінюванні змін, що відбулися у внутрішньому і зовнішньому середовищах; дослідженні взаємозв’язку і взаємозалежності між економічною, соціальною та екологічною складовими підприємства; ідентифікації та аналізі ризиків задля розробки можливих сценаріїв функціонування торговельних підприємств у коротко- і довгостроковій перспективі.

Формування аналітичного забезпечення управління сталим розвитком є безперервним процесом, який умовно можна поділити на декілька етапів. Насамперед, необхідно ідентифікувати інформаційні запити управління у частині соціальних, екологічних та економічних аспектів діяльності підприємства. Коло визначених інформаційних потреб має бути таким, щоб їх задоволення дозволяло оцінювати досягнення цілей підприємства щодо сталого розвитку.

На другому етапі необхідно визначити мету, об’єкти та період дослідження, а також сформулювати перелік завдань, які потрібно вирішити. Суттєва увага при цьому має бути приділена формуванню системи показників фінансового й нефінансового характеру для оцінювання стану і перспектив сталого розвитку підприємства.

На наступному етапі здійснюють збір інформації, на підставі якої будуть здійснюватися аналітичні процедури. Обсяг інформації має бути достатнім, тобто таким, щоб на його основі можна було б одержати об'єктивні результати аналізу щодо економічних результатів діяльності і впливу підприємства на людей і навколишнє середовище, з одного боку, та впливу сталого розвитку на стан і ефективність функціонування підприємства, з іншого.

Четвертий етап передбачає систематизацію – для виявлення певних закономірностей зміни економічних, соціальних й екологічних аспектів діяльності та аналітичну обробку інформації. Розпочинають аналітичну обробку показників із оцінювання їх результативності та ефективності, а завершують – розрахунком інтегрального показника на основі економічної, соціальної та екологічної компонент.

Узагальнення результатів аналізу та розробку можливих варіантів сталого розвитку проводять на п'ятому етапі. Окрім цього, на даному етапі досить важливо розробити дієву систему індикаторів для подальшого моніторингу сталого розвитку підприємства, використання якої дозволить своєчасно виявляти проблеми в економічній, соціальній та екологічній сферах.

Таким чином, досягнення Цілей Сталого Розвитку – першочергове завдання, вирішення якого дозволяє торговельним підприємствам не тільки досягати бажаних економічних, але й соціальних результатів та сприяти збереженню навколишнього середовища. Важливу роль в управлінні сталим розвитком підприємства відіграє аналітичне забезпечення як інформаційний потік, сформований в результаті систематизації та обробки економічних, соціальних й екологічних даних, та призначений для прийняття рішень оперативного, тактичного і стратегічного характеру.

Список використаних джерел

1. Перетворення нашого світу: Порядок денний у сфері сталого розвитку до 2030 року : Резолюція. 70/1. Генеральна Асамблея ООН. 25 вересня 2015 року. URL : https://www.undp.org/sites/g/files/zskgke326/files/migration/ua/Agenda2030_UA.pdf.
2. Про Цілі сталого розвитку України на період до 2030 року : Указ Президента України від 30.09.2019 р. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/722/2019#Text>.
3. Тарасова Т. О. Обліково-аналітичне забезпечення управління сталим розвитком підприємств торгівлі. дис. ... д-ра. екон. наук: 08.00.09 - бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності). Харківський держ. ун-т харч. та торгівлі. Харків. 2017. 492 с. URL : <https://repo.btu.kharkov.ua/handle/123456789/31689>.
4. Хахалєв Д. О. Оцінка забезпеченості сталого розвитку підприємства. *БІЗНЕСІНФОРМ*. 2024. № 5. С. 338-344.

Добрунік Т. П.

к.е.н., доцент., доцент кафедри бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту,
Одеський національний економічний університет

ПОДАТКОВІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ

Сучасний агробізнес України представлений різними організаційно-правовими формами господарювання, серед яких пріоритетними виступають фермерські господарства як представники малого підприємництва. Незважаючи на складну політико-економічну ситуацію та вкрай ризикові умови функціонування агробізнесу в умовах війни, кількість фермерських господарств зростає навіть з початку повномасштабної агресії на території нашої України. Станом на 1 січня 2024 року кількість зареєстрованих фермерських господарств в Україні зросла до 50126 господарств, що свідчить про актуальність та життєздатність цієї форми господарювання (рис. 1).

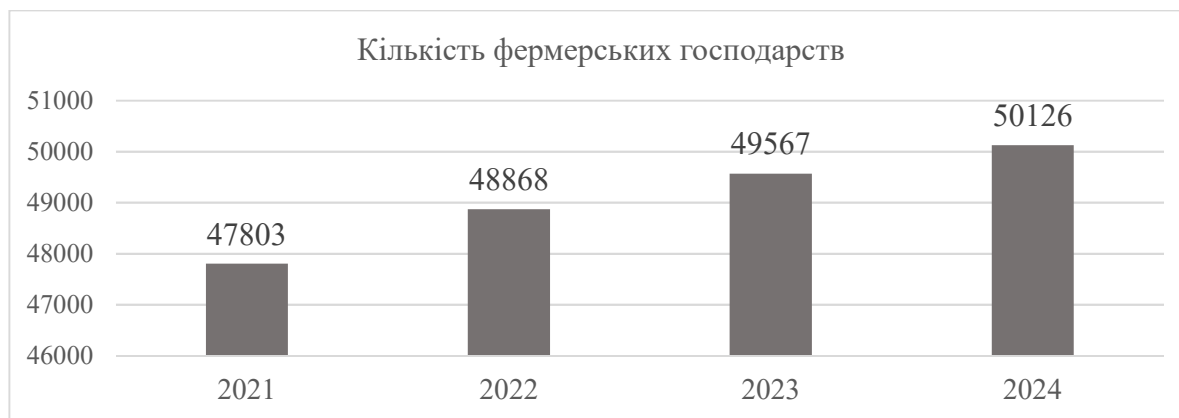


Рис. 1. Кількість фермерських господарств в Україні станом на 1 січня поточного року
Джерело: складено за даними [1]

Діяльність фермерських господарств має свої особливості у частині організаційних аспектів створення та впровадження виробничої діяльності. Ключовими ознаками такої організаційно-правової форми господарювання в агробізнесі, як фермерське господарство, є саме ведення товарного сільськогосподарського виробництва, як предмету його діяльності, що передбачає виробництво, переробку та реалізацію сільськогосподарської продукції та сімейно-трудоий (родинно-трудоий) характер. Виробнича сільськогосподарська діяльність фермерських господарств представлена широким спектром робіт, пов'язаних із вирощуванням рослин, утриманням тварин, виробництвом продуктів харчування та іншими напрямками аграрного бізнесу.

Відповідно до Податкового кодексу України фермерські господарства мають право вибору загальної або спрощеної системи оподаткування [2]. Фермерські господарства України, в основному, є представниками малого та мікро підприємництва, які відповідно до Податкового кодексу України, мають право на застосування спрощеної системи оподаткування, якою передбачено чотири групи платників єдиного податку. Враховуючи специфіку критеріального обмеження за видом економічної діяльності, а також організаційно-правову форму функціонування у статусі юридичної або фізичної особи, фермерські господарства можуть бути платниками єдиного податку другої, третьої та четвертої групи. Проте, у сучасних реаліях податкового регулювання діяльності фермерських господарств, більшість з них знаходяться на галузевій спрощеній системі оподаткування зі сплатою єдиного податку 4 групи для сільськогосподарських товаровиробників. Справляння єдиного податку вважається більш вигідним саме для фермерських господарств, оскільки нівелює сплату окремих податків, сприяє зменшенню податкового навантаження та оптимізує складання й подання податкової звітності.

З метою врегулювання специфіки оподаткування суб'єктів агробізнесу було впроваджено новий інструмент фіскального регулювання – мінімальне податкове зобов'язання (МПЗ), яке встановлює базовий рівень податкового навантаження на користувачів земель сільськогосподарського призначення. Це стало додатковим викликом для аграрних підприємств. Для фермерських господарств, як і інших суб'єктів агробізнесу, які мають у своєму розпорядженні саме сільськогосподарські угіддя, розрахунок мінімального податкового зобов'язання (МПЗ) здійснюється за встановленим коефіцієнтом від нормативної грошової оцінки земельної ділянки. Слід зазначити, що у перші роки такий коефіцієнт саме для фермерських господарств був 4% від НГО. Введені зміни до Податкового кодексу України значно відбилися на зростанні податкового навантаження на фермерські господарства. У 2025 році такі представники агробізнесу мають обчислювати мінімальне податкове зобов'язання за 2024 рік, розраховане за ставкою 5% від нормативної грошової оцінки землі. У 2026 році вже доведеться платити за 2025 рік із підвищеним коефіцієнтом 5,7%, що збільшить суму мінімального податкового зобов'язання.

Аграрні товаровиробники повинні будуть сплатити позитивну різницю між визначеним МПЗ та сумою сплачених податків, які включаються у зменшення МПЗ. Оскільки землі

сільськогосподарського призначення можуть перебувати як у власності, так і в користуванні аграріїв, що застосовують різні системи оподаткування, порядок визначення різниці між обчисленим МПЗ та фактично сплаченими податками має свої особливості. Такий розрахунок здійснюється з урахуванням обраної системи оподаткування суб'єктом господарювання, а також частки його сільськогосподарської діяльності у сумі загального отриманого доходу. Відповідно, фермерські господарства мають достовірно визначати цю різницю, зважаючи на зазначені критерії.

Запровадження МПЗ створює додаткове податкове навантаження насамперед для дрібних фермерських господарств, які через обмежені ресурси та наслідки війни не можуть ефективно використовувати землю. Натомість великі аграрні компанії, які вже сплачують значні податки, майже не відчують змін. У складних економічних умовах нові фіскальні вимоги можуть загрожувати стабільності та розвитку аграрного сектору. Отже, діюча система оподаткування на основі розрахунку мінімального податкового зобов'язання за користування сільськогосподарськими угіддями має ряд недоліків та ризиків саме для невеликих фермерських господарств. Реформування оподаткування у сфері агробізнесу має враховувати особливості здійснення сільськогосподарської діяльності, технологічні процеси біологічних трансформацій, дохідність як галузей сільського господарства, так і окремих аграрних товаровиробників.

Список використаних джерел

1. Державна служба статистики України: офіційний вебсайт. URL: <https://ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 18.15.2025).
2. Податковий кодекс України від 23.12.2010 № 2856-VI. Відомості Верховної Ради України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> (дата звернення 20.05.2025).

Кузьмінська К. І.

к.е.н., доц., доцент кафедри обліку, контролю, аналізу та оподаткування,
Львівський торговельно-економічний університет

ВІДОБРАЖЕННЯ ВИПЛАТИ ТА ДЕПОНУВАННЯ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ У АВТОМАТИЗОВАНИХ СИСТЕМАХ

Нарахування та виплата заробітної плати – важлива складова організації бухгалтерського обліку, його ведення оперативно неможливе без належної автоматизації даних процедур. В шапці платіжної відомості на виплату зарплати насамперед вказується вид виплати, який визначає правила і порядок заповнення документа:

- Чергова виплата і Чергова виплата з погашенням боргів – підготовка до виплати зарплати за місяць виплати за всі попередні місяці;
- Аванс – оформлення авансових виплат у розмірі встановлених фіксованих сум кожному співробітнику. У даному виді виплати необхідно зробити попередній розрахунок ПДФО та ЄСВ на суму виплат. За замовчуванням розрахунок проводиться за методом «від зворотного»;
- Аванс за попереднім розрахунком - оформлення авансових виплат за попереднім розрахунком за першу половину місяця. У даному виді виплати необхідно зробити попередній розрахунок ПДФО та ЄСВ на суму виплат.
- Депоненти – підготовка до виплати раніше депонованих сум;
- Дивіденди – підготовка до виплати дивідендів;

N	Фізична особа	Співробітник	Період взаєморозрахунків	Рахунок	До виплати	Сума округлення	Сума "брунет"
1	Карпенко Ніна Василівна	Карпенко Ніна Василівна	01.04.2023	661	2 415.00		3 000.00
2	Петренко Віктор Григорович	Петренко Віктор Григорович	01.04.2023	661	2 415.00		3 000.00
3	Стецько Галина Петрівна	Стецько Галина Петрівна	01.04.2023	661	2 415.00		3 000.00
4	Татаренко Анна Петрівна	Татаренко Анна Петрівна	01.04.2023	661	2 415.00		3 000.00
					9 660.00		

Рис. 1. Діалогове вікно документу Відомість в касу [2, с. 167]

Крім перерахованих видів виплат користувач може самостійно створити в довіднику Види виплат виплати, які умовно можна назвати міжрозрахунковими - це виплати за конкретними нарахуваннями, наприклад разова премія. Виплата зарплати через касу. Виплата зарплати через касу реєструється документом Відомість в касу (рис. 1).

На підставі такої відомості можна ввести документ Видатковий касовий ордер і зареєструвати виплату відразу по всім співробітникам документа. Конфігурація дозволяє сформувати комплект видаткових ордерів для виплати заробітної плати окремо по кожному співробітнику з допомогою обробки Виплата зарплати видатковими ордерами. У формі обробки слід вказати платіжну відомість, заповнити статтю руху грошових коштів і дату формування касових ордерів. У табличній частині обробки слід зазначити співробітників, для яких будуть формуватися видаткові касові ордери. Комплект видаткових касових ордерів формується автоматично натисненням на кнопку Створити документи. Для проведення цих касових ордерів слід натиснути на кнопку Провести документи. Виплата зарплати через банк. Виплата зарплати через банк реєструється документом Відомість в банк (рис. 2).

N	Фізична особа	Співробітник	Період взаєморозрахунків	Рахунок	До виплати	Сума округлення
1	Карпенко Ніна Василівна	Карпенко Ніна Василівна	01.04.2023	661	5 635.00	
2	Петренко Віктор Григорович	Петренко Віктор Григорович	01.04.2023	661	5 635.00	
3	Стецько Галина Петрівна	Стецько Галина Петрівна	01.04.2023	661	5 635.00	
4	Татаренко Анна Петрівна	Татаренко Анна Петрівна	01.04.2023	661	5 635.00	
					23 514.43	

Рис. 2. Діалогове вікно документу Відомість в банк

Для виплати зарплати через банк для співробітників повинні бути задані особові рахунки, на які перераховується зарплата. Ці рахунки вказуються в реєстрі відомостей

Особові рахунки співробітників за зарплатними проектами в розрізі зарплатних проектів (договорів з банком). При цьому з одним банком може бути укладено декілька договорів [3, 4]. При заповненні відомості в банк заповнення сумами виплат можливе як по окремому зарплатному проекту, так і без урахування проекту (за всіма особовими рахунками співробітників). На підставі такої відомості можна ввести документ Списання з банківського рахунку та зареєструвати виплату одразу по всім співробітникам документа. Депонування, виплата і списання депонента. Несплачена в строк заробітна плата може бути депонована. Для реєстрації цього факту призначений документ Депонування зарплати. Документ депонування може бути сформований на підставі документа Відомість в касу. Дані можуть бути заповнені автоматично по кнопці Заповнити за залишками невиданої заробітної плати. Документ при проведенні також формує проводки з відображення депонування в бухгалтерському обліку. З документа можна сформувати друковану форму реєстру депонованих сум.

Список використаних джерел

1. Куцик, П., Бачинський, В., Кузьмінська, К., & Чабанюк, О. (2022). Особливості застосування методу цільового калькулювання собівартості продукції у процесноорієнтованому виробництві. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*, 2(43), p. 25–32. <https://doi.org/10.55643/fcaptp.2.43.2022.3363> (1,05 print. ark.). (Web of Science (ESCI), EBSCO; Ulrich's; Index Copernicus; Google Scholar).
2. Лобода Н. О., Чабанюк О. М., Кузьмінська К. І. Бухгалтерський облік та прикладні програмні рішення. BAS: Бухгалтерія: навчальний посібник. - К. : Видавництво «Алерта», 2024. - 234 с.
3. Мединська Т.В, Чабанюк О.М. Спеціальні податкові режими: загальні положення, облік і звітність:[навчально-практичний посібник]. К.: Алерта. 2017.
4. Озеран В. О. Бухгалтерський облік в споживчій кооперації: [навч. посібник] / В. О. Озеран, П. О. Куцик, А. М. Волошин та ін. – Львів : Видавництво Львівської комерційної академії, 2008. – 660 с.
5. Melnyk S., Chabaniuk O., Ravlinko Z., Petrukha N., Bodnariuk O. Formation of a security environment for personnel management of socio-economic systems before and during the war: legal aspect. *Cuestiones Políticas*. 2023. Vol. 41. No 78. P. 493–503. URL: <https://produccioncientificaluz.org/index.php/cuestiones/article/view/40619>. DOI: <https://doi.org/10.46398/cuestpol.4178.34>.

Кравець О. В

доктор філософії

ОНП “Облік і оподаткування”

спеціальності 071 “Облік і оподаткування”

Львівський торговельно – економічний університет

РОЛЬ ТОРГІВЛІ В РОЗВИТКУ ЛОКАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА: ЛОГІСТИЧНІ ВИКЛИКИ ТА РІШЕННЯ

Локальне підприємництво є важливим рушієм економічного зростання регіонів, особливо в умовах посткризового відновлення, коли зростає потреба у зміцненні внутрішніх ресурсів, створенні нових робочих місць та підвищенні економічної стійкості громад. Саме місцевий бізнес здатний швидко адаптуватися до змін, задовольняти потреби споживачів на конкретній території та сприяти активізації економічної діяльності на рівні громад.

Торгівля, зокрема як внутрішня, так і зовнішня, виступає основною платформою для реалізації продукції локальних виробників. Через торгові канали підприємці отримують доступ до споживачів, будують партнерські мережі, залучають інвесторів і нарощують обсяги виробництва. Важливим чинником є цифрова трансформація сфери торгівлі, що спрощує вихід на онлайн-майданчики, автоматизує закупівлі та покращує клієнтську взаємодію.

Водночас ефективна логістика виступає критично важливим елементом, який обумовлює ритмічність і безперервність торговельних процесів. Вона забезпечує швидке, безпечне та економічно вигідне транспортування товарів до споживачів. Якісна логістика дозволяє малим і середнім підприємствам уникати затримок у постачанні, зменшувати втрати та знижувати витрати. Саме тому інтеграція логістичних рішень до бізнес-стратегій стає ключовим фактором успішного функціонування та розвитку локального підприємництва.

Торгівля виступає важливим інструментом підтримки та розвитку локального підприємництва, формуючи основу для ефективної взаємодії між усіма учасниками економічного процесу - від виробників і постачальників до дистриб'юторів та кінцевих споживачів. Ефективна логістика в системі торгівлі забезпечує безперервність товаропотоків, знижує транзакційні витрати та підвищує адаптивність підприємств до змін ринкової кон'юнктури [1]. Завдяки торгівлі місцеві підприємці отримують можливість виходу на нові ринки, укладення партнерських угод і впровадження інноваційних продуктів, що стимулює економічну динаміку регіонів і сприяє соціально-економічному відновленню.

Важливим чинником, який суттєво трансформує торговельну діяльність, є цифровізація. Вона пришвидшує обіг інформації, автоматизує процеси замовлень, аналітики та управління клієнтськими відносинами. Зокрема, впровадження електронної комерції, цифрових платіжних систем, аналітичних платформ дозволяє локальним підприємствам бути гнучкішими, точніше прогнозувати попит і краще обслуговувати своїх клієнтів.

Однак, попри очевидні переваги, локальні бізнеси часто стикаються з серйозними логістичними труднощами, що обмежують їхню ефективність. Серед основних проблем - високі витрати на транспортування, низька якість логістичної інфраструктури, нестабільність постачань, обмежений доступ до складських площ та брак цифрових інструментів для моніторингу ланцюгів постачання. Дані виклики особливо загострюються в умовах криз або дестабілізації ринку. Надійні системи транспорту та логістики є ключовими для доступу малого й середнього бізнесу до ринків, зниження витрат і підвищення конкурентоспроможності в локальній та регіональній торгівлі [2].

Для подолання зазначених бар'єрів доцільно впроваджувати комплекс логістичних рішень. Насамперед це створення локальних логістичних хабів, які дозволять оптимізувати маршрути, зменшити транспортні витрати й підвищити швидкість доставки. ІТ-рішення, зокрема системи планування ресурсів підприємства (ERP) та управління ланцюгами постачання (SCM), забезпечують точне прогнозування, управління залишками та ефективну взаємодію між партнерами. Також варто розвивати горизонтальні форми кооперації між малими підприємствами, наприклад, спільне використання складів чи об'єднання в логістичні консорціуми. Не менш важливою є державна підтримка - у формі субсидій, пільгових програм або грантів на розвиток логістичних потужностей.

Таким чином, сучасна торгівля та логістика формують ядро конкурентоспроможності локального підприємництва. Їх ефективна синергія дозволяє не лише забезпечити стабільність на місцевому рівні, а й інтегрувати локальні бізнеси у ширші економічні зв'язки. Для детальнішого розуміння практичних аспектів цього процесу доцільно проаналізувати основні логістичні виклики, з якими стикаються місцеві підприємці, та відповідні шляхи їх подолання наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Основні логістичні виклики та вирішення для локального підприємництва

Логістичний виклик	Причина проблеми	Вирішення
Висока вартість доставки	Мала кількість відправлень, неефективна маршрутизація	Кластеризація відправлень, спільна доставка
Затримки в постачанні	Недосконала інфраструктура	Впровадження цифрових систем моніторингу
Відсутність складських приміщень	Недостача інвестицій	Розвиток кооперативних складських центрів
Нестача логістичного персоналу	Міграція кадрів, низька оплата праці	Професійне навчання, державна підтримка

Джерело: сформовано автором на основі дослідження

Торгівля в поєднанні з ефективною логістикою є ключем до сталого розвитку місцевого підприємництва. Вона не лише забезпечує товарообіг, а й стимулює розвиток інфраструктури, розширює горизонт планування виробництва та споживання, дозволяє локальним компаніям конкурувати на рівні з більшими гравцями ринку. Своєчасна реакція

на виклики, такі як деструкція ланцюгів постачання, зміни попиту або регуляторні бар'єри, дозволяє зберігати гнучкість у веденні бізнесу. Впровадження цифрових інструментів – таких як, систем електронного документообігу, відстеження доставки, хмарного управління складом - оптимізує процеси й знижує витрати, що є критично важливим для малих і середніх підприємств.

Державна підтримка у вигляді інвестицій у логістичну інфраструктуру, пільгових кредитів, освітніх програм і сприяння у створенні кластерів також є вирішальним фактором зростання. Дані покращення сприятимуть зростанню локальних економік, активізації міжрегіонального обміну, створенню нових робочих місць і зміцненню позицій підприємств як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. У довгостроковій перспективі, розвиток торгівлі та логістики має стати елементом стратегії економічної безпеки регіонів та інструментом інтеграції України у глобальні ланцюги створення вартості.

Список використаних джерел

1. Васильєв В. М. Логістика в торгівлі: концепції та приклади застосування. Київ: КНЕУ. 2020.
2. World Bank. Enabling the Business of Agriculture 2021. Washington, D.C. 2021. URL: <https://www.worldbank.org/en/topic/agriculture/brief/eba> (дата звернення 12.05.25)

Кійко А. І.,
здобувач наукового ступеня доктора філософії
ОНП “Облік і оподаткування”, спеціальності 071 “Облік і оподаткування”,
Львівський торговельно-економічний університет

МЕТОДИКА ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ РОЗРАХУНКОВИХ ОПЕРАЦІЙ СУБ'ЄКТІВ ТРАНСПОРТНО-ЕКСПЕДИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Організація розрахункових операцій впливає на договірні відносини на підприємствах транспортно-експедиційної діяльності. Завданням внутрішнього контролю розрахункових операцій є перевірка достовірності даних обліку про стан розрахунків, дотримання розрахункової дисципліни і впливу її на платоспроможність підприємства, яка забезпечує його ефективну фінансово-господарську діяльність. Відсутність ефективного функціонування системи розрахункових операцій дає негативний вплив на фінансовий стан суб'єктів господарювання.

Питання внутрішнього контролю діяльності суб'єктів бізнесу, зокрема пов'язаного з транспортно-експедиційною діяльністю, досліджують вчені і практики [1; 2; 3; 4], а постійно є потреба розробки додаткових процедур методики внутрішнього контролю на підприємстві, з метою покращення ефективності розрахункових операцій.

Основними завданнями внутрішнього контролю розрахункових операцій на підприємстві є перевірка: достовірності заборгованості контрагентів та правильності її списання, якщо термін позикової давності минув; наявності укладених договорів з контрагентів; достовірності відображення в обліку розрахункових операцій; правильності оформлення первинних документів; правильності використання реєстрів бухгалтерського обліку та повноти відображення в них розрахункових операцій; дотримання правильності термінів позикової давності щодо розрахункових операцій.

На підприємствах різних видів економічної діяльності на підставі затвердженого бюджету працівники, зайняті управлінням, здійснюють систематичний поточний і оперативний контроль за розрахунковими операціями. У більшості випадків, ці повноваження надаються службі внутрішнього контролю підприємства чи внутрішньому аудитор, якщо така служба чи посада передбачена в організаційній структурі суб'єкта господарювання. Якщо розглядати функціонування служби внутрішнього контролю чи внутрішнього аудиту на підприємстві, то їх повноваження щодо контролю розрахункових операцій передбачають: керівник підприємства здійснює ретроспективний контроль; головний бухгалтер або фінансовий директор здійснюють перспективний контроль; головний бухгалтер, бухгалтер, що здійснює розрахункові операції,

юрист або менеджер здійснюють поточний контроль. При цьому головний бухгалтер або бухгалтер з розрахунковий операцій здійснюють економічний контроль кожної господарської розрахункової операції з фінансових аспектів та достовірності відображення первинних документів системі бухгалтерського обліку. Юрист здійснює правовий контроль розрахункових операцій із законодавчих аспектів. Менеджер здійснює контрольні функції як посередник між своїм підприємством та контрагентами, з якими здійснені господарські операції.

Також система внутрішнього контролю розрахункових операцій на підприємстві може передбачати наступні етапи перевірки: визначення бюджетних (планових) значень; оцінювання фактичних значень; співставлення бюджетних (планових) і фактичних значень; проведення аналізу відхилень та здійснення у разі потреби відповідних коригувань.

Найбільш детально під час внутрішнього контролю розрахункових операцій перевіряють реальність і достовірність кожної суми виникнення розрахунків та підтвердження їх документальної обґрунтованості. Тому, насамперед, необхідно перевірити аналітичний облік розрахункових операцій, співставити інформацію аналітичного обліку з первинними документами (актами виконаних робіт (наданих послуг) тощо). Це необхідно, тому що організація розрахункових операцій на підприємстві залежить від стану їх обліку та документального оформлення. У разі наявності помилок у розрахункових операціях, які несвоєчасно виявлені, це може призвести до виникнення непідтвердженої заборгованості на підприємстві. Таким чином, внутрішній контроль розрахункових операцій на підприємствах транспортно-експедиційної діяльності їх детальну перевірку та дасть змогу уникнути помилок щодо своєчасності закриття таких операцій.

Список використаних джерел

1. Куцик П. О., Яремко І. Й. Методологічні засади організації облікового та контрольного інструментарію в управлінні логістичними витратами підприємства. *Інфраструктура ринку*. Випуск 79, 2024, С. 76-80. DOI: <https://doi.org/10.32782/infrastruct79-13>
2. Куцик П. О., Герасименко Т. О., Медвідь Л. Г. Організація внутрішнього контролю в системі управління логістичними витратами торговельних підприємств. *Вісник Львівського торговельно-економічного університету. Економічні науки*. №78, 2024, С.7-15. DOI: <https://doi.org/10.32782/2522-1205-2024-78-01>
3. Марценюк Р. А. Внутрішній контроль транспортно-експедиторської діяльності: організаційний та проблемний аспект / Р. А. Марценюк, М. Ю. Чік // *Вісник Львівського торговельно-економічного університету* / [ред. кол.: Куцик П. О., Семак Б. Б. та ін.]. – Львів : Видавництво Львівського торговельно-економічного університету, 2023. – Вип. 69. (Економічні науки). – С. 59-65.
4. Чік М. Ю. До питання актуальності внутрішнього аудиту на підприємстві в умовах воєнного стану / М. Ю. Чік, Р. В. Бойко // *Обліково-аналітичне забезпечення системи менеджменту підприємства : Матеріали V Міжнародної науково-практичної конференції* «, м. Львів, 28-29 жовтня 2022 р. / М. Ю. Чік, Р. В. Бойко. – Львів : Видавництво Львівської політехніки. – 2022. – С. 85-86.

Лобода Н. О.

к.е.н., доцент кафедри обліку, аналізу і контролю,
Львівський національний університет імені Івана Франка

ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ У СИСТЕМІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Визначення фінансового результату полягає у визначенні чистого прибутку (збитку) звітного періоду. З цією метою в бухгалтерському обліку передбачається послідовне зіставлення доходів і витрат. Оскільки підприємство може здійснювати різні види діяльності, а саме: виробництво готової продукції, торгівлю, надання послуг, то доходи відображаються в бухгалтерському обліку за кожним видом діяльності окремо, але обов'язково в зіставленні з відповідними витратами. Доходи та витрати від реалізації групуються за такими видами діяльності: реалізація готової продукції, реалізація товарів, виконання робіт і надання послуг. Облік доходу від реалізації продукції ведеться на субрахунку 701 “Дохід від реалізації готової продукції”, по кредиту якого відображається визнання доходу, по дебету - належна сума непрямих податків та списання чистого доходу в кінці звітного періоду на субрахунок 791 “Результат основної діяльності” [2].

Для обліку доходів від реалізації товарів застосовується субрахунок 702 “Дохід від реалізації товарів”. За кредитом субрахунку 702 відображається визнаний дохід, за дебетом - сума непрямих податків (акцизного податку, податку на додану вартість) і списання чистого доходу на субрахунок 79 “Фінансові результати” по закінченню звітного періоду.

Облік доходів і витрат від виконання робіт і надання послуг підприємства, основною діяльністю яких є виконання робіт і надання послуг (перевезення пасажирів, ремонт побутової техніки тощо), для обліку доходів і витрат, пов'язаних з такою діяльністю, використовують відповідно рахунки (субрахунки) 703 “Дохід від реалізації робіт і послуг”, 23 “Виробництво” і 903 “Собівартість реалізованих робіт і послуг” [1, 5]. Призначення та побудова цих рахунків аналогічні рахункам доходів і витрат, пов'язаних з виробництвом та реалізацією продукції. Єдиною суттєвою відмінністю є те, що в обліку робіт і послуг звичайно не використовується рахунок 26 “Тотова продукція”.

Інші операційні доходи включають доходи від операційної діяльності (крім доходу від реалізації продукції товарів, робіт, послуг) та обліковуються на рахунок 71 “Інший операційний дохід” у розрізі субрахунків 710-719. За кредитом рахунку 71 відображається сума визнаних доходів, а за дебетом - суми непрямих податків у складі цих доходів та списання чистого доходу на рахунок 79 “Фінансові результати”. Доходи від іншої діяльності обліковуються на рахунок 74 “Інші доходи”, за кредитом якого відображаються визнані доходи, а за дебетом - їх списання в кредит рахунку 79 “Фінансові результати” [2, 3]. Аналітичний облік доходів, що виникли в ході інвестиційної діяльності слід організовувати за видами доходів та іншими напрямками визначеними підприємством самостійно. Облік інших доходів слід вести з врахуванням субрахунків 741-746.

Найбільш впливовою статтею, що визначає прибуток підприємства є витрати його діяльності. В Україні визнання, визначення та облік витрат регулюються як законодавчими, так і бухгалтерськими нормами. В результаті чого фінансова та податкова звітність одного й того ж суб'єкта господарювання може містити різні показники результату діяльності.

Синтетичний облік собівартості реалізованої продукції здійснюється на субрахунок 901 “Собівартість реалізованої готової продукції”. Синтетичний облік собівартості реалізованих товарів ведеться на субрахунок 902 “Собівартість реалізованих товарів”.

У процесі операційної діяльності на підприємстві виникають витрати, які не включаються до собівартості реалізованої продукції. Відповідно до НП(С)БО 16 до таких витрат відносяться: адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати. Для синтетичного обліку інших витрат операційної діяльності використовують рахунок 96 “Інші витрати”, на якому ведеться облік інших витрат операційної діяльності та інших витрат звичайної діяльності малого підприємства, а також обліковується належна до сплати за звітний період сума податку на прибуток. По дебету рахунку відображається сума визнаних витрат, по кредиту – списання на рахунок 79 “Фінансові результати”. По закінченні звітного періоду сальдо рахунку 79 “Фінансові результати” при його закритті списується на рахунок 44 “Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)”.

Облік належної за даними бухгалтерського обліку суми податку на прибуток ведеться на рахунок 98 “Податок на прибуток”. По дебету рахунку відображається нарахована сума податку на прибуток, по кредиту - включення до фінансових результатів на рахунок 79.

Узагальнення інформації про фінансові результати підприємства ведеться на рахунок 79 “Фінансові результати”. По кредиту рахунку на підставі довідок та розрахунків бухгалтерії відображаються суми в порядку закриття рахунків обліку доходів, по дебету - суми в порядку закриття рахунків обліку витрат, а також належна сума нарахованого податку на прибуток. Сальдо рахунку 79 при його закритті списується на рахунок 44 “Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)”. При складанні квартальних звітів порівнюються обороти по дебету та кредиту рахунку 79 “Фінансові результати”, і якщо кредитовий оборот по рахунку 79 буде більше дебетового обороту цього ж рахунку, то підприємство на суму різниці має нерозподілений прибуток звітного періоду. Якщо дебетовий оборот по рахунку 79 більше кредитового обороту даного рахунку, тобто підприємство здійснило більше витрат, ніж мало доходу, то підприємство на суму різниці має непокритий збиток.

Розмір прибутку або збитку операційної (основної) діяльності підприємства визначається на результатному рахунку 791 “Результат операційної діяльності”. По кредиту субрахунку 791 відображається в порядку закриття рахунків сума доходів від реалізації готової продукції, товарів, робіт, послуг та від іншої операційної діяльності (рахунки 70,71), а по дебету субрахунку відображається сума в порядку закриття рахунків обліку собівартості реалізованої продукції, товарів, робіт і послуг, адміністративних витрат, витрат на збут, інших операційних витрат (90, 92, 93, 94). Аналітичний облік фінансових результатів ведеться за їх характером, видами продукції, товарів, робіт, послуг та іншими напрямками, визначеними підприємством самостійно. Аналітичний облік фінансових результатів від операційної діяльності ведеться за видами результатів та іншими напрямками, визначеними підприємством та зазначеними в Наказі про облікову політику.

Список використаних джерел

1. Бабин І. М., Чабанюк О. М. Обліково-інформаційне забезпечення управління доходами підприємств сфери послуг. Збірник наукових праць ЛНТУ : економічні науки. Серія “Облік і аудит” / [ред. кол. : відп. ред. д.е.н., проф. Герасимчук З. В.]. Луцьк : ЛДТУ, 2010. Вип. 7 (25). Ч. 1. С. 43-50.
2. Куцик, П., Бачинський, В., Кузьмінська, К., & Чабанюк, О. (2022). Особливості застосування методу цільового калькулювання собівартості продукції у процесноорієнтованому виробництві. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*, 2(43), p. 25–32. <https://doi.org/10.55643/fcaptp.2.43.2022.3363> (1,05 print. ark.).
3. Озеран В. О. Бухгалтерський облік в споживчій кооперації: [навч. посібник] / В. О. Озеран, П. О. Куцик, А. М. Волошин та ін. – Львів : Видавництво Львівської комерційної академії, 2008. – 660 с.
4. Чабанюк, О. М., and О. А. Мелешко. “Економічна сутність, умови визнання та класифікація витрат, доходів і фінансових результатів основної діяльності підприємств.” *Науковий вісник НЛТУ України* 22.4 (2012): 301-307.
5. Чабанюк, О. М. “Облік і контроль витрат, калькулювання собівартості послуг: проблеми та напрями їх вирішення.” *Науковий вісник НЛТУ України* 20.13 (2010): 268-274.
6. Melnyk S., Chabaniuk O., Ravlinko Z., Petrukha N., Bodnariuk O. Formation of a security environment for personnel management of socio-economic systems before and during the war: legal aspect. *Cuestiones Políticas*. 2023. Vol. 41. No 78. P. 493–503. URL: <https://produccioncientificaluz.org/index.php/cuestiones /article/view/40619>. DOI: <https://doi.org/10.46398/cuestpol.4178.34>.

Марценюк Р. А.

к.е.н., доц., доцент кафедри обліку,
контролю, аналізу та оподаткування,
Львівський торговельно-економічний університет

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ПИТАННЯ ЩОДО ОБЛІКУ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ПОСЛУГ

Діяльність підприємств в сучасних умовах господарювання вимагає постійного вдосконалення обліково-аналітичного забезпечення системи управління про понесені витрати, що є важливою складовою прийняття управлінських рішень, які позитивно впливають на результати діяльності.

Відповідно до НП(С)БО 16 “Витрати” витрати – це зменшення активів, або збільшення зобов’язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені [1].

Для правильної оцінки сутності понесених витрат підприємств сфери послуг доцільно приділити увагу питанням групування витрат за такими класифікаційними ознаками: за видами послуг; за місцем виникнення і за відношенням до собівартості послуг.

Результати дослідження засвідчують, що для калькулювання послуг, що надаються підприємствами сфери послуг доцільним є застосування виробничої собівартості, яка включає в себе прямі й непрямі (загальновиробничі) витрати.

Прямі витрати – витрати, пов’язані з виконанням безпосередніх робіт (надання послуг) відповідними працівниками; непрямі – витрати допоміжних структурних підрозділів, пов’язаних із функціонуванням суб’єкта господарювання. До складу прямих витрат можна

віднести всі фактично понесені витрати, пов'язані з «виробництвом» послуги, які можна згрупувати за такими статтями: матеріальні витрати; витрати на оплату праці; відрахування на соціальні заходи; амортизація нематеріальних активів (програмного забезпечення), основних засобів та інших необоротних матеріальних активів; витрати на оплату послуг сторонніх організацій; інші витрати.

Для формування в системі обліку достовірної інформації про виробничу собівартість із урахуванням наданих пропозицій з удосконалення чинної методики обліку пропонуємо в робочому плані рахунків управлінського обліку підприємств до рахунка 23 “Виробництво” відкрити аналітичні рахунки шляхом додавання цифр до синтетичного рахунка за наявними структурними підрозділами, за видами послуг та статтями витрат.

Згідно з чинним законодавством непрямі витрати підприємств сфери послуг, пов'язані з основною діяльністю, жодним чином не відповідають нормативним визначенням загальновиробничих витрат. В Інструкції про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій передбачено, що підприємства торгівлі не застосовують рахунок 91 “Загальновиробничі витрати”. Відповідно до інструкції облік загальновиробничих витрат – це облік виробничих накладних витрат на організацію та управління цехами, дільницями, відділеннями, бригадами та іншими підрозділами основного й допоміжного виробництва, а також витрати на утримання та експлуатацію устаткування.

У зв'язку з тим, що на досліджуваних підприємствах відсутні виробничі цехи, дільниці та інші підрозділи основного та допоміжного виробництва, застосування рахунка 91 “Загальновиробничі витрати” є нелогічним. Проте специфіка діяльності досліджуваних підприємств вимагає окремого обліку наявних непрямих виробничих витрат, які виникають в процесі основної діяльності на окремому субрахунку. Шляхом реалізації наданих пропозицій із удосконалення системи обліку витрат пропонуємо у робочому плані рахунків обліку досліджуваних підприємств до рахунка 91 “Загальновиробничі витрати” відкрити аналітичний рахунок 919 “Загальногосподарські витрати”, на якому акумулювати витрати за статтями. За своєю суттю досліджувані витрати є непрямыми, тому в кінці звітної періоду (місяця) їх слід розподіляти та списувати на витрати кожного центру витрат. Базою розподілу можуть бути: сума доходів, отримана відповідним центром доходів, або площа відповідного підрозділу.

Таким чином, запропоновані автором напрями вдосконалення системи обліку витрат підприємств, що надають послуги забезпечать комплексний підхід визначення та відображення у звітності деталізованої інформації щодо показників діяльності за кожним структурним підрозділом та видом реалізованих послуг, що розширить можливості її використання для прийняття належних управлінських рішень.

Список використаних джерел

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: наказ Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. № 318 зі змінами та доповненнями: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00#Text>.
2. Куцик П. О. Теоретико-методичні засади обліково-інформаційного забезпечення стратегічного управління витратами / П. О. Куцик, С. І. Головацька // *Підприємництво і торгівля*. – Вип. 25 – 2019. – С. 25-32.
3. Марценюк Р. А. Обліково-аналітичне забезпечення діяльності підприємств цифрової економіки: організаційний аспект / Р.А. Марценюк, А.В. Гринюк // *Вісник Львівського торговельно-економічного університету*. – Львів: Вид-во Львівського торговельно-економічного університету, 2024. – Випуск 76. – С. 23-33.

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНИЙ СУПРОВІД МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ВІЙНИ: ВИКЛИКИ ТА МОЖЛИВОСТІ

В умовах війни підприємства зіштовхнулись з безпрецедентними викликами, які потребують безумовного, оперативного реагування та адаптації системи управління. Закономірним став процес оперативного перегляду, зміни та гнучкого налаштування управлінських механізмів суб'єктів підприємництва на предмет забезпечення стійкої та безперервності діяльності в умовах загроз та обмежень. Відтак, особливої ваги набуває обліково-аналітичний супровід менеджменту, як інструмент забезпечення ефективного прийняття рішень в умовах нестабільності.

Серед ряду викликів ключовими є дестабілізація логістичних ланцюгів, інфляційні процеси, ризики втрати активів, людського капіталу та ряд інших. Усе це, безумовно, вимагає відповідного коригування облікової політики, запровадження адаптивних механізмів оцінки ризиків і витрат тощо з метою збереження життєздатності підприємства, підтримки ключових бізнес-процесів та забезпечення здатності до оперативного відновлення після завершення бойових дій.

Іншими словами, за умов різкого негативного впливу зовнішніх вище перелічених чинників напрацьовані традиційні підходи до обліково-аналітичного супроводу сучасного менеджменту втрачають ефективність, що зумовлює потребу у гнучких облікових інструментах. Відтак, сьогодні уже можна наводити аналітику сформованих можливостей для трансформації обліково-аналітичного супроводу у контексті актуальних потреб менеджменту підприємства. (Табл.1)

Наведений опис можливостей для трансформації обліково-аналітичного супроводу управління підприємства в умовах воєнного стану сьогодні є реальним. Наведені інструменти обліково-аналітичного супроводу уже імplementовано у практику організації обліку, тобто сьогодні вони реально «працюють». Як наслідок – відбувається формування «новітньої моделі облікової системи» в умовах серйозних політичних, макро- та мікро невизначеностей, в умовах викликів війни.

Таблиця 1

Відповідність обліково-аналітичного супроводу основним аспектам адаптації менеджменту в умовах війни

Основні аспекти адаптації менеджменту	Напрями трансформації обліково-аналітичного супроводу
1	2
Оперативне прийняття рішень: в умовах війни підприємства стикаються з ризиками зміни ринку, втрати логістики, руйнування інфраструктури тощо	Застосування інструментів сценарного аналізу для прогнозування різних варіантів розвитку подій (втрати ринків, руйнування активів, зростання цін тощо)
Управління ризиками: Система менеджменту має включати нові інструменти для ідентифікації, оцінки та реагування на ризики: воєнні дії, перебої з постачанням, загрози кібербезпеці, евакуацію персоналу тощо.	Адаптація облікової політики і процедур з урахуванням ризиків бойових дій, кіберзагроз, фізичного знищення документів або серверів
Фінансова адаптація: Перегляд бюджетів, реструктуризація витрат, пошук альтернативних джерел фінансування, участь у програмах державної чи міжнародної підтримки.	Перехід до динамічних, короткотермінових бюджетів замість класичних річних планів

1	2
Логістична перебудова: Побудова нових ланцюгів постачання, пошук альтернативних ринків збуту, співпраця з партнерами в безпечніших регіонах.	Локалізація витрат за окремими етапами логістичного ланцюга (наприклад, доставка, зберігання, сортування, а також за виокремленими центрами відповідальності. Періодичний (частий) контроль залишків ТМЦ, дебіторської та кредиторської заборгованостей, формування відповідної оперативної звітності для менеджменту
Цифровізація управління: Перехід на дистанційні та хмарні технології, для забезпечення безперервності управлінських процесів	Перехід на хмарні облікові платформи для забезпечення доступу незалежно від місцезнаходження персоналу. Інтеграція з банківськими та податковими сервісами для забезпечення оперативної роботи та контролю над проведенням розрахунків з контрагентами.
Організаційні зміни: Зміна структури управління, спрощення ієрархії, делегування повноважень	Оперативне редагування організаційних регламентів у системі роботи облікового персоналу, організація дистанційної роботи
Людський фактор: Забезпечення безпеки працівників, підтримка мотивації, організація віддаленої роботи, система кадрового резерву та комунікацій.	Підготовка облікових та аналітичних кадрів до роботи в умовах кризи (онлайн-курси, короткострокові програми). Розвиток фінансової аналітичної компетентності менеджменту, щоб краще читати й інтерпретувати облікову інформацію

Джерело: сформовано на основі 1; 2

Отож, умови воєнного стану створюють не лише виклики, але й, якби не було прикро визнавати за таких умов, - можливості для оперативного та послідовного оновлення системи обліково-аналітичного супроводу управління. І це, як ми знаємо і розуміємо, неминучі процеси, оскільки облікова система «покликана» об'єктивно, достовірно та безперервно відображати стан та зміни господарської діяльності суб'єктів підприємництва за будь-яких умов. Трансформація в цьому напрямі передбачає забезпечення управлінської стійкості, швидку адаптацію до змін і формування антикризової моделі управління підприємством, здатної функціонувати в умовах викликів воєнного стану для держави та її економіки.

Список використаних джерел

1. Бруханський Р. Актуалізація застосування обліково-аналітичного інструментарію стратегічного вибору в умовах воєнного стану. Облік діяльності бізнесу в умовах воєнного стану: новації – 2023: збірник матеріалів Першого бухгалтерського воркшопу-стажування (26 жовтня-03 листопада 2023 р., Київ: ННЦ «ІАЕ», 2023. С.18.
2. Кащена Н. Бізнес-аналітика в управлінні підприємством: стратегічний вимір та інструменти. Облік діяльності бізнесу в умовах воєнного стану: новації – 2023: збірник матеріалів Першого бухгалтерського воркшопу-стажування (26 жовтня-03 листопада 2023 р., Київ: ННЦ «ІАЕ», 2023. С.38.

ВИКОРИСТАННЯ KEYС-МЕТОДУ ДЛЯ ВИВЧЕННЯ ОБЛІКОВИХ ОСВІТНІХ КОМПОНЕНТ

Сучасні тенденції розвитку освіти у контексті цифрової трансформації та практико-орієнтованого підходу до навчання вимагають від науково-педагогічних працівників пошуку нових, ефективних методів викладання. Одним із таких методів є кейс-метод (case study method), який ґрунтується на розгляді конкретних ситуацій із практики діяльності підприємств, організацій та установ. Особливо актуальним є використання кейс-методу під час викладання облікових освітніх компонент, оскільки він дозволяє не лише засвоїти теоретичні знання, а й розвивати аналітичне, критичне та логічне мислення здобувачів вищої освіти, сприяє формуванню професійних компетентностей.

Кейс-метод – це метод активного навчання, який полягає в аналізі описаної реальної або наближеної до реальності проблемної ситуації, яка вимагає прийняття рішення.

Навчальні завдання кейс-методу полягають:

- у набутті навичок використання теоретичного матеріалу для аналізу практичних проблем;
- у формуванні навичок оцінювання ситуації, вибір та організацію пошуку основної інформації;
- у виробленні вмінь формулювати питання і запити;
- у виробленні умінь розробляти багатоваріантні підходи до реалізації плану дії;
- у формуванні вмінь самостійно приймати рішення в умовах невизначеності;
- у формуванні навичок та прийомів всебічного аналізу ситуацій, прогнозування способів розвитку ситуацій;
- у формуванні вмінь та навичок конструктивної критики [1,4].

Застосування кейсів при вивченні облікових освітніх компонент передбачає, що здобувачі аналізують фактичні дані, бухгалтерські записи, фінансові звіти, визначають помилки, роблять облікові проведення, готують пояснення для керівництва або зовнішніх користувачів інформації.

Переваги кейс-методу у вивченні фінансового та управлінського обліку:

- інтеграція знань з різних тем та освітніх компонент;
- розвиток навичок аналізу фінансової інформації;
- навчання прийняттю обґрунтованих рішень;
- підвищення мотивації до навчання;
- формування командної взаємодії (під час групової роботи);
- наближення процесу навчання до професійної діяльності бухгалтера.

Робота з кейсом зазвичай відбувається у декілька етапів (рис.1).

Впровадження кейсів під час вивчення бухгалтерського обліку потребує:

- підготовки якісного навчального матеріалу (авторських кейсів);
- адаптації кейсів до рівня підготовки студентів (бакалавр/магістр);
- налагодження співпраці з підприємствами для отримання реальних даних;
- формування міждисциплінарних завдань (зв'язок із податковим обліком, внутрішнім аудитом, фінансовим аналізом тощо);
- використання інформаційних технологій для презентації результатів (Excel, PowerPoint, BAS тощо) [2,3].

Кейс-метод як форма практико-орієнтованого навчання має високу ефективність при вивченні фінансового обліку у закладах вищої освіти. Він сприяє не лише глибшому засвоєнню матеріалу, а й формуванню фахових навичок, необхідних для майбутньої професійної діяльності бухгалтера.



Рис. 1. Етапи роботи здобувачів вищої освіти з кейсом

Для досягнення максимального ефекту доцільно поєднувати кейс-метод із іншими активними методами навчання, адаптувати завдання до потреб ринку праці та забезпечити їхню систематичну інтеграцію в навчальні плани.

Отже, застосування кейс-методу як форми практико-орієнтованого навчання дозволить у здобувачів вищої освіти: підвищити інтерес до предмета, мотивувати творчу активність у сфері професійних інтересів; сформувати навички дослідницької роботи; розширити обсяг знань з використання прикладного програмного забезпечення, необхідного для майбутніх бухгалтерів і набути навички його використання у сфері професійної діяльності; навчити орієнтуватися та приймати грамотні управлінські рішення в умовах сучасного інформаційного середовища.

Список використаних джерел

1. Коваленко О. С. Формування професійних компетентностей майбутніх бухгалтерів засобами кейс-методу. Економіка та держава. 2023. № 5. С. 78–82.
2. Редько О. Ю., Соловей О. С. Кейс-метод у підготовці фахівців економічного профілю. Вища школа. 2023. № 3. С. 45–50.
3. Савченко Т. Г. Метод кейсів як засіб формування фахових компетентностей студентів економічних спеціальностей. Педагогічні науки. 2022. № 81. С. 112–118.
4. Ярошевич Н. Б. Методика викладання бухгалтерського обліку із застосуванням кейсів. Облік і фінанси. 2021. № 2. С. 89–94.

НАПРЯМИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ СТРАТЕГІЯМИ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА

Для управління фінансовими стратегіями виробничого підприємства доцільно працювати за такими аспектами.

Стратегія диференціації. Залучення нових клієнтів має базуватися на унікальних характеристиках бетону та оренди спецтехніки, що пропонує компанія. Відмінності від конкурентів можуть бути досягнуті шляхом розширення асортименту бетону, впровадження нових послуг спецтехніки, запровадження гнучкої системи знижок та підвищення рівня клієнтського обслуговування. Важливо акцентувати увагу на власному виробництві бетону та широкому спектрі доступних послуг під час рекламних кампаній.

Стратегія низьких цін. Застосування цієї стратегії є недоцільним, оскільки компанія вже має позитивний імідж на локальному ринку. Зниження цін може викликати у клієнтів сумніви щодо якості бетону та послуг оренди спецтехніки.

Стратегія високих цін. Компанія може використовувати стратегію високих цін у випадку продажу «еко-продукції» та надання спецтехніки за межами регіону розташування. «Еко-продукція» — це інноваційний продукт, що характеризується високою якістю із поєднанням екологічності.

Запровадження нових продуктів і послуг. Компанія може розширити свою пропозицію, впроваджуючи нові товари та послуги, які наразі відсутні на локальному ринку. Це не вимагає значних витрат і ризиків. Одним із перспективних напрямків є онлайн-бронювання доставки великих партій продукції з чітко визначеним часом поставки.

Підвищення якості. Доцільно здійснювати сертифікацію продукції. Якщо продукція вже сертифікована та відповідає встановленим стандартам, необхідність додаткового підвищення якості не є актуальною. Водночас важливо інформувати клієнтів про високу якість продукції, особливо в умовах поширення фальсифікату на ринку даного виду готової продукції. У сфері послуг спецтехніки підвищення рівня обслуговування залишається пріоритетним завданням.

Додаткові маркетингові заходи. Розширення ринку та асортименту. Вихід на нові ринки супроводжується ризиками та значними витратами, що в поточних умовах є недоцільним. Водночас, компанія може отримати конкурентні переваги, запровадивши виробництво нових видів та номенклатур.

Стратегія партнерства (колаборації) Співпраця з невеликими компаніями, що працюють у регіоні розташування, може бути вигідною для обох сторін. Підприємство може пропонувати таким партнерам послуги спецтехніки та доставку готової продукції. Маркетингові технології Компанії варто активно досліджувати ринок, розробити стандарти обслуговування для корпоративних клієнтів, запровадити програму лояльності для приватних осіб та додати нову послугу – вивезення сміття. Водночас варто переглянути рекламну діяльність у бік її оптимізації та скорочення витрат.

Розширення географії діяльності Вихід за межі області розташування без зміни асортименту продукції та послуг дозволить залучити нових клієнтів у менших населених пунктах регіону. Також компанії слід розглянути можливість участі в державних тендерах. Адміністративна діяльність. Наразі немає необхідності вносити зміни в адміністративні процеси компанії, оскільки її організаційна структура є сучасною та ефективною для роботи на локальному ринку.

Висновок. Застосування цих рекомендацій сприятиме реалізації конкурентної стратегії виробничого підприємства, допоможе компанії розвиватися з урахуванням її ресурсного потенціалу та досягати стратегічних цілей на локальному ринку.

ОСОБЛИВОСТІ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ В БАНКАХ УКРАЇНИ

У сучасних умовах функціонування банківського сектору України внутрішній контроль набуває особливого значення як основний інструмент забезпечення стабільності, прозорості та ефективного управління ризиками. Зростаюча складність банківських операцій, активна цифровізація фінансових послуг, а також необхідність дотримання вимог регуляторів обумовлюють потребу в ефективній системі внутрішнього контролю. Під впливом новітніх інформаційних технологій, оновлення законодавства, інтеграції до міжнародних стандартів, внутрішній контроль трансформується у всеохопну систему, здатну забезпечити ефективне управління всіма видами ризиків та підтримку операційної надійності фінансових установ.

Внутрішній контроль – це система, яка об'єднує заходи, процедури та механізми, спрямовані на виявлення, попередження та зниження ризиків у діяльності банків. У банківських установах внутрішній контроль виконує функцію незалежної перевірки ефективності управлінських рішень, фінансової звітності, дотримання законодавства та внутрішніх політик.

На практиці, внутрішній контроль допомагає виявляти шахрайські операції, порушення процедур, нецільове використання коштів та інші порушення. Завдяки чіткій структурі та постійному моніторингу система контролю дозволяє запобігати фінансовим втратам і зміцнювати довіру до банківської системи.

Основні функції внутрішнього контролю – це запобігання та виявлення порушень; підвищення надійності фінансової звітності; забезпечення відповідності діяльності банку внутрішнім політикам і законодавству; моніторинг ефективності управлінських рішень.

Організація системи внутрішнього контролю в банках України ґрунтується на законодавстві України та міжнародних стандартах. Основними нормативними документами є Закон України «Про банки і банківську діяльність» [1], а також Положення про організацію системи управління ризиками в банках України та банківських групах [2]. Ці документи зобов'язують банки створити ефективну систему управління, до складу якої входить внутрішній контроль як самостійна і незалежна функція. Вимоги до організації системи внутрішнього контролю визначено Національний банком України. Вони потребують імплементації та посилення з врахуванням особливостей діяльності кожного банку [3].

Система внутрішнього контролю повинна відповідати таким принципам: безперервності (контроль не може бути епізодичним); всеосяжності (охоплення всіх підрозділів і процесів); незалежності контрольних органів (особливо внутрішнього аудиту); документування результатів контролю; відповідальності за впровадження результатів контролю.

Варто також відзначити рекомендації Базельського комітету з банківського нагляду, які акцентують увагу на ролі правління банку, комплаєнс-служб і внутрішнього аудиту у підтримці ефективного внутрішнього контролю на практиці система внутрішнього контролю в українських банках характеризується певними особливостями, які зумовлені як специфікою національного законодавства, так і рівнем цифрового розвитку фінансових установ.

Банки дедалі частіше впроваджують інформаційні системи, які дозволяють здійснювати моніторинг транзакцій, виявляти підозрілі дії, автоматизовано аналізувати ризики та формувати звітність. Наприклад, системи антифрод дозволяють оперативно

реагувати на відхилення від стандартної поведінки клієнтів. Деякі установи впроваджують BI-системи для побудови дашбордів у реальному часі, що дозволяє керівникам оперативно реагувати на проблеми.

Внутрішній аудит у банку – це незалежна оцінка внутрішніх процесів, яка забезпечує зворотний зв'язок для правління та наглядової ради. Аудитори перевіряють дотримання процедур, політик, законодавства, а також ефективність системи внутрішнього контролю. Аудиторські висновки мають бути об'єктивними і засновуватись на незалежних доказах. У деяких банках створюються підрозділи стратегічного аудиту для оцінки довгострокової ефективності бізнес-моделі.

Комплаєнс-контроль передбачає моніторинг відповідності діяльності банку вимогам законодавства, нормативів НБУ, міжнародним стандартам. Це дозволяє уникати штрафів, репутаційних ризиків та правових наслідків. Важливим є також впровадження ESG-комплаєнсу, який враховує екологічні, соціальні та управлінські фактори при оцінці діяльності банку.

Інформаційне забезпечення внутрішнього контролю включає такі компоненти: системи автоматизації документообігу, електронного підпису, автоматизовані системи управління ризиками, CRM і ERP-системи. Наприклад, банки широко використовують програмне забезпечення Finastra, Oracle FLEXCUBE та SAP for Banking. Ці рішення забезпечують централізоване управління даними, інтеграцію бізнес-процесів і прозорість операційної діяльності. Крім того, вони сприяють покращенню контролю за відповідністю внутрішніх процедур нормативним вимогам і підвищенню ефективності прийняття управлінських рішень.

Незважаючи на позитивні зміни, існують проблеми, що ускладнюють ефективну реалізацію внутрішнього контролю в банках:

- Обмежена інтеграція IT-систем. Різні відділи банку можуть використовувати різне програмне забезпечення, що ускладнює контроль за операціями та унеможливає централізований моніторинг.

- Нестача кваліфікованих кадрів. Спеціалісти з комплаєнсу, IT-аудиту та ризик-менеджменту є дефіцитними на ринку праці, особливо в регіонах.

- Низький рівень адаптації до міжнародних стандартів. Деякі банки, особливо середнього масштабу, обмежуються формальним впровадженням вимог, що знижує ефективність контролю.

Напрямами вдосконалення системи внутрішнього контролю є: впровадження інтегрованих систем управління ризиками; підвищення цифрової грамотності та навчання працівників; регулярне оновлення контрольних процедур; активне залучення зовнішніх аудиторів до оцінки контролю; впровадження рекомендацій COSO та Базельського комітету у повному обсязі.

Отже, система внутрішнього контролю є критичним елементом управління банківськими установами в умовах змінного економічного середовища. Її ефективність визначає не лише стабільність самого банку, а й фінансової системи в цілому. Впровадження сучасних IT-рішень, належна організація внутрішнього аудиту, дотримання регуляторних вимог, розвиток комплаєнс-культури – ключові складові побудови ефективної системи внутрішнього контролю. Подальший розвиток цієї системи має базуватись на поєднанні інновацій, професійного підходу та дотримання міжнародних стандартів.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність» (із змінами і доповненнями), від 7 грудня 2000 року № 2121-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14#Text>.
2. Положення про організацію системи управління ризиками в банках України та банківських групах, затверджене постановою НБУ №64 від 11.06.2018 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0064500-18#Text>.
3. Швець Н. Р., Омельчук Я. А. Основні підходи до організації системи внутрішнього контролю у банках України. *Вісник університету банківської справи*. 2019. № 2–3 (35–36). С. 61–66. URL: file:///C:/Users/user/Downloads/roman_editor,+11.pdf.

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Основні засоби – це визначальні активи будь-якого суб'єкта бізнесу: будівлі, обладнання, техніка, транспорт тощо. Їхня реальна вартість впливає на фінансово-економічні показники діяльності бізнесу, кредитоспроможність та здатність залучати інвестиції. А тому правильне проведення оцінки основних засобів є важливою складовою облікової політики підприємства.

➤ Оцінка основних засобів при надходженні основних засобів оцінка – це процес визначення вартості об'єкта основних засобів при його первісному зарахуванні на баланс підприємства. Регулюється НП(С)БО 7 «Основні засоби» (або МСФЗ 16 для компаній, які застосовують міжнародні стандарти).

У процесі формування первісної вартості до її складу включають купівельну вартість; суми ввізного мита; суми непрямих податків за умови не відшкодування їх підприємству; витрати зі страхування ризиків; інші витрати, що виникають в зв'язку з придбанням (отриманням) прав на об'єкт основних засобів.

У випадках, коли підприємство не несе витрат, пов'язаних з надходженням основних засобів, їх первісна оцінка дорівнює справедливій вартості об'єкта, узгодженої між сторонами угоди.

➤ Оцінка основних засобів при переоцінці. Більшість підприємств свою облікову політику формують на основі моделі обліку основних засобів за історичною собівартістю. Це є простіше, не потребує надмірних зусиль з боку її втілення. Проте, така модель оцінки особливо в умовах інфляційних процесів, що мають місце в Україні, досить часто викривляє баланс підприємства, занижуючи показники.

З метою уникнення таких похибок підприємства мають право провести переоцінку основного засобу, тобто здійснити коригування балансової вартості основного засобу до справедливої вартості на дату переоцінки. Таку переоцінку необхідно проводити не рідше ніж раз у кілька років, щоб балансова вартість була близькою до ринкової.

Оцінка справедливої вартості відбувається незалежним оцінювачем або внутрішнім фахівцем шляхом порівняння з залишковою вартістю.

У випадку, коли справедлива вартість на момент переоцінки є більшою за балансову, відбувається дооцінка з одночасним формуванням додаткового капіталу. Якщо ж справедлива вартість є меншою – проводиться уцінка зі списанням різниці на витрати або на зменшення раніше створеного додаткового капіталу.

➤ Оцінка основних засобів перед продажем або ліквідацією проводиться для визначення справедливої вартості об'єкта основних засобів та правильного бухгалтерського й податкового обліку. Вона має на меті забезпечити обґрунтовану (ринкову) ціну продажу, точний фінансовий результат та дотримання норм законодавства.

У такому випадку може залучатися незалежний оцінювач або внутрішній спеціаліст, який застосовує порівняльний підхід – на основі цін на аналогічне майно або, у разі неможливості, витратний підхід (вартість відновлення мінус сума зносу).

➤ Оцінка основних засобів при реорганізації підприємства є ключовим етапом, оскільки вона забезпечує правильний перерозподіл активів, їх відображення в новій структурі власності та гарантує юридичну та бухгалтерську точність. Реорганізація може здійснюватися у формі злиття, поділу, приєднання, перетворення або виділення.

Оцінка при реорганізації має на меті формування статутного капіталу нових (або правонаступників) підприємств, розподіл активів між підприємствами, визначення справедливої вартості активів для передачі, бухгалтерське та податкове оформлення реорганізації, обґрунтування балансу та нової структури власності.

Таку оцінку, проводить незалежний оцінювач (як правило, при передачі активів між юридичними особами) або внутрішня бухгалтерська служба – якщо це дозволено законодавством і немає суперечностей між сторонами.

Здійснюється оцінка за справедливою (ринковою) вартістю – якщо це передбачено установчими документами чи вимогами законодавства, або за залишковою балансною вартістю – якщо підприємства домовляються про передачу активів «за балансом».

➤ Оцінка основних засобів для страхування проводиться з метою визначення страхової вартості майна, на основі якої розраховуються страхові суми, страхові платежі (премії), розмір відшкодування у разі страхового випадку.

Основними цілями оцінки для страхування є визначення реальної вартості об'єкта, який має бути застрахований; уникнення недострахування (страхова сума менша фактичної вартості) або перестрахування (страхова сума більша за фактичну вартість); встановлення максимального розміру компенсації, яку може отримати страхувальник. При оцінці можуть застосовуватися відновлювальна, реальна (ринкова) або ліквідаційна вартості.

Слід зауважити, що у цьому випадку, страхова компанія має право погоджувати оцінювача або самостійно замовляти оцінку. Сама оцінка має бути не старішою за 6-12 місяців, залежно від виду майна та політики страховика.

➤ Оцінка основних засобів у разі застави або кредитування є обов'язковою процедурою для підтвердження ринкової вартості майна, яке надається банку або фінансовій установі як забезпечення зобов'язань.

Ця оцінка захищає як кредитора (у разі невиконання зобов'язань), так і позичальника (від необґрунтованого заниження вартості активу).

Метою оцінки є визначення заставної (ринкової) вартості майна, обґрунтування кредитного ліміту, надання гарантії повернення кредиту через реалізацію заставного майна, відповідність вимогам НБУ, банківським стандартам та внутрішнім процедурам кредитора.

Найчастіше використовується порівняльний метод, коли є достатньо аналогів на ринку. Також можуть застосовуватися витратний метод, коли аналогів немає або об'єкт специфічний (наприклад, виробниче обладнання) та дохідний метод, якщо основний засіб генерує прибуток (наприклад, комерційна нерухомість).

➤ Оцінка основних засобів під час аудиту або перевірок державних органів є важливим етапом для перевірки коректності ведення бухгалтерського обліку, відповідності нормативним вимогам та виявлення можливих порушень. Така оцінка дозволяє перевірити реальність залишкової вартості основних засобів, коректність нарахування зносу, а також дотримання норм податкового законодавства та бухгалтерських стандартів.

Оцінка при аудиті та інших перевітках переслідує мету перевірки правильності оцінки основних засобів, дотримання облікової політики підприємства, правильності нарахування амортизації (зносу) для цілей оподаткування, оцінки вартості активів у відповідності до законодавства (НП(С)БО, МСФЗ, податковий кодекс), наявності документів, що підтверджують право власності на активи, виявлення інших порушень та недоліків.

Отже, для оцінки основних засобів активів підприємства використовують різні види вартостей: первісну, справедливу, переоцінену, чисту вартість реалізації тощо. Їх застосування наряду залежить від мети проведення оцінки та професійності внутрішніх або залучених фахівців. А точність оцінки основних засобів допоможе суб'єктам підприємництва ухвалювати правильні фінансові рішення та уникати ризиків.

Список використаних джерел

1. МСФЗ 16 «Оренда» : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://mof.gov.ua/storage/files/IFRS16%20ukr%202021.pdf>.
2. НП(С)БО 7 «Основні засоби» : наказ Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00#Text>
3. Податковий кодекс України : Верховна Рада України від 02.12.2010 № 2755-VI (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>

ОБЛІК ВИТРАТ НА МАРКЕТИНГ: МЕТОДИ І ПРАКТИКА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

У сучасних умовах глобалізації та цифровізації ринкових процесів маркетинг стає стратегічним інструментом забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Його ефективність тісно пов'язана з раціональним використанням ресурсів, тому облік витрат на маркетинг є необхідною умовою для оцінки ефективності діяльності підприємства загалом. Правильний облік дозволяє не лише фіксувати витрати, але й здійснювати аналіз їх доцільності та рентабельності.

Маркетингові витрати – це частина витрат на збут, які безпосередньо спрямовані на просування продукції, стимулювання попиту та підтримання зв'язків із цільовою аудиторією. У бухгалтерському обліку маркетингові витрати класифікуються за економічним змістом і місцем виникнення. Основними їхніми категоріями є: рекламні витрати, витрати на проведення акцій, PR-заходи, маркетингові дослідження, створення та супровід вебресурсів, витрати на просування в соціальних мережах тощо.

Згідно з Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» (НП(С)БО 16), витрати на маркетинг належать до витрат операційної діяльності та підлягають обліку на рахунках класу 9, зокрема на рахунку 93 «Витрати на збут». Їх облік здійснюється з дотриманням принципу нарахування та за наявності належно оформлених первинних документів [2].

Серед основних методів обліку витрат на маркетинг виділяють:

1. Метод фактичних витрат. Витрати обліковуються на підставі первинних документів (договорів, актів, рахунків), що підтверджують факт надання послуг або придбання маркетингових ресурсів. Цей метод є найпоширенішим в Україні.
2. Нормативний метод. Витрати встановлюються в межах затверджених бюджетів на маркетингову діяльність. Важливою є наявність системи контролю за дотриманням норм.
3. Центри відповідальності. Створюються підрозділи або групи, відповідальні за певні маркетингові активності, що дозволяє більш точно аналізувати ефективність витрат.
4. Проектний метод. Використовується для обліку витрат за окремими маркетинговими кампаніями або проектами. Кожен проект обліковується окремо, з подальшим аналізом рентабельності.

Зі зростанням ролі інтернет-маркетингу виникає потреба в обліку нових типів витрат: SEO, контекстна реклама, реклама у соцмережах, email-маркетинг тощо. Часто такі витрати здійснюються через онлайн-платформи, що вимагає особливої уваги до оформлення первинних документів (акти, електронні рахунки). Проблемою залишається відсутність чіткої регламентації таких витрат у національних стандартах [1].

Незважаючи на наявність загальних принципів обліку, на практиці підприємства стикаються з низкою проблем. Серед них:

- відсутність чіткої класифікації маркетингових витрат у стандартах;
- труднощі з оформленням первинних документів, особливо при роботі з цифровими каналами реклами;
- складність оцінки відкладених ефектів маркетингових заходів (наприклад, довгострокове формування лояльності до бренду).

Для вирішення цих проблем пропонуються такі підходи:

- запровадження внутрішніх регламентів обліку маркетингових витрат;
- тісна взаємодія бухгалтерії з маркетинговим відділом;
- застосування показників ефективності (KPI), пов'язаних з бухгалтерськими звітами.

Впровадження автоматизованих облікових систем (1С:Підприємство, BAS ERP, SAP) дозволяє:

- своєчасно збирати і систематизувати інформацію;
- аналізувати ефективність витрат на маркетинг;
- будувати аналітичні звіти та робити прогнози;
- мінімізувати помилки обліку [1].

Особливо важливо забезпечити інтеграцію між маркетинговим і фінансовим підрозділами підприємства для досягнення синергії у прийнятті рішень.

Крім того, цифровий маркетинг вимагає адаптації обліку до нових каналів витрат – таргетована реклама, SEO-просування, ведення соціальних мереж тощо.

Облік сам по собі є лише частиною процесу управління маркетингом. Не менш важливим є аналіз цих витрат. Серед інструментів аналізу:

- горизонтальний та вертикальний аналіз витрат на збут;
- коефіцієнтний аналіз (рентабельність витрат на маркетинг);
- динамічний аналіз результатів рекламних кампаній у порівнянні з витратами.

Отже, застосування таких методів дає змогу виявляти неефективні витрати, перерозподіляти бюджети та підвищувати загальну результативність маркетингової діяльності підприємства. Таким чином, облік витрат на маркетинг у сучасних умовах вимагає комплексного підходу, що включає правильне документальне оформлення, застосування сучасних облікових методик та аналітичну оцінку результатів. Ефективна система обліку дозволяє не лише контролювати витрати, а й приймати обґрунтовані управлінські рішення.

Список використаних джерел

1. Витрати на маркетинг: бухгалтерський та податковий облік: Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/3306><http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/3306>.
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» : наказ Міністерства фінансів України від 31.12.1999 № 318 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/go/z0027-00>.

Прохар Н. В.

к.е.н., доц., доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту,
Полтавський університет економіки і торгівлі

ОСОБЛИВОСТІ АВТОМАТИЗАЦІЇ ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА

Здійснення експортно-імпортних операцій суб'єктами господарювання забезпечує реалізацію економічної політики кожної держави, сприяє налагодженню тісних партнерських взаємовідносин між різними контрагентами, залученню в країну іноземної валюти і забезпечує позитивний платіжний баланс. Тому зовнішньоекономічні операції повинні бути належним чином відображені в обліку, що забезпечується автоматизацією облікового процесу за допомогою різноманітних інформаційних систем, зокрема ІС «ВAF».

Обов'язковими документами при митному оформленні імпорту товарів, є контракт, специфікація до контракту, інвойс, CMR та експортна декларація [1, с. 394].

Оформлення комерційних відносин між продавцем-нерезидентом та покупцем-резидентом України відповідно до чинного законодавства відбувається за допомогою контракту, реквізити якого вводяться в інформаційній системі «ВAF» при заповненні довідника «Постачальники». Для автоматизованого формування інформації про укладення з нерезидентом контракту в програмі формується договір контрагента, в якому необхідно зазначити обов'язкові реквізити.

За умови тривалої співпраці з нерезидентами можуть змінюватися умови контракту, платіжні реквізити сторін, що передбачає оформлення додаткової угоди до контракту та коригування такої інформації в інформаційній системі «ВAF».

Важливе значення для обліку імпортного товару має інвойс, який може бути двох видів – власне інвойс (рахунок на оплату і накладна одночасно) та проформа інвойс (лише рахунок на оплату). Інвойс є підставою для формування прибуткової накладної, що

заповнюється в інформаційній системі «ВAF» у меню «Документи», «Закупки», «Рахунки на оплату від постачальників». На основі рахунку від постачальника (інвойсу) формується прибуткова накладна [2, с. 84].

З метою підтвердження первісної вартості товарів оформлюється прайс – лист. Такий документ до комп'ютерної програми не вноситься.

Експортна декларація оформлюється при замитненні товару в країні нерезидента та підтверджує проходження митного оформлення вантажу в країні відправлення. Експортна декларація є підставою для відшкодування ПДВ, що оформлюється при перетині митного кордону країн ЄС. Особливістю експортної декларації є те, що вона оформлюється в електронній митній системі ЄС, тобто «відкривається», а потім «закривається» при виїзді вантажу з Європейського Союзу.

Мова експортної декларації може бути англійська, німецька, польська, а також інша європейська мова країни, а якій вона оформлялася. Такий документ до комп'ютерної програми вноситься в додаткових закладках до формування прибуткової накладної (дата і номер документа).

Транспортна накладна (CMR) підтверджує міжнародні перевезення вантажу автомобільним транспортом. Цей документ оформлюється з метою підтвердження укладання договору перевезення між покупцем та транспортним підприємством, визначає відповідальність перевізника та права отримувача товару. CMR містить інформацію про те, що вантаж в момент навантаження знаходився в належному (неналежному) стані, в цілій (пошкодженій) упаковці, маркування, кількість місць відповідає інформації у інвойсі.

Сертифікат EUR.1 є документом, який підтверджує європейське або українське походження товарів і надає право провести митне оформлення вантажу з використанням преференційної (пільгової) ставки мита, знижуючи податки і збори при розмитненні товару. Такий документ до інформаційної системи «ВAF» вноситься в додаткових закладках при формуванні прибуткової накладної (дата і номер документа).

Залежно від коду УКТ ЗЕД, для митного оформлення вантажів можуть бути подані й інші документи, наприклад, платіжні доручення щодо сплати вартості інспектування товарів, лабораторної експертизи, висновки експертів щодо походження товарів та технічних характеристик товару тощо.

Також для митного оформлення можуть надаватися документи, що підтверджують оплату товару, а саме – платіжні доручення в іноземній валюті про перерахування коштів постачальнику. Платіжне доручення в іноземній валюті подається до банку у 3-х примірниках (паперовий варіант) або в системі «Клієнт банк» (електронний варіант), що має бути узгоджено з інформаційною системою «ВAF».

Для митного оформлення вантажу на митниці України брокером, з яким заключений договір, подається належним чином оформлена вантажно-митна декларація (МД-2). Саме на підставі цього документу проводиться розрахунок митних платежів, а саме мита, ПДВ, акцизного податку.

Митне оформлення товару здійснюється на митниці, на якій акредитоване підприємство. Митна декларація є основним документом, за допомогою якого здійснюється заявлення (декларування) митному органу відомостей про товари, що були імпортовані. Митне оформлення вантажів є електронним, тому всі документи подаються в електронній формі, за необхідності, завірені підписами й печаткою підприємства. Документи на іноземній мові перекладаються на українську або російську мову та засвідчуються підписом і печаткою підприємства.

Після оформленні вантажу у митній декларації (МД-2) робиться відмітка ПМК, що означає – товар під митним контролем. Митна декларація є підставою для обчислення мита й ПДВ, оприбуткування товару. Вона вводиться в меню «Документи», «Закупки», «ГТД по імпорту» [2, с. 94].

Також при імпорті товарів, залежно від умов поставки, можуть оформлюватися рахунок, довідка про транспортні витрати, акт виконаних робіт, що складаються перевізником та підтверджують вартість міжнародних транспортних послуг.

Під час митного оформлення вантажу вантажний автомобіль знаходиться в терміналі, тому складається рахунок та акт виконаних робіт, що підтверджують вартість перебування у місці доставки з вантажем. Загалом, одна операція з імпорту товарів передбачає оформлення більше 15 суміжних операцій та є достатньо трудомісткою. При цьому в інформаційній системі «ВАН» заповнюються документи «Надходження додаткових витрат».

Отже, автоматизація документального оформлення імпортованих операцій передбачає оформлення рахунку в меню «Документи», «Закупки», «Рахунки на оплату поставальників». Після цього поступово вводяться реквізити інших документів, а саме платіжних доручень на оплату вартості імпортованого товару, розрахунків з бюджетом по ПДВ й миту, розрахунків з кредиторами. В меню «Документи», «Закупки» формується документ «Находження товарів і послуг», що є прибутковою накладною. Також необхідно сформулювати документ «Надходження додаткових витрат» на суми витрат, що пов'язані з придбанням імпортованих товарів, а саме вартість лабораторних експертиз, інспектування товарів, вартість міжнародних транспортних послуг, вартість терміналу тощо. Важливе значення має складання документу «ВМД по імпорту». Всі вище перераховані документи за структурою підпорядкування відносяться до рахунку на оплату поставальника. На нашу думку, необхідним та обґрунтованим є скорочення переліку додаткових документів для митного оформлення вантажів, що значно прискорить їх розмитнення та сприятиме підвищенню прозорості електронного декларування, зниженню ризику корупції.

Список використаних джерел

1. Чирка Д.М. Документування на підприємствах зовнішньоекономічної діяльності / Д.М. Чирка // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу: Міжнародний збірник наукових праць. 2011. Вип. 1 (19). С. 393-400.
2. Бутенко Т.А. Інформаційні системи та технології: навчальний посібник / Т.А. Бутенко, В.М. Сирий. Харків: ХНАУ ім. В.В. Докучаєва, 2020. 207 с.

Редченко К. І.

д.е.н., проф., професор кафедри обліку, аналізу, контролю та оподаткування,
Львівський торговельно-економічний університет

ФАХОВИЙ БУХГАЛТЕР 3.0: ТРИ РІВНІ AI-КОМПЕТЕНТНОСТІ

Протягом останнього часу у сфері професійних послуг та креативних індустрій все активніше використовуються сучасні інструменти штучного інтелекту (AI) для підвищення продуктивності, масштабування аналізу та персоналізації продуктів/послуг. Хоча цей процес відбувається дещо хаотично, складно не помітити цікаву і важливу тенденцію – формування нових мета-спеціальностей в контексті професійної взаємодії людини з штучним інтелектом.

Така мета-спеціальність є сукупністю надбудованих знань і компетенцій, що доповнюють основну професію людини й забезпечують її ефективну роботу з AI-інструментами на різних рівнях: від формулювання запитів до управління проєктами й регулювання використання AI. Хоча термін «мета-спеціальність» не є широко вживаним у науковій літературі, він найкраще описує той комплекс знань і навичок, якими має володіти фахівець (Practitioner) на всіх етапах своєї роботи – починаючи від аналізу отриманого завдання до оцінки результатів його вирішення, забезпечуючи потрібну для своєї організації AI-гнучкість (AI-agility).

По мірі розвитку моделей AI та їх взаємодії з людиною, еволюціонуватиме й профіль фахівців, що активно використовують штучний інтелект у своїй роботі (рис. 1). Упродовж найближчих 3-5 років фахівці з податків, аудитори, маркетологи й творці контенту вбудовуватимуть у свої щоденні процеси елементи промпт-інженерії, а ті, хто опанують

просунуті підходи, стануть повноцінними «фахівцями – промпт-інженерами» (Practitioners – AI Prompt Engineers). Їх завданням буде формувати ефективні запити до генеративних моделей AI з метою створення нових ідей, перевірки даних, аналізу ризиків, створення якісних візуалізацій тощо.

Наступним етапом розвитку профіля фахівця буде поєднання його основної спеціальності з навичками AI Business Integration – тобто, знаннями та вміннями проєктувати, впроваджувати та оптимізувати AI-рішення в різних бізнес-процесах, враховуючи специфіку галузі та організаційні стратегії. На цьому рівні, наприклад, фаховий бухгалтер повинен:

- моделювати сценарії використання AI: наприклад, автоматичне розпізнавання первинних документів, автоматичне заповнення проводок, моніторинг відхилень у витратах;
- обирати та адаптувати інструменти: брати участь у виборі та кастомізації ERP-модулів або зовнішніх AI-сервісів;
- виконувати навчальні функції: формувати внутрішні інструкції та посібники (наприклад, як використовувати Copilot у Excel для бюджетування);
- забезпечувати відповідність регуляторним вимогам: враховувати податкові норми, стандарти фінансового звітування та аудиту при використанні AI-агентів (особливо при автоматичному створенні чи узагальненні звітів);
- оцінювати ефективність інтеграцій: розраховувати ключові показники результативності (KPIs) для впроваджених AI-рішень, аналізувати повернення інвестицій (ROI).

Отже, на рівні AI Business Integration фахівець перестає бути лише користувачем AI і перетворюється на архітектора змін у своїй галузі.

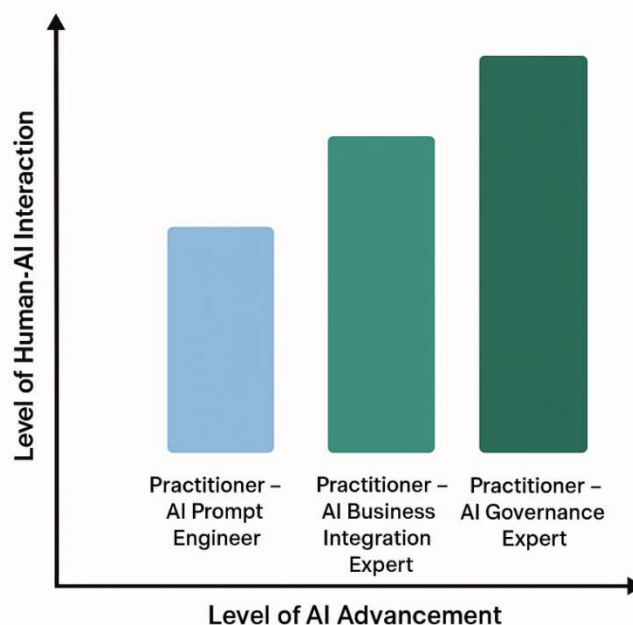


Рис. 1. Еволюція мета-спеціальностей в контексті професійної взаємодії людини та штучного інтелекту (розроблено автором)

На третьому, найвищому, рівні взаємодії людини з AI формується профіль AI Governance Expert, коли фахівець має застосовувати свої глибокі знання етичних, правових і технологічних вимог для безпечного, прозорого й відповідального використання штучного інтелекту. Можна обережно прогнозувати, що цей етап настане не раніше, ніж до 2035-2040 року, коли моделі AI діятимуть як агенти (зможуть ініціювати дії, ухвалювати рішення, вести переговори між собою), будуть працювати у фоновому режимі з доступом до API, фінансових систем та баз даних (наприклад, автоматизовані юридичні або аудиторські

системи, що діють з мінімальним втручанням людини), а також володітимуть багатомодальним мисленням (поєднання тексту, зображень, відео, коду, дій) та глибоким розумінням галузевого контексту.

Це означатиме, що AI перетвориться з «розумного асистента» на повноцінного співпрацівника, який здатен як прискорювати, так і порушувати побудовані людиною процеси. На цьому рівні, наприклад, фаховий бухгалтер – AI Governance Expert розглядатиметься як спеціаліст, здатний оцінювати, регулювати та контролювати використання штучного інтелекту в облікових, управлінських і аналітичних процесах відповідно до етичних норм, правових вимог та принципів прозорості й безпеки. Його завданнями будуть:

- оцінка алгоритмів, що автоматизують бухгалтерський облік (наприклад, AI-систем для обробки рахунків-фактур, прогнозування витрат тощо);
- контроль за точністю, надійністю, коректністю даних, які генерує AI;
- етичний та правовий нагляд, зокрема, щодо забезпечення відповідності стандартам фінансової звітності та законодавству, а також аналіз ризиків використання AI в контексті дотримання приватності та запобігання маніпулювання даними;
- забезпечення прозорості і відстежуваності AI-рішень (дотримання вимог до належної пояснюваності алгоритмів, формування політик відстежуваності для автоматизованих операцій тощо);
- підтримання розмежування відповідальності між AI та людьми у бізнес-процесах;
- участь у стратегічних рішеннях щодо впровадження AI (оцінка доцільності, рентабельності, балансування ефективності та відповідальності).

Враховуючи швидке зростання попиту на фахівців з розширеним профілем компетенцій (що включає знання і навички, пов'язані з використанням AI), вже сьогодні гостро постає проблема перебудови традиційних університетських програм. На нашу думку, сьогодні недоцільно створювати окрему спеціальність для AI; краще впроваджувати «другий рівень спеціалізації» або сертифікаційний трек з AI всередині бакалаврських чи магістерських програм з обліку, аудиту, фінансів. Це дозволить майбутнім фахівцям вчасно опанувати відповідну мета-спеціальність (AI Prompt Engineer, AI Business Integration Expert, AI Governance Expert) та набути додаткової цінності в очах потенційних працедавців.

Рудницький В. С.

д.е.н., проф., завідувач кафедри облікових технологій та оподаткування,
Львівський національний університет імені Івана Франка

Хомуляк Т. І.

к.е.н., доц., доцент кафедри облікових технологій та оподаткування,
Львівський національний університет імені Івана Франка

СУТНІСТЬ КУРСОВИХ РІЗНИЦЬ В ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

При здійсненні зовнішньоекономічної діяльності підприємствами, деякі операції з іноземною валютою потребують розрахунку курсових різниць, оскільки відбувається постійна зміна відношення курсу національної валюти до іноземної. Їх визначення здійснюється відповідно до положень (стандартів) бухгалтерського обліку, зокрема НП(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів».

Так, операції, що здійснюються в іноземній валюті, під час первісного визнання відображаються у валюті звітності шляхом перерахунку суми в іноземній валюті із застосуванням валютного курсу на дату здійснення операції (дата визнання активів, зобов'язань, власного капіталу, доходів і витрат). У певних випадках після первісного визнання об'єктів обліку підприємство має визначити курсові різниці. Згідно з п. 4 НП(С)БО 21 курсова різниця – різниця між оцінками однакової кількості одиниць іноземної валюти при різних валютних курсах. Вони виникають на дату здійснення розрахунків чи дату складання бухгалтерської звітності [1].

При визначенні курсових різниць слід насамперед з'ясувати, чи є відповідна стаття балансу монетарною чи ні. До монетарних статей належать статті балансу про кошти, а також про такі активи й зобов'язання, які будуть отримані або сплачені у фіксованій (або визначеній) сумі грошей або їх еквівалентів [2, с.185].

Водночас немонетарними вважаються інші, ніж монетарні, статті балансу. Зауважимо, що за немонетарними статтями в іноземній валюті курсові різниці не визначаються.

Особливості відображення у бухгалтерському обліку сум сплачених або отриманих авансів (передоплати) у іноземній валюті визначено у п. 6 НП(С)БО 21, а саме: якщо суму авансу (передоплати) в іноземній валюті надано іншим особам у рахунок платежів для придбання немонетарних активів (запасів, основних засобів тощо), отримання робіт і послуг, то при включенні до вартості цих активів (робіт, послуг) надана сума перераховується у валюту звітності із застосуванням валютного курсу на дату сплати авансу. У разі здійснення авансових платежів в іноземній валюті постачальникові частинами та одержання частинами від постачальника немонетарних активів (робіт, послуг) вартість одержаних активів визнається за сумою авансових платежів із застосуванням валютних курсів, виходячи з послідовності здійснення авансових платежів; якщо ж суму передоплати в іноземній валюті одержано від інших осіб у рахунок платежів для поставки готової продукції, інших активів, виконання робіт і послуг, то при включенні до складу доходу звітного періоду одержана сума перераховується у валюту звітності із застосуванням валютного курсу на дату одержання авансу. У разі одержання від покупця авансових платежів в іноземній валюті частинами та відвантаження частинами покупцеві немонетарних активів (робіт, послуг) дохід від їх реалізації визнається за сумою авансових платежів із застосуванням валютних курсів, виходячи з послідовності одержання авансових платежів.

Балансова вартість зазначених статей балансу надалі визначається (оцінюється) згідно з відповідними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку [1].

Так, оприбутковані протягом звітного періоду товари, за які підприємство свого часу сплатило іноземну валюту, надалі відповідно до п. 24 НП(С)БО 9 «Запаси» (НП(С)БО 9) відображаються в бухгалтерському обліку і звітності за найменшою з двох оцінок: первісною вартістю або чистою вартістю реалізації. І якщо на дату балансу ціна таких товарів знизилася або вони зіпсувалися чи застаріли, то згідно з п. 25 цього НП(С)БО такі товари в обліку слід відображати за чистою вартістю реалізації (для чого проводиться їх уцінка у порядку визначеному НП(С)БО 9) [3].

Відповідно до п. 7 НП(С)БО 21 на кожну дату балансу:

- монетарні статті в іноземній валюті відображаються з використанням валютного курсу на дату балансу;
- немонетарні статті, відображені за історичною собівартістю і зарахування яких на баланс пов'язано з операцією в іноземній валюті, відображаються за валютним курсом на дату здійснення операції;
- немонетарні статті за справедливою вартістю в іноземній валюті відображаються за валютним курсом на дату визначення цієї справедливої вартості.

Згідно з п. 8 НП(С)БО 21 визначення курсових різниць за монетарними статтями в іноземній валюті провадиться:

- на дату здійснення господарської операції (в межах її обсягу).
- на дату балансу.

При включенні визначених за монетарними статтями в іноземній валюті курсових різниць до доходів або витрат слід врахувати таке:

- курсова різниця за дебіторською заборгованістю включається до доходів, якщо офіційний курс гривні до відповідної іноземної валюти на дату розрахунку курсової різниці (дату балансу або дату здійснення операції) зменшився порівняно з курсом на дату попередньої оцінки (дату балансу або дату здійснення операції) цієї дебіторської заборгованості. Якщо ж офіційний курс гривні до відповідної іноземної валюти на дату розрахунку курсової різниці збільшився порівняно з курсом на дату попередньої оцінки то курсова різниця включається до витрат;

- курсова різниця за кредиторською заборгованістю включається до витрат, якщо офіційний курс гривні до відповідної іноземної валюти на дату розрахунку курсової різниці (дату балансу або дату здійснення операції) зменшився порівняно з курсом на дату попередньої оцінки (дату балансу або дату здійснення операції) цієї кредиторської заборгованості. Якщо ж офіційний курс гривні до відповідної іноземної валюти на дату розрахунку курсової різниці збільшився порівняно з курсом на дату попередньої оцінки, то курсова різниця включається до доходів;

- курсова різниця за іноземною валютою, що є на банківському рахунку підприємства або в його касі, включається до доходів, якщо офіційний курс гривні до відповідної іноземної валюти на дату розрахунку курсової різниці (дату балансу або дату здійснення операції) зменшився порівняно з курсом на дату попередньої оцінки (дату балансу або дату здійснення операції) цієї іноземної валюти. Якщо ж офіційний курс гривні до відповідної іноземної валюти на дату розрахунку курсової різниці збільшився порівняно з курсом на дату попередньої оцінки, то курсова різниця включається до витрат.

Таким чином, важливим є правильне віднесення тієї чи іншої операції з залученням іноземної валюти до монетарної чи немонетарної статті, що в подальшому матиме вплив на їх відображення на потрібних субрахунках в обліку та повноті визнання доходу підприємства.

Список використаних джерел

1. НП(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів»: наказ Міністерства фінансів України від 10.08.2000р. № 193. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0515-00#Text>.
2. Волкова І. А., Іванюк Б. І. Розрахунки іноземною валютою та їх облік в зовнішньоекономічній діяльності підприємств України // *Сталий розвиток економіки*. 2011. № 7. С.184-187.
3. НП(С)БО 9 «Запаси»: наказ Міністерства фінансів України від 20.10.1999р. № 246 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99#Text>.

Семенюк В. В.

здобувач наукового ступеня доктора філософії

ОНП “Облік і оподаткування”

спеціальності 071 “Облік і оподаткування”

Науковий керівник: д.е.н., проф. Воронко Р. М.,

Львівський торговельно-економічний університет

ТРАДИЦІЙНІ І СУЧАСНІ МЕТОДИ КЛАСИФІКАЦІЇ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА

Кожне виробниче підприємство у своїй господарській діяльності стикається з великим різноманіттям витрат. Обґрунтована і прозора класифікація витрат надає можливість організовувати належне прогнозування, нормування, облік та своєчасний контроль за оптимальним рівнем витрат. Відповідно, під класифікацією витрат розуміють процес упорядкування витрат на категорії за відповідними ознаками.

З розвитком економічної науки та підвищенням складності виробничих процесів, підходи до класифікації витрат зазнали певної еволюції. Традиційні методи, що формувались протягом тривалого часу, заклали основу для сучасних систем обліку та аналізу витрат. Дані методи формують необхідну базу для обліку та звітності. Вони забезпечують загальне розуміння структури витрат і класифікуються за наступними категоріями.

1. За економічним змістом – передбачає групування витрат за однорідними економічними елементами, такими як матеріальні витрати, витрати на оплату праці, амортизація, інші операційні витрати. Категорія є базовою для складання звітності та аналізу структури собівартості.

2. За способом віднесення на собівартість продукції – поділ витрат на прямі (безпосередньо пов’язані з виробництвом конкретного виду продукції) та непрямі (загальновиробничі та адміністративні витрати, що розподіляються) є ключовим для калькулювання собівартості.

3. За статтями калькуляції – передбачає групування витрат за статтями калькуляції вартості випущеної продукції, такими як сировина і матеріали, паливо і енергія, підготовка і освоєння виробництва.

4. За обсягом виробництва – класифікація на постійні (не залежать від обсягу виробництва) та змінні (змінюються пропорційно обсягу виробництва) є важливою для аналізу беззбитковості та прийняття рішень щодо обсягів виробництва.

5. За місцем виникнення – групування витрат за центрами відповідальності (цехи, дільниці) забезпечує контроль за витратами на рівні структурних підрозділів [2, с. 95].

Недоліками традиційних методів групування витрат є обмежена аналітична спроможність у складному виробничому середовищі та недостатня орієнтація на потреби ухвалення стратегічних управлінських рішень.

В той же час, глобалізація ринків, технологічні інновації, зростання вимог споживачів до якості та екологічності продукції зумовили появу нових, більш складних та інформативних методів класифікації. Сучасні методи класифікації витрат виробництва розвиваються під впливом новітніх управлінських концепцій та інформаційних технологій, забезпечуючи більш глибокий та всебічний аналіз витрат. Це такі методи:

1. За видами діяльності (Activity-Based Costing – ABC). Цей метод передбачає ідентифікацію окремих видів діяльності в процесі виробництва та віднесення витрат на ці види діяльності, а потім на продукти чи послуги залежно від їхнього споживання цих видів діяльності [3, с. 79]. Метод ABC забезпечує більш точний розподіл непрямих витрат та краще розуміння причинно-наслідкових зв'язків між витратами та об'єктами калькулювання.

2. За життєвим циклом продукції (Life Cycle Costing – LCC): Цей метод враховує всі витрати, пов'язані з продуктом протягом усього його життєвого циклу, від розробки до утилізації, що є важливим для прийняття стратегічних рішень щодо продуктової політики.

3. За забезпеченням якості (Cost of Quality – COQ): виділяє витрати, пов'язані із організацією та контролем якості продукції, а також втрати від неякісної продукції, що дозволяє оцінити економічну ефективність заходів з управління якістю [2, с. 202].

Сучасні методи класифікації витрат забезпечують більш детальну та релевантну інформацію для управління, проте можуть бути складнішими у впровадженні та потребувати значних інвестицій в інформаційні системи.

Інтеграція традиційних та сучасних методів класифікації може забезпечити найбільш ефективну систему управління витратами. Наприклад, елементна класифікація може бути використана для складання звітності, класифікація за способом віднесення – для калькулювання собівартості, а ABC – для точного розподілу непрямих витрат та аналізу рентабельності окремих видів діяльності [3, с. 180].

Підсумовуючи, варто відзначити, що ефективне управління витратами в сучасних умовах вимагає інтегрованого підходу до застосування різних методів класифікації, що дозволить отримати всебічну та релевантну інформацію для оптимізації витрат та підвищення конкурентоздатності промислових підприємств.

Список використаних джерел

1. Радіонова Н. Й. Класифікація витрат підприємства як інструмент управління // Вісник економіки транспорту і промисловості. Харків: 2018, № 64. С. 74-80.
2. Голов С.Ф. Управлінський облік. К: Лібра, 2003. 704 с.
3. Kaplan S., Cooper R. Cost and Effect: Using Integrated Cost Systems to Drive Profitability and Performance. Boston: Harvard Business School Press, 1998.

Струк Н. С.
д.е.н., професор кафедри обліку і аудиту,
Демко Р. Р.,
аспірант кафедри обліку і аудиту
Львівський національний університет імені Івана Франка

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ФОРМУВАННЯ ЗВІТНОСТІ ЗІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Сучасні виклики, що постають перед економікою України в умовах воєнного стану, актуалізують необхідність формування нової моделі розвитку підприємств, орієнтованої на довгострокову стійкість, соціальну відповідальність та екологічну безпеку. Сталий розвиток стає не лише глобальним трендом, але й необхідністю для національного бізнесу, що прагне зберегти довіру суспільства, отримати міжнародну підтримку та забезпечити конкурентоспроможність у повоєнний період.

У сучасних умовах сталий розвиток стає визначальним чинником формування стратегій підприємств, особливо в контексті глобальних економічних трансформацій, екологічних загроз та соціальних викликів. Це потребує переосмислення ролі бухгалтерського обліку та економічного аналізу як інструментів не лише фінансового управління, а й забезпечення стійкості, соціальної відповідальності та екологічної безпеки. Традиційна система обліку, зорієнтована переважно на фінансові результати, не дозволяє повною мірою відображати багатовимірні наслідки діяльності підприємства, зокрема екологічний слід, соціальний внесок чи вплив на зацікавлені сторони.

Звітність зі сталого розвитку — це не просто набір нефінансових показників, а стратегічний інструмент, що дозволяє підприємствам:

- **забезпечити прозорість діяльності**, що є основою довіри з боку інвесторів, партнерів, держави та суспільства;
- **підвищити підзвітність керівництва**, формуючи основу для прийняття обґрунтованих управлінських рішень;
- **виявляти ризики та можливості** на основі аналізу соціальних, екологічних та управлінських факторів;
- **вбудовувати принципи відповідального управління** у бізнес-модель підприємства.

Особливої актуальності тема набуває в умовах воєнного стану в Україні, коли бізнес змушений адаптуватися до нових викликів, зберігаючи при цьому економічну активність та соціальну відповідальність. Зміна контексту функціонування підприємств вимагає докорінної трансформації підходів до обліково-аналітичного забезпечення управління. Це обумовлено такими чинниками:

- **Необхідність довгострокової стабільності бізнесу.** У період невизначеності зростає потреба у стратегічному плануванні та моніторингу нефінансових ризиків, які безпосередньо впливають на життєздатність підприємства. Сталий розвиток стає основою збереження конкурентних позицій та адаптації до турбулентного середовища.

- **Формування нової економічної моделі післявоєнного відновлення.** Україна стоїть перед завданням не просто відновити зруйновану економіку, а створити інноваційну, енергоефективну та соціально орієнтовану модель господарювання. Звітність зі сталого розвитку відіграє ключову роль у цьому процесі, слугуючи засобом оцінки ефективності соціальних, екологічних та економічних інвестицій.

- **Потреба в інституційній довірі та прозорості.** У післявоєнний період бізнес повинен демонструвати відкритість і відповідальність для забезпечення довіри з боку органів влади, міжнародних партнерів, громади та працівників. Прозора нефінансова звітність сприяє формуванню позитивного іміджу та соціального капіталу.

- **Залучення міжнародної допомоги та інвестицій.** Багато міжнародних фінансових інституцій та донорських організацій вимагають від компаній дотримання ESG-критеріїв як умови

фінансування. Впровадження якісної звітності зі сталого розвитку дозволяє українським підприємствам отримувати гранти, пільгові кредити та інвестиції для відновлення та розвитку.

• **Підвищення соціального капіталу підприємств.** В умовах загальнонаціональної мобілізації ресурсів та спільної боротьби за незалежність соціальний вимір бізнесу набуває особливої ваги. Участь у гуманітарних ініціативах, підтримка працівників, залучення до відбудови — усе це має бути належним чином зафіксовано, проаналізовано та представлено у звітності.

Отже, формування ефективного обліково-аналітичного інструментарію для підготовки звітності зі сталого розвитку є не лише актуальним, але й життєво необхідним для українських підприємств. Це інструмент стратегічного управління, засіб зміцнення репутації та основа інтеграції у глобальні економічні процеси, що визначатимуть перспективи післявоєнного відродження країни.

Концепція сталого розвитку, сформульована у доповіді «Наше спільне майбутнє» (1987) та конкретизована у цілях сталого розвитку ООН, передбачає досягнення балансу між економічними інтересами, соціальними потребами та екологічними обмеженнями. Цей підхід став визначальним орієнтиром для урядів, корпорацій і громадянського суспільства у побудові довгостроково ефективних моделей розвитку.

На мікрорівні — рівні підприємства — реалізація принципів сталого розвитку вимагає відповідного обліково-аналітичного забезпечення та прозорості звітності перед зацікавленими сторонами. Звітність зі сталого розвитку має на меті не лише інформування зовнішніх користувачів, а й формування внутрішнього механізму стратегічного управління стійкістю бізнесу.

Основними складовими такої звітності є три виміри сталого розвитку:

Економічна складова відображає фінансову стабільність підприємства та його здатність створювати економічну цінність у довгостроковій перспективі. До основних економічних показників відносять:

- прибутковість діяльності;
- структуру інвестицій, зокрема вкладення в екологічні та інноваційні проєкти;
- економічну ефективність ресурсокористування;
- рівень податкових надходжень до бюджету;
- вплив на економіку регіону через ланцюги постачання та зайнятість.

Соціальна складова розкриває внесок підприємства у соціальний добробут працівників, громади та суспільства загалом. Соціальні показники охоплюють:

- умови праці та дотримання прав людини;
- рівень оплати праці й соціального забезпечення;
- безпеку та охорону праці;
- гендерну рівність і різноманіття;
- вплив на розвиток місцевих громад;
- програми корпоративної соціальної відповідальності (КСВ).

Екологічна складова оцінює взаємодію підприємства з природним середовищем. Основними показниками є:

- обсяг і структура викидів парникових газів;
- обсяг використаної води, електроенергії та інших природних ресурсів;
- заходи з енергоефективності та енергозбереження;
- управління відходами, ступінь їх утилізації та вторинного використання;
- дотримання екологічного законодавства та стандартів;
- наявність систем екологічного менеджменту.

Регламентация підготовки звітності зі сталого розвитку здійснюється на основі міжнародних рамкових стандартів, серед яких найпоширенішими є:

• **GRI Standards (Global Reporting Initiative)** — найвизнаніша міжнародна система стандартів, яка дозволяє підприємствам публікувати звіти зі сталого розвитку в уніфікованій

формі. GRI охоплює специфічні показники за кожним із трьох вимірів сталого розвитку й надає чіткі методичні рекомендації щодо розкриття інформації.

• **IR Framework (Integrated Reporting)**, розроблений Міжнародною радою з інтегрованої звітності (IIRC), зосереджується на поєднанні фінансової та нефінансової інформації для створення інтегрованої картини вартості бізнесу. Модель «шести капіталів» IR включає фінансовий, виробничий, людський, інтелектуальний, соціальний та природний капітали.

• **SASB Standards (Sustainability Accounting Standards Board)** — стандарти, спрямовані на галузеву специфіку сталого розвитку, що дають змогу виділяти найбільш суттєві нефінансові фактори для різних секторів економіки. SASB зручний для компаній, які орієнтовані на інвесторів.

• **TCFD (Task Force on Climate-related Financial Disclosures)** — ініціатива, що фокусується на розкритті кліматичних ризиків і можливостей, зокрема у сфері енергетики, інфраструктури та фінансів.

Використання цих стандартів дозволяє гармонізувати практики нефінансової звітності в різних країнах, забезпечити порівнюваність даних і підвищити рівень прозорості підприємств. Звіти, підготовлені за визнаними міжнародними вимогами, сприяють підвищенню довіри з боку стейкхолдерів, залученню фінансування, а також вдосконаленню внутрішньої системи прийняття рішень.

У реаліях України підприємства зіштовхуються з низкою викликів: низька обізнаність про стандарти нефінансової звітності, відсутність уніфікованої методики обліку ESG-показників, обмежені ресурси для впровадження цифрових рішень. Однак існує низка позитивних ініціатив, зокрема пілотні проєкти з інтегрованої звітності та підтримка з боку міжнародних донорів.

Розробка та впровадження ефективного обліково-аналітичного інструментарію для формування звітності зі сталого розвитку є стратегічним завданням для українських підприємств. Така звітність не лише підвищує довіру до бізнесу, але й забезпечує інформованість стейкхолдерів, сприяє прийняттю обґрунтованих управлінських рішень і формує передумови для сталого економічного зростання у повоєнний період.

Список використаних джерел

1. Гончаренко О. П. Нефінансова звітність як інструмент реалізації концепції сталого розвитку. Бухгалтерський облік і аудит, № 7, 2022. - С. 24–30.
2. Рибачук О. І. Інтегрована звітність як інструмент забезпечення сталого розвитку. Вісник економіки транспорту і промисловості, № 78, 2022. - С. 94–99.
3. Бабаєва Л. Д. Проблеми формування нефінансової звітності підприємств в Україні. Економіка і суспільство, № 28, 2021. - С. 68–74.
4. Діденко Л. М. Інтеграція принципів сталого розвитку в облікову політику підприємств. Бухгалтерський облік і аудит, № 3, 2023. - С. 7–13.

Старенька О. М.

к. е. н., доцент, доцент кафедри
бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту
Одеський національний економічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ В БАНКАХ УКРАЇНИ

У сучасних умовах функціонування банківського сектору України внутрішній контроль набуває особливого значення як основний інструмент забезпечення стабільності, прозорості та ефективного управління ризиками. Зростаюча складність банківських операцій, активна цифровізація фінансових послуг, а також необхідність дотримання вимог регуляторів обумовлюють потребу в ефективній системі внутрішнього контролю. Під впливом новітніх інформаційних технологій, оновлення законодавства, інтеграції до міжнародних стандартів, внутрішній контроль трансформується у всеохопну систему, здатну забезпечити ефективне управління всіма видами ризиків та підтримку операційної надійності фінансових установ.

Внутрішній контроль – це система, яка об'єднує заходи, процедури та механізми, спрямовані на виявлення, попередження та зниження ризиків у діяльності банків. У банківських

установах внутрішній контроль виконує функцію незалежної перевірки ефективності управлінських рішень, фінансової звітності, дотримання законодавства та внутрішніх політик.

На практиці, внутрішній контроль допомагає виявляти шахрайські операції, порушення процедур, нецільове використання коштів та інші порушення. Завдяки чіткій структурі та постійному моніторингу система контролю дозволяє запобігати фінансовим втратам і зміцнювати довіру до банківської системи.

Основні функції внутрішнього контролю – це запобігання та виявлення порушень; підвищення надійності фінансової звітності; забезпечення відповідності діяльності банку внутрішнім політикам і законодавству; моніторинг ефективності управлінських рішень.

Організація системи внутрішнього контролю в банках України ґрунтується на законодавстві України та міжнародних стандартах. Основними нормативними документами є Закон України «Про банки і банківську діяльність» [1], а також Положення про організацію системи управління ризиками в банках України та банківських групах [2]. Ці документи зобов'язують банки створити ефективну систему управління, до складу якої входить внутрішній контроль як самостійна і незалежна функція. Вимоги до організації системи внутрішнього контролю визначено Національний банком України. Вони потребують імплементації та посилення з врахуванням особливостей діяльності кожного банку [3].

Система внутрішнього контролю повинна відповідати таким принципам: безперервності (контроль не може бути епізодичним); всеосяжності (охоплення всіх підрозділів і процесів); незалежності контрольних органів (особливо внутрішнього аудиту); документування результатів контролю; відповідальності за впровадження результатів контролю.

Варто також відзначити рекомендації Базельського комітету з банківського нагляду, які акцентують увагу на ролі правління банку, комплаєнс-служб і внутрішнього аудиту у підтримці ефективного внутрішнього контролю.

На практиці система внутрішнього контролю в українських банках характеризується певними особливостями, які зумовлені як специфікою національного законодавства, так і рівнем цифрового розвитку фінансових установ.

Банки дедалі частіше впроваджують інформаційні системи, які дозволяють здійснювати моніторинг транзакцій, виявляти підозрілі дії, автоматизовано аналізувати ризики та формувати звітність. Наприклад, системи антифрод дозволяють оперативно реагувати на відхилення від стандартної поведінки клієнтів. Деякі установи впроваджують ВІ-системи для побудови дашбордів у реальному часі, що дозволяє керівникам оперативно реагувати на проблеми.

Внутрішній аудит у банку – це незалежна оцінка внутрішніх процесів, яка забезпечує зворотний зв'язок для правління та наглядової ради. Аудитори перевіряють дотримання процедур, політик, законодавства, а також ефективність системи внутрішнього контролю. Аудиторські висновки мають бути об'єктивними і засновуватись на незалежних доказах. У деяких банках створюються підрозділи стратегічного аудиту для оцінки довгострокової ефективності бізнес-моделі.

Комплаєнс-контроль передбачає моніторинг відповідності діяльності банку вимогам законодавства, нормативів НБУ, міжнародним стандартам. Це дозволяє уникати штрафів, репутаційних ризиків та правових наслідків. Важливим є також впровадження ESG-комплаєнсу, який враховує екологічні, соціальні та управлінські фактори при оцінці діяльності банку.

Інформаційне забезпечення внутрішнього контролю включає такі компоненти: системи автоматизації документообігу, електронного підпису, автоматизовані системи управління ризиками, CRM і ERP-системи. Наприклад, банки широко використовують програмне забезпечення Finastra, Oracle FLEXCUBE та SAP for Banking. Ці рішення забезпечують централізоване управління даними, інтеграцію бізнес-процесів і прозорість операційної діяльності. Крім того, вони сприяють покращенню контролю за відповідністю внутрішніх процедур нормативним вимогам і підвищенню ефективності прийняття управлінських рішень.

Незважаючи на позитивні зміни, існують проблеми, що ускладнюють ефективну реалізацію внутрішнього контролю в банках:

– Обмежена інтеграція ІТ-систем. Різні відділи банку можуть використовувати різне програмне забезпечення, що ускладнює контроль за операціями та унеможливорює централізований моніторинг.

– Нестача кваліфікованих кадрів. Спеціалісти з комплаєнсу, ІТ-аудиту та ризик-менеджменту є дефіцитними на ринку праці, особливо в регіонах.

– Низький рівень адаптації до міжнародних стандартів. Деякі банки, особливо середнього масштабу, обмежуються формальним впровадженням вимог, що знижує ефективність контролю.

Напрямами вдосконалення системи внутрішнього контролю є: впровадження інтегрованих систем управління ризиками; підвищення цифрової грамотності та навчання працівників; регулярне оновлення контрольних процедур; активне залучення зовнішніх аудиторів до оцінки контролю; впровадження рекомендацій COSO та Базельського комітету у повному обсязі. Отже, система внутрішнього контролю є критичним елементом управління банківськими установами в умовах змінного економічного середовища. Її ефективність визначає не лише стабільність самого банку, а й фінансової системи в цілому. Впровадження сучасних ІТ-рішень, належна організація внутрішнього аудиту, дотримання регуляторних вимог, розвиток комплаєнс-культури – ключові складові побудови ефективної системи внутрішнього контролю. Подальший розвиток цієї системи має базуватись на поєднанні інновацій, професійного підходу та дотримання міжнародних стандартів.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність» (із змінами і доповненнями), від 7 грудня 2000 року № 2121-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14#Text>.
2. Положення про організацію системи управління ризиками в банках України та банківських групах, затверджене постановою НБУ №64 від 11.06.2018 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0064500-18#Text>.
3. Швець Н. Р., Омельчук Я. А. Основні підходи до організації системи внутрішнього контролю у банках України. Вісник університету банківської справи. 2019. № 2–3 (35–36). С. 61–66. URL: file:///C:/Users/user/Downloads/roman_editor,+11.pdf.

Тлущкевич Н. В.

к.е.н., доц, доцент кафедри обліку і аудиту
Луцький національний технічний університет

ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ СОБІВАРТОСТІ ПОСЛУГ НА ГАЗОРОЗПОДІЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

В практиці газорозподільних підприємствах контроль собівартості послуг включає зовнішній контроль, який здійснюють Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг [1], аудитори і ДПС та внутрішній контроль, який здійснюється на рівні економічного суб'єкта.

Великі газорозподільні підприємства у своїй формі є акціонерними товариствами, об'єднані по областях України і включають відповідні відділення по районах. При цьому, за організацію внутрішнього контролю на газорозподільних підприємствах відповідає головний бухгалтер. Внутрішній контроль собівартості газорозподільних послуг проводиться послідовно в усіх підрозділах підприємства в розрізі обласних відділень, які задіяні у процесі надання послуг: керівництво, виробниче управління, технічне управління, управління експлуатації, управління метрології, центральна бухгалтерія (таблиця 1).

Таблиця 1

Внутрішній контроль собівартості послуг на газорозподільних підприємствах

Суб'єкт контролю	Мета контролю	Період проведення контролю	Хто здійснює контроль
Керівництво	Контроль тарифу та собівартості послуг, виробничої потужності	В кінці року	Збори акціонерів, керівник
Обласні відділення	Контроль процесу надання послуг, списання запасів, контроль обсягу послуг в натуральному виразі, контроль первинних документів та норм витрат	Протягом року	Начальник відділення
Виробничо-технічне управління, відділ планування	Контроль планової величини послуг в натуральному виразі, планування та контроль планових тарифів	Протягом року	Технічний директор
Управління експлуатації, відділ контролю за виробництвом	Контроль якості виробничого обладнання, використання запасів для надання послуг	Протягом року	Головний інженер
Управління метрології, відділ лабораторних вимірів	Контроль якості природного та зрідженого газу, відповідності встановленим стандартам і технічним характеристикам	Протягом року	Головний метролог
Центральна бухгалтерія	Контроль наданих послуг в натуральному і вартісному виразі, документальний контроль, контроль списання запасів при наданні послуг, контроль первинних документів та норм витрачання матеріальних запасів, контроль відповідності понесених витрат первинним документам, розрахунок собівартості, контроль виробничої собівартості наданих послуг	Протягом року Перед складанням річної звітності	Головний бухгалтер, група бухгалтерського обліку

Джерело: сформовано автором за даними газорозподільного підприємства

Безпосередньо контроль собівартості газорозподільних послуг включає контроль планування витрат і тарифу на послуги, формування собівартості та відображення її в звітності.

Так, основний контроль за собівартістю послуг здійснюється в бухгалтерії - контроль наданих послуг в натуральному і вартісному виразі, документальний контроль, контроль списання запасів при наданні послуг, контроль первинних документів та норм витрачання матеріальних запасів, контроль відповідності понесених витрат первинним документам, контроль розподілу загальновиробничих витрат та розрахунку собівартості, контроль виробничої собівартості наданих послуг, контроль відображення формування собівартості в синтетичному обліку і аналітичному обліку та звітності.

В цілому, процес внутрішнього контролю собівартості послуг на газорозподільних підприємствах наведено на рисунку 1.

К
О
Н
Т
Р
О
Л
Ь

наданих послуг в натуральному і вартісному виразі
нормативів витрат при наданні послуг
списання запасів при наданні послуг
контроль відображення виробничих витрат у
облікових документах
формування виробничої собівартості послуг
прямих і непрямих витрат
планової собівартості і тарифу
розподілу загальновиробничих витрат на види
послуг
фактичної собівартості послуг
калькуляційних розрахунків
закриття витратних рахунків по наданню послуг
відображення на синтетичних і аналітичних
рахунках обліку процесу формування собівартості
газорозподільних послуг
відображення собівартості послуг в звітності

Рисунок 1. Внутрішній контроль собівартості послуг на газорозподільних підприємствах

Джерело: сформовано автором

По завершенні року бухгалтерія разом з відділом планування здійснюють контроль відповідності планової і фактичної величини собівартості, а також приймають рішення щодо встановлення її величини на наступний рік.

Отже, внутрішній контроль собівартості послуг на газорозподільних підприємствах включає:

- звітний контроль – проводять в кінці року і включає також річну інвентаризацію;
- поточний контроль – проводять протягом року (в процесі складання первинних і зведених документів) і включає контроль у бухгалтерії та структурних підрозділах підприємства;
- плановий контроль – проводять у визначені періоди згідно плану і включає інвентаризацію.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг. URL: <https://www.nerc.gov.ua/> (дата звернення: 18.05.2025).

Цвек О. В.

здобувач наукового ступеня доктора філософії
ОНП “Облік і оподаткування”

спеціальності 071 “Облік і оподаткування”,

Науковий керівник д.е.н., проф. Воронко Р. М.

Львівський торговельно-економічний університет

**ДІЯЛЬНІСТЬ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ: ОСНОВНІ АСПЕКТИ
КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ**

У сучасних умовах трансформації економічного простору та зростаючої уваги до питань сталого розвитку, соціальна відповідальність посідає провідне місце у стратегіях

розвитку бізнесу у світі та України зокрема, в тому числі підприємств роздрібної торгівлі споживчої кооперації. Успішність суб'єкта господарської діяльності сьогодні визначається не лише фінансовими показниками, а й здатністю враховувати соціальні, екологічні та етичні аспекти господарювання. Даний вектор сприяє зміцненню довіри суспільства, формуванню позитивного іміджу, зміцненню позицій та гармонізації відносин із зацікавленими сторонами.

Особливої актуальності тема СРБ набуває у сфері роздрібної торгівлі, зокрема серед підприємств споживчої кооперації, які мають не лише економічну, а й важливу соціальну місію. Дослідження теоретичних і практичних засад соціальної відповідальності бізнесу дозволяє виявити основні напрямки її розвитку, окреслити сучасні виклики та сформувані стратегічні орієнтири для українських компаній.

Питання соціальної відповідальності бізнесу активно досліджується як зарубіжними, так і українськими науковцями. У світовій науці ключовою є концепція створення спільної цінності, запропонована Майклом Портером і Марком Крамером. Вони доводять, що бізнес може одночасно досягати прибутку і вирішувати соціальні проблеми, інтегруючи соціальну відповідальність у бізнес-стратегію. Такий підхід дозволяє компаніям не лише зміцнити свою репутацію, а й реально впливати на розвиток суспільства та покращення умов життя.

Українські дослідники, зокрема І. Лукінов, Н. Міценко, О. Скібіцький, Т. Савченко, та інші, акцентують увагу на ролі соціальної відповідальності бізнесу у трансформації економіки України. В своїх дослідженнях вони аналізують, як соціальна відповідальність допомагає адаптуватися до викликів економічної нестабільності, підвищити довіру до бізнесу з боку громадськості та забезпечити сталий розвиток. Особлива увага приділяється прозорості діяльності підприємств, етичному ставленню до працівників, дотриманню екологічних стандартів і підтримці соціальних програм. У наукових працях підкреслюється, що соціальна відповідальність — це не лише репутаційний інструмент, а й довгостроковий актив, який формує стійкість компанії в умовах змінного середовища.

Активно наразі аналізуються питання щодо поточного стану впровадження принципів сталого розвитку в Україні, позиції країни в ключових міжнародних індексах, таких як ЕРІ, СРІ, Індекс економічної свободи та GCI. Порівняння з державами-сусідами виявило як позитивну динаміку екологічних ініціатив, так і збереження проблемних аспектів, пов'язаних із корупцією та обмеженням економічної свободи. Особлива увага приділяється ролі війни у перетворенні соціальної відповідальності компаній. В умовах повномасштабного вторгнення росії підприємства торгівельні підприємства активізували свої соціальні ініціативи, зосередившись на підтримці ЗСУ, робітників та громад, що постраждали. Такий підхід називається корпоративною соціальною відповідальністю, який впроваджують дедалі більше підприємств.

В цілому, за міжнародним стандартом ISO 26000:2010 Guidance on social responsibility КСВ включає наступні ключові пріоритети [2]:

- корпоративне управління (наскільки прозоро в компанії приймаються рішення);
- права людини і трудові практики (відсутність дискримінації, гендерна рівність);
- операційні практики (чесність і прозорість у відносинах зі споживачами);
- екологія (політики щодо захисту навколишнього середовища та ін.);
- залучення і підтримка місцевих громад (наявність програм по їх розвитку);
- стратегія і звітність (компанія має оприлюднити свою бізнес-стратегію, фінансову звітність та аудиторські висновки, а також власну КСВ-стратегію).

В Україні корпоративна соціальна відповідальність базується на п'яти-компонентній моделі, яка включає наступні елементи:

- безперервність бізнесу і податки;
- безпека працівників;
- боєздатність;
- об'єднаність;
- громада.

В умовах повномасштабного вторгнення росії український бізнес активізував свої соціальні ініціативи, зосередившись на підтримці ЗСУ, працівників і громад, що постраждали. Результати дослідження Індексу КСВ 2023 свідчать про суттєве зростання активності компаній у сферах безпеки, благодійності, реабілітації, волонтерства та допомоги державним інституціям.

Війна в Україні докорінно змінила принципи роботи бізнесу в країні. Воєнні дії спричинили не лише масову міграцію цивільного населення, а й релокацію багатьох підприємств, зумовлену загрозою продовження діяльності у зонах бойових дій або на прилеглих територіях. Інші підприємства залишилися на місці постійного розташування. При цьому, переважна більшість компаній не були підготовленими до початку війни та не мали планів дій на випадок надзвичайних ситуацій або стратегій пом'якшення ризиків.

Донедавна витрати, пов'язані з корпоративною соціальною відповідальністю, були під силу тільки великим гігантам. Але, через посилення вимог до постачальників, щодо використовуваних ними ресурсів, щопродиктовано як законодавчими нормами, так і вимогами стандартизації та сертифікації, малий бізнес також змушений інтегрувати принципи КСВ у свою систему управління, щоб утримати свої позиції на конкурентному полі.

В більшості корпоративна соціальна відповідальність є концепцією, котра не має жодного зв'язку із додатковими фінансовими чи іншими, наприклад, часовими, витратами підприємства та примусовими діями. Навпаки, КСВ – це концепція, що вписана в бізнес-стратегію суб'єкта господарювання, тобто вона стосується того, як підприємство має намір розвиватися; підвищує конкурентоспроможність; мінімізує операційні витрати.

Для повноцінного втілення задумів КСВ в Україні необхідні старання не лише бізнесу, а й сприяння з боку держави та громадського суспільства.

Корпоративна соціальна відповідальність має втілюватися не фрагментарно, а на системному рівні, інтегруючись у всі аспекти діяльності підприємств. Регулярне звітування, відкритість, соціальна та екологічна відповідальність – ці принципи сприяють формуванню довіри, сталому розвитку та економічному зміцненню країни в цілому.

Список використаних джерел

1. The Challenges of Corporate Social Responsibility. Towards Constructive Partnership // The Phillip Morris Institute for Public Policy Research ASBL. – Brussels, Belgium, 2000.
2. Стандарти ISO/ джерело доступу- (<http://www.iso.org/iso/home/standards/management-standards/iso26000.htm>)
3. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони – [Електрон. ресурс]. – Джерело доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/rada/show/984_011

Чабанюк О. М.

к.е.н., доц., доцент кафедри обліку, контролю, аналізу та оподаткування,
Львівський торговельно-економічний університет

НАПРЯМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ У ГОТЕЛЬНОМУ БІЗНЕСІ

Готельні підприємства належать до сфери послуг і мають специфічні особливості в організації фінансово-господарської діяльності, що безпосередньо впливає на організацію ведення облікових процедур. Основними послугами, які надає готель, є розміщення (проживання), харчування та побутове обслуговування гостей. Тому при організації бухгалтерського обліку слід брати до уваги дані аспекти. Зосередимось на головних складових організації облікових процедур:

1. Облік доходів і витрат. Доходи: включають виручку від надання послуг проживання, харчування, організації заходів та інших додаткових послуг. Доходи готелю формуються за рахунок надання різноманітних послуг, зокрема:

- виручка від розміщення (проживання) – основний дохід готелю, який залежить від кількості заброньованих номерів, їх категорії та рівня завантаженості;
- доходи від послуг харчування – надходження від роботи ресторанів, барів, кафе та обслуговування номерів (room service);

- доходи від організації заходів – плата за проведення конференцій, банкетів, ділових зустрічей та інших подій у конференц-залах і банкетних залах готелю;

- додаткові доходи – надходження від надання спа-послуг, паркування, оренди приміщень, трансферних послуг та інших супутніх послуг.

2. Облік витрат. Витрати готельного підприємства включають:

- витрати на утримання номерного фонду – оплата ремонту, обслуговування та прибирання номерів;

- заробітна плата персоналу – витрати на оплату праці адміністративного, обслуговуючого та технічного персоналу, а також відрахування на соціальне страхування;

- комунальні витрати – витрати на електроенергію, воду, опалення, газопостачання тощо;

- амортизація основних засобів – поступове списання вартості будівель, меблів, технічного обладнання відповідно до строку їх експлуатації;

- інші операційні витрати – витрати на маркетинг, рекламні кампанії, обслуговування інформаційних систем, закупівлю канцелярських товарів тощо.

3. Облік основних засобів. Основні засоби готелю включають:

- будівлі та споруди – готельні комплекси, адміністративні приміщення, ресторани, басейни тощо;

- меблі та інтер'єр – ліжка, столи, шафи, крісла, освітлення та інші предмети, що забезпечують комфорт гостей;

- технічне обладнання – системи кондиціонування, ліфти, системи безпеки, кухонне обладнання, аудіо- та відеоапаратура для конференц-залів;

- інженерні комунікації – системи опалення, водопостачання, електропостачання та вентиляції.

Облік основних засобів включає реєстрацію, нарахування амортизації, модернізацію, переоцінку та списання об'єктів у разі їх вибуття.

4. Облік запасів. Готель повинен вести системний облік матеріально-технічних ресурсів, які використовуються у господарській діяльності. До них належать:

- постільна білизна, рушники та халати – необхідні для забезпечення комфортного проживання гостей;

- засоби гігієни – мило, шампуні, гель для душу, зубні набори тощо;

- побутові витратні матеріали – мийні засоби, паперові серветки, туалетний папір;

- харчові продукти – інгредієнти для приготування страв у ресторанах і кафе готелю.

Облік запасів здійснюється з урахуванням їх надходження, використання, зберігання та списання.

5. Облік розрахунків. Фінансові операції готелю передбачають взаєморозрахунки з різними контрагентами. Зокрема:

- облік розрахунків із клієнтами – контроль за оплатою послуг проживання, харчування та інших послуг, включаючи розрахунки за готівку, безготівкові платежі та кредитні картки;

- облік розрахунків із постачальниками – контроль за виконанням зобов'язань перед постачальниками товарів та послуг (продукти харчування, побутова хімія, технічне обладнання);

- облік дебіторської та кредиторської заборгованості – ведення обліку заборгованості клієнтів і постачальників, контроль за строками оплати рахунків.

6. Податковий облік. Готелі зобов'язані дотримуватися податкового законодавства та вести облік податкових зобов'язань, зокрема:

- податок на додану вартість (ПДВ) – нарахування та сплата ПДВ на реалізовані послуги;
- податок на прибуток – визначення оподатковуваного доходу та сплата податку згідно з чинним законодавством;
- єдиний соціальний внесок (ЄСВ) – нарахування та сплата внесків із заробітної плати працівників;
- місцеві податки та збори – туристичний збір, плата за користування земельними ділянками тощо.

Ведення точного бухгалтерського обліку дозволяє готельним підприємствам забезпечувати фінансову дисципліну, підвищувати ефективність управління ресурсами та відповідати вимогам податкового законодавства.

Таким чином, бухгалтерський облік в готельному бізнесі відіграє ключову роль у фінансово-господарській діяльності даного сектору економіки, сприяючи накопиченню, узагальненню та аналітичним процедурам фінансової інформації для прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Бухгалтерський облік підлягає регулюванню чинним законодавством та національними стандартами бухгалтерського обліку, що узгоджуються з міжнародними нормами. Ефективна система бухгалтерського обліку у готельному бізнесі забезпечує прозорість облікової звітності у фінансовому та податковому аспектах, підвищує конкурентоспроможність підприємств і сприяє залученню інвестицій.

Список використаних джерел

1. Бабин І. М., Чабанюк О. М. Обліково-інформаційне забезпечення управління доходами підприємств сфери послуг. Збірник наукових праць ЛНТУ : економічні науки. Серія «Облік і аудит» / [ред. кол. : відп. ред. д.е.н., проф. Герасимчук З. В.]. Луцьк : ЛДТУ, 2010. Вип. 7 (25). Ч. 1. С. 43-50.
2. Куцик П. Організація обліку в санаторно-курортних установах: управлінський аспект / П. Куцик, О. Чабанюк // Вісник ТНЕУ. – 2011. – №1. – С. 150.
3. Куцик П., Чабанюк О., Макарук Ф. Бухгалтерський облік : навч. посіб. Львів : Вид-во Львів. комерц. акад., 2015. 364 с.
4. Чабанюк О. М. Обліково-інформаційне забезпечення в управлінні діяльністю ресторанного господарства / К. І. Кузьмінська, О. М. Чабанюк // Глобальні та національні проблеми економіки – 2018. - №22. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/issue-22-2018>.
5. Чабанюк О. М. Особливості організації обліку в апарт-готелі. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія «Економічні науки» / [ред. кол. : гол. ред. д.і.н., проф. Нестуля О.О.]. Полтава : ПУЕТ, 2010. Вип. 5 (44). Ч. 2. С. 213-215.
6. Чабанюк О.М. Облік і контроль витрат, калькулювання собівартості послуг: проблеми та напрями їх вирішення // Науковий вісник НЛТУ. 2010. Випуск 20.13. С. 268-274. URL: http://nltu.edu.ua/nv/Archive/2010/20_13/268_Cza.pdf
7. Чабанюк, О. М., and О. А. Мелешко. “Економічна сутність, умови визнання та класифікація витрат, доходів і фінансових результатів основної діяльності підприємств.” Науковий вісник НЛТУ України 22.4 (2012): 301-307.

Чік М. Ю.,

к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку, контролю, аналізу та оподаткування
Львівський торговельно-економічний університет
м. Львів, Україна

ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ ВПРОВАДЖЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В ЕКОНОМІКУ КРАЇНИ

Перші етапи українського бізнесу до сталого розвитку розпочались у 2000-х роках, коли Україна приєдналась до Глобального договору Організації Об'єднаних Націй (UN Global Compact), що стало важливим міжнародним зобов'язанням у сфері сталого розвитку. З цього періоду почали впроваджуватись перші програми енергозбереження та корпоративної соціальної відповідальності, переважно у великих компаніях та суб'єктах банківського

сектору. У 2009 році Україна підписала договір про Енергетичне співтовариство, взявши зобов'язання щодо екологічної модернізації енергетики та щорічного звітування за таким договором.

Наступним етапом українського бізнесу до сталого розвитку був період: 2010-2020 рр., коли розпочались реформи та активний вплив Європейського Союзу. Після Революції гідності у 2014 році та підписання Угоди про асоціацію з Європейським Союзом Україна взяла курс на гармонізацію свого законодавства з європейським, включаючи екологічні стандарти та нефінансову звітність. У 2016 році ухвалено Національну стратегію сталого розвитку «Україна-2020», яка включала екологічні, соціальні та управлінські аспекти. У той же час з'являються перші ініціативи бізнесу щодо інтеграції ESG-стандартів (Environmental, Social and Governance Standards), переважно серед міжнародних компаній та банків.

У 2015 році Організація Об'єднаних Націй приймає план досягнення спільного кращого майбутнього і затверджує документ «Порядок денний 2030» із основними 17 цілями сталого розвитку: подолання бідності, подолання голоду, міцне здоров'я, якісна освіта, гендерна рівність, чиста вода та належні санітарні умови, доступна та чиста енергія, гідна праця та економічне зростання, інновації та інфраструктура, зменшення нерівності, сталий розвиток міст і громад, відповідальне споживання, боротьба зі зміною клімату, збереження морських ресурсів, збереження екосистем суші, мир та справедливість, партнерство заради сталого розвитку.

Із 2020 року по сьогоднішній час українська економіка знаходиться під впливом факторів повномасштабної війни, ESG-стандартів та «зеленої» трансформації, що призводить до виникнення ще більше викликів на шляху сталого розвитку. У 2021 році європейським Союзом впроваджується «зелений курс» (EU Green Deal), що вимагає від українських експортерів дотримання екологічних норм через запровадження СВМ (Carbon Boarder Adjustment Mechanism), який змушує компанії зменшувати викиди CO₂, щоб уникнути додаткових мит на експорт в ЄС.

Вторгнення росії в Україну у 2022 році змінило дуже багато пріоритетів у функціонуванні бізнесу, однак ESG-стандарти (Environmental, Social and Governance Standards) стали ще важливішими: компанії більше уваги приділяють соціальній відповідальності, управління ризиками та енергетичній безпеці, тому в Україні почали з'являтися соціальні, гуманітарні та ін. проекти.

Відбудова України після війни розглядається через призму сталого розвитку, а міжнародні донори (організації) фінансують відновлення інфраструктури за принципами «зеленої» економіки. Із 2024 року Україна імплементує вимоги Директиви CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive) Європейського Союзу та приймає Стратегію запровадження підприємствами звітності із сталого розвитку.

При цьому під сталим розвитком (sustainable development) розуміють глобальну концепцію розвитку, яка балансує економічні, соціальні та екологічні аспекти для забезпечення добробуту теперішніх і майбутніх поколінь, наприклад, використання відновлюваних ресурсів, значне скорочення викидів, інвестування в соціальні проекти. При цьому сталий розвиток (sustainable development) включає в себе і ESG-стандарти (Environmental, Social and Governance Standards), і корпоративну соціальну відповідальність, і стійкість.

Таким чином, впровадження сталого розвитку в економічну діяльність вітчизняних підприємств надасть змогу забезпечити їх конкурентоспроможність як на міжнародному, так і національному ринках.

Список використаних джерел

1. Global Compact Network Ukraine : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://globalcompact.org.ua/>
2. Krantz T. What is environmental, social and governance (ESG)? / T. Krantz, A. Jonker : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.ibm.com/think/topics/environmental-social-and-governance>.

Химич І. І.
здобувач третього освітньо-наукового рівня
Спеціальність 071 “Облік і оподаткування”
ОНП Облік і оподаткування
Науковий керівник: к.е.н., проф. Медвідь Л. Г.
Львівський торговельно-економічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ВИТРАТ ЛОГІСТИЧНИХ ЦЕНТРІВ

Контроль витрат логістичних центрів набуває особливої актуальності в умовах глобалізації ринків, зростання конкуренції та постійного підвищення вимог до оперативності та ефективності бізнес-процесів. Завдяки впровадженню сучасних систем внутрішнього контролю логістичні центри здатні не лише зменшувати операційні витрати, але й швидко реагувати на зміни у зовнішньому середовищі. Сучасні технології, зокрема автоматизація процесів збору та аналізу даних, дозволяють оперативно виявляти відхилення від планових показників і коригувати стратегії управління витратами. Це, у свою чергу, сприяє підвищенню конкурентоспроможності логістичних центрів, оптимізації використання ресурсів та загальному підвищенню ефективності роботи.

Крім того, систематичний контроль витрат допомагає виявити слабкі місця у внутрішніх процесах і знаходити можливості для впровадження інноваційних рішень, які сприяють зменшенню витрат і забезпечують довгострокову стабільність. В умовах макроекономічних шоків і зростаючих витрат на енергоносії, сировину та логістичні послуги кожна економія набуває особливого значення. Таким чином, оптимізація витрат стає не просто заходом для зменшення витрат, а стратегічним інструментом для забезпечення стійкості та розвитку логістичних центрів.

Особливу роль відіграє прозорість фінансових процесів, що створює умови для довіри між різними рівнями управління та стимулює ефективну співпрацю між підрозділами логістичного центру. Реалізація систем внутрішнього контролю дозволяє отримати чітку картину фінансових потоків і стати основою для прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо оптимізації процесів і визначення пріоритетів для інвестиційних проєктів. Це зміцнює позиції логістичних центрів на ринку, дозволяє їм адаптуватися до зовнішніх викликів і сприяє впровадженню інноваційних технологій у сфері логістики. Логістичні центри сьогодні є важливими вузлами в системі постачання і розподілу товарів, забезпечуючи оперативну обробку, зберігання та транспортування продукції. У сучасних умовах високої конкуренції та стрімких ринкових змін оптимізація витрат стає вирішальним чинником для підвищення ефективності діяльності таких центрів. Внутрішній контроль логістичних витрат дозволяє своєчасно виявляти відхилення від планових показників та адаптувати управління ресурсами, що сприяє зниженню операційних витрат і підвищенню конкурентоспроможності [2; 4].

Внутрішній контроль витрат логістичних центрів розглядається як комплекс заходів, спрямованих на моніторинг та оптимізацію процесів управління витратами, що включає моніторинг технологічних, інформаційних та організаційних аспектів діяльності центру. Логістичні витрати охоплюють не лише витрати на зберігання та обробку вантажів, але й витрати, пов'язані з управлінням запасами, внутрішньою транспортуванням продукції та адміністративними процесами. Такий підхід дозволяє інтегрувати систему контролю у загальну стратегію управління логістичним центром, забезпечуючи комплексний та системний підхід до оптимізації витрат.

Реалізація оптимальної системи внутрішнього контролю вимагає розробки довгострокової стратегії, яка враховує специфіку діяльності логістичного центру та визначає ключові завдання і показники ефективності. Важливим є поділ витрат на категорії (зберігання, обробка вантажів, внутрішня логістика та адміністративні витрати), що дозволяє визначити критичні зони для оптимізації. Застосування сучасних інформаційних технологій

для автоматизації збору, аналізу та моніторингу даних дає змогу оперативно виявляти відхилення від планових показників і коригувати управлінські процеси. Регулярний аналіз та інтеграція систем контролю з іншими управлінськими підсистемами, такими як фінансове управління та система якості, сприяє комплексному управлінню роботою центру [3].

Ефективність внутрішнього контролю значною мірою залежить від організаційної структури, яка передбачає формування спеціалізованих підрозділів або призначення відповідальних осіб для моніторингу витрат. Раціональний розподіл функцій і відповідальності серед відповідальних осіб, аналітиків і операційних співробітників забезпечує прозорість процесів управління витратами. Регулярний обмін інформацією між різними підрозділами логістичних центрів допомагає своєчасно виявляти проблеми, а впровадження детальної звітності дозволяє аналізувати результати роботи системи контролю і робити корективи.

Логістичні центри стикаються з певними викликами при впровадженні систем внутрішнього контролю. Серед основних проблем – це опір змінам, коли співробітники можуть проявляти консерватизм щодо нових технологій і методів управління, а також високі початкові інвестиційні витрати, що вимагають ретельного планування бюджету. Крім того, забезпечення перманентного обміну інформацією між різними підрозділами центру є складним завданням, яке потребує розробки спеціальних процедур і протоколів. Тому особливу увагу варто зосередити на розробці гнучких механізмів контролю, які дозволяють оперативно реагувати на зміни в ендегенному середовищі та на ринкові турбулентності. Інвестиції в сучасні інформаційні платформи, аналітичні інструменти та технології штучного інтелекту сприяють більш точному моніторингу витрат і прийняттю оперативних управлінських рішень. Покращення внутрішньої комунікації через інтегровані інформаційні системи забезпечує ефективний обмін даними між усіма підрозділами сприяє активній участі у процесах оптимізації [1].

Організація внутрішнього контролю витрат логістичних центрів не обмежується набором стандартних процедур чи встановлених інструкцій. Різноманітність використовуваних методів, інструментів і підходів до внутрішнього контролю зумовлена численними особливостями організаційної структури, технологічних схем логістики та кадрового забезпечення, яке характеризується різними рівнями компетенцій, відповідальності та розуміння природи логістичних витрат.

Список використаних джерел

1. Васильців Н. (2023). Трансформація та адаптація логістики до викликів в умовах воєнного стану. *Економіка та суспільство*, (55). DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-55-78>
2. Воронко Р. М., Редченко К. І., Бурдик О. Ю. (2023). Роль внутрішнього контролю в системі управління торговельним підприємством. *Підприємництво і торгівля*. No 35. С. 11–20. DOI: <https://doi.org/10.32782/2522-1256-2023-35-02>
3. Кравець О.В. (2024). Контроль внутрішніх логістичних витрат на підприємстві. *Вісник ЛТЕУ. Економічні науки*. № 76. 138-145. DOI: <https://doi.org/10.32782/2522-1205-2024-76-17>
4. Садовська, І., Нагірська, К., & Тлукевич, Н. (2024). Організація внутрішнього контролю логістичних витрат торговельного підприємства. *Економіка та суспільство*, (65). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-65-100>

СЕКЦІЯ “ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА, СТРАХУВАННЯ ТА ФОНДОВИЙ РИНОК”

Андрейків Т. Я.

к. е. н., доц., доцент кафедри фінансів, економічної безпеки,
банківської справи та страхового бізнесу,
Львівський торговельно-економічний університет

РОЗВИТОК СУЧАСНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У ФІНАНСОВОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ

Сучасний фінансовий сектор розвивається в умовах цифровізації суспільства та впровадження фінансових інновацій, що потребує створення нових підходів до застосування новітніх технологій для забезпечення ефективності та конкурентоспроможності діяльності його учасників. За нинішніх умов цифрова трансформація охоплює інтеграцію цифрових технологій у всі сфери бізнесу загалом, у тому числі і у фінансовому.

Функціонування фінансового сектору свідчать про те, що традиційні методи діяльності не відповідають сучасним викликам і потребам споживачів, тому фінансові посередники зосереджуються на структурній трансформації своєї діяльності на основі впровадження сучасних технологій, що пов'язано з діджиталізацією як бізнес-моделей, методів роботи, так і самих фінансових продуктів, що набувають форми діджитал продуктів. У зв'язку із цим, важливого значення набувають питання дослідження сутності та ролі сучасних технологій у фінансовому секторі загалом і особливо в банківській діяльності, оскільки саме банки є головними надавачами фінансових послуг.

Сьогодні розвиток сучасних технологій змінює як характер самих фінансових послуг/продуктів, так і канали їх просування до споживачів. Насамперед, потреба у нових технологіях зумовлена необхідністю технологічних компаній співпрацювати з банками та іншими фінансовими посередниками через те, що такі компанії не можуть самотійно надавати фінансові послуги через нормативні обмеження з боку регуляторів. Також потреба в діджиталізації фінансового сектору викликана зміною стиля життя самих споживачів, швидким розвитком електронної комерції, електронного обладнання, смартфонів тощо. За останні роки суттєво розширилося також коло надавачів фінансових послуг завдяки прийняття низки нормативних документів, які виступають альтернативою традиційним постачальникам фінансових послуг і стають серйозними конкурентами для них. До таких альтернатив відносять сучасні фінтех компанії, як скорочення від терміну «фінансові технології».

Науковий аналіз літературних джерел свідчить про різні інтерпретації цього поняття [1]. Найбільш поширеним є визначення фінтех як використання інноваційних технологій (ІТ) для більш ефективного надання існуючих фінансових послуг і створення нових. У банках витрати на ІТ становлять 15-20% усіх витрат і після витрат на оплату праці, є найбільшим чинником їх зростання. Значні витрати несуть банки та інші учасники на впровадження методів аутентифікації клієнтів, які можуть зростати до 20% [2].

Результати окремих досліджень вказують, що трансформація шляхом запровадження діджиталізації ринку фінансових послуг може набувати таких форм: *внутрішня діджиталізація*, що пов'язано з використання ІТ на внутрішніх процесах, таких як платіжні операції чи управління портфелем фінансових активів і зосереджувались на підтримці, трансформований пізніше у бек-офісний процес (як електронне управління претензіями, банківськими рахунками; *діджиталізація, орієнтована на провайдера*, що пов'язано зі зміною орієнтації постачальників фінансових послуг на інтеграцію провайдерів, стандартизуванням процесів та функцій додатків, передачею на аутсорсинг бізнес-процесів щодо підтримки, таких як платежі, інвестиції, обробка кредитів з метою мінімізації витрат; *діджиталізація, орієнтована на споживача*, яка зосереджена на клієнтів та їх бізнес-процесах, зміщуючи орієнтир із продукту на потреби клієнта [3].

У банківському секторі в останні роки лідером за результатами впровадженням діджитал продуктів і їх поширеністю вважається Монобанк, який пропонує своїм клієнтам банківські послуги у зручному форматі у вигляді віртуального мобільного додатку, а також додаткові бонуси для клієнтів у вигляді кешбеку тощо. АТ КБ "Приватбанк" займає друге місце за лояльністю клієнтів, мобільний додаток якого (Приват24) пропонує різноманітні діджитал банківські послуги. Додаток АТ Ощадбанку посідає третє місце і активно розвивається. Сьогодні вітчизняні банки впровадили Інтернет-банкінг, завдяки чому клієнтам доступні такі види інтернет-послуг, як перевірка залишків за рахунками, грошові перекази в Україні і за кордон, оформлення депозиту, здійснення платежів, конвертація валюти, замовлення платіжних карток тощо.

Сьогодні вже широке поширення отримали технології Індустрії 4.0, до яких належать:

- інтернет речей: інтернет використовується для обміну інформацією не тільки між людьми, але і між різними "речами", тобто машинами, пристроями, датчиками тощо [4];
- великі дані (Big data): величезні обсяги інформації, що накопичуються в результаті "оцифровування" фізичного світу, які можуть бути ефективно оброблені тільки комп'ютерами із застосуванням хмарних обчислень і технологій штучного інтелекту;
- кіберфізичні системи: гібрид технологій і фізичних процесів (як розумне виробництво). При цьому головною ідеєю є максимальна автоматизація, часткове або повне виключення людини з виробничих і бізнес-процесів [5];
- цифровий двійник: програмний аналог фізичного пристрою, що моделює внутрішні процеси, технічні характеристики і поведінку реального об'єкта в умовах впливу перешкод і навколишнього середовища;
- доповнена реальність: технології, які доповнюють реальний світ, додаючи будь-які сенсорні дані;
- блокчейн: децентралізована, розподілена книга, що реєструє походження цифрового активу та робить історію будь-якого цифрового активу незмінною та прозорою завдяки використанню децентралізації та криптографічного хешування [6].

Загалом, можна констатувати, що у ХХІ ст. сучасні банки пропонують широкий спектр послуг у форматі дистанційного банківського обслуговування, основним елементом якого стає цифровий або інтернет-банкінг. На українському порталі Мінфіну з'явився новий продукт "Каталог інтернет-банкінгів", який був створений у 2020 р. [7].

Загалом, результатом діджиталізації у фінансовому секторі є значне зростання онлайн-продажів, трансформація взаємодії надавачів зі споживачами фінансових послуг, активне зростання популярності фінансових додатків. А масштаб і темпи цифрових трансформацій вважаються основними характеристиками розвитку національної економіки.

Список використаних джерел

1. Нікітін Ю. О., Кульчицький О. І. Цифрова парадигма як основа визначень: цифровий бізнес, цифрове підприємство, цифрова трансформація. Маркетинг і цифрові технології. 2019. № 4. Том 3.
2. Довгань Ж Підвищення ефективності діяльності банківських установ Світ фінансів. 2018. Вип. 3, С. 92-103.
3. Клапків Ю.М. Вплив інновацій та окремих елементів цифрового суспільства на процес креації вартості страхової послуги. Фінансові послуги, Науково-практичний збірник, 2018. №4, С.33-38.
4. Індустрія 4.0. IT-Enterprise.URL:<https://www.it.ua/knowledge-base/technology-innovation/industry-4>.
5. Індустрія 4.0: Big Data, цифровізація та зростання економіки. Хабр.URL:<https://habr.com/ru/post/507822/>.
6. Що таке блокчейн технологія: це не лише про криптовалюту. Futurenow.2020. URL:<https://futurenow.com.ua/shho-take-blokchejn-tehnologiya-tse-ne-lyshe-pro-kryptovalyutu>.
7. Офіційний сайт Міністерства фінансів України: URL. <http://www.minfin.gov.ua>.

Васильців Т. Г.

д.е.н., проф., професор кафедри фінансів, економічної безпеки,
банківської справи та страхового бізнесу,
Львівський торговельно-економічний університет

Магас Д. О.

здобувач наукового ступеня доктор філософії
ДУ “Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долішнього НАН України”

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Конкурентоспроможність суб'єктів господарювання розглядається як здатність до ефективного функціонування в умовах добросовісної ринкової конкуренції шляхом нарощування обсягів економічної діяльності, раціонального використання ресурсного потенціалу, реалізації внутрішніх можливостей розвитку, розширення ринкової присутності та більш повного задоволення потреб споживачів. У сучасних умовах ця здатність об'єктивно постає однією з ключових передумов забезпечення життєздатності підприємств комерційного сектору.

За умов недостатньої керованості внутрішніх ринкових процесів, домінування монопольних структур, поширеності корупційних практик у сфері доступу до ресурсів, ринків і прав на провадження діяльності, а також на тлі стрімкої концентрації торгівлі у форматі великих торговельних мереж, зростає значущість інструментарію фінансово-економічного механізму підтримки конкурентоспроможності суб'єктів господарювання на загал та торгівлі зокрема.

Особливої актуальності ця проблематика набуває для малих суб'єктів торговельного сектору, оскільки її вплив виходить за межі мікроекономічного рівня, охоплюючи широке коло соціальних та економічних аспектів. Забезпечення стабільності функціонування та раціонального розвитку роздрібних торговельних підприємств, у тому числі в контексті їх інтеграції в економічну систему, сприяє вирішенню ряду важливих завдань: створенню нових робочих місць, підвищенню рівня зайнятості населення, забезпеченню споживачів якісними товарами та послугами, покращенню інвестиційного та бізнес-середовища, стимулюванню міжгалузевої та міжсекторальної взаємодії.

Роль суб'єктів підприємництва є особливо вагомою в контексті подолання соціально-економічних диспропорцій територіального розвитку, забезпечення належної якості життя в сільських громадах, малих містах та районних центрах, а також у реалізації стратегій просторового вирівнювання та соціальної інтеграції.

Функціонування суб'єктів підприємницької діяльності характеризується низкою особливостей. У цьому контексті особливої значущості набуває питання ефективності їх функціонування в регіонах із низьким рівнем соціально-економічного розвитку та обмеженою інвестиційною привабливістю. Це зумовлено багатофункціональною роллю, яку відіграють суб'єкти господарювання, зокрема в аспектах задоволення споживчого попиту, підтримки просторово-структурного розвитку територій, формування внутрішнього ринку, реалізації соціальних ініціатив, а також активізації міжгалузевої та коопераційної взаємодії.

Забезпечення конкурентоспроможності підприємств і організацій – як інтегральної характеристики їх здатності досягати переваг у конкурентному середовищі – є ключовим чинником не лише стабільності мікрорівневих економічних систем, а й важливим інструментом соціально-економічного поступу на макрорівні. Конкурентоспроможність охоплює широкий спектр параметрів, включаючи здатність залучати фінансові, матеріальні, кадрові й інтелектуальні ресурси, забезпечувати інноваційно-інвестиційний розвиток, вибудовувати партнерства з виробничими й логістичними структурами та реалізовувати соціально відповідальні практики.

Абстрактно-логічний метод дозволив ідентифікувати структурні компоненти фінансово-економічного механізму формування конкурентоспроможності, до яких віднесено маркетингову, соціальну, матеріально-технічну, логістичну, фінансово-інвестиційну, інноваційну та інтелектуально-кадрову підсистеми. Такий підхід сприяє більш глибокому й комплексному аналізу управлінської системи забезпечення конкурентоспроможності, хоча й вказує на неоднорідність її параметрів залежно від типу підприємства, формату його діяльності та економічного контексту функціонування.

Конкурентоспроможність розглядається як багатовимірна система, на яку впливає сукупність внутрішніх і зовнішніх чинників. З метою їх ефективної ідентифікації слід застосовувати класифікацію напрямів та критеріїв оцінювання конкурентоспроможності, структуровану за вісьмома ключовими ознаками: функціональними напрямами, управлінськими функціями, базовими характеристиками, елементами ресурсного потенціалу, засобами контролю, етапами бізнес-процесів, напрямами стратегічного розвитку та параметрами життєздатності.

У низці наукових досліджень [1-3] емпірично підтверджено позитивний вплив зростання розмірів підприємств, розширення торгових площ, накопичення товарних запасів та активів, зростання капіталу й участі у забезпеченні зайнятості населення. Метод аналізу ієрархій дозволив встановити пріоритетність впливу окремих складових на конкурентоспроможність: найвагомішими виявилися маркетингова (32,2 %), фінансово-інвестиційна (29,6 %) та інтелектуально-кадрова (15,2 %). У зв'язку з цим визначено необхідність реалізації системних заходів з метою посилення менш розвинених підсистем: інноваційної, матеріально-технічної, соціальної та логістичної.

Вагому методико-прикладну роль має категорія «місія конкурентоспроможності», яку потрібно трактувати як стратегічне бачення посилення ринкових позицій підприємства шляхом взаємодії з зовнішніми інституціями. Для підприємств торгівлі така місія передбачає досягнення високого рівня споживчої лояльності шляхом задоволення наявного та перспективного попиту, модернізації торговельних процесів, впровадження інновацій, формування цілісної інституційної інфраструктури, участі у регіональних програмах розвитку, інтеграції в міжгалузеві й міжрегіональні коопераційні мережі, а також диверсифікації форм і форматів торгівлі.

Реалізація місії конкурентоспроможності потребує визначення стратегічних пріоритетів у межах кожної складової фінансово-економічного механізму. В умовах низької інвестиційної привабливості важливим стратегічним завданням є трансформація підприємств у динамічні конкурентоспроможні комплекси. Для цього необхідна розробка стандартів конкурентної поведінки, автоматизація бізнес-процесів, впровадження систем електронного обліку та управління взаємовідносинами з клієнтами, розвиток електронної торгівлі, а також диверсифікація економічної діяльності й активізація міжгалузевого співробітництва.

У підсумку вкажімо, що довгострокове зміцнення конкурентних позицій суб'єктів підприємництва безпосередньо пов'язане з формуванням та ефективною реалізацією їх інтелектуально-кадрового потенціалу. Отже, впровадження фінансово-економічного механізму забезпечення конкурентоспроможності має орієнтуватися на цю мету й здійснюватися шляхом реалізації комплексу інструментів за фінансово-інституційним, ресурсно-економічним, організаційно-управлінським і соціально-мотиваційним напрямами.

Список використаних джерел

1. 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.
2. Васильців Т. Г. Удосконалення державного регулювання підприємницької діяльності в Україні. *Стратегічні пріоритети*. 2009. № 1 (10). С. 145-149.
3. Rushchyshyn N., Mulska O., Nikolchuk Y., Rushchyshyn M., Vasylytsiv T. The impact of banking sector development on economic growth: Comparative analysis of Ukraine and some EU countries. *Investment Management & Financial Innovations*. 2021. № 18 (2). P. 193.

Власюк Н. І.
к.е.н., доц., доцент кафедри фінансів, економічної безпеки,
банківської справи та страхового бізнесу,
Львівський торговельно-економічний університет

РОЛЬ АВТОМАТИЗОВАНИХ СИСТЕМ В УПРАВЛІННІ РОЗРАХУНКАМИ ПІДПРИЄМСТВ

Цифрові технології кардинально трансформували фінансові взаємовідносини в суспільстві. Їх впровадження сприяє створенню нової фінансової екосистеми, яка базується на використанні інноваційних інструментів. Водночас, процес цифрової трансформації ще далекий до завершення. Формування такої екосистеми не лише відкриває нові можливості, а й породжує нові ризики.

Потенціал цифрових технологій у фінансовому секторі є надзвичайно значним і включає: пришвидшення здійснення платежів та зменшення супутніх комісій; можливість доступу до фінансових послуг через мобільні пристрої з будь-якої точки світу; оперативну ідентифікацію клієнтів; розробку індивідуалізованих фінансових продуктів; поступову відмову від готівкових розрахунків на користь безготівкових операцій [1].

Попри значні переваги, цифрові технології у фінансовій сфері створюють і нові ризики: з'являються нові фінансові продукти та послуги, які часто є складними для розуміння широким загалом; недостатній рівень фінансової та цифрової обізнаності населення створює підґрунтя для маніпуляцій, фальсифікацій і шахрайства; функціонування фінансових систем усіх країн світу нині повністю залежить від цифрових технологій, що зумовлює зростання попиту на спеціалістів з кібербезпеки та збільшує витрати на підтримку відповідної інфраструктури; впровадження криптовалютних проєктів може дестабілізувати глобальну фінансову систему та спричинити серйозні порушення економічного балансу [2].

Поява новітніх фінансових інструментів, зокрема віртуальних активів, ставить під сумнів саму основу традиційної фінансової моделі, яка ґрунтується на кредитних грошах, емісію яких забезпечує банківська система. Не менше запитань викликає функціонування неофінансів та необанкінгу – як на макрорівні, так і в повсякденному житті. Хоча цифрові фінансові технології значно полегшують і пришвидшують бізнес-процеси, вони вимагають від користувачів високого рівня фінансової та цифрової грамотності. В умовах стрімкої віртуалізації фінансового сектору державним інституціям стає дедалі складніше ефективно здійснювати нагляд і регулювання.

Ручне введення даних під час здійснення розрахунків може призводити до помилок і затримок. У цьому контексті особливо актуальним є впровадження програмного забезпечення для автоматизації розрахункових процесів. Зокрема, фінансові програми на кшталт QuickBooks, Xero чи SAP дають змогу автоматизувати значну частину операцій і здійснювати моніторинг транзакцій у режимі реального часу. Це сприяє зменшенню кількості помилок при введенні даних, пришвидшує обробку розрахунків та дозволяє швидко формувати точні фінансові звіти.

Недостатній рівень аналітичного опрацювання даних під час розрахункових процедур може призводити до викривленого уявлення про фінансовий стан підприємства. Використання аналітичного програмного забезпечення, такого як Tableau, Power BI чи SAS, дає змогу ефективно візуалізувати та аналізувати фінансову інформацію. Це дозволяє виявляти тенденції у фінансових операціях і своєчасно реагувати на потенційні ризики. Завдяки поглибленому аналізу даних підприємство отримує можливість ухвалювати обґрунтовані фінансові рішення на основі актуальної та достовірної інформації [3].

Одним із ключових ризиків для підприємств у сучасних умовах є загрози в сфері кібербезпеки, зокрема крадіжка даних або кібератаки на фінансові системи. З метою запобігання таким інцидентам використовуються спеціалізовані програмні засоби для

захисту фінансової інформації, зокрема Symantec, McAfee або Cisco Secure. Ці рішення сприяють збереженню конфіденційності та цілісності даних, запобігають їх втраті та зменшують ймовірність кібератак.

Ще одним важливим напрямом вдосконалення розрахункових операцій підприємств є покращення систем внутрішнього контролю та звітності. У цьому контексті доцільним є впровадження програмного забезпечення для управління внутрішніми процесами, наприклад, систем планування ресурсів підприємства (ERP) або спеціалізованих засобів контролю. Основними перевагами таких рішень є підвищення ефективності контролю над операціями, посилення прозорості фінансових процесів та спрощення процедур звітування.

Тобто, підвищення ефективності облікових, аналітичних та контрольних компонентів розрахункових операцій може бути досягнуто через впровадження сучасного програмного забезпечення. Такі технології сприяють автоматизації розрахунків, вдосконаленню аналітики, зміцненню кібербезпеки та розширенню можливостей фінансового контролю і звітності. Застосування цих рішень дозволяє підприємствам мінімізувати ризики у сфері розрахунків та підвищити ефективність фінансової діяльності.

Значну роль у вдосконаленні розрахункових процесів відіграють банківські установи, які постійно модернізують свої сервіси та документаційні підходи задля підвищення зручності й продуктивності для клієнтів. Одним із важливих кроків у цьому напрямку є впровадження електронного підпису для укладання банківських угод. В умовах цифрової епохи швидкість та безпека фінансових операцій набувають критичного значення. Використання електронних підписів не лише пришвидшує та спрощує процедури підписання документів, а й гарантує їхню юридичну силу та інформаційну безпеку. Перспективним напрямком розвитку у сфері розрахунків є цифрові інвестиційні портфелі, які клієнти можуть контролювати онлайн та моніторити їх розвиток через мобільні додатки, що сприятиме зростанню інтересу до інвестиційних продуктів.

Список використаних джерел

1. Гражевська Н. І., Чигиринський А. М. Цифрова трансформація економіки в умовах посилення глобальних ризиків і загроз. *Економіка та держава*. № 8. 2021. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/8_2021/11.pdf
2. Єсіна О. Г. Розвиток цифрових фінансових технологій у банківській сфері. *Проблеми сучасних трансформацій. Серія: економіка та управління*. 2023. № 7. URL: <https://reicst.com.ua/pmt/article/view/2023-7-08-01/2023-7-08-01>
3. Струтинська І. В. Дефініції поняття «цифрова трансформація». *Причорноморські економічні студії*. 2019. Вип. 48 (2). С. 91-96.

Гаранко С. С.

здобувач наукового ступеня доктора філософії

ОНП “Економіка”

спеціальності 051 “Економіка”,

Науковий керівник д.е.н., проф. Коплюк О. І.,

Львівський торговельно-економічний університет

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Актуальність дослідження стану розвитку та рівня безпеки страхового ринку зумовлена особливими умовами функціонування, наявністю новітніх воєнних ризиків, скороченням кількості страховиків, зростанням вимог до основних показників ведення страхового бізнесу з врахуванням операційної та інвестиційної діяльності, її впливу на формування інноваційно-інвестиційного потенціалу розвитку економіки. Такі умови зумовлюють необхідність систематизації підходів до кількісного та якісного оцінювання економічної безпеки страхового ринку з врахуванням міжнародного та вітчизняного досвіду.

За 2020-2024 рр. загальна кількість страхових компаній скоротилася на 145 одиниць з 210 до 65. При цьому кількість компаній із страхування життя зменшилася з 20 до 10 од., а компанії з

ризикового страхування демонстрували більш значні темпи скорочення з 190 до 55 од., тобто на 135 компаній. При таких тенденціях зменшення кількості установ показники їх функціонування стали більш якісними, що кількісно відобразилося у рості активів, нетто-активів, сформованих страхових резервів, власного капіталу. Це зумовило формування клієнтоорієнтованого, конкурентоспроможного, транспарентного та стійкого до ризиків, загроз і небезпек страхового ринку. Поруч з цим, функціонування страхового ринку України в умовах війни супроводжувалося скороченням кількості укладених договорів страхування, зменшенням статутного капіталу компаній та змінами у підходах до регулювання, нарощенням обсягів страхових відшкодувань та відсутністю єдиної політики щодо страхування воєнних ризиків, оскільки такі послуги надають лише окремі страховики.

Виконання НБУ функції регулятора ринку небанківських фінансових установ, сучасні зміни щодо подання звітності, транспарентність у корпоративних правах та новітні вимоги до визначення платоспроможності, мінімального розміру статутного капіталу, технічних резервів забезпечили функціонування страхових компаній на засадах не лише відкритості, але й безпеки з орієнтацією на екологічність, соціальну відповідальність та належне корпоративне управління (ESG).

За 2020-2024 рр. активи страхових компаній зросли у 1,12 разів або на 7898,7 млн грн з 64920,2 млн грн до 72818,9 млн грн. Нетто-активи демонстрували ріст у 1,3 рази з 24178 млн грн до 31549 млн грн, тобто на 7370,2 млн грн. Кількість договорів страхування мала тенденцію до скорочення виключно у період війни й зменшилася за останні 5 років на 30614,7 тис. одиниць з 120576,8 тис. одиниць до 89962,1 тис. одиниць.

Валові страхові премії за аналізований період зросли на 7903 млн грн, або у 1,2 рази з 45175,9 млн грн у 2020 р. до 53078,9 млн грн у 2024 р. У формуванні валових страхових премій найбільшу частку займали страхувальники-фізичні особи, яка становила у 2020 р. 49,9% або 22568 млн грн та зросла у 2024 р. до 62,1% або 32965,7 млн грн. При укладанні договорів із страхувальниками-юридичними особами сформовані валові страхові премії становили у 2020 р. 40,7% або 18406,1 млн грн й 37,3% або 19811,1 млн грн у 2024 р. Різко скоротилася величина страхових премій, які надійшли від перестраховальників з 4201,8 млн грн у 2020 р. до 302,1 млн грн у 2024 р., тобто з 2,7% до 0,6% [1].

За 2020-2024 рр. страхові виплати зросли у 1,4 рази, на 6007,8 млн грн з 14853,6 млн грн до 20861,4 млн грн. Обсяг страхових виплат фізичним особам зріс у 1,98 разів або на 6797,6 млн грн з 6914,4 млн грн до 13712,0 млн грн. Обсяг страхових виплат юридичним особам не демонстрував різних змін й становив 7486,2 млн грн у 2020 р. й 7045,0 млн грн у 2024 р. За проведеними розрахунками, рівень страхових виплат становив у 2020 р. 32,9%, у 2021 р. – 36,1%, у 2022 р. – 32,8 %, у 2023 р. – 35,9%, у 2024 р. – 39,3%. Незважаючи на ріст рівня виплат, який коливався в межах від 30 до 40%, його значення відображає значний акумульований фінансовий потенціал страхового ринку та його спроможність для інвестування у активи на засадах безпеки, прибутковості, мінімальних ризиків.

Кількісна та якісна оцінка сучасних тенденцій розвитку страхового ринку України підтверджує необхідність розробки методичного інструментарію оцінки рівня його безпеки. Варто відзначити, Організація економічного співробітництва і розвитку (OECD) пропонує показники, які на макрорівні є унікальними, оскільки жодна інша міжнародна інституція їх не консолідує та не відображає, а саме:

1) дані про загальну кількість страхових компаній, чисельність працівників, чисті премії, списані за внутрішніми та зовнішніми ризиками, за кордоном філіями, виплачені претензії та резерви, комісії, інвестиції за класами активів, акціонерний капітал, чистий інвестиційний дохід, наявна та мінімальна платоспроможність капіталу;

2) унікальні показники ефективності на макрорівні: частка ринку іноземних страховиків на внутрішньому ринку, премії на одного працівника, коефіцієнт прийнятого перестраховування, коефіцієнт утримання, коефіцієнт збитковості та інші [2].

Отже, сучасні тенденції розвитку страхового ринку супроводжуються новітніми загрозами та небезпеками, які пов'язані не лише із воєнними ризиками, але й суттєвими змінами у кількісних та якісних параметрах страхового ринку України, що зумовлює необхідність розробки методичного інструментарію оцінки його безпеки з урахуванням передових європейських практик.

Список використаних джерел

1. Показники діяльності страховиків. Наглядова статистика НБУ. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist>.
2. Kwon W. Jean and Wolfrom Leigh. Analytical tools for the insurance market and macro-prudential surveillance. OECD Journal: Financial Market Trends Volume 2016. № 1. p. 3. URL: <https://www.oecd.org/pensions/Analytical-tools-insurance-market-macro-prudential-surveillance.pdf>.

Копилук О. І.

д.е.н., проф., завідувач кафедри фінансів, економічної безпеки,
банківської справи та страхового бізнесу,
Львівський торговельно-економічний університет

ОСНОВНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСІВ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В УКРАЇНІ

Розвиток місцевого самоврядування, створення об'єднаних територіальних громад, передавання ресурсів, повноважень на місця в рамках проведення реформи з децентралізації влади передбачає насамперед підвищення фінансової спроможності, економічної, інвестиційної привабливості територій для якісного безпечного проживання людей на них.

Досліджуючи проблему наукової ідентифікації поняття фінансової децентралізації, деякі дослідники розглядають її лише в межах повноважень органів місцевого самоврядування (ОМС) щодо формування та використання коштів бюджету. Утім, у сучасних умовах, коли поряд із державою й місцевим самоврядуванням у якості суб'єктів впливу на розвиток територій виступають приватний бізнес та населення, фінансові ресурси регіону не обмежуються лише бюджетними коштами. До їх переліку входять також позики, фінансові ресурси комунальних підприємств, фінансові ресурси домогосподарств, інвестиції, цільове фінансування регіональних програм із Державного бюджету, позабюджетні фонди, гранти, міжбюджетні трансферти, кошти фондів ЄС в рамках розвитку транскордонного співробітництва.

Фінансовий потенціал територіальної громади – це сукупність наявних і потенційних джерел фінансових ресурсів, які органи місцевого самоврядування можуть залучати з допомогою бюджетного, інвестиційного, кредитного та грантового механізмів для забезпечення ефективного функціонування громади.

Якщо фінансовий потенціал територіальної громади низький, то це означає, що вона характеризується обмеженими можливостями щодо залучення фінансових ресурсів. За допомогою бюджетного механізму відбувається акумуляція коштів у місцевих бюджетах, які є одним із найбільших за обсягом фінансовим ресурсом, що перебувають у розпорядженні органів місцевого самоврядування.

Фінансове забезпечення розвитку територіальних громад доцільно розглядати в трьох основних підходах.

По-перше, це рівень наповнення місцевих бюджетів як результат фінансово-бюджетної складової процесу децентралізації, який фактично визначає можливість виконання власних повноважень органами місцевого самоврядування та вплив їх на соціально-економічний розвиток окремої території.

По-друге, це фінансова підтримка місцевого самоврядування з боку держави шляхом надання дотацій, субвенцій та формування цільових фондів розвитку.

По-третє, це пошук додаткових джерел фінансових ресурсів органами місцевої влади шляхом використання потенціалу розвитку на конкретній території.

За останні роки проведення реформи спостерігається значне зростання участі органів місцевого самоврядування у збільшенні доходів місцевих бюджетів.

Для забезпечення потреб ОТГ можуть бути використані фінансові ресурси різних економічних агентів, зокрема, місцевих та центральних органів влади, приватних суб'єктів господарювання, фінансових установ та неурядових організацій, а також іноземних держав та міжнародних фінансових організацій. Фінансові ресурси можна класифікувати за різними критеріями: за територіальним походженням, регулярністю використання, економічним змістом, способом залучення.

У якості бюджетних ресурсів розглядаються кошти місцевого та державного бюджетів, що спрямовуються на фінансування потреб розвитку ОТГ і не тягнуть за собою боргових зобов'язань. Бюджетні джерела можуть формуватися як за рахунок внутрішніх ресурсів об'єднаної територіальної громади, так і за рахунок ресурсів, залучених ззовні.

Прикладами бюджетних ресурсів внутрішнього походження є надходження від податків та зборів, продажу та оренди об'єктів комунальної власності. Ці джерела фінансування місцевого соціально-економічного розвитку можуть носити як відновлювальний, так і невідновлювальний характер.

Зовнішніми джерелами бюджетних коштів є державний бюджет. Зокрема, до бюджетних надходжень зовнішнього характеру можуть бути віднесені цільові субвенції з державного бюджету, у т. ч. в рамках виконання державних або регіональних цільових програм, інвестиційних проєктів (програм), чи фінансування проєктів ОТГ з Державного фонду регіонального розвитку.

Розподіл субвенції ОТГ здійснюється в залежності від площі території та чисельності сільських жителів (постанова Кабінету Міністрів України від 16.03.16 № 200 «Деякі питання надання субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на формування інфраструктури об'єднаних територіальних громад»).

Інвестиційні джерела фінансування місцевого соціально-економічного розвитку охоплюють ресурси, залучені до місцевої економіки з метою створення нових активів. Особливістю інвестицій як джерела фінансування місцевого соціально-економічного розвитку є те, що вони спрямовуються на реалізацію певного проєкту безпосередньо, а не через бюджет ОТГ. Інвестиційні джерела можуть перебувати як у приватній власності, так і повністю або частково знаходитись у комунальній власності.

Отримання кредитних ресурсів супроводжується відповідними борговими зобов'язаннями на умовах строковості, платності та поворотності. При цьому кредитні кошти можуть залучати: безпосередньо рада ОТГ (залучені кошти спрямовуються до бюджету ОТГ та розподіляються в рамках його видатків), комунальні підприємства (самостійно отримують фінансові ресурси, розпоряджаються ними, здійснюють обслуговування та погашення боргу), приватні суб'єкти господарювання (рада може надавати гарантії за кредитами).

Окремим джерелом фінансування місцевого соціально-економічного розвитку є грантові кошти. Сьогодні в Україні грантові джерела часто мають вирішальне значення для фінансування різноманітних проєктів у сфері місцевого розвитку.

Грантова допомога може бути у формі як грошових коштів (безповоротні гранти), так і консалтингових послуг, обладнання, матеріалів, які надаються українським реципієнтам на безповоротній основі. За сферою інтересів донори поділяються на вузькоспеціалізовані (здійснюють підтримку в чітко визначених сферах діяльності, наприклад, Глобальний екологічний фонд) та універсальні (пріоритетами діяльності яких є різноманітні суспільні проблеми). За територіальними межами дії донори бувають національними та міжнародними.

З початком широкомасштабного вторгнення Росії в Україну органи місцевого самоврядування, як і вся держава в цілому, зіткнулися з новими викликами й проблемами, вирішення яких, у першу чергу, потребує додаткових фінансових ресурсів. Зокрема, 4 листопада Кабінет Міністрів України на засіданні розглянув та ухвалив зміни до постанови № 252 «Деякі питання формування та виконання місцевих бюджетів у період воєнного стану». Ухвалені зміни до постанови № 252, зокрема, передбачають [1]:

1. Виключення виконавчих комітетів сільських, селищних, міських рад із органів, що можуть приймати рішення про ухвалення або внесення змін до місцевих бюджетів.
2. Скорочення кількості випадків, коли необхідне обов'язкове погодження із Міністерством фінансів проєктів рішення місцевої ради, військової адміністрації про передавання коштів у вигляді міжбюджетних трансфертів.

Список використаних джерел

1. Деякі питання формування та виконання місцевих бюджетів у період воєнного стану. Постанова КМУ від 11.03.2022р. №252 (із змінами і доповненнями). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/252-2022-%D0%BF#Text>.

Компаненко М. І.

здобувачка наукового ступеня доктора філософії кафедри фінансів
Одеський національний економічний університет

ФІСКАЛЬНІ ТА МОНЕТАРНІ ВАЖЕЛІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕД В УКРАЇНІ

Зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) є важливою складовою економіки України, що забезпечує інтеграцію у світове господарство, залучення іноземних інвестицій та розширення ринків збуту національних товарів. Ефективне державне регулювання ЗЕД здійснюється через поєднання фіскальних та монетарних інструментів, що дозволяють впливати на зовнішньоторговельний баланс, стабільність національної валюти, обсяги імпорту та експорту. У сучасних умовах війни, глобальних криз і внутрішніх трансформацій ця роль набуває особливого значення.

У сучасних умовах глобалізації та динамічного розвитку світової економіки проблема ефективного державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) набуває особливої актуальності. Фіскальні та монетарні важелі виступають ключовими інструментами впливу на ЗЕД з метою її стимулювання, забезпечення економічної безпеки та збалансованого розвитку країни.

На думку Т. А. Василик та І. О. Луїної, фіскальна політика в контексті ЗЕД повинна враховувати як необхідність формування сприятливого податкового клімату для експортерів, так і завдання наповнення бюджету [2]. Щодо монетарної політики, то, як зазначає О. І. Барановський, регулювання валютного курсу та управління грошовою масою є важливими чинниками підтримки конкурентоспроможності вітчизняного експорту [1].

Серед основних напрямів вдосконалення фіскальних та монетарних важелів у сфері ЗЕД можна виділити: оптимізацію митного оподаткування, розвиток інструментів державного стимулювання експорту, застосування гнучкої валютної політики та інтеграцію до світової фінансової інфраструктури [3].

Таким чином, узгоджене використання фіскальних і монетарних важелів дозволяє забезпечити сталий розвиток зовнішньоекономічної діяльності, зміцнити позиції України на світових ринках і забезпечити її економічну стабільність.

Фіскальна політика включає регулювання державних доходів і витрат, зокрема через систему оподаткування, бюджетні дотації та митне регулювання. В умовах відкритої економіки саме фіскальні інструменти виступають одним із основних засобів стимулювання експорту та обмеження надмірного імпорту.

Таблиця 1

Динаміка експортного ПДВ, відшкодованого підприємствам України за 2021–2024 рр.

Рік	Обсяг експортного ПДВ, млн. грн	Зміна до попереднього року, %
2021	105 320	14,4
2022	113 870	8,1
2023	101 240	–11,1
2024	109 700	8,4

Відшкодування експортного ПДВ в Україні демонструє загальну позитивну динаміку, що свідчить про активізацію експортної діяльності. Незважаючи на тимчасове зниження у 2023 році, у 2024 році відбулося відновлення показників, що може бути результатом стабілізації економічної ситуації та підтримки експортерів.

Основні фіскальні важелі у сфері ЗЕД [3]:

- експортне та імпорتنе мито. Застосовується для захисту внутрішнього ринку, підтримки національного виробника;
- ПДВ на експорт. В Україні діє механізм відшкодування ПДВ експортерам, що стимулює зовнішню торгівлю;
- податкові пільги. Наприклад, для підприємств-експортерів у пріоритетних галузях;
- дотації та субсидії. Застосовуються переважно для підтримки аграрного сектору.

Основні фіскальні важелі у сфері ЗЕД:

- експортне та імпорتنе мито. Застосовується для захисту внутрішнього ринку, підтримки національного виробника;
- ПДВ на експорт. В Україні діє механізм відшкодування ПДВ експортерам, що стимулює зовнішню торгівлю;
- податкові пільги. Наприклад, для підприємств-експортерів у пріоритетних галузях;
- дотації та субсидії. Застосовуються переважно для підтримки аграрного сектору.

Монетарна політика спрямована на контроль грошової маси, обмінного курсу, процентних ставок та валютного регулювання. В Україні основним суб'єктом монетарного регулювання виступає Національний банк України (НБУ).

Серед основних монетарних інструментів впливу на ЗЕД [5]:

- регулювання валютного курсу. Стабільний обмінний курс є важливим чинником конкурентоспроможності українських товарів;
- процентна політика. Визначає доступність кредитних ресурсів для суб'єктів ЗЕД;
- інтервенції на валютному ринку. Використовуються для згладжування курсових коливань;
- валютні обмеження. Зокрема, обмеження на виведення капіталу, обов'язковий продаж валютної виручки тощо.

Таблиця 2

Основні параметри валютної політики НБУ за 2021–2024 рр.

Показник	2021	2022	2023	2024
Офіційний курс USD/UAH (середній)	27,3	36,9	37,4	38,1
Ключова облікова ставка, %	8,5	25,0	17,0	14,5
Інтервенції НБУ, млрд. дол.	+1,2	-8,9	-7,6	-4,3

Зростання ключової ставки в 2022 році було спричинене потребою стримати інфляцію та підтримати курс гривні в умовах повномасштабної війни.

Україна продовжує реформування системи регулювання ЗЕД з метою гармонізації з нормами ЄС, зменшення тиску на бізнес та покращення умов для іноземних інвесторів. Серед основних викликів залишаються:

- високий рівень фіскального навантаження;
- коливання валютного курсу;
- обмеження, пов'язані з воєнним станом;
- залежність від міжнародної фінансової підтримки.

Перспективними є заходи з лібералізації валютного регулювання, цифровізації митних процедур та спрощення оподаткування експортерів. Фіскальні та монетарні важелі залишаються ключовими інструментами державного впливу на зовнішньоекономічну діяльність. Їх ефективне поєднання дозволяє формувати сприятливе середовище для розвитку експорту, захисту національного виробника та забезпечення макроекономічної стабільності. У нинішніх умовах критично важливо дотримуватися гнучкої, адаптивної політики, що відповідатиме викликам воєнного часу та глобальних трансформацій.

Фіскальні та монетарні інструменти мають як прямий, так і непрямий вплив на поведінку суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Через зміну податкових ставок або

валютного курсу держава може створювати стимули або бар'єри для імпорту й експорту товарів. Ефективність цих важелів значною мірою залежить від загальної стабільності економічного середовища та передбачуваності регуляторної політики. В умовах війни та частих змін нормативно-правової бази бізнес стикається з високими ризиками при здійсненні ЗЕД. Проте державна підтримка у вигляді компенсацій, пільг та фінансових гарантій дозволяє частково компенсувати ці ризики. Важливою умовою стабільного розвитку ЗЕД є міжнародна співпраця України з партнерами по ЄС, США, країнами Азії та Близького Сходу. Дія режимів вільної торгівлі, зокрема в межах Угоди про асоціацію з ЄС, відкриває нові ринки для українських виробників. Поряд із тим залишається актуальною проблема нетарифних обмежень з боку інших країн, що вимагає активної позиції уряду на міжнародній арені.

Суттєвим фактором ефективності регулювання є прозорість і доступність митних процедур. Цифровізація митниці, впровадження єдиного вікна та автоматизованого контролю значно поліпшують умови ведення зовнішньої торгівлі. Національний банк, зі свого боку, продовжує адаптацію валютної політики до викликів часу, водночас зберігаючи стабільність грошово-кредитної системи. Зміцнення золотовалютних резервів та поступове зниження ключової ставки створюють передумови для розширення доступу до фінансування зовнішньоторговельних операцій. Також посилюється роль експортно-кредитного агентства України, яке забезпечує гарантії та страхування ризиків для експортерів. Це дозволяє залучати нових учасників до ЗЕД і зменшувати бар'єри входу на зовнішні ринки. Водночас необхідно продовжувати реформу податкової системи, роблячи її більш прозорою та зрозумілою для бізнесу [5].

Гнучке поєднання фіскальних і монетарних інструментів повинно ґрунтуватися на аналітичних прогнозах та оцінці ефективності кожного з них. Важливим напрямом є регіональна підтримка експорту, зокрема через програми розвитку промислових кластерів та індустріальних парків. Особливої уваги потребують малі та середні підприємства, які часто не мають достатніх ресурсів для виходу на зовнішні ринки без державної допомоги. Підвищення фінансової грамотності підприємців, доступ до консультаційних послуг і освітніх програм також є важливими умовами посилення експортного потенціалу. У найближчі роки Україна має зосередитися на диверсифікації експорту, зменшуючи залежність від сировинних товарів та розширюючи частку продукції з високою доданою вартістю. Це сприятиме структурному оновленню економіки та підвищенню її стійкості. ЗЕД також може стати важливим інструментом післявоєнного відновлення України. У цьому контексті фіскальні та монетарні важелі мають працювати на формування стабільного, прозорого та конкурентного середовища для бізнесу.

Список використаних джерел

1. Барановський О. І. Грошово-кредитна політика в Україні: проблеми та перспективи. Київ: НІСД, 2019. 312 с.
2. Василик Т. А., Луніна І. О. Фінансова система України. Київ: Центр навчальної літератури, 2020. 480 с.
3. Вівчар Т. І. Фіскальне регулювання зовнішньоекономічної діяльності: митні аспекти. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/pdf> (дата звернення 19.05.2025).
4. Длугопольський О. В. Економічна політика відкритих економік: монетарні та фіскальні інструменти. Львів: ЛНУ імені І. Франка, 2021. 274 с.
5. Монетарні важелі стимулювання розвитку економіки України: глобальні виміри та національні інтереси: монографія / за ред. д.е.н., проф. О. В. Дзюблюка. Тернопіль: Осадець, 2021. 300 с. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/45065/1.pdf> (дата звернення 19.05.2025).

Мединська Т. В.
к.е.н., доц., доцент кафедри фінансів, економічної безпеки,
банківської справи та страхового бізнесу
Львівський торговельно-економічний університет

ВПЛИВ ФІСКАЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА НА СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМНИЦТВА НА РІВНІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Підприємництво є основою ресурсної бази регіонів України, формує фінансове підґрунтя для забезпечення їх ендogenous розвитку. З іншого боку, сприятливе фіскальне середовище регіону є однією із умов при виборі підприємцем місця ведення господарської діяльності.

Важливою характеристикою фіскального середовища діяльності бізнесу є податкове навантаження в регіоні ведення господарської діяльності. Це умовний показник, що визначає частку податкових надходжень до місцевого бюджету у валовому регіональному продукті. Залежність між рівнем податкового навантаження у регіонах України та економічним індексом стійкості підприємництва демонструє певні регіональні відмінності у рівні податкового навантаження, які зумовлені, зокрема, локалізацією промислових потужностей та структурою економіки.

Так, у регіонах країни, які у довоєнний період відрізнялися високотехнологічним виробництвом, наявністю крупних виробничих потужностей (традиційно це м. Київ та східні області – Дніпропетровська, Запорізька, Харківська та у довоєнний період Донецька), високим логістичним потенціалом (зокрема, м. Київ, Львівська, Миколаївська та ін. області), наявною була широка база оподаткування, що результувалося вищим обсягом податкових надходжень, порівняно із регіонами, які здебільшого є аграрними (у 2021 р. до місцевих бюджетів Дніпропетровської області надійшло податкових платежів майже у 10 разів більше, ніж до місцевих бюджетів Чернівецької області). Зважаючи на зазначене, вказані регіони характеризувалися й вищим рівнем податкової автономії.

Зокрема, найбільшого зниження стійкості в умовах війни у 2022 р. зазнав підприємницький сектор прифронтових Донецької, Харківської, Дніпропетровської, Херсонської областей, що було зумовлено масованими обстрілами інфраструктури, блокуванням роботи транспортних вузлів (наприклад, залізниця, морські та річкові порти тощо), перебоями з електропостачанням, значною втратою трудового ресурсу, зниженням попиту на продукцію (послуги) підприємництва в умовах невизначеності, а також релокацією частини виробництва у більш безпечні тиллові регіони тощо. У Центральному та Північному регіонах країни послаблення стійкості підприємництва мало місце переважно у перші місяці війни. Чинниками стабілізації розвитку бізнес-середовища у зазначених регіонах стали порівняно невеликий період їх перебування під окупацією, нижча частка руйнування інфраструктури, суттєво менший відтік населення, яке з одного боку, є трудовим ресурсом, а з іншого, – суб'єктом формування ринкового попиту на продукцію (товари, роботи, послуги) місцевих підприємств.

Менш відчутним у перші місяці війни було зниження підприємницької активності у Західному регіоні України, чому сприяли, зокрема, швидша адаптація бізнесу до роботи в умовах воєнного часу (насамперед, завдяки суттєво меншим обсягам руйнувань та пошкоджень, порівняно із східним, центральним та південним регіонами, посилення споживчого попиту унаслідок вимушеного переміщення на ці території населення з прифронтових регіонів тощо), а також активна релокація підприємств із зони бойових дій.

Загалом, характерним для релокації було те, що переміщення виробництв здійснювалося із найбільш економічно активних регіонів країни, на території яких відбувалися/відбуваються бойові дії або межують із такими територіями, до регіонів із значно нижчим рівнем економічної активності (за виключенням Львівської області), що дозволило не тільки зберегти економічний потенціал держави в умовах воєнного стану, але й

відчутно поживавити економічну активність у менш розвинутих регіонах. Утім, на наш погляд, часова та просторова невизначеність бойових дій сьогодні залишається найвагомішим стримуючим чинником відновлення/розвитку підприємництва не лише в прифронтових та деокупованих регіонах, а й загалом в усій країні.

Попри суттєві фіскальні послаблення для бізнесу, особливо ті, які мали місце упродовж 2022 р. (фіскальна дерегуляція, зменшення податкового тиску (встановлення пільг (платникам 1-ї та 2-ї груп надано право не сплачувати податку, 3-ї групи – знижено ставку з 5% до 2%); спрощення процедури сплати єдиного податку шляхом розширення умов для переходу вже діючих суб'єктів господарювання на спрощену систему оподаткування; зміна порядку справляння акцизного податку на пальне, зокрема, для стабілізації вартості паливно-мастильних матеріалів [2] та ін.), пільгове кредитування, лібералізація трудових відносин тощо), зазначені вище витрати на тлі збереження значних безпекових ризиків та логістичних труднощів з експортом товарів, а також посилення впливу на господарську діяльність нестачі кваліфікованих кадрів, залишаються домінуючими чинниками, що послаблюють стійкість підприємництва в Україні.

Зниження податкоспроможності та податкової автономії у більшості територіальних громад країни результувалося, серед іншого, зниженням обсягу фінансування програм підтримки підприємництва (табл. 1) на тлі зростання потреби органу місцевого самоврядування у фінансуванні соціальних видатків, у т.ч. видатків на забезпечення потреб внутрішньо переміщених осіб.

З табл. 1 видно, що в умовах війни найбільше зниження обсягу фінансування програм підтримки підприємництва (за кодом програмної класифікації 7610 "Сприяння розвитку малого та середнього підприємництва") відбулося у територіальних громадах прифронтових та деокупованих регіонів. Натомість зростання (або незначне зниження) зазначених видатків у тилових регіонах найперше було зумовлено потребою у бюджетній підтримці в умовах нестабільності, поряд із місцевим підприємництвом, релокованого виробництва.

Таблиця 1

Динаміка видатків територіальних громад окремих регіонів України за кодом програмної класифікації 7610 "Сприяння розвитку малого та середнього підприємництва" 2021-2023 рр.

Області	Роки			Динаміка, 2021-2023 рр.	Зміна, 2023 р. до 2021 р., млн грн	
	2021	2022	2023			
Львівська	1,5	6,7	47,2			45,7
Івано-Франківська	0,4	0,4	0,8			0,4
Закарпатська	0,05	0,05	0,04			-0,01
Чернігівська	0,6	1	0,5			-0,1
Миколаївська	0,3	0,04	0,01			-0,29
Одеська	0,5	0,04	0,2			-0,3
Дніпропетровська	1,5	0,4	1,2			-0,3
Київська	3,9	0,5	1,4			-2,5
Запорізька	4,1	0,05	0,4			-3,7
Житомирська	5,2	0,04	0,4			-4,8
Харківська	52,6	5,9	6,5			-46,1

побудовано автором за даними [3]

Сьогодні формування у громаді середовища (у т.ч. й фіскального), сприятливого для забезпечення стійкості місцевого підприємництва, є можливим в умовах посилення співпраці суб'єктів господарювання та органу місцевого самоврядування шляхом налагодження системної комунікації, фінансування капітальних видатків для покращення інфраструктури території тощо. Останнє, зокрема, вимагає посилення фінансової спроможності громади, чому сприятиме, зокрема, підвищення ролі місцевих податків у формуванні доходів бюджету.

Компаративний аналіз впливу фіскального середовища на стійкість підприємництва на локальному рівні дозволяє констатувати безпосередній вплив на стійкість місцевого підприємництва показників податкоспроможності, дотаційності та фіскальної стійкості територіальної громади. Натомість, зазначені параметри у синергії із високою інституційною спроможністю органу місцевого самоврядування більшою мірою визначають спроможність місцевої влади вирішувати економічні, соціальні та інфраструктурні виклики території, можливість підвищувати транспортно-логістичний, інвестиційний тощо потенціал і, відповідно, конкурентоспроможність територіальної громади. В нинішніх умовах вказані аспекти є базовою вимогою суб'єкта господарювання як інвестора до території ведення діяльності. А дотримання цієї вимоги є обов'язковою умовою забезпечення стійкості підприємництва.

Список використаних джерел

1. Мельник М. І., Мединська Т. В. Механізми підтримки і стимулювання розвитку підприємницького сектору України в умовах війни. Академічні візії. Вип. 36, 2024. URL: <https://academy-vision.org/index.php/av/article/view/1396>.
 2. Закон України. Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо дії норм на період дії воєнного стану, № 2120–IX від 15 березня 2022 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2142-20>.
- Open Budget – Державний веб-портал бюджету для громадян. URL: <https://openbudget.gov.ua/>

Мицак О. В.

к.е.н., доц., доцент кафедри фінансів, економічної безпеки, банківської справи та страхового бізнесу, Львівський торговельно-економічний університет

ДЕЯКІ АСПЕКТИ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ У ПЕРІОД ФОРС-МАЖОРНИХ ВИКЛИКІВ

В умовах нестабільної економічної ситуації, кредитування стає одним із ключових інструментів підтримки підприємницької діяльності. Проблема забезпечення доступу до кредитних ресурсів та ефективного їх використання є актуальною як для наукових досліджень, так і для практичної діяльності підприємств. В умовах воєнного стану проблема кредитування підприємств набуває особливої гостроти. Воєнні дії значно впливають на економічну ситуацію в країні, створюючи додаткові виклики для підприємницької діяльності. Підприємства стикаються з руйнуванням інфраструктури, втратою виробничих потужностей, зниженням платоспроможного попиту та необхідністю перебудови логістичних ланцюгів. У таких умовах доступ до кредитних ресурсів стає критично важливим для виживання та відновлення бізнесу.

Оскільки банківське кредитування є важливим і чи не єдиним елементом залучення фінансових ресурсів на сьогодні в Україні, дане питання досліджували у своїх працях вітчизняні науковці: В. Волощук, А. Кацан, Ю. Жежерун, В. Кремень, О. Копилук, Н. Рушишин та ін. Попри вагомий внесок науковців у дослідження даного питання, воно потребує додаткових досліджень, оскільки збільшується ризик настання кризових явищ, через продовження війни, глобальні виклики на світових товарних і фінансових ринках тощо.

Останні дослідження у сфері банківського кредитування зосереджені на аналізі умов та факторів, що впливають на доступність кредитних ресурсів для підприємств. Науковці досліджують механізми управління кредитними ризиками, оптимізацію кредитного портфеля банків, а також вплив макроекономічних факторів на кредитний ринок.

Однак, недостатньо вивченими залишаються питання взаємодії банків та підприємств в умовах кризових ситуацій та нестабільності фінансових ринків. У контексті воєнного стану актуальними стають дослідження, присвячені впливу воєнних дій на економіку мікросистем і як результат, фінансову систему в цілому. В той же час існують невирішені більш узагальнені питання, що стосуються забезпечення доступу малого та середнього бізнесу до кредитів в умовах економічної нестабільності та кризових ситуацій в незалежності від напрямку їх економічної

діяльності. Наприклад, під час економічних криз або воєнних дій банки стають більш обережними у видачі кредитів, що ще більше ускладнює доступ підприємств до фінансових ресурсів

Банківське кредитування відіграє ключову роль у фінансуванні діяльності підприємств, сприяючи їхньому розвитку та зростанню. Проте, існує ряд проблем, що ускладнюють доступ підприємств до кредитних ресурсів. Воєнні дії мають руйнівний вплив на економіку нашої країни, саме тому для покращення ситуації та забезпечення сталого економічного розвитку необхідно удосконалити кредитну політику банків, забезпечити підтримку з боку держави та міжнародних організацій, а також розробити спеціалізовані програми кредитування для малих та середніх підприємств. Банківські кредити в умовах війни є одним із найважливіших інструментів для підтримки економіки, бізнесу та обороноздатності країни. Вони сприяють збереженню робочих місць, підтримці стратегічних галузей, мобілізації ресурсів для оборони та відновленню постраждалих регіонів. Попри високі ризики, державні програми підтримки, міжнародна допомога та адаптація банківського сектору дозволяють продовжувати кредитування навіть у складних умовах. У майбутньому банківське кредитування відіграватиме ключову роль у відновленні економіки України.

Структура кредитного портфеля у 2021–2024 роках зазнала суттєвих змін відповідно до економічних та безпекових викликів. Якщо у 2021–2022 роках домінувало фінансування секторів, що сприяли економічній стабільності, то у 2023–2024 роках пріоритет було надано стратегічно важливим галузям, таким як енергетика, логістика та ВПК.

З урахуванням міжнародної підтримки та макроекономічних прогнозів, банківський сектор України має потенціал для подальшого зростання, адаптації до викликів війни та відновлення національної економіки. Динаміка сукупного кредитного портфеля в Україні у 2020–2024 роках відзначалася значними коливаннями, зумовленими внутрішніми та зовнішніми економічними факторами, включаючи пандемію COVID-19, військові дії та державні програми фінансової підтримки бізнесу. Аналіз динаміки кредитного портфеля України за 2020–2024 роки дозволяє сформулювати такі ключові висновки: кредитна активність значною мірою залежить від макроекономічних факторів; сукупний обсяг кредитування зазнавав істотних коливань через пандемію COVID-19, війну та державні заходи підтримки бізнесу; банки демонстрували консервативний підхід до кредитування, надаючи перевагу кредитуванню під державні гарантії, як приклад кредитна програма «5-7-9%», що сприяло пожеввленню кредитування малого та середнього бізнесу, але не забезпечило задоволення всіх потреб.

У періоди кризових явищ банківський сектор отримував значну підтримку від уряду та міжнародних фінансових інституцій. Незначне скорочення кредитного портфеля у 2024 році вказує на обережну політику банків та високий рівень ризиків для бізнесу.

У середньостроковій перспективі кредитування залежатиме від темпів економічного відновлення, міжнародної фінансової підтримки та адаптації банківської системи до нових реалій. Збереження фокусу на стратегічно важливих галузях економіки (енергетика, логістика, оборонний сектор) сприятиме стабілізації фінансового ринку.

Банківський кредит забезпечує їх розвиток, сприяє зростанню ефективності використання власних фінансових ресурсів, підтримує стабільність функціонування та відкриває нові можливості для розвитку. Однак це не є беззаперечним процесом, а потребує раціонального використання кредитних ресурсів і компетентного фінансового планування, врахування ризиків, пов'язаних із борговими зобов'язаннями. На нашу думку, у сучасних економічних умовах існування доступного та ефективного кредитування є ключовим чинником економічного зростання і підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Підтримка поступального розвитку суб'єктів господарювання під час воєнного стану неможлива без ефективного виконання банками свого базового завдання – фінансового посередництва між позичальниками та інвесторами. Однак активізація банківського кредитування, на думку вчених і представників експертного середовища, залежить не тільки від обраної банками кредитної політики, а й від прийняття адекватних регуляторних рішень з боку НБУ та урядових інституцій, метою яких має бути створення макроекономічних умов для формування складу і структури

активів банків, яка б сприяла перерозподілу кредитних ресурсів на користь реального сектору економіки та домогосподарств.

Список використаних джерел

1. Андрушак Є. М., Переполькіна О. О., Герасименко А. В. Управління непрацюючими кредитами: світовий досвід. Економіка та суспільство. 2024. Вип. 59. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-59-25>.
2. Бобеляк І. В. Фінансова стійкість підприємств в умовах воєнного стану. Сучасні напрями розвитку економіки, підприємництва, технологій та їх правового забезпечення: матеріали конф. 2024. С. 161-162.
3. Коваленко В. В. Вплив банківського кредитування на підтримку сталого розвитку країни в умовах воєнного стану. Науковий вісник Одеського національного наукового університету. 2024. № 318-319. URL: <http://n-visnik.oneu.edu.ua/collections/2024/318-319>.

Музичка О. М.

к.е.н., доц., доцент кафедри фінансів, економічної безпеки,
банківської справи та страхового бізнесу,
Львівський торговельно-економічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ НА ЗАСАДАХ СТАЛОГО ТА ІНКЛЮЗИВНОГО РОЗВИТКУ

В сучасних умовах все більшої актуальності набуває проблематика впровадження засад сталого та інклюзивного розвитку у діяльність банківських установ як на мікро-, так і макрорівнях. Концепція сталого розвитку є однією із найважливіших тем в управлінні економікою через глобальний характер її впровадження та ґрунтується на поєднанні екологічних, соціальних та фінансових аспектів. Банки як фінансові посередники мають як прямий, так і непрямий вплив на розвиток економіки завдяки здатності перерозподілу потоків капіталу та відіграють ключову роль у досягненні Цілей сталого розвитку, безпосередньо приймаючи участь у проєктах із захисту довкілля, спрямовуючи кошти на реалізацію екологічних ініціатив, просуваючи клієнтоорієнтовані соціально відповідальні продукти та інклюзивні програми кредитування. Перерозподіляючи ресурси між різними суб'єктами та сегментами ринку, банківський сектор визначально впливає на економічний розвиток, скорочення бідності, фінансову інклюзію, сприяння соціальному добробуту та запобігання екологічним ризикам, пов'язаних із охороною навколишнього середовища.

Сталий розвиток комерційних банків залежить не лише від таких критеріїв як обсяг власного капіталу, операційна ефективність, дивідендна політика, соціальна відповідальність, заходи щодо захисту та збереження навколишнього середовища, але й також від стабільності бізнес-середовища, правової захищеності, макроекономічної політики, інвестиційної спрямованості та науково-технічного прогресу. Як відзначають закордонні науковці, вищезазначені фактори можна інтегрувати в модель сталого розвитку банків (SFISSETAS). Ця модель базується на аналізі ключових внутрішніх та зовнішніх факторів та включає такі як: стратегія та політика (S), фінанси (F), інституції (I), суспільство (S), економіка (E), технології (T), адміністрація (A), персонал (S) [1].

Отже, що сталий розвиток у банківському секторі – це інтеграція засад корпоративної соціальної відповідальності, управління екологічними, соціальними та корпоративними ризиками (ESG). Імплементация ESG-стандартів у банківській сфері має здійснюватися узгоджено з іншими секторами економіки. Банки поступово впроваджують стандарти сталого розвитку, однак найбільш успішними в даному напрямі – дочірні структури іноземних банківських груп. Національний банк умовно розділив процес імплементції ESG-принципів у банківському секторі на декілька етапів, серед яких розроблення: спільного з банками уніфікованого глосарія, який відповідає досвіду ЄС та який використовуватиметься як банками, так і їх клієнтами (уже завершений); Білої книги з визначеними параметрами майбутнього банківського та небанківського регулювання; уніфікованих форматів для банків щодо розкриття інформації клієнтами.

Акцентуючи на ролі банків, одним із задекларованих завдань в рамках реалізації цілей Стратегії сталого розвитку України до 2030 року є зміцнення спроможності національних фінансових установ, заохочування й розширення доступу для мікро-, малих і середніх підприємств і громадян до страхових, фінансових, банківських послуг, зокрема до доступних кредитів [2].

На даний час розробка засад сталого фінансування та рекомендації щодо інтеграції екологічних, соціальних і управлінських стандартів в діяльність фінансових установ здійснюється в межах реалізації Договору про співпрацю між Національним банком України та Міжнародною фінансовою корпорацією (IFC) від 16 квітня 2021 року для впровадження Проекту з розвитку сталого фінансування в Україні.

Засади інклюзивного розвитку затверджені рішенням правління НБУ від 05.07.2024р. № 240-рш у формі Методичних рекомендацій з правил інклюзивного надання фінансових послуг в установах України. Згідно даного документу інклюзивне надання фінансових послуг – це комплекс позитивних дій та конкретних рішень установи, які забезпечують доступність фінансових послуг усім споживачам з урахуванням принципу недискримінації, незалежно від віку, інвалідності, порушень функцій органів і систем організму, рівня комунікативних можливостей або обставин та збільшують ступінь участі всіх споживачів у соціумі [3].

Фінансова інклюзія означає, що окремі особи та підприємства мають доступ до необхідних фінансових продуктів і послуг, які відповідають їхнім потребам та користуються ними. Фінансова інклюзія є каталізатором для досягнення 7 з 17 Цілей сталого розвитку (ЦСР) та сприяє економічному зростанню, зайнятості, розширенню економічних прав і можливостей жінок, ліквідації бідності. Ґрунтується на трьох опорах, а саме: доступ до фінансових послуг, доступність таких послуг, фактичне їх використання та досягається лише за умови, що усі вони демонструють позитивні результати. Фінансова інклюзія сприяє: зменшенню бідності шляхом: покращення доступу до банківських депозитів, що дозволяє особам накопичувати заощадження в безпечному та надійному середовищі; зменшенню вразливості бідніших домогосподарств шляхом мінімізації негативного впливу економічних криз на доходи; покращення доступу до кредитування; економічному зростанню через: спрощення транзакцій; надання інвестиційних можливостей усім верствам населення; мобілізацію заощаджень; сприяння притоку іноземного капіталу (включаючи прямі іноземні інвестиції, портфельні інвестиції та облігації, а також грошові перекази); стабільності через: зміцнення банківських установ; розширення ринків для постачальників фінансових послуг; ефективний розподіл капіталу між конкуруючими користувачами; сприяння управлінню ризиками за допомогою різноманітних послуг, включаючи страхування.

Фінансова інклюзія, відкриття економічних можливостей для недостатньо забезпечених соціальних груп є невід’ємною частиною сталого розвитку економіки та банківської системи. Інклюзивна ринкова економіка гарантує, що кожен – незалежно від статі, місця народження, соціально-економічного середовища, віку чи інших обставин – має доступ до ринків праці, підприємництва та, загалом, економічних можливостей. Впровадження засад сталого розвитку та інклюзивності сприятиме покращенню кількісних та якісних соціально-економічних параметрів діяльності банківської системи.

Список використаних джерел

1. Loi N., Thanh Quang N., Thanh Tien N. Factors Affecting the Sustainable Development of Commercial Banks. WSEAS TRANSACTIONS on BUSINESS and ECONOMICS. 2025. Volume 22. URL: <https://www.wseas.com/journals/bae/2025/a865107-3140.pdf>.
2. Про Стратегію сталого розвитку України до 2030 року. Проект Закону України від 07.08.2018р. № 9015. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/JH6YF00A?an=332>.
3. Методичні рекомендації з правил інклюзивного надання фінансових послуг в установах України. Затв. рішенням правління НБУ від 05.07.2024р. № 240-рш. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/law/05072024_240-rsh.pdf?v=7.

Соколова А. М.

к.е.н., доц., доцентка кафедри фінансів та банківської справи,

Соколов О. С.

здобувач наукового ступеня доктор філософії спеціальності 073 “Менеджмент”,
Полтавський університет економіки і торгівлі

АЛЬТЕРНАТИВНІ ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ СТАРТАПІВ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ВІЙНИ

В умовах повномасштабної війни в Україні, економіка зіштовхнулася з непередбачуваними викликами: знищення інфраструктури, порушення логістичних ланцюгів, дефіцит інвестицій та відтік капіталу. Проте, попри кризу, інноваційний потенціал залишається високим. Молоді підприємці, крафтові виробники та технологічні стартапи намагаються реалізувати свої ідеї, шукаючи альтернативні джерела фінансування. Крафтове виробництво – це сегмент, який активно розвивається навіть під час війни. Завдяки своїй гнучкості, локалізації та автентичності, крафтові стартапи можуть: створювати унікальний експортний продукт, залучати кошти через міжнародні фандрайзингові платформи, ставати об'єктами венчурного інтересу (наприклад, екологічне виробництво, інноваційне пакування, локальні вітчизняні бренди).

Підприємці стикаються з цілим рядом бар'єрів: нестачею стартового капіталу, високими ставками за кредитами, обмеженим доступом до міжнародних фінансових інструментів, недовірою з боку інвесторів до ризикованих проєктів у країні, що воює, і лише невелика частка з них отримує фінансування.

Це свідчить про системне недофінансування малого та середнього бізнесу, який у мирний час може стати основою для цифрової трансформації, стійкого зростання та сталого розвитку. У цьому контексті венчурне інвестування набуває особливої ваги як форма підтримки ризикованих, але перспективних проєктів.

Венчурні інвестиції в Україні, які ще до війни були у зародковому стані, зараз потребують особливої уваги з боку держави, приватних інвесторів та міжнародних партнерів. Їхня роль стає критично важливою у фінансуванні інновацій, відновленні економіки та створенні нових робочих місць. За твердженням Дроздовського Я. П. та Фединець М. М. «венчурні інвестиції – це особливий різновид фінансування бізнесу, який передбачає інвестиції в нову компанію на початкових етапах її існування, і як правило, венчурними називають ризиковані інвестиції [1].

Проте, «особливістю венчурного капіталу можна вважати об'єктивне прагнення до високих фінансових ризиків, а не просто ризикованість. Пояснюється це й відповідним рівнем очікуваної прибутковості» [2].

Тому, в умовах сьогодення фандрайзинг як добровільне залучення коштів від широкого кола благодійників, донорів та бізнес-янголів – стає необхідним доповненням або навіть альтернативою венчурному капіталу. Багато українських стартапів звертаються до краудфандингових платформ (Kickstarter, IndieGoGo, Patreon), міжнародних фондів, грантодавчих організацій або створюють власні цифрові кампанії зі збору коштів. Фандрайзинг виконує одразу кілька функцій: перевірку життєздатності ідеї на ринку, формування спільноти навколо продукту, додатковий маркетинг і промоцію.

Залучення фандрайзингу особливо доречне, на противагу венчурному фінансуванню, у тих випадках, коли пріоритетом донорів/інвесторів є незалежність, мінімізація ризиків та соціальна місія проєктів, а не стрімке масштабування чи продаж бізнесу заради прибутку.

Гребенник Н. Г та Баратута С. В. провели дослідження конкретного випадку «молодого технологічного підприємства, яке поєднує різні форми фінансування: від краудфандингу на основі винагород та акцій до співпраці з бізнес-янгалами і венчурними капіталістами... , що робить

емпіричний внесок у розуміння факторів, що впливають на подальше фінансування після краудфіндингових кампаній, та теоретичний внесок, показуючи важливість конкретної послідовності фінансування для успіху стартапу» [3].

Таким чином, поєднання фандрайзингу та венчурного інвестування може дати стартапам більшу гнучкість та стійкість, а в умовах цифровізації відкриває нові горизонти: створення онлайн-магазинів або сторінки магазину в соціальних мережах, формування автоматизованих CRM та маркетингових рішень, проведення аналітики клієнтських даних, участь у віртуальних інкубаторах та акселераторах.

Цифрові інструменти дозволяють масштабувати навіть невеликий стартап до рівня повноцінного бізнесу, цікавого вже для венчурного інвестора.

Отже, в умовах війни венчурне інвестування в Україні є не лише актуальним, а й необхідним для виживання малого та середнього бізнесу. Актуальності набуває його взаємодія з фандрайзингом, що мобілізує початкові ресурси для розвитку, підтверджує ринкову спроможність та формує довіру. У зазначеній колаборації альтернативних джерел фінансування стартапів, особливу роль відіграє цифровізація, яка забезпечує інфраструктуру для реалізації ідей. Підтримка з боку держави, міжнародних партнерів, а також активне впровадження цифрових технологій дозволять українським стартаперам – зокрема молоді та крафтовим виробникам – не лише зберегти, а й розвинути бізнес, що стане основою післявоєнної відбудови економіки та її сталого розвитку.

Список використаних джерел

1. Дроздовський Я. П., Фединець М. М. Венчурне інвестування в сучасних умовах розвитку світової економіки. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2022. Випуск 43. С. 48-53. DOI: <https://doi.org/10.32782/2413-9971/2022-43-8>
2. Кирило Р. Іванов. Венчурне фінансування: сутність, особливості та сучасний стан. *Актуальні проблеми економіки*. 2024. № 7 (277). С. 174-187. DOI: 10.32752/1993-6788-2024-1-277-174-187
3. Гребенник Н. Г. Роль венчурного фінансування у стимулюванні інноваційного розвитку підприємств науковий вісник. *Збірник наукових праць Одеського національного економічного університету*. 2024. № 1-2 (314-315). С. 126-137. DOI: <https://doi.org/10.32680/2409-9260-2024-1-2-314-315-126-137>

Соколова А. М.

к.е.н., доц., доцентка кафедри фінансів та банківської справи,

Маслак Т. А.

здобувач наукового ступеня доктор філософії спеціальності 073 “Менеджмент”,
Полтавський університет економіки і торгівлі

ВПРОВАДЖЕННЯ ФУНКЦІЙ КОМПЛАЄНС-МЕНЕДЖМЕНТУ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ПРОЗОРОСТІ ФАНДРАЙЗИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

В умовах війни в Україні, фандрайзинг набув широкого розмаху, зокрема, як інструмент гуманітарної допомоги, підтримки ЗСУ, незахищених верств населення, так і розвитку малого бізнесу, волонтерських та підприємницьких соціальних ініціатив. Однак, паралельно з позитивним ефектом мобілізації ресурсів на фандрайзингові проєкти, зросло шахрайство, зловживання довірою донорів та, в умовах цифровізації, кіберзлочинність. Це призводить до втрати довіри, обмеження обсягів підтримки з боку громадян та донорів, в тому числі і міжнародних організацій, що викликає нагальну потребу у запровадженні комплаєнс-контролю у фандрайзинговій діяльності.

Комплаєнс (англ. compliance), у загальному розумінні, дотримання законодавчих, етичних, фінансових та внутрішніх регуляторних норм. «Метою системи комплаєнс-менеджменту є насамперед профілактика. Тому вона має бути побудована так, щоб не лише виявляти порушення у функціонуванні компанії, а й запобігати їм» [1]. У сфері фандрайзингу – це означає: прозорість надходження джерел коштів; відповідність збору, обліку та використання пожертв до вимог законодавства; належна звітність; наявність заходів та партнерів у напрямі протидії відмиванню коштів та шахрайству.

На разі, існує ризик зниження культури фандрайзингу через те, що фандрайзинг без комплаєнсу може розцінюватися, як безконтрольна система, використана для прикриття незаконної діяльності або особистого збагачення.

Видами фандрайзингового шахрайства та їх наслідками можуть бути: фіктивні збори (створення фальшивих сторінок/аккаунтів з метою присвоєння коштів); незареєстровані ініціативи (збір коштів від імені неперевіраних недійсних організацій); підміна цілей (використання пожертв не за призначенням); фінансування заборонених організацій (без належної перевірки). Ці ризики несуть не лише моральну шкоду, а й юридичну та фінансову відповідальність – як для фандрайзерів, так і для платформ, які не забезпечують належну перевірку.

Луньова В. А. у своєму дослідженні стверджує, що «саме комплаєнс-менеджмент можна охарактеризувати, як внутрішньо-корпоративну систему, яка забезпечує відповідність діяльності підприємства параметрам інституційного простору, у межах якого вона функціонує; законодавчим нормам, стандартам, інструкціям та кодексам поведінки, моральним та етичним нормам, недотримання яких може спричинити фінансові та репутаційні втрати [2].

Забезпечити комплаєнс у фандрайзингових кампаніях можна через: верифікацію ініціаторів, тобто перевірку документів, ідентифікацію особи або організації; аудит і прозору звітність – це регулярні публікації про отримані суми та їх використання; використання цифрових платформ з вбудованими механізмами контролю (наприклад, “Monobank збір”, United24, Patreon); наявність політик AML (протидія відмиванню коштів) – особливо важливо для міжнародних донорів; залучення держави та створення саморегульованих організацій для заснування публічного реєстру перевірених фандрайзерів, етичних кодексів та незалежних наглядових рад.

Таким чином, застосування комплаєнс-менеджменту у діяльності фандрайзингових організацій є надзвичайно актуальним. Оскільки, прозорі та контрольовані процедури мобілізації ресурсів на фандрайзингові проекти – це довіра суспільства, бізнесу та міжнародної спільноти. Для підвищення ефективності фандрайзингових інструментів, на нашу думку, актуально: впроваджувати обов’язкові елементи комплаєнсу навіть у невеликих ініціативах; навчати фандрайзерів основам фінансової звітності та юридичної відповідальності; створити партнерство між державою, фінансовими інституціями, платформами та громадянським суспільством.

Список використаних джерел

1. Ковальчук О. В., Моренченко К. Г., Бібік Д. В. Сутність і характеристика комплаєнсу: визначення, функції, цілі, етичні основи, місце в організаційній структурі підприємства. *Економіка. Фінанси. Право*. 2023. № 1. С. 18-22. DOI: <https://doi.org/10.37634/efp.2023.1.4>.
2. Луньова В. А. Впровадження функцій комплаєнс-менеджменту для зростання прозорості бізнесу підприємств. *ЕКОНОМІКА ТА СУСПІЛЬСТВО*. 2023. Випуск № 56. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-56-132>.

Руцишин Н. М.

д.е.н., проф., професор кафедри фінансів, економічної безпеки,
банківської справи та страхового бізнесу,
Львівський торговельно-економічний університет

ІНВЕСТИЦІЙ ЯК ОСНОВА ВІДНОВЛЕННЯ ТА ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Актуальність інвестицій для економіки України сьогодні є безпрецедентно високою і набуває стратегічного значення в умовах повномасштабної війни та майбутнього повоєнного відновлення. Це не просто питання економічного зростання, а питання виживання, відбудови та забезпечення майбутнього держави. Інвестиції в умовах війни є критично важливим

джерелом фінансування оборонно-промислового комплексу та підтримки критичної інфраструктури. Це стосується не лише прямих державних інвестицій, а й залучення приватного капіталу в сектори, що забезпечують обороноздатність, енергетичну безпеку, логістику та стабільне функціонування економіки. Кожна інвестиція, що сприяє безперервній роботі підприємств, створенню робочих місць та генеруванню податкових надходжень, посилює економічну стійкість країни.

Інвестиції є фундаментом для майбутнього повоєнного відновлення та модернізації. Руїнування значної частини інфраструктури, житлового фонду, промислових та аграрних об'єктів вимагатиме колосальних обсягів капітальних вкладень. Ці інвестиції мають бути спрямовані не лише на відбудову, а й на створення нової, сучасної, енергоефективної та інноваційної економіки. Це шанс для України здійснити якісний стрибок у розвитку, впровадити передові технології та найкращі світові практики в усіх галузях – від будівництва та енергетики до ІТ та аграрного сектору.

Інвестиції відіграють ключову роль у збереженні та розвитку людського капіталу. Підтримка існуючих підприємств та створення нових дозволяє зберігати робочі місця, повертати кваліфікованих фахівців з-за кордону та створювати привабливі умови для молоді. Інвестиції в освіту, охорону здоров'я та соціальну сферу є не менш важливими для забезпечення гідного рівня життя та формування конкурентоспроможного суспільства.

Залучення інвестицій є потужним сигналом для міжнародної спільноти про довіру до України та її майбутнього. Кожен іноземний інвестор, що вкладає капітал в українську економіку, свідчить про віру в перемогу України та її здатність до відбудови та процвітання. Це, у свою чергу, може стимулювати подальше надходження фінансової допомоги та політичної підтримки. Інвестиції є механізмом інтеграції України у світову економіку та Європейський Союз. Гармонізація законодавства, прозорість інвестиційного клімату та ефективний захист прав інвесторів є необхідними умовами для залучення капіталу, що відповідає європейським стандартам і сприяє членству України в ЄС.

Зважаючи на критичну важливість інвестицій для виживання та подальшого розвитку України, активація їх припливу в умовах війни та повоєнного відновлення є нагальним науково-практичним завданням. Цей процес вимагає комплексного, системного та багаторівневого підходу, що поєднує макроекономічні, інституційні, інфраструктурні та комунікаційні аспекти, а саме:

1. Забезпечення макроекономічної стабільності та безпекових гарантій. Першочерговим імперативом для залучення інвестицій є мінімізація безпекових ризиків. Це передбачає не лише успіхи на фронті, але й розробку та імплементацію ефективних механізмів страхування військових ризиків для інвесторів. Мова йде про створення спеціальних фондів (як національних, так і міжнародних), державні гарантії, а також співпрацю з міжнародними страховими компаніями та фінансовими інституціями (наприклад, DFC, MIGA), які готові брати на себе частину воєнних ризиків. Макроекономічна стабілізація, що включає контроль над інфляцією, передбачувану фіскальну та монетарну політику, також є критично важливою для формування довіри інвесторів.

2. Створення привабливого інвестиційного та регуляторного середовища [1, с. 254]. Ключовим фактором є формування правової визначеності та передбачуваності регуляторного поля. Це охоплює системну судову реформу та посилення верховенства права. Інвестори потребують гарантій захисту прав власності та швидкого, об'єктивного вирішення суперечливих питань. Дерегуляцію та мінімізацію бюрократичних бар'єрів, а саме впровадження принципу "єдиного вікна" для інвесторів, цифровізація адміністративних послуг, скорочення кількості та спрощення процедур отримання дозволів і ліцензій. Запровадження цільових податкових пільг для інвестиційних проєктів у пріоритетних галузях (наприклад, оборонна промисловість, енергетика, переробна промисловість, виробництво будівельних матеріалів). Це можуть бути податкові канікули, знижені ставки, прискорений термін амортизації, а також митні преференції на імпорт критично важливого обладнання та технологій.

Розвиток індустріальних парків та спеціальних економічних зон, створення готових інвестиційних майданчиків з розвинутою інфраструктурою та спрощеним режимом для залучення великих виробничих проєктів.

3. Розвиток інфраструктури та логістики. Руйнування інфраструктури створює значні перешкоди для бізнесу. Інвестиції у її відновлення та модернізацію є необхідними для забезпечення ефективної логістики, енергетичної безпеки та загального функціонування економіки, що включає:

- відбудову та розвиток транспортних шляхів. Модернізація автомобільних і залізничних доріг, розширення пропускної спроможності західних прикордонних переходів, відновлення авіасполучення (після завершення війни) та розвиток річкової логістики.
- децентралізація та модернізація енергетичної системи. Інвестиції у відновлювані джерела енергії, будівництво малих модульних реакторів, підвищення енергоефективності та розвиток “розумних” мереж для забезпечення стабільного та надійного енергопостачання.
- розвиток цифрової інфраструктури. Розширення покриття швидкісним інтернетом, будівництво дата-центрів та хмарних платформ, що є критично важливим для розвитку цифрової економіки та технологічних компаній.

4. Стимулювання та підтримка інвестиційних проєктів. Окрім загальних умов, необхідні адресні інструменти підтримки, а саме функціонування Фонду відновлення України та залучення міжнародних коштів, забезпечення прозорого та ефективного використання міжнародної фінансової допомоги та “заморожених” російських активів для реалізації інвестиційних проєктів. Активне використання механізмів ДПП для масштабних проєктів, де держава розділяє ризики та інвестиції з приватним сектором. Розширення програм пільгового кредитування, надання державних гарантій за кредитами, а також співфінансування проєктів з боку міжнародних фінансових установ (ЄБРР, Світовий банк, IFC). Ефективна робота механізму супроводу великих інвестиційних проєктів, що надає всебічну підтримку інвесторам на всіх етапах реалізації.

5. Розвиток людського капіталу та комунікаційна стратегія. Інвестиції в освіту та професійну підготовку. Адаптація освітніх програм до потреб ринку праці, розвиток технічної та професійної освіти для забезпечення кваліфікованими кадрами, що є ключовим ресурсом для інвесторів. Розробка та реалізація ефективної міжнародної комунікаційної стратегії, спрямованої на формування позитивного іміджу України як перспективного інвестиційного напрямку. Це включає презентацію успішних кейсів, участь у міжнародних інвестиційних форумах та прямий діалог з потенційними інвесторами.

Отже, активація інвестиційного припливу в економіку України в умовах війни та повоєнного відновлення є багатофакторним завданням, що вимагає системного підходу, координації зусиль усіх гілок влади, міжнародних партнерів та приватного сектору. Лише комплексне впровадження вищезазначених заходів дозволить Україні не лише відбудуватися, а й здійснити якісний економічний прорив.

Список використаних джерел

1. Лихолат С. М., Вінічук М. В., Руцишин Н. М., Мединська Т. В., Сапінський О. Вплив деструктивних чинників на інвестиційну та інноваційну привабливість України. Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії і практики. 2021. № 1 (36). С. 250-259.

Черкасова С. В.
д.е.н., проф., професор кафедри фінансів, економічної
безпеки, банківської справи та страхового бізнесу,
Львівський торговельно-економічний університет

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ДІЯЛЬНОСТІ КОМПАНІЙ ЗІ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ

Окремий сектор в небанківському фінансовому посередництві утворюють компанії зі страхування життя, які виконують важливі функції з перейняття ризиків громадян щодо втрати працездатності, здоров'я, звичного матеріального рівня життя, настання інвалідності тощо. Ця частина страхового ринку відіграє ключову роль у забезпеченні фінансової стабільності та соціального захисту населення.

Досвід діяльності компаній зі страхування життя у розвинених країнах світу показує, що вони є важливими учасниками систем накопичувального пенсійного забезпечення. Вітчизняним законодавством також визначені важливі функції цих установ в обов'язковій та добровільній системах накопичувального пенсійного забезпечення, хоча ступінь реалізації цих функцій на сьогодні залишається мізерною.

Сучасний стан страхування життя в Україні відображає складні соціально-економічні процеси, які відбуваються під впливом зовнішніх і внутрішніх чинників, основними з яких є військова агресія проти України, геополітична нестабільність, гальмування темпів економічного розвитку як в нашій країні, так і у всьому світі, скорочення чисельності громадян працездатного віку, падіння рівня життя населення та розміри його внутрішньої і зовнішньої міграції тощо.

На початок 2025 р. в країні залишилось лише 10 страховиків життя, тоді як на кінець 2019 р. їх було більше удвічі – 23 установи [1; 2]. Скорочення кількості страхових компаній цього виду зумовлено посиленнями вимогами регулятора до розміру капіталу страховиків, формування страхових резервів, подання ними фінансової звітності, зниження попиту на довгострокові страхові послуги у суспільстві, складнощами збереження нагромаджених активів та інвестування в умовах обмеженості прибуткових фінансових інструментів і гальмування розвитку фінансового ринку, посиленням конкуренції на страховому ринку та ін. У цілому зменшення кількості страхових компаній на ринку свідчить про наявність серйозних викликів і загроз в їх діяльності, що негативно впливають на їх фінансову надійність та погіршують стан їх фінансово-економічної безпеки.

Незважаючи на скорочення кількості професійних операторів цього ринку у загальному за останні роки спостерігається позитивна динаміка щодо нарощування кількості укладених договорів страхування життя, приросту страхових активів, обсягів страхових премій та виплат. Спостерігається і зростання рівня виплат за договорами страхування життя.

В сучасних умовах ринок страхування життя розподілений між кількома лідерами, першість на якому належить СК «МетЛайф» з часткою 33%, «ТАС» і «Граве Україна Страхування Життя» з частками ринку близько 20% та компаніями «PZU Україна Страхування Життя» і «Уніка Життя», ринкові частки яких коливаються в межах 6-14 % залежно від року [1; 2]. Менші за розміром активів страховики, такі як «АСКА-Життя», «Форте Лайф», «Грінвуд Лайф Іншуренс» та «КД-Життя», відіграють обмежену роль на цьому ринку. Деякі з них утримують стабільні позиції, однак загальний тренд свідчить про перевагу великих гравців над дрібними страховиками.

Важливим показником оцінювання стійкості діяльності цих установ в період війни та значної міграції населення є їх здатність до збереження кількості клієнтів за укладеними договорами страхування життя. Практика показала, що за роки повномасштабної війни більшість страховиків цього виду суттєво скоротила чисельність застрахованих осіб за укладеними договорами.

Так, у компанії «Аска життя» за останні п'ять років кількість застрахованих осіб скоротилась на 85,5%, в «Уніка життя» - на 50%, «ТАС» - на 32%, «Кд-життя» - на 26,8% [1; 2]. Загальна тенденція свідчить про вихід з ринку значної кількості клієнтів компаній зі страхування життя протягом 2019-2024 рр., що було наслідком змін у фінансових можливостях населення, міграції частини громадян внаслідок війни, макроекономічних чинників, труднощів у реалізації цього виду страхових послуг. Водночас компанії «Метлайф» вдалось зберегти позитивну динаміку нарощування кількості своїх клієнтів, темп приросту яких протягом 2019-2023 рр. досяг 19,7%, що свідчить про адаптацію страховика до складних соціально-економічних умов та використання ефективних стратегій клієнт орієнтованого підходу.

В сучасних умовах на вітчизняному ринку має місце суттєва нерівномірність у розвитку компаній зі страхування життя за багатьма показниками. Стійкі лідерські позиції за темпами зростання утримують компанії «Метлайф», «Уніка життя» та «Княжа лайф VIG». Водночас «PZU» та «ТАС» зберігають стабільні позиції проте зі скромнішими темпами приросту. Скорочення показників діяльності демонструє «Кд-життя», що вказує на проблеми у стратегії розвитку та втрату конкурентоспроможності [1; 2].

Військова агресія проти України значно ускладнила діяльність страхових компаній, призвела до втрати ними частини активів і нагромаджених резервів, посилила труднощі у залученні нових клієнтів, викликала зниження попиту на страхові продукти в умовах масової міграції населення та зменшення рівня його матеріального добробуту. З іншого боку, така негативна ситуація примусила менеджмент страхових компаній реагувати на додаткові виклики та загрози фінансовій стабільності шляхом корегування засад фінансового управління, розробки нових страхових продуктів, попит на які викликаний війною, впровадженням нових каналів просування страхових послуг тощо. У цілому вітчизняний страховий ринок страхування життя продемонстрував високу адаптивність до нових соціально-економічних реалій і регулятивних вимог та забезпечив своє стабільне функціонування.

Водночас проблемами функціонування ринку страхування життя, на вирішення яких мають бути спрямовані подальші зусилля менеджменту страхових компаній, залишаються такі, як недостатній ступінь розвитку інфраструктури ринку, низькі темпи нарощування обсягів страхової діяльності та випереджаюче зростання показників страхових виплат, скорочення розмірів сплачених статутних капіталів, мізерні значення розмірів ринку, його проникнення та співвідношення нагромаджених страхових активів до ВВП.

Актуальним залишається завдання й більшого поширення в Україні послуг зі страхування життя, адже їх реалізація забезпечує населенню механізми нагромадження капіталу й довгострокового страхового захисту, а економіці країни додаткові інвестиційні ресурси. Важливі завдання у цьому контексті стоять перед державою стосовно вироблення і реалізації ефективної політики розвитку страхового ринку, забезпечення його належного регулювання та нагляду на ризик-орієнтованих засадах, впровадження в практику діяльності страховиків стандартів страхового захисту, вироблених європейським та світовим досвідом.

Список використаних джерел

1. Наглядова статистика. Показники діяльності страхових компаній. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist>
2. Нагляд за ринком небанківських фінансових послуг. Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/supervision/nonbanks>

EVALUATION OF FISCAL AND TAX BURDEN IN UKRAINE

Over the last nine years, the level of fiscal burden (including social security contribution) in Ukraine has increased from 32.8% of GDP in 2016 to 34.4% in 2024. Exceeding the actual value of the indicator above the threshold level (30%) existed throughout the analyzed period – the highest was in 2018 and 2024 (by 4.1 and 4.4 percentage points).

The total tax burden in Ukraine for the period 2016-2024 decreased from 27.3 to 27.3 %, an increase of the fiscal burden was observed – by direct taxes from 9.1 to 12.4 % of GDP (by 3.3 percentage points). Instead, a decrease by 1.7 percentage points for indirect taxes (from 15 % to 13.3 %) and for taxes on property, resources, capital by 1.7 percentage points (from 3.2 % to 1.5 %) was seen (Fig. 1).

The problems that reduced the fiscal efficiency of direct taxes was caused by the low income of the majority of the population, the high level of tax evasion, and the uneven distribution of the tax burden between the real and financial sectors of the economy. The desire to avoid corporate tax was becoming the dominant motive to use offshore schemes [1]. Taxes on labour, which include personal income tax, social security payments on both employers and employees and military charges, are harmful because they discourage legal employment and the development of labour-intensive industries, increase the cost of job creation, and instead drive the labour market ‘into the shadows’ and stimulate labour migration.

The tendency to increase the tax burden was demonstrated by the majority of developed countries which are members of OECD. The Fig. 2 showed that the average level of tax burden for OECD countries in 2022 was 34% of GDP against 33.6% in 2016. Only 15 countries among the 38 OECD members reduced the level of tax burden during 2016-2022.

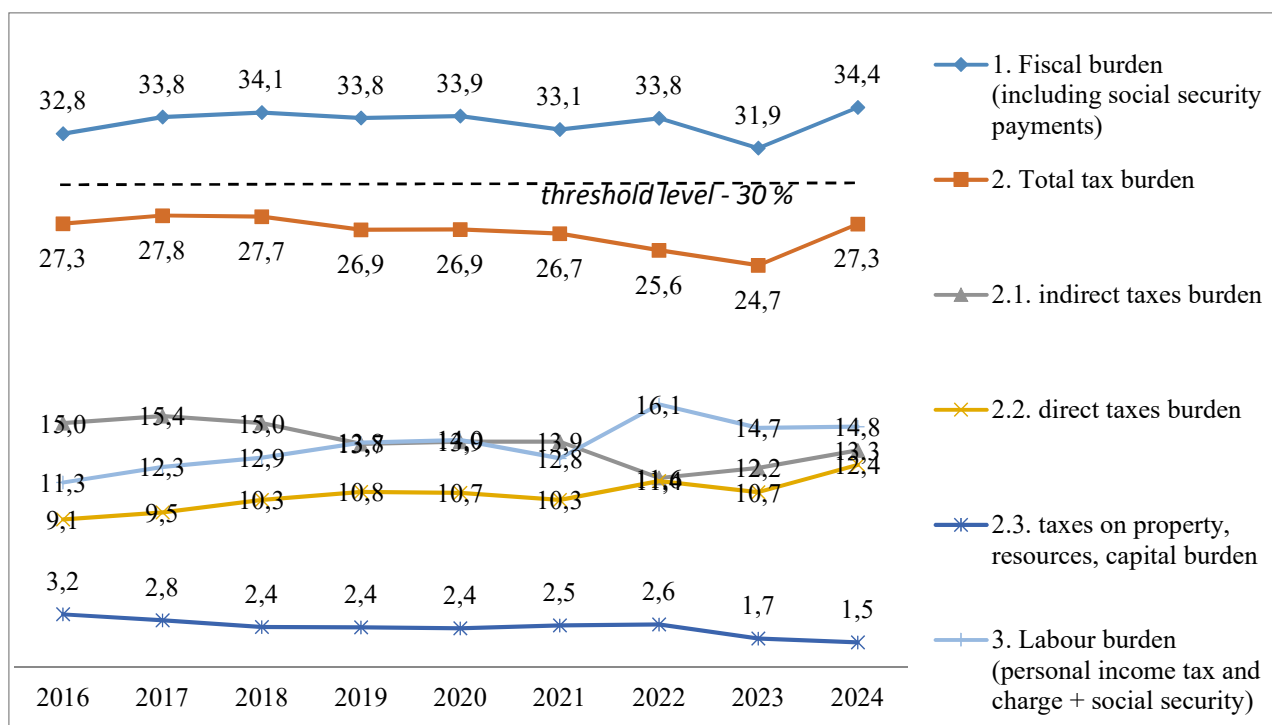


Fig. 1. Fiscal and tax burden of Ukraine, 2016-2024, % of GDP

Source: own study

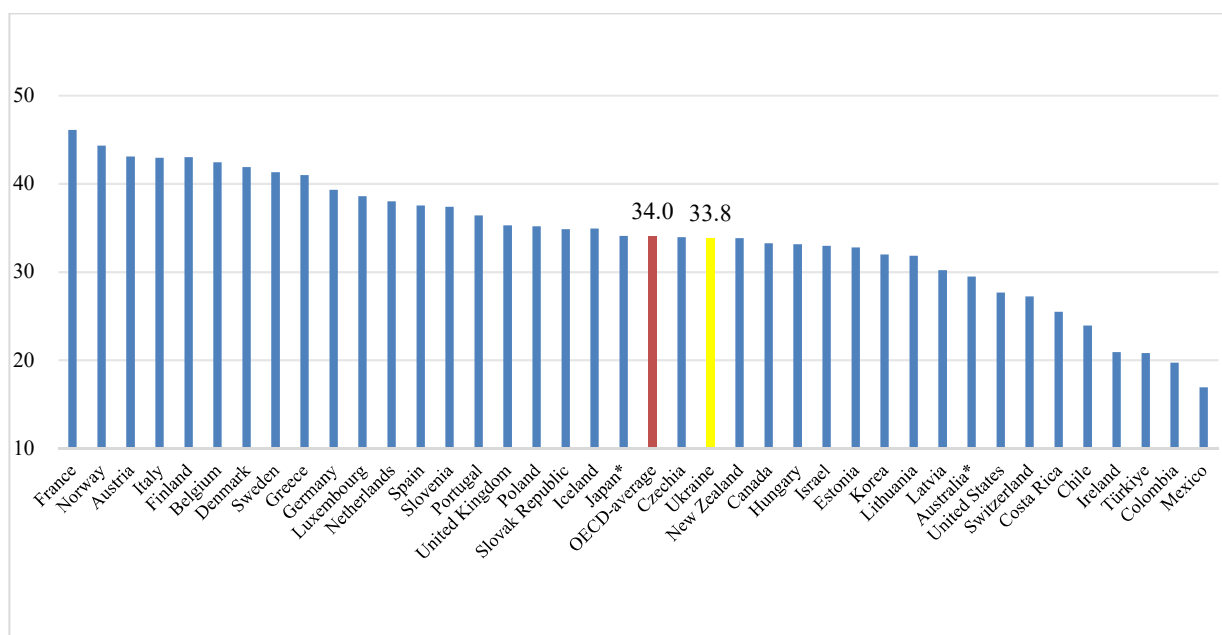


Fig. 2. Tax burden in OECD countries and Ukraine in 2022, % of GDP [2]

Across the OECD countries, the sum of personal income tax, employer and employee social security contributions as a share of labour costs for the average worker ranged from 52.6% in Belgium to 0 in Colombia, with an average of 34.6% [2].

The fiscal significance of property taxes averaged 1.8% of GDP or 5.3% of total tax revenue in OECD countries in 2022. In Ukraine, the share of property taxes was much lower; in 2023 it amounted to only 1.8% of GDP and 7 % of tax revenue of the Consolidated Budget. The evasion of taxation of extraction of natural resources and underestimation of environmental pollution was possible due to the non-transparency of such activities, concealment of production, monopolization, and the weakness of state control.

The average level of taxes on goods and services in OECD countries in 2021 was 10.8% of GDP and 31.2% of total taxation; these taxes are considered less vulnerable to tax abuse. However, the shadow economy, smuggling, 'grey imports', VAT abuse, excise and import duties, and the sale of counterfeit alcoholic beverages and tobacco products still remain threats to tax security [1].

The main reasons of high level of the shadow economy in the field of fuel, alcohol and tobacco were: insufficient awareness of the importance of tax revenue in social and economic development, corruption in tax administrations, inefficient use of funds from the government budget, the examples of impunity for certain individuals or companies for tax violations, abuse of tax benefits, and permanent changes in tax legislation.

Список використаних джерел

1. Дубровський В. Гетман О. Черкашин В. Порівняльний аналіз фіскального ефекту від застосування інструментів ухилення/уникнення оподаткування в Україні. CASE Ukraine. Київ, 2024. 50 р.
2. Revenue Statistics – OECD countries. URL: <https://stats.oecd.org/>
3. Chuy, I., & Zabiian, V. (2025). Tax security as a determining factor of fiscal sustainability. In M. Balytska, H. Bohusová, P. Luty (Eds.), *The V4 and Ukraine fight with tax fraud and money laundering* (pp. 58-70). Publishing House of Wroclaw University of Economics and Business.

Яріш О. В.
к.е.н., доц., завідувач кафедри фінансів та банківської справи,
Полтавський університет економіки і торгівлі
Волков М. І.
здобувач наукового ступеня доктора філософії
ОНП “Економіка” спеціальності 051 “Економіка”,
Полтавський університет економіки і торгівлі

ВПЛИВ ESG-ФАКТОРІВ НА ІНВЕСТИЦІЙНУ ПРИВАБЛИВІСТЬ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У сучасних умовах глобальної конкуренції та нестабільного економічного середовища інвестиційна привабливість промислових підприємств відіграє ключову роль у забезпеченні їх сталого розвитку, модернізації та підвищенні конкурентоспроможності. Посилена увага до соціальних, екологічних та управлінських аспектів (ESG) змінює уявлення про інвестиційну привабливість компаній. Традиційні підходи, які базуються виключно на фінансових показниках, вже не є достатніми для всебічної оцінки бізнесу. Критично важливими критеріями для інвесторів стають репутація, прозорість, цінності та стратегія сталого розвитку.

Зростання інтересу інвесторів до таких даних спричинило формування нової екосистеми звітності, орієнтованої на прозорість та відповідальність бізнесу. Це відповідає зміні очікувань кінцевих споживачів, які все частіше обирають етичні та екологічно відповідальні компанії. 92% глобальних інвестиційних компаній зазначили, що дані ESG важливі для оцінки довгострокових фінансових перспектив компанії, в які вони мають намір інвестувати [1]. У цьому контексті нефінансова інформація перетворюється на критично важливий інструмент забезпечення довіри інвесторів та підвищення ринкової капіталізації компанії.

Нефінансова інформація охоплює широке коло показників, зокрема дані про управлінські практики, вплив компанії на довкілля, соціальну відповідальність, гендерну політику, дотримання етичних стандартів, корпоративне управління та інші нематеріальні активи. Концептуально ж вона відображає стратегічні пріоритети компанії, її цінності, здатність до довгострокового розвитку й управління ризиками.

Протягом останніх років провідні міжнародні компанії активно впроваджують стандарти нефінансової звітності, зокрема GRI (Global Reporting Initiative), SASB, TCFD та IR Framework. Зокрема Європейський Союз Директивою CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive) зобов'язав великі компанії розкривати нефінансову інформацію [2]. У США, Японії, Канаді та інших розвинених країнах аналогічні ініціативи посилюють вимоги до нефінансового розкриття. Означене сприяє підвищенню прозорості бізнесу та дозволяє інвесторам оцінювати не лише прибутковість, але й етичність і сталість діяльності компанії.

В Україні рівень розкриття нефінансової інформації залишається нерівномірним, що ускладнює формування прозорого інвестиційного середовища. Серед основних причин цього варто виокремити перш за все відсутність наразі єдиних стандартів звітності зі сталого розвитку та низька обізнаність компаній щодо важливості ESG-підходів. Більшість підприємств, особливо малі та середні, обмежуються лише виконанням мінімальних вимог чинного законодавства. Водночас частина компаній, зокрема з іноземним капіталом або ті, що котируються на біржах, демонструють вищий рівень залученості до сталого розвитку. За даними звіту Міжнародної фінансової корпорації (IFC) та Центру економічного відновлення, близько 40% українських компаній уже інтегрують окремі ESG-компоненти у свою діяльність, а понад 60% керівників визнають важливість ESG-стандартів для сталого розвитку та майбутньої успішності бізнесу [1]. Це свідчить про позитивні зрушення в українському бізнесі у сприйнятті нефінансових аспектів управління та поступову зміну управлінських пріоритетів на користь довгострокових стратегій.

Попри позитивну динаміку, розрив між окремими секторами економіки та рівнем їх прозорості залишається значним. Недостатня відкритість у звітності стримує потенціал залучення інвестицій, в той час як інвестори дедалі частіше розглядають ESG-інформацію як індикатор надійності та стабільності бізнесу. Її відсутність або нерегулярне розкриття створює ризики недовіри та втрати конкурентних переваг, а відсутність єдиної звітної платформи або законодавчого механізму ускладнює порівняння даних між компаніями. Основними перевагами впровадження у практику українських компаній стандартів сталого розвитку є: покращення ділової репутації через підвищення інформаційної відкритості компанії щодо зниження шкідливого впливу на навколишнє середовище, соціальної відповідальності і корпоративного управління та формування на цій основі довіри стейкхолдерів – зацікавлених сторін; підвищення вартості компанії; доступ до нових і більш дешевих джерел капіталу [3].

Системне розкриття нефінансової інформації дозволить вітчизняним компаніям:

- зміцнити довіру з боку інвесторів і партнерів;
- мінімізувати репутаційні та юридичні ризики;
- покращити внутрішні управлінські процеси;
- стати більш привабливою для міжнародних фондів та інституційних інвесторів;
- підвищити свою конкурентоспроможність на глобальних ринках.

З огляду на вищенаведене, для підвищення інвестиційної привабливості українським компаніям доцільно:

- налагодити внутрішній аудит соціальних, екологічних та управлінських процесів;
- інтегрувати нефінансові показники у стратегічне планування;
- активізувати позицію у галузевих рейтингах і платформах ESG-оцінювання.

Список використаних джерел

1. Аналіз ESG стандартів для українського бізнесу. URL: <https://surl.lujgdhdk>
2. Практичне застосування Директиви ЄС щодо корпоративної звітності про сталий розвиток (CSRD). URL: <https://gto.dixigroup.org/assets/images/files/1-gto-csrd.pdf>
3. Яріш О. В., Подольська В. О. Новації у звітності в сфері сталого розвитку за стандартами GRI. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія «Економічні науки»*. 2016. № 5(52). С. 50–55. URL: <http://journal.puet.edu.ua/index.php/nven/article/view/1694/1493>

Фостяк І. В.

здобувач наукового ступеня доктора філософії

ОНП “Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок”
спеціальності 072 “Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок”,

Науковий керівник д.е.н., проф. Копилук О. І.
Львівський торговельно-економічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ НЕБАНКІВСЬКИХ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ В УКРАЇНІ

Екосистема небанківського фінансового посередництва охоплює різноманітні види фінансової діяльності, установи, інфраструктуру та інституційне забезпечення. Небанківські фінансові установи (НФУ), до яких належать інвестиційні фонди, страхові компанії, пенсійні фонди та інші фінансові посередники, мають різні бізнес-моделі та структури управління, підпадають під дію різних регуляторних рамок у межах відповідних юрисдикцій. Ці установи відіграють важливу роль у фінансуванні реального сектору економіки та в управлінні заощадженнями домогосподарств й корпорацій, є альтернативою банківському фінансуванню, допомагають підтримувати та стимулювати економічну активність.

У фінансовому секторі України тривають трансформаційні перетворення у напрямі вдосконалення регуляторних положень відповідно до вимог міжнародних стандартів та законодавства ЄС. Варто зазначити, що з 1 липня 2020 року в рамках проєкту «спліт»

передбачено перехід регулювання частини небанківського фінансового сектору від Нацкомфінпослуг (НКЦПФР) до НБУ. До компетенції НБУ належить регулювання страхових, лізингових, фінансових компаній, кредитних спілок, ломбардів та бюро кредитних історій, НКЦПФР - недержавні пенсійні фонди та фонди фінансування будівництва [1]. Така модернізація є необхідною, адже надає можливість забезпечити збалансований і системний підхід у напрямі ефективного розвитку небанківського фінансового сектору, переходу від секторальної моделі регулювання до ефективнішої інтегрованої моделі та створить можливість для комплексного розвитку функції регулювання ринкової поведінки, захисту прав споживачів на фінансовому ринку.

Небанківські фінансові установи відіграють вирішальну роль у фінансовій сфері з трьох основних причин:

- пропонують ширший доступ до послуг фінансового посередництва: небанківські фінансові установи надають споживачам альтернативи традиційним банківським послугам, доповнюючи їх, роблячи більш доступними як для фізичних, так і юридичних осіб;

- підвищують конкуренцію у фінансовому секторі, яка має вирішальне значення для економічного зростання, особливо коли йдеться про надання спеціалізованих та цільових послуг. Однак важливо зазначити, що зростання конкуренції також може збільшити ризик фінансової нестабільності через збільшення рівня ризику;

- захищають економіку від фінансових потрясінь: небанківські установи допомагають націо-нальним та міжнародним економікам зміцнити свої позиції в умовах економічної невизначеності, створюючи більш багатогранну фінансову систему. У свою чергу, фінансові системи мають більшу здатність реагувати на економічні потрясіння та відновлюватися після них.

Сучасний період функціонування небанківського фінансового сектору є одним з найскладніших за період існування ринку небанківських фінансових послуг в Україні. Деструктивні та кризові явища не сприяють подоланню суспільної недовіри до фінансового сектору, а навпаки поглиблюють її. Адже більша частина населення знаходиться в скрутному фінансовому становищі та не має можливості користуватися фінансовими послугами НФУ, а отже, не може сформувати належний рівень довіри чи недовіри. Окрім цього, економічні суб'єкти перебувають у постійному стресі, а страх втратити заощадження у період війни змушує відмовлятися від співпраці з фінансовими установами. COVID-19 та війна продемонстрували необхідність активної цифровізації фінансових послуг небанківського сектору, адже це значно зменшує ризики та сприяє впевненості та захищеності як населення, так і фінансових установ.

14 травня 2025 р. в Україні було офіційно запущено новий проєкт Twinning “Впровадження ефективного нагляду за небанківськими фінансовими установами”, що фінансується ЄС, мета якого - допомогти НБУ у впровадженні ризик-орієнтованого нагляду відповідно до найкращих практик ЄС, а також сприяти безпечному розвитку та ефективному наданню послуг небанківськими фінансовими установами. Реалізація проєкту здійснюватиметься у співпраці з аналогічними наглядовими установами з країн-членів ЄС – Польською комісією з фінансового нагляду (UKNF), Банком Литви (LB) та Міжнародним та Іbero-американським фондом адміністрування та державної політики (FIIAPP) у співпраці з Генеральним директором страхування та пенсійних фондів Міністерства економіки, комерції та бізнесу Іспанії (DGSFP) [2].

Ефективна державна політика у сфері діяльності небанківських фінансових установ повинна бути спрямована на створення системи ідентифікації ризиків, проведення моніторингу та поточного аналізу ринку фінансових послуг з метою забезпечення створення можливостей для вжиття запобіжних заходів до забезпечення фінансової безпеки; посилення прозорості та відкритості у діяльності фінансових установ та органу, який здійснює державне регулювання і нагляд за такими установами; підвищення платоспроможності та фінансової стійкості; забезпечення належного захисту споживачів небанківських фінансових послуг; запобігання використанню небанківських фінансових установ для непродуктивного виведення капіталу за кордон.

Для подальшого економічного розвитку ринку небанківських фінансових послуг потрібно дотримуватись певних вимог:

- по-перше, небанківські фінансові установи повинні стати ефективною складовою фінансової системи країни, яка зростає з точки зору обсягу та рівня проникнення фінансових послуг, і, водночас, сприяючи макроекономічній стабільності;

- по-друге, небанківський сектор повинен дотримуватися високих стандартів корпоративного управління та прозорості, які матимуть позитивний вплив на рівень довіри до ринку, що надасть йому додатковий поштовх для розвитку;

- по-третє, система регулювання та нагляду за сектором НФУ повинна базуватися на міжнародних стандартах, включаючи імплементацію вимог законодавства ЄС.

Хоча швидке зростання небанківських фінансових установ змінило фінансові ландшафти в усьому світі, їхній вплив на фінансову стабільність залишається неоднозначним. НФУ можуть сприяти ліквідності ринку та інноваціям, однак їхні складні структури можуть створювати системні ризики. Отже, небанківські фінансові установи є важливою ланкою фінансової екосистеми, яка в умовах воєнного стану робить вагомий інвестиційний внесок у розвиток сталої та інклюзивної економіки. Гармонізація з правовою та регуляторною базою фінансового ринку ЄС є важливим чинником активізації проведення якісних трансформацій в Україні.

Список використаних джерел

1. Закон про “спліт” забезпечить прозорість, надійність та ефективність небанківського фінансового сектору. Національний банк України, 2019. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/zakon-pro-split-zabezpechit-prozorist-nadiynist-ta-efektivnist-nebankivskogo-finansovogosektoru>.

2. ЄС підтримує Національний банк України у нагляді за небанківським фінансовим сектором. Європейський Союз. 2025. Травень. URL: <https://euneighbourseast.eu/news/latest-news/eu-supports-national-bank-of-ukraine-in-supervising-non-bank-financial-sector>.

СЕКЦІЯ “СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНІЗАЦІЙ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ”

Вербова О. С.

д.е.н., доц., професорка кафедри менеджменту,
Львівський торговельно-економічний університет

МЕНЕДЖМЕНТ «ЗЕЛЕНОГО» ПІДПРИЄМНИЦТВА ЯК ДОМІНАНТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОВОЄННОГО СТАЛОГО ІНКЛЮЗИВНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

В умовах порушення стійкості еколого-економічної системи та загострення екологічних проблем повномасштабною війною російської федерації набуває особливої актуальності впровадження менеджменту «зеленого» підприємництва як надважливої соціально-економічної та екологічної складової сталого розвитку України, за якого «задоволення потреб теперішніх поколінь не має ставити під загрозу можливості майбутніх поколінь задовольняти свої потреби» [1]. Орієнтоване на екологічну соціальну відповідальність «зелене» підприємництво стає інклюзивною та домінуючою альтернативою традиційним бізнес-моделям і потребує новітніх інструментів управління, здатних забезпечити його екологічну модернізацію як підвалину повоєнного сталого відновлення та розвитку України. Менеджмент «зеленого» підприємництва України в умовах повномасштабної війни та подальшої інтеграції економіки до Європейського Союзу повинен дотримуватися керівного принципу європейської кліматичної та енергетичної політики – «Енергоефективність передусім». Саме цей принцип є підґрунтям усіх структурних реформ для повоєнного сталого відновлення української економіки на засадах взаємної довіри між державою, бізнесом та громадянським суспільством. Для менеджменту «зеленого» підприємництва орієнтирами збереження й раціонального використання природних ресурсів та забезпечення повоєнного сталого відновлення й розвитку України відповідно до Національної економічної стратегії 2030 є декарбонізація підприємницької діяльності та розвиток інновацій і талантів.

Пріоритетом для менеджменту «зеленого» підприємництва в контексті подальшої євроінтеграції та повоєнного сталого інклюзивного розвитку України є впровадження екологічно відповідальної стратегії відповідно вимог до екологічності, корпоративної прозорості (Corporate Transparency) та дотримання прав людини, яка, на наш погляд, повинна включати реалізацію таких основних стратегічних завдань:

1. Узгоджувати впродовж планування екологічної діяльності екологічні цілі та підприємницькі проекти зі сталого повоєнного відновлення з урядовим розумінням інклюзивності цього процесу. Саме інклюзивний розвиток є потужним інструментарієм для досягнення сталості, оскільки задовольняє еколого-економічно-соціальні потреби всіх членів сучасного соціуму, у тому числі людей з інвалідністю, та забезпечує рівні можливості у повоєнному зеленому відновленні та зростанні України задля захисту інтересів майбутніх поколінь. У цьому контексті пріоритетна роль належить «зеленому» підприємству, яке потребує активної державної підтримки.

2. Відповідно вимог Паризької угоди, Цілей сталого розвитку та Європейського зеленого курсу до українського бізнесу «планувати декарбонізацію власного портфелю проєктів та прогнозувати обсяг коштів, який готова виділяти компанія кожного року на поступову декарбонізацію власних операцій» [2, с. 169]. Окреслене стратегічне завдання менеджменту «зеленого» підприємництва щодо декарбонізації його діяльності забезпечить досягнення державою кліматичної нейтральності в рамках виконання урядом Паризької угоди. Адже ефективність виконання державою своїх зобов'язань зі скорочення викидів парникових газів залежить від практичного внеску бізнесу.

3. Організовувати і мотивувати розвиток кліматичної й екологічної свідомості та екологічно-інноваційних навичок: мотивація керівництва до зеленого управління діяльністю підприємств та людськими ресурсами, що формує соціальні підвалини високої кліматичної та екологічної свідомості; мотивація персоналу до кліматично та екологічно свідомої діяльності, що включає «створення та впровадження освітніх програм, спрямованих на формування компетентностей працівників у сфері «зелених» технологій. Рівень кваліфікації працівників є основною умовою для створення бази переходу від шкідливого індустріального до «зеленого» виробництва на засадах соціальної відповідальності. Трансформація трудового потенціалу включає формування «зелених» робочих місць, навчання та перенавчання персоналу» [3].

4. Організовувати зелене трансформаційне лідерство як перспективний стиль керівництва, що мотивує послідовників до досягнення екологічних цілей та сталого розвитку «зеленого» підприємництва. Це передбачає забезпечення професійної підготовки лідерів, що включає розвиток лідерських навичок у сфері менеджменту «зеленого» підприємництва: здатність адаптуватися до трансформаційних змін; вміння планувати, організовувати та контролювати «зелені» проекти; уміння мотивувати команду на досягнення цілей сталого розвитку відповідно до принципів соціальної та екологічної відповідальності; уміння налагоджувати синергійну взаємодію із громадськими організаціями, державними структурами та науковим сектором задля спільної реалізації «зелених» ініціатив та проєктів.

5. Залучати інвесторів до реалізації «зелених» проєктів шляхом «публікації інформації щодо сталості та кліматичної відповідальності компанії разом з динамікою досягнення поставлених нею кліматичних цілей на сайті компанії, а також у звітах для кредиторів та стейкхолдерів. ... Чим більш кліматично та екологічно відповідальною буде компанія, тим більш вона буде конкурентною та цікавою для співпраці задля декарбонізації конкретного ланцюжка доданої вартості» [2, с. 174]. Надважливу роль відіграє налагодження ефективних механізмів співпраці підприємництва з державними інституціями, адже державне стимулювання «зеленого» інвестування через спеціальні інвестиційні фонди, зниження податків на «зелені» інвестиції, гранти, спрямовані на розвиток проєктів у сфері «зеленої» енергії, сприятиме зниженню викидів та захисту навколишнього середовища, розвитку інноваційних енергоефективних технологій, відновлюваної енергії, що є важливим кроком до створення позитивного впливу на навколишнє середовище та забезпечення більш екологічного майбутнього для прийдешніх поколінь.

6. Оцінювати ключові принципи сталого розвитку бізнесу партнерів ESG (Environmental, Social, and Governance – екологічність, соціальна відповідальність і належне корпоративне управління), «аналізувати їх ESG-звітність та динаміку скорочення вуглецевого сліду. ... компанія, висуваючи до своїх партнерів/підрядників вимогу з надання мінімальної ESG-звітності або розкриття інформації про їх кліматичну та екологічну політику, стимулює тим самим їх до більшої свідомості й відповідальності та робить внесок у декарбонізацію конкретного ланцюжка доданої вартості» [2, с. 174]. Таким чином, імплементація ESG-практик у бізнес-процеси українських підприємств допоможе в умовах воєнного стану: підвищити екологічну та соціальну відповідальність; скоротити викиди вуглецю у ланцюгу постачання і зменшити негативний вплив на навколишнє середовище; забезпечити корпоративну прозорість; покращити управління іміджем підприємства як вирішального фактору зростання лояльності споживачів та формування довготривалих партнерських відносин; забезпечити залучення інвестицій у менеджмент «зеленого» підприємництва на принципах ESG; забезпечити інтеграцію «зеленого» підприємництва до європейського екологічного ланцюга доданої вартості. Водночас зауважимо, що менеджмент «зеленого» підприємництва, як складова сталого інклюзивного розвитку економіки України, щодо впровадження ESG-практик потребує відповідного законодавчого регулювання та державної підтримки у вигляді субсидій та грантів. Однак ці виклики можуть бути подолані завдяки ретельно продуманій державній політиці.

Висновки. Менеджменту «зеленого» підприємництва належить домінантна роль у забезпеченні повоєнного сталого інклюзивного розвитку України. Реалізація менеджментом «зеленого» підприємництва екологічно відповідальних завдань сприятиме: задоволенню потреб всіх членів сучасного соціуму, у тому числі людей з інвалідністю, і забезпеченню рівних можливостей у повоєнному зеленому відновленні та сталому зростанні України задля захисту інтересів майбутніх поколінь; формуванню соціальних підвалин високої кліматичної та екологічної свідомості; становленню «зеленого» трансформаційного лідерства як перспективного гнучкого й адаптивного стилю керівництва; розвитку інноваційних енергоефективних технологій і відновлюваної енергії; досягненню державою кліматичної нейтральності в рамках виконання урядом Паризької угоди; інтеграції в «зелене» підприємництво ключових ESG-принципів як основи повоєнного сталого інклюзивного розвитку України.

Вважаємо, що менеджмент «зеленого» підприємництва забезпечить повоєнний сталий інклюзивний розвиток з урахуванням потреб сучасних та майбутніх поколінь завдяки солідарній взаємодії держави, бізнесу і громадянського суспільства.

Список використаних джерел

1. Програма дій «Порядок денний на XXI століття»: конференція ООН з навколишнього середовища і розвитку в Ріо-де-Жанейро (Саміт «Планета Земля», 1992 р.) / пер. з англ. 2-ге вид. Київ : Інтелсфера, 2000. 360 с.
2. Рябчин О., Кулага Д. Зелене відновлення України: керівні принципи та інструменти для тих, хто ухвалює рішення. 2023. 188 с.
3. Букресва Д.С., Коваленко Т.Е., Манукян А.Г. «Зелені» стратегії для сталого розвитку підприємства та підвищення ефективності його діяльності. Економіка та суспільство. 2023. Випуск № 56. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-56-121>.

Гринів В. Б.,

аспірант ОНП «Економіка»

Львівський торговельно-економічний університет

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ГАЛУЗІ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ПОВНОМАСШТАБНОЇ ВІЙНИ ТА ПІСЛЯВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ

Сучасне розуміння інноваційно-інвестиційного потенціалу передбачає його переосмислення з огляду на концепції сталого розвитку, згідно якої соціально-економічна ефективність має ґрунтуватись на поєднанні принципів скоординованої оптимізації матеріальних, економічних, трудових та природних ресурсів [4]. Сталий розвиток торговельної галузі передбачає обов'язкову взаємодію організаційного співіснування інвестиційного потенціалу, як системи ресурсів для забезпечення інвестиційної привабливості та абсорбції капіталу з метою його розширеного відтворення, та інноваційного потенціалу, як здатності акумулювати ресурси для інноваційного розвитку, реалізації інноваційних проєктів і результативного використання та накопичення інтелектуального капіталу.

Зауважимо, що для окремих суб'єктів господарювання в галузі торгівлі можливість розробки чи впровадження нововведень зумовлюються як матеріальними, так і нематеріальними (зокрема мотиваційними) складовими. Відтак, фактори впливу на інноваційно-інвестиційний потенціал, поділяючись на зовнішні та внутрішні, можуть групуватись і класифікуватись за різними параметрами:

- щодо об'єкту впливу (рівні підприємницького проєкту, галузевої програми, державної стратегії): зовнішні, внутрішні та залежні від спрямованості інновацій фактори;
- щодо можливостей управлінських впливів: керовані та спонтанні;
- щодо ресурсного забезпечення: екстенсивні та інтенсивні;
- щодо форм прояву: організаційні, технологічні, соціальні, фінансові;

- щодо характеру впливу: стимулюючі, обмежувальні, індиферентні;
- щодо можливості реалізації: потенційні та реальні;
- щодо рівня невизначеності: прогнозовані та стохастичні;
- щодо повноти охоплення залучених зв'язків: загальні та специфічні.

Внутрішні та зовнішні чинники впливу на інноваційно-інвестиційний потенціал економічної системи тісно взаємопов'язані, а інноваційна ємність визначається технологічними можливостями, людськими ресурсами та інвестиційною політикою та залежить від галузевої конкурентоздатності та продуктивності. Загалом поняття інноваційно-інвестиційного потенціалу визначається трьома взаємозалежними ознаками – ресурсами розвитку (фінансовими, інформаційними, матеріально-технічними, людськими тощо), можливістю їх дієвої мобілізації для функціонування системи та результативності їх реалізації в інноваційно-інвестиційних проєктах (поліпшення товарних пропозицій та технологічне удосконалення з одночасним нагромадженням та тенденціями зростання складників потенціалу. Базовою тенденцією, яка притаманна всім підсистемам торгівлі: оптовій, роздрібній та посередництву, А. Апопій та М. Чорна називають перехід до інтенсивного типу розвитку, її забезпечують ендogenous чинники інновацій, інвестицій і платоспроможного попиту, а проявом є нарощування відповідного потенціалу [1]. На нашу думку, інноваційний потенціал визначається взаємопов'язаними фактори впливу на розробку, дифузію чи використання інновацій: правовими засадами функціонування суб'єкта управління, інформаційною, виробничою, зовнішньоекономічною та інвестиційною складовими забезпечення інноваційних процесів.

Управління інноваційним розвитком завжди ґрунтується на результатах ситуаційного аналізу низки факторів впливу та форсайтінгових досліджень, хоча і передбачає стратегічну спрямованість, що зумовлено тривалим впливом нововведень на подальший розвиток суб'єкта управління. Саме вплив екзогенних та ендogenous чинників визначають спрямованість розвитку торговельної галузі у напрямі:

- екстенсивного розвитку, коли нарощення обсягів продажів відбувається пропорційно до зростання матеріально-технічного, людського та інших видів ресурсного потенціалу;
- інтенсивного розвитку, коли зростання товарообороту випереджає розвиток ресурсного потенціалу і визначається, насамперед, чинниками технологічних зрушень в методах продажів, організаційних і маркетингових інновацій, зміною конкурентних механізмів чи впровадженням новітніх моделей управління людськими ресурсами.

Для визначення типу розвитку української галузі торгівлі ми порівняли динамічні показники ресурсного забезпечення (матеріальні активи за залишковою вартістю на кінець року та фонд оплати праці як вартісний вимір людських ресурсів), доданої вартості та обсягів товарообороту. Виявлена нерівномірна динаміка матеріальних активів (зменшення на 3,4 в.п. впродовж 5 років) на тлі незначного скорочення темпів зростання товарообороту і вагомого зниження темпів зростання витрат на виробництва не може однозначно вказувати на інтенсивний тип розвитку галузі торгівлі. Разом з тим, навіть попри виклики, пов'язані з адаптацією до функціонування в умовах повномасштабної війни, фонд оплати праці всіх працівників торгівлі зріс на 75,5%, а галузь продовжувала доволі активно нарощувати сукупні ресурси (зростання на 35,8% за 5 років). Отож, з певними обмеженнями можна стверджувати, що галузь торгівлі в Україні розвивається інтенсивно, а це зумовлює необхідність інноваційних рішень на рівні окремих торговельних підприємств для забезпечення розвитку у конкурентному середовищі, збереження позитивних тенденцій щодо балансу ресурсів і витрат для підтримання випереджального розвитку товарообороту.

Розуміння структури інвестиційно-інноваційного потенціалу дозволяє визначити інноваційні цілі економічної модернізації держави в процесі відбудови економічної системи, забезпечити сталий розвиток галузі торгівлі з орієнтацією на глобальну конкурентоздатність. Т. Наумова та ін. вказують, що в умовах війни торгівля потребує орієнтації на концепцію «Retail 4.0» для формування інформаційно-аналітичного підґрунтя управлінських інновацій та органічного поєднання моделей B2B (business-to-business, B2C (business-to-consumer) та B2G

(business-to-government) в гібридних мультиканальних та інтегрованих форматах торгівлі [3]. С. Боліла, аналізуючи цілепокладання торгівлі для відновлення економіки України в світлі євроінтеграційних перспектив, вказує на першочерговість розвитку таких цілей, як формування відповідального споживання, оновлення логістичних та маркетингових підходів, розвиток омніканального ритейлу із впровадженням технологій штучного інтелекту, доповненої і віртуальної реальності, технологічних новацій персоналізації обслуговування та цифровізації управління та комунікацій, екологізації торгівлі [2].

Водночас, ми наголошуємо, що основною ціллю розвитку інноваційного потенціалу підприємств галузі торгівлі є забезпечення конкурентоспроможності на ринку. В умовах відновлення економіки надзвичайно важливо розрізняти тенденції технологічного оновлення, які мають практичну цінність для оптимізації бізнес-процесів, від тих, впровадження яких є може принести незначні або навіть фіктивні результати. Насамперед, слід виявити можливості і доцільність інноваційних змін в напрямі розвитку технологій в торгівлі, покликаних автоматизувати операційний процес для збільшення прибутків.

Список використаних джерел

1. Апопій В. В., Чорна М. В. Ключові макроекономічні тенденції сучасного розвитку внутрішньої торгівлі України. Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. 2020. Вип. 1(31). С. 148-162. DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.3932747>.
2. Боліла С. Ю. Інноваційні підходи та новітні технології в вирішенні завдань в сфері ритейлу як чинник досягнення конкурентних переваг. Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка. 2024. Вип. 20. С. 51–60. DOI: <https://doi.org/10.32782/2708-0366/2024.20.6>.
3. Наумова Т., Кирильєва Л., Лемешко Я. Трансформація ринку мережевого ритейлу України в умовах глобальних криз та війни. Економіка та суспільство. 2023. Вип. 56. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-56-136>.
4. Ніколайчук О., Лавроненко Г. Сталий розвиток торгівлі: теоретичний аспект. Вісник Хмельницького національного університету. 2023. № 6. С. 358-362. <https://doi.org/10.31891/2307-5740-2023-324-6-57>.

Дзюбіна А. В.

к.е.н., доц., доцент кафедри менеджменту організацій,
Національний університет «Львівська політехніка»

Зеленюх О. Р.

аспірант,
Національний університет «Львівська політехніка»

ЧИННИКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ

У сучасних умовах глобалізації та цифровізації економіки електронна комерція стала ключовим елементом економічного розвитку. Зростання конкуренції на ринку e-commerce вимагає від суб'єктів господарювання впровадження інноваційних підходів до підвищення ефективності їхньої діяльності.

У контексті глобальної цифрової трансформації електронна комерція стала одним із найдинамічніших секторів економіки, що забезпечує зростання торгівлі, інновацій та міжнародної співпраці. За даними Statista, обсяг світового ринку e-commerce у 2024 році перевищив 6 трлн дол. США, а до 2028 року прогнозується зростання до 8 трлн дол. США [1].

Водночас зростання конкуренції, зміна споживчих уподобань і швидкий розвиток технологій змушують суб'єктів електронної комерції постійно вдосконалювати бізнес-процеси. Підвищення ефективності діяльності таких суб'єктів є ключовим фактором їхньої конкурентоспроможності та сталого розвитку, що робить тему актуальною для наукових і практичних досліджень.

Аналіз показує, що ефективність діяльності суб'єктів електронної комерції залежить від декількох взаємопов'язаних чинників:

1. Персоналізація та аналіз даних. Використання Big Data і алгоритмів машинного навчання дозволяє створювати персоналізовані пропозиції, що підвищують конверсію та лояльність клієнтів. Наприклад, Amazon використовує рекомендаційні системи, які генерують до 35% від загального доходу компанії завдяки аналізу поведінки користувачів.

2. Оптимізація логістики. Інтеграція автоматизованих систем управління ланцюгами поставок (SCM) і використання роботизованих складів знижують витрати та прискорюють доставку. Компанія JD.com, наприклад, скоротила час доставки до 24 годин у Китаї завдяки автоматизації логістичних процесів.

3. Технології штучного інтелекту. AI застосовується для автоматизації маркетингових кампаній, чат-ботів для клієнтської підтримки та прогнозування попиту. За оцінками McKinsey, впровадження AI в e-commerce може підвищити операційну ефективність на 20–30% за рахунок автоматизації рутинних процесів [2].

4. Омніканальні стратегії. Сучасні споживачі очікують безперервної взаємодії через різні канали (вебсайти, мобільні додатки, соціальні мережі). Компанії, які успішно впроваджують омніканальні підходи, досягають підвищення рівня задоволеності клієнтів на 15–20% порівняно з конкурентами, що використовують одноканальні стратегії.

5. Кібербезпека та довіра клієнтів. Захист даних користувачів є критично важливим у контексті зростання кіберзагроз. Впровадження стандартів шифрування (наприклад, SSL/TLS) і технологій блокчейн для забезпечення прозорості транзакцій сприяє підвищенню довіри споживачів.

6. Впровадження технологій доповненої та віртуальної реальності (AR/VR). Технології AR і VR дозволяють створювати інтерактивний досвід для клієнтів, що підвищує їхню залученість і ймовірність покупки. Впровадження таких технологій також допомагає зменшити кількість повернень товарів, оскільки покупці краще оцінюють продукт перед покупкою.

7. Розвиток соціальної комерції (Social Commerce). Інтеграція торговельних функцій у соціальні мережі (Instagram, TikTok, Facebook) дозволяє суб'єктам e-commerce охоплювати ширшу аудиторію та спрощувати процес покупки. Використання інфлюенсерів і таргетованої реклами в соціальних мережах підвищує ефективність маркетингових кампаній.

8. Автоматизація управління запасами. Використання систем управління запасами на основі AI (наприклад, прогнозування попиту та автоматичне поповнення складів) дозволяє зменшити надлишки або дефіцит товарів.

9. Екологічна сталість і «зелені» практики. Споживачі все частіше віддають перевагу брендам, які дотримуються принципів сталого розвитку. Впровадження екологічних ініціатив, таких як використання біорозкладної упаковки чи оптимізація логістики для зменшення вуглецевого сліду, сприяє підвищенню лояльності клієнтів.

10. Гейміфікація клієнтського досвіду. Використання ігрових елементів, таких як бонуси, знижки за виконання завдань чи програми лояльності, сприяє підвищенню залученості клієнтів.

11. Оптимізація клієнтської підтримки через чат-боти та голосові помічники. Розширене використання AI-чат-ботів і голосових помічників (наприклад, Amazon Alexa для покупок) дозволяє обробляти запити клієнтів у режимі 24/7, зменшуючи витрати на підтримку. За даними Gartner, компанії, що використовують чат-боти, знижують витрати на клієнтську підтримку на 30% [3].

12. Використання аналітики в реальному часі. Аналітика в реальному часі (real-time analytics) дозволяє суб'єктам e-commerce швидко реагувати на зміни в поведінці споживачів, ринкових умовах чи конкурентних стратегіях.

13. Інтеграція з маркетплейсами та екосистемами. Співпраця з великими маркетплейсами (Amazon, eBay, Etsy) або створення власних екосистем (як у випадку з Alibaba) дозволяє суб'єктам e-commerce розширити ринкову присутність і оптимізувати витрати на маркетинг.

14. Навчання та розвиток персоналу. Інвестиції в навчання працівників щодо використання нових технологій і аналізу даних сприяють підвищенню ефективності внутрішніх процесів. Компанії, які проводять регулярні тренінги з цифрових навичок, демонструють значне зростання продуктивності.

Перелічені чинники доповнюють традиційні підходи до підвищення ефективності суб'єктів електронної комерції, акцентуючи на інноваційних технологіях, споживчих трендах і сталому розвитку.

З урахуванням прогнозованого зростання глобального ринку e-commerce до 8 трлн дол. США до 2028 року [1], суб'єкти електронної комерції повинні адаптуватися до нових викликів, таких як посилення регуляторних вимог, зростання кіберзагроз і зміна споживчих очікувань. Технології штучного інтелекту, зокрема генеративний AI, відкривають можливості для створення динамічного контенту та автоматизації маркетингу, що може суттєво підвищити ефективність діяльності суб'єктів електронної комерції.

Комплексна імплементація сучасних інструментів підвищення ефективності діяльності суб'єктів електронної комерції дозволяє не лише оптимізувати бізнес-процеси, але й створювати унікальний клієнтський досвід, що є ключовим для конкурентоспроможності в сучасних умовах.

Список використаних джерел

1. Statista. (2025). Worldwide retail e-commerce sales from 2022 to 2028 (in billion U.S. dollars). Доступно за посиланням: <https://www.statista.com/statistics/379046/worldwide-retail-e-commerce-sales/> [Дата звернення: 11 травня 2025].
2. McKinsey & Company. (2025). What is AI? Доступно за посиланням: <https://www.mckinsey.com/featured-insights/mckinsey-explainers/what-is-ai#/> [Дата звернення: 14 травня 2025].
3. Gartner. (2025). Generative AI Chatbot Resolves 75% of Customer Interactions. Доступно за посиланням: <https://www.gartner.com/en/documents/5333363> [Дата звернення: 17 травня 2025].

Козлова В. М.

аспірантка ОНП “Економіка”

Львівський торговельно-економічний університет

ВПЛИВ ДЕРЖАВНИХ РЕФОРМ НА ЗДАТНІСТЬ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ДО РОЗВИТКУ І ТРАНСФОРМАЦІЇ

Економічна свобода пов'язана з відкритістю економіки до впровадження інновацій і визначається управлінськими рішеннями щодо програм її підтримки або визначення рівня регульованості. Результативність таких рішень в країнах ОЕСР визначається якістю реформування економічного середовища країни та збільшенням стимулів до проривних інновацій. Проведені в Україні за роки незалежності реформи стосувались підвищення ефективності регулювання бізнесу і праці, зниження бар'єрів для торгівлі та інвестицій, фінансового оздоровлення, посилення конкуренції, розширення доступу до кредитів, децентралізація, євроінтеграційні реформи тощо (табл. 1).

Зокрема, в період до початку повномасштабної війни метою інноваційної трансформації управлінських рішень на макроекономічному рівні Урядом України було прийнято рішення про створення умов для динамічного інклюзивного зростання та структурної модернізації економіки, забезпечення інституційного підґрунтя для поліпшення умов економічної діяльності та зростання ефективності державного сектору управління. На виконання рішень щодо системної підтримки інноваційних зрушень в економіці України було створено офіси з просування експорту та розвитку МСП, що полегшило українським підприємствам просування вітчизняного продукту на високотехнологічних міжнародних ринках, а малим і середнім підприємствам – залучати грантову та консалтингову підтримку для розвитку власних інновацій [2]. Прийняті урядом рішення у галузі технічного регулювання інноваційного розвитку суб'єктів економічної діяльності забезпечили 64 % рівень гармонізації українського правового поля зі стандартами ЄС [3]. Значна кількість управлінських рішень на макрорівні стосувались інноваційних шляхів розвитку економіки

оборонного комплексу України, зокрема вони спрямовувались на розробку і запровадження високотехнологічних процесів виробництва військової техніки та нових підходів до управління [1]. Не вдаючись до конкретизації в умовах повномасштабної війни, зауважимо лише, що рішення про системні трансформації військової економіки, спрямовані на захист суверенітету і територіальної цілісності, приймаються у відповідності до євроатлантичних норм з урахуванням потреб і спроможностей Міністерства оборони і Збройних Сил України.

Здатність інноваційної системи України до розвитку характеризують достатній науково-освітній потенціал, висока ємність ринку інновацій та конкурентоспроможний людський капітал, тоді як основними бар'єрами для інноваційних зрушень в економіці є недосконалість регуляторного середовища та недостатність інноваційної інфраструктури (зокрема, низький рівень валового нагромадження капіталу у ВВП).

У 2024 р. Найкращі позиції інноваційного розвитку в міжнародному порівнянні Україна продемонструвала за результатами креативності та творчості (37 місце), знань і технологій (45 місце), людським капіталом і дослідженнями (47 місце) і розвитком бізнесу (48 місце), найгірші – за рівнем розвитку ринку (104 місце), інститутів (100 місце) та інфраструктури (77 місце) [4].

Таблиця 1

Спрямованість інноваційної трансформації управлінських рішень Уряду України у 2016-2021 рр.

Напрямок впливу	Результативність
Поліпшення бізнес-клімату	- підвищення рейтингу України у Doing Business; - впровадження електронної системи закупівель ProZorro; - позитивна динаміка зростання в Глобальному інноваційному рейтингу
Приватизація та реформування державних підприємств	- започатковано продаж активів на прозорих електронних аукціонах
Податкове та митне реформування	- реформування державної фіскальної служби; - запровадження автоматичного відшкодування ПДВ; - запровадження на митниці системи «єдиного вікна» та єдиного казначейського рахунку для митних платежів.
Реформування інфраструктури	- активізація ремонтних робіт на автомобільних дорогах державного і місцевого значення
Реформування енергетичного сектору	- відмова від природного газу з рф, диверсифікація джерел постачання вуглеводнів; - під'єднання до енергетичної системи Євросоюзу
Аграрні реформи	- державна підтримка сільськогосподарських виробників - відновлення прав власності українців на землі сільськогосподарського призначення
Реформування державного управління	- трансформація архітектури стратегічного планування (трирічне бюджетне планування + утворення стратегічних директоратів + запровадження системи online-моніторингу); - запровадження інтернет-порталу вакансій
Електронне урядування	- зростання якості державних послуг для бізнесу, у т.ч. електронних; - 2-ге місце за рейтингом Open Data Barometer щодо наборів відкритих даних на порталі data.gov.ua.
Децентралізація	- створення 1469 територіальних громад з наданням відповідних повноважень; - зростання власних доходів місцевих бюджетів

Джерело: систематизовано автором

Проведений нами факторний аналіз чітко довів існування залежності між інноваційною трансформацією управлінських рішень на макроекономічному рівні та інноваційним розвитком економіки України, сила впливу окремих пре дикторів (x_1 – свобода власності; x_2 – прозорість

урядування; x_3 – судова ефективність; x_4 – податковий тягар; x_5 – державні витрати; x_6 – фіскальне навантаження; x_7 – свобода бізнесу; x_8 – свобода праці; x_9 – грошова свобода; x_{10} – свобода торгівлі; x_{11} – свобода інвестицій; x_{12} – фінансова свобода) описується рівнянням: $y_1 = 3,3151e^{-13} - 3,6328x_1 - 93,21875x_2 + 17,6875x_3 + 39,5313x_5 - 115,1563x_6 - 24,1172x_7 - 242,5625x_8 + 38,25x_9 + 142,5x_{11} + 68,3906x_{12}$. Запропонована модель аналізу чітко ідентифікує позитивні і негативні впливи макроекономічного регулювання на динаміку інноваційних зрушень в економіці України, що дозволяє використовувати її в якості інтуїтивно зрозумілого і прозорого інструменту діагностики якості інноваційних трансформації прийняття управлінських рішень на вищому щаблі управління державою. Отож, попри системну економічну кризу в Україні через війну, рівень інноваційного розвитку по відношенню до ВВП в міжнародному порівнянні залишається доволі високим.

Список використаних джерел

1. КМУ. Реформи в Україні 2016-2019: Незворотність змін. URL: <https://www.kmu.gov.ua/storage/app/sites/1/reform%20office/ukraine-reform-conference-2019-09-ukr.pdf>.
2. Кобеля-Звір М. Я. Грантова підтримка для представників бізнесу у формі консалтингу. Управління змінами та інновації. 2023. Вип. 7. С. 68-73. DOI: 10.32782/СМІ/2023-7-10.
3. Міністерство економіки України. Архів Проектів ЄС з гармонізації публічних закупівель. URL: <https://me.gov.ua/Documents/MoreDetails?lang=uk-UA&id=30d2df64-6582-439d-8345-e230b98862c&title=ArkhirProektivsZGarmonizatsiiPublichnikhZakupivel&isSpecial=true>.
4. URL: <https://www.wipo.int/portal/en/index.html>.

Колянко О. В.

к.е.н., доц., доцент кафедри менеджменту,
Львівський торговельно-економічний університет

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЙ

Стратегічне управління є ключовим елементом вищого рівня управлінської діяльності організації, орієнтованим на забезпечення її довгострокового розвитку, адаптації до змін середовища та збереження стійкості в умовах конкурентної динаміки. Цей процес передбачає формулювання загальноорганізаційних цілей, розробку ефективних стратегічних планів і механізмів їх реалізації, а також здійснення системного аналізу внутрішнього потенціалу підприємства та зовнішніх впливів задля виявлення сильних і слабких сторін, можливостей та загроз.

Завдяки стратегічному управлінню підприємства здатні не лише забезпечити своє функціонування в умовах мінливого ринку, а й досягати стійкого зростання, використовуючи нові можливості та ефективно реагуючи на виклики зовнішнього середовища.

Концепція стратегічного управління нерозривно пов'язана з засадами стратегічного мислення, що виявляється у реалізації таких принципів:

- інтеграція системного, ситуаційного та цільового підходів до управління підприємством як відкритою соціально-економічною системою;
- формування системи стратегічного управління на основі всебічного аналізу внутрішніх характеристик підприємства та умов його зовнішнього середовища;
- використання стратегічно значущої інформації - її збору, аналітичної інтерпретації та застосування - у процесі ухвалення рішень щодо змісту та послідовності стратегічних дій підприємства;
- прогнозування наслідків прийнятих рішень, що передбачає ефективний розподіл ресурсів, налагодження внутрішніх комунікацій та формування належної поведінкової моделі персоналу відповідно до стратегічних цілей;

- впровадження сучасних інструментів стратегічного управління, зокрема: побудова «дерева цілей», формування стратегічного набору, розробка стратегічних планів, програм, проєктів, а також організація процесів стратегічного планування та контролю [1].

Стратегічне управління пов'язане з двома глобальними управлінськими процесами – формуванням стратегії та її реалізацією. При цьому, детермінантою стратегічного управління виступає стратегія як першоджерело, що впливає на управлінські та економічні відносини, загалом (рис. 1.):

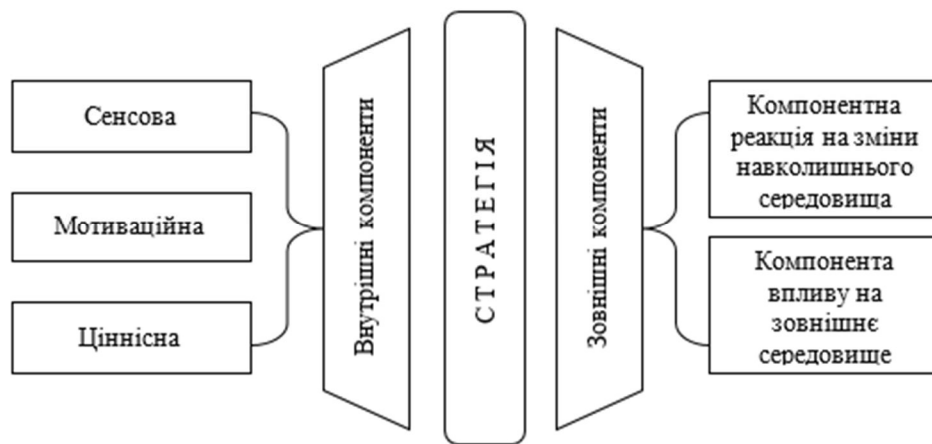


Рис. 1. Компоненти стратегічного управління підприємства [3]

Загалом, каркас стратегічного управління являє собою систему стратегій – низка взаємозв'язаних конкретних стратегічних моделей розвитку: підприємницьких функцій, організаційних та трудових ланок. Схематичне відображення основних видів базових стратегій подано на рис. 2.

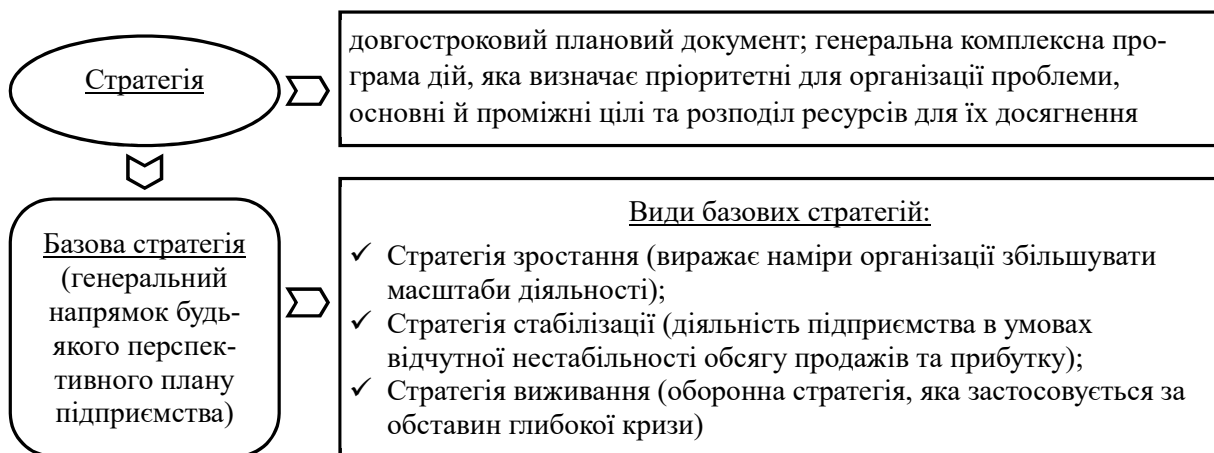


Рис. 2. Види базових стратегій

Стратегічне управління — це управлінська концепція, що поєднує цільовий, системний, ситуаційний та інтегральний підходи для забезпечення довгострокового розвитку підприємства. Його мета — формування місії, стратегічних цілей і шляхів їх досягнення через цілісну систему планування, що підвищує ефективність та конкурентоспроможність організації. Основу цього процесу становить стратегічний набір – узгоджений комплекс управлінських рішень у бізнесовій, організаційній та соціальній сферах.

Список використаних джерел

1. Євмешкіна О. Л. Стратегічне управління : конспект лекцій (програми підготовки фахівців за ступенем вищої освіти «Магістр» за спеціальністю «Публічне управління та адміністрування») / О. Л. Євмешкіна ; Тавр. нац. ун-т ім. В. І. Вернадського. – Київ : ТНУ ім. В. І. Вернадського, 2018. - 49 с.

2. Киш Л. М. Стратегічне управління, як основна частина менеджменту підприємства. Причорноморські економічні студії. 2022. Вип. 38(1). С. 107-113.

3. Савченко С.М., Нікітін В.Г. Сутність та принципи стратегічного управління ефективністю діяльності підприємства. Ефективна економіка. 2021. № 2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8656>.

Коцупей В. М.

к.е.н., доц., доцент кафедри менеджменту,
Львівський торговельно-економічний університет

ОСОБЛИВОСТІ АДАПТАЦІЇ ПРАЦІВНИКІВ ОРГАНІЗАЦІЇ В УМОВАХ ВІЙСЬКОВОГО СТАНУ

Нинішній військовий стан в Україні призвів до значних змін у соціально-економічній сфері, що суттєво вплинуло на діяльність підприємств та ринок праці. Поєднання мобілізації, міграційних процесів, зниження економічної активності та постійних загроз безпеці створило середовище, в якому працівникам доводиться швидко адаптуватися до нових реалій. Наприклад, зменшення можливостей працевлаштування, необхідність проходження військово-лікарської комісії та значні зміни в умовах праці, такі як дистанційна робота та нестабільний графік, вимагають перегляду процесу адаптації. Крім того, пов'язані з війною стресові фактори підвищують потребу в нових підходах до управління людськими ресурсами через ризик втрати продуктивного і кваліфікованого персоналу.

Війна значно скорочує ресурси організації, створює невпевненість у майбутньому та призводить до втрати досвідчених працівників через мобілізацію та мобільність. Така ситуація змушує бізнес-лідерів шукати нові способи управління процесом адаптації, щоб працівники могли ефективно пристосуватися до нових умов праці, знизити рівень стресу та зберегти мотивацію. Наприклад, неефективний підбір персоналу може призвести до поганої комунікації між структурними підрозділами, збільшення плинності кадрів і зниження залученості працівників у робочі процеси, що може негативно вплинути на загальну продуктивність.

Адаптація до умов війни передбачає не лише традиційні управлінські підходи, а й необхідність налагодження механізмів психологічної підтримки, які допоможуть працівникам впоратися з постійним тиском та викликами. Це робить процес адаптації критично важливим для довгострокової стабільності організації.

Незавершені процеси підбору персоналу можуть призвести до плутанини, наприклад, через погану комунікацію між працівниками та керівництвом, а також до зниження продуктивності через стрес і невпевненість у завтрашньому дні. Наприклад, відсутність чіткого керівництва та підтримки в перехідний період може призвести до того, що працівники відчуватимуть себе відчуженими та демотивованими. Це підтверджується аналізом організаційних процесів, де менш згуртовані працівники мають нижчу продуктивність і вищі показники плинності кадрів.

Адаптація працівників в умовах воєнного стану – це цілеспрямований процес, який вимагає уваги до фізичних, емоційних та соціальних аспектів [2].

Сучасні тенденції в управлінні персоналом в умовах воєнного стану вказують на зростаюче значення емоційного інтелекту в стилях керівництва. Керівники, які знають про емоційний стан своїх підлеглих, більш чутливі до їхніх потреб і запитів. Використання нових технологій, таких як онлайн-платформи для дистанційної роботи та спілкування, стало невід'ємною частиною сучасних управлінських практик, уможливлюючи спілкування в режимі реального часу та підтримуючи командну роботу.

Менеджери відіграють важливу роль у процесі адаптації працівників, впроваджуючи стратегії, спрямовані на зменшення стресу та невизначеності. Регулярна комунікація, що включає як інформаційні, так і підтримуючі елементи, допомагає створити атмосферу довіри та відкритості. Психологічна підтримка, зокрема професійне консультування та групові тренінги, є важливою частиною процесу інтеграції і сприяє формуванню стійкості та здатності відновлюватися після стресових ситуацій.

Важливим аспектом є адаптація до робочого середовища, зокрема організація простору та забезпечення комфортних умов праці. Наприклад, організації можуть запроваджувати гнучкий графік роботи та адаптувати робочий час до потреб своїх працівників. Це призводить до підвищення продуктивності та зменшення стресу. Керівники організації повинні враховувати індивідуальні потреби працівників і створювати умови для самореалізації та розвитку компетенцій.

Значний позитивний вплив на психологічний стан працівників мають успішні адаптаційні програми, такі як програми кризової підтримки. В рамках цієї програми компанії організовували вебінари психологів та відкриті сесії для обговорення проблем, що протягом трьох місяців підвищило задоволеність працівників на 80%. Статистика свідчить, що продуктивність праці зросла на 25%, що підтверджує ефективність програми антикризової підтримки [1].

Методології, що використовуються для оцінки ефективності програм адаптації, включають опитування, інтерв'ю та фокус-групи для отримання детального зворотного зв'язку від працівників. При проведенні опитувань важливо ставити питання про задоволеність, ефективність комунікації та доступ до підтримки. Зміни в рівні стресу, продуктивності та задоволеності працівників можна використовувати як критерії успіху. Ці показники важливі для подальшого вдосконалення програм адаптації.

Виклики, з якими стикаються організації під час адаптації працівників у воєнний час, є складними та різноманітними. Наприклад, брак ресурсів і низька участь працівників значно ускладнюють процес адаптації. Конкретні приклади, такі як відсутність психологічної підтримки та брак ресурсів для забезпечення безпеки, ілюструють ці виклики. Організаціям необхідно розробити гнучкі стратегії для подолання цих викликів, наприклад, забезпечити доступ до необхідних ресурсів та активно залучати працівників до перехідного процесу.

Керівники організації повинні зосередитися на створенні відкритого комунікаційного середовища, де працівники можуть вільно висловлювати свої занепокоєння та пропозиції. Важливо також забезпечити регулярне навчання, щоб допомогти працівникам набути нових навичок, необхідних для адаптації до змін. Впровадження програм наставництва - ще один ефективний спосіб підтримати розвиток співробітників, забезпечити додаткову мотивацію та зміцнити командний дух [2].

Регулярна оцінка ефективності адаптаційних програм може допомогти виявити проблеми та вчасно внести корективи. Важливо, щоб організація була готова адаптувати свою стратегію до змін у зовнішньому середовищі та потреб своїх працівників. Використання технологій для моніторингу умов праці та управлінських процесів допомагає підвищити ефективність адаптації, що, в свою чергу, покращує загальну ефективність організації.

Керівники повинні дбати про підтримку організаційної культури, яка заохочує солідарність і підтримку серед працівників. Це включає організацію тимблінггових заходів, які допомагають зміцнити відносини в колективі. Це може мати значний вплив на загальну адаптивність працівників і допомогти їм відчувати себе частиною команди навіть у важкі часи.

Глобальні тенденції в управлінні персоналом у воєнний час демонструють значні зміни, оскільки компанії адаптують свої підходи до нових реалій. Зокрема, такі тенденції, як цифрова трансформація та гібридні робочі моделі, стають одночасно і рішенням, і викликом для організацій, що працюють в умовах воєнного стану. Наприклад, цифрові інструменти можуть ефективно підтримувати роботу віддалених команд та забезпечувати постійний доступ до комунікаційних платформ і систем управління завданнями. Однак у часи конфлікту та технологічних викликів доступ до інтернету та цифрових платформ стає дедалі складнішим. У той час як виробничі компанії часто стикаються з проблемами через нездатність перейти на повністю гібридну модель, ІТ-компанії більш гнучко реагують на такі зміни.

Для підтримки мотивації та відданості працівників у воєнний час слід використовувати комплексну стратегію, що поєднує грошові та негрошові стимули.

Наприклад, багато компаній запровадили програми оцінки ефективності, які враховують не лише виробничі показники, але й зусилля працівників, спрямовані на подолання викликів [2]. Програми розвитку кар'єри також є важливими і дозволяють працівникам планувати свій професійний розвиток у нестабільні часи. Організації також можуть створювати соціальні ініціативи, такі як підтримка сімей працівників, які постраждали на війні, що може значно підвищити моральний дух колективу.

Підходи до адаптації персоналу різняться залежно від сектору. Наприклад, у виробничому секторі основна увага приділяється забезпеченню фізичної безпеки працівників та відновленню виробничих потужностей після пошкоджень, тоді як у державному секторі ключовим є підтримання соціальної згуртованості персоналу, який працює у стресовому середовищі. Тим часом ІТ-компанії зосереджуються на впровадженні технологічних рішень для підтримки віддаленої роботи та збереження організаційної культури.

Успішне залучення працівників вимагає постійної оцінки та пом'якшення ризиків, пов'язаних з війною. Проактивний підхід до управління ризиками передбачає регулярну оцінку психологічного стану працівників та впровадження плану антикризового управління. Наприклад, компанії можуть проводити регулярні опитування для оцінки рівня стресу серед працівників та надавати своєчасну психологічну підтримку [2]. Це може допомогти запобігти професійному вигоранню та зберегти високу продуктивність під час воєнного часу.

Таким чином, зрозуміло, що керівникам організації необхідно бути максимально гнучкими та вміти швидко пристосовуватись до нових обставин. А найкраще за все - це бути готовим заздалегідь, а це значить, що проводити постійну політику ризиків та методів їх усунення.

Отже, в умовах кризи (пандемія, війна та ін.) підприємствам необхідно кардинально змінювати підходи до системи адаптації нових та вже існуючих співробітників. Основним засобами можуть бути гібридний графік роботи та ротація між підрозділами. Засобами, що можуть зменшити тривожність в такий час можуть стати: психологічна та юридична підтримка, нематеріальна мотивація (визнання, відчуття необхідності команді та ін.), віддалена робота, підтримка демобілізованих співробітників.

Підходи до адаптації працівників мають бути гнучкими та адаптивними. Ефективність управління персоналом в умовах війни визначається здатністю підприємства швидко реагувати на зміни, використовувати новітні технології та підтримувати психологічне благополуччя своїх працівників. Для успішної адаптації підприємствам варто проводити регулярні опитування для виявлення потреб працівників та впроваджувати нові стратегії комунікації, які сприяють формуванню довіри та збереженню команди в умовах невизначеності.

Тому роль керівництва організації в управлінні адаптацією працівників в умовах воєнного стану є надзвичайно важливою. Успішне управління адаптацією вимагає від керівників активної участі в процесі, впровадження інноваційних рішень і постійного аналізу ситуації. Керівники повинні підготуватися до змін, визначивши деталі програми адаптації та зосередившись на потребах працівників. Рекомендації для керівників включають активне слухання, збереження психологічної стабільності та управлінську гнучкість. Організації, які впроваджують ці стратегії, не лише підвищують адаптаційну здатність своїх працівників, але й забезпечать свою конкурентоспроможність у складному середовищі.

Список використаних джерел

1. Чорнодід І. С., Василець Н. М., Петренко В. М. Особливості управління персоналом в умовах воєнного стану. Проблеми сучасних трансформацій. Серія: економіка та управління. 2022. № 6. URL: <https://reicst.com.ua/pmt/article/view/2022-6-04-08>.
2. Особливості застосування методів управління персоналом в умовах воєнного стану. ResearchGate:вебсайт. URL: <https://www.researchgate.net/publication/370921696>

Микита Н. О.
здобувач наукового ступеня доктора філософії
ОНП “Менеджмент”
спеціальності 073 “Менеджмент”,
Хамар Я. О.
здобувач наукового ступеня доктора філософії
ОНП “Менеджмент”
спеціальності 073 “Менеджмент”,
Науковий керівник к.е.н., доц. Іванюк У. В.,
НУ “Львівська політехніка”

УПРАВЛІННЯ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА: СТРАТЕГІЧНИЙ ПІДХІД

Забезпечення економічної стійкості є ключовою складовою стратегічного управління підприємством в умовах нестабільного зовнішнього середовища. Стійкість бізнесу визначається його здатністю адаптуватися до змін, ефективно реагувати на ризики та підтримувати безперервність і рентабельність діяльності. Саме тому організаційно-економічні заходи в системі стратегічного управління мають бути гнучкими, цілеспрямованими та адаптованими до конкретних умов функціонування підприємства.

У практиці управління економічною стійкістю застосовують три базові стратегії залежно від розміру бізнесу. Для малих підприємств оптимальною є договірна стратегія — передача окремих функцій зовнішнім контрагентам для зниження витрат. Середнім підприємствам підходить матрична стратегія, що інтегрує функції стійкості в існуючі підрозділи, забезпечуючи гнучкість і раціональне використання ресурсів без розширення штату.

Для великих підприємств рекомендовано інституціалізований підхід до побудови системи управління стійкістю — створення спеціалізованих служб, які підпорядковуються заступнику керівника та відповідають за окремі напрями: фінансову безпеку, інформаційну захищеність, ризик-менеджмент, взаємодію з інвесторами тощо. Доцільним також є запровадження ради з економічної стійкості — дорадчого органу, що відповідає за стратегічне планування у відповідній сфері.

У сучасних умовах стратегія стійкості має враховувати галузеву специфіку, модель бізнесу, ступінь ринкової конкуренції та інституційну зрілість організації. Наприклад, підприємства сфери роздрібної торгівлі стикаються з високими операційними ризиками, що зумовлює потребу у посиленні контролю з боку керівництва, впровадженні внутрішнього аудиту, страхуванні ризиків і юридичному супроводі контрактів.

Після створення необхідних умов для зміцнення економічної стійкості підприємства доцільно розробити внутрішні інструкції для персоналу щодо підтримання фінансово-економічної безпеки. Вони мають охоплювати дії на всіх етапах виробництва та збуту, а також заходи у функціональних напрямках: фінансовому, технічному, кадровому, правовому, продуктовому та безпековому.

Залежно від ресурсів, підприємства можуть обирати різні підходи до управління стійкістю. Для компаній із достатнім фінансуванням доцільним є створення спеціалізованої служби з економічної стійкості на основі матричної моделі [1].

Загалом, управління економічною стійкістю повинно бути інтегрованим у загальну систему корпоративного управління. Ефективна стратегія має поєднувати проактивне управління ризиками, ресурсну гнучкість, розвинену аналітичну базу та комунікаційну взаємодію між усіма рівнями управлінської ієрархії. Саме такий підхід дозволяє забезпечити стійкість підприємства до криз, зміцнити його конкурентні позиції та забезпечити довготривалу цінність для зацікавлених сторін.

Список використаних джерел

1. Іванюк У. В., Микита Н. О. Методико-прикладні засади управління економічною стійкістю підприємств в умовах турбулентності. Бізнес Інформ. 2024. №12. С. 310–316.
<https://doi.org/10.32983/2222-4459-2024-12-310-316>

Саврас І. З.

к.е.н., доц., доцент кафедри менеджменту,
Львівський торговельно-економічний університет

МЕНЕДЖМЕНТ ТИШІ ЯК НОВА СТРАТЕГІЧНА ПЕРЕВАГА В УПРАВЛІННІ КОМАНДАМИ

У сучасному світі, де інформаційний шум і постійні комунікації стали нормою робочого середовища, концепція менеджменту тиші набуває особливої актуальності як нова стратегічна перевага в управлінні командами. Постійні сповіщення, непродуктивні зустрічі та перевантаження інформацією призводять до зниження концентрації, вигорання працівників та погіршення якості прийняття рішень.

Дослідження показують, що в організаціях, які впроваджують практики усвідомленої тиші, планових періодів глибокого фокусування та комунікаційні протоколи з чіткими межами, спостерігається підвищення продуктивності, креативності та емоційного благополуччя працівників.

Постійний потік інформації, безперервні комунікації та культура невідкладності призводять до значного зниження якості мислення та прийняття рішень у сучасних організаціях. За даними досліджень, середньостатистичний офісний працівник переривається кожні 11 хвилин, а на повернення до стану глибокої концентрації витрачає до 25 хвилин, що створює парадоксальну ситуацію, коли збільшення інтенсивності комунікацій негативно впливає на продуктивність та інноваційність команд [1; 2].

Менеджмент тиші - це системний підхід до створення балансу між комунікацією та рефлексією в робочому середовищі, стратегічне управління інформаційними потоками та комунікаційними практиками для підвищення якості мислення, взаємодії та результатів.

Основними елементами концепції:

- створення просторів для глибокого фокусування без переривань;
- впровадження асинхронної комунікації замість вимоги постійної доступності;
- розробка комунікаційних протоколів із чіткими межами та пріоритетами;
- культивування практик рефлексії та осмисленого діалогу.

Впровадження цієї концепції стає важливою конкурентною перевагою в епоху, коли увага є найціннішим ресурсом, а здатність керувати інформаційними потоками визначає успіх організації. Практичними інструментами впровадження менеджменту тиші є (рис.1).

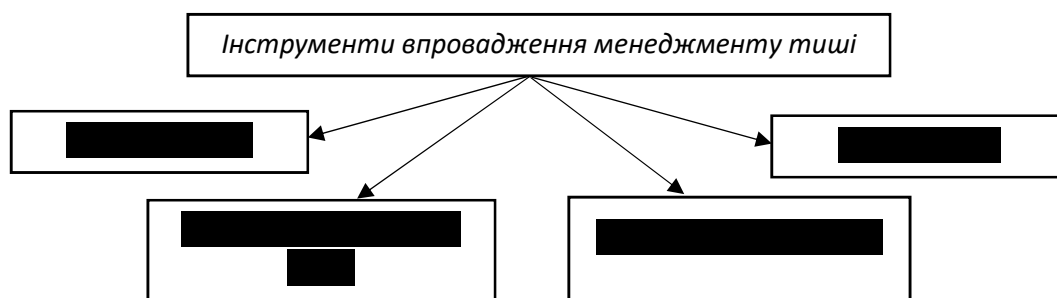


Рис. 1. Практичні інструменти впровадження менеджменту тиші

Так, виділення у розкладі команди спеціальних періодів для неперервної зосередженої роботи без нарад та повідомлень передбачає блокування 2-4 годин щодня в календарях усіх членів команди. Під час захищеного часу співробітники вимикають усі сповіщення, месенджери

та електронну пошту, зосереджуючись виключно на задачах, що потребують глибокого мислення та креативності. Дослідження показують, що регулярна практика захищеного часу підвищує продуктивність на 40% та значно знижує рівень стресу, пов'язаного з постійним переключенням уваги [1]. Встановлення чітких правил щодо використання різних каналів комунікації відповідно до рівня терміновості та важливості дозволяє структурувати інформаційні потоки в організації. Наприклад, термінові та критичні питання комунікуються телефоном, важливі але нетермінові – електронною поштою з відповідними часовими очікуваннями, а повсякденні питання – через корпоративні месенджери з розумінням, що відповідь може надійти протягом робочого дня. Такий підхід не лише знижує інформаційне перевантаження, але й виховує культуру поваги до робочого часу колег та підвищує ефективність взаємодії, даючи можливість планувати комунікації та реакції на них.

Впровадження щоденних або щотижневих періодів для індивідуальної та командної рефлексії створює простір для осмислення інформації та прийняття якісних рішень. Ці ритуали можуть включати 15-хвилинні сесії індивідуальної медитації на початку робочого дня, «тихі години» після обіду для аналізу виконаної роботи або щотижневі сесії командної рефлексії, де учасники мовчки осмислюють результати та генерують ідеї без негайного їх обговорення. Регулярна практика ритуалів тиші сприяє розвитку критичного мислення, глибшому розумінню проблем та підвищенню якості комунікації після періодів тиші.

Регулярний аналіз та оптимізація інформаційних потоків для виявлення та усунення непродуктивних комунікацій передбачає систематичне відстеження часу, витраченого на різні типи комунікацій, та їхнього впливу на результати роботи. Команди проводять щоквартальний аналіз ефективності нарад, шаблонів електронної переписки та використання месенджерів, виявляючи закономірності, що створюють інформаційне перевантаження без додавання значущої цінності. На основі цього аудиту розробляються та впроваджуються конкретні заходи з оптимізації: скорочення тривалості або частоти нарад, переведення статусних оновлень в асинхронний формат, об'єднання розрізнених комунікаційних каналів.

Організації, які впровадили практики менеджменту тиші, фіксують *підвищення продуктивності* (працівники, які практикували захищений час без переривань, показали підвищення продуктивності на 23% при виконанні когнітивно складних завдань; *зниження рівня вигорання* (впровадження передбачуваних періодів відключення від комунікацій призвело до зниження рівня вигорання на 27% та збільшення ймовірності залишитися в компанії на довший термін); *задоволеність роботою* (команди з чітко встановленими періодами комунікаційної тиші повідомляли про 21% вищий рівень задоволеності роботою порівняно з контрольними групами; *якість рішень* (команди, які практикували 15-хвилинні періоди тихої рефлексії перед прийняттям рішень, зменшували кількість критичних помилок на 29% порівняно з групами, що приймали рішення в режимі постійного обговорення); *креативність та інновації* (впровадження «днів глибокої роботи» призвело до 31% зростання показників оригінальності ідей та інноваційних рішень [1; 2; 3].

Основними викликами при впровадженні менеджменту тиші можуть стати культурний опір «завжди на зв'язку», страх втратити контроль та інформованість, відсутність навичок глибокого фокусування, інституціоналізовані практики постійних переривань.

Для подолання цих бар'єрів необхідний системний підхід, що включає зміну організаційної культури, навчання персоналу та демонстрацію лідерами нових моделей поведінки.

Отже, менеджмент тиші стає важливою конкурентною перевагою в епоху, коли увага є найціннішим ресурсом. Організації, які зможуть побудувати культуру осмисленого балансу між комунікацією та тишею, отримають значну стратегічну перевагу у вигляді підвищення продуктивності, інноваційності та благополуччя працівників.

Список використаних джерел

1. Mark G., Iqbal S., Czerwinski M. How blocking distractions affects workplace focus and productivity. Proceedings of the 2018 CHI Conference on Human Factors in Computing Systems. 2018. P.1-13.

2. Bernstein E., Shore J., Lazer D. How Intermittent Breaks in Interaction Improve Collective Intelligence. Proceedings of the National Academy of Sciences. 2020. Issue 117(14). P.7946-7951.

3. Elsbach K. D., Hargadon A. B. The Benefits of «Quiet Time» in Organizations: Evidence from a Field Experiment. Organization Science. 2018. Issue 29(4). P.613-629.

Свидрук І. І.

д.е.н., проф., професор кафедри менеджменту,
Львівський торговельно-економічний університет

РОЛЬ ТЕХНОЛОГІЙ ІНТЕРНЕТУ РЕЧЕЙ В АГРАРНОМУ ПІДПРИЄМНИЦТВІ УКРАЇНИ

Відвантаження української аграрної продукції з чорноморських портів припинилося ще за тиждень до повномасштабного вторгнення через замінування морських шляхів. І хоча до кінця лютого 2022 р. на зовнішніх ринках було виконано більшу частину міжнародних договорів постачання пшениці та ячменю минулорічного врожаю, близько 40-45% кукурудзи залишались невідвантаженими. Експорт було переорієнтовано на перевезення залізницею, вантажівками і баржами через Польщу, Угорщину, Словаччину і Румунію. Завдяки Чорноморській зерновій ініціативі BSGI за посередництва Туреччини та ООН Україна відновила експорт сільськогосподарської продукції з Одеських портів, наростивши більш ніж удвічі щомісячні обсяги експорту, що у лютому 2023 р. дозволило наблизити обсяги аграрного експорту до довоєнного рівня, що сприяло зниженню міжнародних цін на основні продукти харчування та підтримці глобальних поставок продовольства [2]. Однак BSGI був нестабільним договором, вже через 24 години після його підписання російські ракети вразили порти в Одесі, пошкодивши зернові елеватори. Припинення дії BSGI різко знизило експортні аграрні потоки, однак пошук експортерами альтернативних маршрутів та військові успіхи України в Чорному морі, завдяки яким було відновлено гуманітарний коридор, забезпечили до кінця 2023 р. відновлення обсягів експорту майже до довоєнного рівня.

Вказане дає підстави стверджувати, що попри ризики функціонування в умовах війни, агропідприємство в Україні має доволі стійкий потенціал до подолання викликів. Наявність величезних орних земель, підтримка Уряду та цільова допомога інших країн у відновленні аграрної інфраструктури дозволять країні залишатись одним з найбільших в світі постачальників аграрної продукції. Отож, агропідприємство може стати вагомим джерелом економічного відновлення України, однак це потребуватиме значного підвищення продуктивності галузі та забезпечення безпеки виробництва і споживання харчових продуктів за рахунок модернізації та впровадження інноваційних інтелектуальних технологій.

Таблиця 1

Можливості використання інтелектуальних технологій в агропідприємстві

Технології	Технологічні можливості	Прикладні аспекти
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
Великі дані (Big Data)	Накопичення даних у великих наборах для подальшого аналізу та одержання корисної інформації	- управління ланцюгами постачання; - управління логістикою; - управління рослинництвом; - управління тваринництвом; - управління теплицями
Штучний інтелект (AI)	Використовують для обробки великих даних і отримання значущої інформації для покращення прийняття рішень	- обстеження ґрунтів; - моніторинг здоров'я рослин і тварин; - сортування врожаю; - автоматизація збирання врожаю

1	2	3
Машинне навчання (ML)	Алгоритми ML застосовують для отримання інформації, прогнозування та управління пристроями	- підвищення якості та кількості врожаю; - моніторинг здоров'я рослин і тварин; - фенотипування, сортування, класифікація у рослинництві; - вирощування в закритих ґрунтах
Глибоке навчання (DL)	Алгоритми DL використовують для аналізу зображень шляхом виділення функцій або об'єктів і машинного навчання їх розрізнення	- прогноз погодних умов; - моніторинг здоров'я рослин і тварин; - класифікація земель, рослин, ідентифікація бур'янів
Інтернет речей (IoT)	Сенсори використовують для збирання і аналізу великих обсягів даних у реальному часі в центрах обробки даних	- моніторинг (клімату, стану теплиць, посівів, здоров'я рослин і тварин); - точне землеробство; - контроль обладнання
Роботизована автоматизація процесів (RPA)	Використовують для оптимізації повторюваних операцій з використанням робототехніки та автономних транспортних засобів, керованих датчиками IoT	- управління ланцюгами поставок; - моніторинг здоров'я та росту культур; - оптимізація посадки, зрошення та збирання врожаю; - виявлення зараження шкідниками; - контроль якості
Гіперавтоматизація	Поєднання AI, ML, IoT і RPA використовують для автоматизації складного наскрізного агровиробництва	- оптимізація рослинництва; - оптимізація тваринництва; - підвищення безпеки працівників; - наскрізна автоматизація бізнес-процесів

Джерело: сформовано автором за матеріалами [3; 4]

Зростання внутрішнього споживчого попиту на продукцію агропідприємництва по мірі відновлення економіки України також можна вважати потенційним рушієм інтелектуалізації аграрних технологій, серед яких найбільшого розвитку у світі в останні роки набули цифрові технології аналізу великих даних, штучного інтелекту, хмарних обчислень, Інтернету речей, прогнозової аналітики (табл. 1). Зокрема, світовий ринок рішень Інтернету речей для агропідприємництва у 2021 р. становив близько 30,5 млрд дол. США, а за прогнозними оцінками Світового банку до 2030 р. очікується його зростання до свіже 80 млрд. дол. США [3].

Поняття цифрових технологій загалом охоплює електронні інструменти, системи, пристрої, ресурси та комунікаційні мережі, здатні генерувати, зберігати або обробляти дані. Терміни «цифрове аграрне господарство», «аграрне господарство 4.0» і «цифрова аграрна революція» використовуються у науковому середовищі для опису підходів, спрямованих на зростання ефективності виробництва продуктів харчування завдяки спрощеній передачі високоякісних даних і використанню сучасних технологій [1].

Інтеграція платформ Інтернету речей в аграрний бізнес в межах «точного» або «розумного» агровиробництва сприяє підвищенню прозорості бізнес-процесів, дозволяє стейкхолдерами в online-режимі відстежувати інформацію в межах їх компетенції [1]. Генерування нових форм комунікацій в межах впровадження Інтернету речей забезпечується новими гетерогенними компонентами і сенсорними мережами з різними схемами моніторингу та інтелектуальними шаблонами обробки даних. Технології Інтернету речей здатні трансформувати аграрне підприємництво України, надаючи можливості для оптимізації операцій, споживання ресурсів та управління відходами для зростання прибутковості та спонукаючи бізнес до впровадження інших інтелектуальних продуктів.

Список використаних джерел

1. Васильців Н. М. Цифровий маркетинг як складник перспективного напрямку розвитку індустрії 4.0. Науковий погляд: економіка та управління. 2019. № 2. С. 35–40. DOI: 10.32836/2521-666X/2019-2-64-4.
2. Державна служба статистики України. Щомісячні обсяги зовнішньої торгівлі товарами за країнами світу у 2023 році. URL: https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/zd/o_eit/o_eit_u23.xls.
3. Міністерство аграрної політики та продовольства України. Втрати українського агробізнесу перевищили \$10 млрд. Опубл. 01.07.2024. URL: <https://minagro.gov.ua/news/vtraty-ukrainskoho-ahrobiznesu-perevyschly-10-mlrd>.
4. Nalyvaiko O. IoT as the Core of Digital Farming and Agriculture. Опубл. 29.08.2023. URL: <https://www.infopulse.com/blog/iot-the-core-of-digital-farming>.

Сидорчук О. Г.

д.е.н., проф., завідувачка кафедри регіонального та місцевого розвитку
Національний університет «Львівська політехніка»

ПРИРОДА СОЦІАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ ЛЮДИНИ: ПЕРЕДУМОВИ ТА ЧИННИКИ РЕГУЛЮВАННЯ

Забезпечення соціальної безпеки людини, держави й суспільства сьогодні є одним із головних завдань для України в умовах війни з росією, зростання внутрішніх та зовнішніх загроз національній безпеці. Це право закріплено в Конституції України: держава визначається як суверенна, незалежна, демократична, соціальна та правова (ст. 1); життя, гідність, безпека людини визнаються найвищими цінностями (ст. 3); права і свободи є невідчужуваними (ст. 21); держава гарантує та не може скасувати конституційні права (ст. 22) [1].

Центром соціальної безпеки завжди є людина, а саме, її потреби, права, свободи та інтереси. Особливу увагу приділено соціально вразливим верствам населення, для яких важливою є ефективна соціальна політика. Саме система соціальних гарантій має забезпечити реалізацію конституційних прав і свобод. Значення соціальної безпеки є універсальним - це підтверджується міжнародними документами, серед яких Статут ООН [2], Загальна декларація прав людини, Міжнародні пакти, Європейська конвенція з прав людини, та інші.

ООН у концепції сталого людського розвитку підкреслює, що безпека людини охоплює соціальне й економічне забезпечення, екологічну безпеку, охорону здоров'я, безпечне життя. ПРООН сьогодні активно працює в Україні: допомагає знизити напругу в суспільстві, зміцнює довіру до державних інституцій, підтримує права людини й місцеву безпеку [3]. Доповідь «Безпека та правосуддя в Україні» наголошує, що саме громади є базовим рівнем для забезпечення безпеки людини.

Реформи в соціально-економічній сфері України повинні підвищувати рівень безпеки в усіх сферах - на рівні держави, регіонів, громад, родин, трудових колективів. Для цього необхідні умови: соціальний порядок, політична стабільність, гідний рівень життя, розвиток духовності, інтелектуального потенціалу, солідарність між основними соціальними суб'єктами - громадянами, державою, владою, бізнесом. Така відповідальність має бути основою суспільних відносин у сфері безпеки та реалізації прав громадян.

Потреба в безпеці передбачає наявність зовнішнього порядку та внутрішньої самоорганізації, які разом формують безпечне середовище для життя, праці, охорони здоров'я. Соціальна безпека людини визначається здатністю реалізовувати свої права, самовиражатися на різних рівнях - особистісному, груповому, суспільному. Тут роль держави - ключова, особливо в забезпеченні прав найбільш вразливих груп.

Соціально-економічна захищеність є критично важливою для розвитку як особистості, так і суспільства. Саме відчуття безпеки дозволяє людині повноцінно жити, самореалізовуватись і розвиватись фізично, психічно, емоційно, соціально, інтелектуально та духовно. Співвідношення зовнішніх і внутрішніх чинників безпеки в Україні останні роки стало особливо напруженим. Починаючи з 2014 року і донині, через анексію Криму, війну на сході та повномасштабне вторгнення у 2022 році, безпекова ситуація залишається критичною. Соціальна безпека набуває нових вимірів: головним стало збереження життя, здоров'я, а також посилюється розуміння цінності громадянської активності.

Сьогодні експерти відзначають, що для більшості українців соціальна безпека асоціюється із безпечними умовами життя, гідним рівнем життя, психологічною впевненістю в майбутньому, правовим захистом. Натомість такі важливі складові як доступ до якісної медицини чи освіти не вважаються першочерговими, що свідчить про зовнішній вплив війни на визначення базових потреб. Здоров'я є не лише фізичним благополуччям, а й натхненням, енергією, мотивацією до життя. ВООЗ визначає здоров'я як стан повного фізичного, духовного і соціального благополуччя, а не просто відсутність хвороб. Це важлива складова мирного розвитку держави.

Соціальна адаптованість - ще один критерій соціального благополуччя. Вона полягає у здатності людини до ефективної комунікації, адаптації до змін, дотримання норм, взаємодії з державою. Під час небезпеки людина може втратити здоров'я, благополуччя і навіть здатність до розвитку. Загрози змінюють світогляд, а потреби самозбереження стають головними - розвиток відкладається або стає недосяжним.

Оглянемо основні передумови та заходи, які спрямовані на забезпечення соціальної безпеки в Україні під час війни:

1. *Соціальний захист внутрішньо переміщених осіб (ВПО).* Станом на 2025 рік в Україні офіційно зареєстровано понад 4,8 млн ВПО. Держава надає їм грошову допомогу, забезпечує житлом, працевлаштуванням та медичними послугами, зокрема через «ЄДопомогу» та інші державні програми.

2. *Гуманітарна допомога.* Програми ООН, ЮНІСЕФ, Міжнародного Червоного Хреста, МОМ, а також сотні благодійних фондів забезпечують базові потреби населення — харчі, ліки, побутову допомогу в зонах бойових дій і на звільнених територіях.

3. *Психологічна підтримка та реабілітація.* У зв'язку з великою кількістю постраждалих від війни (військові, цивільні, діти), активно працюють центри психологічної допомоги, мобільні бригади психосоціальної підтримки, реабілітаційні програми для ветеранів і постраждалих.

4. *Соціальні гарантії військовослужбовцям та їхнім родинам.* Уряд посилив гарантії для військових: грошові виплати, житлові програми, безкоштовна медична допомога, освіта для дітей загиблих.

5. *Цифровізація соціальних послуг.* Платформа «Дія» забезпечує доступ до документів, соціальних виплат, подання заяв онлайн. Це спростило доступ до послуг навіть під час активних бойових дій чи евакуації.

6. *Виклики.* Незважаючи на зусилля держави й міжнародної спільноти, соціальна система перевантажена. Значна частина населення опинилася за межею бідності. Рівень безробіття та інфляції залишається високим. Проблеми із житлом, психологічною реабілітацією та охороною здоров'я – серед найбільших викликів соціальної безпеки.

Отже, соціальна безпека є базовою умовою існування людської гідності, реалізації прав і свобод. Для України, яка перебуває в умовах воєнної загрози, питання безпеки людини набуває особливого значення. Необхідно формувати ефективну державну політику, яка одночасно захищає від зовнішніх і внутрішніх загроз, підтримує найбільш уразливих, створює умови для розвитку особистості та громад, гарантує справедливість і солідарність.

Список використаних джерел

1. Конституція України // Відомості Верховної Ради України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр>

2. Преамбула Устава ООН. URL: <http://www.un.org/ru/sections/un-charter/preamble/index.html>

3. UNDP report «Security and justice in Ukraine Perspectives from Communities in Three Oblasts» // This report was prepared by Survey Methodological Expert Heather Goldsmith. URL: <http://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/>

4. Сидорчук О.Г. Державна політика забезпечення соціальної безпеки в умовах воєнного протистояння на Сході України // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Імплементація стандартів НАТО в Україні: здобутки та перспективи» (23 вересня 2015 р., Львів). Львів: Вид-во ЛНУ ім. І. Франка. С. 38-43.

Стадник В. С.
аспірант кафедри менеджменту,
Державний торговельно-економічний університет
Федулова І. В.
д.е.н., проф., професор кафедри менеджменту,
Державний торговельно-економічний університет

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В КОНТЕКСТІ ВИХОДУ НА МІЖНАРОДНИЙ РИНОК

Підприємства малого і середнього бізнесу (МСБ) є важливими для розвитку економіки країни оскільки вони забезпечують зайнятість значної частини населення, швидко адаптуються до змін, впроваджують нові технології, зменшують залежність від великих корпорацій, стимулюють конкуренцію і сприяють підвищенню якості товарів і послуг, активізують економіку регіонів та підвищують добробут населення.

Заступниця міністра цифрової трансформації В. Іоан зазначила, що станом на кінець 2023 року їх кількість в Україні становила 99,98% усіх суб'єктів господарювання, при цьому вони забезпечують 74% усіх робочих місць та створюють 64% доданої вартості [1].

В. Іоан також розглянула досвід окремих країн щодо того, як підтримка МСБ дозволила їм відновитись після війни і визначила наскільки вагомими можуть бути такі ініціативи [2]. Зокрема вона відмітила, що за 3 перші місяці повномасштабної війни українці зареєстрували понад 30 тисяч підприємств, це є позитивною тенденцією, адже МСБ є фундаментом, на якому відновлюватиметься економіка післявоєнної України [2]. Через воєнні дії 25% компаній здійснили повний переїзд або відкрили додаткові офіси в західних регіонах України [3]. Лише 11,5% будівельних компаній змогли продовжувати свою діяльність, 76,9% компаній у сфері ІТ та аграрного сектору працювали безперервно [4].

В комплексному дослідженні ринку МСБ в Україні, виконаного на замовлення ЄБРР, серед проблем, з якими стикнулись підприємства МСБ під час війни є [5]: втрата частини виробничих потужностей (обладнання, персоналу), брак коштів на оплату орендованих приміщень (оплата з моменту підписання контракту, але переїзд займає 1,5-2 місяці), завищені ціни в тилу, труднощі з монтажем обладнання (брак потрібної техніки, фахівців), незадовільний стан вільних для оренди приміщень (відсутність ремонту, туалетів тощо), вимога до бізнесу самостійно інвестувати значні кошти в орендовані приміщення, перевірки органів контролю, значні інвестиції в обладнання приміщень відповідно до вимог держави, дезорієнтація керівників на новому місці, труднощі з пошуком приміщень для оренди.

Але не зважаючи на такі виклики, значній кількості підприємств МСБ вдалося адаптуватися, частина підприємств перебудували свої бізнес-моделі, частина долучилися до воєнної економіки та підтримала гуманітарні ініціативи. Але залишилось питання пошуку можливостей будувати нові стратегії розвитку і виживання. У таких умовах стратегія виходу на міжнародний ринок стає важливим інструментом забезпечення стійкості бізнесу.

По-перше, це сприяє диверсифікації ринків та мінімізації ризиків, зменшеншує залежність від українського невизначеного ринку, а продаж продукції за кордон дозволяє отримувати стабільний дохід, навіть якщо внутрішній ринок скорочується.

По-друге, це дозволяє компенсувати втрати внаслідок падіння внутрішнього попиту. З огляду на те, що економічна криза та міграція населення зменшили купівельну спроможність, вихід на міжнародний ринок дозволяє знайти нових клієнтів.

По-третє, це дає доступ до іноземних інвестицій, фінансової підтримки та можливості отримати гранти та кредити від міжнародних організацій (ЄС, ООН, Світового банку), які підтримують український бізнес.

По-четверте, це дозволяє залучати іноземних партнерів, які зацікавлені у співпраці з українським МСБ, що може стати джерелом фінансування та розвитку.

По-п'яте, це дозволяє оптимізувати виробничі процеси, як, наприклад, можливість релокації підприємств у ЄС або інші країни, що допомагає зберегти бізнес.

По-шосте, через те, що війна порушила логістику в Україні, вихід на зовнішні ринки дає змогу налагодити нові шляхи постачання сировини та комплектуючих.

По-сьоме, це сприяє підвищенню прибутковості та конкурентоспроможності МСБ. Продаж продукції за вищими, ніж на внутрішньому ринку цінами, дозволить отримати кращу маржинальність на міжнародних ринках ніж в Україні. Підвищення якості та інноваційності дозволяє адаптувати продукцію або послуги до вимог іноземних ринків, що сприяє розвитку нових технологій та покращенню стандартів виробництва.

По-восьме, це сприяє підтримці міжнародного іміджу України шляхом популяризації українських товарів та послуг та створення довгострокових партнерств. Український бізнес отримав значну увагу на міжнародній арені, і багато країн підтримують українських виробників. А міжнародна співпраця може зберегтися навіть після війни, відкриваючи нові можливості для розвитку МСБ.

Таким чином, інтернаціоналізація дає МСБ шанс не лише вижити в умовах війни, а й розширити свої можливості, адаптувати бізнес до глобальних стандартів та створити міцний фундамент для післявоєнного відновлення економіки.

Під егідою ООН було проведене опитування підприємств МСБ в Україні, відповідно до якого аналізувалось здійснення ними зовнішньоекономічної діяльності у 2023 році [4]. Результати опитування показали, що 57,2% взагалі не здійснюють зовнішньоекономічної діяльності, 10,9% здійснюють лише експортні операції, 13,1% здійснюють лише імпортні операції, 10,8% здійснюють експортно-імпортні операції, а 8,0% планують вихід на міжнародний ринок у 2024 році [4]. Окремі дослідження показали, що понад 40% українських підприємців вибирають експорт як стратегію подолання кризи, викликані війною [6].

Опитування щодо перешкод для інтеграції компаній МСБ з європейським ринком показано на рис. 1.



Рис. 1. Результати опитування щодо основних перешкод для інтеграції (більшої інтеграції) компанії з європейським ринком

Джерело: [4]

Відповідно до рис. 1 найбільшими перешкодами для інтеграції компаній МСБ з європейським ринком є відсутність європейських партнерів, фінансових ресурсів і кваліфікованих спеціалістів. Існує недостатня поінформованість українських компаній про можливості співпраці, відсутність налагоджених контактів із бізнес-спільнотою ЄС, а також через низький рівень довіри європейських партнерів до українських підприємств через ризики війни. Необхідне створення державних та приватних платформ для пошуку партнерів

у ЄС, організація бізнес-форумів, виставок та B2B-зустрічей з європейськими компаніями, запровадження державних програм з підтримки міжнародних партнерств для МСБ.

Брак фінансових ресурсів є наслідком обмеженого доступу до кредитів через високі ставки та нестабільність банківської системи, високих витрат на сертифікацію продукції за європейськими стандартами та через відсутність достатньої державної підтримки для експортерів. Запуск державних програм компенсації витрат на сертифікацію та вихід на європейський ринок, розвиток державних і приватних фондів підтримки експортно-орієнтованого бізнесу змогло б допомогти МСБ.

Дефіцит кваліфікованих спеціалістів є наслідком відтоку кадрів за кордон через війну та економічну нестабільність, недостатнього рівня знань у сфері міжнародної торгівлі, сертифікації та роботи з європейськими ринками та браку фахівців зі знанням європейських мов та бізнес-культури ЄС. Для цього потрібно здійснювати освітні програми та тренінги з міжнародної торгівлі для МСБ, стандартизації та сертифікації, стимулювання повернення фахівців з-за кордону (гранти, пільгові умови ведення бізнесу), посилення співпраці між університетами та бізнесом для підготовки спеціалістів у сфері експорту та міжнародного бізнесу.

Очевидно, що деякі підприємства МСБ можуть потребувати підтримку для відновлення своєї роботи і подальшого розвитку. За результатами опитування представників МСБ визначено ТОП-10 варіантів підтримки, окрім кредиту, зокрема, це [5]: допомога з реконструкцією бізнесу (грант) (35%), грант (безповоротна фінансова допомога на різні цілі) (32%), поради від підприємств, що опинилися в схожій ситуації та впоралися з нею (25%), досвід міжнародних компаній, що робити на їхньому ринку в схожій сфері (22%), налагодження міжнародних партнерства в умовах війни (21%), участь в міжнародних виставках (19%), експертиза від локального консультанта, що знається на моїй сфері, (16%) експертиза локального або міжнародного експерта з виходу на нові ринки (14%), експертиза від локального консультанта, що знається на моєму бізнес-регіоні, з компенсацією витрат на проєкт в розмірі 85% або міжнародного – з компенсацією в розмірі 100% (13%), консалтинг (бухгалтерія, юриспруденція, ГТ, маркетинг, стратегія тощо) (11%).

МСБ в Україні потребує різнопланової підтримки для відновлення та розвитку, окрім фінансування. Це свідчить про прагнення підприємств не лише отримати фінансову допомогу, а й адаптуватися до змін, розширити можливості та знайти довгострокові рішення для сталого розвитку.

Список використаних джерел

1. Державна служба статистики України [Сайт Державної служби статистики України]. ukrstat.gov.ua. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> [in Ukrainian]. дата звернення: 25.05.2025).
2. Іонан В. Роль підтримки МСП у відновленні післявоєнної економіки країн світу. Економічна правда. 2022. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2022/11/22/694090/> (дата звернення: 25.05.2025).
3. Бойко О. О. Розробка вітчизняними підприємствами стратегії виходу на нові зарубіжні ринки. Актуальні проблеми економіки. 2016. № 7. С. 31–40.
4. Оцінка впливу війни на мікро-, малі та середні підприємства в Україні. КІЇВ: Програма розвитку ООН в Україні. 2024. URL: <https://www.undp.org/sites/g/files/zskgke326/files/2024-04/undp-ua-smb-2024.pdf> (дата звернення: 25.05.2025).
5. Проблеми та потреби МСБ майже через рік після початку війни. Витяги з комплексного дослідження ринку малого та середнього бізнесу в Україні. Виконано на замовлення ЄБРР. За підтримки США в рамках Фонду сприяння малому бізнесу ЄБРР* та Швеції в рамках програми «Жінки в бізнесі». 2023. <https://platforma-msb.org/wp-content/uploads/2023/03/Challenges-and-Needs-of-SMEs-in-War-Time.pdf> (дата звернення: 25.05.2025).
6. Ігнатенко Т., Дундар Д. Моделі виходу підприємства на зовнішній ринок. Економіка. Фінанси. Право. 2023. № 12. Doi: <https://doi.org/10.37634/efp.2023.12.22>

РОЛЬ ВОЛОНТЕРСТВА В ЗМІЦНЕННІ КОМАНДНОГО ДУХУ ТА СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

Участь працівників в волонтерських ініціативах сприяє підтримці постраждалих, але й формує почуття єдності і командності серед співробітників. Волонтерство надає можливість працівникам проявити свою соціальну відповідальність, активно долучитися до вирішення нагальних проблем, що виникають в суспільстві. Це, в свою чергу, підвищує мотивацію та задоволеність працівників, адже вони відчують власну значущість і внесок у спільну справу. Крім того, участь у волонтерських проектах зміцнює міжособистісні зв'язки, поліпшує комунікацію та сприяє формуванню позитивного командного духу. Спільна діяльність під час волонтерства створює атмосферу довіри та співпраці, що є критично важливим в умовах невизначеності та стресу. Таким чином, волонтерство виступає потужним інструментом для зміцнення соціальної відповідальності та командного духу, допомагаючи організаціям адаптуватися до нових умов і підтримувати своїх працівників у складні часи [1, с. 165].

Волонтерство має значний позитивний вплив на продуктивність працівників, що проявляється у кількох ключових аспектах. По-перше, участь у волонтерських ініціативах підвищує мотивацію та задоволеність працівників, адже вони відчують свою значущість і внесок у спільні цілі. По-друге, спільна діяльність сприяє зміцненню командного духу, що покращує співпрацю та комунікацію в колективі. Крім того, волонтерство дозволяє працівникам розвивати нові навички, які можуть бути корисними в їхній професійній діяльності. Взаємодія в неформальному середовищі знижує рівень стресу та покращує психологічний клімат у компанії. В результаті, організації, які підтримують волонтерські ініціативи, отримують не лише соціальну вигоду, але й підвищення загальної продуктивності працівників, що має позитивний вплив на їхній успіх у бізнесі.

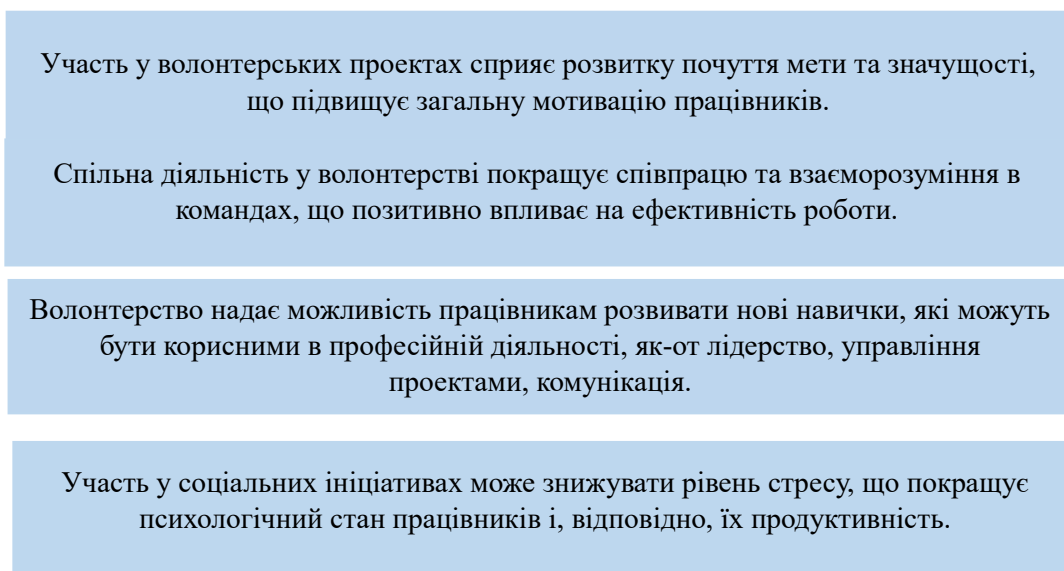


Рис. 1. Вплив волонтерства на продуктивність працівників

Волонтерство позитивно впливає на корпоративну культуру: воно згуртовує команду, розвиває соціальну відповідальність і покращує внутрішню комунікацію. Участь у спільних соціальних проектах підвищує мотивацію працівників, формує відчуття значущості та

створює сприятливу атмосферу в колективі. Такі працівники зазвичай більш залучені, лояльні й продуктивні. Волонтерство також сприяє утвердженню важливих цінностей — співчуття, взаємодопомоги та справедливості. Крім того, воно може стати частиною корпоративної стратегії, сприяючи утриманню кадрів і залученню нових талантів, одночасно зміцнюючи репутацію компанії та її конкурентоспроможність. На завершення, впровадження волонтерських ініціатив у компанії не лише підвищує моральний клімат серед працівників, але й зміцнює зв'язки з місцевими громадами. Це робить волонтерство важливим елементом стратегічного управління, що сприяє сталому розвитку бізнесу і суспільства в цілому.

Список використаних джерел:

1. Гнилянська О.В. Соціальний менеджмент: Навчальний посібник – Л.: Видавництво ЛТЕУ, 2025. – 267 с.
2. Гнилянська О.В., Свидрук І.І., Турянський Ю.І., (2024) Соціально-психологічні аспекти забезпечення безпеки діяльності персоналу в умовах війни // № 75 (2024): Вісник ЛТЕУ. Економічні науки – Львів. С.37-43 <https://doi.org/10.32782/2522-1205-2024-75-05>
3. Гнилянська О.В., Карий О.І.,(2024) Вплив самомотивації та самоконтролю на розвиток та досягнення цілей менеджера: стратегії та ефективні практики в організаційному контексті// Вісник Сумського національного аграрного унів. Серія «Економіка і менеджмент». – 2024.Випуск 1 (97) С. 9-15 <https://doi.org/10.32782/bsnau.2024.1.2>

Трут О. О.

д.е.н., проф., завідувач кафедри менеджменту,
Львівський торговельно-економічний університет

ПРОЦЕС МЕНЕДЖМЕНТУ ОРГАНІЗАЦІЇ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

Умови воєнного стану в Україні формують нові реалії професійної діяльності менеджерів, які повинні не лише забезпечити функціонування організації, а й адаптуватися до екстремального середовища, забезпечуючи безпеку, ефективність і стійкість бізнесу. Умови війни суттєво змінюють особливості процесу менеджменту, вимагаючи від менеджерів швидкої адаптації до кризового середовища, нестабільної економіки, обмеженого доступу до ресурсів та постійної загрози безпеці. Менеджмент у таких умовах набуває антикризового характеру і зосереджується на забезпеченні безперервності функціонування організації, збереженні команди, оперативному прийнятті рішень і адаптації бізнес-процесів.

Однією з головних особливостей є посилена роль стратегічного планування на короткострокову перспективу. Менеджери працюють в умовах високої невизначеності, що вимагає розробки альтернативних сценаріїв дій, постійного моніторингу ризиків та швидкого реагування на зміни. Процес менеджменту організації стає гнучким, із постійним переглядом пріоритетів, скороченням часу на ухвалення рішень і мобілізацією внутрішніх ресурсів [1].

Процес менеджменту організації - логічна послідовність реалізації загальних функцій менеджменту: планування, організування, мотивування, регулювання, контролювання. Усі ці функції в умовах воєнного стану набувають специфічного характеру, орієнтованого на стабілізацію діяльності організації, збереження команди, оперативне реагування на загрози та забезпечення безпеки.

Планування в умовах війни стає короткостроковим, ситуативним і антикризовим. Менеджери швидко розробляють гнучкі стратегії з урахуванням можливих ризиків, постійної змінності середовища та непередбачуваних факторів, таких як, перебої з логістикою, обмеження у постачанні, евакуація працівників або загроза руйнування інфраструктури. У таких умовах особливо важливо створення кількох альтернативних сценаріїв розвитку організації, які дозволяють оперативно змінювати вектор дій залежно від ситуації.

Функція організування також зазнає суттєвих трансформацій. Менеджери впроваджують нові форми організування праці, зокрема дистанційна або змішана робота, гнучкі графіки, ротація

працівників тощо. Менеджери повинні швидко формувати нові робочі команди, адаптувати структуру управління, забезпечувати взаємозамінність персоналу і налагоджувати ефективну внутрішню комунікацію навіть у випадках, коли працівники перебувають у різних містах чи країнах [2].

Окрему увагу менеджери приділяють організації безпеки як фізичної, так і інформаційної. Це включає розробку планів евакуації, інструктажів із безпеки, створення умов для роботи в укриттях, забезпечення умов для дистанційної роботи, захист конфіденційних даних та кібербезпеку. Менеджмент у таких умовах тісно пов'язаний із дотриманням законодавства, адже змінюються правила трудових відносин, форми звітності, можливості для гнучкого режиму роботи.

Управління персоналом у період воєнного стану також набуло нових рис. Зросла роль емоційного інтелекту менеджерів, їхньої здатності підтримувати психологічний стан працівників, організовувати ефективну внутрішню комунікацію, надавати моральну підтримку та створювати атмосферу довіри. Часто менеджери перебудовують систему мотивації, зважаючи на особисті обставини співробітників, зокрема мобілізацію, евакуацію, втрату житла чи членів родини.

Мотивування персоналу в таких умовах виходить за межі матеріального стимулювання. На перший план виходить емоційна підтримка, відчуття причетності до спільної справи, соціальна відповідальність і довіра до керівника. Менеджери повинні враховувати моральний стан працівників, сприяти зниженню тривожності, виявляти лояльність і гнучкість, допомагати у складних життєвих обставинах. Водночас важливо зберігати командний дух, забезпечувати визнання внеску кожного, навіть за мінімальних ресурсів.

Функція регулювання проявляється через постійне коригування планів, дій та ресурсів. Менеджери повинні бути готовими щодня приймати нові рішення, змінювати підходи до управління, взаємодіяти з державними органами, військовими адміністраціями, волонтерами, партнерами. Гнучке регулювання дозволяє організації вижити і навіть розвиватися в умовах, які традиційно вважаються несприятливими для ведення бізнесу [1]. Ще одна важлива особливість – потреба у підтриманні ефективної зовнішньої комунікації. Менеджери повинні постійно інформувати партнерів, клієнтів, постачальників і державні структури про стан справ, зміни у роботі організації та заходи безпеки. Водночас зростає роль соціальної відповідальності організації: допомога ЗСУ, підтримка волонтерських ініціатив і дотримання етичних норм у діловій діяльності.

Функція контролювання у воєнний час реалізується не стільки через жорстке адміністрування, скільки через налагодження довіри, прозорі звітності та самоконтролю. Менеджери адаптують системи оцінювання результатів до реальних умов роботи, встановлюють досяжні цілі, а також використовують цифрові інструменти моніторингу виконання завдань. Надзвичайно важливо забезпечити об'єктивність оцінки в умовах, коли частина працівників може працювати в складних фізичних або психологічних умовах.

Менеджмент організації під час війни аналогічний кризовому менеджменту з однією відмінністю – треба мислити ширше та більше фокусуватися на інтересах команди [2]. Реалізація процесу менеджменту під час війни ґрунтується на поєднанні стратегічного бачення, оперативної мобільності, людяності та відповідальності. Суб'єктом реалізації процесу менеджменту організації є менеджер. Сучасні умови воєнного стану виставляють до менеджерів підвищені вимоги, що охоплюють як професійні, так і морально-психологічні аспекти. Менеджери повинні вміти діяти в умовах стресу, нестабільності, дефіциту ресурсів і постійної невизначеності. Ключовими вимогами до професійної діяльності менеджерів у цей період є: антикризова компетентність, психологічна стійкість, лідерство та відповідальність, гнучкість і адаптивність, знання актуального законодавства, ефективна комунікація, уміння працювати з обмеженими ресурсами, турбота про безпеку, патріотична та соціальна свідомість.

В умовах нестабільності або змін, зокрема і в під час воєнного стану особливо важливі софт-скіли (soft skills) – це особистісні якості, міжособистісні навички та емоційний інтелект, які дозволяють менеджеру ефективно взаємодіяти з людьми, керувати командою та досягати цілей

організації. У сучасних умовах війни саме софт-скіли часто є критичними для виживання та розвитку організації. Менеджер під час воєнного стану – це не лише організатор, а й лідер, психолог, комунікатор і стратег. Від його рішень залежать стабільність, життєздатність організації та добробут співробітників. Успішний менеджер у таких умовах поєднує професіоналізм, гнучкість і людяність.

Отже, процес менеджменту в умовах воєнного стану характеризується гнучкістю, стресостійкістю, лідерством, високим рівнем комунікаційних і антикризових навичок менеджера.

Список використаних джерел

1. Копчак Ю.С., Матвеев М.Е., Пугачов В.М. Трансформація сучасного менеджменту в умовах війни. Економіка та суспільство. №51. 2023
2. <https://digital.staff-capital.com/uk>

Турянський Ю. І.

д.е.н., проф., професор кафедри менеджменту,
Львівський торговельно-економічний університет

ОБҐРУНТУВАННЯ ОНЛАЙН РОЗВИТКУ ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ У СФЕРІ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ПОСЛУГ

Негативні впливи середовища через агресивну війну росії проти України зумовлюють необхідність докорінного перегляду політики організування інформаційно-консультаційних послуг. Одним із ефективних напрямів трансформації може стати онлайн розвиток товарної політики. Для управління просуванням послуг важливо здійснити маркетингові дослідження ринку, товарної політики конкурентів, відстежувати динаміку попиту та сучасні тенденції, забезпечуючи рівновагу між пропозиціями усталеного попиту та креативними розробками. Дійсно, моральне старіння асортименту інформаційно-консультаційних послуг може призвести до стійкого зниження споживчої зацікавленості потенційних споживачів, що матиме наслідком подальше зниження господарської активності організації. Натомість повна заміна асортименту інформаційно-консультаційних послуг підприємства несе загрози несприйняття споживачами нових інформаційних продуктів та зумовлює необхідність певного періоду адаптації потенційних замовників до нових умов і пропозицій.

Пропонуємо звернути увагу керівників консалтингових підприємств на створення онлайн-сервісів інформаційно-консультаційних послуг. Наша пропозиція ґрунтується на використанні системи інформаційних технологій і охоплює функції організації, управління та контролю оновлення товарної політики. Важливим фактором ефективності створення інформаційно-консультаційного продукту в Інтернет є безперервність процесів планування модернізації послуг для підвищення їх споживчої цінності для існуючих та потенційних споживачів. Інший підхід до розвитку товарної політики передбачає створення та введення на інтернет-ринок нових продуктів для заміни застарілих. Технологічно створення нового інформаційно-консультаційного продукту в Інтернет має передбачати наступні етапи:

- генерування ідей щодо якісних характеристик пропозиції на основі маркетингового аналізу контенту веб-сайтів (власного і конкурентів), відгуків клієнтів і потенційних споживачів у соціальних мережах, що стосуються провідних тенденцій та об'єктивних переваг і недоліків існуючих інформаційно-консультаційних продуктів;
- розробка концепту нового напрямку інформаційно-консультаційних послуг, планування їх затребуваності властивостей відповідно до тенденцій цільового попиту та фінансових можливостей організації;
- маркетингова апробація пропозиції інформаційно-консультаційної послуги в Інтернет на веб-сайті підприємства для отримання та аналізу онлайн реакції споживачів (позитивних та негативних відгуків) з подальшим усуненням виявлених недоліків.

Рекомендуємо орієнтувати оновлену товарну політику на використання можливостей інтернет-ресурсів не лише на етапах представлення та візуалізації пропозицій нових інформаційно-консультаційних послуг, але і на всіх стадіях трансформації існуючих

продуктів. Таким чином, наша пропозиція полягає у розгляді маркетингової товарної політики в якості всеосяжного плану досягнення бізнес-цілей укріплення ринкових позицій організації. Такий план варто реалізовувати за допомогою практичних маркетингових заходів у повсякденній діяльності з використанням соціальних мереж, публікацій у блогах тощо. Важливість планування оновленої товарної політики зумовлює необхідність розроблення відповідних маркетингових стратегій (табл. 1). Для узгодження планів розвитку підприємства та його оновленої товарної онлайн політики пропонуємо використати такий інструмент планування, як матриця Ансоффа «Продукт – Ринок» [2], яка дозволяє оцінити альтернативні стратегії зростання капіталізації, розробки нових продуктів та диверсифікації. Для забезпечення конкурентоспроможності організації при обранні стратегій необхідно зосередити зусилля на динамічному аналізі споживацьких уподобань, управлінні враженнями, розвитку інноваційного потенціалу підприємства, створенні стійких асоціацій між пропозицією інформаційно-консультаційних послуг та брендом підприємства.

Таблиця 1

Особливості продуктових онлайн стратегій

Маркетингова стратегія	Особливості товарної політики
Сприйняття «ідеальності» споживачів	- створення унікальних пропозицій, які у подальшому зумовлюватимуть розвиток бізнесу; - залучення мікроінфлюенсерів; - оптимізація веб-сайту підприємства; - розвиток мобільного досвіду; - використання SEO-оптимізації для розвитку бренду
Зосередження на клієнтському досвіді	- використання технологій віртуального занурення в бренд; - віртуалізація інформаційно-консультаційного продукту
Соціального відгуку на послугу	- використання платформ соціальних медіа Facebook, Instagram та інших для планування пропозицій

Джерело: систематизовано за [1]

Для створення нової пропозиції інформаційно-консультаційних послуг організації має знайти вільні ніші на ринку. Тому перед тим, як спрямовувати матеріальні, фінансові та організаційні ресурси підприємства в розвиток інноваційної ідеї, варто дослідити web-ресурси аналогічних підприємств, щоби переконатись в ексклюзивності власної пропозиції. Пропонуємо також розглянути можливість залучення мікроінфлюенсерів, оскільки сьогодні такий напрям маркетингової діяльності вважається одним з найбільш перспективних для створення онлайн нового продукту. Водночас, врахування в розвитку товарної політики в Інтернет клієнтоцентричності інформаційного консультування, має передбачати орієнтацію продуктової стратегії насамперед на потреби та очікування потенційних споживачів. Разом з тим, доцільно розвивати існуючі напрямки інформаційно-консультаційних послуг, адже інформаційні аспекти для більшості українських підприємств стають все більш актуальними.

Систематизація маркетингової інформації дозволить створити цільовий портрет «ідеального» клієнта з подальшим використанням при розробленні клієнтоорієнтованого брендингу та удосконаленні веб-сайту. Функціонально веб-сайт можна розглядати як різновид інтернет-магазину, до його розробки рекомендуємо застосувати певні вимоги. Зокрема, розміщений контент повинен ілюструвати всі особливості інформаційно-консультаційних послуг підприємства, забезпечувати зручну систему пошуку і навігації для виокремлення можливих оптимальних для споживачів пропозицій, що вимагає від фахівців організації орієнтації не лише на маркетингову привабливість презентації інформаційно-консультаційного продукту, але і на функціонал та зручність навігації [1]. Отож, веб-сайт підприємства має зосереджуватись на візуалізації з концентрацією внутрішньоринкових посилань, які дозволяють в один клік перейти до пов'язаного контенту і отримати додаткову інформацію для порівняння та вибору інформаційно-консультаційних послуг. Ефективним

інструментом розвитку бренду організації може стати використання SEO-оптимізації для ранжування пошукових систем і посилення позицій підприємства в пошуку Google.

Список використаних джерел

1. Глібо С. В., Мамаєв І. О. Огляд та порівняльна характеристика сервісів, що сприяють інформаційному забезпеченню інноваційної діяльності. *Право та інновації*. 2023. №2 (42). С. 46-54. DOI: 10.37772/2518-1718-2023-2(42)-6.

2. Шкурат М. Є. Глобальна конкурентоспроможність в умовах діджиталізації: аналіз бізнес-стратегій міжнародних компаній. *Економіка і організація управління*. 2024. № 4 (52). С. 59-71. DOI: 10.31558/2307-2318.2023.4.7.

Фединець Н. І.

к.е.н., доц., доцент кафедри менеджменту
Львівський торговельно-економічний університет

ОСНОВНІ АСПЕКТИ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ЖІНОЧИМИ КОЛЕКТИВАМИ В УМОВАХ СЬОГОДЕННЯ

Зміни на ринку праці, а також ситуація з мобілізацією чоловіків, призвели до зростання чисельності жінок у різних організаціях. Зокрема з'явилися колективи, де жінки – це усі його працівники. Станом на 2024 рік в Україні спостерігається позитивна динаміка щодо зростання чисельності жінок на керівних посадах у різних сферах. За офіційними даними, 36,2% підприємств очолюють жінки. Найвища концентрація жінок-керівників спостерігається у сферах освіти та культури: зокрема, 99% очільників у дошкільній освіті - жінки, 93% у бібліотеках і архівах, 89,7% у початковій освіті, 70,5% у сфері театральної діяльності та 70,4% у сфері краси. У 2024 році жінки заснували 59% нових підприємств в Україні, що свідчить про їхню зростаючу участь в економічному житті країни [3].

У часи війни роль жінок на ринку праці стає надзвичайно важливою для соціально-економічного розвитку. Жінки часто виконують ключову роль у забезпеченні сімейного добробуту, тому їхня праця набуває критичного значення. Вони здатні займати місця у тих галузях, де спостерігається нестача робочої сили. Окрім того, багато жінок виступають ініціаторами важливих проєктів у своїх громадах, спрямованих на відновлення та розвиток. Це може включати створення бізнесів, соціальних ініціатив або волонтерських груп. Жіночі колективи стають важливими майданчиками для підтримки, обміну інформацією та ресурсами, що допомагає жінкам адаптуватися до нових умов і зберігати психологічну стійкість. У воєнний період вони активно долучаються до гуманітарних ініціатив, надаючи допомогу постраждалим, і їхній досвід в організації підтримки та управлінні спільнотами є безцінним.

Для жіночих колективів притаманні певні характеристики, що необхідно враховувати при організації їх роботи:

1. Емоційна підтримка. Жінки часто створюють атмосферу емоційної відкритості, що сприяє взаєморозумінню та підтримці.
2. Комунікація. В таких колективах приділяється більше уваги обміну ідеями та думками.
3. Співпраця. Жінки схильні до колективної праці та прийняття спільних рішень.
4. Конфлікти. В жіночих колективах можуть виникати специфічні конфлікти, часто емоційного характеру, але вони зазвичай вирішуються через відкритість та обговорення.
5. Цінності. В таких групах часто домінують принципи, що акцентують увагу на балансі між професійним і особистим життям, благополуччя та розвитку.
6. Лідерство. Жіночі колективи можуть мати різні стилі лідерства, серед яких часто зустрічаються більш демократичні підходи [2].

Механізм управління жіночими колективами включає в себе ряд аспектів, які враховують психологічні, соціальні та організаційні особливості жінок як учасників трудового процесу. Він передбачає створення умов для ефективної роботи, підтримки емоційного та професійного розвитку, а також вирішення специфічних конфліктів та труднощів, що можуть виникати в таких колективах. Складовими цього механізму є

лідерство та стиль управління, комунікація та підтримка, емоційне управління, мотивація та розвиток, вирішення конфліктів, гнучкість організаційних процесів, розвиток корпоративної культури.

У жіночих колективах часто переважають демократичні та колегіальні підходи до управління. Лідер повинен бути уважним до потреб і емоцій працівниць, активно сприяти розвитку партнерських відносин і взаємодії між учасниками колективу. Важливо, щоб лідер був не лише керівником, а й підтримкою для колективу, здатним створити атмосферу довіри та співпраці.

Одним із ключових аспектів є забезпечення відкритої і двосторонньої комунікації. Регулярні зустрічі, обговорення проблем та досягнень, активний обмін інформацією допомагають створити атмосферу взаєморозуміння і підтримки. Важливо, щоб жінки мали можливість виражати свої думки і відчуття, а також отримати необхідну допомогу та ресурси.

Враховуючи високий рівень емоційної чутливості в жіночих колективах, важливо організувати систему підтримки, яка дозволяє зменшити стрес і конфлікти. Це включає проведення тренінгів з емоційного інтелекту, кризових ситуацій та управління стресом, а також підтримку психологічного здоров'я працівниць.

Важливим аспектом є стимулювання розвитку кар'єри та професійних навичок жінок, що працюють у колективі. Створення можливостей для навчання, участі в тренінгах і семінарах, підтримка ініціатив та інновацій допомагає підвищити мотивацію та задоволення від роботи. Водночас важливо враховувати необхідність балансу між роботою і особистим життям, що є важливим для жінок.

У жіночих колективах можуть виникати конфлікти, які часто мають емоційний характер. Механізм управління має бути спрямований на швидке і ефективне вирішення таких ситуацій. Важливо застосовувати методи медіації, відкритого діалогу та забезпечення конструктивної критики, щоб зберегти гармонійні відносини в колективі.

Управління жіночими колективами потребує гнучкості у плануванні та організації робочих процесів. Це може включати адаптацію робочого графіка, можливість дистанційної роботи або розподілу обов'язків залежно від життєвих обставин працівниць [1].

Формування підтримуючої корпоративної культури, яка забезпечує рівність, взаємоповагу та взаємодопомогу, є основою ефективного управління жіночими колективами. Це включає створення політик, що сприяють інклюзивності, заохоченню партнерських відносин і підтримки різноманіття.

У жіночих колективах під час кризи важливим аспектом для збереження працездатності, емоційного благополуччя та загальної стабільності організації є підтримка психологічного здоров'я жінок. Першочерговими заходами в даному напрямі, на наш погляд, є проведення психотерапевтичних сесій або надання доступу до психолога, організація регулярних зустрічей для обговорення психологічних труднощів, використання технік релаксації, медитації для покращення психоемоційного стану, організація регулярних коротких перерв, що дозволяють відновити сили, допомагає підтримувати працездатність та знизити рівень стресу.

Таким чином, організація роботи жіночих колективів в умовах воєнного стану вимагає врахування специфічних викликів, таких як стрес, нестабільність, обмежені ресурси та психологічний тиск. Для забезпечення ефективної роботи в таких умовах важливо впроваджувати стратегії, які дозволяють адаптуватися до нових реалій та підтримувати високу продуктивність і моральний дух працівниць.

Список використаних джерел

1. Котлярчук І. Жіночі товариства в сучасній Україні: проблеми і перспективи. 2021. URL: ekmair.ukma.edu.ua.
2. Смолій С. Психологічна характеристика гендерних конфліктів в колективі. 2022. URL: archer.chnu.edu.ua.
3. Чоловіки та жінки на ринку праці. Державна служба статистики України. URL: https://ukrstat.gov.ua/operativ/pro_stat/Prosto/m&w/j_ch_na%20runky_praci.pdf

СЕКЦІЯ “ПІДПРИЄМНИЦТВО, ТОРГІВЛЯ ТА ЛОГІСТИКА”

Бабіцький Р. В.,

здобувач наукового ступеня доктора філософії
ОНП “Підприємництво, торгівля та біржова діяльність”
спеціальності 076 “Підприємництва та торгівля”,
Науковий керівник д.е.н., проф. Літвінов О. С.,
Одеський національний економічний університет

ФАКТОРИ ІНВЕСТУВАННЯ В СТАРТАПИ, ЯКІ ПРАЦЮЮТЬ В СФЕРІ НАУКИ ТА ТЕХНОЛОГІЙ

Інноваційне підприємництво, основним елементом якого є стартапи, у всьому світі базується на розвитку наукоємних прикладних інновацій, які створюються в ході R&D розробок. Відповідно проривним стають ті інновації та стартапи, які працюють в галузі науки і техніки, що й обумовлює окрему увагу саме цій галузевій направленості. Саме тому, далі буде окремо розглянуто динаміку, структуру та фактори залучення інвестицій в стартапи з галузі наука та технології (Science and Technologie). Розпочнемо з аналізу кількості заснованих протягом 2015-2024 рр. стартапів та обсягу отриманого ними інвестицій (див. табл. 1).

Таблиця 1

**Кількість стартапів сфери науки та техніки, які були засновані протягом 2015-2024 рр.
та обсяг отриманих ними інвестицій**

Країна (регіон)	Кількість стартапів, од.	Частка впевнено зростаючих стартапів, %	Загальний обсяг отриманих інвестицій, млн.дол.	Середній обсяг отриманих інвестицій, млн.дол/од.	Спів-я із Україною	Загальний обсяг отриманих інвестицій у капітал, млн.дол.	Середній обсяг інвестицій у капітал, млн.дол/од.	Спів-я із Україною
Країни ЄС	13718	1,2	35517,4	2,6	16,0	24512,7	1,8	11,0
Польща	525	3,8	370,7	0,7	4,4	296,7	0,6	3,5
Україна	194	3,1	31,5	0,2	1,0	31,5	0,2	1,0
Всього у світі	83485	2,0	264772,7	3,2	19,5	219267,0	2,6	16,2

Джерело: складено автором за даними <https://www.crunchbase.com>

Загальна кількість стартапів у сфері науки та техніки в світі становить 83485 стартапів, з них в ЄС – 13718 стартапів, в Польщі – 525 стартапів. В Україні було засновано лише 194 стартапи, однак вони продемонстрували рекордно високий рівень успішності - 3,1%. Загальний обсяг отриманих інвестицій становив – 264,77 млрд дол. (в середньому 3,2 млн дол на 1 стартап), з них європейські стартапи отримали 35,52 млрд дол. (2,6 млн дол на 1 стартап), польські – 370,7 млн дол. (0,7 млн дол на 1 стартап), а українські – 31,5 млн дол. (0,2 млн дол. на 1 стартап, що на 50% більше ніж в інших галузях), що свідчить про те, що попри наявність зростаючих компаній, українські стартапи отримують мінімальний обсяг інвестицій.

Основна маса стартапів у сфері науки та техніки очікує дохід від 1 до 10 млн дол. В світі їх частка становить 56,7%, в Польщі – 58,7%, а в Україні – 67,0%, тоді як в ЄС превалюють мікростартапи з доходами до 1 млн дол.– 65,6%. Ці висновки підтверджено і за результатами аналізу кількості зайнятих працівників. Якщо в Польщі превалюють стартапи із 10-50 працівниками, то в інших регіонах найбільше стартапів, які мають менше 10 працівників. Узагальнюючі результати аналізу факторів інвестиційної привабливості стартапів, які здійснювали свою діяльність в галузі наука та технології отримано висновок,

що відносна успішність вітчизняних стартапів цієї галузі обумовлена можливістю залучення більшої кількості найманих працівників через відносно низький рівень витрат на оплату праці в Україні та відносно високий рівень інтелектуальний рівень.

З 194 стартапів, заснованих за період 2015–2024 рр. в Україні у галузі наука та технології, 36 вдалось залучити інвестиції, в середньому 872,3 тис. дол на 1 стартап. Більшість стартапів зосереджено у м. Києві – 127 од., або дві третини від загальної кількості, при цьому із загального числа профінансованих стартапів 89% знаходяться в Києві (32 стартапа), ще на 4 регіони припало відкриття 57 стартапів, тоді як у всіх інших регіонах разом відкрито лише 10 стартапів (див. табл. 2).

Таблиця 2

Українські стартапи, які з 2015 по 2024 рр. здійснювали діяльність в галузі науки та техніки в регіональному розрізі

Регіон	Загальна кількість		Кількість отримавших інвестиції		Загальний обсяг інвестицій		Середній обсяг інвестицій, тис.дол
	Од.	Частка, %	Од.	Частка, %	тис. дол	Частка, %	
м. Київ	127	65	32	89	25602	82	800,1
Харківська обл.	13	7	1	3	2700	9	2700,0
Одеська обл.	11	6	1	3	150	0	150,0
Львівська обл.	25	13	1	3	1000	3	1000,0
Дніпропетровська обл.	8	4	1	3	1950	6	1950,0
Інші регіони	10	5	0	0	0	0	-
Всього	194	100	36	100	31402	100	872,3

Джерело: складено автором за даними <https://www.crunchbase.com>

Такий дисбаланс у розподілі технологічних стартапів вказує на те, що більшість регіонів майже не мають необхідної інфраструктури для розвитку наукоємного інноваційного підприємництва. Ключовим періодом розвитку стартапів цієї галузі були 2015–2018 рр. коли було засновано 121 стартап, або 62,5% від всіх стартапів.

Під фактором інвестування стартапів можна розуміти першопричини, рушійні сили, які визначатимуть рівень інвестиційної привабливості стартапів [1, 2, 3]. В результаті аналізу існуючих практичних та теоретичних підходів та розглянутих першопричин обґрунтовано, що до факторів отримання інвестування відносяться: характеристика команди стартапа, рівень зацікавленості інвесторів в ідеї стартапу, рівень потенційної фінансової віддачі від реалізації стартапу, рівень спеціалізації стартапу на певному підвиді діяльності, ступінь залученості інтелектуального капіталу інвесторів (залучення інвесторів до здійснення операційної діяльності). Показано, що факторні показники не можуть бути ідентичними для різних галузей та країн функціонування стартапів, оскільки на них впливатимуть різні умови функціонування стартапів. На основі цих факторів сформовано теоретичну модель інвестиційну привабливості стартапів.

Список використаних джерел

1. Літвінов О. С. Фактори енергоємності продукції промислового підприємства: монографія. Одеса : Автограф, 2006. 242 с.
2. Літвінов О. С., Сукач О. О. Ефективність витрат на оплату праці як фактор конкурентоспроможності підприємства. Конкурентоспроможність підприємства : оцінка рівня та напрями підвищення : монографія / за заг. ред. О. Г. Янкового. Одеса : Атлант, 2013. С. 459-470.
3. Літвінов О. С. Визначення факторів конкурентоспроможності закладів охорони здоров'я в умовах інноваційного розвитку. Науковий вісник Одеського національного економічного університету. Науки : економіка, політологія, історія. 2017. № 4 (246). С. 58-69.

Гирка О. І.

к. т. н., доц., доцент кафедри товарознавства,
митної справи та управління якістю

Скробало С. М.

здобувач вищої освіти другого
(магістерського) рівня

ОПП “Товарознавство та експертиза в митній справі”
спеціальності 076 “Підприємництво та торгівля”,
Львівський торговельно-економічний університет

ВПЛИВ СТРАТЕГІЇ “ШРІНКФЛЯЦІЇ” НА ПРИБУТКОВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ДИНАМІЧНОГО РИНКУ

У контексті товарознавства та управління бізнесом, забезпечення стабільної прибутковості є ключовою метою будь-якого суб'єкта господарювання. Фінансовий результат діяльності підприємства безпосередньо залежить від співвідношення генерованих доходів, що визначаються ціновою політикою щодо товарів, та витрат на їх виробництво і подальшу реалізацію. В умовах стабільного економічного розвитку спостерігається поступове зростання витратної частини, що об'єктивно призводить до інфляційного тиску та необхідності корегування цін. Однак, в ситуаціях макроекономічної нестабільності, зокрема стагфляції, коли економічний спад супроводжується інфляційними процесами, традиційне підвищення цін може мати негативні наслідки для обсягів продажів. В умовах вільного ринку, на відміну від планової економіки, різке зростання вартості товарів може спровокувати переорієнтацію споживчого попиту на продукцію конкурентів, що становить значну загрозу для фінансової стійкості підприємства.

У такому контексті стратегія “шрінкфляція” постає як потенційний інструмент для утримання клієнтської бази та збереження рівня прибутковості. До застосування цієї методики підприємства вдаються за наявності таких факторів: погіршення загального економічного стану країни, значне зростання собівартості виробництва або витрат на реалізацію товарів, різкі сезонні коливання цін на сировину чи енергоносії, інтенсивна конкурентна боротьба на ринку.

Ефективність “шрінкфляцію” зумовлена певними особливостями споживчого сприйняття. У свідомості значної частини українських споживачів усталилися певні стандарти щодо об'єму та маси первинної споживчої упаковки базових харчових продуктів, зокрема, молока та рослинної олії (1 літр) і вершкового масла (200 грамів). Проте, спостереження свідчать про відхилення від цих традиційних параметрів, що є проявом ширшого економічного явища. Причину зазначеної тенденції, слід вбачати у зростанні собівартості виробництва харчової продукції, обумовленому збільшенням цін на сировинні компоненти. З метою мінімізації негативного впливу відкритого підвищення цін на споживчий попит, підприємства харчової промисловості все частіше вдаються до економічної стратегії “шрінкфляцію”.

“Шрінкфляція” являє собою маркетингову стратегію, за якої виробники зменшують об'єм або вагу продукту, зберігаючи водночас його попередню роздрібну ціну.

Попри візуальну незмінність цінників, феномен “шрінкфляцію” за своєю економічною природою являє собою приховане збільшення вартості одиниці товару. Ілюстративним прикладом є зміна об'єму молока в упаковці номінальним об'ємом 1 літр, що продається за фіксованою ціною у 50 гривень. Первісна вартість одного грама продукту становить 0,05 грн (50 грн / 1000 г). Зменшення об'єму до 0,9 літра за збереження ціни у 50 гривень призводить до зростання вартості одного грама до 0,055 грн (50 грн / 900 г), що фактично відображає цінове збільшення на 10%, незалежно від способу його оформлення.

Ринок молочної продукції є одним із найбільш показових прикладів застосування “шрінкфляції”. Аналіз ринкової кон'юнктури свідчить про значне подорожчання сирого

молока, яке становить вагому частку (близько 70%) у собівартості кінцевої молочної продукції. На поточний момент ціни на сире молоко в Україні наближаються до рівня країн Європейського Союзу, сягаючи 50 євроцентів (22 гривні) за літр. Зокрема, за останній рік ціна на питне молоко зросла в середньому на 22%, а на вершкове масло – на 30%. Паралельно з цим спостерігається тенденція до зменшення об'єму молока в традиційній літрової упаковці до 0,9 літра та зниження ваги вершкового масла у стандартних пачках [1]. Аналогічні адаптаційні стратегії спостерігаються і в інших сегментах харчової промисловості. На ринку кондитерських виробів, де спостерігається перевиробництво, висока конкуренція змушує виробників стримувати ціни, що може опосередковано призводити до оптимізації об'ємна-масових характеристик продукції (наприклад, зменшення ваги шоколадних плиток зі 100 г до 90 г).

Поточна кон'юнктура кондитерського ринку України характеризується посиленням конкуренції з боку іноземних виробників та значним зростанням витрат на виробничий цикл, що чинить тиск на рентабельність підприємств. За даними асоціації “Укркондпром”, спостерігається зростання цін на сировину, супутні послуги та оплату праці, що призводить до збільшення собівартості продукції. Значне зростання світових цін на какао-боби, ключовий інгредієнт кондитерських виробів, посилює цю тенденцію. В умовах необхідності підтримання конкурентоздатності, виробники можуть вдаватися до зменшення ваги або розміру продукції як одного з інструментів управління ціною для кінцевого споживача.

Аналіз ринку соняшникової олії вказує на можливий вплив скорочення пропозиції на тлі стабільного попиту на застосування стратегії зменшення об'єму тари. За даними Українського клубу аграрного бізнесу, спостерігається зменшення посівних площ під соняшник та прогнозується зниження врожайності, що може призвести до скорочення обсягів виробництва олії. Хоча внутрішнє споживання є незначним порівняно з експортом, потенційне скорочення пропозиції може створювати передумови для застосування “шрінкфляції” виробниками, як це, ймовірно, відбувається на прикладі фасування в менші об'єми тари.

З правової точки зору, виробник має дискреційне право щодо фасування продукції в упаковку будь-якого розміру та встановлення власної цінової політики. Ключовою вимогою законодавства є надання достовірної інформації про кількісні характеристики товару на етикетці. Таким чином, формально “шрінкфляцію” не є прямим порушенням чинного законодавства та не підлягає адміністративному чи іншому покаранню. Відповідальність за усвідомлений вибір товару на основі наданої інформації покладається на споживача. Отже, “шрінкфляцію” слід розглядати не як протиправну діяльність, а як потенційну стратегію введення споживачів в оману шляхом використання їхньої неуважності під час ознайомлення з маркуванням. Попри наявність на етикетці правдивої інформації про кількість товару, збереження візуально звичного розміру упаковки сприяє прихованому зростанню ціни.

Пряме посилення на зростання виробничих витрат є нечастим явищем, оскільки існує побоювання втрати лояльності споживачів. Натомість, комунікація може фокусуватися на введенні нових інгредієнтів, поліпшення якості продукції або ж наголошенні на побажаннях щодо фасування з боку роздрібних торговельних мереж. На сучасному етапі споживачі переважно усвідомлюють тенденцію до зменшення кількісних характеристик звичних товарів, що знижує потребу виробників у детальних поясненнях.

Питання щодо відповідальності за зменшення обсягу або маси товарів за збереження ціни є складним. Якщо виключити випадки прямого наміру отримання необґрунтованого прибутку, основною причиною застосування “шрінкфляції” є погіршення макроекономічної ситуації. Зростання вартості транспортування, енергоносіїв та сировини чинить тиск на виробників, змушуючи їх шукати шляхи компенсації зростаючих витрат для запобігання банкрутству. Шрінкфляцію виступає одним із таких механізмів, дозволяючи приховано підвищити ціну та тимчасово підтримувати попит на попередньому рівні, уникаючи різкого негативного сприйняття відкритого зростання цін.

Мережа роздрібної торгівлі Carrefour у Франції запровадила нову маркетингову ініціативу, спрямовану на підвищення прозорості ціноутворення. Суть ініціативи полягає у розміщенні інформаційних табличок безпосередньо на полицях магазинів, які повідомляють споживачів про явище “шрінкфляції”. Друга за величиною роздрібна мережа Франції застосовує маркування товарів, що зазнали зменшення об’єму або ваги за збереження або збільшення ціни постачальника, наступним чином: “Об’єм / вага цього продукту знизився, а фактична ціна, яку стягує постачальник, зросла”. З точки зору конкурентної стратегії, дії Carrefour можуть розглядатися як спроба диференціації шляхом підвищення прозорості ціноутворення для споживачів. Проте, обраний підхід характеризується високим ступенем прямолінійності та може бути сприйнятий іншими учасниками ринку як агресивна тактика ведення бізнесу.

Представники мережі супермаркетів Carrefour обґрунтовують впровадження інформаційних табличок щодо “шрінкфляції” як механізм тиску на компанії-виробники з метою стимулювання зниження цін на їхню продукцію. Однак, слід зазначити, що подібна стратегія прямого інформування споживачів про цінову політику постачальників може мати потенційні негативні наслідки для міжорганізаційних відносин у ланцюгу постачання, зокрема, призвести до загострення конфлікту між ритейлером та виробниками.

У Верховній Раді України ініційовано законодавчу ініціативу, оформлену проектом Закону № 12358, метою якої є посилення захисту прав споживачів від практики прихованого підвищення вартості товарів. Запропонований нормативно-правовий акт передбачає обов’язкове зазначення торговельними мережами ціни одиниці товару (за кілограм або літр) у випадках реалізації продукції в упаковках зменшеного об’єму або маси. Актуальність даної законодавчої ініціативи зумовлена поширенням серед виробників тенденції до “шрінкфляції”, що набула значних масштабів на споживчому ринку [2].

Отож, основним суб’єктом, що зазнає негативного впливу від “шрінкфляції”, є споживач. Як було доведено раніше, зменшення кількості товару за збереження ціни фактично призводить до подорожчання одиниці продукції. Споживачі, сплачуючи ту саму суму за менший об’єм або вагу, змушені частіше здійснювати повторні покупки для задоволення своїх потреб.

З метою адаптації до умов “шрінкфляції”, споживачам рекомендується:

- ✓ Ретельно вивчати інформацію на етикетках щодо ваги, об’єму або кількості одиниць товару, незважаючи на візуальну схожість упаковки з попередніми варіантами.
- ✓ Розраховувати вартість одиниці виміру (наприклад, ціну за кілограм або літр) за допомогою доступних інструментів, для об’єктивного порівняння цін різних товарів.
- ✓ Відстежувати акційні пропозиції у межах одного цінового сегмента, знижки та цінову політику нових брендів, які можуть вдаватися до демпінгу для завоювання ринкової частки.
- ✓ Ініціювати колективні звернень або позови, що може спонукати регуляторні органи до посилення вимог щодо чіткості маркування. Проте, юридична заборона на зменшення кількості товару за збереження упаковки є малоймовірною [3].

Таким чином, зростання вартості сировини є ключовим фактором, що зумовлює застосування стратегії “шрінкфляцію” на ринку молочної продукції України. Виробники вдаються до прихованого зменшення об’єму та ваги товарів як механізму компенсації зростаючих витрат та мінімізації негативного впливу відкритого підвищення цін на споживчий попит. Отже, “шрінкфляцію” є комплексною проблемою, що відображає економічні реалії та стратегічну поведінку виробників. Адаптація споживачів до цієї тенденції вимагає підвищення рівня обізнаності та застосування раціональних підходів до вибору товарів.

Список використаних джерел

1. Більше платиш, менше їси. Чому виробники продуктів зменшують розміри упаковок. URL : <https://epravda.com.ua/finances/chomu-zmenshuyutsya-upakovki-tovariv-v-magazinah-800504/>

2. Приховане подорожчання: в Україні можуть змінити правила вказування цін у магазинах. URL : <https://finteco.com.ua/article/8288-trykhovane-podorozhchannia-v-ukraini-mozhut-zminyty-pravyla-vkazuvannia-tsin-u-mahazynakh/>

3. Зменшення упакування у ваших продуктах — шахрайство чи легальна стратегія. URL : <https://finance.ua/ua/goodtoknow/shrinkflation>

Демидчук Л. Б.

к.т.н., доц., доцент кафедри підприємництва, торгівлі та логістики,
Львівський торговельно-економічний університет

ОБ’ЄКТИ ТА МЕТОДИ КОНТРОЛЮ У СФЕРІ ІНДУСТРІЇ ГОСТИННОСТІ

Контроль на підприємствах сфери індустрії гостинності є однією з функцій її управлінням. У найзагальнішому вигляді контроль означає процес порівняння (зіставлення) фактичних досягнутих результатів із запланованими. Як видно з наведеного, контроль має менший стосунок до віддавання наказів співробітникам, а більший – до процедури оцінювання успішності виконання намічених планів і задоволення потреб внутрішнього та зовнішнього середовища [1]. Тобто, визначення ступеня досягнення мети здійснюється за допомогою контролю, який являє собою процес установлення відхилення від передбачених величин і дій людей у господарській діяльності. Завдяки контролю організація має можливість усувати перешкоди на шляху виконання планових завдань, тому контроль можна визначити і як процес, за допомогою якого організація забезпечує досягнення своїх цілей.

Контроль сфери гостинності включає встановлення стандартів, вимірювання фактично досягнутих результатів і їх коригування в тому випадку, якщо досягнуті результати істотно відрізняються від встановлених. А функцією контролю в класичному розумінні є діяльність, завдяки якій організацію можна утримувати на потрібному (правильному) шляху, порівнюючи показники її діяльності зі встановленими стандартами (планами).

Функції контролю на підприємствах сфери індустрії гостинності можуть бути різними, основними серед яких є:

1) попередження кризових ситуацій. Помилки, що виникають усередині організації, переплітаються, множаться і, якщо їх вчасно не виправити, можуть призвести до катастрофи, банкрутства комерційної організації, розвалу установи. Відомо, що в більшості дрібних підприємств, що створюються, не розуміють важливості функції контролю, тоді допущені помилки нарастають, поки не відбувається банкрутство. Нерідко організація не гине, і існує, але постійно перебуває в кризовій ситуації. Функція контролю в таких ситуаціях полягає у виявленні проблеми та коригуванні діяльності до того, як проблеми переростають у кризу;

2) підтримка успішних дій – це функція контролю, яка полягає в підтримці всього того, що є успішним у діяльності організації. Для надання підтримки необхідно визначити, які саме дії ефективно сприяли досягненню цілей організації: це дає змогу знайти сферу розширення діяльності організації.

Іноді виокремлюють дисциплінарну функцію [2]. Контроль сприяє зміцненню дисципліни та дотриманню законності. Завдяки йому забезпечуються єдність рішень та їх виконання, досягнення поставлених завдань, а також запобігають помилкам і недоробкам.

В основу створення будь-якої системи контролю мають бути покладені такі основні принципи [3]:

–ефективність контролю – визначається успішність, корисність контролю (зменшення витрат, пов’язаних із виявленням та усуненням виявлених у процесі контролю недоліків; скорочення витрат на контроль, витрат на персонал і техніку контролю);

–ефект впливу на людей – з’ясовується питання: застосована технологія контролю викликає у працівників задоволення або страх, призводить до конфліктів або сприяє навчанню;

–виконання завдань контролю – контроль повинен визначити збіги або відхилення в системі управління організацією; сприяти усуненню відхилень, виробленню ефективних рішень;

–визначення меж контролю – контрольні заходи не можуть здійснюватися без обмежень. Потрібно дотримуватися норм контролю, визначених чинним законодавством, прав і свобод особистості.

На рис. 1 наведено пропоновану схему оцінювання інформації про результати контролю підприємств сфери індустрії гостинності.

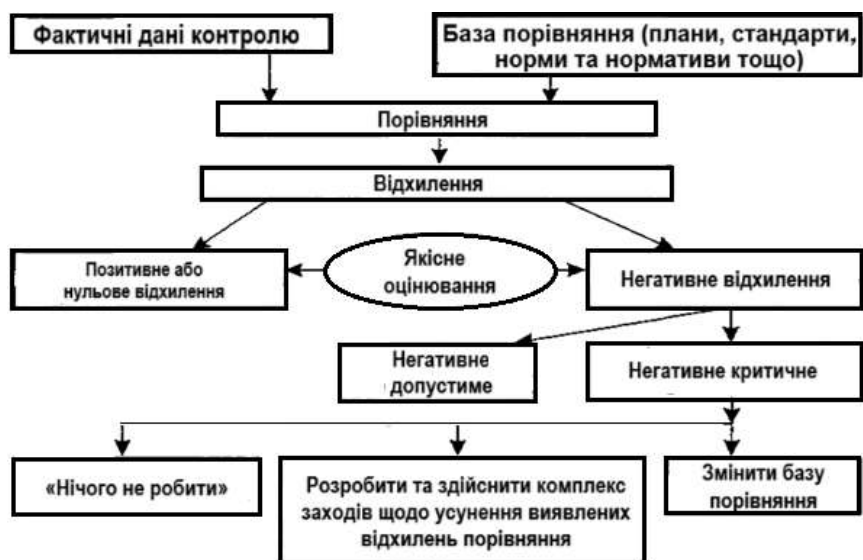


Рис. 1. Схема оцінювання інформації про результати контролю

Така схема контролю, на нашу думку, виконує дві важливі функції: дає керівництву підприємств сфери індустрії гостинності інформацію, необхідну для планування подальших дій; забезпечує вимірювання результативності та надає можливість визначати необхідну винагороду співробітників. При цьому варто з'ясувати: допустимі чи відносно безпечні виявлені відхилення від вимог стандартів обслуговування. Порівняння фактичних даних із базою порівняння (запланованими значеннями тих чи інших показників) здійснюється з точки зору якісної оцінки, а визначення допустимих відхилень, питання дуже важливе, оскільки скорочення таких відхилень може вимагати великих витрат, а саме: витрат часу, що витрачається менеджерами та іншими працівниками на збирання, передання й аналіз інформації; витрат на всі види обладнання, використовуваного для здійснення контролю; витрат на зберігання, передання й пошук інформації, пов'язаної з питаннями контролю. Необхідно, щоб швидкість, частота і точність вимірювань були узгоджені з діяльністю, що підлягає контролю. Використання комп'ютерів для контрольних вимірювань зробило ці перевірки набагато оперативнішими, дешевшими і точнішими.

Дії, що проводяться після зіставлення результатів із встановленими стандартами, можна поділити на три види.

1. «Нічого не робити» слідує, якщо зіставлення фактичних результатів зі стандартами свідчить про те, що встановлені цілі досягнуто. При цьому вимірювання необхідно продовжувати, повторюючи цикл контролю.

2. «Усунути відхилення» необхідно, якщо оцінки свідчать про те, що рівень відхилення від стандарту перевищив встановлений, при цьому система контролю повинна точно вказувати причину таких значних відхилень.

3. «Перегляд стандартів» необхідний, коли стандарти та плани виявляються нереальними, недостатньо обґрунтованими. Підприємства, що успішно діють, часто змушені переглядати свої стандарти у бік підвищення їх вимог. Але іноді плани складені занадто

оптимістично, тому стандарти часом треба переглядати і в бік зниження вимог, оскільки завищені стандарти можуть не дозволити досягти сформульованих цілей і зводять нанівець мотивацію персоналу.

Здійснення функції контролю на підприємствах індустрії гостинності ускладнюється тим, що послуги, які тут надаються, більшою мірою мають нематеріальний характер, тобто не мають форми, розміру, кольору, упаковки тощо. Тут досить важко застосовувати звичні критерії оцінки.

Останніми роками було розроблено низку методів аналізу та контролю процесу обслуговування на підприємствах гостинності [4].

1. Метод діаграмного проектування. Суть полягає у візуальному представленні всього процесу виробництва і надання послуг, а також усіх послідовних завдань, безпосередньо пов'язаних із цим процесом. Згідно з технологією діаграмного проектування насамперед слід розрізняти «смугу видимості» для споживача виконуваних у процесі надання послуги завдань.

2. Метод точок дотику. Під точкою дотику розуміють момент безпосередньої взаємодії персоналу обслуговування і споживачів (клієнтів). Саме в цей момент стає зрозумілою реакція клієнта (він задоволений чи ні). У цьому разі менеджеру пропонується зафіксувати й перелічити всі ті моменти, коли споживач контактує з персоналом готелю або ресторану в процесі споживання послуги (оформляється в службі прийому та розміщень, робить замовлення в ресторані, звертається по допомогу до консьєржа тощо).

На підставі відповідного аналізу можна скоротити або збільшити кількість точок дотику, дати чіткі вказівки персоналу контактних служб щодо того, як поводитися, що робити, як і які завдання виконувати та скільки часу доцільно витратити на виконання завдань у момент «дотику» з клієнтом.

За допомогою методу точок дотику можливо змодельовати процес обслуговування. Завдяки своїй систематичності метод точок дотику добре підходить для розроблення концепцій виробництва та реалізації нових послуг.

3. Метод споживчого сценарію (або «портфельний протокол»). Технологія цього методу проста. Керівництво при проектуванні етапів і завдань процесу обслуговування звертається по допомогу до клієнтів. Зокрема, він просить клієнтів (індивідуальних або в невеликих групах) описати процес обслуговування або скласти його сценарій, який документується у формі протоколу. Потім споживачів просять дати оцінку процесу обслуговування і висловити рекомендації щодо його вдосконалення.

У процесі складання такого протоколу можна виявити сильні та слабкі сторони обслуговування. Надалі в такий спосіб можна розробити новий сценарій обслуговування або навіть ідею нової послуги.

4. Метод реінжинірингу. Значною мірою він спрямований на внутрішнє середовище підприємства, тобто невидиму частину процесу обслуговування. Суть цього методу полягає в аналізі й оптимізації сформованої практики обслуговування з метою підвищення ефективності функціонування підприємства.

У сфері гостинності реінжиніринг охоплює два етапи: спершу фіксується наявний процес обслуговування через діаграму із завданнями кожного відділу, далі — проводиться спільний аналіз для виявлення недоліків і оновлення процесу. Для ефективного контролю важливо поєднувати методи, своєчасно й чітко інформувати персонал про стандарти й результати, а також забезпечити ефективний зворотний зв'язок між управліннями й виконавцями. Участь співробітників організацій у процедурі контролю – ефективний засіб поліпшення контролю на всіх рівнях. Потрібно по можливості забезпечити участь підлеглих у розробленні стандартів, хоча це зазвичай є прерогативою керівництва.

Список використаних джерел

1. Поворознюк І. М. Управління якістю послуг на підприємствах індустрії гостинності під час кризи. Економіка та суспільство. 2022. Вип. 42. С. . DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-42-48>.

2. Корінько М. Д. Управлінський контроль в системі функціонування суб'єктів господарювання. Інтелект XXI. 2019. № 5. С. 49-54.
3. G20/OECD Principles of Corporate Governance 2023. OECD. OECD Publishing, Paris. 2023. URL: https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2023/09/g20-oecd-principles-of-corporate-governance-2023_60836fcb/ed750b30-en.pdf.
4. Peacock M., Kübler M. The failure of 'control' in the hospitality industry. International Journal of Hospitality Management. 2024ю 20(4):353-365 DOI: 10.1016/S0278-4319(01)00022-6.

Єременко П. П.

здобувач третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти
ОПП "Підприємництво, торгівля та біржова діяльність"
спеціальності 076 "Підприємництво та торгівля",
Науковий керівник д.е.н., проф. Франів І. А.,
Львівський торговельно-економічний університет

ТОРГІВЛЯ З ВИКОРИСТАННЯМ ІНТЕРНЕТУ РЕЧЕЙ: ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Стрімкий розвиток цифрових технологій і зростання впливу Інтернету речей (Internet of Things, IoT) формують нову парадигму в галузі торгівлі. Цей підхід відкриває нові горизонти взаємодії між споживачем і продавцем, автоматизації процесів, покращення логістики, персоналізації маркетингу та підвищення загальної ефективності бізнесу. Особливо помітним цей вплив є в контексті зростаючої ролі електронної комерції, яка прагне забезпечити максимальну зручність, швидкість і точність обслуговування. Інтернет речей у торгівлі вже перестав бути футуристичною концепцією — він поступово вбудовується в операційні, маркетингові та стратегічні процеси компаній.

Цифрова трансформація зачіпає всі рівні торгівлі — від роздрібних мереж і онлайн-магазинів до складських центрів, транспортної інфраструктури та взаємодії з клієнтами. Завдяки IoT торгівля стає не лише швидшою, але й розумнішою: рішення приймаються на основі даних у режимі реального часу, забезпечується безперервне відстеження товарів, а взаємодія зі споживачем набуває нової якості.

Інтернет речей — це система взаємопов'язаних фізичних об'єктів, які мають вбудовані сенсори, програмне забезпечення, мережеві інтерфейси та здатність обмінюватися даними з іншими пристроями або центральними системами управління. У сфері торгівлі ця технологія застосовується для автоматизації безлічі процесів: управління запасами, моніторингу споживчого попиту, прогнозування продажів, оптимізації логістики та вдосконалення обслуговування клієнтів.

Одним із ключових напрямів впровадження IoT є смарт-логістика. Завдяки сенсорам та GPS-трекерам компанії можуть у реальному часі відстежувати місцезнаходження вантажу, контроль температурного режиму, вологості та інших умов транспортування. Це особливо важливо при доставці харчових продуктів, медикаментів та інших чутливих товарів. Крім того, сенсорна аналітика дозволяє оперативно виявляти затримки або порушення в ланцюгах постачання та приймати рішення на основі аналітичних моделей.

У торговельних залах IoT-технології застосовуються у вигляді смарт-поличок, які відстежують залишки продукції та автоматично сигналізують про необхідність поповнення. Це дозволяє зменшити ризик втрати продажів через відсутність товару на полицях. Водночас розумні камери можуть фіксувати поведінку покупців, тривалість їхнього перебування в різних зонах магазину, виявляючи найпривабливіші товари або зони з низькою конверсією. Отримані дані дають змогу оптимізувати розташування товарів, персоналізувати пропозиції та навіть змінювати ціни в реальному часі.

У сфері e-commerce IoT дозволяє краще розуміти клієнта. Наприклад, носимі пристрої (фітнес-браслети, розумні годинники) або розумні домашні пристрої (помічники на кшталт

Alexa, Google Home) можуть збирати інформацію про звички користувачів, що допомагає пропонувати релевантні товари. Персоналізація досягається завдяки глибокому аналізу поведінки та автоматичному налаштуванню маркетингових кампаній під конкретного споживача.

Попри вражаючі переваги, впровадження IoT у торгівлю пов'язане з низкою викликів. По-перше, це високі стартові інвестиції: закупівля обладнання, програмне забезпечення, модернізація інфраструктури та навчання персоналу вимагають значних ресурсів. По-друге, виникають питання кібербезпеки — оскільки величезна кількість пристроїв генерує та передає чутливі дані, необхідно забезпечити їхній захист від зовнішніх загроз. По-третє, важливим фактором залишається інтеграція IoT у вже існуючі бізнес-процеси — компаніям потрібно перебудовувати свої моделі управління, щоб отримати максимальний ефект від нових технологій.

Незважаючи на ці труднощі, багато компаній усвідомлюють перспективність IoT і активно інвестують у відповідні проєкти. Наприклад, Amazon впровадив концепцію магазинів Amazon Go, де покупці можуть обирати товари без касирів — завдяки IoT-системам товари фіксуються автоматично, а оплата здійснюється безконтактно. Такий підхід значно пришвидшує обслуговування та знижує витрати на персонал.

В українських умовах використання IoT у торгівлі перебуває на стадії поступового розвитку, однак окремі компанії вже демонструють успішні кейси. Наприклад, національні логістичні оператори інтегрують системи відстеження вантажів із виводом даних у мобільні застосунки для клієнтів. Торговельні мережі використовують електронні цінники, смарт-термінали та автоматизовані системи управління залишками. В умовах війни та частих збоїв у логістиці IoT-системи стали критично важливими для збереження контролю над переміщенням товарів і оперативного реагування на зміни ситуації.

Перспективи впровадження IoT в українській торгівлі залежать від розвитку цифрової інфраструктури, доступності інвестицій та рівня IT-грамотності. Проте вже зараз можна говорити про значний потенціал — як у великих компаніях, так і в малому бізнесі. Наприклад, фермерські господарства застосовують датчики для моніторингу умов зберігання продукції, а маркетплейси використовують автоматичні системи обробки замовлень.

Одним із головних переваг IoT є можливість побудови клієнтоорієнтованої стратегії. Завдяки точному збору даних про клієнта, компанія може не лише прогнозувати попит, а й формувати індивідуальні пропозиції, покращувати післяпродажне обслуговування, надавати рекомендації на основі історії покупок та ін. У цьому контексті важливим є розвиток омніканальних моделей торгівлі, де фізичні та цифрові канали інтегруються в єдину систему. У майбутньому можна очікувати подальшої інтеграції IoT із іншими технологіями, зокрема штучним інтелектом, великими даними та блокчейном. Таке поєднання дозволить створити цілісні екосистеми торгівлі, де кожен елемент — від товару до кінцевого споживача — буде цифрово зв'язаний, прогнозований і керований в автоматичному режимі.

Інтернет речей є однією з найперспективніших технологій для трансформації торгівлі в умовах цифрової економіки. Його впровадження забезпечує оптимізацію операцій, підвищення точності прийняття рішень, персоналізацію взаємодії з клієнтом і створення нових бізнес-моделей. Попри наявність бар'єрів у вигляді вартості, складності інтеграції та ризиків безпеки, тенденції свідчать про поступову адаптацію IoT у торгівлі навіть у країнах з економіками, що розвиваються. Український бізнес також демонструє готовність до таких змін, і подальша підтримка з боку держави, наукової спільноти та IT-індустрії може забезпечити стійке зростання в цій галузі.

Список використаних джерел

1. Gubbi, J., Buyya, R., Marusic, S., & Palaniswami, M. (2023). Internet of Things (IoT): A Vision, Architectural Elements, and Future Directions. *Future Generation Computer Systems*, 37(1), 405–420.
2. Rohit, R., & Sharma, V. (2023). IoT-enabled Smart Retail: Applications and Challenges. *Journal of Retail Innovation*, 15(3), 99–117.
3. Melnyk, O., & Doroshenko, A. (2022). Digital Trade Ecosystems and IoT Implementation in Ukraine. *Ukrainian Journal of Digital Economy*, 4(2), 85–97.

Звір Ю. В.
здобувач наукового ступеня доктора філософії
ОНП “Підприємництво, торгівля та біржова діяльність”
спеціальності 076 “Підприємництво та торгівля”,
Науковий керівник д.е.н., проф. Міщук І. П.,
Львівський торговельно-економічний університет

ФУНКЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦТВА В ЕКСТРЕМАЛЬНИХ УМОВАХ

Розвиток підприємництва є об’єктом досліджень в економіці, публічному управлінні та праві, соціології, географії, філософії, історії та ін. На стику різних галузей знань формуються міждисциплінарні підходи до дослідження підприємництва, однак зазвичай базовим є економічний напрям. У результаті «підприємництво» стає актуальним об’єктом дослідження державного регулювання економіки, геоекономіки, економічного права (бізнес-права), філософії бізнесу та ін. Тривалі дослідження сутності, змісту, ролі підприємництва тощо дозволили сформуванню потужну теоретичну базу, що дозволяє якнайповніше використовувати закладений у нього потенціал. Своєю чергою, цей потенціал свою реалізацію отримав у виконанні підприємництвом його звичних, традиційних функцій, які виконуються, якщо підприємництво здійснюється в умовах ринкової конкуренції, згідно з нормами права, зокрема легально, а також відповідальності. - Відповідальність підприємництва означає, що в своїй діяльності суб’єкти сприяють розвитку економіки країни, якщо слідуєть принципам соціальної відповідальності, тобто враховують у прийнятті рішень інтереси стейкхолдерів (працівників, споживачів, влади, громади і т. д.), легалізують усі доходи та зайнятість, добросовісно конкурують, підтримують місцеві громади, беруть участь у вирішенні суспільних проблем [1].

Також функції підприємництва виконуються, якщо для цього створені сприятливі зовнішні обставини. Тобто, не лише самі підприємства є носіями волі до виконання покладених на них функцій, але й їм пропонуються такі умови, щоб вони мали ресурси і мотивацію їх виконувати. Зовнішніми умовами є стабільність (фінансово-економічна, політична, безпекова) та часто політика в сфері розвитку підприємництва.

Разом з тим, сьогодні існує потреба більш глибоко і детально вивчити роль і розвиток підприємництва під впливом того комплексу обставин в розвитку суспільства, який отримав назву «екстремальні умови». - Якщо розглядати особливості провадження підприємництва в екстремальних умовах, то мають враховуватись нові можливості чи, навпаки, обмеження для суб’єктів підприємництва. Це відображають відповідні функції підприємництва. Екстремальні умови при цьому – це складні обставини, часто з неочікуваним початком та невизначеними наслідками, що чинять негативні впливи на економіку, суспільство й державу. Це можуть бути стихійні лиха (надзвичайні природні явища), техногенні катастрофи (спричинені діяльністю людини), збройні конфлікти та війни, революції, терористичні акти, епідемії, епізоотії, епіфітотії, фінансово-економічні кризи, масові і затяжні страйки (у тому числі як реакції на суперечливі реформи; прикладом є Податковий майдан в Україні 2010 р.). Залежно від масштабів, періодичності, тривалості екстремальні умови можуть призводити до надзвичайних ситуацій, криз, катастроф, проявлятись у формах ризиків, загроз, форс-мажорів. Кодекс цивільного захисту України формулює зміст надзвичайних ситуацій як таких обставин на окремій території, що порушують нормальні умови життєдіяльності і спричиняють труднощі в провадженні господарської діяльності (ст.1, п.24) [2]. Виокремлення функцій підприємництва в екстремальних умовах стало актуальним для України після 2022 р.. Як наголошує Т. Мурована, протидія економічній кризі в Україні під час повномасштабної війни потребує адаптації підприємницького сектору до нових обставин, оптимізації бізнес-процесів для задоволення потреб інститутів економічної системи [3].

Не наполягаємо на виключності нашого переліку, але вважаємо, що в екстремальних умовах додатково (або ж – на заміну) до традиційних функцій, виникають нові, інколи – неординарні, але – особливо важливі, зокрема – в умовах війни, функції підприємництва, якими є: - функція адаптації; - функція оптимізації; - функція територіальної мобільності (релокації); - функція віртуальної мобільності; - споживчо-орієнтована функція; - функція відповідальності за персонал; - функція антикризового управління; - функція локалізації; - інфраструктурна функція; - функція вибіркового стимулювання.

Умови війни, окрім виконання наведених вище функцій в екстремальних умовах, вимагають від підприємницького середовища додаткових реакцій і властивостей. Найперше вони стосуються перегляду спеціалізації, адже в цей період велику роль починають відігравати підприємства, які виробляють товари подвійного призначення, котрі зобов'язані переорієнтовуватись на їхнє виробництво й масштабувати його. – Перелік основних функцій підприємництва в умовах війни, на наш погляд, охоплює: - функцію перекваліфікації; - функцію гнучкої спеціалізації; - функцію мобілізації; - функцію безпеки; - функцію стійкості та резилентності; - функцію демонстративної стабілізації; - функцію пасіонарності й розвитку громадянського суспільства; - функцію обґрунтованої політичної лояльності; - функцію волонтерства, благодійництва; - функцію стимулювання підприємництва окремих категорій населення; - функцію зовнішньоторговельної переорієнтації.

Список використаних джерел

1. Деліні М. М. Мультивимірний аспект відповідальності підприємництва та її роль в розвитку національної економіки. Ефективна економіка. 2014. № 12. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2014_12_114
2. Кодекс цивільного захисту України від 02.10.2012 р. № 5403-VI: Верховна Рада України. Законодавство України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5403-17#Text>
3. Мурована Т. Вітчизняне підприємництво в умовах воєнного стану: основні тенденції та методи підтримки. Економіка та суспільство. 2023. № 47. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-47-49>

Кобеля-Звір М. Я.

Кандидат економічних наук Ph.D.

доцент кафедри підприємництва, торгівлі та логістики,
Львівський торговельно-економічний університет

Звір Ю. В.

Здобувач кафедри підприємництва, торгівлі та логістики,
Львівський торговельно-економічний університет

ГРАНТОВА ДОПОМОГА ЕКСПОРТНО ОРІЄНТОВАНИМ ПІДПРИЄМСТВАМ ВІД «ПРОГРАМИ USAID З АГРАРНОГО І СІЛЬСЬКОГО РОЗВИТКУ (АГРО)» ПІД ЧАС ВІЙНИ

У 2022 році США за сприяння Агентства з міжнародного розвитку (USAID) запровадили ініціативу AGRI-Україна (Agriculture Resilience Initiative), спрямовану на підвищення стійкості аграрного сектору України. Мета програми - посилення виробництва та експорту аграрної продукції, а також мінімізація глобальної продовольчої кризи, загостреної війною, яку розв'язала Росія. Ініціатива стала критично важливою для підтримки українського аграрного сектору, що потерпав від деструктивного впливу збройної агресії [1].

Програма USAID АГРО реалізувала цю ініціативу для підтримки субгрантами недержавних компаній, які працювали у сфері переробки зернових, олійних і бобових культур. Підтримка була спрямована на відновлення їхнього експортного потенціалу, розширення ринків збуту готової продукції, переробки та нарощування обсягів реалізації за кордоном.

Ключова особливість програми - акцент на виробництві високомаржинальних продуктів переробки зернових, олійних та бобових, включаючи похідні продукти глибинної переробки, які характеризувалися високим експортним потенціалом та водночас не зазнавали обмежень логістичних викликів.

На думку фахівців, реалізація програми дозволила збалансувати ринок шляхом скорочення надлишків сировини та зменшення цін на сировину для української зернової продукції. Налагодження внутрішньої переробки дозволило досягти конкурентоспроможності, при цьому придбання сировини для переробки у нашій країні відбувалося у великих кількостях. Також було заплановано створення конкурентного вартісного продукту, орієнтованого на зовнішні ринки, насамперед у регіоні ЕМЕА (Європа, Близький Схід, Африка).

Дана програма передбачала відновлення та зміцнення виробничих потужностей для виготовлення продукції з доданою вартістю на експорт. При цьому вхідною сировиною виступало наступне:

- Кукурудза для виготовлення кормових сумішей та харчової продукції.
- Пшениця, що використовувалася у харчовому виробництві, промисловій переробці та як складова тваринницьких кормів.
- Жито, призначене для технічного використання та годівлі сільськогосподарських тварин.
- Насіння соняшнику, що застосовувалося для промислової переробки.
- Соняшникове насіння з підвищеним вмістом олеїнової кислоти.
- Соя, що використовувалася у виробництві кормів та промислових продуктів.
- Насіннєвий матеріал сортових і звичайних видів.

Перевага ініціативи - у тому, що впровадження підтриманих проектів охопило, але не обмежилось наступним:

1. Нарощування обсягів переробки зернових, олійних та бобових на експортно орієнтовані продукти з доданою вартістю на 25% під час реалізації програми.
2. Зростання каналів та ринків збуту, з особливою увагою до регіону ЕМЕА.
3. Зміцнення ефективних партнерств з метою формування конкурентоздатного виробничо-збутового циклу, зважаючи на скорочення вкладень у логістику, поліпшення ланцюгів постачання, на географію сировини та енергоефективність.
4. Запровадження бізнес-моделі контрактного вирощування, призначеної для фермерів і переробників.
5. Формування стратегії розвитку експортного потенціалу, підключаючи маркетингові дослідження й участь у виставках світового рівня.
6. Підтримка передових практик переробки зернових для відгодівельних майданчиків. При цьому бралися до уваги вибір типу зернових, вирощування, доробка та зберігання.
7. Поширення стандартизації якості та безпечності продукції переробки зернових з метою дотримання контролю за нею [2, 3].

Ключові параметри для визначення суми субгрантів у кожному конкретному випадку: запланований відсоток власного внеску заявника у реалізацію інвестиційного проекту, масштаби переробки вхідної сировини та залучення/розширення горизонтальних партнерств, відсоток нарощення продуктивності та обсягів виготовлення/реалізації готової продукції на ринках збуту за кордоном. Змагатися за грант згідно з правилами мали право: недержавні підприємства/компанії з України, що розробили стратегії розвитку, спрямовані на експорт, та виступали постійними експортерами. Вимоги до потенційних учасників конкурсу:

1. Реєстрація та ділова репутація:
реєстрація у формі українських недержавних підприємств/компаній.
Заявники мали бути офіційно створеними та повинні були одержати визнання української влади, зарекомендувати себе, заслуживши репутацію, та відповідати цивільним та фіскальним вимогам.
2. Професійний досвід: мінімум 5 років досвіду у сфері переробки зернових, олійних та бобових або суміжній галузі.
3. Команда: Заявники мали висунути резюме з кандидатурами ключових фахівців (Координатор проекту, Експерт відділу маркетингу та збуту). Претенденти на названі посади повинні були відповідати визначеним кваліфікаційним вимогам, охоплюючи встановлений трудовий стаж та мовні навички.

4. Співфінансування: Заявників зобов'язали співінвестувати щонайменше 30% загального бюджету проекту. Специфіка АГРО - у перевазі для субреципієнтів із потужнішим внеском (більше від мінімальних 30 % суми субгранту). Вклад заявника мотивував до вдалого завершення діяльності одержувача субгранту. Натомість відмінна особливність АГРО - низка додаткових умов для претендентів на грант.

Експертами очікувалося, що робота після одержання субгранту забезпечить такі результати:

1. Нарощування обсягів закупівлі та подальшої обробки сільськогосподарської сировини.

2. Активізація співпраці та формування довгострокових ділових зв'язків.

3. Підвищення ефективності.

4. Створення та впровадження маркетингової стратегії.

5. Розвиток експортних каналів.

6. Впровадження інновацій у сфері переробки.

7. Розширення збуту на зовнішніх ринках.

8. Зростання обсягів реалізації продукції у світі.

Отже, ми розкрили особливості та переваги програми для суб'єктів господарювання, а також чітко визначили специфіку участі у грантовому конкурсі.

Список використаних джерел

1. Програма USAID з аграрного і сільського розвитку (АГРО). *USAID Ukraine AGRO*. URL: <https://mailchi.mp/6a6c9e43415a/usaaid-agro-activity-in-ukraine?fbclid=IwAR3ihafNn9wnQLKFACp9C037t672p731gd5NQGUCnH-6XGx0nUb8M2UeNKpU>.

2. Програма USAID з аграрного і сільського розвитку (АГРО). URL: https://msr.otg.dp.gov.ua/storage/app/sites/22/uploaded-files/AGRO%20one-pager%20UA_2020_11_02.pdf.

3. Центр розвитку «ЧАС ЗМІН». URL: <https://chaszmin.com.ua/>.

Лило Б. Б.

здобувач наукового ступеня доктора філософії
ОНП «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля»,
Науковий керівник д.е.н., проф. Міщук І. П.,
Львівський торговельно-економічний університет

СУТНІСТЬ ЛАНЦЮГІВ ПОСТАВОК ТА ЗАВДАННЯ УПРАВЛІННЯ НИМИ

Сучасна економіка з її високим рівнем конкуренції вимагає від суб'єктів господарювання застосування інноваційних підходів до забезпечення підвищення власної конкурентоспроможності. Одним із шляхів досягнення цієї мети є відмова від традиційної самостійної боротьби проти всіх учасників ринку на користь набуття додаткових конкурентних переваг завдяки об'єднанню зусиль і дій в співробітництві з іншими суб'єктами (навіть – аналогічного профілю) за умови створення ланцюгів поставок.

Термін «ланцюг поставок» широко використовується в спеціальній літературі і на практиці, хоча до цього часу його трактування все ще не є однозначним і передбачає різні підходи. – Так, з позицій об'єктного (або ще – об'єктно-просторового) підходу ланцюг поставок прийнято трактувати як пов'язану структуру бізнес-одиниць, яка об'єднана відношенням «постачальники – фокусне (головне) підприємство – споживачі» у процесі створення і реалізації товарів, що мають цінність для кінцевого споживача, відповідно до вимог ринку; б) за процесним підходом він розглядається як послідовність потоків і процесів, які мають місце між різними контрагентами (ланками) ланцюга та комбінуються для задоволення вимог споживачів у товарах (і пов'язаних послугах). Поряд з цим, з позицій поведінкового підходу ланцюг поставок визначається як логістичний ланцюг, що розглядається крізь призму відносин його учасників у просторі й часі у процесі формування інтегрованої функції поставки від матеріальних ресурсів до проміжної і кінцевої готової

продукції, яка, у свою чергу, формує інтегрований логістичний потік від потоку замовлень споживача до товарного і фінансового потоку [1, с.135]. На наш погляд, перші два варіанти трактування даного терміну можуть бути віднесені до ланцюга поставок (як певної пов'язаної множини суб'єктів господарювання і як послідовно упорядкованої сукупності процесів, що виконуються в логістичному ланцюгу), натомість третій варіант, на нашу думку, відображає зміст і, навіть, мету та характер управління ланцюгом поставок.

З точки зору об'єктно-просторового підходу ланцюг поставок «...можна визначити як мережу взаємопов'язаних між собою організацій, залучених у різні процеси і дії, метою яких є доставка кінцевому споживачу повної пропозиції продуктів та послуг» [там же, с.134]. Але специфіка цієї мережі полягає в формуванні її елементів на засадах лінійного упорядкування вздовж напрямку руху матеріального потоку від первинного пункту його утворення (джерело сировини) і через т.зв. «фокусне» підприємство до кінцевого пункту реалізації продукції (в її готовому вигляді), а це відповідає традиційному розумінню логістичного ланцюга.

Варто звернути увагу ще й на той факт, що в цій лінійній структурі можуть задіюватись не одне, а кілька підприємств, які виконують функції постачальника (сировини, вихідних матеріалів, комплектуючих для потреб виробничого підрозділу «фокусного підприємства) або ж – збутової ланки (поставки готової продукції, партій товарів, післяпродажне обслуговування споживачів кінцевого продукту), що взаємодіють між собою як первинний, вторинний чи третинний учасник, кожен з яких на відповідній стадії інтегрованого процесу доведення продукту до кінцевого споживача виконує свою частину просування продукції, що формує загальний матеріальний потік, шляхом здійснення поставки відповідної партії.

І цей факт логічно підтверджує необхідність трактування даного терміну з позицій процесного підходу, відповідно до якого ланцюг поставок має розглядатись як процес взаємодії підприємств, що пов'язані певною послідовністю технологічних стадій у комплексі «постачання-виробництво-збут») та процесами просування продукції на ринок.

З позицій процесного підходу доцільно наголосити також на тому, що в ланцюгу поставок ключовими елементами є процеси постачання (закупівель), операційної діяльності у виробництві, дистрибуції (збуту), в межах яких здійснюються операції комплексу логістичної діяльності, транспортування, складування, а також – відносин з клієнтами.

Виконання цих операцій має підпорядковуватись спільним цілям всіх учасників єдиного процесу, що має забезпечуватись завдяки інтегрованому (на єдиних підходах для всіх стадій процесу) управлінню на всій довжині такого логістичного ланцюга, а це визначає потребу у включенні до складу ланцюга поставок ще й інформаційних потоків (і, зрозуміло, в умовах ринкових відносин – потоків фінансових).

Ланцюги поставок визначаються різним змістом, спрямованістю руху потоків, кількістю ланок та рівнями управління. Дослідники та науковці вказують, що управління ланцюгами поставок для різних варіантів структури ланцюгів поставок має бути гнучким, диференційованим, адаптивним і охоплювати, насамперед, такі складові елементи, як управління інформаційними системами, пошук джерел поставок, здійснення закупівель, складання календарних планів виробництва, опрацювання замовлень, управління товарно-матеріальними запасами, складування, обслуговування споживачів. Актуальною тенденцією в управлінні ланцюгами поставок є включення в його структуру та актуалізація «реверсивної логістики», пов'язаної з керуванням потоком продуктів, продовженим до стадії відновлення, утилізації (як самого продукту, так і тари та пакувальних матеріалів) чи повторного використання відходів кінцевого споживання. Ця функція може включати не лише післяпродажне обслуговування, але й поточне та профілактичне техобслуговування та інші дії, спрямовані на задоволення запитів споживача.

Управління ланцюгом поставок (supply chain management - SCM) має розглядатись як певна сукупність функцій і операцій, що спрямована на вирішення низки важливих завдань взаємодії суб'єктів ринкових відносин – від скорочення невикористаних витрат і оптимізації використання ресурсів до досягнення стратегічної відповідності вимогам споживачів

певного сегменту ринку. Управління ланцюгом поставок розглядається багатьма авторами як процес, спрямований на інтеграцію та координацію всіх організацій і видів діяльності, які входять у ланцюг поставок, на основі взаємної співпраці, ефективних бізнес-процесів і високого рівня спільного використання інформації з метою створення високоефективних систем формування цінності, які забезпечують організаціям-учасникам суттєву конкурентну перевагу.

Особливої актуальності набуває управління ланцюгами поставок у сфері міжнародної торгівлі та міжнародної логістики. Міжнародна логістика зосереджується на стратегічному управлінні міжнародним ланцюгом поставок, де такий ланцюг розуміється як об'єднання логістичної діяльності організацій-ланок ланцюга поставок, а саме, операційної, фінансової та маркетингової функцій та контролю за матеріальним потоком товарів, коштів та інформації через кордони та над кордонами різних держав. При цьому сам процес поставки обов'язково включає етап подолання державних кордонів і митниць, а весь комплекс логістичної діяльності учасників даного ланцюга здійснюється ними в середовищах (національних економіках), які характеризуються відмінностями між країнами щодо клімату, інфраструктури, щільності населення, економічного розвитку, політичної системи, культури тощо.

Досвід успішних організацій доводить, що підвищення ефективності міжнародних ланцюгів поставок сприяють: - раціоналізація ланцюгів поставок за рахунок зміни місця розташування тих чи інших ланок ланцюга поставок і режиму транспортування; - скорочення буферних товарно-матеріальних запасів та часу між послідовними стадіями в ланцюзі поставок; - розширення географічного та міжнародного охоплення ланцюгів постачання; - збільшення складності товарів і послуг, доступ до яких можна отримати за допомогою ланцюгів поставок та ін.

Список використаних джерел

1. Колодізева Т. О. Визначення ланцюгів поставок та їхня роль у підвищенні ефективності логістичної діяльності підприємств. - Проблеми економіки. 2015. № 2. С.133-139.

Міщук І. П.

д.е.н., проф., професор кафедри підприємництва, торгівлі та логістики,
Львівський торговельно-економічний університет

ЕКОНОМІЧНЕ ПІДГРУНТЯ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ КОНЦЕПЦІЇ ТА ІНСТРУМЕНТАРІЮ ЛОГІСТИКИ У ГОСПОДАРСЬКУ ПРАКТИКУ

В сучасній економіці однією з основних умов успіху кожного окремого суб'єкта господарювання, поряд із високим рівнем технологічних процесів у виробництві, є ефективність системи господарських зв'язків, пов'язаних з матеріальним забезпеченням основних виробничих процесів та збутовими операціями (дистрибуцією продукції/товарів). Саме економічні та організаційні зв'язки підприємств-виробників продукції/товарів створюють можливості для здійснення товарно-грошових операцій, що супроводжуються виконанням поставок відповідних партій і в результаті послідовного виконання сукупності даних процесів довести виготовлену продукцію/товари до споживача.

При цьому основна відповідальність за забезпечення регулярного просування відповідних матеріальних ресурсів, продукції, товарів лягає на служби, відповідальні за організацію логістики, яка в такому разі виступає об'єктивно необхідною складовою даного комплексу цих процесів і трактується як «...процеси планування, виконання і контролю руху та розміщування людей і (або) товарів, а також підтримуючі дії, пов'язані з таким рухом і розміщуванням, в межах економічної системи, створеної для досягнення своїх специфічних цілей. Це визначення включає вхідні, вихідні, внутрішні і зовнішні рухи» [1]. Зазначимо, що в багатьох наукових публікаціях і повсякденному спілкуванні має місце ототожнення

термінів «логістика» і «логістична діяльність», а це – не завжди правильно. Систематизація і критичний аналіз точок зору окремих науковців, авторитетних професійних об'єднань дозволили визначити, що логістика є комплексом господарської діяльності, що охоплює виробничо-господарські, організаційні, техніко-технологічні, економічні, правові аспекти реалізації взаємопов'язаних функцій із забезпечення процесів просування матеріальних ресурсів, готової продукції, товарів до їх споживачів включно з безпосереднім здійсненням руху матеріальних потоків. Натомість логістична діяльність підприємства має розглядатися як комплекс логістичних процесів з організації, реалізації та управління матеріальними і супутніми логістичними потоками, що здійснюється шляхом послідовного та взаємоузгодженого виконання логістичних операцій з метою доведення матеріальних потоків до кінцевих споживачів товарів. Поряд з функціями, що опосередковують процеси товаропросування, вона включає формування інфраструктури логістичних процесів, а також організаційно-управлінську діяльність зі створення й управління цим комплексом діяльності. Основні завдання організації ефективної логістичної діяльності для товаровиробника та його партнерів (насамперед - торговельних і транспортних підприємств) у концентрованому вигляді визначаються змістом концепції логістики та сформулюються її метою – забезпечення поставок необхідної продукції/товарів визначеної якості у потрібній кількості у визначене місце, в потрібний час при оптимальних витратах та з бажаним рівнем сервісу для споживачів. Дана концепція є, по суті, тим основним ідеологічним каркасом, довкола якого вибудовується вся система управління логістикою (менеджменту логістики). – При цьому управління логістикою доцільно трактувати як інтегровану функцію суб'єкта господарювання, яка шляхом розробки, прийняття та реалізації логістичним персоналом управлінських рішень забезпечує координацію та оптимізацію всього комплексу логістичної діяльності та загалом системи логістики підприємства, об'єднуючи їх з маркетинговою, комерційною, виробничою, фінансовою діяльністю, а також інтеграцію логістичної діяльності суб'єкта господарювання з іншими контрагентами в процесі здійснення та управління потоками на всій довжині логістичного ланцюга «постачання – виробництво – збут» у межах логістичної системи.

Логістика, в розумінні її як концепції управління та як реалізованої на цих засадах діяльності, перш за все спрямована на задоволення попиту, потреб і запитів споживачів; становлення і розвиток логістичних формувань найбільш успішно відбуваються за умови високого рівня розвитку економіки, в якій провідні позиції тих чи інших бізнес-формувань забезпечуються завдяки переходу від локальних господарських систем до інтеграційних структур, що поєднують в єдиний ланцюг поставок (і відповідну інтегровану логістичну систему) функції та процеси постачання, виробництва і розподілу на основі потужної виробничо-логістичної інфраструктури та інструментарію управління логістикою. Інструментарій забезпечення цілей логістичних формувань (який включає науково-теоретичне і методичне підґрунтя управління логістикою (парадигма логістики, ідеологія логістичного менеджменту) та інформаційне, правове, організаційне, кадрове забезпечення) спрямовується на синхронізацію й високі кінцеві результати діяльності всіх учасників руху товарів у логістичних ланцюгах, котрі є осердям відповідних логістичних систем, завдяки здійсненню координованого управління матеріальними і пов'язаними з ними потоками.

Важливість зростання ролі в сучасній економіці логістики (як діяльності) та якісного управління логістикою на основі логістичного менеджменту зумовлюється принциповими змінами умов господарювання під впливом трансформації світової економічної системи, змінами орієнтації ринку (від «ринку продавця» – до «ринку споживача»), зростанням пріоритету споживача, глобалізацією та інтеграцією економічних процесів, прискоренням розвитку інформаційних і комунікаційних технологій тощо. Факторами, які інтенсифікують розвиток сфери логістики та становлення логістичних формувань (типу логістичних систем і логістичних ланцюгів), вважаються також формування ланцюгів поставок (головно – глобальних, але й складних інтегрованих в межах економіки країни чи навіть окремих регіонів), суттєве скорочення життєвих циклів товарів, переорієнтація традиційного

виробництва з роботи на засадах «виштовхування продукції на ринок» на виробництво «під замовлення» (т.зв. «витягуючі системи») і масову кастомізацію, конструктивні ускладнення товарів і прискорене розширення їх різноманіття, впровадження нових логістичних технологій доставки вантажів і технологій управління логістичними процесами, бурхлива цифровізація управлінської діяльності та масове впровадження відповідного інструментарію (ERP-, SCM-, CRM-, WMS-, TMS-системи тощо), а також прагнення компаній скорочувати загальну вартість та витрати часу, пов'язані з рухом товарів.

Орієнтація на мінімізацію логістичних витрат традиційно розглядається як ключовий аргумент на користь запровадження суб'єктами бізнесу логістичних підходів і створення корпоративних логістичних систем, використання автоматизованих систем управління логістичними процесами та діяльністю підприємств у ланцюгах поставок та ін. Поряд з цим, привабливість логістизації діяльності підприємств і створення інтегрованих логістичних систем визначається тим, що в результаті досягається ефект гармонізації виробництва та постачання, інтеграція логістичної діяльності в сферах виробництва, постачання та збуту, забезпечується оптимізація ресурсів, що є важливим як для організації бізнесу, так і реалізації корпоративної стратегії. Вихідною і базовою платформою такої інтеграції має бути неперервний моніторинг динаміки попиту споживачів (як остаточних, так і проміжних) і з врахуванням диференціації в розрізі окремих сегментів та контингентів, що закладає основу розробки планових показників для складових ланок ланцюгів поставок.

Організація ланцюгів поставок і побудова логістичних систем дозволяє суб'єктам бізнесу вирішувати такі важливі та складні завдання, як: - синхронізація обсягів виробництва продукції/товарів з обсягами логістичних операцій складування, вантажопереробки, транспортування; - вирішення завдань формування логістичної інфраструктури та планування просторового розміщення її об'єктів; - встановлення доцільних рівнів кооперації в ланцюгах поставок; - раціоналізація документообігу та інформаційних потоків, пов'язаних з логістичною діяльністю; - зниження втрат і збитків внаслідок логістичних ризиків тощо.

Список використаних джерел

1. Наукова Рада ЄЛА // www.logisticsservicelocator.com/resources/glossary03.pdf2.

Олексин І. І.

к.е.н., доц., доцент кафедри підприємництва, торгівлі та логістики,
Львівський торговельно-економічний університет

ОКРЕМІ АСПЕКТИ ДІЯЛЬНОСТІ ЕЛЕКТРОННИХ БІРЖОВИХ ПЛАТФОРМ

Сучасний світ розвивається швидкими темпами, стаючи все більш технологічним і цифровим. Новітні технології поглинають усі сфери економічної діяльності і вимагають відповідних змін у принципах функціонування тієї чи іншої ніші та й, власне, світогляду підприємця. Враховуючи, що посередником між ринком і трейдером є брокер, то правомірним є трактування торговельної платформи, як «... інструмент брокера, який надається трейдеру для отримання інформації та здійснення угод», а електронну біржову платформу, як «... ринковий кібернетичний простір для здійснення біржових операцій у режимі on-line» [1].

Торговельна платформа, або термінал, потрібна для таких цілей:

- 1) отримання інформації. Насамперед, це котирування, тобто – вартість активу на поточний момент у режимі онлайн. Котирування транслуються брокером, який отримує їх від своїх партнерів – постачальників ліквідності. Також у платформі можна знайти архів котирувань, отримувати новини тощо;

- 2) аналіз ринку. Платформа має базові інструменти технічного та графічного аналізу для оцінки стану ринку на поточний момент та у попередні періоди;

- 3) управління угодами. Передбачає відкриття та закриття ордерів, часткове закриття ордерів, встановлення відкладених ордерів.

4) управління рахунками. Це відкриття будь-якої кількості демо-рахунків та реальних рахунків, перемикання між ними під час торгівлі та аналізу.

5) тестування стратегії. Функціонал деяких платформ дозволяє перевіряти ефективність ручних та алгоритмічних стратегій на історії котирувань;

6) аналіз результативності торгівлі. У платформі зберігається історія угод та формується статистичний звіт, так званий стейтмент з можливістю його вивантаження у табличні редактори [2].

Це зумовлює формування основних положень діяльності електронних біржових платформ серед яких: нескладність і практичність; змінність керування списками; інтеграція роботи; бізнес-аналіз; надання допоміжних послуг; гарантія безпеки (табл. 1). Фахівці вказують на необхідність створення нових механізмів проведення торгів. Найбільш перспективними є такі з них: безперервний подвійний аукціон і переговори угоди.

Механізм проведення торгів в режимі безперервного подвійного аукціону дозволяє учасникам укладати угоди за множинним курсом. В ході торгів учасники вводять в торгівельну систему заявки на купівлю-продаж наприклад, валюти, інформація про яких надходить на екрани торгових терміналів. Підписання угод відбувається автоматично під час введення в систему заявок, що взаємно задовольняють сторони.

Таблиця 1

Основні положення діяльності електронних біржових платформ

Положення	Опис
Нескладність і практичність	доступність інформації для всіх учасників, що полягає у створенні зрозумілого інтерфейсу, застосуванні доступного процесу реєстрації відвідувачів
Змінність керування списками	передбачає будь-які процеси редагування інформації в системі не повинні впливати на діяльність у цілому
Інтеграція роботи	підтримка всіх можливих боків електронної біржової торгівлі, що дає змогу спростити обіг документації та підвищити вигоду учасників
Управління	регулювання та взаємодія додатків ресурсу. За великої кількості додатків управління має пріоритетне значення для організації діяльності сайту
Бізнес-аналіз	для результативного функціонування торгівельних зв'язків у сфері діяльності типових сайтів слід проводити дослідження, спостереження ділової активності на торговому майданчику, складання звітів
Надання допоміжних послуг	здійснюється для залучення додаткових учасників та одержання додаткового прибутку. Для цього особлива увага приділяється організації логістики, аукціонів, фінансових послуг
Гарантія безпеки	розробники проєкту та учасники комерційних процесів повинні бути впевнені в безпеці проведення платежів та процесу передачі даних

Джерело: побудовано автором на основі [3]

Режим переговорних угод дає змогу учасникам торгів проводити операції з купівлі-продажу деривативів з виконанням зобов'язань у строк, що з них випливають, які обумовлені в угоді, і проведенням розрахунків самостійно. Одним з стратегічних напрямків розвитку біржової торгівлі є створення організованого термінового ринку. Вже підготовлена на розгляд до Верховної Ради України нормативна база. Ведеться робота зі створення і впровадження програмно-технічного комплексу системи торгів іноземними валютами, криптовалютами, ф'ючерсами та опціонами.

Вважаємо, що основними критеріями для вибору торгівельних платформ є:

1) функціональність. Наявність інструментів технічного та графічного аналізу, різних таймфреймів, різних типів графіків. Додаткові так звані «фішки» – торгівля в один клік, можливість встановлення скриптів, надбудов і додатків;

2) інтуїтивно зрозумілий інтерфейс. Важливий момент для трейдерів-початківців;

3) легкість роботи із платформою. У трейдингу важливим є комфорт: щоб платформа не призводила до втоми очей і мала лаконічний дизайн, щоб всі основні функції були «під рукою» [4].

Для включення України у світову електронну торгівлю необхідно вирішення таких завдань: - активне впровадження базового устаткування (стабільний 3G Інтернет-зв'язок на всій території України, і швидке впровадження технології 4G), телекомунікацій та комп'ютерів, у тому числі й у сільській місцевості, що забезпечить розширення комп'ютерної грамотності населення і належний рівень розвитку інфраструктури; - стимулювання швидкого розвитку інфраструктури мережі: - розвиток інтернет-магазинів; - операторів мережі; - створення декількох великих вітчизняних Інтернет-порталів; - навчання професійним і загальним навичкам роботи в Інтернет-мережі, які є актуальними на цей час; - розвиток внутрішнього споживчого електронного ринку, за рахунок стимулювання Інтернет-торгівлі. Отже, використання сучасних засобів електронної торгівлі, таких як електронні біржові платформи, сприятимуть підвищенню ліквідності та прозорості біржових операцій.

Список використаних джерел

1. Верховна Рада України, Закон України «Про товарні біржі». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1956-12#Text>
2. Прокопеч Л.В. Огляд сучасних електронних біржових систем. Innovations technologies in science and practice: The VI International Scientific and Practical Conference, February 15 – 18, 2022, Haifa, Israel. p.127-129.
3. Ткачук В. (2024). Основні тренди розвитку електронної біржової торгівлі. Економіка та суспільство, 2024. № 60. URL <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-60-53>
4. Науменко Н. С., Хірова В. Ю. Сучасні тренди електронної біржової торгівлі: перспективи та вектори розвитку автоматизації. Причорноморські економічні студії. Випуск № 48. Ч. 1. Одеса : ПУ «Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій». 2019. С. 41-45. URL: http://bses.in.ua/journals/2019/48_1_2019/9.pdf

Пелех К. О.

Асистент кафедри підприємництва, торгівлі та логістики,
Львівський торговельно-економічний університет

ВИКОРИСТАННЯ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ ДЛЯ ОПТИМІЗАЦІЇ ЛАНЦЮГІВ ПОСТАЧАННЯ В АГРОПІДПРИЄМНИЦТВІ

Агропромисловий комплекс (АПК) стикається з численними викликами, пов'язаними з нестабільністю погодних умов, сезонністю виробництва, зростанням світового попиту на продукти харчування, обмеженими природними ресурсами, високим рівнем логістичних витрат та необхідністю оперативного прийняття рішень.

Ланцюги постачання (supply chains) в агропідприємстві – це система, що охоплює весь шлях продукції від поля до кінцевого споживача. Вони охоплюють процеси виробництва, зберігання, переробку, транспортування, дистрибуцію та продаж сільськогосподарської продукції. Дані процеси потребують високого рівня координації. Одним із найперспективніших напрямів цифрової трансформації сільського господарства є впровадження технології штучного інтелекту (ШІ), що є ключовим фактором для підвищення ефективності агрокомплексу, його конкурентоспроможності та забезпечення сталого розвитку галузі. ШІ розглядається як інструмент, що дозволяє аналізувати великі обсяги даних, виявляти приховані закономірності та приймати обґрунтовані рішення в реальному часі. ШІ дозволяють агровиробникам автоматизувати рутинні процеси, оптимізувати ланцюги постачання, досягати максимального прибутку за рахунок оптимізації виробничих процесів, зниження ризиків та подолання несприятливих погодних умов.

До основних напрямків застосування ШІ в агропромисловій логістиці належать:

Прогнозування врожаю та попиту. Інструменти прогнозування на основі нейронних мереж (зокрема LSTM і CNN) дозволяють точно оцінити врожайність на основі супутникових знімків, метеоданих, характеристик ґрунту та історичних трендів. Це дозволяє агропідприємствам заздалегідь планувати обсяги реалізації, уникати дефіциту чи надлишку продукції.

Оптимізація запасів. Методи підкріплення (reinforcement learning) та генетичні алгоритми дозволяють динамічно управляти обсягами запасів на складах, адаптуючись до змін попиту в режимі реального часу. Зменшення втрат через псування продукції є важливою перевагою для аграрної логістики.

Інтелектуальна маршрутизація та логістика. ШІ дозволяє формувати оптимальні маршрути доставки із врахуванням дорожньої ситуації, погодних умов, витрат палива та часу доставки. Використовуються комбіновані моделі – від мурашиних алгоритмів до моделей імітації рою, які забезпечують ефективну логістику навіть у розгалужених сільських територіях.

Прогнозування врожайності. ШІ використовує дані кліматичних показників, стану ґрунту, зображення зі супутників та безпілотників, що дозволяє створювати точні прогнози майбутнього врожаю. Це допомагає аграріям ухвалювати обґрунтовані рішення щодо планування ресурсів та збуту продукції.

Управління ризиками та адаптивне планування. ШІ-моделі дозволяють враховувати ризики, пов'язані з кліматичними змінами, коливанням цін, епідеміологічними обмеженнями. Завдяки симулятивному моделюванню можна створити різні сценарії розвитку подій і відповідно до них адаптувати управлінські стратегії.

До основних переваг застосування ШІ в агропостачанні можна віднести: підвищення точності прийняття рішень; автоматизація рутинних процесів (розподіл, замовлення, облік); зниження логістичних витрат до 15-30%; підвищення гнучкості систем постачання; оптимальне використання ресурсів (паливо, робоча сила, техніка).

На практиці впровадження технологій ШІ у діяльності міжнародних компаній відстежується у таких компаніях, як John Deere, що впроваджує розумні трактори та комбайни з елементами ШІ для збору даних у полі. Завдяки цьому прогнозуються врожаї, оптимізується логістика збору й доставки с/г продукції на переробні підприємства. Cargill – один з найбільших світових агропостачальників. Використовує аналітику великих даних та машинне навчання для: прогнозування врожайності, моніторингу ризиків поставок та оптимізації логістичних шляхів доставки зернових. Bayer Crop Science використовує ШІ (через платформу FieldView) для аналізу даних із полів, прогнозування погодних умов і логістики доставки ЗЗР та добрив. Це дає змогу зменшити витрати та покращити постачання вчасно. Corteva Agriscience застосовує цифрове агропланування з елементами ШІ для контролю виробничого циклу та планування поставок насіння й продуктів захисту рослин. IBM (через Watson Decision Platform for Agriculture) постачає рішення для аграрних компаній, що об'єднують супутникові знімки, дані IoT і аналітику ШІ, допомагає передбачати, коли і де будуть потрібні ресурси чи транспорт, щоб оптимізувати логістичні процеси.

Українські агрокомпанії також не відстають від світових тенденцій та застосовують технології ШІ у свої ланцюги постачання. Зокрема, компанія Kernel – один із найбільших агрохолдингів в Україні, використовує власну ERP-систему з елементами ШІ для управління виробництвом, планування поставок зерна та оптимізації логістики від поля до елеватора та порту. МХП (Миронівський хлібопродукт) впроваджує цифрові рішення та аналітику для управління логістикою кормів, м'яса та с/г продукції. Також аналізують погодні дані, сезонність попиту та ефективність перевезень. AgriLab – українська компанія точного агровиробництва, що розробляє комплексні рішення для підвищення ефективності сільськогосподарських підприємств. Вони виконують комплексну діагностику полів з використанням дронів, IoT та аналітики ШІ. Дані, зібрані з полів, використовуються для оптимізації маршрутів внесення добрив та збору врожаю.

Не зважаючи на переваги використання технологій ШІ в агропідприємстві, дана галузь стикається з такими перешкодами, як обмежений доступ до якісних даних у фермерських господарствах, низький рівень цифрової грамотності персоналу, високі початкові витрати на розгортання ІТ-інфраструктури та потреби в локалізації технологій з урахуванням регіональної специфіки.

Отже, можна обґрунтовано стверджувати, що штучний інтелект має значний потенціал для трансформації агропромислових ланцюгів постачання, особливо в контексті зростаючих вимог до ефективності, сталості та адаптивності. Його застосування дозволяє мінімізувати втрати, покращити керованість логістичними процесами та створити конкурентні переваги для аграрного бізнесу. Розвиток інтелектуальних систем потребує державної підтримки, освітніх програм та розвитку цифрової інфраструктури. Подальші дослідження мають бути зосереджені на адаптації моделей ШІ до українських аграрних реалій та створенні доступних хмарних рішень.

Список використаних джерел:

1. Kamilaris, A., & Prenafeta-Boldú, F. X. (2018). Deep learning in agriculture: A survey. *Computers and Electronics in Agriculture*, 147, 70–90.
2. Ivanov, D. (2021). *Digital Supply Chain and Artificial Intelligence: Decision-making and business models*. Springer.
3. Юрченко В. М., Савчук С. А. (2023). Інтелектуальні технології в агробізнесі: сучасні підходи та перспективи. *Вісник аграрної науки*, 3(106), 45–52.

Середа І. С.

здобувач вищої освіти третього
(освітньо-наукового) рівня

ОНП «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля»,
Науковий керівник к.е.н., доц. Шалева О. І.,
Львівський торговельно-економічний університет

МОЖЛИВОСТІ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ІНТЕРНЕТ- МАГАЗИНІВ

Щороку роль інформаційних технологій та мережі Інтернет у суспільстві зростає, забезпечуючи їх масове впровадження у всі сфери економіки та повсякденне життя. Поступальний розвиток інформаційної економіки спричинив появу принципово нових інституцій господарювання – інтернет-магазинів, які дають змогу суттєво економити час на процесах купівлі-продажу товарів. Сьогодні інтернет-магазини є невід’ємною частиною торговельного середовища.

Так, станом на 01 січня 2022 р. кількість юридичних осіб, які провадили діяльність за кодом КВЕД 47.91 «Роздрібна торгівля, що здійснюється фірмами поштового замовлення або через мережу Інтернет», складала 2467 од. Станом на цю ж дату 2025 р. чисельність зросла до 2970 од. Ще активнішими учасниками електронної торгівлі за цей період були фізичні особи – підприємці: їх кількість зросла до 57968 од. на 01 квітня 2025 р. проти 25482 од. у квітні 2022 р [1].

Незважаючи на численні переваги інтернет-магазинів, певна кількість клієнтів усе ж обирають традиційні магазини як основне місце здійснення покупок: за даними дослідження Gradus Research на початку 2024 р. 29% українців надавали перевагу покупкам в офлайн, тоді як за онлайн-шопінг висловилися 26% респондентів. Для 45% найоптимальнішим варіантом стала комбінована купівля [2].

Як основні чинники, що сприяють підвищенню конкурентоспроможності інтернет-магазинів, можна назвати:

1) Професійні та якісні консультації. На будь-якому сайті у сфері продажів доцільна наявність спеціалістів, які зможуть максимально детально проконсультувати відвідувачів

щодо їх запитів. Важливо, щоб консультація пропонувалася як у інтерактивному діалозі через чат, так і в телефонному режимі. Відповідний спеціаліст повинен володіти повною та об'єктивною інформацією про товар та вміти точно її представити споживачеві.

На сьогоднішній день значної популярності у сфері електронної комерції набувають чат-боти та віртуальні помічники, які використовують технології штучного інтелекту. Численні дослідження того, як ШІ-рішення здатні покращити показники ефективності онлайн-торгівлі, свідчать про можливість підвищення продуктивності інтернет-магазинів до 40 %, а швидкість реагування на запити споживачів, що змінюються, - у 2 рази.

Їхні основні переваги при роботі з клієнтами полягають у наступному:

- отримання клієнтом зворотного зв'язку в режимі 24/7 без необхідності очікування відгуку менеджера;
- точність, конкретність та коректність відповідей на запитання та звернення;
- можливість вивільнити час персоналу на розв'язування найскладніших питань, що вимагають індивідуального підходу, оскільки технологія ШІ зможе відповідати на часто повторювані стандартні запити автоматично;
- економія фінансових ресурсів інтернет-магазину, оскільки не потрібно навчати та оплачувати роботу штату менеджерів-консультантів;
- допомога у виборі необхідного товару. Чат-бот зможе зробити покупцеві персоналізовану, цікаву саме для нього пропозицію на основі аналізу історії покупок.

2) Доступність і зручність параметрів доставки. У багатьох інтернет-магазинах терміни доставки сформульовані нечітко або ж є занадто розтягнутими, що суттєво підвищує кінцеву вартість товару. Так, 24% покупців залишають оформлення покупок через занадто довгу доставку [3]. Зазвичай при онлайн-шопінгу клієнти не очікують доставку того ж дня, але багато хто хоче отримати товар якнайшвидше. Крім того, забезпечення доставки силами та засобами самого магазину потребує значних витрат на створення штату кур'єрів і транспортного парку. Виходом з цієї ситуації більшість інтернет-магазинів виправдано бачать у застосуванні фулфілменту.

Фулфілмент – це надання логістичних послуг зі зберігання товарів та обробки замовлень. Інтернет-магазин, який користується фулфілментом, делегує логістичному оператору всі функції з комплектації, упаковки та відправлення замовлень. Таким чином продавець звільняє себе від усіх логістичних турбот. Фулфілмент суттєво заощаджує його час і кошти та дозволяє сконцентруватися на суто комерційних завданнях.

Одним із найпотужніших фулфілмент-операторів в Україні є «Нова Пошта»: на початок 2025 р. мережа компанії складалася загалом із більш ніж 13 тис. відділень та 24 тис. поштоматів. Вже під час повномасштабного вторгнення були побудовані інноваційні термінали у Києві та Одесі. Також розпочато будівництво 7 нових сортувальних центрів – у Чернівцях, Вінниці, Львові, Черкасах, Житомирі, Полтаві та Кропивницькому, які планується завершити 2025 р. Загалом компанія має 110 сортувальних терміналів та депо в кожному обласному центрі України з автоматизованими процесами сортування. У терміналах можна опрацювати від 8 тис. до 50 тис. посилок на годину. фулфілмент-центри працюють цілодобово та розташовані в сортувальних терміналах, що скорочує час доставки до кінцевого клієнта на 6 годин.

3) Наявність різних форм оплати. На сьогоднішній день найпопулярнішими є електронні платіжні системи – їх використовують понад 50% інтернет-покупців. Готівкою користуються близько 30% споживачів, і лише близько 13% застосовують банківські перекази [4]. Це пов'язано з багатьма причинами: насамперед з довірою до безготівкових платежів і їх зручністю: заробітна плата у більшості випадків переводиться роботодавцями на банківські рахунки, тому не потрібно виконувати бідь-які інші дії з коштами. Використання безготівкових платежів суттєво активізувалося під час пандемії, коли готівкові розрахунки були обмежені. Відповідно, чим більше можливостей оплати надає інтернет-магазин, тим вищою є його конкурентоспроможність, оскільки більше споживачів зможуть для себе обрати найприйнятніший варіант.

4) Якісний зворотній зв'язок і служба підтримки. Сервіс дає змогу покупцеві значно знижувати ризики, пов'язані з покупкою. Покупцям потрібна можливість пред'явлення претензій до товару та його обміну, тому важливо правильно вибудувати роботу системи підтримки. Вона створюється для обробки письмових запитів клієнтів, дає змогу відстежувати історію звернень від кожного клієнта й організовувати добре структурований процес обробки повідомлень між співробітниками інтернет-магазину.

5) Кросбраузерність та адаптивність інтернет-магазину. Кросбраузерність – це здатність веб-ресурсу до ідентичного відображення у більшості популярних браузерів. При цьому особлива увага приділяється збереженню однакового рівня читабельності та відсутності розривів та інших візуальних невідповідностей верстки у всіх використовуваних браузерах.

Як висновок, можна сказати, що використання інновацій, котрі можуть бути реалізовані в мережі, актуальні для будь-якого суб'єкта бізнесу, а професійно створений сайт забезпечить легкість його знаходження за запитом в пошукових системах, оскільки цільову аудиторію складають користувачі, які шукають конкретну інформацію в Інтернеті. Веб-сайт сьогодні є повноцінним маркетинговим і комерційним інструментом,

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Інтернет-магазини vs офлайн: де купувати краще. URL: <https://finance.ua/ua/goodtoknow/internet-mahazyny-vs-oflain-de-kupuvaty-krashche>.
3. 35 ключових показників і трендів ринку інтернет-продажів у 2024 році. URL: <https://sprava.prom.ua/35-trendiv-2024/>.
4. Щеглакова Д. Скільки українці витрачають на онлайн-шопінг: дослідження Meest Shopping. URL: <https://speka.media/skilki-ukrayinci-vitracayut-na-onlain-soping-doslidzennya-meest-shopping-pok7on/>

Середа С. А.

к.е.н., доц., доцент кафедри підприємництва, торгівлі та логістики,
Львівський торговельно-економічний університет

ТЕХНІЧНА ОСНАЩЕНІСТЬ ТА ТЕХНІЧНЕ ОБСЛУГОВУВАННЯ ОБЛАДНАННЯ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

Технічне оснащення торговельного підприємства є основою його економічної діяльності. Основними завданнями технічного оснащення роздрібного торговельного підприємства є [1]:

–формування прогресивної технічної політики, спрямованої на створення умов для підтримання високої якості продукції, що надходить, і технологічних процесів для підтримання цієї якості під час зберігання цих продуктів;

–створення умов для високопродуктивної, ритмічної та прибуткової діяльності підприємства;

–надання конкурентних переваг компанії завдяки кращому обслуговуванню клієнтів.

Технічне оснащення підприємства у сфері торгівлі є частиною життєвого циклу продукту, включно з технічною підготовкою, доставкою товарів у зручній товарній формі та продажем продукту.

Рівень технічного оснащення підприємства залежить від багатьох чинників. Їх можна розділити на групи, включаючи технічні, економічні, організаційні та соціальні аспекти. Технічні чинники – розробка і впровадження стандартних і нестандартних технологічних процесів, використання стандартизованих і уніфікованих засобів технологічного обладнання; застосування засобів активного й об'єктивного технічного контролю якості; забезпечення збереження якості товарів, допущених до продажу.

Економічні чинники – поетапне фінансування робіт з технічної підготовки підприємства; одержання і використання пільгових кредитів; створення фонду для стимулювання розроблення та експлуатації нового обладнання.

Організаційні чинники – розвиток і поглиблення спеціалізації торговельного підприємства; атестація якості торговельних і технологічних процесів та допоміжних послуг. Технічне оснащення підприємства являє собою комплекс нормативно-технічних заходів, що регламентують технологічну підготовку торговельного процесу і систему підготовки продукції для її реалізації.

Таким чином, процес технічної підготовки підприємства сам по собі не є просто встановленням обладнання, а являє собою складний комплекс взаємопов'язаних видів діяльності. Фактично, це серйозна трансформація підприємства, починаючи з обладнання і закінчуючи спеціалізацією робітників, з якого необхідно правильно вивчити способи використання нового обладнання.

Існує певна система технічної підготовки роздрібного торговельного процесу. Це набір взаємопов'язаних науково-технічних процесів, які забезпечують технологічну готовність підприємства продавати продукцію з допустимою якістю. Технічне оснащення забезпечує повну готовність компанії продавати продукцію певної якості, яку може бути реалізовано на технологічному обладнанні з високим технічним рівнем, що забезпечує мінімальні витрати на робочу силу і матеріали.

У забезпеченні високого організаційного і технічного рівня якості продукції, що надходить, важливу роль відіграє суворе дотримання технологічної дисципліни, тобто точне виконання розробленого і впровадженого технологічного процесу. Терміни технічної підготовки торговельного процесу можуть бути значно скорочені в разі механізованих і автоматизованих трудомістких операцій. Ефективність і ступінь автоматизації та механізації праці визначаються їхньою природою і змістом.

Для нормальної безперебійної роботи підприємства роздрібної торгівлі необхідно забезпечити регулярне обслуговування зайнятого обладнання. У процесі роботи деякі частини використовуваних машин і обладнання зазнають зносу. Відновлення їх продуктивності та експлуатаційних властивостей досягається за рахунок ремонту, експлуатації, догляду та обслуговування обладнання. Основою для цього є система технічного обслуговування і ремонту основних фондів на підприємствах, що являє собою сукупність взаємопов'язаних положень, засобів, організаційних рішень, спрямованих на підтримання і відновлення якості машин, механізмів, споруд, будівель та інших основних фондів [2].

Провідною формою системи технічного обслуговування і ремонту машин на підприємствах є система профілактичного обслуговування обладнання. Під системою профілактичного обслуговування (планово-попереджувального ремонту) розуміють комплекс запланованих заходів з догляду, нагляду та ремонту обладнання. Роботи з технічного обслуговування та ремонту обладнання в системі профілактичного обслуговування включають у себе: технічне обслуговування обладнання, капітальний ремонт, періодичні ремонтні роботи. Догляд за обладнанням полягає в дотриманні правил технічної експлуатації, підтримання порядку на робочому місці.

Періодичні ремонтні роботи включають перевірку обладнання на точність, огляди та планові ремонти – поточні, середні та капітальні. Ці операції виконуються ремонтним персоналом підприємства або запрошеними фахівцями відповідно до заздалегідь розробленого графіка.

Періодично перевіряється все обладнання. Завдання перевірок – визначити ступінь зносу деталей, регулювання окремих механізмів, усунення дрібних несправностей, заміну зношених або втрачених кріпильних елементів. Під час огляду обладнання також вказується обсяг майбутнього ремонту і терміни його проведення.

Поточний ремонт – це найменший тип запланованого ремонту, який виконується для забезпечення або відновлення продуктивності пристрою. Він полягає в частковому

розбиранні машини, заміні або відновленні її окремих деталей і вузлів, ремонті незмінних деталей. Середній ремонт відрізняється від поточного більшою кількістю робіт і кількістю зношених деталей, що підлягають заміні. Капітальний ремонт – повне або близьке до повного відновлення ресурсу агрегату із заміною (відновленням) будь-якої з його частин, у тому числі основних.

Для кожного типу обладнання встановлюється нормативна тривалість циклу ремонту. Цикл ремонту є найменшим повторюваним періодом експлуатації устаткування, протягом якого всі встановлені види технічного обслуговування і ремонту виконуються в певній послідовності. Оскільки всі вони виконуються від початку експлуатації обладнання до його першого капітального ремонту або між двома наступними капітальними ремонтами, цикл ремонту (ремонтний цикл) визначається так само, як і період експлуатації обладнання між двома послідовними капітальними ремонтами.

5. Дедалі більше значення для ефективного обслуговування та ремонту обладнання для безперебійної роботи роздрібного торговельного підприємства має подальше вдосконалення проведення ремонтних робіт. Найважливішими способами цього поліпшення є:

- своєчасне забезпечення підприємства запасними частинами і кріпленнями, посилення дисципліни щодо дотримання договорів поставки між торговельними підприємствами і підприємствами, що виробляють компоненти для їхнього обладнання;
- розробка системи філій для технічного обслуговування виробниками торговельного обладнання;
- застосування передових методів і технологій для ремонтних робіт.

Список використаних джерел

1. Безпарточний М. Г. Сервісна політика торговельних підприємств URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/300236954.pdf>.
2. Ioan V. Analysis of the Types of Maintenance Systems of Technical Equipment and the Assessment of the Characteristics of These Systems for Selecting the Optimal Variant. Scientific Bulletin. 23(2):131-136. DOI: 10.2478/bsaft-2018-0017.

Franiv I.

Doctor of economics, Professor, Head of Department of Entrepreneurship, Trade and Logistic,
Lviv University of Trade and Economics

PROJECT MANAGEMENT IN THE SYSTEM OF STRATEGIC ENTERPRISE DEVELOPMENT

Project management has evolved from a separate discipline into an integral tool for achieving strategic goals of enterprises. This approach becomes particularly relevant in conditions of rapid market changes, economic instability, and high competition. Project-oriented management enables companies not only to adapt to external challenges but also to grow through innovation, modernization, and digital transformation.

In management, a project is considered a targeted activity aimed at achieving a unique result within a specified scope, budget, and timeframe. Project management is the combination of processes for initiating, planning, executing, monitoring, controlling, and closing a project while considering resource constraints and risks. The key principles of modern project management include result orientation, flexibility (agility), teamwork, responsibility, and digital support for processes.

Within the structure of strategic management, projects are viewed as instruments for implementing enterprise development strategies—from launching new products to entering new markets, driving digital transformation, production modernization, or ecological restructuring. According to research by the Project Management Institute (PMI), about 80% of leading global companies implement strategic changes specifically through projects and programs.

Organizational maturity in project management is a prerequisite for effective project activity. It refers to the level of development of methodologies, procedures, software, and human resources in project management. Companies with high maturity levels operate centralized Project Management Offices (PMOs), apply standards such as PMI, PRINCE2, ISO 21500, and actively implement project management tools (Microsoft Project, Primavera, Jira, Asana, etc.). Experience shows that maturity in project management increases the likelihood of achieving project goals by 20–30% compared to enterprises that act reactively.

The project management process includes five process groups:

1. Project initiation – developing the concept, justifying feasibility, identifying stakeholders, and defining baseline parameters (goal, timeline, budget).
2. Planning – the most critical phase, encompassing the development of the Work Breakdown Structure (WBS), resource planning, scheduling, budgeting, risk management planning, communication planning, procurement, etc.
3. Execution – implementing planned actions, managing the team, overseeing contractors, and communicating with stakeholders.
4. Monitoring and control – systematically tracking project progress based on key indicators (schedule, budget, quality, risks), and taking corrective actions.
5. Closing – delivering project outcomes to the client, evaluating achievements, documenting final reports, and formalizing lessons learned.

Risk management plays a central role in project management since nearly every project entails uncertainty. A systematic approach to risk management involves risk identification, qualitative and quantitative assessment, developing response strategies (avoidance, mitigation, transfer, acceptance), and continuous risk monitoring throughout the project lifecycle.

The human factor is also critical in project management. Success depends on the competence of the project manager, team coordination, effective communication, motivation, and a culture of collaboration. In practice, many projects fail not due to technical issues, but because of decision-making misalignment, stakeholder conflicts, or poor personnel management. Therefore, modern project managers must possess both technical and socio-emotional competencies—ranging from analytical thinking to emotional intelligence.

Another significant development in project management is the adoption of Agile methodologies, especially in IT, startups, and innovative projects. Methodologies like Scrum, Kanban, and SAFe focus on iterative product development, continuous client feedback, and adaptability to environmental changes. They contrast with traditional Waterfall models, which dominate in construction, manufacturing, and the public sector. Nevertheless, hybrid models that combine the strengths of both approaches are increasingly used even in traditional industries.

In the digital economy, enterprises are encouraged to implement information technologies that support project management, including ERP systems, business intelligence (BI) tools, artificial intelligence for forecasting timelines and risks, and cloud-based collaboration platforms. Tools like Microsoft Project Online, Trello, Monday.com, and ClickUp enable dashboards, automate planning, and support real-time team collaboration, thereby reducing administrative overhead and improving control.

Effective project management also requires portfolio management—the strategic coordination of all enterprise projects. Portfolio management enables prioritization, resource balancing, avoidance of initiative duplication, and awareness of interdependencies among projects. The strategic goal is to create value by selecting the most effective initiatives.

From Ukrainian practice: amid infrastructure restoration, business reorientation, and new survival strategies, the project approach has become a crisis response tool. Since 2022, many Ukrainian companies have launched relocation projects, energy modernization, and new logistics systems. For instance, a Ukrainian textile manufacturer successfully relocated its production facilities from Kharkiv to Lviv within four months by securing foreign funding and applying flexible resource management. The project's success was attributed to a clear plan, an efficient team, and dynamic monitoring.

However, barriers to implementing project management in Ukrainian enterprises include a lack of qualified staff, weak automation, traditional management structures, and underestimation of the project approach's value. These obstacles can be overcome by increasing project literacy among staff, gradually introducing project management tools, establishing PMOs, and engaging external consultants.

Change management is an essential part of any project. Projects inherently involve change—affecting structures, processes, functions, and corporate culture. Effective change management includes communication planning, stakeholder impact analysis, top management support, and staff adaptation. According to McKinsey research, projects with executive-level support for change are twice as likely to meet their goals.

In the long run, companies that systematically develop project competence gain advantages in time-to-market, investment attraction, innovation, and adaptability. This is particularly relevant for Ukrainian businesses in the context of economic recovery, building new partnerships, attracting international donors, and implementing transformation initiatives.

In conclusion, project management is more than just a method of organizing work—it is a philosophy of managing enterprise development. Comprehensive implementation of project-based approaches, development of institutional maturity, adoption of digital tools, and cultivation of a project culture represent a pathway toward sustainable growth, enhanced competitiveness, and strategic goal attainment in the 21st century.

References

1. Project Management Institute. (2023). A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK® Guide) – 7th Edition. PMI.
2. Kerzner, H. (2022). Project Management: A Systems Approach to Planning, Scheduling, and Controlling. Wiley.
3. Melnyk, L. H., & Vasylieva, T. A. (2023). Project Management in the Context of Enterprise Digital Transformation. Kyiv: Center for Economic Literature.

Хархаліс І. М.

здобувач третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти
ОПП “Підприємництво, торгівля та біржова діяльність”
спеціальності 076 “Підприємництво та торгівля”,
Науковий керівник д.е.н., проф. Франів І.А.,
Львівський торговельно-економічний університет

ТОРГОВЕЛЬНА ЛОГІСТИКА В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНИХ ЗРУШЕНЬ

У сучасному глобалізованому світі ефективність торговельної логістики стала визначальним фактором успіху підприємств у всіх секторах економіки. Особливо це твердження набуває актуальності в умовах економічних зрушень, які спричиняють значні трансформації в логістичних процесах, змушуючи компанії переосмислювати свої підходи до управління ланцюгами постачання. Світові економічні кризи, регіональні конфлікти, пандемії, кліматичні катаклізми та технологічні зрушення – все це формує нові виклики для підприємств, які змушені швидко адаптуватися до нестабільного середовища. Торговельна логістика в такому контексті виконує не лише операційну функцію, а й стає важливою складовою стратегічного управління підприємством.

Поняття торговельної логістики охоплює комплекс дій, спрямованих на ефективне управління товаропотоками від виробника до кінцевого споживача. У періоди економічних трансформацій, зокрема під час воєнних дій, карантинних обмежень або масштабних фінансових криз, логістичні системи зазнають значного тиску. Переривання поставок, нестача сировини, зростання витрат на транспортування, дефіцит персоналу – усе це ставить під загрозу здатність компаній забезпечувати безперебійну доставку товарів. У відповідь на ці виклики компанії змушені впроваджувати гнучкі логістичні моделі, знижувати рівень централізації логістичних функцій, шукати нових партнерів та використовувати інноваційні інструменти управління.

Сучасна торговельна логістика в умовах кризи вже не може залишатися традиційною, побудованою на передбачуваних маршрутах і стабільних контрактах. Вона потребує нової філософії – побудови адаптивних, цифрових, екологічно відповідальних і клієнтоорієнтованих систем, здатних оперативно реагувати на зміни зовнішнього середовища. Це включає розвиток багатоканальних логістичних стратегій, використання автоматизованих платформ, прогнозування попиту на основі аналітики даних, а також інтеграцію рішень на основі штучного інтелекту.

Україна, перебуваючи в стані тривалих економічних і геополітичних потрясінь, демонструє унікальний досвід адаптації торговельної логістики до умов нестабільності. Наприклад, значна частина логістичної інфраструктури країни зазнала руйнувань або втратила доступ до ключових торгових маршрутів, що змусило підприємства змінити схеми постачання, залучати нових перевізників, створювати мобільні склади та активно співпрацювати з міжнародними логістичними операторами.

Один із прикладів – трансформація внутрішньої логістики українських торговельних мереж, які в 2022–2023 роках вимушено згорнули або перемістили логістичні хаби на захід країни. У відповідь на дефіцит традиційних маршрутів підприємства створили нові центри логістичної координації ближче до кордонів ЄС, що дозволило мінімізувати затримки й забезпечити більш надійні шляхи доставки. У межах цифровізації було запроваджено системи GPS-контролю вантажів, електронний документообіг і розширено використання CRM-систем для контролю взаємодії з клієнтами. Такий підхід дав змогу не тільки зменшити операційні витрати, а й підтримувати високий рівень обслуговування в умовах нестачі ресурсів.

Крім того, українські підприємства активізували співпрацю з локальними виробниками та перевізниками, що сприяло розвитку внутрішнього ринку логістичних послуг. Значно зросла роль мультимодальних перевезень, оскільки використання одного виду транспорту стало ризикованим. Комбінування залізничного, автомобільного та морського транспорту дозволило досягти більшої гнучкості й забезпечити стабільність постачання.

На глобальному рівні торговельна логістика також зазнає трансформації. Компанії по всьому світу активно впроваджують інструменти передиктування попиту, динамічного ціноутворення, оптимізації маршрутів за допомогою машинного навчання. Логістика набуває ознак сервісної моделі, де на перший план виходить не лише доставка, а й супровід, інформування, зворотний зв'язок із клієнтом. Створюються цілі екосистеми – об'єднання логістичних провайдерів, маркетплейсів, фінансових структур і технологічних стартапів, що дозволяє ефективно управляти ланцюгами постачання навіть в умовах непередбачуваності.

Із розвитком електронної комерції зростає потреба у логістиці останньої милі – це найвитратніший і водночас найважливіший етап логістичного процесу. Компанії інвестують у розвиток мікроскладів, автоматизованих пунктів видачі, дронів для доставки, а також гнучких сервісів для повернення товарів. Усе це значно підвищує лояльність клієнтів і дозволяє конкурувати за якість обслуговування.

Подальше вдосконалення торговельної логістики в умовах економічних зрушень має базуватися на принципах цифрової трансформації, партнерства та сталого розвитку. Інвестиції в інформаційні технології, зокрема ERP-системи, платформи управління складом (WMS), транспортні модулі (TMS) та хмарні сервіси, створюють умови для оперативного прийняття рішень і мінімізації ризиків. Важливо також враховувати екологічний аспект – зниження вуглецевого сліду логістики, впровадження «зелених» технологій і відповідального управління ресурсами.

Ще одним важливим напрямом є розвиток людського капіталу – формування компетентного логістичного персоналу, здатного працювати в умовах стресу, приймати гнучкі рішення та застосовувати сучасні цифрові інструменти. В умовах трансформацій важливо не тільки перебудувати логістичну інфраструктуру, а й створити культуру змін, яка підтримуватиме інноваційність і готовність до адаптації.

У періоди економічних зрушень торговельна логістика виступає не лише інструментом постачання товарів, а й важливою частиною стратегії виживання та розвитку підприємства. Ефективна логістика дозволяє зменшити вплив зовнішніх ризиків, зберігати лояльність клієнтів і утримувати конкурентні позиції. Українські підприємства, які успішно адаптували свої логістичні

системи в умовах війни, демонструють, що навіть у найскладніших умовах можливе створення стійких і ефективних рішень. У майбутньому підприємства, які інтегрують інноваційні технології, розвивають партнерські екосистеми та фокусуються на клієнтоорієнтованості, матимуть перевагу в боротьбі за ринок у часи нестабільності.

Список використаних джерел

1. Bowersox, D. J., Closs, D. J., & Cooper, M. B. (2023). Supply Chain Logistics Management (6th ed.). McGraw-Hill.
2. Tkachenko, N., & Derkach, V. (2023). Retail logistics transformation during crisis: The Ukrainian case. *Ukrainian Journal of Logistics and Innovation*, 1(2), 112–127.
3. Kornienko, I., & Marchenko, P. (2022). Trends of commercial logistics under economic turbulence. *East European Journal of Management*, 10(4), 54–69.

Шалева О. І.

к.е.н., доц., доцент кафедри підприємництва, торгівлі та логістики,
Львівський торговельно-економічний університет

ВИКОРИСТАННЯ ТЕХНОЛОГІЙ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ В СИСТЕМІ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ

Закупівлі – складний процес, який передбачає управління значними обсягами інформації, вільну навігацію в сучасних умовах нестабільного ринку, пом'якшення ризиків і оптимізацію взаємозв'язків із постачальниками. Особливо важливими для розвитку держави є публічні закупівлі, що виступають інструментом для здійснення державою основних функцій, паралельно впливаючи на економічні відносини та створюючи сприятливі умови для розвитку галузей економіки. Бізнес-структури, які беруть участь у публічних закупівлях, своєю чергою, можуть розширити ринки свого збуту завдяки клієнтам з державного сектора, покращити свою репутацію та стабілізувати фінансові надходження через стабільні платежі за держзамовленням. Як наслідок, існує потреба щодо підвищення ефективності публічних закупівель, яку можна якісно задовольнити шляхом використання технологій штучного інтелекту.

Саме штучний інтелект у закупівлях дає змогу використати передові технології й алгоритми, що забезпечують виконання системою завдань, котрі традиційно виконуються людьми, але з більшою швидкістю, точністю й ефективністю. Також використання ШІ забезпечує максимальну автоматизацію процесів закупівель. Автоматизація ж робить участь в державних тендерах більш комфортною та структурованою. Окрім зручності, це надає постачальникам додаткові стратегічні переваги, що збільшують шанси на перемогу завдяки мінімізації впливу так званого «людського фактора» й суттєвій економії часу та коштів.

Так, на майданчику SmartTender (<https://smarttender.biz/>) системи вітчизняних публічних закупівель Prozorro ще у 2023 р. на базі ШІ було представлено чат-бот Smartik, який відповідає на запитання та роз'яснює базові юридичні аспекти з питань публічних закупівель. Так, за його допомогою можна розібратися, як працює майданчик, які особливості участі в публічних закупівлях, як долучитися до комерційних тендерів та ін.

У 2024 р. було введено в дію інструмент SmartCheck AI. SmartCheck AI оперативно перевіряє тендерну документацію, формує чекліст вимог замовника, зберігає документи в хмарі та допомагає представникам як замовника, так і постачальника, забезпечуючи швидку та точну передачу документів і файлів у форматі Excel.

Аналіз умов одного тендера й автоматичне створення чекліста з вимогами за допомогою цього інструмента займає в середньому 5 хв, у той час як кваліфікованому спеціалісту, що особисто виконує таку роботу, потрібно від 30 хв. до 3-х год. За даними майданчика SmartTender ризики дискваліфікації через помилки в документах при цьому зменшуються з 23,8% до 3%; частота участі в закупівлях зростає на 35%, а шанси на перемогу малого бізнесу та великих компаній з професійними закупівельниками урівнюються.

Сьогодні SmartCheck AI на постійній основі використовують такі компанії, як ETG, ECU, YASNO (постачальники газу та електроенергії для бізнесу та населення), Епіцентр (національна мережа торговельних центрів), Тендер-Гарант (надання консалтингових послуг з питань публічних закупівель), Укрнафта-Постач (дочірня компанія ПАТ «Укрнафта») та понад 100 інших організацій [1].

Також на SmartTender інструменти ШІ використовуються в аналітичному модулі «Аналіз конкуренції». За допомогою нього можна аналізувати ринкові ціни за різними номенклатурними позиціями, знаходити постачальників для закупівель за вигідними цінами, аналізувати дані за необхідними критеріями (регіон, тип торгів, обсяги, умови поставки чи оплати тощо), проводити планування бюджетів, планувати очікувану вартість закупівель на основі аналітичних даних, оцінювати результати закупівель (кількість укладених договорів, перелік постачальників, порівняльний аналіз цін постачальників з ринковими і т. д.).

Аналіз діяльності конкурентів дає можливість постачальнику сформулювати успішну стратегію участі у тендерах. Зокрема зрозуміти, в яких саме процедурах варто брати участь, залежно від того, як зазвичай у них знижується ціна, яку цінову пропозицію робити на старті та до чого готуватися з початком аукціону. Також можна швидко знайти своїх потенційних конкурентів та побачити, як саме вони перемагають у закупівлях.

В особистому ж кабінеті постачальників функціонує модуль аналітики, в якому можна переглянути досье компанії (інформацію з відкритого сервісу моніторингу Операндабот), графік її участі в публічних закупівлях за визначений період та статистику торгів у вигляді графіків, діаграм і таблиць.

У лютому 2025 р. на майданчику Zakupivli.Pro (<https://zakupivli.pro/>) запрацював ШІ-асистент «Закупайко», який надає цілодобову підтримку його користувачам: допомагає з навігацією по системі, відповідає на запитання та надає поради щодо участі в закупівлях. Слід зазначити, що він працює в режимі Telegram-бота з можливістю звернутися до менеджера або замовити дзвінок [2].

Так, наприклад, для постачальників лікарських засобів за кодом 336 (33600000-6 «Фармацевтична продукція» у ДК 021:2015 «Єдиний закупівельний словник») за допомогою зазначеного інструмента доступна можливість автоматичного формування аналітики цін, що дає змогу приймати зважене рішення щодо цінової пропозиції. Для постачальників же палива, які працюють за кодом 09130000-9 («Нафта і дистилати») ШІ-асистент аналізує тендерну документацію та виокремлює вимоги щодо розміщення АЗС.

В електронному каталозі Prozorro Market (<https://www.dzo.com.ua/market>), за словами керівника відділу адміністрування каталогу Д. Поштаря, завдяки впровадженню ШІ вдалося автоматично класифікувати за назвою установи близько 30 тис. замовників з точністю понад 90%. Це дало змогу глибше аналізувати потреби окремих типів замовників (шкіл, лікарень, судів тощо) та оперативно виявляти недоліки в закупівлях [3].

Публічні закупівлі є важливим інструментом запобіганню корупції у державному секторі, відповідно, засоби штучного інтелекту тут можуть бути використані для виявлення корупційних ризиків. Зокрема ще у 2018 р. на моніторинговому порталі DOZORRO (<https://dozorro.org/>) за ініціативи антикорупційної організації Transparency International Ukraine було впроваджено систему громадського контролю на основі ШІ, котра оцінює кожну закупівлю за сукупністю факторів ризику та передає дані про сумнівні тендери представникам громадських організацій, що входять до DOZORRO-спільноти. Останні вирішують чи скеровувати скаргу до замовника, його керівного органу, державних контролерів або правоохоронних органів. Вже за результатами першого бета-тесту підтвердилося, що штучний інтелект виявив на 26% більше тендерів з несправедливим вибором переможця, на 37% більше тендерів, де учасники були несправедливо дискваліфіковані, і на 29% більше випадків змови між учасниками торгів [4].

У 2019 році на Всесвітньому економічному форумі (Data Science in the New Economy) було оприлюднено перші в світі рекомендації щодо потенціалу штучного інтелекту у здійсненні державних закупівель [5].

У травні 2025 р. у Страсбурзі (Франція) Україна підписала Рамкову конвенцію Ради Європи про штучний інтелект, права людини, демократію та верховенство права. Конвенція передбачає, що держави повинні забезпечити дотримання принципів прозорості, недискримінації, захисту приватності, надійності та безпеки під час розробки й впровадження ШІ-систем. Раніше цей документ підписали 15 держав, зокрема Велика Британія, США, Канада, Японія, Ізраїль і країни ЄС [6].

Список використаних джерел

1. Штучний інтелект в тендерах: як AI-помічники змінюють закупівлі. URL: <https://blog.zakupivli.pro/shtuchnyj-intelekt-u-tenderah-yak-ai-pomichnyky-zminyuyut-zakupivli/>.
2. Штучний інтелект у закупівлях: як Zakupivli.Pro впроваджує AI для ефективної роботи користувачів. URL: <https://dzplatforma.com.ua/news/93856-shtuchnyi-intelekt-u-zakupivliakh-iak-zakupivli-pro-vprovadzhuie-ai-dlia-efektyvnoi-roboty-korystuvachiv>.
3. Як штучний інтелект допомагає класифікувати замовників у Prozorro Market. URL: <https://www.prozakupivli.com/news/-prozorro-market>.
4. Калакуцький М. Реформування державних закупівель: ШІ стає головним гравцем в боротьбі з корупцією. URL: [inkedin.com/pulse/reformuvannya-derzhavnykh-zakupivly-shi-stae-holovnym-gravcem-v-borotbi-z-korupciyu-m-kalakytskyi](https://www.linkedin.com/pulse/reformuvannya-derzhavnykh-zakupivly-shi-stae-holovnym-gravcem-v-borotbi-z-korupciyu-m-kalakytskyi).
5. Data Science in the New Economy. A new race for talent in the Fourth Industrial Revolution. Centre for the New Economy and Society. URL: https://www3.weforum.org/docs/WEF_Data_Science_In_the_New_Economy.pdf.
6. Гришанова Н. Україна підписала Рамкову конвенцію про штучний інтелект та права людини. URL: https://jurliga.ligazakon.net/news/236304_ukrana-pdpisala-ramkovu-konventsuyu-pro-shtuchniy-ntelekt-ta-prava-lyudini.

Шестопад Г. С.

к.с.-н., доц., завідувачка кафедри товарознавства, митної справи та управління якістю,
Львівський торговельно-економічний університет

РЕФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ МИТНОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ У КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Процес євроінтеграції України передбачає глибокі трансформації у сфері державного управління, зокрема реформування Державної митної служби (ДМС). Вступ до Європейського Союзу вимагає адаптації української митної системи до стандартів та практик ЄС. Це включає модернізацію інституційної структури та кадрове оновлення, гармонізацію законодавства, цифровізацію митних процедур, боротьбу з корупцією та спрощення митного контролю для бізнесу.

Україна зобов'язалася у рамках Угоди про асоціацію імплементувати митне законодавство ЄС, зокрема Митний кодекс Союзу (UCC). Це означає адаптацію українських норм до правил, які забезпечують єдиний підхід до митного оформлення у країнах ЄС [1]. Митне законодавство України активно змінюється у напрямі євроінтеграції за такими орієнтирами:

- спрощення для бізнесу;
- автоматизація процедур;
- відповідність нормам Митного кодексу ЄС;
- боротьба з корупцією та контрабандою.

Набуття чинності Законом України №3926-IX «Про внесення змін до Митного кодексу України щодо імплементації деяких положень Митного кодексу Європейського Союзу» стало знаковим етапом у контексті євроінтеграції України.

Запроваджені зміни є досить значними за обсягом, а правильність їх практичного застосування є передумовою ефективної взаємодії представників бізнесу з митними органами та укріплення позицій українських підприємств на міжнародній арені. Адаптація Митного кодексу України до вимог Митного кодексу ЄС (UCC) відбувається шляхом оновлення його положень, згідно умов виконання Угоди про асоціацію з ЄС.

Зокрема, у 2019–2023 роках внесено низку змін до МКУ, які: уточнили правила визначення митної вартості (наближення до підходів ЄС); запровадили інститут авторизованого економічного оператора (АЕО) - статус, який спрощує митні процедури для надійних компаній; передбачили єдине вікно для оформлення товарів; оновили форми

декларацій та порядок їх подачі в електронному вигляді та інші [1]. Частина змін реалізується через програми технічної допомоги: EU4PFM, Twinning, TAIEХ тощо.

Так, проєкт EU4PFM (ЄС для реформ державних фінансів) забезпечує комплексну підтримку митниці у таких сферах: реорганізація структури управління; впровадження нових ІТ-рішень; розробка методик оцінки ефективності; покращення сервісу для бізнесу.

Twinning - програма, в рамках якої експерти з митних адміністрацій країн-членів ЄС допомагають українській стороні адаптувати законодавство, розробляти нові процедури, навчати персонал.

TAIEХ - короткострокова допомога у вигляді семінарів, консультацій, обміну досвідом.

ЄС постійно сприяє оновленню обладнання, яке використовується в пунктах пропуску та їх інфраструктурі. Фінансується закупівля сучасного скануючого та радіологічного обладнання для пунктів пропуску. Надається підтримка у модернізації митних терміналів на західному кордоні (зокрема, у рамках проєкту «Прикордонне співробітництво»). Регулярні тренінги та стажування українських митників у країнах ЄС вдосконалюють їх професійність, забезпечуючи вивчення найкращих практик у питаннях безпеки, аналізу ризиків, протидії контрабанді.

Законодавчою основою для обміну митною інформацією з ЄС є приєднання України до кількох її інформаційних протоколів, які передбачають: обмін митними деклараціями в реальному часі та доступ до баз даних про порушення, ризики і транспортні операції. Хронологія ключових змін у митному законодавстві України, що відбулися у процесі реформування відповідно до стандартів ЄС (2019–2025) наведена в таблиці 1.

Таблиця 1

Хронологія змін у митному законодавстві України у контексті євроінтеграції

Дата	Подія / Зміна	Суть / Коментар
листопад 2019	Розділення Державної фіскальної служби та створення нової Державної митної служби (ДМС)	Інституційна реформа — митниця стала окремим центральним органом виконавчої влади
квітень 2020	Закон №466-ІХ: внесення змін до Митного кодексу	Гармонізація правил щодо митної вартості, митних режимів, застосування санкцій
липень 2020	Запуск інформаційної системи «ЄМитниця»	Повна цифровізація процесів оформлення
лютий 2021	Закон про авторизованих економічних операторів (АЕО)	Створення умов для запровадження європейської моделі митного партнерства з бізнесом
травень 2021	Україна запустила національну версію системи NCTS	Початок адаптації до «митного безвізу»
жовтень 2022	Україна приєдналася до Конвенції про процедуру спільного транзиту (Common Transit Convention)	Офіційний старт митного безвізу з ЄС
грудень 2022	Зміни до МКУ щодо електронної форми транзитних декларацій	Уніфікація з європейськими митними формами (T1, T2)
березень 2023	Постанова КМУ №256: впровадження ризик-орієнтованого підходу у митному контролі	Автоматичний контроль вантажів за ризиковими критеріями
липень 2023	Закон №3255-ІХ: реформування контролю в зонах діяльності митниці	Посилення контролю та прозорості, спрощення процедур
вересень 2023	Законодавчі зміни щодо запобігання зловживанням при визначенні митної вартості	Боротьба з схемами заниження митної вартості
2024 (протягом)	Розширення застосування післямитного аудиту, нові положення щодо фінансової відповідальності	Зниження навантаження на кордоні, контроль після випуску товару
травень 2025 (очікується)	Повноцінне підключення України до системи E-Customs ЄС	Передбачає обмін митними даними з усіма державами-членами ЄС у режимі реального часу

Як видно з таблиці, значна увага приділяється веденню електронного документообігу. До прикладу, запроваджено електронне декларування як обов'язковий стандарт, розширено функціонал інформаційної системи «єМитниця», яка забезпечує обмін даними між митницею, бізнесом та іншими органами влади та відбувається підключення до європейської системи NCTS (New Computerized Transit System), що є частиною програми «митного безвізу» з ЄС. Одним із стратегічних завдань є повний перехід на безпаперову митницю.

Одним із головних завдань є створення сприятливого середовища для зовнішньоекономічної діяльності. Ще в лютому 2021 року Україна запровадила механізм авторизованого економічного оператора (АЕО), який дозволив компаніям, що відповідають критеріям надійності, проходити митні процедури швидше та з меншими перевітками.

З жовтня 2022 року Україна офіційно приєдналася до Конвенції про процедуру спільного транзиту (Common Transit Convention). Українські компанії тепер можуть оформляти транзит через кілька країн Європи одним електронним документом, як у державах-членах ЄС. Все це значно зменшило час і витрати на транспортування товарів через кордон.

На сьогодні, митні процедури значно спрощені та стали більш прозорими, оскільки розширено коло низькоризикових операцій, які підлягають мінімальному контролю та упроваджено інструменти післямитного аудиту, які дозволяють зменшити кількість перевірок на кордоні. Митникам заборонено самотійно «затягувати» або відмовляти у декларуванні без чітко визначених підстав, адже усе фіксується в системі.

Інституційна реформа не оминула і кадрове оновлення. Стара система ДМС була вразлива до корупції та політичного впливу. Сучасна реформа передбачає деполітизацію митної служби, професіоналізацію кадрів та прозорі конкурси на керівні посади із залученням міжнародних спостерігачів. Було запроваджено ротаційний принцип роботи для співробітників митниці на кордоні, щоб запобігти утворенню «схем» з місцевими бізнес-групами [2].

Так, антикорупційні ініціативи на законодавчому рівні передбачають відсторонення працівників, підозрюваних у корупційних порушеннях, без необхідності судового рішення (тимчасово), посилення їх дисциплінарної відповідальності та обов'язкове звітування митниці про надходження платежів і втрати через тіньовий імпорт.

Корупція в митниці довгий час залишалась однією з головних перешкод для ефективного функціонування зовнішньоекономічної діяльності та справедливого наповнення бюджету. У відповідь на вимоги ЄС і в рамках реформування митної системи, українська влада започаткувала низку процедурних змін, спрямованих на мінімізацію корупційних ризиків.

У структурі ДМС створено Управління внутрішньої безпеки, яке перевіряє законність дій співробітників. Запроваджено обов'язкове декларування майна і доходів митників, а також використання системи «випадкових перевірок». ДМС активно взаємодіє з антикорупційними органами: НАБУ, САП та НАЗК у розслідуванні корупційних правопорушень. Державна Митна Служба бере участь у загальнодержавних платформах типу «Діяльність без корупції» (Dozorro, CorruptUA тощо) допомагає залучати громадськість до моніторингу [2].

Антикорупційні реформи ДМС та технічна допомога ЄС взаємодоповнюють одна одну. Європейський Союз виступає не лише донором, а партнером, що допомагає вбудувати українську митну систему у спільний європейський простір. Продовження співпраці та послідовність реформ є критично важливими для повноцінної інтеграції України до європейської митної системи.

Проте, слід відмітити, що попри певний прогрес, реформа ДМС залишається складною через спротив окремих інтересів, обмежені ресурси та брак кваліфікованих кадрів. Також існує потреба в посиленні міжвідомчої координації, особливо у сфері боротьби з фінансовими злочинами на кордоні.

Водночас підтримка ЄС, зокрема у вигляді технічної допомоги, навчальних програм та обміну досвідом, створює умови для сталого реформування. Впровадження європейських стандартів митного адміністрування підвищить рівень прозорості, зміцнить економічну безпеку та прискорить євроінтеграційні процеси.

Список використаних джерел

1. Реформа митниці в європейському контексті: поточні досягнення та виклики.
URL: <https://iaa.org.ua/articles/customs-reform-in-the-european-context-current-achievements-and-plans/>
2. Реформа Митниці: чи вдасться Україні вистрибнути з порочного кола корупції на шляху в Європу.
URL: <https://www.rbc.ua/rus/news/reforma-mitnitsi-chi-vdastsya-ukrayini-vistribnuti-1731001977.html>

Шиндировський І. М.

к. е. н., доц., доцент кафедри підприємництва, торгівлі та логістики,
Львівський торговельно-економічний університет

ПІДПРИЄМНИЦТВО В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

Підприємництво функціонує в умовах економічної свободи суб'єктів господарювання, що передбачає відповідальне володіння капіталом, уміння керувати фінансовими ресурсами, орієнтацію на максимально можливий прибуток від господарської діяльності в умовах мінливого ринку, найбільш доцільні способи капіталізації доходу, вміння управляти господарським ризиком, формування організаційних структур, які здатні адаптуватись до умов ринку.

Таблиця 1

Кількість діючих суб'єктів господарювання за 2019- 2023 роки *

Показники	Роки				
	2019	2020	2021	2022	2023
Кількість діючих суб'єктів господарювання, одиниць	1941701	1973652	1956320	1732576	1913257
В т. ч. Фізичні особи – підприємці, одиниць	1561028	1599755	1585414	1470584	1605341
У % до загального показника	80,4	81,1	81,0	84,9	83,9

**побудовано автором на основі даних [2]*

Війна на території країни, окупація частини територій, руйнація господарських об'єктів та інфраструктури, міграція населення, втрата частини трудових ресурсів, невизначеність зовнішнього середовища для господарювання та низка інших негативних реалій створили суттєві складнощі для підприємництва як на макрорівні, так і стосовно окремих суб'єктів господарювання.

Відповідно до чинного законодавства суб'єктами господарювання мають змогу бути: громадяни нашої держави, інших країн, особи без громадянства, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані відповідно до закону як підприємці, юридичні особи усіх форм власності. Фізичні особи – підприємці домінують серед діючих суб'єктів господарювання. На кінець 2023 року їх нараховувалось у вітчизняній економіці 1605341 осіб, що становило 83,9% загальної чисельності.

Із початком повномасштабної війни на території нашої країни чисельність таких суб'єктів господарювання спочатку скоротилась у перший рік, а потім наростила свою кількість, перевищивши показник довоєнного 2021 року. У період повномасштабної війни фізичні особи – підприємці суттєво збільшили свою питому вагу серед діючих суб'єктів господарювання.

Фізичні особи – підприємці діють у цій ролі як:

- а) організатори індивідуального товарного виробництва та іншої господарської діяльності, на яких використовуються засоби виробництва, що належать їм, і застосовується власна праця;
- б) організатори товарного виробництва та іншої господарської діяльності, де використовуються капітал і наймані працівники.

Юридичні особи (різні товариства, кооперативи, приватні підприємства, асоціації, корпорації таке інше) як суб'єкти господарської діяльності відносно з індивідуальним підприємництвом здійснюють діяльність, зазвичай, великих масштабів із застосуванням найманої праці (табл. 2).

Юридичні особи серед діючих суб'єктів господарювання складають лише 16,1% загальної чисельності. Однак, вони забезпечують близько 99% обсягів реалізованої та виробленої продукції (товарів, послуг), а також доданої вартості за витратами виробництва. Неодмінно потрібно сказати про державу, а також про її відповідні структури (адміністративно-господарські одиниці, державні урядові органи, зокрема міністерства та комітети) стосовно господарської діяльності. Згідно з основними принципами ринкової економіки, держава не має змоги виступати суб'єктом ринкових взаємин, таким чином і підприємцем також. Дані функції вона як власник передає державним та комунальним організаціям. Спричинено це тим, що держава являється засновником загальних правил підприємництва і повинна проводити контроль щодо їхнього дотримання.

Таблиця 2

Основні показники діяльності суб'єктів господарювання у 2023 році*

Показники	Усього	В т. ч. фізичні особи-підприємці	
		Усього	У % до загального показника
Кількість зайнятих працівників у суб'єктів господарювання, осіб	7514329	2369484	31,5
Кількість найманих працівників у суб'єктів господарювання, осіб	5827061	764143	13,1
Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання, млн. грн	14052751,7	118527,8	0,8
Обсяг виробленої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання, млн. грн	9456603,7	93955,1	1,0
Додана вартість за витратами виробництва суб'єктів господарювання, млн. грн	4838907,1	44246,1	0,9

*побудовано автором на основі даних [2]

У ході складного етапу воєнного стану в нашій державі дуже важливим на теперішній час являється вишукування додаткових резервів підняття ефективності господарського механізму, приймання кардинальних заходів щодо організації умов для виходу держави з кризової ситуації, розбудови економіки після війни. Пошук зводиться до найбільш прийнятних для нашої держави методів оздоровлення економіки, насамперед, це необхідність звернутися до світового досвіду вирішення даних проблем. Підприємництво може позитивно впливати на зниження соціальної напруги в суспільстві і вносити суттєвий вклад у економічний потенціал країни, швидко її відновлення у післявоєнний період.

Посеред цілої низки різних факторів економічного зростання важливим є створення найсприятливіших умов для реалізації підприємницьких здібностей громадян держави, результативне впровадження в економічному механізмі самостійної підприємницької ініціативи особи, визнання підприємництва як ключового чинника економічної динаміки, конкурентоздатності та суспільного добробуту.

В сучасних умовах необхідно, щоб системи управління підприємницькими структурами відповідали сучасним вимогам ринкової економіки. Це означає, що власники, керівники, фахівці підприємницьких організацій повинні використовувати передові прийоми в процесі здійснення господарської діяльності, враховуючи реальну економічну ситуацію та гнучко пристосовуватись до змін кон'юнктури ринків.

Список використаних джерел

1. Господарський кодекс України в редакції від 28.02.2025. Офіційний сайт Верховної ради України [Електронний ресурс]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
2. Державна служба статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua.

Гоцко Беата

доктор,

Державна академія прикладних наук у Перемишлі

Кузьбіда Малгожата

доктор,

Університет Комісії національної освіти у Кракові

РЕГУЛЮВАННЯ РЕКЛАМИ ДЛЯ ДІТЕЙ – МЕЖІ ЕТИКИ ТА ЮРИДИЧНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ МАРКЕТОЛОГІВ

Однією з найбільш регульованих сфер маркетингу є реклама для дітей. Наймолодші споживачі, безсумнівно, є групою, яка є особливо вразливою до впливу рекламних повідомлень. Це породжує нові виклики з погляду захисту їх від неналежного впливу реклами та, перш за все, від маніпуляцій та недобросовісних рекламних практик. Компанії використовують різноманітні методи, щоб зацікавити дітей своїми продуктами, але при цьому вони повинні дотримуватися законів та етики

Кіндер маркетинг - це маркетингова стратегія, спрямована на дітей, яка передбачає просування продуктів, послуг і брендів у спосіб, пристосований до наймолодшої аудиторії. Діти, через відсутність повної маркетингової обізнаності, є особливо вразливими до маніпуляцій, тому багато країн (у тому числі Польща) запровадили правила, що обмежують рекламні практики, спрямовані на них. Реклама, спрямована на дітей, є предметом широкої дискусії з питань етики, права та впливу на наймолодших споживачів. З огляду на це, у цій статті ми розглянемо ключові положення щодо реклами для дітей, етичні межі та відповідальність маркетологів у цій сфері. Метою цієї статті є обговорення правового регулювання та етичних аспектів маркетингу для дітей. З огляду на це, варто отримати відповіді на такі питання: Які правові норми регулюють рекламу, спрямовану на дітей, у Польщі та Європейському Союзі? Яких заходів можуть вжити компанії для проведення етичного маркетингу, спрямованого на дітей? Які відмінності в регулюванні реклами для дітей у різних країнах (наприклад, у Швеції, США)? Які санкції загрожують компаніям за порушення законодавства про рекламу для дітей?

Діти повинні бути захищені від дій компаній, які зловживають довірою неповнолітніх та використовують недобросовісну рекламу. Тому вкрай важливо, щоб Правові норми встановлювали межі допустимої реклами. Відповідальна реклама - це реклама, яка відповідає суспільним цінностям і враховує не лише правові, а й моральні та освітні аспекти. Належне регулювання може сприяти чесній комунікації, прозорості та захисту споживачів від недобросовісних практик.

Реклама¹, орієнтована на дітей, бере свій початок у 1950-х роках, коли американська телекомпанія ABC у партнерстві з Disney включила до свого розкладу програму «Клуб Міккі Мауса» (The Mickey Mouse Club). Ця подія привернула увагу виробників іграшок, таких як Mattel, Hasbro та Fisher Price, які побачили в телебаченні ефективний інструмент просування своєї продукції, що впливає на рішення про покупку цілих сімей.

Термін «реклама для дітей» містить рекламу яких:

діти є безпосередніми адресатами,

які просувають товари, призначені для дітей, але цільовою аудиторією яких є дорослі, та рекламні ролики за участю дітей як акторів. 3

У 21 столітті вплив медіа та технологій на життя неповнолітніх стає все більш значним, а рекламні повідомлення набувають все більшої ефективності та впливу. Реклама не обмежується лише презентацією конкретних продуктів, а в першу чергу зосереджується на створенні впізнаваності бренду (так званий брендинг⁴), з особливим акцентом на створенні впізнаваності серед дітей. Діти у віці двох/трьох років вже можуть розвивати лояльність до

бренду. Діти швидко вчаться розпізнавати торгові марки й здатні вибрати з кількох продуктів той, який їм найбільше підходить. Шестирічна дитина розуміє мету реклами, а восьмирічна здатна самостійно приймати рішення про покупку. Коли діти дорослішають, їхня сприйнятливість до рекламних повідомлень зростає, часто експлуатуючи їхню природну довірливість. Дітям зазвичай важко відрізнити вигадку від реальності, тому вони сприймають рекламу як відображення реального світу. Як наслідок, вони не здатні належним чином аналізувати рекламні повідомлення, що робить їх вразливими до маніпулятивних дій з боку рекламодавців. Діти вважаються привабливою та вразливою аудиторією в маркетингових стратегіях. Реклама впливає на дітей, використовуючи їхніх улюблених персонажів або медіа персонажів, і застосовує різноманітні способи, щоб привернути їхню увагу (наприклад, динамічну анімацію, візуальні ефекти, емоційні повідомлення або звуки, що інтригують)

За статистикою, діти віком 4-12 років становлять 5% телеглядачів, а час, який вони проводять перед телевізором, майже вдвічі менший, ніж у глядачів загалом. Підлітки у віці 13-19 років та молодь у віці 20-29 років проводять перед екраном ще менше часу.

Згідно з останнім звітом за 2025 рік «Дитячий Інтернет. Моніторинговий звіт про присутність дітей та молоді в Інтернеті»⁵, польські діти проводять в Інтернеті більше часу, ніж доросліб. Вони домінують на потокових платформах і в соціальних мережах, маючи легкий доступ до контенту, який не відповідає їхньому віку. Згідно з даними, зібраними Національною комісією проти педофілії, Фондом Інституту цифрового громадянства, Польськими інтернет-дослідженнями (PBI) та Геміус (Gemius), інтернет став невіддільною частиною повсякденного життя дітей. В останньому кварталі 2024 року 2,74 мільйона дітей у віці 7-14 років і 1,49 мільйона підлітків у віці 15-18 років були активні в Інтернеті. Переважна більшість використовує мобільні пристрої: 96% дітей підключаються до інтернету за допомогою телефонів, а 86% - за допомогою комп'ютерів. Середній час, проведений онлайн дітьми у віці від 7 до 14 років, становить близько 4 годин 29 хвилин на день, тоді як підлітки перебувають онлайн в середньому 4 години 28 хвилин щодня⁷. Присутність дітей в Інтернеті часто пов'язана з доступом до контенту, який не відповідає їхньому віку. Водночас доступ до соціальних мереж і потокових сайтів залишається безпроблемним, а батьківський контроль продовжує залишатися недостатнім. Питання безпеки дітей в Інтернеті та впливу технологій на їхній добробут все частіше підійматися в публічних дебатах, на жаль, переважно в контексті таких тривожних явищ, як пат стрімінг⁸ або контент, що пропагує ризиковану для здоров'я поведінку.

Згідно з аналізом Дж Макніла⁹, молоді споживачі є особливо цінною аудиторією з трьох важливих причин. По-перше, вони формують первинний ринок, оскільки самі купують дедалі більше товарів. По-друге, вони виступають як впливовий ринок, що має значний вплив на рішення про покупку інших. Нарешті, вони є майбутнім ринком, оскільки братимуть активну участь у споживанні та формуватимуть купівельні тенденції в найближчі роки. Отже, адаптація до функціонування у високотехнологічному світі вимагає заходів для забезпечення захисту вразливих груп населення, які не в змозі захистити себе самі. Крім того, в рамках соціальної політики держава має взяти на себе зобов'язання щодо захисту громадян від негативних наслідків динамічного економічного розвитку.

Законодавство ЄС, як і національне законодавство, що застосовується переважно в європейських країнах, все ще не є досконалим, а його правові та соціальні обмеження зумовлені ринком соціальних медіа, який випереджає маркетингову діяльність над легальною. У сучасному світі буде важко повністю захиститися від практики, наприклад, заборони телефонів, оскільки це не призведе до того, що діти та молодь перестануть стикатися з насильством в Інтернеті. Цей аспект, як і соціальна політика, відповідальність за покоління або військова оборона країни, стає не менш важливим завданням для держави разом з бізнес-спільнотою кожної країни.

Балук Н. Р.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри маркетингу
Львівський торговельно-економічний університет
Тригуб І. Б.
старший викладач кафедри маркетингу
Львівський торговельно-економічний університет

DATA-DRIVEN MARKETING В ЕПОХУ ЦИФРОВОЇ ПЕРСОНАЛІЗАЦІЇ

У цифрову епоху маркетинг перестає бути інтуїтивним мистецтвом і трансформується у точну науку прийняття рішень на основі даних. Data-driven marketing не просто тренд, а парадигма мислення, в основі якої лежить аналіз великих обсягів структурованої та неструктурованої інформації з метою формування релевантних рішень і стратегій. В умовах гіперконкуренції, мінливих запитів клієнтів та інформаційної перенасиченості, тільки бренди, що базують свої дії на реальних поведінкових і транзакційних даних, здатні будувати ефективну взаємодію з аудиторією.

Data-driven marketing — це стратегічний підхід до прийняття рішень у маркетингу, який базується на зборі, обробці та аналізі даних про споживачів, ринок, поведінку, результати кампаній тощо. За визначенням Chaffey, data-driven marketing — це процес використання цифрових даних для підвищення ефективності маркетингових комунікацій і оптимізації каналів продажу. Сутність цього підходу полягає в тому, щоб замість припущень і гіпотез опиратися на точні аналітичні висновки, що дозволяє зменшити ризики й підвищити релевантність маркетингових активностей (табл. 1).

Data-driven маркетинг використовує: аналітику даних про клієнтів (демографія, поведінка, купівлі); цифрова присутність користувачів (cookies, перегляди, час на сайті); соціальні сигнали (вподобання, коментарі, відгуки); тестування гіпотез (A/B, multivariate) для побудови персоналізованих, релевантних і ефективних комунікацій.

Маркетологи, які використовують стратегію, засновану на даних, значно підвищують ймовірність того, що їхні цільові клієнти здійнять бажану дію, наприклад, приєднуються до вебінару, зроблять купівлю, натиснуть на оголошення або прочитають публікацію в блозі. Аналіз й інтерпретація даних про клієнтів та їхніх цифрових профілів допомагає компаніям зрозуміти потреби та бажання клієнтів, а також покращити сприйняття бренду та клієнтський досвід. Стратегії, що базуються на даних, дають змогу залучати цільову аудиторію та підвищувати коефіцієнт конверсії.

До основних переваг Data-Driven Marketing можна віднести:

1. Можливість покращити клієнтський досвід - використовуючи поглиблені профілі споживачів, маркетологи можуть персоналізувати клієнтський досвід, таким чином будуючи довіру між компанією та споживачем.

2. Можливість оптимізувати маркетингову атрибуцію. Аналітичні інструменти, що використовуються в маркетингу на основі даних, дозволяють маркетологам визначити частину рекламного бюджету, яка суттєво впливає на впізнаваність бренду або конверсію. Зрештою, маркетологи бачать, яка реклама чи кампанії не приваблюють потенційних клієнтів, що допомагає їм оптимізувати свої витрати. Компанії можуть адекватно розподіляти бюджет, бачачи, що рухає потенційних та існуючих клієнтів вниз по воронці.

3. Створення релевантного контенту. Маркетологи можуть донести потрібне повідомлення в потрібний час, отримавши уявлення про те, з яким типом контенту цільові користувачі воліють взаємодіяти. Маркетинг на основі даних допомагає фахівцям виявляти типи контенту та повідомлень, які резонують з їхньою цільовою аудиторією, допомагаючи їм краще розуміти перспективи.

4. Визначення оптимальних каналів просування, використовуючи дані, зібрані за допомогою аналітичних інструментів. Дані також можуть допомогти маркетологам визначити, які канали використовувати для цільової аудиторії.

В сучасному цифровому маркетинговому ландшафті робота з базами даних дозволяє максимально ефективно використовувати персоналізацію (табл. 1).

Таблиця 1

Ключові інструменти data-driven в маркетингу

Інструмент	Функція
CRM-системи (Salesforce, HubSpot)	Управління базами даних клієнтів, сегментація, автоматизація розсилок
Google Analytics, GA4	Аналіз поведінки на сайті, джерел трафіку, конверсій
Big Data-платформи (Cloudera, Hadoop)	Обробка великих обсягів даних
CDP (Customer Data Platform)	Об'єднання всіх джерел даних про клієнта в єдиний профіль
BI-системи (Tableau, Power BI)	Візуалізація даних, дашборди для прийняття рішень
III та ML (AI recommendation engines)	Прогнозування поведінки, рекомендаційні системи

До прикладу, платформа Netflix використовує поведінкову аналітику (які саме фільми / серіали дивляться користувачі, на яких хвилини зупиняють перегляд, що додають у список тощо) для персоналізованих рекомендацій і створення контенту. Amazon базує рекомендації на даних про купівлю, переглядах, навіть часових проміжках, проведених на сторінках товарів. Алгоритми збільшують таким чином конверсію до 30–40%. За допомогою Data Driven маркетингу бренди можуть регулярно отримувати зворотний зв'язок від своїх користувачів та на основі їх рекомендацій, відгуків і оцінок покращувати рівень продукції.

Data-driven маркетинг невпинно трансформує галузь, перетворюючи її на точну науку, де рішення ухвалюються не на основі інтуїції, а завдяки реальним даним. У майбутньому очікується ще глибша інтеграція маркетингової аналітики з технологіями штучного інтелекту, машинного навчання, предиктивної аналітики та автоматизації взаємодії з клієнтом. До основних трендів, що визначатимуть розвиток data-driven маркетингу, варто віднести гіперперсоналізацію (миттєва адаптація комунікацій під клієнта), AI-підсилене прийняття рішень (автоматизовані системи будуть не лише аналізувати минулі кампанії, а й рекомендувати або запускати найкращі тактики без участі людини), Data clean rooms і конфіденційність (у відповідь на посилення регулювання персональних даних зросте роль безпечних середовищ обробки аудиторних даних), консолідація даних (CDP) як системи централізованого управління даними клієнтів для побудови єдиного уявлення про споживача (single customer view).

Маркетинг як аналітична функція — роль аналітиків та data science-фахівців зростатиме в маркетингових командах, що змінює структуру й підходи до планування. Отже, data-driven маркетинг має не лише потужний практичний потенціал, а й стратегічну цінність як джерело конкурентної переваги. Його розвиток пов'язаний із загальною цифровізацією бізнесу, еволюцією технологій та зростаючими очікуваннями клієнтів щодо релевантного, персоналізованого досвіду.

Список використаних джерел

1. Jeffery M. Data-Driven Marketing. URL: <https://www.blinkist.com/en/books/data-driven-marketing>.
2. Data Driven Marketing A-Z: Improve Your Campaign Performance. 2025. URL: <https://www.udemy.com/course/data-driven-marketing-a-z-improve-your-campaign-performance>.
3. What is data-driven marketing? How to use smart data to deliver a higher marketing ROI. URL: <https://www.adverity.com/data-driven-marketing>.
4. Key examples of data-driven marketing strategies. URL: <https://business.adobe.com/blog/basics/data-driven-marketing-examples>.
5. Повний посібник із маркетингу на основі даних та його переваги. URL: <https://www.linkedin.com/pulse>.

ACCOUNT-BASED MARKETING ЯК ІНСТРУМЕНТ ПОБУДОВИ ДОВГОСТРОКОВИХ ВЗАЄМИН У B2B-СЕГМЕНТІ

За даними Information Technology Service Marketing Association (ITSMA), на думку 85% маркетологів, використання принципів Account-based marketing (ABM) дозволяє отримувати більший дохід, ніж застосування будь-яких інших маркетингових підходів, і 50% з них відзначають при цьому вище значення ROI.

ABM - це тип маркетингу B2B, який зосереджується на узгодженні маркетингу та продажів для досягнення конкретних цільових запитів (клієнтів). ABM розглядає цільові клієнти як єдині ринки і наголошує на якості, а не на кількості потенційних клієнтів. ABM не є конкретною маркетинговою тактикою чи інструментом. Більшість «традиційних» маркетингових стратегій — контент-маркетинг, вхідний маркетинг тощо — починаються з узагальнень про ідеального клієнта. Їм не потрібно «знати» потенційного клієнта на ім'я (теоретично), тому що фактичний клієнт розкриє себе після низки точок дотику та врешті-решт заповнить форму або зареєструється на пробну версію.

За визначенням Sirius Decisions, account based marketing – це стратегічний підхід маркетингу до роботи з обраними ключовими клієнтами. Він дозволяє сконцентрувати зусилля на групах клієнтів чи окремих клієнтах, та персоналізувати для них контент, продукцію.

Залежно від деталізації портрета клієнта, існують такі види стратегій ABM (табл. 1). One-to-one ABM націлений на 5-10 компаній, надає персоналізований вміст і повідомлення безпосередньо на цільового клієнта і в значній мірі покладається на взаємини з цими клієнтами. Використовується при пошуку найбільш прибуткових угод. One-to-few ABM націлений на кластери ключових клієнтів, які мають подібні характеристики (зазвичай 3–5 кластерів, кожен із 50–100 ключових клієнтів). Для цього типу стратегії характерна більш легка персоналізація; замість того, щоб створювати різні повідомлення для кожної компанії, цей підхід розширює обмін повідомленнями до більших груп ключових клієнтів. One-to-many ABM орієнтується на списки від 100 до 1000 компаній (але немає фіксованого обмеження). У той час як вищенаведені типи більше стосувалися персоналізації та побудови відносин, цей тип ABM стосується генерування потенційних клієнтів.

Таблиця 1

Види стратегій ABM

Тип ABM	Опис	Кількість акаунтів
ABM 1:1	Індивідуальні кампанії для окремих акаунтів	10-50
ABM 1:Few	Кампанії для груп схожих акаунтів	50-200
ABM 1:Many	Масштабовані автоматизовані кампанії	200+

Варто зазначити, що усі ці типи стратегій можуть застосовуватись паралельно, комбінуватись, тобто не є взаємовиключними. Компанія може розпочати співпрацю з декількома ключовими клієнтами, а з досягненням конкретних результатів, масштабути їх.

Account-Based Marketing поступово трансформується з нішевої B2B-стратегії у мейнстримовий підхід завдяки диджиталізації продажів та зростанню ролі даних у маркетингу. ABM ідеально підходить для компаній із довгим циклом угоди, високим середнім чеком, складною структурою закупівель на боці клієнта (наприклад, у сфері SaaS, консалтингу, інжинірингу).

Ефективність використання принципів АВМ піддається кількісному вимірюванню результатів на усіх етапах співпраці з ключовими клієнтами (рис.1). АВМ сприяє культурі співпраці між маркетингом і продажами. Обидві функції більше не працюють ізольовано — вони об'єднуються навколо спільного переліку акаунтів, спільних KPI і комунікаційних стратегій. Таке узгодження — один із головних факторів успіху АВМ.

Результат Тактичні показники (вимірюються щотижня / кожні два тижні)	Результат Відстеження прогресу (вимірюється щомісяця)	Результати Вплив на бізнес (вимірюється щоквартально / щорічно / щопівроку)
• Метрики, специфічні для кампанії • CTR% (%) • Коефіцієнт конверсії % (%) • Трафік • Події, їхня реєстрація • Маркетинг кваліфікованих лідів	• Зустрічі для ідентифікованих клієнтів • Зміни в ключових контактах (залежно від рівня взаємин – не знають, знають, співпрацюють) • Рівень співпраці з особами, які приймають рішення (скільки осіб, які досягнення від співпраці) • Кваліфіковані потенційні клієнти	• Кількість офферів для ідентифікованих акаунтів • Частка контрактів від загальної кількості офферів • Отриманий дохід • Темп росту кількості клієнтів • Нові кейси продажів • Нові клієнти

Рис. 1. АВМ KPI на різних етапах життєвого циклу співпраці з ключовими клієнтами

Водночас АВМ потребує ретельної аналітики, автоматизації, чітких процесів і гнучкості. У майбутньому очікується ще більша інтеграція з штучним інтелектом (AI-ABM), що дозволить автоматизувати вибір акаунтів, персоналізацію контенту й прогнозування результатів кампаній.

Сучасний АВМ значно відрізняється від класичних масових маркетингових кампаній. Замість генерації великої кількості лідів — фокус на релевантність і глибину взаємодії. Це не просто тактика — це спосіб організації B2B-маркетингу як єдиної системи: від виявлення потенційного клієнта до утримання й розширення угоди. Таким чином, У підсумку, АВМ — це еволюція B2B-мислення: не кількість, а якість; не трафік, а глибока залученість; не розділені функції, а стратегічне партнерство між командами.

Список використаних джерел

1. Що таке Account-based marketing та як його використовувати для розвитку бізнесу. Artjoker. 2024. URL: <https://artjoker.ua/blog/chto-takoe-account-based-marketing-i-kak-ego-ispolzovat-dlya-razvitiya-biznesa/>
2. SiriusDecisions, Inc. URL: <http://www.siriusdecisions.com/>
3. Allouche G. The ROI Argument for Account-Based Marketing. URL: <https://www.linkedin.com/business/marketing/blog/abm/the-roi-argument-for-account-based-marketing?trk=lms-blog-b2b&src=bl-po>
4. Account Basement маркетинг – як стати для клієнта “своїм”. URL: <https://edin.ua/account-basement-marketing-yak-stati-dlya-kliyenta-svoim/>
5. What is account-based marketing (ABM)? URL: <https://www.optimizely.com/optimization-glossary/account-based-marketing/>
6. Moving to ABM Maturity: 2019 ABM Benchmark Study. URL: <https://www.abmleadershipalliance.com/wp-content/uploads/ITSMA-ABMLA-Moving-to-ABM-Maturity-2019-Benchmark-Report.pdf>
7. Baker K. 8 Steps to Build Your Account Based Marketing Strategy. Hubspot. URL: <https://blog.hubspot.com/marketing/account-based-marketing-guide>
8. Burt T. What Is Account Based Marketing, Why You Should Adopt It, And How. 2023. URL: <https://www.linkedin.com/business/marketing/blog/abm/what-is-account-based-marketing-10-definitions-from-the-experts>
9. Dhanoa S. The Art of Sales and Marketing Collaboration and Making ABM Work. URL: <https://www.linkedin.com/business/marketing/blog/abm/why-abm-requires-marketing-sales-collaboration>
10. What is Account Based Marketing (ABM)? 2025 Strategic Guide. 2025. URL: <https://www.cognism.com/blog/account-based-marketing>

Басій Н. Ф.
к.е.н., доцент,
професор кафедри маркетингу
Львівський торговельно-економічний університет

СПЕЦИФІКА МАРКЕТИНГУ НА РИНКУ ПОСЛУГ НА ПРИКЛАДІ СТОМАТОЛОГІЧНИХ ПОСЛУГ

Сучасний стан системи охорони здоров'я та ринку медичних послуг спонукає і комунальні і приватні лікувальні заклади повної мірою застосовувати інструменти маркетингу. Маркетинг медичних послуг являє собою систему принципів, методів та заходів, які базуються на комплексному вивченні попиту споживача і цілеспрямованому формуванні пропозицій медичних послуг виробником. Маркетинг медичних послуг має певні особливості, які обумовлені розвитком комерційних медичних організацій, зміною методів фінансування медичних установ, підвищенням вимог до якості надання медичних послуг тощо.

Специфіка медичної сфери обумовлюється предметом її діяльності, у ролі якого виступає здоров'я пацієнтів, а тому важливим принципом маркетингу у цій галузі є також основним принцип медиків, який задекларований у т. з. «Клятві Гіппократа» - «не нашкодь».

Комплекс маркетингу у сфері медичних послуг варто розглядати за концепцією 7Р. Такий варіант комплексу маркетингу містить чотири класичні елементи («продукт», «ціна», «місце», «проштовхування»), які доповнюються елементами «процес», «люди» і «фізичні підтвердження».

Сфера стоматологічних послуг є невід'ємною частиною системи охорони здоров'я. Для неї характерні ті ж самі ознаки, принципи та інструменти, що й для ринку медичних послуг. Проте є деяка відмінність, яку варто враховувати при формуванні комплексу маркетингу та маркетингової стратегії діяльності стоматологічних закладів: стоматологічні послуги рідно належать до так званого «маркетингового сегменту життя» медичних послуг; для потреб у сфері стоматологічних послуг характерний негативний вид попиту; потреби в стоматологічних послугах залежать від статі, віку, соціальної приналежності, професії та місця проживання пацієнтів-клієнтів; практично всі стоматологічні послуги, на відміну від звичайних медичних, є платними, не залежно від форми власності клініки.

Як і на споживчому ринку, сегменти на загальному ринку медичних послуг виділяють за чотирма основними групами факторів: географічними, демографічними, психографічними, поведінковими. Крім класичних факторів сегментації у сфері стоматології варто також застосовувати такий фактор, як вид стоматологічних послуг, згідно з яким виділяють два великих сегменти: сегмент лікувальних стоматологічних послуг та сегмент косметичних стоматологічних послуг.

Ринок стоматологічних послуг - сукупність стоматологічних медичних технологій, виробів, медичної техніки, методів організації стоматологічної діяльності, фармакологічних засобів лікарської дії і профілактики, які реалізуються в умовах конкурентної економіки.

Основними рисами ринку стоматологічних послуг є такі:

- на ринку присутній достатньо високий попит на якісні стоматологічні послуги;
- серед вітчизняних споживачів стоматологічних послуг ще не сформована культура відповідального ставлення до власного здоров'я, стоматолога відвідують переважно за гострої необхідності, а профілактичні огляди за різними оцінками здійснюють не більше 20% пацієнтів;
- на ринку спостерігається певний дефіцит кваліфікованих лікарів-стоматологів та допоміжного персоналу, що пояснюється порівняно низькими зарплатами та трудовою міграцією за кордон;

- започаткування бізнесу у сфері стоматології вимагає значних початкових і наступних капіталовкладень у техніку, обладнання, витратні матеріали, що є суттєвим бар'єром входу на ринок;

- загальний стан ринку стоматологічних послуг є сприятливим для приватної клініки, хоча є низка обмежень та ризиків, які варто врахувати при формуванні стратегії обслуговування окремих сегментів ринку.

Основними позитивними рисами середовища діяльності стоматологічних клінік є такі:

- покращення медичної культури певної частки населення України, зокрема ставлення до власного здоров'я і в частині здоров'я зубів та ротової порожнини;

- зростання попиту на стоматологічні послуги приватних клінік через зменшення кількості клінік системи МОЗ, зниження рівня їх кадрового та технологічного забезпечення;

- зростання рівня технологічної оснащеності вітчизняної стоматології, впровадження все більшої кількості нових стоматологічних технологій, техніки та матеріалів;

Основними факторами, що негативно впливають на діяльність системи охорони здоров'я загалом та галузь стоматології, є такі:

- негативні тенденції в демографічних процесах, несприятливий прогноз розвитку демографічної ситуації, що зменшує потенційний попит на усі види медичних та стоматологічних послуг;

- кризові явища в економіці, зростання інфляції та вартості комунальних послуг, зменшення купівельної спроможності тощо спричиняють зменшення попиту на стоматологічні послуги.

- недосконала інноваційна і кадрова політика в стоматологічній галузі при зростаючих вимогах до професійного рівня працівників, ліцензування та сертифікації цієї діяльності.

Сегментацію ринку для стоматологічних клінік варто здійснювати за такими параметрами:

1) за поведінковими факторами:

- статус користувача послуги (постійні клієнти, клієнти, які здійснюють пробний візит);

- за відповідальним ставленням до здоров'я зубів та ротової порожнини (відповідальні пацієнти, які звертаються за консультацією чи порадою до клініки не рідше, ніж раз на пів року; пацієнти, які мають достатньо міцне здоров'я і можуть собі дозволити звертатись до клініки принаймні раз на рік; пацієнти, рівень піклування яких (з різних причин) про своє здоров'я достатньо низький – вони відвідують клініку рідше, ніж раз на рік);

2) за демографічними факторами:

- вік (сегмент неповнолітніх осіб, віком до 18 років, для яких пропонуються стоматологічні послуги «дитячого асортименту»; сегмент повнолітніх пацієнтів, для яких пропонується повний спектр стоматологічних лікувальних та косметичних послуг);

- рід занять (пацієнти, які мають постійне місце праці; пацієнти, які навчаються; пацієнти-пенсіонери; пацієнти, які не мають постійної роботи);

- купівельна спроможність (пацієнти з низьким рівнем доходів - на рівні прожиткового мінімуму або нижче; пацієнти з достатнім рівнем доходів - вище прожиткового мінімуму, але не високі; пацієнти з високим рівнем доходів);

3) за географічними факторами:

- місце проживання (сегмент мешканців ближнього району міста; сегмент мешканців інших районів міста; сегмент сільських мешканців; сегмент мешканців інших міст);

4) за специфічними факторами, що характерні для стоматологічного ринку:

- вид стоматологічної допомоги (лікувальна - звичайне пломбування, пломбування каналів, протезування, реконструкція зубів, хірургічні послуги тощо; косметологічна - відбілювання, професійна гігієна, прикрашання)

Найважливішими критеріями варто обрати вид стоматологічної допомоги, вік пацієнта. Проте їх варто корегувати допоміжними факторами, які визначаються виходячи із інших зазначених у таблиці критеріїв.

Для кожного із запропонованих сегментів пропонується відповідний комплекс маркетингу, який якнайповніше відповідатиме профілю виділеного сегмента

Основою формування загальної стратегії маркетингу стоматологічної клініки повинні бути такі складові:

- широкий асортимент лікувальних та косметичних послуг для основних сегментів ринку;

- надання усіх послуг для усіх категорій пацієнтів на високому якісному рівні, застосування прогресивних стоматологічних технологій лікування, які забезпечуються висококваліфікованими лікарями та наявних інноваційним технологічним обладнанням;

- формування трьох видів цін на стоматологічні послуги: цін для надання послуг безпосередньо населенню, цін для надання послуг за посередництва страхових компаній; цін для надання стоматологічних послуг за корпоративними угодами;

- вдосконалення цінових методів стимулювання для окремих категорій пацієнтів (багатодітні сім'ї, діти позбавлені батьківської опіки, малозабезпечені пенсіонери, інваліди, учасники бойових дій), пропонування «сімейних» знижок та знижок для постійних клієнтів;

- вдосконалення та доповнення базових методів просування стоматологічних послуг інструментами паблік-рілешнз (участь у роботі спеціалізованих галузевих виставок, спонсорська діяльність, івент-маркетинг), просуванням за допомогою інтернету (соціальні мережі, веб-сайт, спеціалізовані форуми, части, сайти).

Запровадження запропонованих напрямів вдосконалення маркетингової стратегії стоматологічної клініки загалом та для окремих сегментів ринку дозволить підвищити імідж, сформувати контингент постійних лояльних клієнтів та забезпечити успіх на ринку.

Басій Н. Ф.

к.е.н., доцент,

професор кафедри маркетингу

Яхвак Д. М.

старший викладач кафедри маркетингу

Львівський торговельно-економічний університет

СПЕЦИФІКА СЕГМЕНТАЦІЇ РИНКУ СТОМАТОЛОГІЧНИХ ПОСЛУГ

Ринок медичних послуг, у тому числі і стоматологічних, у поточному періоді характеризується практично усіма ознаками ринку споживчих товарів. Тому для ефективної роботи на ринку стоматологічних послуг необхідно використовувати сучасні методи впливу на ринок загалом та споживачів послуг зокрема.

Маркетинг медичних послуг передбачає зусилля лікувальних, профілактичних та обслуговуючих установ із задоволення потреб клієнтів-пацієнтів у збереженні та покращенні їхнього здоров'я та самопочуття за допомогою управління споживчими властивостями медичних послуг та пропонування їх за доступними цінами у зручних для пацієнтів місцях.

Оскільки медичні заклади пропонують широкий асортимент медичних послуг, їм варто здійснювати пропонування певних видів послуг для визначених категорій пацієнтів, тобто здійснювати сегментацію ринку.

У загальній теорії маркетингу сегментація ринку являє собою поділ споживачів за певними характеристиками, які дозволяють компаніям якомога повніше задовольнити специфічні потреби окремих груп споживачів.

Як і на споживчому ринку, сегменти на загальному ринку медичних послуг виділяють за чотирма основними групами факторів:

- географічними: країни, області, міста, райони, селища, села, мікрорайони міст;

- демографічними: стать та вік пацієнта, розмір та склад сім'ї, купівельна спроможність;

- психографічними: приналежність до певного соціального класу, спосіб життя, ставлення до себе особисто, свого здоров'я та здоров'я своєї сім'ї;
- поведінковими: рівень знань про сферу стоматологічних послуг, ставлення до стоматологічного обслуговування загалом та конкретної клініки чи лікаря зокрема, реакція на конкретні стоматологічні послуги, частота відвідування стоматолога тощо.

Крім класичних факторів сегментації у сфері стоматології варто також застосовувати такий фактор, як вид стоматологічних послуг. За цією ознакою виділяють два великих сегменти: сегмент лікувальних стоматологічних послуг та сегмент косметичних стоматологічних послуг.

Сегмент лікувальних стоматологічних послуг своєю чергою поділяється на під сегменти:

- споживачі, що потребують повернення здоров'я зубів та ясен за рахунок лікувальних стоматологічних послуг;
- споживачі, що потребують підтримки стану відносно здорових зубів та ясен за рахунок профілактичних оглядів та послуг.

Можна також застосовувати цінове сегментування ринку стоматологічних послуг (рис. 1).

Низький ціновий сегмент (low-priced)	Середній ціновий сегмент (middle-priced)	Високий ціновий сегмент (high-priced)	Преміум-сегмент (luxury)
Базові стоматологічні послуги, споживачі дуже чутливі до ціни та засобів стимулювання, надають перевагу місцевим клінікам	Базові стоматологічні послуги доповнюються додатковими та супутніми послугами, загальна чутливість до ціни та стимулювання	Усі види лікувальних, профілактичних та косметичних стоматологічних послуг, практично не чутливі до ціни, надають перевагу клінікам з високою ефективністю, іміджем, гарантіями	Усі види послуг, які доповнюють індивідуальним обслуговуванням та сервісом, абсолютна нечутливість до ціни, чутливість до підкреслення статусу та іміджу покупця

Рис. 1. Види цінового сегментування на ринку стоматологічних послуг

*Адаптовано за [27]

В українському суспільстві домінує низький ціновий сегмент — пацієнти, які стежать за станом зубів, але не можуть дозволити дорогі послуги, тож обирають місцеві клініки або послуги в «сірій» зоні. Преміум-сегмент, навпаки, найменш чисельний і охоплює заможних клієнтів, які користуються повним спектром стоматологічних послуг у престижних клініках. Також ринок поділяється за джерелами фінансування: самостійна оплата, оплата роботодавцем або страховою компанією. На вітчизняному ринку наймасовішим є перший сегмент стоматологічних послуг, починає розвивати другий - сегмент корпоративних пацієнтів. Що стосується страхової медицини загалом та страхових стоматологічних послуг, то цей сегмент тільки починає зароджуватись.

Можна зробити висновок, що не існує єдиного підходу до сегментації ринку стоматологічних послуг. Тому стоматологічні клініки повинні самостійно обирати методику сегментування відповідно до специфіки регіону, у якому вони працюють, структури населення цього регіону. При цьому вони можуть використовувати один або декілька факторів сегментації, які дадуть можливість якомога точніше виокремити основні сегменти ринку стоматологічних послуг.

Список використаних джерел

1. Матвій В. В. Суть і особливості маркетингу медичних послуг / В. В. Матвій, Л. Ф. Стефанишин. Івано-Франківський навчально-науковий інститут менеджменту. веб-сайт. URL : <http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/34708/1/291.pdf>

ВПЛИВ ВІЙНИ НА ВИСТАВКОВИЙ БІЗНЕС УКРАЇНИ

Виставковий бізнес є важливою складовою економічного життя України, забезпечуючи платформу для розвитку міжнародних і внутрішніх економічних зв'язків, просування інновацій та стимулювання малого і середнього бізнесу. До війни ця галузь демонструвала позитивні тенденції, зокрема розвиток міжнародних виставок і збільшення попиту на виставкові послуги. Однак, початок повномасштабного вторгнення Росії в Україну у 2022 році призвів до серйозних змін в економіці країни, зокрема в індустрії виставкового бізнесу. Військові дії, мобілізація, логістичні труднощі та нестабільність поставили виставковий сектор у складні умови, змусивши його шукати нові шляхи розвитку та адаптації до поточної ситуації.

До 2022 року виставковий бізнес в Україні демонстрував стійке зростання, адаптуючись до світових стандартів і потреб ринку. Міжнародні виставки стали невід'ємною частиною економічної діяльності України, сприяючи інтеграції країни у світові бізнес-процеси та залученню іноземних інвестицій.

Міжнародні виставки, організовані в Україні, мали на меті продемонструвати досягнення різних секторів економіки, таких як сільське господарство, машинобудування, ІТ, енергетика, будівництво, легка промисловість тощо. Важливою рисою міжнародних виставкових заходів було залучення великої кількості іноземних компаній та інвесторів, що сприяло налагодженню економічної співпраці.

Особливу роль у цьому процесі відігравали спеціалізовані виставки, такі як «АгроЕкспо», «Енергоефективність», «Зернові технології» та «ІнтерБудЕкспо», які отримали визнання не лише в Україні, але й за кордоном. Провідні виставкові компанії України, зокрема Premier Expo та «Євроіндекс», активно співпрацювали з міжнародними організаціями та об'єднаннями, що дозволило підняти рівень заходів до світових стандартів [3].

Внутрішні виставки також переживали період активного розвитку. Вони стали важливим інструментом для промоції місцевих виробників та зміцнення внутрішньої економіки. Особливо популярними були виставки, присвячені легкій промисловості, ювелірній справі, продуктам харчування та послугам, як-от виставки «Київська меблева виставка» та «Jeweller Expo Ukraine». Такі заходи дозволяли не тільки демонструвати нові продукти та технології, але й сприяли обміну досвідом між бізнесменами та науковцями, створюючи нові можливості для співпраці.

Російське вторгнення в Україну у 2022 році суттєво вплинуло на економіку країни, і виставковий бізнес став однією з тих галузей, яка зазнала серйозних втрат. Через військові дії значна кількість виставкових заходів була скасована або перенесена на невизначений термін.

Основні виставкові центри в Києві, Харкові, Дніпрі та інших містах України були змушені припинити свою діяльність через загрози обстрілів, руйнування інфраструктури та евакуацію населення. У 2022-2023 роках обсяги проведених виставкових заходів знизилися на десятки відсотків порівняно з попередніми роками [2].

Однією з головних причин цього падіння стали проблеми з безпекою та логістикою. Багато міжнародних партнерів відмовилися від участі у виставках в Україні через неможливість забезпечити безпечне транспортування товарів і гарантії безпеки для учасників. Внутрішні заходи також постраждали, оскільки велика частина підприємств зосередила свої ресурси на виживанні та підтримці своїх працівників у складних умовах війни. Фінансові труднощі, пов'язані з війною, є ще одним значним викликом для виставкової індустрії. Багато українських компаній втратили джерела доходів, через що стали нездатними фінансувати участь у виставках або організацію заходів.

Крім того, через мобілізацію і міграцію населення значно зменшилася кількість фахівців, які могли б організовувати та проводити виставки. Зокрема, частина працівників індустрії була мобілізована до ЗСУ або виїхала за кордон, що призвело до дефіциту професіоналів у галузі. Війна в Україні суттєво змінила не лише обсяги виставкової діяльності, але й на формат, соціальну спрямованість і технологічні аспекти організації виставок. У зв'язку з масовою мобілізацією та значними міграційними процесами, чисельність населення у великих містах знизилася, що призвело до скорочення аудиторії різних виставкових заходів. Багато спеціалістів виставкової індустрії змушені були змінити рід діяльності або переїхати до інших країн, що призвело до втрати кваліфікованих кадрів у галузі.

Ці обставини стимулювали перехід до нових технологічних рішень. Багато виставкових компаній почали впроваджувати цифрові формати та використовувати онлайн-платформи для підтримки бізнес-контактів та обміну інформацією. Гібридні формати, що об'єднують фізичну присутність і онлайн-участь, стали не лише вимушеною відповіддю на ситуацію, але й перспективною моделлю, що дозволяє охоплювати ширшу аудиторію (табл. 1). Такі формати дають можливість участі віртуальних учасників з різних країн, що особливо важливо в умовах обмежених можливостей для пересування під час війни [1].

Таблиця 1

Динаміка кількості та форматів виставкових заходів в Україні (2021-2024 роки)

Рік	Загальна кількість виставок	Фізичні виставки	Гібридні виставки	Онлайн-виставки	Основні тенденції
2021	200	160	30	10	Стабільний довоєнний рівень, переважно фізичні формати, онлайн виставки лише в обмежених випадках
2022	100	30	40	30	Різке скорочення через війну, зростання гібридних та онлайн форматів
2023	80	20	40	20	Зменшення фізичних подій, стабілізація гібридних форматів, онлайн події зберігаються на рівні попереднього року
2024	120	40	50	30	Поступове відновлення фізичних виставок, переважання гібридних заходів для охоплення міжнародної аудиторії

Важливу роль у нових форматах виставок відіграли технології віртуальної та доповненої реальності (VR та AR), які забезпечують ефективне спілкування та взаємодію між учасниками. Онлайн-виставки та VR-тури дозволяють демонструвати продукцію та новітні досягнення без потреби у фізичній присутності. Це, своєю чергою, сприяє розширенню можливостей для міжнародної співпраці навіть під час війни.

А ще зміни торкнулися і змістовного наповнення виставок. Виставки під час війни стали більше орієнтованими на теми підтримки економічної стабільності, відбудови інфраструктури, соціальної згуртованості та інноваційних підходів до подолання кризових ситуацій. Учасники дедалі частіше зосереджуються на тому, як адаптувати бізнес до умов війни, підтримати армію та населення, а також на співпраці у сфері гуманітарної та фінансової допомоги.

Список використаних джерел

1. Державна служба статистики України. Звіт «Економічна діяльність виставкових центрів України». Київ: Держстат, 2022. URL: www.ukrstat.gov.ua.
2. Луковська Ольга Ігорівна. виставкова діяльність українських митців у час війни (2022 р.). URL: <https://zbirnyky.rshu.edu.ua/index.php/ucpmk/article/view/553/572>.
2. П'ятницька Г. Т. Перспективи розвитку виставкової діяльності в Україні: кластерний підхід. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5139>.

Вовчанська О. М.

к.е.н., доц., доцент кафедри маркетингу,
Львівський торговельно-економічний університет

Іванова Л. О.

к.е.н., доц., доцент кафедри економіки та менеджменту
Львівський державний університет фізичної культури імені Івана Боберського

ПЕРСОНАЛІЗОВАНИЙ МАРКЕТИНГ: ВПЛИВ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ НА СТВОРЕННЯ ІНДИВІДУАЛЬНОГО СПОЖИВЧОГО ДОСВІДУ

Сучасні цифрові технології спричинили значні зміни у маркетингових стратегіях, призвели до появи нових підходів до залучення споживачів та підвищення ефективності взаємодії між бізнесом і клієнтами. Особливу роль у цьому процесі відіграє штучний інтелект (AI), який забезпечує персоналізований досвід для користувачів, адаптований до їхніх уподобань, поведінки та очікувань. Активний розвиток інтернету та широке використання сучасних технологічних пристроїв призвели до значних змін у поведінці споживачів, що дедалі більше орієнтуються на цифрове середовище у повсякденному житті. Покоління Z та Альфа, народжені в період стрімкої цифровізації, природно взаємодіють через смартфони, планшети, ноутбуки та інші пристрої, демонструючи особливо високий рівень залученості до інтернету та інноваційних технологій. Покоління Y, яке є економічно активним, також відіграє значну роль у формуванні цифрової економіки, активно використовуючи сучасні технології у своїй життєдіяльності [1].

Впровадження AI в електронну комерцію стало каталізатором нових інноваційних процесів, сприяючи трансформації ринкових тенденцій та вдосконаленню взаємодії між бізнесом та споживачами. Алгоритми машинного навчання кардинально змінюють способи аналізу даних, зокрема історію покупок, активність у соціальних мережах та поведінку споживачів [3]. Такий рівень аналізу великих обсягів інформації дозволяє компаніям прогнозувати уподобання клієнтів та створювати персоналізований досвід. Впровадження нових технологій (наприклад, чат-ботів та віртуальних помічників), змінює користувацький досвід в електронній комерції. Чат-боти на базі AI функціонують як віртуальні помічники, забезпечуючи негайне обслуговування клієнтів, відповідаючи на запити та допомагаючи споживачам протягом усього процесу покупки. Це не тільки підвищує задоволеність користувачів, але й значно оптимізує клієнтський досвід, що призводить до підвищення коефіцієнта конверсії.

Персоналізований маркетинг на основі технологій AI охоплює аналіз поведінкових даних, рекомендаційні системи, автоматизацію процесів. AI є важливим для успіху всіх маркетингових зусиль компанії, від етапу планування асортименту до конверсії та лояльності клієнтів. Маркетинг, що комплексно використовує AI, забезпечує компаніям велику конкурентну перевагу. Машинне навчання відіграє ключову роль у споживчій аналітиці, дозволяючи командам маркетологів точно прогнозувати потреби клієнтів та розробляти ефективні персоналізовані маркетингові стратегії. Обробка природної мови полегшує аналіз текстових даних, що сприяє вдосконаленню взаємодії з клієнтами за допомогою чат-ботів та оцінки настроїв [4]. Прогнозна аналітика дозволяє компаніям використовувати історичні дані для передбачення майбутніх тенденцій та адаптації маркетингових рішень. Впровадження зазначених технологій значно оптимізувало маркетингову операційну діяльність компаній та більше розширило можливості надання персоналізованого досвіду клієнтам.

Персоналізований маркетинг на основі технологій AI дозволяє командам маркетологів налаштовувати маркетингові інструменти відповідно до вимог та смаків споживачів для сприяння суттєвішим та ефективнішим зв'язкам. Адже AI автоматизує як звичайні, так і нестандартні операції, відтворюючи людські думки та дії, аналізуючи складні дані для виявлення моделей поведінки та ідей, а також вивчаючи знання з досвіду для прийняття обґрунтованих маркетингових рішень.

Значний вплив AI на маркетинг простежується у впровадженні чат-ботів та віртуальних помічників, які автоматизують обслуговування клієнтів. Особливо важливо, що рішення на основі AI пропонують клієнтам негайну персоналізовану допомогу та сприяють покращанню взаємодії з ними. Це не тільки підвищує рівень задоволеності клієнтів, а й сприяє оптимізації операційної ефективності компанії, що позитивно впливає на коефіцієнт конверсії. Персоналізація маркетингових рішень на основі AI забезпечує створення унікального досвіду для кожного клієнта. Віртуальні помічники, використовуючи технології обробки природної мови та машинного навчання аналізують великі масиви даних для формування рекомендацій відповідно до індивідуальних уподобань споживача. Цей підхід сприяє глибшій взаємодії між брендами та клієнтами, розширюючи можливості персоналізованого маркетингу. Немаловажливо, що AI представляє значні потенційні переваги для клієнтів та їхнього способу життя. Досягнення у сфері AI покращують досвід клієнтів, розширюючи розуміння компаніями уподобань споживачів та їх купівельної поведінки. Стратегічне використання технологій AI в критичних точках контакту зі споживачами надає суттєві переваги компаніям та підвищує задоволеність клієнтів [5].

Як бачимо, на відміну від традиційного універсального підходу, персоналізований маркетинг адаптує бізнес-стратегії до унікальних інтересів та поведінки кожного клієнта. Зростаюча потреба клієнтів у персоналізованому досвіді спонукає бізнес використовувати інноваційні стратегії для задоволення цих потреб. AI надає виняткові можливості в аналізі даних, машинному навчанні та прогностичній аналітиці, створюючи нові можливості для ефективнішого задоволення потреб споживачів. Здатність AI аналізувати великі набори даних та виявляти приховані закономірності дозволяє командам маркетологів розробляти точно цільову рекламу, яка глибше взаємодіє з цільовими споживачами. Динаміка змін в життєдіяльності та купівельній поведінці клієнтів спонукає бізнес використовувати новітні інструменти та технології для покращання персоналізованих маркетингових стратегій. Це допомагає з'ясувати проблеми не тільки в частині персоналізованості досвіду споживачів, але і в частині маркетингових комунікацій, особливо реклами та створення відповідного контенту [2]. AI відразу ж повідомляє команду маркетологів, наскільки успішно є маркетингова діяльність компанії, дозволяє адаптувати рішення на основі фактів та розумних змін, які краще себе зарекомендують в конкурентній боротьбі. Впровадження AI у маркетингові комунікації, зокрема, прогностичну аналітику, значно покращує ефективність рекламних кампаній. Завдяки аналізу моделей взаємодії споживачів з різними засобами реклами, їхніх покупок та залученості у соціальних мережах, AI дозволяє точно визначити характеристики високоцінних клієнтів та прогнозувати їхню реакцію на різноманітні комплекси маркетингових заходів. Це сприяє визначенню оптимального часу та формату контенту для email-кампаній або реклами в соціальних мережах, підвищуючи ймовірність залучення та конверсії. Крім того, прогнозування реакції клієнтів дає випереджуваче уявлення про ефективність маркетингової кампанії, дозволяючи вносити своєчасні зміни та вдосконалення, що значно підвищує конкурентоспроможність компаній.

Персоналізований маркетинг на основі AI безперечно перспективніший. AI має потенціал радикально змінити те, як компанії продають свої товари/послуги на основі аналітичних даних та автоматизації. У майбутньому AI буде використовувати дані в режимі реального часу для покращання налаштування, створюючи персоналізовані рекомендації щодо товарів/послуг на основі місцезнаходження або активності користувача. Персоналізація маркетингових стратегій, зокрема, впровадження AI у доповнену та віртуальну реальність, розширює можливості індивідуальних взаємодій між брендами та споживачами. AI дозволяє створювати більш релевантні рекомендації щодо товарів/послуг у процесі взаємодії з AR/VR- середовищем, що сприяє ефективнішій комунікації між компаніями та клієнтами.

У майбутньому персоналізований маркетинг на основі технологій AI буде дедалі більше інтегрований у різні аспекти цифрової комунікації, включаючи голосовий пошук та взаємодію через розумні пристрої. Команди маркетологів мають зосередитися на розробленні стратегій, що оптимізують контент для голосових запитів та використовують

технології AI для оперативної оцінки настроїв клієнтів у режимі реального часу, забезпечуючи точніші маркетингові рішення. Загалом, AI кардинально змінює маркетингову діяльність, забезпечуючи високий рівень персоналізації, автоматизації та прогнозування. Однак для успішного використання його потенціалу, компаніям важливо враховувати етичні аспекти та постійно вдосконалювати алгоритми, щоб підтримувати довіру споживачів та відповідати їхнім очікуванням.

Список використаних джерел

1. P. Van Esch, and J. Stewart Black, Artificial intelligence (AI): revolutionizing digital marketing. *Australasian Marketing Journal*, 29(3), 2021, 199-203.
2. Sharma R. Data-Driven Personalization: Revolutionizing User Experience. *International Journal of Scientific Research in Computer Science, Engineering and Information Technology*. 2024. Vol. 10, No. 5. P. 868–877. DOI: 10.32628/CSEIT241051075. URL: <https://www.ijsrcseit.com/CSEIT241051075>
3. Конопляникова М. Персоналізація як стратегія лояльності в електронній комерції. *The International Scientific and Practical Journal «Commodities and Markets»*. 2024. Vol. 49, No. 1. P. 4–26. DOI: 10.31617/2.2024(49)01. URL: https://www.researchgate.net/publication/378931042_Personalizacia_ak_strategia_loalnosti_v_elektronnij_komercii
4. Майбутнє персоналізації: Як штучний інтелект і машинне навчання трансформують цифровий маркетинг. URL: <https://www.ranktracker.com/uk/blog/the-future-of-personalization-how-ai-and-machine-learning-are-transforming-digital-marketing/>
5. Що таке персоналізований маркетинг: топ 5 трендів та прикладів. URL: <https://apix-drive.com/ua/blog/marketing/sho-take-personalizovaniy-marketing-top-5-trendiv-ta-prikladiv>

Вовчанська О. М.

к.е.н., доц., доцент кафедри маркетингу,

Антоняк Р. М.

старший викладач кафедри маркетингу

Львівський торговельно-економічний університет

СУЧАСНІ ТРЕНДИ ЦИФРОВОГО МАРКЕТИНГУ: ТЕХНОЛОГІЇ WEB 3.0 І МЕТАПРОСТІР

Цифрова ера докорінно змінила способи взаємодії компаній зі своїми клієнтами. Повсюдне поширення Інтернету, соціальних медіа та мобільних пристроїв різко збільшило доступ до інформації та полегшило її обмін, що призвело до значних змін у поведінці та очікуваннях споживачів [2]. Цифровий маркетинг сильно вплинув на трансформацію купівельної поведінки споживачів і реконфігурацію маркетингових стратегій компаній. Нові цифрові технології зробили значно конкурентнішим бізнес-середовище, змушуючи бренди адаптуватися до посилення їх впливу на купівельну поведінку споживачів. За таких умов завданням маркетологів стало сильніше використання мобільних і цифрових каналів для взаємодії з клієнтами, оскільки ці платформи стали провідними на шляху споживача до покупки.

Новою ерою в цифровому маркетингу є технологія Web 3.0, яка характеризується децентралізацією, більшою автономією користувачів і адаптацією за допомогою штучного інтелекту, блокчейну та смарт-контрактів [4]. У цій новій парадигмі споживачі мають більший контроль своїх даних та ідентифікацією в Інтернеті, сприяючи зміцненню ділових партнерств, заснованих на довірі. Роль маркетологів змінюється від звичайного просування товару/послуги до забезпечення прозорих, інтерактивних і захоплюючих вражень. Поява технологій Web 3.0, включаючи блокчейн, токенизацію та децентралізовані програми, започаткувала нові варіанти індивідуальної, орієнтованої на довіру взаємодії між клієнтами та брендами. За прогнозами Bloomberg, лише ринок метaproctopу у 2025 p. зросте до \$800 млрд.

Одним із найсуттєвіших впливів Web 3.0 на поведінку споживачів є більший контроль особистих даних. Споживачі все більше усвідомлюють свої права на дані та вимагають від компаній прозорості щодо того, як використовується їх інформація. Цій вимозі до суверенітету даних сприяє технологія блокчейн, яка дозволяє користувачам безпечно та

конфіденційно керувати своїми даними. Переваги блокчейну в цифровому маркетингу стосуються запровадження нових моделей управління, які надають пріоритет конфіденційності та довірі споживачів, змушуючи команди маркетологів застосовувати етичніші практики збору та використання даних. Крім того, поява децентралізованих платформ у Web 3.0 створила середовище для більшої співпраці між споживачами та брендами. Споживачі більше не є пасивними одержувачами маркетингових повідомлень; натомість вони активно беруть участь у створенні та поширенні контенту. Ця культура участі проявляється через поширення створеного користувачами контенту в соціальних мережах та на інших платформах, де споживачі діляться власним досвідом і думками, суттєво впливаючи на сприйняття бренду та рішення про покупку.

Інтеграція штучного інтелекту в маркетингові стратегії є ще одним важливим аспектом технології Web 3.0, який змінює поведінку споживачів. Технології штучного інтелекту дозволяють командам маркетологів аналізувати величезні обсяги даних про споживачів, щоб отримати розуміння їх вподобань та поведінки, створюючи гіперперсоналізовані маркетингові кампанії. Ця можливість покращує взаємодію з клієнтами, надаючи персоналізований контент і рекомендації, які резонують з цільовими споживачами.

Поява віртуальних спільнот і соціальних мереж у Web 3.0 прискорила зміну парадигми в тому, як бренди взаємодіють зі споживачами. Ці платформи забезпечують пряме спілкування та розвиток відносин між брендами та їх аудиторією. Тепер бренди можуть взаємодіяти зі споживачами в режимі реального часу та ефективніше реагувати на їх потреби та вподобання. Така безпосередність підвищує задоволеність клієнтів і створює лояльність до бренду, оскільки споживачі відчують себе більше пов'язаними з брендами, які активно слухають і реагують на їхні відгуки. На додаток до цих технологій Web 3.0 представляє і нові маркетингові стратегії. Наприклад, використання доповненої реальності (AR) і віртуальної реальності (VR) в маркетингових кампаніях створює захоплюючий досвід, який залучає споживачів і покращує розповідь про бренд [1].

Програми AR стають все популярнішими в роздрібній торгівлі, дозволяючи споживачам візуалізувати товари у своєму середовищі перед покупкою. Цей інтерактивний підхід підвищує залучення споживачів і зменшує невизначеність, пов'язану з онлайн-покупками, зрештою збільшуючи продажі. Крім того, децентралізований характер платформ Web 3.0 дозволяє використовувати інноваційні маркетингові стратегії, які обходять традиційних посередників. Компанії можуть безпосередньо взаємодіяти зі споживачами через децентралізовані програми, зменшуючи витрати та підвищуючи ефективність. Ця зміна особливо актуальна в електронній комерції, де бренди можуть використовувати технологію блокчейн для сприяння безпечним транзакціям і зміцнення довіри споживачів.

Серед сучасних трендів цифрового маркетингу, що базуються на технології Web 3.0 та мета простору, виділяють наступні:

- 1) віртуальні магазини - створення цифрових вітрин на платформах зразка Decentraland. Decentraland - це віртуальний онлайн світ з безліччю цікавих можливостей, що дозволяє користувачам зустрічатися, взаємодіяти, спілкуватися та грати в ігри з іншими користувачами. Крім того, метасвіт Decentraland в основному обертається навколо налаштування віртуальних ділянок та створення нових вражень. Користувачі досліджують перспективи віртуальної власності для проведення заходів у метaprostorі. Decentraland завоював увагу багатьох великих брендів, таких як Samsung, Adidas і PwC;
- 2) кампанії NFT – відкриті для інновацій, великі марки прагнуть використати потенціал токенизації, щоб зміцнити свої позиції на ринку та залучити нову аудиторію. Сфера NFT стала «полем битви» для багатьох великих брендів, які адаптуються до нових технологічних умов. Провідні компанії, такі як Nike, Adidas і Coca-Cola, вже досягли значних перемог у цьому напрямі, створюючи унікальні цифрові активи, які не тільки привертають увагу, але й формують нові канали взаємодії зі споживачами. Тріумфи великих брендів у світі NFT підкреслюють важливість інноваційного мислення та креативності. Створення інтерактивних платформ, де споживачі можуть взаємодіяти з

продуктами через VR та AR-технології, відкриває нові можливості для бізнесу. Такі підходи не лише підвищують зацікавленість користувачів, а й формують нові стандарти взаємодії між брендом і його аудиторією;

- 3) імерсивна реклама, тобто розробка інтерактивної реклами для VR-середовищ. Досвід найбільших світових компаній, які використовували імерсивні технології в рекламній комунікації зі споживачами, переконує, що технології роблять рекламу не тільки вірусною, а й прибутковою. Імерсивними технологіями забезпечується повне або часткове занурення у віртуальний світ або різні види змішування реальної та віртуальної реальності. Також до цього терміну входить технологія гібридної реальності, коли світосприйняття об'єднує реальний та віртуальний світ;
- 4) гейміфікація, як створення брендovаних ігор, спонсорство спортивних подій, щоб залучити аудиторію молодого віку. Гейміфікація передбачає впровадження ігрових елементів та механік у немаркетингові контексти для стимулювання залученості та взаємодії користувачів.

Яскравим прикладом визначених трендів є запуск «Nikeland» у Roblox компанією Nike, коли мільйони відвідувачів залучилися до віртуального світу. Або приклад компанії Shopify, яка впровадила мета-технології для нового досвіду онлайн-покупок, коли споживач може «приміряти» товар в режимі реального часу або протестувати доступні функції продукту. Важливо зазначити, що впровадження таких технологій вимагає ресурсів, тому маркетингові стратегії на їх засадах потрібно планувати і закладати в бюджет заздалегідь.

Таким чином, застосування технологій Web 3.0 та метаспростору фундаментально змінює поведінку споживачів і маркетингові стратегії компаній. Акцент на конфіденційності даних, культурі участі, персоналізації на основі штучного інтелекту та децентралізованих взаємодій значно покращує взаємодію брендів із споживачами.

Список використаних джерел

1. Ghelani, D. and Hua, T. K. (2022). Conceptual framework of Web 3.0 and impact on marketing, artificial intelligence, and blockchain. *International Journal of Information and Communication Sciences*, Vol. 7(1), p. 10. DOI: <https://doi.org/10.11648/j.ijics.20220701.12>
2. Kotler, P., Kartajaya, H., & Setiawan, I. (2019). *Marketing 4.0: Moving from traditional to digital*. Wiley
3. Нова цифрова ера-2024. 5 світових тенденцій, які будуть популярними наступного року (за версією RAZOM GROUP). URL: <https://vctr.media/ua/nova-czifrova-era-2024-5-svitovih-tendenczij-yaki-budut-populyarnimi-nastupnogo-roku-za-versiyeyu-razom-group-202405/>
4. Що таке Web 3.0 і чому це так важливо? URL: <https://tonyline.com.ua/blog/what-is-web-3-0/>

Дайновський Ю. А.

д.е.н., професор кафедри маркетингу
Львівський торговельно-економічний університет

НОВИЙ ДОСВІД СТВОРЕННЯ ТЕСТІВ З ОСВІТНЬОЇ КОМПОНЕНТИ «МАРКЕТИНГ»

Важливість аналізування варіантів тестування майбутніх маркетологів пов'язана з впровадженням єдиного фахового вступного випробування з управління та адміністрування, зокрема для здобувачів освітнього ступеня магістра зі спеціальності «Маркетинг» [2]. За рішенням МОН України тестування для спеціальностей «Менеджмент», «Маркетинг» і «Торгівля» проводиться за відповідною спільною Програмою [4], що містить питання з зазначених спеціальностей. Для розробки тестів за цією Програмою була створена робоча група з викладачів відповідних дисциплін, які пройшли спеціальне навчання і прийняли участь у створенні тестової бази. Комунікація розробників відбувалася в анонімному режимі за допомогою спеціальної електронної платформи. Кожний учасник був як автором тестових завдань, так і рецензентом для інших авторів, прийнятим вважалось таке тестове завдання, яке було позитивно відрецензоване трьома рецензентами.

Згідно тестологічної термінології, тестове запитання називають «основою», усі варіанти відповідей – це «альтернативи», правильна відповідь – «ключ», неправильні відповіді називають «дистракторами».

Серед правил конструювання основи головними є такі: основа має формулюватися у позитивному ключі, без частки «не», не передбачати необхідність обрання невірної відповіді серед правильних; в основі не варто застосовувати оціночні якості (наприклад, часто, рідко, менше, більше, переважно, здебільшого, можливо, іноді), тобто відповідь на питання має бути вірною завжди і не залежати від наявності певних особливих обставин; основа має бути лаконічною, складатися з простих словесних конструкцій; завершеність основи передбачає, що вона має бути окремим завершеним реченням, наприкінці якого стоїть знак питання або крапка.

Основні правила щодо альтернатив полягають у тому, що вони мають бути лаконічно сформульованими, конгруентними (подібними за граматичною конструкцією, використовуваними поняттями, кількістю слів), альтернативи без будь-яких виключень мають бути або абсолютно правильними, або абсолютно невірними, вони не мають містити формулювань типу «усі відповіді вірні (невірні)», «все окрім», «правильні п. 1 і п. 2» тощо.

Головною вимогою до ключа є його унікальність, тобто не може бути будь-яких виняткових умов, за яких ще одна альтернатива могла би вважатися вірною відповіддю.

Щодо дистракторів основною вимогою є їх неправильність, хоча і правдоподібність.

У багатьох літературних джерелах, пов'язаних з оцінюванням результатів освітнього процесу, згадується таксономія Б. Блума [3, 4] стосовно ієрархії когнітивних рівнів пізнання: 1) знання; 2) розуміння; 3) застосування; 4) аналіз; 5) синтез; 6) оцінка. Останні три рівні практично неможливо діагностувати на основі тестів, адже вони передбачають творчий підхід і висловлення індивідуальної думки фахівця. Саме тому у жодному пункті Програми ці рівні не згадуються. Отже, реально тестуванням можна охопити тільки перші три рівні.

Практика складання тестів показала, що на третій рівень (застосування) претендували тільки питання, пов'язані з розрахунками на основі відомих формул. Відповідно, «застосування» матеріалізувалося у тестах лише у знанні певної формули і вмінні здійснити розрахунок, тобто третій рівень практично зводився до першого і переставав відігравати роль інструменту оцінювання вищого когнітивного рівня. Зі всіх пунктів Програми, яких було більше 100, тільки один оцінений рівнем С, усі решта – рівнем В. Інакше кажучи, автори Програми засвідчили відсутність необхідності застосування таксономії Б.Блума для розробки тестів, принаймні, стосовно оцінювання рівня підготовки зі спеціальності «Маркетинг».

Незважаючи на те, що до складу групи експертів відібрані найбільш кваліфіковані викладачі, під час опитування частини з них не вдалося однозначно підтвердити достатній рівень здатності до комунікацій їхніх колег-експертів. Відповіді опитаних на запитання про те, який відсоток експертів, можна вважати конструктивними, кваліфікованими і готовими до розумних компромісів, варіювалися від 45 до 90 відсотків. В той же час від 5 до 25% експертів (з середнім рівнем 15%) були охарактеризовані як особи, що дотримуються виключно власної точки зору та не готові приймати аргументи опонентів. Респонденти відзначили, що від 10 до 35% їхніх спілкувань з колегами мали конфліктний характер, що підтверджує правильність рішення проводити комунікацію між авторами та рецензентами в анонімному режимі.

Деякі експерти вважали свій досвід у створенні тестів таким, що дозволяє їм пропустити настановчі лекції, які проводилися у форматі онлайн, і розпочати роботу з групою одразу зі складання тестових завдань. Відповіді на питання про те, який відсоток експертів незадовільно прослухали матеріал настановчих лекцій і пропонували питання з явними помилками, варіювалися від 5 до 50%, із середнім показником на рівні 22%.

Важливою умовою при створенні тестових завдань було дотримання вимог Програми, яка є загальнодоступною для всіх абітурієнтів і має бути основним орієнтиром для їх підготовки до цього тесту. Однак не всі запропоновані експертами питання відповідали змістові окремих розділів Програми. Відповідаючи на питання про відповідність питань

пунктам Програми, лише третина опитаних експертів вказала на 100%, тоді як інші оцінили цю частку в діапазоні 70-80%. З іншого боку, дві третини респондентів позитивно відповіли про те, що вони помітили тестові завдання, які пропонувалися через те, що вже були готові у авторів і тому «притягувалися» до існуючого у Програмі матеріалу. На думку окремих експертів, частка таких питань доходила аж до 30%. Крім того, у середньому 12% запропонованих тестових завдань охарактеризовані як такі, що мають у собі порушення логіки, невірне тлумачення окремих положень або понять.

Половина з опитаних експертів визнали, що під час рецензування були виявлені окремі питання, котрі занадто деталізували положення Програми і внаслідок цього стосувалися матеріалу, згадування про який у самій Програмі було відсутнє.

Отже, формування групи експертів виявилось не ідеальним, тому дуже слухним було застосування потрібного анонімного рецензування перед включенням кожного питання у базу тестових завдань.

Найскладнішими для автора виявилися, на перший погляд, найпростіші питання — щодо класичних функцій каналів розподілу за Ф. Котлером. Попри очевидність правильних відповідей, створення дистракторів викликало труднощі: рецензенти вважали запропоновані варіанти теж потенційно функціями каналів. Це поставило під сумнів усталений перелік із семи функцій, хоча за 30 років роботи автор не стикався з подібною критикою. Варто визнати, що більшість відомих нам тестів з маркетингу не відповідають принаймні одній, а частіше відразу декільком з розглянутих вимог. Проте ми вважаємо, що перегляд усіх вже використовуваних тестів не є обов'язковим. Тут важливо розуміти, що всі зазначені вимоги орієнтовані на ситуації «високих ставок», коли результати тестування мають суттєвий вплив на подальший шлях особи, дають право на виконання певної роботи чи означають можливість вступу до навчальних закладів. Що стосується тестування з окремих тем освітнього матеріалу або навіть семестрових екзаменів, то його важко розцінювати як ситуацію «високих ставок». Тому відхилення від зазначених вище вимог, на нашу думку, є допустимими.

Список використаних джерел

1. Котлер Ф., Армстронг Г. Основи маркетингу. Київ : Комп'ютерне видавництво «Діалектика», 2020. 880 с.
2. Перелік предметних тестів ЄФВВ для вступу в магістратуру. URL: <https://osvita.ua/master/master-zno/59426/>.
3. Практичний посібник для розробників тестових завдань / упорядник С. Мудрук. Проект USAID «Справедливе правосуддя», 2014. 190 с. URL: https://uu.edu.ua/upload/Osvita/Navch_metod_d_t/Navch_metod_materiali/Upravlinnya_navchannyam_i_znannyami/Manual_for_test_writers.pdf.
4. Програма предметного тесту з управління та адміністрування єдиного фахового вступного випробування для вступу на навчання для здобуття ступеня магістра. URL: <https://mon.gov.ua/storage/app/media/vishcha-osvita/vstup-2022/Prohramy-YEFVV/Zatverdzeni.prohramy.YEFVV/11.02/Pro.zatv.Prohr.predm.testu.upravl.administruv-nakaz-157-11.02.2022.pdf>.

СУЧАСНІ ТРЕНДИ, КОТРІ ВИЗНАЧАТИМУТЬ РОЗВИТОК МАРКЕТИНГУ У НАЙБЛИЖЧІЙ ПЕРСПЕКТИВІ

Маркетологи у цілому світі знаходяться у постійному пошуку нових трендів, котрі безпосередньо впливають або будуть впливати у найближчому майбутньому на діяльність підприємств. Для таких досліджень широко використовують різноманітні інструменти, серед яких Google Trends та інші, котрі допомагають вивчити у динаміці та у конкретні часові періоди продажі товарів на обраних цільових ринках. Однак, новою проблемою є те, що купівельна поведінка споживачів впродовж останніх років зазнала суттєвих змін і на це вплинула не лише пандемія та війна у нашій країні, але поява на споживчих ринках все більшої кількості активних у плані споживання представників нових поколінь молоді, котрих соціологи ідентифікують як міленіалів та зумерів. Особливістю цих поколінь є те, що вони значно менш прогнозовані ніж їх попередники у плані купівельної поведінки та моделей споживання певних товарів та послуг, котрі вони демонструють. Інтернет для міленіалів і, особливо зумерів, є комфортним середовищем, у якому вони себе чудово почувають і у якому вони вирішують більшість життєвих проблем, у тому числі проблем покупок та споживання товарів та послуг. Вони у багатьох випадках не довіряють навіть найвитонченішій рекламі і значно частіше обирають товари на основі спілкування у чатах з ровесниками або читають відгуки та вивчають реальний споживчий досвід інших користувачів товару в Інтернеті. У зв'язку з такими змінами на споживчих ринках у все більшій мірі актуалізується проблема вивчення поточних та перспективних трендів у індустрії маркетингу.

Перед дослідженням найсучасніших трендів у маркетинговій індустрії нам необхідно визначитись із розумінням самого поняття тренду. Маркетинговий словник визначає тренд (тенденцію) як спрямованість зміни показників (обсягу ринку, витрат на заробітну плату, витрат на маркетинг, кількість покупок, кількість візитів і т.п.), яка визначається шляхом обробки звітних, статистичних даних і встановлення на цій основі тенденцій зростання якогось показника або його спаду. Відомі в Україні автори Ілляшенко Н. С. та Росохата А. С. наголошують на тому, що трендом є спрямованість розвитку споживчих потреб і запитів, що уособлюється як тенденція до певних змін в майбутньому [1, с. 30].

Однією з найбільших проблем вивчення трендів для маркетологів є те, що дуже важко визначити настільки довго окремі тренди розвиватимуться у часі, наприклад тренд використання штучного інтелекту при плануванні і проведенні цифрових рекламних кампаній. Очевидно одне, що окремі тренди визначатимуть розвиток маркетингової індустрії на десятиліття уперед, у той час як інші можуть зникнути вже до початку наступного року. Знання маркетингових трендів необхідні компаніям для досягнення ринкового успіху їх товарів на цільових ринках та уникнення тих ризиків, котрі завжди супроводжують маркетингову діяльність. Правильне та своєчасне визначення домінуючих на ринках трендів є однією з ключових передумов ефективної маркетингової діяльності та сприятливо впливає на конкурентоспроможність підприємств та їх товарів.

Продовжуючи наше дослідження проблем трендів, ми вирішили сфокусувати нашу увагу саме на тих маркетингових трендах, котрі стали помітними на глобальних споживчих ринках у 2025 році. Опитування директорів з маркетингу багатьох компаній, проведене Duke та AMA у поточному році, показало, що маркетингові бюджети на глобальних споживчих ринках все ще перебувають під тиском, а конкуренція між компаніями продовжує зростати. На думку експертів журналу Forbes у поточному році найбільш очевидними на ринках споживчих товарів і послуг стали наступні тренди у сфері маркетингу [2]:

Маркетинговий контент стає все більш посереднім. У 2025 році AirBnB, Warby Parker, United Airlines та Apple провели рекламні компанії виконані не у професійному, а в аматорському стилі. Гламурний стиль від зірок, котрі часто виглядають як інопланетяни, та витончений маркетинговий контент і реклама стрімко втрачають свою популярність. У тренді сьогодні простота, зрозумілість та доступність.

Споживачі стали більш егоцентричними. Гедонізм, споживчий індивідуалізм, slow life та нарцизм стають довгостроковими трендами у споживчому середовищі. Йдеться не про клінічних нарцисів, котрих по статистиці менше одного відсотка, а саме про споживчий нарцизм. Все більше людей у світі визначають власні споживчі потреби та індивідуальні інтереси як ключовий пріоритет їх життя. Маркетологи повинні розглядати цей тренд не як загрозу, а швидше як нову можливість.

Пріоритетні покупки стають ще більш пріоритетними. Дослідження багатьох компаній свідчать про те, що постійні та VIP-покупці приносять помітно більше доходу ніж усі решта разом взяті з якими взаємодіє компанія на ринку. У попередні роки цей тренд був не настільки очевидним як тепер. Це означає, що найбільш лояльні та постійні покупці перетворюються у найцінніший маркетинговий актив підприємства, який потрібно всіляко підтримувати та заохочувати вигідними пропозиціями.

Модель «маркетингової воронки» відходить у небуття. Товари потужних брендів все ще популярні, однак їх безальтернативна популярність поступово згасає. Покупці все рідше діють у класичній парадигмі «маркетингової воронки» – увага, інтерес, бажання, дія. Сучасний покупець, гортаючи Facebook, бачить рекламу костюма на замовлення від бренду, про який ніколи не чув і за дуже прийнятну ціну, і за кілька дотиків обирає потрібний йому розмір і фасон. Шлях від ознайомлення з товаром (увага) до його покупки (дія) займає менше 5 хвилин. А такі компанії як Geico взагалі руйнують цю модель, пов'язуючи цифрову рекламу безпосередньо з ціновими пропозиціями товарів на сайті Amazon через QR-коди на екрані телевізора чи смартфона.

Ринкові дані – нове вузьке місце маркетингової креативності. Креативність завжди була топовим завданням і справжньою межею можливостей для багатьох маркетологів, оскільки кількість справді креативних, унікальних ідей маркетологів обмежувалась фізичними можливостями особи, котра ці ідеї пропонувала. Тільки не тепер. Генеративний штучний інтелект обіцяє зробити створення креативних ідей простим і дешевим, надаючи компаніям стільки тексту та зображень, скільки вони хочуть, і навіть більше. Тож у чому проблема зараз? Проблема у наявності достатньої кількості ринкових даних. Таргетинг і персоналізація вимагають багато своєчасної інформації, тому ефективність маркетингових кампаній все частіше визначатиметься тим, що підприємства знають про актуальні потреби своїх покупців, а не тим, скільки грошей, часу та зусиль вони тратять на маркетинг.

Усі сучасні бізнеси перетворюються у шоу-бізнеси. Проведення компаніями масових заходів та яскравих шоу (концертів, вікторин, конкурсів, спортивних змагань і таке інше) стає ключем до маркетингового успіху. Привернення уваги великих аудиторій людей та трансляція цих заходів через стрімінгові сервіси типу Hulu, канали YouTube чи TikTok забезпечує сотні тисяч переглядів за лічені дні. Цим займаються продавці меблів та навіть розробники програмного забезпечення, щоб привернути увагу покупців.

Список використаних джерел

1. Ілляшенко Н.С., Росохата А.С. Трендвотчинг як інструмент визначення стратегічних напрямків розвитку. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2011. №1. С. 29-35. URL: https://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2011_1_29_35.pdf. (дата звернення: 08.05.2025).
2. Kihn Martin. 8 Mega-Trends That Matter For Marketing In 2025 URL: www.forbes.com/councils/forbesnonprofitcouncil/2025/05/23/hiring-people-with-intellectual-disabilities-what-employers-need-to-know/ (дата звернення: 10.05.2025).

Мокій А. І.
д.е.н., професор, академік АНВШ України
Головний науковий співробітник
Державна установа «Інститут регіональних досліджень ім. М. І. Долішнього Національної
академії наук України»

Флейчук М. І.
д.е.н., професор, академік АНВШ України
Львівський торговельно-економічний університет

Дацко О. І.
д.е.н., доцент
завідувач кафедри менеджменту мистецтва
Львівська національна академія мистецтв

ГЛОБАЛЬНА ЕКОНОМІКА У 2025 РОЦІ: ТРАНСФОРМАЦІЯ СВІТОВОГО ПОРЯДКУ ТА ГЕОЕКОНОМІЧНІ ВИКЛИКИ

У 2025 році світова економіка зіштовхується з новими викликами, спричиненими геополітичними зрушеннями та зростаючими торговельними напруженнями. Міжнародний валютний фонд (МВФ) знизив прогноз глобального зростання ВВП до 2,8% у 2025 році, що значно нижче за середній показник 3,7% у 2000–2019 роках. Це зниження пов'язане, зокрема, з впровадженням нових тарифів США, які досягли рівнів, небачених за останнє століття, і спричинили зниження обсягів світової торгівлі на 1,5%. Країни з економіками, що розвиваються, які забезпечують близько 60% глобального зростання, водночас стикаються з найслабшим довгостроковим прогнозом з початку століття. Ці фактори підкреслюють актуальність аналізу впливу змін світового порядку на глобальну економіку.

Глобальний порядок дедалі більше відходить від моделі однополярного світу. Геополітичні конфлікти, зокрема тривала війна РФ проти України, ізраїльсько-палестинська війна, загострення конфлікту між Індією та Пакистаном дестабілізують енергетичний ринок і безпекову архітектуру загалом. Конфронтація між США та Китаєм набула комплексного характеру: окрім тарифного тиску й обмежень у сфері високих технологій, сторони активно змагаються за вплив у Південно-Східній Азії, Африці та Латинській Америці. Ескалація напруги на Тайванському напрямку та інвестиції в оборонні бюджети підсилюють загрозу нового типу глобального конфлікту — технологічно-економічного.

У відповідь на глобальну нестабільність посилюються позиції регіональних блоків. Розширення BRICS+ — до складу якого у 2024–2025 роках приєдналися Саудівська Аравія, Іран, Єгипет, Ефіопія та ОАЕ — демонструє прагнення країн Глобального Півдня створити альтернативний фінансовий і політичний центр. Ці держави дедалі частіше використовують національні валюти у взаємній торгівлі, обходячи долар США. У межах Глобального Півдня зростає співпраця в енергетиці, агросекторі, логістиці та цифровій трансформації.

Міжнародні організації — МВФ, СОТ і навіть ООН — стикаються з викликами легітимності та ефективності, адже деякі країни звинувачують їх у недостатній гнучкості та залежності від інтересів Заходу. У 2025 році відбувається спроба реформування системи голосування в цих організаціях з метою збалансування впливу.

Зміна світового порядку спричинила суттєвий перерозподіл економічної сили. Частка G7 у глобальному ВВП зменшилася до 43%, тоді як BRICS+ після розширення досягли понад 36%. Зростає економічна вага Китаю, Індії, а також нових учасників блоку, зокрема Саудівської Аравії та Бразилії, які активно інвестують у високотехнологічні сектори, енергетику й інфраструктуру. Західні економіки, зіткнувшись із геополітичними ризиками, зосереджуються на стратегії «економічної безпеки», диверсифікуючи торговельні зв'язки й зменшуючи залежність від країн із нестабільними режимами.

У міжнародній торгівлі поступово зникає універсальність правил СОТ. Замість глобального ринку формується система паралельних торговельних зон з обмеженим

доступом — регіональні угоди, преференції для країн-союзників, а також зростання використання національних валют замість долара, особливо в азійському та арабському регіонах. Застосування експортного контролю, тарифних бар'єрів і політичних санкцій стало нормою, особливо у високотехнологічних галузях — мікрочипах, телекомунікаціях і штучному інтелекті.

Глобальні ланцюги постачання зазнали серйозної перебудови. Після пандемії COVID-19 та війни в Україні уряди і корпорації прискорили процес «friendshoring» і «nearshoring» — перенесення виробництва ближче до політично надійних партнерів. Це призвело до зміни транспортної логістики, зростання витрат і переорієнтації на регіональні ринки. Наприклад, обсяг морських перевезень у Червоному морі у 2024–2025 роках знизився на понад 40% через загрози безпеці.

Зміни у глобальній системі безпеки й економіці вплинули також на міграційні потоки. Кількість мігрантів і переміщених осіб у світі сягнула 120 мільйонів осіб (за даними UNHCR), що створює додатковий тиск на ринки праці, соціальні бюджети та інфраструктуру приймаючих країн. Водночас нові хвилі міграції — як вимушеної, так і трудової — стимулюють попит на низько- і середньокваліфіковану працю, а також змінюють споживчі структури на локальному рівні.

У 2025 році технології відіграють ключову роль у глобальному перерозподілі економічної сили. Штучний інтелект (ШІ) продовжує стрімко інтегруватися в бізнес-процеси, фінансові системи та державне управління. За оцінками PwC, очікується, що вплив ШІ на світову економіку досягне 15,7 трлн дол. США до 2030 року, при цьому вже у 2025 році реалізовано понад 3 трлн дол. через автоматизацію, аналітику та генеративні моделі. Країни з передовими ШІ-технологіями (США, Китай, Південна Корея, Ізраїль) утверджуються як технологічні лідери й диктують нові стандарти.

Водночас цифрові валюти центральних банків (CBDC) формують нову інфраструктуру міжнародних фінансів. У 2025 році понад 130 країн досліджують або вже тестують свої CBDC. Наприклад, Китай активно просуває e-CNY у транскордонних розрахунках із країнами BRICS+, а Європейський центральний банк завершує пілотну фазу цифрового євро. Впровадження CBDC посилює державний контроль за фінансовими потоками, проте викликає нові виклики щодо приватності, інфляції та банківської стабільності.

У сфері кібербезпеки зростає кількість інцидентів, пов'язаних із кібератаками на інфраструктуру та фінансові системи. Бюджети країн на кіберзахист стрімко зростають: наприклад, у США вони перевищили 13 млрд дол. США у 2025 році. Цифрова уразливість стала не лише технічною, а й геополітичною проблемою.

Загострюється геоекономічна конкуренція у технологічній сфері. Світ поділяється на технологічні блоки: США з союзниками формують власну екосистему чипів і ШІ-моделей, Китай інвестує мільярди в автономний розвиток критичних технологій, а країни Глобального Півдня шукають баланс між двома центрами впливу. Нові правила торгівлі технологіями, експортні обмеження та стандартизація створюють складний політико-економічний ландшафт.

Отже, сучасний етап розвитку світової економіки характеризується високою невизначеністю та посиленням багатовимірних викликів, що пов'язані з геополітичними зрушеннями, технологічними трансформаціями і кліматичними ризиками. Зміна світового порядку спричинила суттєвий перерозподіл економічної сили, зростання ролі нових регіональних центрів і формування багатополарної системи, що ставить нові вимоги до міжнародної співпраці та адаптації існуючих інституцій.

Водночас динаміка глобальної торгівлі, міграції та технологічної конкуренції відображає глибокі структурні зміни, які впливають не лише на економічні процеси, а й на безпекові, соціальні та екологічні аспекти розвитку. Ці трансформації потребують від держав і бізнесу гнучких стратегій, спрямованих на диверсифікацію ризиків, інновації та підтримку сталого розвитку.

Таким чином, успішне подолання сучасних викликів і забезпечення стабільного економічного зростання у 2025 році і в перспективі залежить від здатності країн інтегрувати зусилля в умовах змінної глобальної кон'юнктури, активізувати багатостороннє співробітництво та ефективно впроваджувати новітні технології, враховуючи соціальні та екологічні пріоритети.

Список використаних джерел

1. Міжнародний валютний фонд (IMF). World Economic Outlook, 2025. <https://www.imf.org/en/Publications/WEO>
2. Світовий банк. Global Economic Prospects, 2025. <https://www.worldbank.org/en/publication/global-economic-prospects>
3. Організація Об'єднаних Націй (ООН). Annual Report 2025. <https://www.un.org/en/annual-report>
4. BRICS+. Official Report on Expansion, 2025.
5. Світова організація торгівлі (COT). Trade Policy Review, 2025. https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tpr_e.htm
6. PwC. Global AI Impact Report, 2025. <https://www.pwc.com/gx/en/issues/analytics/assets/pwc-ai-analysis.pdf>
7. Міжнародна морська організація. Annual Shipping Report, 2025. <https://www.imo.org/en/About/Pages/Annual-Report.aspx>
8. Управління Верховного комісара ООН у справах біженців (UNHCR). Global Trends Report, 2025. <https://www.unhcr.org/globaltrends>
9. Європейський центральний банк (ЄЦБ). Digital Euro Progress Report, 2025. https://www.ecb.europa.eu/paym/digital_euro/html/index.en.html
10. Cybersecurity Report 2025. Global Cybersecurity Index. <https://www.itu.int/en/ITU-D/Cybersecurity/Pages/global-cybersecurity-index.aspx>

СЕКЦІЯ “МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ”

Гаврилюк О. М.

здобувач наукового ступеня доктора філософії
ОНП “Міжнародні економічні відносини”
спеціальності 292 “Міжнародні економічні відносини”,
Науковий керівник д.е.н., проф. Семак Б. Б.,
Львівський торговельно-економічний університет

ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ НАРОЩЕННЯ ОБСЯГІВ ЕКСПОРТУ АГРАРНОЇ ПРОДУКЦІЇ

У зв'язку з розгортанням російськими агресорами повномасштабної війни проти нашої країни та її негативними наслідками для виробництва і експорту вітчизняної продукції, особливо сільського господарства (що вивозилася з України здебільшого морським транспортом), аграрний сектор став одним з найбільш постраждалих. Вирішення цих проблем вимагає збільшення виробництва та ефективності просування й збуту, щоб забезпечити продовольчу безпеку та наростити експорт вітчизняної аграрної продукції на міжнародні ринки.

Експорт аграрної продукції є важливою частиною сільськогосподарського сектору будь-якої країни, яка має природні умови для ведення інтенсивного сільського господарства. Для успішного розвитку цієї галузі у сучасних умовах необхідно забезпечити взаємодію між дієвою та ефективною державною аграрною політикою, заходами з підтримки аграрного виробництва, що здійснюються на регіональному та місцевому рівнях, а також політикою самих сільськогосподарських підприємств у керунку нарощення та більш ефективного використання можливостей з виробництва і експорту аграрної продукції, формування та покращення структури й географічного розподілу експорту [1, С.147].

Реалізація виробничого та експортного потенціалу аграрного виробництва потребує синергії двох компонент:

- ефективне сільськогосподарське виробництво, а також організаційно-управлінські аспекти з просування вітчизняної аграрної продукції на ринок, зокрема міжнародний;
- достатня державна підтримка процесів виробництва й експорту аграрної продукції.

Проте, якщо з першою компонентою в Україні значних проблем немає, то з другою, вочевидь, є. Відповідно, актуалізується потреба і завдання вдосконалення державної політики в цій сфері. Вирішальне значення для визначення конфігурації оптимального, збалансованого та ефективного державного регулювання аграрного сектору має ідентифікація критеріїв і завдань реалізації аграрної політики держави з чітким усвідомленням того, яким вимогам має відповідати сучасний аграрний сектор економіки та які складові мають бути присутні у ньому.

Передусім, слід з'ясувати завдання, які мають вирішуватися у процесі функціонування аграрної сфери економіки держави. Очевидно, мають бути визначені пріоритетні цільові орієнтири і саме на їх вирішенні мають бути сконцентровані зусилля держави. Розпорошення фінансових, матеріальних, людських та інтелектуальних ресурсів на досягнення широкого кола завдань, як засвідчує досвід, неминуче призведе до збереження все ще низько ефективної державної політики в аналізованій сфері [2, С.24].

Зазначене підтверджується наступним. По-перше, в умовах дефіциту продовольства, що спостерігається на світових ринках, та відповідного зростання цін на нього і загального поступового загострення продовольчої проблеми у світі, забезпечення основними видами продовольства населення країни є ключовою умовою національної безпеки та соціально-політичної стабільності.

По-друге, вирішення завдання задоволення соціальних потреб переважно стосується зайнятості економічно активного населення, прийнятного рівня заробітної плати,

недопущення зайвої трудової міграції в міста та інші регіони, розвитку соціальної інфраструктури, функціонування дитячих та дошкільних закладів, закладів освіти, охорони здоров'я, культури та відпочинку, будівництва доріг тощо. Саме соціально-економічний розвиток сільських територій є другим пріоритетом усіх розвинутих країн світу.

По-третє, з огляду на систему оподаткування та бюджетних відносин, відсутність достатньої кількості працевлаштованих громадян на селі буде посилювати його фінансовий голод і поступово призведе до повного занепаду. Стрімка урбанізація не дасть змоги розкрити і повністю задіяти агропромисловий потенціал України та посилить існуючі проблеми міст.

По-четверте, виконання завдання забезпечення високої конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції вимагає досягнення високої продуктивності праці у сільськогосподарському виробництві, механізації та автоматизації виробництва, використання прогресивних технологій та культури виробництва, дотримання екологічних вимог тощо. Це можливе лише при умові вкладання значних коштів в модернізацію аграрного сектору, переході на сучасні стандарти ведення бізнесу та оплати праці.

По-п'яте, для України все гострішою стає продовольча проблема, усе більш виснаженими стають землі, що використовуються для вирощування сільськогосподарської продукції та тваринництва, більш засушливим, жарким та нестабільним стає клімат, що пов'язано з процесами глобального потепління. Усі ці об'єктивні фактори збільшують попит на продовольство та підвищують інвестиційну привабливість земель, придатних для сільськогосподарського виробництва. Україна в цьому відношенні є просто унікальною. Вона володіє третіми у світі за площею сільськогосподарськими угіддями, родючими ґрунтами, порівняно м'яким кліматом та великими і розгалуженими запасами прісної води.

Для виконання ефективної державної політики збільшення обсягів виробництва та експорту вітчизняної аграрної продукції необхідно активно працювати над розвитком та забезпеченням успішної реалізації зовнішньоекономічного потенціалу галузі сільського господарства. Наразі є можливості для підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності, зокрема щодо експорту аграрної продукції, які ще не використані [3, С.139-140].

Не можна виключати можливості збільшення зовнішньоекономічного потенціалу в аграрній галузі, оскільки тут існують значні можливості. В експортній структурі країни панує перевага зерна (особливо кормового), а також іншої продукції з низьким рівнем обробки та доданої вартості. Обсяги прямих іноземних інвестицій не зростають належною мірою, і співпраця між вітчизняними підприємствами та закордонними партнерами у сфері розвитку інтелектуальних ресурсів, матеріально-технічного забезпечення та впровадження інновацій є обмеженою.

Імплементація виробничо-експортного потенціалу вітчизняного аграрного виробництва потребує розробки і реалізації стратегії та тактики нарощення експорту аграрної продукції з врахуванням інструментарію (за ситуації, що склалася на внутрішньому і зовнішньому ринках сільськогосподарської продукції) нарощення обсягів експорту вітчизняної продукції за сферами політики: виробництво та експорт аграрної продукції; модернізація техніко-технологічної бази виробництва за рахунок проривних провідних технологій; залучення й ефективне використання інвестицій; покращення ресурсного потенціалу зовнішньоекономічної діяльності; збільшення доступності до системи міжнародних ринків.

Список використаних джерел

1. Гречко А. В. Імплементація зарубіжного досвіду стратегічного управління на вітчизняних підприємствах аграрного сектору. Економічний вісник НТУУ «Київський політехнічний інститут». 2021. № 19. С. 146-155.
2. Процаликіна А. М., Петренко Т. С. Місце України на світовому ринку продукції АПК. Агросвіт. 2018. № 11. С. 22-26.
3. Шабатура Т. Розвиток експортного потенціалу аграрного сектору національної економіки в умовах економічної глобалізації. Економічний вісник Причорномор'я. 2021. № 1. С. 138-146.

Заяць Р. М.
здобувач наукового ступеня доктора філософії
ОНП “Міжнародні економічні відносини”
спеціальності 292 “Міжнародні економічні відносини”,
Науковий керівник д.е.н., проф. Семак Б. Б.,
Львівський торговельно-економічний університет

ПРОБЛЕМИ МІГРАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Розвиток вітчизняної економіки на даний час відбувається у надскладних умовах війни, котра стала стимулом високої міграційної активності населення. Незважаючи на героїчне стримування агресії та певні позитивні зміни, наша країна все ще стикається зі значними міграційними втратами, які негативно впливають на економічний та суспільний розвиток. Ці тенденції необхідно розглядати у контексті їх впливу на різноманітні соціально-економічні явища та процеси з огляду на національну безпеку, економічну стійкість та інші, такі як соціальні, демографічні, економічні та ресурсні детермінанти, а також здатність країни до повноцінного відновлення на етапі повоєнної відбудови. Відтак, міграційна політика держави потребує вдосконалення, включно з покращенням та оновленням методики аналізування міграційної активності населення аби адекватним чином визначати сучасний стан та тенденції, чинники, проблеми і наслідки міграційної активності. По суті, така практика може стати основною напрацювання якісних і дієвих управлінських рішень, удосконалення державної політики збереження людського потенціалу задля розвитку країни, її економіки, регіонів та регіональної міграційної політики, зокрема під час відновлення після війни [1, С.316-317].

Актуальність завдання узагальнення проблемних аспектів та формування стратегічної візії державної міграційної політики в умовах викликів війни і забезпечення курсу на європейську інтеграцію України також обумовлюється потребою в розробці нової стратегії для, з одного боку, активізації процесів європейської інтеграції України, а, з іншого боку, збереження людського потенціалу країни. Це включає інструменти для зменшення міграційних втрат, регулювання міграційної активності українців, зокрема молоді, висококваліфікованих працівників та інтелектуальних кадрів.

Викликані війною негативні економічні наслідки, а також дестабілізаційні процеси на ринку праці закономірно спричинили та розширили соціальну кризу, призвели до так званого виснаження соціальної системи країни, коли все більша частина населення опинилася в категорії соціально вразливого і все це закономірно обумовило потребу в збільшенні соціальних видатків держави, регіонів та територіальних громад на підтримку внутрішньо переміщених осіб, а також фінансування цілого комплексу соціальних програм захисту населення в критично складних умовах та середовищі війни.

На жаль, абсолютно логічним негативним наслідком для України в умовах повномасштабної війни стало й погіршення демографічної кризи, адже загибель на війні, мобілізація, міграція та тривале перебування одного чи кількох членів родини за кордоном закономірно призводить до погіршення відносин, розірвання шлюбів, зниження рівня народжуваності, а в підсумку – руйнування сімей.

У критично складній демографічній ситуації, що склалася в Україні, органам державного управління, зокрема центральної влади, необхідно формувати та втілювати у життя проактивнішу політику стримування подальшого розвитку міграційних процесів, а також повернення українців, які на даний час перебувають за кордоном. При тому, політика має мати селективний характер відповідно до різних груп населення, однак спрямовуватися на досягнення наступних 5-ти стратегічних пріоритетів [2, С.120-122].

По-перше, важливо поліпшити якість життя кожного громадянина країни. Державна політика повинна передбачати підтримку інтелектуального та духовного розвитку населення

через реалізацію програм інтелектуального зростання, заохочення участі в культурних заходах, пошук і розвиток талановитих особистостей, підтримку інфраструктури відпочинку, підтримку наукових та художніх ініціатив, а також проведення заходів з розвитку людського потенціалу вітчизняного населення.

По-друге, це поліпшення якості життя сімей, провадження комплексної державної сімейної політики, яка сприятиме зміцненню сімейних цінностей, підтримці різних видів сімей і зменшенню ризику бідності для сімей з дітьми. Щоб досягти покращення якості життя сімей потрібно сприяти гнучкому працевлаштуванню, зокрема для поєднання сімейного життя та кар'єри, поліпшення доступу в сфері догляду за дітьми і підтримки інтеграції всіх верст та соціальних груп населення до ринку праці.

По-третє, необхідно підвищувати якість життя населення, що включає підтримку сімей з дітьми до їх повноліття, підвищення кваліфікації батьків у вирішенні кризових ситуацій, допомогу сім'ям у складних обставинах, зокрема військовим, та попередження негативних явищ у сімейних стосунках, таких як домашнє насильство та гендерна дискримінація.

По-четверте, пріоритетом повинно стати покращення якості життя громадян через реалізацію заходів у сфері медицини, спрямованих на турботу про материнство та дитину, підготовку медичного персоналу для відповіді на задоволення визначених потреб, розширення програм охорони здоров'я для молодих жінок у період вагітності та після пологів, а також розробку й реалізації заходів зі підтримки пар з проблемами з зачаттям, включаючи методи лікування безпліддя.

По-п'яте, це покращення житлового середовища для українців у їхній рідній країні. Для досягнення цієї стратегічної мети необхідно впровадити ефективні заходи екологічної та економічної політики для підтримки громадян та стимулювання їх повернення до України.

Для того, щоб зменшити втрати людського потенціалу необхідно впроваджувати такі заходи державного регулювання, як обмеження значних міграційних втрат за допомогою соціально-економічних заходів, сприяння поверненню мігрантів, підтримка внутрішньої міграції. Окрім всього іншого важливо забезпечити стабільність у політиці, зростання економіки та відновлення, щоб поступово підвищувати рівень заробітної плати, поліпшувати умови працевлаштування і створювати сприятливе бізнес-середовище для збереження людських ресурсів у країні [3, С.128-129]. Для успішного проведення економічних реформ необхідно активно впроваджувати засоби інформаційної, освітньої й культурної діяльності, підвищувати патріотичні настрої серед молодих людей і забезпечувати громадян важливою публічною інформацією, зокрема пропагандистського характеру в частині критичної важливості залишатися на теренах України, працювати тут і реалізувати свій особистий потенціал.

Ухвалення ефективних рішень у сфері державної політики щодо зменшення міграційних втрат та збереження людського потенціалу для відновлення України після війни повинно базуватися на ретельному інформаційно-аналітичному дослідженні, зокрема на висновках моделювання та сценарного прогнозування. Для цього потрібно розробити належні методики для аналізу та оцінки впливу міграційних втрат українців на збереження людського потенціалу й соціально-економічну стійкість України.

Список використаних джерел

1. Libanova E. Labour migration from Ukraine: key features, drivers and impact. *Economics and Sociology*, 2019, 12(1), pp. 313-328. DOI: 10.14254/2071-789X.2019/12-1/19/
2. Mulska O., Baranyak I. Formation of the forecasting model for Ukrainian-German migration system. *Economy and forecasting*. Vol. 2, 2019, pp. 119-136.
3. Махонюк О. В., Мульська О.П. Аналіз діяльності суб'єктів ринку міграційних послуг в Україні. Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Збірник наукових праць. Вип. №5 (133). 2018. С. 128-133.

Керод Т. Р.
здобувач наукового ступеня доктора філософії
ОНП “Міжнародні економічні відносини”
спеціальності 292 “Міжнародні економічні відносини”,
Науковий керівник д.е.н., проф. Семак Б. Б.,
Львівський торговельно-економічний університет

ПОБУДОВА ЕФЕКТИВНИХ МАРКЕТИНГОВИХ КАНАЛІВ РОЗПОДІЛУ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ НА МІЖНАРОДНИХ РИНКАХ

Результати численних досліджень свідчать про те, що все ще недостатньо ефективна експансія вітчизняних товаровиробників на глобальні ринки товарів і послуг у багатьох випадках є наслідком недостатньо ефективної системи каналів розподілу їх продукції на міжнародних ринках. Особливу увагу менеджерам міжнародних компаній доцільно приділити питанням побудови розгалуженої системи маркетингових каналів, підвищення їх ефективності, рівня охоплення споживачів, зниження витрат на розподіл, а також вдосконалення, включно зі застосуванням інформаційно-комунікаційних технологій, можливостей і переваг цифрової трансформації внутрішніх та зовнішніх бізнес-процесів, цифрових комунікацій тощо, імплементація яких дозволяє виключити зі систем розподілу зайві елементи, акцентуючи увагу та зусилля на зростанні рівня споживчих цінностей у відповідь на еволюцію запитів споживачів. У зв'язку з цим актуальними стають завдання обґрунтування положень аналізу, організації, мотивації, практичного впровадження та контролю заходів вітчизняних підприємств відносно формування та розвитку міжнародних маркетингових каналів розподілу їх продукції (послуг) на міжнародних ринках.

Кон'юнктура сучасних міжнародних ринків дуже швидко змінюється, а специфіка того чи іншого зовнішнього ринку, включно з його ємністю, потенціалом зростання, митними бар'єрами, особливостями транспортування і логістики, ліцензійними і дозвільними процедурами тощо, значна й також динамічна. Все це обумовлює постійну потребу в подальшому удосконаленні і теоретико-методичних, і методико-прикладних засад дослідження процесів формування та розвитку міжнародних маркетингових каналів розподілу продукції суб'єктів міжнародного бізнесу – експортерів та імпортерів [1, С. 106].

В умовах міжнародного економічного середовища кожне підприємство повинно розробити алгоритм формування/вдосконалення маркетингових каналів розподілу продукції підприємства на міжнародних ринках. Цей алгоритм повинен лягти в основу формування послідовних етапів процесу максимально ефективного доведення продукції підприємства до кінцевих споживачів на міжнародних ринках. На старті цього процесу необхідно виокремити існуючі шляхи виведення продукції підприємства на міжнародні ринки; функції логістики та збуту продукції в межах кожного напряму дистрибуції; визначитися з маркетинговими кампаніями, часовими й організаційними витратами між підприємством і бізнес-партнерами, з економікою системи (доходи, витрати, знижки, валовий та чистий прибуток, ефективність у межах функціональних напрямів, зокрема дистрибуції, логістики, маркетингу та ін.). Важливо ідентифікувати, які з існуючих елементів працюють раціонально й ефективно, а які – ні. Цьому значною мірою сприятиме аналіз поточних процесів та статистичних даних у міжнародних каналах розподілу.

Для того, аби виявити, яким чином зовнішні умови та обмеження можуть зменшувати ефективність функціонування системи каналів розподілу підприємства на міжнародному ринку, потрібно детально проаналізувати кожен із наступних чинників [2]:

- галузева концентрація;
- макроекономічні параметри;
- наявні на ринку технології та прогресивні тенденції їх розвитку;
- ступінь державного контролю над суб'єктами бізнесу;
- перешкоди для входу та ефективного функціонування на ринку;

- стан конкуренції та поведінка конкурентів;
- ступінь лояльності кінцевих споживачів до продукції (послуг) підприємства;
- територіальна локалізація кінцевих споживачів;
- етап життєвого циклу продукції (послуг);
- стан та характер попиту на продукцію підприємства.

Після здобуття розуміння усіх сильних сторін та слабких сторін існуючої системи міжнародних каналів розподілу підприємства, а також бачення перспектив її розвитку і вдосконалення у майбутньому, менеджерам з маркетингу цього підприємства необхідно швидко і проактивно діяти. Йдеться про здійснення миттєвих заходів, змін у стратегії та тактиці розвитку перспективних маркетингових каналів, адже надалі визначаються з моделлю так званого ідеального маркетингового каналу. Топ-менеджмент, по суті, має відмовитися від існуючих традиційних каналів, а визначитися з тією новою моделлю розподілу, яка на даний часовий момент і з урахуванням існуючих ресурсів підприємства та ринкових обмежень була б максимально ефективною. При цьому, провідними відносно фокусу уваги стають потреби кінцевих споживачів відносно окремих елементів комплексу маркетингу на кожному міжнародному ринку.

До важливих рекомендацій, які варто враховувати вітчизняним суб'єктам бізнесу – експортерам та імпортерам при формуванні нових каналів розподілу на міжнародних ринках, необхідно віднести наступні:

- кінцевих споживачів часто вводять в оману їх власний досвід (іншими словами, слід застосовувати творчий підхід до формування й удосконалення маркетингових каналів розподілу продукції);
- маркетингові дослідження, котрі проводяться з метою оцінювання витрат на впровадження нових систем розподілу передбачають формулювання гіпотез на основі наявної ринкової інформації;
- керівництво підприємства може продовжувати застосовувати існуючі маркетингові канали, тим більше, якщо вони ефективні, однак розвиток стосується лише вдосконалення і змін;
- вдосконалення існуючих чи створення цілком нових маркетингових каналів розподілу продукції (послуг) на міжнародних ринках завжди пов'язане з інвестиціями, додатковими витратами та значними організаційними й іншими проблемами та перепонами, відтак для менеджерів з маркетингу критично важливо це розуміти і здолати їх.

Для формування оптимальної системи маркетингових каналів розподілу продукції підприємства на міжнародному ринку необхідно виконати наступні дії: заручитися підтримкою всіх суб'єктів – учасників системи розподілу; стати лідером – ініціатором та керівником позитивних змін в рамках системи розподілу; ідентифікувати відповідальних за зміни та надати їм повноваження ці зміни впроваджувати на практиці; максимально врахувати потреби кінцевих споживачів продукції; запровадити гнучкий механізм управління, впровадження якого дозволить швидко адаптувати маркетингові канали до змін у випадку необхідності; розробити детальний план заходів для всіх учасників маркетингового каналу; запровадити процедури контролю, а також запобіжні заходи для відслідковування можливого перебігу ситуації у некерованому руслі; визначити осіб, здатних спланувати і реалізувати цілі підприємства відносно побудови більш ефективних маркетингових каналів розподілу продукції на міжнародних ринках.

Список використаних джерел

1. Красовська О. Ю. Маркетингові інструменти в діяльності підприємства. Причорноморські економічні студії. 2018. Вип. 29. С. 104-108.
2. Кривешко О. В., Замроз М. В., Кундицька Г. С. Сучасна концепція маркетингу на вітчизняних підприємствах. Ефективна економіка. 2021. No 6. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/6_2021/89.pdf.

Копич Р. І.
д.е.н., проф.,
професор кафедри міжнародних економічних відносин,
Львівський торговельно-економічний університет

НАСЛІДКИ ТРАНСФОРМАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ РИНКІВ НА ТЛІ ВІЙНИ В УКРАЇНІ

Оцінка наслідків трансформації міжнародних ринків на тлі війни в Україні Світова економіка з початком війни РФ проти України перейшла від фази відновлення після епідемії корона вірусу до різкого сповільнення в умовах потрясінь та невизначеності, спричиненої агресією Росії. Руйнування логістичних ланцюжків та впровадження санкційних обмежень проти РФ призвело до дисбалансу попиту й пропозиції, що зумовило великі проблеми на світових товарних ринках, прискорення інфляційних процесів та зростанню цін. В короткостроковій перспективі виробникам належить пройти кілька важливих трансформацій, що можуть викликати певні ризики, що передусім призведуть до складнощів з дорученням до фінансових джерел. Мова про структурні зміни в умовах переходу до домінування регіональних ринків, поступове згортання стимулів у вигляді дешевого бюджетного фінансування, звертання соціальних програм підтримки населення і його частини в якості трудової сили, погіршення ситуації на фінансових ринках через підвищення відсоткових ставок, ускладнення доступу позичальників до кредитних ресурсів, різке здорожчання енергоресурсів, яке вплине на весь спектр споживчих цін[1].

Слід сказати, що нова економічна реальність пов'язана і з поширенням в світі епідемій небезпечних хвороб, які несуть ризик перерости в пандемії, як це сталося з COVID-19. Попри те, що уряди багатьох країн намагаються (і будуть це продовжувати) уникати локдаунів, сфера торгівлі та послуг буде страждати від обмежень та втрачати ресурси для розвитку. Це сталося, наприклад, з туристичною галуззю, яка постраждала в період локдаунів 2020-21 років і потягла за собою в занепад багато як суміжних, так і несподівано віддалених промислових галузей, таких як корабельне будування.

До речі, саме туристична галузь першою продемонструвала структурне переформатування з глобального ринку на регіональні, сконцентрувавши увагу на продуктах локального значення. Втім, проблеми, пов'язані з пандемією не йдуть ні в яке порівняння своїми масштабами з наслідками війни РФ проти України. Переформатування ринку міжнародних перевезень призвело до низки логістичних складнощів, пов'язаних з нестабільністю постачання, а у випадку з Україною – неможливістю виконати зобов'язання по контрактам. Підвищення цін на паливо та його дефіцит на головних транспортних коридорах призвело до стрімкого зростання біржових цін, а також цін на внутрішніх ринках. Країни знаходяться у пошуку більш безпечних торгових шляхів, що призводить до подорожчання транспортної складової. Поки всі ринки очікують на нормалізацію і закінчення війни, світовий ринок вирішує проблему з пошуком нових обсягів енергоносіїв, які мають замінити російські вуглеводні[2].

В липні 2022 року країни-члени ОПЕК прийняли рішення збільшити видобуток нафти і газу, щоб уникнути рецесії економік розвинутих держав. США прийняли рішення про часткове постачання на світовий ринок палива своїх нафтових резервів, Саудівська Аравія теж погодилася на третину збільшити видобуток нафти. Тобто головні гравці на світовому ринку енергоносіїв переформатовують системи видобутку і постачання, щоб уникнути тиску ціни енергоносіїв на світову економіку і замінити РФ на цьому глобальному ринку. Центробанки теж змінюють свою політику, щоб стримати інфляційний тиск. Насамперед це стосується запровадження більш жорсткої грошово-кредитної політики. Такі кроки погіршують ринкові умови для бізнесу та ускладнюють реалізацію довгострокових проектів, а короткострокові посилюють свої ризики.

Низка країн, як і США, підвищують свої облікові ставки, що веде до подорожчання грошової маси. Економіка КНР вже демонструє від'ємні показники -0,4% щомісячно,

починаючи з травня 2022р.. І хоча це пов'язано більше з позицією китайського уряду щодо політики нульового COVID, проте санкційні обмеження все ж таки торкнулися цієї країни, а постійне втручання державного сектору в приватний бізнес теж не призводить до позитивних змін. Треба сказати, що Китай є одним із найбільших торговельних партнерів України. Але позиція керівництва КНР по відношенню до війни в Україні, пов'язана з демонстрацією дружніх стосунків Ден Сяо Піна з очільником рф та його підтримка стратегії рф по відношенню до України, вже створили велику загрозу для стабільності існування азійського ринку[3].

Варто зазначити думку експертів, що країни з ринковою економікою, що формується, які зорієнтовані на сировинні товари та енергоресурси, отримають потенціал збільшення експортних та податкових надходжень з огляду на цінову кон'юнктуру сировинних ринків. Тобто для України кон'юнктура сировинного ринку може стати сприятливішою. Ризик розширення театру воєнних дій на всю Україну, чи навіть, країни східного поясу ЄС здатні на певний час зруйнувати весь ринок Європи, знищивши торгові шляхи, що надають судноплавство та комерційна авіація. А перехід економіки ЄС на воєнні рейки взагалі змінить структуру глобальної економіки та призведе до регіоналізації та локалізації усієї міжнародної економіки. В підсумку слід зазначити, що всі вищезазначені зміни та проблеми фокусуються саме на Україні, яка стала буквально епіцентром геополітичних та гео економічних потрясінь. Згідно з аналітичними даними Нацбанку, які опубліковані ним в липневому звіті, у 2024 році основним чинником збереження стійкості української економіки залишиться попит на зерно, електроенергію та зовнішні запозичення. Головне завдання на 2025 рік – вистояти у війні з рф.

Список використаних джерел

1. Глобальна економіка: навчальний посібник / Т. В. Шталь, Ю. Б. Доброскок, О. О. Тищенко, Н. В. Проскурніна, Ю. О. Світлична – Харків: Видавництво «Форт», 2016. – 358 с.
2. Рокоча В.В. Гео економіка та глобальні стратегії українського бізнесу (антикризовий аспект): навчальний посібник. / В. В. Рокоча, Б. М. Одягайло, В. І. Терехов – К.: Університет економіки та права «КРОК», 2017. – 352 с.
3. Новий світовий економічний порядок та глобальні виклики для України : моногр. / [В. Козюк, А. Крисоватий, Є. Савельєв та ін.]; за наук. ред. проф. А. Крисоватого і Є. Савельєва. – Тернопіль: THEU, 2014. – 504 с.

Myronova M.

PhD, docent Katedry Międzynarodowych Stosunków Ekonomicznych,
Lwowski Uniwersytet Handlowo-Ekonomiczny

Żyra J.

dr hab., profesor, dyrektor Kolegium Nauk Społecznych
Politechniki Krakowskiej im. Tadeusza Kościuszki

ZALEŻNOŚĆ MIĘDZY CENAMI ROPY NAFTOWEJ A KURSAMI KRYPTOWALUT

We współczesnej gospodarce globalnej zależność między różnymi aktywami przyciąga znaczną uwagę badaczy i inwestorów. Jednym z najbardziej interesujących zagadnień jest wzajemne oddziaływanie cen ropy naftowej i kursów kryptowalut. Choć oba rynki różnią się charakterystyką, istnieją aspekty wskazujące na potencjalny wpływ jednego na drugi.

Ceny ropy naftowej historycznie stanowią ważny wskaźnik ekonomiczny, ponieważ wpływają na koszty zasobów energetycznych, transportu i produkcji, co z kolei kształtuje trendy makroekonomiczne [4]. Kryptowaluty (takie jak Bitcoin, Ethereum, Tron i inne) funkcjonują natomiast w gospodarce cyfrowej, często charakteryzując się wysoką zmiennością i podatnością na spekulacyjne wahania [2]. Mimo odmienności natury tych aktywów, zmiany cen ropy naftowej mogą oddziaływać na ogólny nastrój inwestorów i poziom ryzyka na rynkach finansowych, a tym samym wpływać na rynek kryptowalut.

Jednym z mechanizmów wyjaśniających tę zależność jest wpływ globalnych warunków ekonomicznych. Wzrost cen ropy zwykle prowadzi do wzrostu oczekiwań inflacyjnych, co może obniżać apetyt na ryzykowne aktywa. Kryptowaluty, pomimo ich zdecentralizowanego charakteru, są często postrzegane jako aktywa ryzykowne, przez co ich kursy mogą spadać w okresach niepewności gospodarczej. Z drugiej strony, spadek cen ropy może sygnalizować spowolnienie światowej gospodarki, co również wywiera dodatkową presję na rynek kryptowalut.

Istotną rolę odgrywa także dolar amerykański jako światowa waluta rezerwowa. Ropa tradycyjnie jest wyceniana w dolarach, dlatego zmienność jej cen często wpływa na kurs tej waluty. W rezultacie przekłada się to również na wartość kryptowalut, z których większość jest również denominowana w dolarach. Na przykład umocnienie dolara wynikające ze wzrostu cen ropy może prowadzić do spadku kursów kryptowalut, ponieważ inwestorzy skłaniają się ku stabilniejszym aktywom. Zależność między dolarem, ropą a kryptowalutami wskazuje na złożoną strukturę globalnych przepływów finansowych, w której poszczególne elementy wpływają na siebie poprzez mechanizmy oczekiwań, zachowań inwestycyjnych i polityki monetarnej. Podwyżka stóp procentowych przez Rezerwę Federalną USA, często towarzysząca umocnieniu dolara, może dodatkowo osłabiać zainteresowanie ryzykownymi aktywami, w tym kryptowalutami. Wynika to z faktu, że rośnie rentowność bezpiecznych instrumentów, takich jak obligacje amerykańskie, co skutkuje odpływem kapitału z rynku kryptowalut.

Ważny jest również aspekt psychologiczny. Oba rynki w dużej mierze zależą od nastrojów inwestorów. Wydarzenia powodujące zmienność na rynku ropy, takie jak napięcia geopolityczne czy zmiany w polityce OPEC, mogą wywoływać ogólną niestabilność na rynkach finansowych [1]. Może to stymulować wyprzedaż kryptowalut lub prowadzić do zmiany strategii inwestycyjnej.

Najnowsze badania empiryczne w tej dziedzinie potwierdzają złożoność tych współzależności, wskazując na istotną, choć asymetryczną relację między cenami ropy a kursami kryptowalut. Analiza danych z lat 2017-2023 wykazała, że wzrost cen ropy o 1 % prowadzi do średniego wzrostu wartości Bitcoina o 0,27 %, podczas gdy spadek cen ropy o ten sam procent powoduje spadek wartości BTC o 0,31 %. Szczególnie interesujący jest fakt, że w okresie kryzysu energetycznego 2022 roku, indeks zmienności GARCH między tymi rynkami osiągnął wartość 0,78, co stanowiło wzrost o 45 % w porównaniu do średniej długoterminowej wynoszącej 0,54. Badania ujawniły również 14-dniowe opóźnienie w transmisji szoków cenowych z rynku ropy na rynek kryptowalut, co potwierdza hipotezę o pośrednim mechanizmie oddziaływania poprzez globalne trendy ekonomiczne [3]. Co więcej, współczynnik korelacji warunkowej między tymi aktywami wzrósł z historycznego poziomu 0,19 do 0,42 w okresach globalnej niepewności gospodarczej, wskazując na osłabienie właściwości dywersyfikacyjnych kryptowalut podczas kryzysów energetycznych.

Nie można jednak pominąć faktu, że kryptowaluty, a zwłaszcza Bitcoin, coraz częściej postrzegane są jako cyfrowe "przechowywanie wartości". W niektórych przypadkach mogą wykazywać odwrotny trend wobec rynku ropy. Na przykład w okresach poważnych kryzysów gospodarczych, kiedy ceny ropy spadają, kryptowaluty mogą zyskiwać na popularności jako alternatywa dla tradycyjnych aktywów. Zjawisko to można tłumaczyć tym, że kryptowaluty, zwłaszcza Bitcoin, są postrzegane jako "cyfrowe złoto" – aktywo niezależne od scentralizowanych instytucji finansowych, o ograniczonej podaży. W warunkach, gdy inflacja dewaluuje waluty fiducjarne lub gdy tradycyjne rynki doświadczają poważnych wstrząsów, inwestorzy często poszukują "bezpiecznych przystani". Kryptowaluty w takim przypadku mogą pełnić funkcję narzędzia ochrony kapitału, choć jednocześnie pozostają aktywem obciążonym wysokim ryzykiem.

Wzrost zainteresowania kryptowalutami w okresach kryzysowych tłumaczy się ich globalną dostępnością, brakiem ograniczeń transakcyjnych oraz niezależnością od konkretnych gospodarek narodowych. Warto jednak zaznaczyć, że pomimo tych zalet, zmienność kryptowalut nadal pozostaje istotnym czynnikiem ryzyka dla inwestorów, a ich rola jako "przechowalni wartości" wciąż budzi dyskusje.

Zatem badanie zależności między cenami ropy a kryptowalutami ukazuje złożoną dynamikę współczesnych rynków finansowych, w której globalne trendy gospodarcze, wydarzenia

геополітичне і настрої інвестиційні kształтують взаємне oddziaływanie różnych klas aktywów. Kryptowaluty stopniowo znajdują swoje miejsce w ekosystemie finansowym, ewoluując od instrumentu spekulacyjnego do potencjalnego aktywa ochronnego, zdolnego dostosować się do zmian makroekonomicznych, przy jednoczesnym utrzymaniu wysokiego poziomu zmienności. Mimo braku bezpośredniego związku przyczynowo-skutkowego, rynki te wykazują współzależność poprzez wspólne czynniki wpływu – takie jak kurs dolara amerykańskiego, oczekiwania inflacyjne i ogólna niepewność gospodarcza – co czyni ich analizę coraz ważniejszą dla zrozumienia globalnego ekosystemu finansowego. Dalsze badania w tym zakresie mogą przyczynić się do lepszego zrozumienia natury tej zależności i dostarczyć inwestorom skuteczniejszych narzędzi decyzyjnych.

Bibliografia

1. Monge, M., Romero Rojo, M. F., & Gil-Alana, L. A. (2023). The Impact of Geopolitical Risk on the Behavior of Oil Prices and Freight Rates. *Energy*, 269, 126779. <https://doi.org/10.1016/j.energy.2023.126779>.
2. Serbin, O. (2024). Cryptocurrencies and Their Place in the Modern Financial System. *Economy and Society*, 64. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-64-121>.
3. Wang, G., Liu, C., Sbai, E., Sheng, M. S., Hu, J., & Tao, M. (2024). Interrelations Between Bitcoin Market Sentiment, Crude Oil, Gold, and the Stock Market with Bitcoin Prices: Vision from the Hedging Market. *Studies in Economics and Finance*, 41 (5), 1166-1190. <https://doi.org/10.1108/SEF-03-2024-0137>.
4. Żyra, J., & Myronova, M. (2025). Oil Prices and Investments Across the Eastern European Countries. *Economics and Environment*, 92 (1), 1045. <https://doi.org/10.34659/eis.2025.92.1.1045>.

Полякова Ю. В.

д.е.н., проф., професор кафедри міжнародних економічних відносин,
декан факультету міжнародних економічних відносин та інформаційних технологій,
Львівський торговельно-економічний університет

ІННОВАЦІЙНІ СТРАТЕГІЇ КОМПАНІЙ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Показники та динаміка економічного розвитку країн безпосередньо визначаються тим, наскільки інноваційними є їхні економіки. В сучасних глобальних умовах розвинені країни демонструють високий рівень спроможності розробляти нові технології та запроваджувати інноваційні бізнес-моделі. В умовах, якщо економіка не демонструє зацікавленості в інноваційних рішеннях, вона не може бути ефективною та конкурентоспроможною на глобальному рівні.

Як відповідь на виклики глобалізації та інтеграції, компанії розробляють та реалізують інноваційні стратегії, що визначаються обсягами і характером наявних ресурсів, ринковими позиціями, системою управління, інноваційним потенціалом тощо.

Об'єктивно, що провідниками інноваційної активності у світовій практиці стають ТНК. Сьогодні ТНК визначають формат світової економіки, активно реагуючи на динамічні зміни на світовому рівні загалом і в ринковому середовищі також. Реагуючи на сучасні фінансові і технологічні виклики, ТНК закріпилися у багатьох інноваційних сферах через використання комбінацій стратегій для зміцнення конкурентоспроможності і поліпшення фінансово-економічних показників [1].

Ефективність інноваційних стратегій розкривається у прискоренні ефективного розвитку в сучасних ринкових умовах; забезпеченні переваг в конкурентній боротьбі на технологічній основі та на основі якості продукції і послуг; сприянні лідерству в цінах; визнанні компанії в суспільстві; визначенні стійкої позиції на міжнародному рівні завдяки набору основних товарних ліній. Проблемність інноваційних стратегій розкривається у підвищеному рівні невизначеності кінцевих результатів, високих інвестиційних ризиках довгострокових проєктів, потребі внутрішньо-організаційної перебудови компанії [2, с. 31].

На практиці активно використовуються два типи інноваційних змін – підсилюючі (підтримують темп поліпшення продуктивності) і підривні (підривають або наново

визначають покращення продуктивності). Окремі лідери галузей зазнавали краху не через свою пасивність, самовпевненість чи неохочість до ризику або тому, що не встигали за вражаючими темпами технологічних змін. Визнані фірми були агресивними, інноваційними та клієнтоорієнтованими у своїх підходах до усіх видів підсилюючих інновацій. Але проблема, яку визнані фірми не могли розв'язати, полягала у низькому рівні далекоглядності та мобільності в межах карти траєкторій. Схоже ці компанії втратили уміння знаходити нові сфери застосування та ринки для нових продуктів як вони мали, коли ще тільки виводили продукти на ринки. Провідні компанії наче ставали заручниками споживачів, що давало фірмам-новачкам можливість скидати беззаперечних лідерів індустрії кожного разу, коли з'являлася підливна технологія.

У сучасних умовах глобалізації інноваційна діяльність компаній тісно пов'язана із мережею створення цінності – контекст, в межах якого компанія виявляє потреби споживачів і реагує на них, вирішує проблеми, закуповує сировину, відповідає на дії конкурентів і намагається отримати прибуток [3]:

- Конкурентна стратегія фірми та її минулі рішення щодо вибору ринків визначають її сприйняття економічної цінності нової технології.

- Це сприйняття формують очікування компаній щодо винагороди за перемогу в гонитві підсилюючих або підливних інновацій.

- У провідних компаніях очікувана винагорода пов'язується із підсилюючими інноваціями, а не підливними.

- Накопичуючи досвід, компанія розвиває можливості, організаційну структуру, культуру, що найкраще пристосовані до характерних вимог їхніх мереж створення цінності.

- Обсяги виробництва, швидкість переходу від розробки прототипу до серійного виробництва, організаційний консенсус у ідентифікації споживача та потреб споживача можуть істотно відрізнитися у різних мережах створення вартості.

- Завдання полягає в успішній заміні технологій у точці перетину S-подібних кривих старої та нової технології.

Отже, інноваційна стратегія розглядається як важливий елемент для бізнес-успіху компанії та підтримки її довгострокового життєвого циклу, а інноваційна діяльність – як інструмент економічного зростання і досягнення конкурентоспроможності країни на світовому рівні.

Список використаних джерел

1. Полоус О. В., Сон Сюйшен, Ху Ченьсін. Роль інноваційних та інформаційних технологій у стратегіях розвитку ТНК в умовах глобалізаційних змін. *Економіка і суспільство*. 2018. Випуск №19. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/19_ukr/12.pdf.
2. Прушківська Е. В. Інноваційні стратегії розвитку міжнародних компаній в умовах глобалізації. *Economics Bulletin*. 2020. №4. С. 28-35.
3. Крістенсен К. Дилема інноватора. Київ: Yakaboo, 2017. 280 с.

Шевчук В. О.

д.е.н., проф., професор кафедри міжнародних економічних відносин,
Львівський торговельно-економічний університет

СТРУКТУРНІ ЗМІНИ В УКРАЇНСЬКОМУ ЕКСПОРТІ-ІМПОРТІ ПІД ЧАС РОСІЙСЬКОЇ АГРЕСІЇ (2022–2024 РР.)

З початком російської агресії обсяги зовнішньої торгівлі України істотно зменшилися (рис. 1), що може пояснюватися як руйнуванням логістики, так і змінами доходу чи обмінного курсу. Окремий інтерес становлять можливі відмінності між сировинною і несировинною підгрупами експорту-імпорту, що важливо у контексті якісних змін у зовнішній торгівлі та можливого впливу на післявоєнне відновлення української економіки.

Аналіз основних досліджень. З початком повномасштабної російської агресії (лютий 2022 р.) припускалося, що це лише підсилить вагомі зміни в географічній і товарній структурі вітчизняного експорту-імпорту, які започатковано зі середини минулої декади [3, с. 125–140]. Оскільки з весни 2022 р. світові ціни на сировину істотно зросли [4], це мало б

збільшити обсяги сировинного експорту, але відповідний ефект слабне за умови підвищення внутрішніх цін [2]. Додаткові ризики створює нестабільність світових цін на сировину [1]. Втім, експерти СОТ переконані, що зовнішня торгівля слугує ефективним засобом нейтралізації негативного впливу кризових явищ [4]. На наш погляд, при цьому важливо врахувати потенційні відмінності щодо змін в якійній структурі експорту-імпорту, що може мати вплив як у коротко-, так і довгостроковому періодах, тобто вже після завершення військових дій.

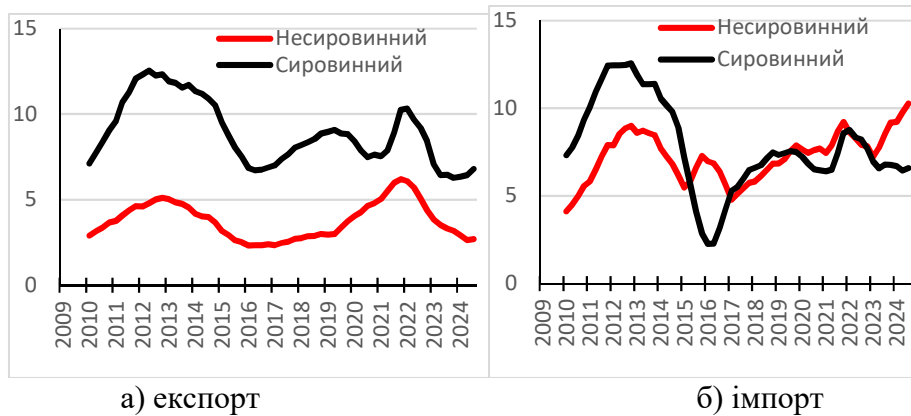


Рис. 1. Український експорт-імпорт сировинних і несировинних товарів (млрд доларів США), 2009–2024 рр.

Примітка: до сировинної підгрупи віднесено сільськогосподарську сировину та продукцію гірничо-видобувної, металургійної та хімічної галузей. Несировинний компонент становить продукція машинобудування, харчової і легкої галузей промисловості.

Джерело: власні розрахунки за даними Держкомстату України

Виклад основного матеріалу. З початком російської агресії (лютий 2022 р.) синхронно зменшилися обсяги як сировинного так і несировинного експорту (рис. 1а), тоді як зміни обсягів імпорту в розрізі обох товарних груп були асиметричними (рис. 1б). Сировинний імпорт зменшився, тоді як зросли обсяги несировинного імпорту, передусім транспортних засобів.

Оцінки залежності динаміки експорту та імпорту у розрізі сировинної та несировинної компонент, $\Delta \text{exp}_t^{\text{RAW}}$ і $\Delta \text{exp}_t^{\text{NONRAW}}$, $\Delta \text{imp}_t^{\text{RAW}}$ і $\Delta \text{imp}_t^{\text{NONRAW}}$ відповідно, від змін номінального ефективного обмінного курсу, Δneer_{t-1} , і валового внутрішнього продукту (ВВП), Δy_t , представлено у табл. 1. Фіктивна змінна WAR_t має на меті врахування особливостей періоду після початку російської агресії (1 – для періоду 2022Q1:2024Q3, 0 – для решти кварталів).

Імпорт сировинних і несировинних товарів практично однаково залежить від обсягів виробництва (кожен відсоток зростання ВВП позначається пропорційним збільшенням імпорту обох товарних груп на 0,94% і 1,14%), що цілком відповідає логіці стандартних моделей відкритої економіки. Водночас подібна залежність простежується для експорту, але у цьому випадку вплив динаміки ВВП набагато сильніший для сировинних товарів. У разі збільшення ВВП на 1% експорт сировини зростає на 2,1%, а несировинних товарів – лише на 0,6%. Загалом підтверджено присутність «правила 45о», коли експорт залежить від внутрішнього виробництва. Як це показує залежність від власного лагового значення, інерційним є імпорт сировини та експорт несировинних товарів.

Чинники експорту-імпорту сировинної і несировинної товарних груп

Незалежні змінні	Залежна змінна			
	Δimp_t^{RAW}	Δimp_t^{NONRAW}	Δexp_t^{RAW}	Δexp_t^{NONRAW}
Δimp_{t-1}^{RAW}	0,154***	—	—	—
$\Delta imp_{t-1}^{NONRAW}$	—	0,083	—	—
Δexp_{t-3}^{RAW}	—	—	0,167	—
$\Delta exp_{t-2}^{NONRAW}$	—	—	—	0,143**
Δy_t	0,945***	1,137***	2,089***	0,621***
$\Delta neer_{t-1}$	-1,631*	0,482*	—	—
$\Delta neer_{t-2}$	1,155**	—	0,284*	—
$\Delta neer_{t-3}$	—	—	-0,391**	0,292**
WAR_t	-0,150	0,060**	-0,024	-0,076***
R^2	0,16	0,22	0,66	0,22

Джерело: власні розрахунки

Девальвація гривні обмежує імпорт сировини, але цього немає для несировинних товарів; навпаки, обсяги імпорту зростають у вартісному вимірі. Примітно, що девальвація гривні заохочує збільшення експорту несировинних товарів (з лагом у три квартали), тоді як такого сприятливого впливу немає для сировинних товарів. Точніше, обсяги експорту спочатку зростають, але надалі зменшуються. Підсумковий ефект за сумою трьох кварталів вказує на зменшення обсягів експорту сировини.

Реалії військового стану не позначилися істотним обмеженням імпорту, як цього можна було очікувати. Що більше, обсяги несировинного імпорту навіть зросли. З одного боку, це відбиває зростаючий попит на технологічну продукцію в оборонному секторі, але так само вигомим було збільшення попиту на легкові автомобілі. Все виглядає на те, що військові дії не мають безпосереднього впливу на експорт української сировини, але позначилися значним зменшенням експорту несировинної продукції.

Висновки та рекомендації. Отримані результати показують, що відновлення обсягів зовнішньої торгівлі як чинника довгострокового економічного зростання в короткочасному періоді залежить головним чином від змін доходу, що, зі свого боку, вимагає належних структурних та інституційних заходів. Водночас не варто сподіватися на сприятливий ефект від девальвації гривні. Хоча це стимулюватиме експорт несировинних товарів, супутнє збільшення імпорту цих товарів переважатиме, так що сальдо експорту-імпорту стане від'ємним, а це не передбачає збільшення сукупного попиту. Так само не можна сподіватися на поліпшення сальдо експорту-імпорту для сировинних товарів. Зі завершенням військових дій можна очікувати відновлення експорту невіривинних товарів.

Список використаних джерел

1. Chowdhury E. The Impact of Commodity Market on the Economy of Developing Countries. MPRA Paper No. 119462. Munich: Munich Personal RePEc Archive (MPRA), 2023. 16 p. <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/119462/>
2. Haacker M. Macroeconomic Impact of the War in Ukraine and of High Commodity Prices Across Countries. CGD Working Paper No. 652. Washington, DC: Center for Global Development, 2023. <https://www.cgdev.org/publication/macroeconomic-impact-war-ukraine-and-high-commodity-prices-across-countries>

3. Palinchak M., Brenzovych K., Mashkara-Choknadiy V., Mayboroda Y. Regional and Local Studies. 2023. P. 125–140. <https://doi.org/10.7366/15094995s2310>.

4. One year of war in Ukraine. Assessing the impact on global trade and development. Geneva: World Trade Organization, 2023. 22 p.

Яремко С. А.

Експертка з безбар'єрності, відділу розробки Людиноцентричних політик кандського проекту «Відновлення для всіх»

ХАРАКТЕРИСТИКА ЗАСАД СМАРТ-СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Ключовими принципами чинних стратегій регіонального розвитку в Україні є індивідуалізований підхід до визначення та використання унікального потенціалу розвитку, заснованого на специфічних конкурентних перевагах кожного регіону. Водночас, серед завдань стратегічного курсу України до 2030 р. визначено напрями регіонального розвитку на засадах смарт-спеціалізації (напрямок 16 стратегічної цілі 1 – "Забезпечення ефективного планування регіонального розвитку"; напрямок 16 стратегічної цілі 3 – "Забезпечення ефективного фінансування регіонального розвитку"; напрямок 10 стратегічної цілі 4 – "Створення нових виробничих потужностей через стимулювання інноваційної діяльності підприємств у всіх регіонах країни із використання конкурентних переваг кожного з них" [Л01]). Отож, спроможність регіонів щодо практичної реалізації концепції смарт-спеціалізації може розглядатись як ключовий фактор забезпечення їх економічного зростання.

У стратегіях розвитку областей Карпатського регіону України, який охоплює Закарпатську, Івано-Франківську, Львівську та Чернівецьку області, приділено увагу цілям і можливостям смарт-спеціалізації у забезпеченні досягнення стратегічного бачення розвитку та місії (дод. Б, табл. Б.1).

Об'єктивними соціально-економічними чинниками визначення регіональної смарт-спеціалізації є природно-ресурсний потенціал, демографічні, макроекономічні умови, усталена галузева структура промисловості, якість науково-технічного розвитку та суспільного поділу праці. Саме ці чинники доцільно врахувати у стратегічному смарт-плануванні регіонального розвитку.

Планування регіональної смарт-спеціалізації має ґрунтуватись на схемах просторового планування територій як частині системи державного управління соціально-економічним розвитком регіонів. Загалом державна стратегія просторового розвитку розглядається законодавством як складова містобудівного планування, що пропонує концептуальні рішення щодо напрямів та індикаторів територіального розвитку [Л23]. Водночас, на момент ухвалення Стратегії розвитку Закарпатської області на період 2021-2027 років [Л04] містобудівне планування було нерозробленим. Більше того, попри наявність відповідної цільової програми на 2014-2018 рр., вона тривалий час не фінансувалася, а відповідні кошти було передбачено лише у бюджеті на 2018 р. Попри це, станом на кінець 2022 р. містобудівний кадастр Закарпатської області так і не було затверджено [Л22].

Концепцією планування території Івано-Франківської області визначено такі напрями розвитку господарської системи, як промисловість, сільське господарство, рекреація, будівництво, малий та середній бізнес, інноваційна діяльність [Л21]. Водночас, смарт-орієнтований підхід до стратегічного планування потребує врахування змін адміністративно-територіального устрою області і відповідного перегляду кадастрових планів зонування і розвитку гірських територій.

Відповідно до містобудівного кадастру Львівської області, просторове планування передбачає збереження статусу соціально-культурного, освітнього та інноваційного регіону, спеціалізованого на харчовій та легкій промисловості, нафтопереробці, інноваційно-місткому машинобудуванні та високоіндустріалізованому сільському господарстві [Л06]. Для досягнення зазначеного статусу передбачається поєднання розвитку традиційних

промислових вузлів (Львівського, Стрийського, Дрогобицько-Бориславсько-Стебниківського та Миколаївсько-Новороздільсько-Жидачівського) з формуванням нових: Червоноградсько-Добровірського, Бродівського та Самбірсько-Добромисьсько-Хирівського.

В Чернівецькій області просторове планування і розвиток інфраструктури визначені однією зі стратегічних цілей сталого та збалансованого розвитку [Л05]. Водночас, затверджена у 2007 р. Комплексна програма оновлення містобудівної документації [Л24] так і не була виконана, що зумовило повернення до проблеми створення геоінформаційної системи містобудівного кадастру у 2019 р. [Л25]. Станом на кінець 2022 р. містобудівний кадастр області знаходиться в стадії розробки.

Природно-ресурсний потенціал областей Карпатського регіону є неоднорідним за областями. Так, близько 80% території Закарпатської області займають гори, 50 % – ліси, особливістю є наявність лікувальних мінеральних та термальних джерел, що визначає потенціал розвитку туристично-рекреаційного сектору економіки. Серед мінерально-сировинної бази зустрічаються рідкісні для України поклади поліметалів, перлітів, цеолітів, баритів, які використовують в бурових розчинах при проходженні нафтових та газових свердловин, в приладобудуванні та ракетно-космічному обладнанні [Л16]. В області містяться значні запаси кам'яної солі (Солотвинське родовище), джерела мармуризованого вапняку, доломіту, мармуру, бутового каменю. Кліматичні умови сприятливі для вирощування овочевих культур, садівництва, виноградарства.

Список використаних джерел

1. Mashika H. V. Economic and geographical aspects of research into the economic potential of the Carpathian region. *Journal of Geology, Geography and Geoecology*. 2019. Vol. 28(3). P. 475-486. <https://doi.org/10.15421/111943/>
2. Антохов А. А., Клевчик Л. Л. Інтелектуальний потенціал карпатського регіону України в контексті вдосконалення та розвитку сфери інформаційних технологій. *Науковий вісник Чернівецького університету*. 2020. № 829. <https://doi.org/10.31861/ecovis/2020-829-7>.

Яхно Т. П.

д.е.н., проф.,

професор кафедри міжнародних економічних відносин,
Львівський торговельно-економічний університет

ФОРМУВАННЯ ОСНОВНИХ НАПРЯМКІВ ДО ОЦІНКИ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ

З популярністю міжнародних ініціатив та стандартів соціальної відповідальності зростає інтерес суспільства та ділових кіл до питань соціальної відповідальності, що призвело до низки методів та підходів оцінки. Повторюючи важливість впровадження різноманітних заходів соціальної відповідальності (що, безсумнівно, є не лише основною передумовою ефективної діяльності підприємств, але й важливим фактором активізації споживчого ринку та розвитку національної економіки в цілому), необхідно підкреслити складність оцінювання результатів соціально відповідальної ділової практики.

На сучасному етапі, переваги, пов'язані з корпоративною соціальною відповідальністю, важко, а іноді й неможливо виміряти. Ускладненням цього процесу є те, що більшість компаній дотримуються принципу нерозголошення витрат при впровадженні заходів соціальної корпоративної відповідальності та, крім того, окупності цільових інвестицій [28]. Водночас така оцінка є необхідною, важливою та дуже актуальною, оскільки її результати дають можливість не лише скласти основу стратегії розвитку компанії, а й стратегії економічного розвитку. Цей питання також є важливим при визначенні стратегії розвитку будь-якого адміністративного регіонального утворення (міста, області) у контексті структурних реформ в Україні.

Основу для оцінки рівня соціальної відповідальності визначають міжнародні стандарти (Global Reporting Initiative (GRI) та AccountAbility 1000 (AA1000)), в Україні, відповідно до вітчизняної ситуації, Форум Комітет експертів Проект «Соціально відповідальний бізнес України: принципи та Рекомендації щодо звітності».

Однак, незважаючи на велику кількість досліджень в цій сфері, все ще залишається мало пропозицій щодо формування показників соціальної відповідальності, за якими можна оцінити рівень корпоративної соціальної відповідальності, що вищий, ніж у великих суб'єктів господарювання. У зв'язку з соціальною відповідальністю діяльності вчені окремо намагаються визначити економічний розвиток адміністративних районів (міст, регіонів). Проте методологічного підходу до з'ясування внеску соціально відповідальних підприємств у розвиток національної економіки, показником якого буде зміна споживчого ринку внаслідок його трансформації, науковці чи практики поки що не запропонували [2, с. 80-85].

Складно оцінити ефективність заходів КСО на національному рівні. Для цього потрібні індивідуальні дослідження, постановка відповідних цілей і завдань, а головне — побудова бази даних, яку неможливо створити в вітчизняній підприємницькій практиці. Тим не менш, ми впевнені, що необхідно і своєчасно визначити пріоритети національного розвитку, ключ до яких — це принцип позиції людей на першому місці в економіці, що пов'язане із вимогами розвитку соціально відповідального підприємства. Ми будемо аргументи, щоб продемонструвати необхідність цього, оскільки така оцінка має базуватися на визначенні рівня соціально відповідальної поведінки для конкретної бізнес-структури. Це дозволяє порівняти стандарти соціальної відповідальності різних компаній та конкретизувати індивідуальну роль кожного суб'єкта господарювання, визначити значимість її впливу на зміни умов життя та добробуту (населення, міста, регіону, країни в цілому) та знайти стан споживчого ринку на загальний ефект.

Для цього нами сформульовано концептуальне положення щодо основних етапів запровадження рівня корпоративної соціальної відповідальності організації та її внесок у розвиток національної економіки.

По-перше, вирішуючи питання щодо вибору методу оцінки рівня соціальної відповідальності для конкретної бізнес-структури, слід зазначити, що на даний момент найпоширенішими є три методи: мінімалістичний, цілеспрямований та комплексний.

У розвинутих країнах світу провідні компанії використовують комплексний підхід до оцінки рівня соціальної відповідальності. Цю тенденцію можна помітити в останніх міжнародних ініціативах та стандартах, включаючи стандарти нефінансової звітності та спробу ЄС запровадити інтегровану звітність для великих компаній. Компанії в країнах, що розвиваються, швидше за все, використовують мінімалістичний підхід до оцінки КСП. Таке ж усвідомлення важливості корпоративної соціальної відповідальності характерне і для України. Проте, на нашу думку, доцільним рішенням є комплексний підхід для більш комплексної оцінки внеску КСО у розвиток національної економіки [3, с. 56-58].

Що потрібно додати, так це те, що в постіндустріальній економіці поняття соціальної відповідальності є не лише технікою управління для опису трансформації корпоративної «свідомості», але й показником корпоративної соціальної діяльності, соціальних функцій (соціальної діяльності), і фактор якісних змін на споживчому ринку. Це виявляється в покращенні добробуту людей-працівників (як усередині організації, так і поза нею), формуванні соціальної середовища поза організацією, розвитку та підтримці соціальних зв'язків і соціальних відносин, і це фундаментальна зміна, що відображає споживання. ринку. Ми стверджуємо, що всі вони враховують запропонований підхід до оцінки корпоративної соціальної відповідальності в комплексній основі на основі добробуту людини та прогнозування цих процесів у сфері споживання.

Результати практики впровадження комплексного підходу відображаються на всіх рівнях суспільства — від індивідуальних впливів до національних. Як зазначалося вище, суспільство в цілому (окремі особи, компанії, уряди у їхній взаємодії) має бути соціально відповідальним, але при дослідженні корпоративної соціальної відповідальності ми рекомендуємо розглядати дві взаємопов'язані частини. По-перше, існує соціальна відповідальність на макрорівні — компанії беруть участь у реалізації соціальних проектів на соціальному рівні (наприклад, проекти, пов'язані з соціальними інвестиціями в освіту, охорону здоров'я, безпеку, екологію та екологічні проекти, активізацію та трансформацію споживача). По-друге, є мікрорівень Соціальна відповідальність на рівні — підприємства (особі власників і менеджерів) беруть участь у реалізації корпоративної соціальної політики.

Список використаних джерел

1. Пугачевська К.С. Імпортозалежність внутрішнього ринку України. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2016. № 5. С. 27-39.
2. Сімахова А.О. Еволюція підходів до трактування соціальної економіки у глобальному розумінні. *Вісник Дніпропетровського університету. Серія: Світове господарство і міжнародні економічні відносини*. 2017. Т. 25. Вип. 9. С. 80–89. URL: <http://dx.doi.org/10.15421/181707> (дата звернення: 18.12.2018).
3. Окладна М. Г., Яковюк І. В. Соціальна політика Європейського Союзу: становлення і розвиток. URL: <http://dbms.institute/files/nd/19.pdf>. (дата звернення: 20.10.2018).

Myronov Yu. B.

Ph.D. in Economics, Associate Professor of the Department of Tourism and
Hotel and Restaurant Business,
Lviv University of Trade and Economics

THE CHALLENGES OF SUSTAINABLE TOURISM DEVELOPMENT IN UKRAINE

Ukraine, a country with a rich cultural heritage and natural beauty, has been actively developing its tourism industry in recent years. However, the rapid growth of tourism has also raised concerns about the sustainability of this industry. As the country strives to become a major tourist destination, it is essential to address the challenges of sustainable tourism development in Ukraine.

Sustainable development is a process that balances economic growth with the fulfilment of essential needs for all members of society while safeguarding the environment in a gradual and systematic manner. It provides opportunities to maintain equilibrium between societal potential and fundamental human necessities. This concept is based on a biocentric approach aimed at meeting society's vital requirements. In today's world, it is crucial to ensure the highest possible preservation of the biosphere in a stable condition, to use natural resources efficiently without surpassing their regeneration capacity, and to minimize or even eliminate the reliance on non-renewable resources in economic activities [2, p. 8].

One of the primary concerns is the impact of tourism on Ukraine's environment. The country's natural resources, including its forests, rivers, and wildlife, are under threat from mass tourism. The construction of new hotels, resorts, and infrastructure projects is leading to deforestation, habitat destruction, and pollution. Additionally, the increasing number of tourists is putting pressure on Ukraine's water resources, with many popular destinations experiencing water scarcity.

To mitigate these effects Ukraine needs to adopt more sustainable tourism practices, such as eco-friendly accommodations, responsible waste management, and environmentally-friendly transportation options. The government should also establish protected areas and national parks to preserve Ukraine's natural beauty for future generations.

Another challenge facing Ukraine's tourism industry is the impact on its cultural heritage and local communities [1]. The influx of tourists is putting pressure on traditional communities, leading to gentrification and the loss of cultural identity. Many historic sites and cultural attractions are also being over-commercialized, compromising their authenticity and integrity.

To address these concerns, Ukraine needs to adopt a more community-based approach to tourism development. This includes involving local communities in the decision-making process, promoting cultural heritage preservation, and supporting sustainable livelihoods for local residents [3]. The government should also establish regulations to protect cultural sites and ensure that tourism development is done in a responsible and respectful manner.

Ukraine's tourism infrastructure is another area that requires attention. The country's transportation network is often inadequate, with limited public transportation options and poor road conditions. This makes it difficult for tourists to access popular destinations, particularly in rural areas. To improve infrastructure and accessibility, Ukraine needs to invest in its transportation network, including public transportation systems and road maintenance. The government should also prioritize the development of tourist-friendly infrastructure, such as bike lanes, pedestrian paths, and accessible accommodations.

Finally, Ukraine's tourism industry faces economic challenges, including a lack of investment, limited resources, and corruption. The country's tourism sector is heavily reliant on government subsidies and support, which can create a culture of dependency and hinder sustainable development.

To address these economic challenges, Ukraine needs to diversify its tourism offerings, attract more private investment, and reduce corruption. The government should also establish policies to support small and medium-sized enterprises (SMEs) in the tourism sector, such as providing training and financing opportunities.

In conclusion, Ukraine's tourism industry faces significant challenges, including environmental concerns, cultural heritage and community impact, infrastructure and accessibility issues, and economic challenges. To overcome these challenges, Ukraine needs to adopt a more sustainable approach to tourism development, prioritizing environmental protection, cultural heritage preservation, and community engagement. The government should also invest in infrastructure development, diversify the tourism sector, and reduce corruption. By doing so Ukraine can create a more sustainable and responsible tourism industry that benefits both local communities and tourists alike.

References

1. Ekstrom S. How Does Tourism Benefit Local Communities? URL: <https://blog.learntourism.org/how-does-tourism-benefit-local-communities>.
2. Myronov Y. B., Logvyn M. M. Sustainable Tourism Development in the Regions: Essence, Principles, Impact Factors, Assessment Methods. In: *Trends, Prospects and Challenges of Sustainable Tourism Development: monograph* / Ed. by Marta Barna. Lviv: Lviv University of Trade and Economics, 2020. 252 p. URL: <https://fakultet.site/data/monograph2020.pdf#page=8>.
3. Sustainable Cultural Tourism / European Commission. URL: <https://culture.ec.europa.eu/cultural-heritage/cultural-heritage-in-eu-policies/sustainable-cultural-tourism>.

Барна М. Ю.

д.е.н., проф., перший проректор,
професор кафедри туризму та готельно-ресторанної справи,
Львівський торговельно-економічний університет

СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНИХ ДЕСТИНАЦІЙ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВІЙНИ

Повномасштабна війна, розв'язана росією, є безпрецедентним викликом для туристичної галузі України, докорінно трансформувавши саму сутність стратегічного планування її розвитку та спричинила необхідність кардинального перегляду традиційних підходів до стратегічного планування в туристичній галузі. Замість довгострокових, статичних моделей, що базувалися на прогнозуванні стабільних ринкових умов, виникає гостра потреба в імплементації гнучких, адаптивних та сценарних підходів. Це означає розробку множинних стратегічних сценаріїв (оптимістичний, песимістичний, реалістичний) з чітко визначеними тригерами для переходу між ними, постійний моніторинг безпекової, соціально-економічної та політичної ситуації, а також готовність до швидкої корекції тактичних завдань та оперативних планів.

Стратегічне планування розвитку туристичних дестинацій України в умовах війни вимагає комплексного, багатовимірного та гнучкого підходу. Йдеться не просто про адаптацію існуючих моделей, а про формування принципово нової візії та інструментарію, де безпека стає наріжним каменем, а адаптивність, кризове управління, оцінка та мінімізація багатоаспектних ризиків (безпекових, економічних, інфраструктурних, репутаційних) та розробка механізмів оперативного реагування на непередбачувані виклики – ключовими компетенціями.

В умовах активних бойових дій, ракетних обстрілів та мінної небезпеки, забезпечення фізичної безпеки туристів, місцевого населення та працівників туристичної сфери, а також збереження туристичної інфраструктури, стає абсолютним пріоритетом будь-якого стратегічного планування. Це вимагає розробки та впровадження комплексних протоколів безпеки, що включають системи раннього оповіщення, чіткі інструкції щодо дій у надзвичайних ситуаціях, облаштування укриттів, визначення безпечних маршрутів та шляхів евакуації. Важливим є тісна координація з військово-цивільними адміністраціями, ДСНС, правоохоронними органами, а також міжнародними організаціями, що займаються розмінуванням. Окрім фізичної, стратегії мають враховувати інформаційну безпеку (протидія дезінформації) та психологічну безпеку (створення атмосфери захищеності та підтримки).

Руйнування інфраструктури, окупація територій та обмеження на міжнародні подорожі вимагають радикальної диверсифікації туристичного продукту. Стратегічне планування має зосередитися на розвитку нових та адаптації існуючих туристичних пропозицій, релевантних до сучасних реалій. Це включає: меморіальний туризм: формування маршрутів пам'яті, відвідування місць бойових дій та трагедій (після забезпечення повної безпеки та з дотриманням етичних норм), створення музеїв та експозицій, що документують війну; волонтерський туризм: організація турів, що поєднують подорожі з волонтерською діяльністю з відновленням зруйнованих об'єктів, допомоги постраждалим громадам; реабілітаційно-оздоровчий туризм: розвиток програм психологічної та фізичної реабілітації для військових, ветеранів, внутрішньо переміщених осіб та цивільних, що постраждали від війни, на базі санаторно-курортних закладів у відносно безпечних регіонах; культурно-пізнавальний туризм з акцентом на стійкість: промоція української культури, історії та традицій як символів незламності та ідентичності.

Пріоритетним напрямком є стимулювання внутрішнього туризму, який не лише сприятиме психологічному розвантаженню та відновленню українців, але й підтримає локальні економіки та збереже робочі місця в галузі.

Цифровізація відіграє критичну роль у стратегічному плануванні розвитку туризму в умовах війни та включає: використання ГІС-технологій для картування безпечних зон, пошкодженої інфраструктури та потенційних туристичних маршрутів; створення віртуальних турів (VR/AR) пошкодженими або тимчасово недоступними об'єктами культурної спадщини для їх документування, збереження пам'яті та залучення міжнародної уваги; розробку мобільних додатків з актуальною інформацією про безпекову ситуацію, доступні сервіси, укриття; створення онлайн-платформ для координації волонтерських ініціатив, збору коштів на відновлення, бронювання послуг у безпечних регіонах; використання цифрового маркетингу для майбутньої промоції відновлених дестинацій, формування нового наративу про Україну, що підкреслює її стійкість, мужність та унікальну культуру, а також для боротьби з російською дезінформацією.

Пріоритезація внутрішнього туризму, диверсифікація туристичного продукту з акцентом на меморіальні, реабілітаційні та волонтерські напрямки, а також активне впровадження цифрових технологій для оперативного інформування, збереження спадщини та майбутньої промоції є критично важливими для виживання та поступового відновлення галузі в умовах обмеженого доступу та руйнувань. Це неможливо без переосмислення ролі туристичної інфраструктури, яка має бути не лише відновлена, але й модернізована з урахуванням нових безпекових вимог та потреб інклюзивного туризму.

Ефективне стратегічне планування та подолання наслідків війни в туристичній галузі неможливе без синергії зусиль усіх зацікавлених сторін (міжсекторальної координації та мобілізації міжнародної підтримки для відновлення та сталого розвитку). Це вимагає налагодження тісної та прозорої співпраці між центральними та місцевими органами влади, туристичним бізнесом (готелі, туроператори, перевізники), профільними асоціаціями, науковими установами, громадськими організаціями. Ключовим є активне залучення міжнародних партнерів, донорських організацій, іноземних урядів для отримання фінансової, технічної, експертної та гуманітарної допомоги, спрямованої на відновлення зруйнованої туристичної інфраструктури, розробку та реалізацію програм підтримки суб'єктів туристичної діяльності, навчання та перекваліфікацію персоналу, а також обмін досвідом з країнами, що пройшли через подібні випробування.

Війна незворотно змінює сприйняття України у світі та самосприйняття українців. Стратегічне планування має передбачати розробку та просування оновленого, багатогранного бренду українських туристичних дестинацій. Цей бренд повинен не лише відображати трагічний досвід війни, але й акцентувати увагу на героїзмі, незламності духу, солідарності українського народу, унікальності його культури, історичної спадщини та природних багатств. Новий наратив має викликати емпатію, повагу та бажання відвідати Україну, щоб на власні очі побачити її стійкість, долучитися до відновлення та відчувти автентичну гостинність, формуючи образ країни, яка бореться за свободу, цінує свої цінності та відкрита до світу.

Людський капітал – фахівці туристичної сфери, їхні знання, навички та досвід – є найціннішим активом, від якого залежить майбутнє галузі. Стратегічне планування має зосередитись на програмах підтримки працівників туризму, що включають: психологічну

допомогу та реабілітацію для тих, хто зазнав травм або стресу; програми перекваліфікації та підвищення кваліфікації з урахуванням нових потреб ринку (кризове управління, цифрові навички, інклюзивний туризм, надання першої домедичної допомоги); фінансову підтримку (гранти, пільгові кредити) для збереження бізнесу та робочих місць; створення умов та стимулів для повернення фахівців, які вимушено покинули країну або змінили сферу діяльності. Інвестиції в людський капітал сьогодні забезпечать якісний сервіс та інноваційний розвиток українського туризму в майбутньому.

Таким чином, стратегічне планування в сучасних умовах виходить за межі суто економічних завдань. Воно стає інструментом збереження національної пам'яті, підтримки психологічної стійкості населення, сприяння економічному відновленню постраждалих регіонів та формування позитивного міжнародного іміджу України як країни, що бореться, відновлюється та має унікальну культурну й природну спадщину, гідну уваги світової спільноти. Розробка та реалізація таких стратегій – це довготривалий процес, що вимагатиме постійного аналізу, гнучкості, інноваційних підходів та консолідації зусиль усіх стейкхолдерів. Саме такий проактивний та науково обґрунтований підхід дозволить не лише подолати руйнівні наслідки війни, але й закласти фундамент для сталого, конкурентоспроможного та соціально відповідального розвитку туристичних дестинацій України в повоєнний період, перетворюючи виклики на можливості для якісної трансформації галузі.

Безрученков Ю. В.

к.п.н., доцент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи,
Львівський торговельно-економічний університет

РЕПУТАЦІЙНІ РИЗИКАМИ ПІД ЧАС РЕАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЄКТУ В NORECA

У сфері HoReCa репутація є одним із ключових активів підприємства, що безпосередньо впливає на лояльність клієнтів, довіру партнерів та готовність інвесторів вкладати кошти в проєкти. Репутаційний ризик – це ймовірність втрати довіри з боку зацікавлених сторін через дії або бездіяльність компанії, що можуть призвести до негативного сприйняття бренду та, як наслідок, до зниження фінансових результатів або зриву інвестиційного проєкту.

Джерела репутаційних ризиків у HoReCa:

1. Поведінка персоналу. У галузі HoReCa, де безпосередній контакт із клієнтом є щоденною нормою, поведінка працівників формує перше враження про заклад. Неввічливість, некомпетентність, порушення етики обслуговування можуть миттєво стати об'єктом негативної публічності, особливо в епоху соціальних мереж. Кожен співробітник виступає «послом бренду», тому системна робота з підбору, навчання та мотивації персоналу є критично важливою для запобігання репутаційним втратам.

2. Якість сервісу. Несвоєчасне обслуговування, проблеми з чистотою, помилки в замовленнях, низький рівень кухні чи невідповідність очікуванням клієнтів – усе це формує негативне враження. Навіть незначні прорахунки можуть стати підставою для поганих відгуків, які негативно впливають на довіру до закладу. Забезпечення стабільної якості сервісу є основою збереження позитивної репутації.

3. Комунікації з громадськістю. Невдалі PR-кампанії, непрозорість у спілкуванні з клієнтами або журналістами, ігнорування негативних відгуків – усе це створює враження безвідповідального та неухважного бізнесу. Відкритість, швидке реагування на скарги, активна присутність у соціальних мережах та медіа – ключові інструменти управління репутацією.

4. Реакція на кризи (форс-мажори, скандали). У випадках надзвичайних ситуацій (харчові отруєння, конфлікти з клієнтами, пожежі, нещасні випадки), правильна стратегія кризової комунікації є вирішальною. Замовчування проблем або агресивне реагування

можуть спричинити лавиноподібне поширення негативної інформації. Прозорість, співчуття та швидке реагування допомагають зменшити шкоду та навіть перетворити кризу на можливість зміцнити довіру.

5. Зв'язки з інвесторами та партнерами. Недотримання зобов'язань, непрозорість фінансової звітності, конфлікти з постачальниками або спонсорами – усе це може знизити репутацію проєкту серед інвесторів. У контексті реалізації інвестиційного проєкту у HoReCa, важливо демонструвати стабільність, передбачуваність та відкритість у взаємодії з усіма діловими партнерами.

Взаємозв'язок між репутацією та інвестиційною привабливістю об'єкта. Репутація відіграє ключову роль у формуванні інвестиційної привабливості об'єктів у сфері HoReCa, адже інвестори дедалі частіше приймають рішення не лише на основі фінансових показників, але й з урахуванням нефінансових чинників – передусім довіри до бренду, стабільності управління та прозорості бізнесу. Позитивна репутація створює ефект «нематеріального активу», який підсилює привабливість проєкту в очах потенційних інвесторів, партнерів, кредиторів і навіть державних органів, що можуть сприяти реалізації проєкту через гранти, пільги чи участь у програмах розвитку туризму.

Інвестори надають перевагу проєктам із уже сформованою позитивною історією обслуговування, високими рейтингами на онлайн-платформах (таких як Google Reviews, Booking.com, Tripadvisor), якісною взаємодією з клієнтами у соціальних мережах, прозорою політикою екологічної відповідальності та соціального впливу. Наприклад, відомі міжнародні інвестори, які працюють у сфері готельного бізнесу, обирають франшизи з високими стандартами репутаційного управління, зокрема мережі Marriott, Accor, Hilton. Ці бренди мають жорсткі вимоги до дотримання корпоративних етичних стандартів, управління скаргами, та прозорості у відносинах із партнерами.

З іншого боку, навіть незначний репутаційний скандал може завдати серйозної шкоди фінансовій стійкості та інвестиційній привабливості об'єкта. Наприклад, публічні скандали щодо санітарних порушень у ресторанах призводять не лише до падіння відвідуваності, але й до анулювання угод з інвесторами, втрати франшиз та необхідності термінового ребрендингу.

Крім того, репутація безпосередньо впливає на здатність об'єкта отримувати фінансування на вигідних умовах. Підприємства з високим індексом довіри можуть розраховувати на нижчі відсоткові ставки, більшу гнучкість умов кредитування або перевагу в інвестиційних конкурсах. Репутаційна стабільність також забезпечує підприємству можливість залучати інституційних інвесторів, які традиційно орієнтуються на довгострокову перспективу та мінімізацію ризиків.

Таким чином, управління репутаційними ризиками має стати невід'ємною частиною загальної стратегії реалізації інвестиційного проєкту в HoReCa. Це вимагає системного підходу: впровадження внутрішніх політик поведінки персоналу, стандартів комунікації з гостями, антикризових протоколів, програм навчання та сертифікації персоналу, регулярного моніторингу онлайн-відгуків, а також активного управління репутацією в інформаційному полі. Та своєчасна реакція зі сторони керівництва на негативні відгуки та зауваження в роботі закладів HoReCa.

Репутація – це не абстрактна категорія, а вимірюваний і контрольований ресурс, який безпосередньо формує вартість бізнесу, його конкурентоздатність і потенціал до сталого зростання. Успішні приклади міжнародних та українських готельно-ресторанних проєктів демонструють: інвестор приходить туди, де є довіра.

Список використаних джерел

1. ХорекаСервіс2009: комплексне Проєктування та оснащення закладів ресторанного господарства. URL: <https://horecaservise.com.ua>
2. Безрученков Ю.В. Шука Г.П. Харчова безпека в ресторанному господарстві. *Економіка, фінанси, менеджмент: актуальні питання науки і практики*, 2024, № 2 (68). Вінницький національний аграрний університет. 2024.С 112-122.
3. Бутенко В., Байдацький М. Теоретичні основи формування системи управління ризиками на підприємстві. *Економіка та суспільство*. 2023. № 50. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-50-35>

Долинська О. О.
доктор філософії (науки про Землю), доцент, доцент кафедри
туризму, теорії і методики фізичної культури та валеології
Хмельницька гуманітарно-педагогічна академія

МАРКЕТИНГОВІ СТРАТЕГІЇ У ПРОСУВАННІ ТУРИСТИЧНИХ ДЕСТИНАЦІЙ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ

У сучасному світі цифрова трансформація охоплює всі сфери суспільного життя, включаючи туристичну галузь. Туризм потребує інноваційних підходів до просування туристичних дестинацій, адаптованих до цифрового середовища. Успішне позиціонування дестинацій на глобальному ринку стає неможливим без активного впровадження цифрових маркетингових стратегій, що враховують динамічні зміни поведінки споживачів, технологічний прогрес та інформаційне перевантаження користувачів.

Цифрова трансформація у сфері туризму розглядається як процес системного впровадження цифрових технологій з метою оптимізації взаємодії між дестинаціями, туристичними операторами, посередниками та кінцевими споживачами. Поняття «цифрова трансформація» охоплює не лише автоматизацію процесів, але й глибинні зміни у структурі споживчої поведінки, комунікаціях, організації сервісу та прийнятті рішень. У туризмі цифрова трансформація проявляється через широке використання онлайн-ресурсів для бронювання та інформування; розвиток мобільних додатків як основного каналу комунікації; персоналізацію пропозицій на основі даних; інтенсивне застосування інструментів віртуальної та доповненої реальності; використання платформ з відкритим кодом для оптимізації витрат.

Основні напрями цифрових маркетингових стратегій туристичних дестинацій:

1. *Контент-маркетинг*. Контент виступає фундаментальним інструментом цифрового просування туристичних дестинацій. Сучасні підходи передбачають створення різноманітних форматів інформаційного наповнення, зокрема блогів, подкастів, відеоблогів, інфографіки та інтерактивних гідів, що сприяють формуванню емоційного зв'язку з потенційними відвідувачами ще до моменту їх прибуття. Ефективна контент-стратегія передбачає цілісність візуального оформлення, стилістичну єдність текстових матеріалів, використання наративних технік і акцент на унікальність локального туристичного досвіду, що, у сукупності, формує привабливий імідж дестинації в цифровому середовищі.

2. *Соціальні мережі та інфлюенс-маркетинг*. Соціальні мережі (SMM) виступають ключовим інструментом цифрової комунікації між туристичними дестинаціями та цільовою аудиторією. Платформи, такі як *Instagram*, *TikTok*, *Facebook* та *YouTube*, забезпечують можливість формування лояльних онлайн-спільнот, оперативного реагування на зворотний зв'язок, а також активного залучення користувачів до обговорення туристичних пропозицій. Важливу роль у цьому процесі відіграють інфлюенсери – лідери думок, які завдяки високому рівню довіри з боку підписників здійснюють автентичне просування місцевих туристичних продуктів через особисті рекомендації, огляди та візуальний контент, що сприяє підвищенню привабливості дестинацій у цифровому середовищі.

3. *Пошукова оптимізація (SEO/SEM)*. Для забезпечення ефективної онлайн-присутності туристичної дестинації необхідно досягти високого рівня видимості в пошукових системах. Пошукова оптимізація охоплює комплекс заходів, зокрема технічну та контентну оптимізацію вебсайтів, впровадження локального *SEO*, використання інструменту *Google My Business*, а також застосування платних методів пошукового маркетингу (*SEM*). Зазначені інструменти спрямовані на залучення цільових користувачів на офіційні інформаційні ресурси дестинації, де потенційні туристи мають змогу ознайомитися з достовірною, структурованою та актуальною інформацією про туристичні продукти й послуги.

4. *Мобільні застосунки та геотаргетинг*. Застосування мобільних технологій і геолокаційних сервісів відкриває широкі можливості для персоналізації маркетингових комунікацій у сфері туризму. Геотаргетинг дозволяє налаштовувати рекламні повідомлення з

урахуванням поточного місцезнаходження користувача, що сприяє підвищенню їхньої релевантності та ефективності. Мобільні застосунки виступають важливим інструментом інтеграції туриста в інформаційний простір дестинації, забезпечуючи доступ до інтерактивних карт, маршрутів, електронних квитків, екскурсійних програм та інших сервісів, що значно покращує користувацький досвід і стимулює залучення до туристичної активності [1].

5. *BigData та аналітика поведінки*. Використання технологій обробки великих даних (BigData) у сфері просування туристичних дестинацій відкриває можливості для глибокого аналізу споживчої поведінки. Збір та інтерпретація великих масивів інформації дає змогу ідентифікувати структуру туристичного попиту, виявляти поведінкові патерни, сезонні коливання, регіональні та індивідуальні уподобання цільових аудиторій. На основі отриманих аналітичних висновків формуються обґрунтовані управлінські рішення, спрямовані на підвищення ефективності маркетингових кампаній, персоналізацію туристичних продуктів і вдосконалення стратегії позиціонування дестинації.

6. *E-mail маркетинг та автоматизація комунікацій*. Електронна пошта залишається одним із найефективніших інструментів прямої цифрової комунікації з потенційними туристами. Використання автоматизованих розсилок, механізмів ремаркетингу та сегментації аудиторій на основі аналізу попередніх взаємодій дозволяє реалізувати персоналізовану та цілеспрямовану комунікацію. Такі підходи сприяють підтриманню зацікавленості цільової аудиторії, підвищенню рівня залученості та стимулюють повторні звернення до туристичних продуктів і послуг дестинації, що в комплексі посилює ефективність маркетингових стратегій.

Формування цифрового бренду туристичної дестинації виступає ключовим чинником у процесі її просування в умовах цифрової трансформації. Онлайн-брендинг передбачає створення унікального віртуального образу дестинації, який інтегрує її культурну, історичну, природну та гастрономічну ідентичність. У цифровому середовищі ефективність брендингової стратегії визначається за такими індикаторами, як частотність згадувань у мережі, кількість пошукових запитів, активність користувачів, а також наявність і якість відгуків на спеціалізованих туристичних платформах (зокрема, *TripAdvisor*, *Booking*, *GoogleReviews*).

До основних викликів цифрової трансформації у сфері туристичного маркетингу можна віднести: нерівномірний доступ до цифрової інфраструктури між регіонами; недостатній рівень цифрової компетентності фахівців туристичної галузі; ризики, пов'язані з витоком персональних даних і порушенням конфіденційності; динамічність цифрових трендів, що зумовлює потребу в постійному оновленні контенту; відсутність чіткого стратегічного бачення цифрових процесів на рівні місцевого самоврядування [2].

В Україні наявний значний потенціал для цифрової трансформації туристичного маркетингу. Для його реалізації доцільно активізувати державну підтримку через грантові механізми та освітні ініціативи; створити єдиний національний цифровий портал з агрегрованою інформацією про туристичні дестинації; впроваджувати сучасні технології, зокрема штучний інтелект у CRM-системи; а також стимулювати локальні громади до продукування якісного цифрового контенту туристичного спрямування.

Висновки. Цифрова трансформація відкриває нові можливості для ефективного просування туристичних дестинацій. Успіх реалізації цифрових стратегій залежить від адаптації до нових технологічних умов, постійного навчання, інноваційного мислення та співпраці між державними, приватними і громадськими структурами. Комплексне використання цифрових інструментів маркетингу сприяє формуванню конкурентоспроможного іміджу дестинації, підвищенню туристичного потоку та сталому розвитку галузі в цілому.

Список використаних джерел

1. Долинська О. О., Шоробура І. М., Біницька О. П. Інновації в туризмі. Наукові записки Тернопільського національного педагогічного університету імені Володимира Гнатюка. Сер. Географія. Тернопіль. 2023. № 2. (55). 58–64
2. Шостак В. М., Москвич, О. Д. Креативний маркетинг у розвитку туристичних дестинацій. *Економіка та суспільство*, Вип. 61, 2024. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-61-10>

Жадько О. А.

здобувач наукового ступеня доктора філософії
ОНП “Індустрія туризму та гостинності”
спеціальності 242 “Туризм і рекреація”,
Науковий керівник д.е.н., проф. Матвійчук Л.Ю.,
Луцький національний технічний університет

ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ ЕКОМЕРЕЖ В ІНДУСТРІЇ ТУРИЗМУ

У сучасних умовах динамічного розвитку цифрових технологій та посилення уваги до сталого туризму все більшого значення набувають регіональні екомережі як інструмент інтеграції та посилення ефективності туристичної діяльності регіонів. Екомережі забезпечують інтеграцію природоохоронних територій, туристичних об'єктів, територіальних громад в єдиний простір, що сприяє збереженню екосистем, розвитку зеленого туризму та підвищенню привабливості регіонів. Дослідження перспектив використання регіональних екомереж в індустрії туризму дозволяє визначити нові вектори сталого розвитку територій, активізувати місцеві ініціативи та створити основу для формування унікальних туристичних продуктів.

Використання регіональних екомереж в індустрії туризму є важливим елементом сталого просторового розвитку, що ґрунтується на принципах гармонійної взаємодії людини та природи. Регіональні екомережі являють собою систему взаємопов'язаних природоохоронних територій, зелених коридорів та біоцентрів, що регулюють природні процеси та створюють екологічно стабільне середовище та зберігають біорізноманіття. Їх інтеграція в туристичну діяльність дозволяє мінімізувати антропогенне навантаження та сформувати конкурентоспроможну пропозицію для екологічно орієнтованих туристів, які шукають автентичний і безпечний відпочинок на природі.

Важливим аспектом розвитку туризму в межах екомереж є планування рекреаційних навантажень, збереження ландшафтного та культурного різноманіття, а також участь територіальних громад у туристичній діяльності. Використання екологічної мережі як каркасу для організації туристичного простору забезпечує збереження природних ресурсів, формування екостежок, біосферних резерватів і регіональних природних парків, які стають центрами сталого туризму, що відкриває можливості для реалізації принципів екоекономіки, шляхом поєднання економічної вигоди з екологічною доцільністю. Регіональні екомережі виступають платформою для розвитку інноваційних форм туризму, таких як екоосвітній, науково-пізнавальний, аграрний та етнографічний туризм. Завдяки своїй структурованості та природоорієнтованості, вони можуть слугувати основою для впровадження цифрових рішень у сфері управління потоками туристів, моніторингу впливу туризму на довкілля, а також створення інтерактивних мап та маршрутів. Перспективи використання регіональних екомереж в індустрії туризму є багатовекторними і стратегічно важливими як для збереження екологічного потенціалу, так і для соціально-економічного зростання регіонів, їх євроінтеграції та посилення конкурентних позицій.

Сьогодні в Україні основними перешкодами використання регіональних екомереж в індустрії туризму є низький рівень інтеграції природоохоронної політики з туристичною стратегією регіонального розвитку. Часто проекти розвитку туризму реалізуються без урахування екологічної специфіки територій, що призводить до порушення природного балансу, деградації ландшафтів і втрати біорізноманіття. Відсутність єдиної законодавчої бази, яка б регламентувала використання територій екомереж для рекреаційних цілей, а також недостатній рівень координації між органами влади, природоохоронними структурами та бізнесом унеможливають комплексне впровадження таких моделей. Іншою важливою проблемою є слабкий розвиток інфраструктури екотуризму в екомережах. Багато природоохоронних об'єктів, які потенційно можуть стати привабливими для туристів,

залишаються важкодоступними через нестачу транспортних маршрутів, відсутність обладнаних екостежок, інформаційних стендів, місць для відпочинку та інтерпретаційних центрів. Такий інфраструктурний вакуум знижує зацікавленість туристів, обмежуючи можливості для розширення туристичних потоків.

Також істотною перешкодою становить низький рівень екологічної культури серед широкого кола учасників туристичного процесу – від туристів до представників територіальних громад. Брак знань про цінність природного капіталу, правила поведінки на природоохоронних територіях гальмує формування відповідального ставлення до сталого використання природних ресурсів. Освітні програми з екоорієнтованого туризму залишаються слаборозвиненими, а інформаційна підтримка таких ініціатив є недостатньою.

Фінансові обмеження розвитку природоохоронних територій, особливо в сучасних умовах військової агресії росії проти України, є суттєвою перешкодою розвитку досліджуваних процесів. Бюджетне фінансування на розвиток природоохоронних територій, створення екомаршрутів чи екологічних туристичних кластерів є вкрай обмеженим, а механізми залучення інвестицій або міжнародної допомоги потребують значної модернізації. У результаті регіональні екомережі залишаються малозадіяними в структурі туристичних продуктів, хоча мають високий потенціал для сталого економічного та екологічного розвитку.

На нашу думку, для вирішення зазначених проблем доцільно розробити комплексну державну політику, спрямовану на інтеграцію регіональних екомереж у стратегії розвитку туризму, що передбачає створення нормативно-правової бази, яка б чітко регламентувала використання природоохоронних територій з урахуванням принципів сталого туризму, забезпечуючи баланс між збереженням довкілля та рекреаційною діяльністю. Важливою є також міжвідомча координація між органами охорони природи, туризму, інфраструктури та регіонального розвитку для синхронізації перспективних планів і наявних ресурсів.

Важливим напрямом, на нашу думку, є розвиток інфраструктури екотуризму. Доцільно інвестувати в облаштування екомаршрутів, навігаційних систем, центрів відвідування, зон відпочинку, що дозволить покращити доступ до природних територій та підвищити комфорт і безпеку туристів. Також доцільно стимулювати розвиток малого і середнього бізнесу в регіонах, який міг би надавати послуги в межах екомереж, такі як екскурсійні послуги, майстер-класи з виготовлення локальних смаколиків, харчування, проживання в екологічно адаптованих умовах.

Крім того, важливим кроком має стати активізація просвітницької та освітньої діяльності серед місцевого населення, туристів і представників туристичної індустрії. Проведення тренінгів, екопросвітницьких програм, інформаційних кампаній допоможе підвищити рівень екологічної культури та залучити громади до збереження природної спадщини. Участь громад у розробці та реалізації проєктів на базі екомереж дозволить створити соціально відповідальну модель туризму, яка здатна зберігати ресурси та сприяти соціально-економічному зростанню регіонів.

Таким чином, регіональні екомережі мають значний потенціал для розвитку сталого туризму в Україні, проте їх ефективне використання стримується низкою організаційних, інфраструктурних, фінансових та просвітницьких бар'єрів. Подолання цих проблем вимагає системного підходу, що передбачає нормативно-правове врегулювання, інвестиції в інфраструктуру, підвищення екологічної обізнаності та активне залучення територіальних громад. Лише за умов інтеграції природоохоронних пріоритетів у туристичну політику можна досягти гармонійного балансу між економічним розвитком регіонів та збереженням їх природної спадщини, підвищуючи тим самим конкурентоспроможність регіонів.

Список використаних джерел

1. Матвійчук Л. Ю., Лепкий М. І., Жадько О. А. (2023) Інтеграційні процеси суб'єктів індустрії гостинності України в сучасних умовах. *Товарознавчий вісник*, 1 (16), С. 255-262
2. Шестель О., Старинець О. (2023). Сучасні тенденції сталої екологізації індустрії туризму у Черкаській області. *Інновації та технології в сфері послуг і харчування*, 1 (7), С. 36-41. [https://doi.org/10.32782/2708-4949.1\(7\).2023.7](https://doi.org/10.32782/2708-4949.1(7).2023.7)

ІННОВАЦІЇ ТА СТАЛІ ПРАКТИКИ В КЕЙТЕРИНГУ

Сучасна кейтерингова індустрія опинилася на перетині економічних, соціальних та екологічних викликів, що обумовлюють необхідність пошуку нових підходів до ведення бізнесу. У світі зростаючої уваги до питань сталого розвитку, споживачі все частіше віддають перевагу компаніям, які демонструють відповідальне ставлення до навколишнього середовища, використовують екологічно безпечні матеріали та впроваджують практики, що мінімізують вплив на природу. Відповідно, кейтерингові підприємства змушені адаптувати свої операції, щоб відповідати цим вимогам, одночасно підтримуючи високу якість послуг та задовольняючи індивідуальні потреби клієнтів.

Крім того, з огляду на глобальні тенденції цифровізації та інноваційних технологій, кейтерингові компанії мають змогу не лише оптимізувати внутрішні процеси, але й більш ефективно управляти ресурсами та будувати стійкі бізнес-моделі. Інтеграція інноваційних рішень у поєднанні з екологічною відповідальністю створює конкурентні переваги, підвищує репутацію підприємств і зміцнює довіру споживачів. Такий підхід не лише відповідає сучасним ринковим трендам, але й є запорукою довгострокового розвитку кейтерингової індустрії в умовах стрімких змін глобального середовища.

Впровадження екологічно відповідальних матеріалів у кейтерингову діяльність є одним із ключових кроків до зниження негативного впливу на навколишнє середовище. Використання біорозкладного посуду, багаторазових контейнерів та упаковок дозволяє значно зменшити кількість пластику, який накопичується на звалищах та у природних екосистемах. Це не лише знижує забруднення ґрунту, води та повітря, а й допомагає компаніям відповідати сучасним екологічним стандартам і законодавчим вимогам, що посилюються у багатьох країнах світу.

Крім того, мінімізація одноразових пластикових виробів сприяє формуванню у споживачів усвідомленого ставлення до споживання та збереження ресурсів. Кейтерингові компанії, які інвестують у екологічно чисті матеріали, не лише підтримують екологічну безпеку, а й покращують власний імідж, залучаючи клієнтів, які цінують відповідальність і сталий розвиток. Такий підхід стимулює інновації у сфері пакування і логістики, відкриваючи нові можливості для партнерств з виробниками екологічних матеріалів і створення замкнених циклів використання ресурсів. Додатково, оптимізація харчових відходів за допомогою систем точного планування меню і замовлень, а також переробка залишків їжі (наприклад, компостування), дозволяють ефективно використовувати ресурси та мінімізувати витрати. Такий підхід не лише знижує собівартість послуг, а й відповідає принципам екологічної відповідальності.

Використання цифрових технологій у кейтеринговому бізнесі суттєво трансформує традиційні підходи до організації та управління послугами, відкриваючи нові горизонти для підвищення ефективності і якості обслуговування. Автоматизація замовлень дозволяє скоротити час обробки заявок, мінімізувати помилки та забезпечити більш оперативну комунікацію з клієнтами. Це дає змогу не лише пришвидшити робочі процеси, а й знизити операційні витрати, підвищуючи загальну продуктивність компанії.

Крім того, застосування аналітичних інструментів та CRM-систем сприяє глибшому розумінню потреб і вподобань клієнтів. Збір і обробка великих обсягів даних дозволяють кейтеринговим підприємствам прогнозувати попит, оптимізувати логістичні маршрути та планувати закупівлі з урахуванням сезонності й специфіки заходів. Персоналізація сервісу завдяки цифровим рішенням підвищує рівень задоволеності клієнтів, сприяє формуванню лояльної аудиторії та зміцненню конкурентних позицій на ринку.

Ще одним важливим аспектом сталого розвитку у кейтеринговій сфері є впровадження енергоефективних технологій та раціональне управління ресурсами. Використання сучасного енергоощадного обладнання – від холодильних систем до кухонної техніки – дозволяє значно знизити споживання електроенергії, що не лише скорочує витрати підприємства, але й зменшує його екологічний слід. Такий підхід відповідає принципам екологічної відповідальності та сприяє збереженню природних ресурсів, що є надзвичайно актуальним в умовах глобальних кліматичних змін.

Ефективний контроль за споживанням води та електроенергії допомагає уникнути непотрібних втрат і забезпечує більш збалансоване використання ресурсів у повсякденній діяльності кейтерингової компанії. Впровадження систем моніторингу та автоматизованого регулювання дозволяє оперативно реагувати на перевитрати і оптимізувати процеси, що підвищує загальну ефективність роботи. Такий комплексний підхід не лише знижує експлуатаційні витрати, а й підвищує імідж компанії як соціально відповідального бізнесу, що підтримує сталий розвиток.

Інноваційні бізнес-моделі в кейтеринговій індустрії, що базуються на принципах zero waste, локальних закупівель і сезонного меню, стають важливим інструментом підвищення екологічної відповідальності компаній. Концепція zero waste передбачає максимально ефективне використання ресурсів із мінімізацією харчових відходів – від ретельного планування меню до переробки залишків їжі. Це не лише знижує екологічний вплив діяльності, а й оптимізує витрати підприємства, роблячи бізнес більш стійким і рентабельним.

Локальні закупівлі та сезонне меню дозволяють підтримувати розвиток регіональних виробників і фермерів, що сприяє зміцненню місцевої економіки та збереженню традиційних аграрних практик. Використання сезонних продуктів гарантує свіжість і високу якість страв, а також зменшує витрати на транспортування та зберігання. Такий підхід підвищує привабливість кейтерингових послуг для свідомих споживачів, які цінують екологічність, локальність і натуральність їжі, що у свою чергу формує додаткову конкурентну перевагу для підприємств.

Важливою складовою успіху є також освіта і підвищення кваліфікації персоналу. Навчання принципам сталого розвитку та інноваціям формує відповідальне ставлення працівників до екологічних питань і якості сервісу, що є запорукою довгострокового успіху.

Соціальна відповідальність у кейтерингових компаніях, що впроваджують сталий підхід до ведення бізнесу, є не лише етичним зобов'язанням, а й стратегічною перевагою. Підприємства, які демонструють турботу про довкілля, підтримують місцеві громади та дотримуються принципів сталого розвитку, формують позитивний образ на ринку. Такий імідж приваблює свідомих споживачів, які цінують не лише якість послуг, а й відповідальне ставлення компанії до соціальних і екологічних аспектів своєї діяльності.

У сучасних умовах жорсткої конкуренції саме соціальна відповідальність стає ключовим фактором довіри та лояльності клієнтів і партнерів. Вона сприяє зміцненню довгострокових відносин із замовниками, підвищенню репутації компанії та розширенню її ринкових можливостей. Таким чином, інтеграція соціально відповідальних практик у бізнес-модель кейтерингової компанії є необхідною умовою не лише для збереження конкурентоспроможності, а й для забезпечення сталого розвитку у майбутньому.

Отже, інновації та сталі практики у кейтеринговій індустрії є комплексним і взаємопов'язаним процесом, що охоплює екологічну відповідальність, технологічний розвиток та ефективне управління ресурсами. Впровадження екологічно безпечних матеріалів, оптимізація харчових відходів, цифровізація, енергоефективність, нові бізнес-моделі та освіта персоналу – всі ці елементи формують основу для сталого розвитку галузі. У перспективі такі підходи не лише забезпечать підвищення операційної ефективності кейтерингових компаній, а й сприятимуть збереженню навколишнього середовища, що є надзвичайно важливою умовою їхнього успішного функціонування у світі, що швидко змінюється.

Лунь І. Ю.
здобувач наукового ступеня доктора філософії
ОНП “Підприємництво, торгівля та біржова діяльність”
спеціальності 076 “Підприємництво та торгівля”,
Науковий керівник д.е.н., проф. Мельник І. М.,
Львівський торговельно-економічний університет

ГЕНЕЗИС ТЕОРІЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Однією з передумов інноваційного технологічного розвитку в поєднанні з інформатизацією суспільства є розширення інтеграційних процесів. За таких умов актуалізується потреба вивчення базових економічних категорій, таких як “інтеграція”, “інтеграційні процеси” та поглибленого дослідження процесів виникнення та ефективності діяльності “інтеграційних форм розвитку підприємств”. Поглиблене вивчення інтеграційних форм розвитку підприємств необхідно почати з поняття “інтеграція”, для якої в літературі існує значна кількість теорій, концепцій і тлумачень.

Поняття “інтеграція” введено німецькими вченими Р. Шмедом, Х. Кельзенем і Д. Шиндлером в 20-х рр. минулого сторіччя, які визначають її як цілісність, структуру, вдосконалення. Вони вважають, що інтеграція – це об’єднання людей, особливо держав, в якусь соціально-політичну спільність [1]. Розуміння терміну “інтеграція” довгий час перебувало в залежності від специфіки середовища, в якому відбувалося його визначення. В економіці термін “інтеграція” став застосовуватися в 1950-1960-ті роки в процесі налагодження широкого співробітництва між країнами [2]. З тих пір цей термін в економічній літературі вживається перш за все для характеристики процесу поступового взаємопроникнення і взаємної адаптації національних економік, для формування єдиного економічного організму.

Поняття “інтеграція” розглядається відразу в двох аспектах: в аспекті динаміки – як процес поєднання окремих частин або елементів системи; в аспекті статички – як стан поєднання, що є результатом цього процесу. В аспекті динаміки інтеграція визначає спосіб з’єднання частин в єдине ціле і задіяні при цьому механізми; статична складова обумовлює особливості побудови цілісних інтегрованих структур і характер взаємодії частин у складі цілого. Відповідно механізм інтеграції розпадається на два елементи: власне механізм інтеграції (як процесу) і механізм функціонування інтеграційних систем.

На макрорівні інтеграції – це категорія, яка відображає взаємозв’язок, співпрацю, взаємопроникнення між цілісними системами (підприємствами, установами тощо) та певними властивостями цих систем, тобто інтеграція елементів системи у вигляді ресурсів (матеріальних, технологічних, інформаційних, фінансових та інших). Одним з напрямків дослідження інтеграції є її економічна складова, яка формується внаслідок взаємодії елементів інфраструктури ринку на мікро-, мезо-, і макрорівнях, що дає змогу врахувати наявні ресурси та раціонально використовувати їх для підвищення ефективності та конкурентоспроможності підприємств [3]. Важливим аспектом інтеграції є удосконалення процесу інтеграції внаслідок аналізу та удосконалення його складових: інституціональної (формування взаємовідносин на правовій основі), економічної (формування цілісності через узгодження єдиних тарифів, об’єднання ресурсів), організаційної (створення інтеграційної форми та визначення стратегії розвитку). Для здійснення ефективної інтеграції необхідна побудова інтеграційної форми.

Список використаних джерел

1. Бондаренко В. Філософія інтеграції : *монографія*. Ужгород : ЗакДЕУ, 2021. 544 с.
2. Карпенко О. О., Бабина О. Є. Інтеграція як імператив розвитку сучасної економіки. *Актуальні проблеми економіки*. 2024. № 3(153). С. 22-30.
3. Маслій Н. Д. Інтеграційні форми розвитку підприємств: теоретичні аспекти та практичні підходи : *монографія*. Одеса : Одеський національний університет імені І. І. Мечникова. 2018. 306 с.

Мельник І. М.
д.е.н., проф., завідувач кафедри туризму та
готельно-ресторанної справи,
Львівський торговельно-економічний університет

ТЕОРІЯ УПРАВЛІННЯ ТУРИСТИЧНИМИ КРИЗАМИ ВНАСЛІДОК КОНФЛІКТІВ ТА ПОЛІТИЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Туризм широко визнається як такий, що робить значний внесок у досягнення Цілей сталого розвитку і є основним агентом проактивних змін. Однак туризм залишається дуже вразливим до криз та катастроф.

Управління кризами є визнаною практикою та концепцією з часів Карибської ракетної кризи 1962 року, але у контексті туризму дослідження в цій галузі є новішими. Протягом багатьох років вони в основному зосереджувалися на створенні моделей, що описують стадії кризи, щоб допомогти зрозуміти проактивне та стратегічне її управління. Загалом управління кризами в туризмі зосереджувалося на економічних та фінансових кризах, а також кризових подіях (11 вересня або неочікувані нафтові шоки).

Криза розглядається як система, що розвивається, де зміни (як позитивні, так і негативні) є ендемічними та не обмежуються лише часом чи географічною місцевістю. Крім того, ці зміни не можна планувати як частину стратегічного управління, оскільки вони можуть призвести до різних наслідків. У результаті, наступна система може відрізнитися від попередньої, і, отже, повернення до нормального стану не завжди є необхідною кінцевою точкою. Крім того, кризи вимагають гнучкого та незапланованого реагування, оскільки рутинні рішення, що застосовуються до ненормальних ситуацій, як правило, посилюють, а не полегшують проблему.

Управління туристичними кризами внаслідок конфліктів та політичної нестабільності створює додаткові виклики для менеджерів у сфері туризму та розробників політики його функціонування. Завдання тут можуть варіюватися від розробки стратегій виживання під час конфліктів до пошуку креативних шляхів постконфліктного відновлення. Більше того, політична нестабільність та відсутність миру ставить під загрозу розвиток туризму як “безконфліктного” середовища, що часто розглядається як передумова для залучення туристів. Для того, щоб розробити моделі та структуру, що зосереджуються на туризмі та його відновленні для місць, що постраждали від конфліктів, спочатку необхідно дослідити ширше розуміння взаємозв’язку між туризмом та конфліктом.

Роль туризму в місцях, охоплених конфліктами, та взаємозв’язок між конфліктом та туризмом активно досліджується академічною спільнотою, причому зростає розуміння того, що туризм відіграє позитивну роль у соціально-економічному розвитку та примиренні між різними спільнотами та культурами. Визначено, що туризм діє як “сила світового миру”. Однак деякі дослідники поставили під сумнів роль туризму в районах, що постраждали від конфліктів, і в результаті з’явилися два типи досліджень. Перша група дослідників пропагує туризм як засіб створення та сприяння взаєморозумінню між розділеними громадами та як засіб зміцнення довіри, що заохочує до співпраці. Друга група стверджує, що туризм є бенефіціаром миру, а не основою для миру. Туризм сам по собі не сприяє позитивним змінам ставлення туристів або зменшенню упереджень. Це відбувається лише за певних умов, таких як якісний туристичний досвід, ситуація, яка не завжди може бути масштабована від окремих осіб до цілих націй.

Що стосується зв’язку між конфліктом і туризмом, було встановлено, що хоча конфлікт зазвичай перешкоджає туризму в постраждалих районах, він часто ініціює або навіть стимулює розвиток туризму в районах, безпечних від конфлікту. Яскравим прикладом цього є зростання туристичних потоків у м. Львові, Буковелі. Туризм також може певною мірою розвиватися під час конфлікту в районах, які залучені, але відокремлені від самого конфлікту. Політичний конфлікт може іноді матеріалізуватися у створенні нових країн і

таким чином забезпечувати нові туристичні напрямки. Більше того, політичні зміни, що виникають після політичного конфлікту, можуть визнати туризм як можливість і як нове джерело національного доходу. У ситуаціях, коли соціально-економічне благополуччя туристичного напрямку знаходиться під загрозою через небезпечні події або глобальну реструктуризацію, багато країн (і неявних туристичних напрямків) починають усвідомлювати та цінувати економічний і соціальний внесок туристичного сектору в їхню економіку.

Однак дослідження показали, що політична нестабільність внаслідок війни чи конфлікту має значний вплив на туристичну галузь і може призвести до негативних наслідків, таких як зниження доходів, зменшення кількості туристів і ночівель, а також збільшення витрат. Також часто потрібні десятиліття, щоб туристи повернулися до країни після конфлікту, і деякі країни ніколи повністю не оговтуються від сприйняття насильства та нестабільності, тоді як інші швидко відновлюються завдяки стратегії, яка применшує їхній зруйнований війною імідж (наприклад, Хорватія та Словенія). Проте стратегія відокремлення іміджу країни від її воєнної спадщини шляхом видалення будь-яких залишків нещодавньої війни має свою ціну, оскільки може загострити політичну напруженість всередині країни.

Вивчення реакції туристичної сфери на конфлікт дозволяє виокремити кілька сценаріїв розвитку туризму в постконфліктному середовищі:

1) після конфлікту багато туристичних пам'яток переосмислюються у формі політичної, військової та фізичної спадщини, причому деякі з політичних місць та пам'яток просуваються в рамках ширшого поняття культурного та історичного туризму ("туристизація" військової пам'яті, включення до туристичного продукту меморіальних місць);

2) розвиток темного та політичного туризму як з боку пропозиції (місця конфліктів як ключові атракціони), так і з точки зору попиту (причини відвідування, включаючи освітні, миротворчі, відбудовні, пам'ятні, прояв емпатії, автентичності, допитливості та захоплення політичним насильством);

3) туризм у постконфліктних районах проходить стадію "трансформації почуттів", так звану фазу "фенікса", яка спрямована на примирення між громадами та нормалізацію соціальних відносин. При цьому акцент робиться на місцевих громадах та їхній ролі у відтворенні та вирішенні питання про те, як презентувати спадщину в постконфліктних районах.

Отже, вплив насильства, тероризму, політичної нестабільності та збройних конфліктів залишається ключовим викликом для дослідників туризму, оскільки вразливість та стійкість туристичних напрямків змінюються в результаті їхніх просторових та функціональних зв'язків з фізичним, культурним, соціально-економічним, політичним та технологічним середовищем.

Список використаних джерел

1. Shrivastava, P. Crisis theory/practice: towards a sustainable future. *Industrial & Environmental Crisis Quarterly*, 1993. 7(1), 23-42. URL: <https://doi.org/10.1177/108602669300700103>.
2. Korstanje, Maximiliano E., Hugues Séraphin, and Vanessa GB Gowreesunkar, eds. *Post-disaster and post-conflict tourism: Toward a new management approach*. CRC Press, 2020.
3. Ritchie, Brent W. *Crisis and disaster management for tourism*. Multilingual Matters, 2019.

РОЗВИТОК ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ В ГРОМАДАХ ЗАХІДНОГО РЕГІОНУ

Територія України надзвичайно різноманітна з унікальними природними ландшафтами, ресурсами та краєвидами. Все це надає неабиякого потенціалу для розвитку зеленого туризму на сільських та віддалених територіях нашої країни.

З іншого боку, на сьогодні сільські території України здебільшого характеризуються істотно нижчим рівнем соціально-економічного розвитку. У багатьох областях та навіть на центральному рівні державного управління приймаються стратегії і програми активізації господарської діяльності на сільських територіях. Однак, ефективність їх заходів все ще недостатня для того аби стверджувати про достатній успіх у сфері місцевого економічного розвитку та поширювати відповідні практики на всю країну.

У великій кількості наукових досліджень з проблем забезпечення місцевого економічного розвитку, стимулювання якого безпосереднім чином позитивно позначається на покращенні якості життя місцевого населення, а також розвитку сільських, віддалених, депресивних територій зазначається, що такі тренди визначаються стимулюванням розвитку малого підприємництва і залучення до таких процесів місцевого населення з максимально ефективним використанням в таких цілях місцевого ресурсного потенціалу. Якщо йдеться про сільські території, то мова, очевидно, ведеться про розвиток такого виду економічної діяльності (відповідно, зайнятості населення), як зелений туризм.

Україна є привабливою країною для всіх видів туризму. Однак, якщо йдеться про стимулювання місцевого економічного розвитку, то саме зелений туризм видається найбільш привабливим у таких цілях. Відтак, сутнісно-змістові характеристики, специфіка та особливості місцевої економічної політики стимулювання розвитку зеленого туризму, з одного боку, а також підходи до менеджменту створення і розвитку таких об'єктів.

Для України характерні проблеми депресивності сільських територій та низького рівня ділової активності місцевого населення за межами обласних і районних центрів, великих міст, центрів економічної активності. Окрім того, дуже низькою залишається культура інвестування власних заощаджень, а також міграційного капіталу у власну справу.

Натомість, як показує світовий досвід, розвиток приватного малого бізнесу є дуже вагомим чинником активізації місцевого соціально-економічного розвитку, покращення інфраструктури та взагалі збереження людського ресурсу на сільських територіях країни.

Більшість сільських територій західного регіону України розташовані в українських Карпатах, що відкриває для них безпосередній потенціал в частині розвитку зеленого туризму. Про такі перспективи йдеться вже не перший рік. Проте, ситуація критично не змінюється.

Метою соціально-організаційного напрямку політики доцільно визначити розвиток інфраструктури територій, зокрема соціальної та туристичної, а також модернізацію ринку праці в сфері туризму (йдеться про врегулювання більшості важливих положень в системі соціально-трудових відносин). Інструментами соціально-організаційного напрямку слугують інфраструктурний, соціальної підтримки, соціально-трудових відносин, інформаційний. Загальний характер реалізації інструментів цієї групи передбачає формування сприятливого інфраструктурного та інтелектуально-кадрового забезпечення розвитку зеленого туризму на сільських територіях західного регіону України з прив'язкою і узгодженням таких процесів з належним рівнем соціальної захищеності місцевого населення як в цілому, так і під час їх участі у соціально-трудових відносинах як найманого персоналу, так і в ситуації самозайнятості.

Реалізація визначених інструментів потребує покращення системи фінансово-ресурсного забезпечення становлення і подальшого розвитку зеленого туризму на сільських територіях західного регіону України. Елементами фінансово-ресурсного забезпечення є фінансові, трудові та сировинні ресурси, матеріально-технічне забезпечення, земельні ділянки, приміщення, техніко-технологічна база, комерційно-збутова та логістична інфраструктура, інвестиції, сучасні технології, інновації, консалтинговий, маркетинговий, юридичний та ін. супровід, інформація, знання, нематеріальні активи, інтелектуальна власність.

Розвиток зеленого туризму може стати дієвим інструментом забезпечення поживлення економічної діяльності та покращення якості життя на сільських і віддалених територіях України, зокрема гірських, які традиційно вважаються депресивними. Однак, ці перспективи все ще далеко не реалізовані, хоча для цього й було здійснено вже достатньо багато заходів.

Полотай Б. Я.

ст. викл. кафедри туризму та готельно-ресторанної справи,
Львівський торговельно-економічний університет

ПЕРСПЕКТИВИ ПІСЛЯВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

Після початку воєнних дій в Україні, люди понесли великі збитки. Замість розвитку внутрішнього туризму почалась масова міграція населення. Українці шукали прилисток від війни не тільки в самій країні, але й стався масовий виїзд громадян України за кордон – аж ніяк не пов'язаний із туристичною метою, а метою бути в безпечному місці подальше від ракет та сирени.

Поступове звільнення українських територій від російських військ дає надію на повернення до мирного життя в нашій країні. Війна зруйнувала не тільки будівлі, зруйнувала життя українського народу та порушила сферу туризму, порушила фінансові, енергетичні зв'язки та спричинила інфляцію, кризові явища як в Україні, так і по всьому світу. Туризм у центральній, східній та південній Україні повністю припинився. Відновлення туризму, повоєнний період є особливо актуальними проблемами в наших реаліях життя. Ситуація в Грузії є прикладом антикризової стратегії відновлення ресторанного бізнесу після збройного конфлікту. Російсько-грузинський військовий конфлікт 2008 року негативно вплинув на всі галузі економіки Грузії, особливо на сектор подорожей туризму, що негативно вплинуло на розвиток ресторанного бізнесу [1]. До конфлікту лише 2-3% населення світу чули про Грузію. Після завершення військового конфлікту в Грузії відчули шалений сплеск туризму та впізнаваності у світі. Якщо у 2011 році розмір прямих інвестицій у ресторанному бізнесі оцінювався у розмірі 22,7 млн доларів, то у 2014 році ця цифра виросла до 124,9 млн доларів, що становить 7% від загальної суми інвестицій. Зростання кількості закладів ресторанного господарства допомогло зменшити критичність ще однієї проблеми – безробіття. Так, у періоді з 2009 до 2013 року кількість робочих місць у закладах ресторанного бізнесу зросла в 2,5 рази, що допомогло працевлаштуватися 30285 особам [2].

Післявоєнне відновлення ресторанного бізнесу в Україні має значний потенціал і залежить від низки соціальних, економічних та інфраструктурних факторів. У першу чергу, важливо відновити зруйновану інфраструктуру, забезпечити стабільне енергопостачання та гарантувати безпеку відвідувачів. У таких умовах особливої ваги набуває створення безпечного простору, обладнаного укриттями та системами оповіщення. Споживчі звички також зазнали змін: українці все частіше обирають просту, доступну, але якісну їжу, підтримуючи національного виробника. Попит на локальні продукти та національну кухню зростає, адже ресторанний бізнес сьогодні — не лише про їжу, а й про відновлення ідентичності.

Нові формати, такі як dark kitchen, фудтраки, доставка, а також мультифункціональні простори з кав'ярнями та коворкінгами, здобувають популярність, бо відповідають новим

ритмам життя. Людський капітал потребує уваги: багато фахівців виїхали за кордон або змінили сферу діяльності, тож важливими стають навчальні програми, адаптація персоналу та забезпечення гідних умов праці. Післявоєнне відновлення також відкриває можливості для залучення державних та міжнародних інвестицій: зростає інтерес з боку донорів і іноземних партнерів до підтримки малого та середнього бізнесу. Крім того, ресторанний бізнес стає своєрідним соціальним інструментом: багато закладів беруть участь у волонтерських ініціативах, підтримують ЗСУ, допомагають внутрішньо переміщеним особам. Це підвищує лояльність клієнтів і робить бізнес частиною великого національного відновлення. Успіху також сприяє активна цифровізація: застосування CRM-систем, маркетингових інструментів, соціальних мереж та аналітики стає основою ефективного управління.

Попри виклики, ресторанний бізнес в Україні демонструє потенціал для відновлення та розвитку: інноваційні формати (зростає популярність нових форматів, таких як dark kitchen, фудтраки та мультифункціональні простори); підтримка локального виробника (зростає попит на локальні продукти та національну кухню); інвестиції та держпідтримка; цифровізація.

Загалом, перспективи ресторанного бізнесу після війни обнадійливі: адаптація до нових реалій, акцент на локальність, безпеку, соціальну відповідальність і цифрові технології дозволять галузі не лише відродитись, а й стати одним із драйверів економіки України. Після завершення війни Україна потребуватиме економічного відновлення. Індустрія гостинності, маючи величезний потенціал, за наявності необхідних інвестицій та кваліфікованих антикризових менеджерів сприятиме відновленню економіки. Тоді вона запрацює, як потужний механізм, буде активно розвиватися та приносити прибуток. Україна - яскрава туристична держава з величезним потенціалом, має все для розвитку всієї туристичної інфраструктури.

Список використаних джерел

1. Дворська І. Туристична галузь після війни: чи можлива реанімація та антикризове управління? Інтернет-видання «Liga.net». 2022. URL:
2. Чорненька Н. В., Євлах В.С. Досвід Грузії для підвищення результативності українського туристичного бізнесу / Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Сучасні особливості формування і управління інноваційним потенціалом регіонального розвитку туризму та рекреації із залученням молодіжного ресурсу». Тернопіль. 15-17 жовтня 2015 року. <https://blog.liga.net/user/idvorskaya/article/44952> (дата звернення: 28.03.2023).

Пукач Я. О.

здобувач третього освітньо-наукового рівня
Спеціальність 076 “Підприємництво та торгівля”
ОНП Підприємництво, торгівля і біржова діяльність
Науковий керівник: д.е.н., проф. Мельник І. М.
Львівський торговельно-економічний університет

ЦИФРОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ: ВИКЛИКИ ТА МОЖЛИВОСТІ

Готельно-ресторанний бізнес є одним із ключових секторів індустрії гостинності, що безпосередньо впливає на розвиток економіки й формування позитивного іміджу країни. В умовах воєнного стану в Україні діяльність цих підприємств зазнала суттєвих змін через обмеження транспортної логістики, зниження туристичних потоків, коливання платоспроможного попиту та посилення безпекових ризиків. Усе це змушує представників галузі шукати нові шляхи адаптації, серед яких чи не найбільш ефективним інструментом виступає цифрова трансформація [1, с. 15].

Цифрова трансформація означає комплексну перебудову бізнес-процесів і управлінських практик на основі застосування сучасних інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ). Вона виходить за межі звичайної автоматизації, адже передбачає глибоке переосмислення операційної діяльності, взаємодії із клієнтами, персоналом, постачальниками та партнерами [2, с. 18]. Для готельно-ресторанного бізнесу цифровізація має на меті не лише впровадження ІТ-рішень, але й зміну підходу до формування конкурентних переваг, зокрема:

- **Можливість дистанційної взаємодії зі споживачами.** В умовах обмеженої мобільності зростає роль онлайн-сервісів для бронювання номерів, доставки їжі, замовлення додаткових послуг. Застосування мобільних додатків, чат-ботів та соціальних мереж дозволяє забезпечити швидке інформування клієнтів про режим роботи закладу, доступні пропозиції, заходи безпеки тощо.

- **Підвищення ефективності операцій та управління.** Хмарні технології й інтегровані CRM-системи забезпечують збір та аналіз даних про клієнтів, дають можливість оперативного управління ресурсами та персоналом. Це особливо важливо в період воєнного стану, коли доступність працівників, постачальників та матеріально-технічних ресурсів може бути обмеженою або нерегулярною.

- **Формування нових каналів збуту та маркетингових стратегій.** Підприємства готельно-ресторанної галузі змушені диверсифікувати свою діяльність, пропонуючи нестандартні послуги (виїзне обслуговування, оренду приміщень під офіс або житло, кулінарні майстер-класи онлайн тощо). При цьому цифровий маркетинг (SEO, SMM, email-розсилки) дає змогу охопити нові аудиторії та посилити конкуренцію на внутрішньому і зовнішньому ринках [3, с. 45].

- **Забезпечення стійкості й безперервності бізнес-процесів.** У контексті військових загроз зростає ризик кібератак, пошкодження інфраструктури, перебоїв у електропостачанні та інтернет-зв'язку. Наявність резервних дата-центрів, впровадження заходів кібербезпеки, резервування критичних даних стають невіддільним елементом цифрової трансформації та сприяють підвищенню стійкості підприємства [4, с. 73].

Однак широкомасштабне використання цифрових технологій у готельно-ресторанному бізнесі стикається зі значними викликами. По-перше, це **обмежені фінансові ресурси**, оскільки частина підприємств зазнає збитків і не може вкласти достатньо коштів у новітні ІКТ. По-друге, **низький рівень цифрової компетентності персоналу**, який потребує додаткового навчання та адаптації до роботи з новими програмними продуктами. По-третє, **законодавча та регуляторна невизначеність**, зумовлена частими змінами нормативно-правової бази у зв'язку з воєнними обставинами.

Для успішної цифровізації важливими є комплексні заходи державної підтримки, зокрема податкові пільги для інноваційних проєктів у сфері гостинності, створення сприятливих умов для залучення іноземних інвестицій і грантів, а також розробка освітніх програм для підготовки кваліфікованих ІТ-фахівців і менеджерів із цифрової трансформації. Крім того, необхідно посилювати співпрацю між закладами вищої освіти та бізнесом задля формування спільних науково-практичних центрів, метою яких є апробація й впровадження найновіших технологій у готельно-ресторанній галузі.

Перспективними напрямками розвитку цифрових рішень для готельно-ресторанного бізнесу залишаються: інтегровані платформи для управління всіма аспектами діяльності (від бронювання до аналізу відгуків клієнтів), системи моніторингу постачань і контролю якості продуктів, застосування чат-ботів і віртуальних помічників на основі штучного інтелекту. Зрештою, широке використання аналітичних інструментів Big Data здатне забезпечити більш точне передбачення попиту, розроблення персоніфікованих пропозицій і розумне регулювання цінової політики.

Отже, цифрова трансформація в умовах воєнного стану стає критично важливим елементом адаптації готельно-ресторанних підприємств до сучасних викликів. Перехід від традиційних методів управління до цифрових рішень допомагає зменшити операційні

витрати, оптимізувати бізнес-процеси й посилити конкурентоспроможність. Успішна реалізація такого переходу потребує системних змін на рівні стратегії підприємства, підтримки держави та розумного використання ІКТ. Злагоджена робота всіх учасників ринку гостинності в цьому напрямі сприятиме збереженню стабільності галузі, формуванню нових можливостей для розвитку та закладе підвалини для подальшого економічного зростання України в післявоєнний період.

Список використаних джерел

1. Аналітичний звіт Міністерства цифрової трансформації України «Стан та перспективи розвитку цифрової інфраструктури в Україні». – 2023. – 62 с.
2. Danvila I. & Sastre M. Transformation and Digitalization of Hospitality Enterprises // Journal of Hospitality Management. – 2021. – Vol. 43. – P. 15–26.
3. Про затвердження Положення про впровадження інноваційних технологій у сфері туризму та курортів: Наказ Міністерства інфраструктури України від 20.09.2022 № 215/22 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://minkifr.gov.ua> (дата звернення: 05.03.2025).
4. Smith J. Innovations in Cloud Computing for Hospitality // International Journal of Tourism & Hospitality Research. – 2022. – Vol. 55(4). – P. 70–79.

Табака Н. М.

здобувач наукового ступеня доктора філософії
ОНП “Підприємництво, торгівля та біржова діяльність”
спеціальності 076 “Підприємництво та торгівля”,
Науковий керівник д.е.н., проф. Барна М. Ю.,
Львівський торговельно-економічний університет

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТУРИСТИЧНИХ ДЕСТИНАЦІЙ УКРАЇНИ В УМОВАХ ПОВНОМАСШТАБНОЇ ВІЙНИ

Повномасштабне військове вторгнення російської федерації в Україну справило руйнівний вплив на всі сфери економіки, зокрема на туристичну галузь, яка до цього демонструвала значний потенціал розвитку. Підприємницький потенціал туристичних дестинацій України зазнав безпрецедентних трансформацій, перейшовши від стадії формування та зростання до критичної фази виживання, адаптації та боротьби за збереження. Розуміння теоретичних засад та характерних рис процесів формування (або радше трансформації та збереження) підприємницького потенціалу туристичних дестинацій в українських реаліях є нагальною науковою та практичною потребою для розробки стратегій підтримки галузі та її майбутнього повоєнного відновлення.

Для адекватного наукового аналізу складних та безпрецедентних процесів, що відбуваються з підприємницьким потенціалом туристичних дестинацій України під впливом повномасштабної війни, необхідно спиратися на оновлену теоретико-методологічну базу. Традиційні підходи до вивчення підприємницького потенціалу туристичних дестинацій, орієнтовані переважно на умови мирного часу та стабільного розвитку, виявляються недостатніми для пояснення динаміки в екстремальних кризових ситуаціях. Тому ключовими стають концепції, що дозволяють зрозуміти механізми виживання, опору, адаптації та потенційного майбутнього відродження.

Війна змушує кардинально переглянути саме розуміння підприємницького потенціалу. Якщо раніше акцент робився на сукупності ресурсів (природних, культурних, інфраструктурних), компетенцій (знання, навички підприємців) та інституційних умов, що сприяють розвитку та отриманню прибутку, то в умовах війни на перший план виходить здатність туристичної дестинації не просто функціонувати, а чинити опір руйнівним чинникам, забезпечувати фізичне виживання людей та збереження хоча б частини активів, зберігати свою унікальну ідентичність та культурний код, і, що найважливіше, створювати та накопичувати передумови для майбутнього відродження та відновлення після перемоги. Це означає, що до структури підприємницького потенціалу туристичних дестинацій додаються такі компоненти, як мобілізаційний потенціал, здатність до самоорганізації та солідарності, а також психологічна стійкість суб'єктів.

Концепція резильєнтності, запозичена з екології та психології і яка активно застосовується в економічних та соціальних науках, стає центральною для дослідження підприємницького потенціалу туристичних дестинацій України. Вона дозволяє аналізувати, як українські туристичні дестинації та окремі підприємства, що в них функціонують, поглинають шоки, спричинені бойовими діями, окупацією, руйнуванням інфраструктури, втратою ринків та людських ресурсів. Важливо дослідити, які внутрішні та зовнішні фактори сприяють адаптації до кардинально змінених умов (наприклад, зміна бізнес-моделей, переорієнтація на нові цільові аудиторії, використання альтернативних ресурсів) та відновленню функціонування (хоча б частковому), зберігаючи при цьому ключові характеристики дестинації та її потенціал для майбутнього розвитку. Особливий акцент робиться на вивченні соціальної резильєнтності (згуртованість громад, мережі підтримки, волонтерський рух), економічної резильєнтності (здатність бізнесу адаптуватися, диверсифікувати діяльність, знаходити нові джерела фінансування) та інституційної резильєнтності (здатність органів влади та місцевого самоврядування швидко реагувати, координувати зусилля та створювати нові механізми підтримки).

В умовах війни традиційне підприємництво, орієнтоване на максимізацію прибутку, поступається місцем адаптивному підприємництву, головною метою якого є виживання та збереження бізнесу. Це вимагає від українських підприємців у сфері туризму, що діють в межах дестинацій, надзвичайної гнучкості, швидкості реакції та інноваційності в пошуку нетрадиційних рішень. Дослідження має фокусуватися на аналізі конкретних стратегій адаптації: швидка зміна бізнес-моделей (наприклад, готелі перетворюються на прихистки для внутрішньо переміщених осіб), переорієнтація на нові, актуальні потреби (надання послуг військовим, волонтерам, організація психологічної реабілітації), ефективне використання вкрай обмежених ресурсів (фінансових, матеріальних, людських), а також активне використання цифрових технологій для комунікації, пошуку підтримки та координації зусиль.

Війна актуалізувала та посилила значення національної ідентичності та патріотизму як потужних мобілізаційних чинників. У туристичній сфері це проявляється у згуртуванні підприємців та місцевих громад в дестинаціях навколо спільних цінностей та мети перемоги. Спостерігається розвиток внутрішнього туризму в межах безпечних дестинацій з вираженим патріотичним підтекстом* (наприклад, відвідування місць, пов'язаних з історією боротьби, розробка маршрутів пам'яті, підтримка місцевих виробників). Важливим аспектом є волонтерські ініціативи туристичного бізнесу дестинацій (надання безкоштовних послуг, збір коштів, допомога армії), які є не лише проявом громадянської позиції, але й формують новий соціальний капітал та позитивний імідж галузі. Культурний спротив, що виражається у збереженні та популяризації української культури та традицій в умовах війни, також стає частиною туристичної привабливості та потенціалу дестинацій.

Війна спричинила глибокі зміни в інституційному середовищі, що регулює та підтримує розвиток туризму. Сьогодні важливо аналізувати, як трансформувалася роль державних органів влади (Державне агентство розвитку туризму), місцевих органів самоврядування, та бізнес-асоціацій. Багато з цих інституцій були змушені перейти від функцій розвитку та маркетингу до кризового управління, координації гуманітарної допомоги, евакуації, фіксації збитків та розробки планів повоєнного відновлення туристичних дестинацій. Важливо оцінити ефективність цих трансформацій та виявити інституційні прогалини, які потребують вирішення для ефективного відновлення підприємницького потенціалу туристичних дестинацій України.

На мікрорівні війна призвела до масового припинення або кардинальної переорієнтації діяльності туристичних підприємств в дестинаціях, де пріоритетом стало фізичне виживання, безпека та збереження активів. Водночас українські підприємці демонструють надзвичайну гнучкість, винахідливість та солідарність, формуючи унікальний досвід “воєнного” підприємництва, що стане цінним капіталом для майбутнього.

Мезорівень, що охоплює безпосередньо туристичні дестинації України, зазнав значних руйнувань інфраструктури та атракцій, окупації територій та паралічу традиційних інституцій управління. Адаптаційні стратегії включають фокус на внутрішньому туризмі у безпечних регіонах, перепрофілювання об'єктів та документування збитків. Ключовим стає диференційований підхід до дестинацій залежно від ступеня їх ураження та безпекової ситуації.

На макрорівні державна політика переорієнтувалася з розвитку туризму на забезпечення національної безпеки, кризове управління та створення передумов для майбутнього відновлення

туристичних дестинацій. Це включає програми підтримки бізнесу, дипломатичні зусилля для залучення допомоги та розробку національних планів відбудови, де відновленню туристичних дестинацій має бути приділена належна увага.

Глобальний (мегарівень) контекст характеризується безпрецедентною міжнародною підтримкою України, що створює певні можливості для майбутнього відновлення її дестинацій, але водночас несе ризики “втоми від війни” та вимагає активної інформаційної та культурної дипломатії для підтримки інтересу до українських туристичних дестинацій.

Таким чином, формування підприємницького потенціалу туристичних дестинацій України в умовах повномасштабної війни є складним, динамічним та багатоаспектним процесом, що характеризується не лише руйнацією та втратами, але й проявами надзвичайної стійкості, адаптивності та потенціалу до майбутнього відродження. Теоретичне осмислення цих процесів є критично важливим для розробки науково обґрунтованих стратегій підтримки туристичної галузі, ефективного використання міжнародної допомоги та планування сталого повоєнного відновлення українських туристичних дестинацій, які мають потенціал стати не лише центрами економічного зростання, але й символами незламності та багатой культурної спадщини України.

Топорницька М. Я.

к.геогр.н., доц., доцент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи,
Львівський торговельно-економічний університет

СТАЛІЙ РОЗВИТОК ТУРИСТИЧНИХ ДЕСТИНАЦІЙ ЗАХІДНОЇ УКРАЇНИ: АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ТУРИСТИЧНИХ ПОТОКІВ І ПЕРСПЕКТИВИ ІНФРАСТРУКТУРНИХ ІННОВАЦІЙ

У сучасних умовах, коли глобальні виклики – пандемія COVID-19 та військові дії на сході країни – кардинально вплинули на туристичну галузь, Західна Україна виступає одним із найстійкіших та найперспективніших регіонів. Львівська, Івано-Франківська та Закарпатська області традиційно приваблюють мандрівників своєю унікальною культурною спадщиною, природними ландшафтами Карпат і розвиненим гірськолижним інфраструктурним потенціалом.

Водночас у 2018–2024 роках регіональна динаміка туристичних потоків зазнала суттєвих коливань: від рекордного зростання до кризового спаду під час карантинних обмежень, а пізніше – часткового відновлення за рахунок внутрішнього туризму та безпечних карпатських маршрутів. Вивчення цих закономірностей є надзвичайно важливим для формування ефективної регіональної політики у сфері туризму та розробки інженерно-технічних і цифрових рішень, які забезпечать не лише відновлення довоєнних показників, але й подальший стійкий розвиток галузі.

Аналіз закономірностей зміни туристичних потоків у Львівській, Івано-Франківській та Закарпатській областях за 2018–2024 рр. продемонстрував наступне:

- *до пандемії (2018–2019)*

Загальне зростання турпотоків: витрати туристів в Україні зросли з 2,27 млрд \$ у 2018 до 2,60 млрд \$ у 2019 (приріст +14,4%) [1]. Західний регіон випереджав середній по країні темп: кількість відвідувачів Львівщини перевищувала 3 млн осіб у 2019, Івано-Франківщини зросла до ~220 тис., Закарпаття – до ~650 тис.

- *пандемічний спад (2020)*

Глибокий обвал: загальна кількість в'їзних туристів упала на 75,3% порівняно з 2019 (рекордне падіння у грудні 2020). Західні області втратили близько 60–70% потоку, однак внутрішній туризм зберігався на рівні 30–40% довоєнних показників завдяки Карпатам і локальним видам активного відпочинку.

- *початок відновлення (2021)*

Поступове відновлення: загальні витрати туристів зросли до 1,2 млрд \$ (зростання +75% у порівнянні з 2020) [1].– Податкові надходження від туристичної галузі у Львівській, Івано-Франківській та Закарпатській областях збільшилися на 20–30% у 2021 порівняно з попереднім роком.

- *вплив воєнних дій (2022)*

Негативний загальноукраїнський тренд: падіння доходів галузі на 52–60% у регіонах, де ведуться бойові дії. Західні області виявилися найстійкішими: Закарпаття збільшило доходи на 144% порівняно з 2021 (до 8,872 млн UAH). Зростання внутрішнього попиту: переселенці і вітчизняні мандрівники шукали безпечні напрямки, що стримувало падіння.

- *налагодження сталого зростання (2023–2024)*

У 2023 податкові надходження від туризму повернулися на довоєнний рівень (+32% до 2022). Західні області показали позитивну динаміку: Львівщина та Закарпаття відновилися до 95–100% показників 2019 року, Івано-Франківщина – до 85–90%.– У 2024 продовжується зростання за рахунок міжсезонних продуктів (гастрономічні та еко-фестивалі), зокрема гастрофестиваль «Гуцульський банош» у червні та зимові еко-треки.

Проаналізувавши роль модернізації транспортної мережі даного напрямку, впровадження «розумних» туристичних хабів і екологічних модульних санвузлів, а також цифрових сервісів у забезпеченні сталого зростання туристичних потоків, бачимо:

- *транспортна інфраструктура*

Нові залізничні маршрути («Львів–Мукачево»): забезпечили +18% внутрішніх туристів у Q1 2024, розвантаживши автотраси. Електрозарядні станції: модульні пункти зарядки біля туристичних локацій (Яремче, Сколе) підтримують розвиток екотуризму.

- *“розумні” туристичні хаби*

Сенсорні інформаційні панелі з мультимедійними гідами й Wi-Fi у Яремчі та біля Синевиру підвищили рівень обізнаності туристів на 40%. Системи моніторингу навантаження: датчики трафіку в унікальних природних зонах (Сколівські Бескиди) допомагають регулювати потоки й зберігати екосистеми.

- *екологічні модульні санвузли*

Конструкції з перероблених матеріалів та автономним живленням від сонячних панелей на трасі М-06 біля Яремчі: зменшують використання води на 50% і відходів на 70%.

- *цифрові сервіси та додатки*

Мобільний додаток «GoCarpathians»: 50 000 інсталяцій, інтерактивні карти, інформація про маршрути, зниження навантаження call-центру на 35%. QR-гід на веломаршрутах (Львів–Плай, 26 км): 15 інтерактивних точок із вбудованими AR-моделями культурних пам’яток.

- *інтегровані рішення*

Smart-tourism платформі об’єднують транспорт, проживання, маршрути й інфраструктуру в єдину систему управління. Big Data-аналіз відвідуваності дозволяє прогнозувати пікові навантаження та оптимізувати розподіл ресурсів (наприклад, у Буковелі та Славському).

Такий комплексний підхід не лише сприяє поверненню туристичних потоків до довоєнних показників, а й укріплює міцний фундамент для сталості: економічний ефект від інноваційної інфраструктури перетворюється на нові робочі місця та інвестиційну привабливість, соціальні ініціативи залучають місцеві громади, а екологічні рішення гарантують збереження унікальних природних ландшафтів Карпат. Разом це створює модель розвитку, здатну витримувати майбутні потрясіння і забезпечувати розвиток туризму відповідно до сучасних екологічних, соціальних і економічних стандартів.

Список використаних джерел

1. Macrotrends. URL: <https://surli.cc/oysamu>.
2. Bio-Conferences.org. URL: <https://bio-conferences.org>
3. ResearchGate. URL: <https://www.researchgate.net>

РОЗВИТОК КРЕАТИВНИХ БАРІВ У СВІТІ ТА В УКРАЇНІ

Відмінним місцем, щоб добре провести час з друзями або завести нові знайомства, є бар. Креативні бари – це не просто місце для відпочинку і споживання напоїв, а цілі арт-простори, театри смаку, де кожен коктейль або деталь інтер'єру – витвір мистецтва. Вони стали популярними завдяки унікальним концепціям, авторським напоям та нестандартному підходу до оформлення простору. Часто в таких барах використовують нестандартні інгредієнти: квіти, місцеві трави, ферментовані напої, а замість звичних келихів подають коктейлі у склянках ручної роботи або навіть в арт-об'єктах. У таких закладах не просто подають каву чи коктейлі — кожен напій розповідає історію, кожна деталь інтер'єру створює атмосферу, яка дивує та надихає. Бармени виступають не лише як майстри змішування, а й як митці, які створюють нові смакові враження.

Креативні бари Італії — це поєднання традиційного італійського шарму та сучасного мистецтва у сфері гостинності. Відомі італійські міста, як-от Рим, Мілан, Флоренція та Болонья, стали осередками креативних барів, що поєднують гастрономічні експерименти з естетикою. Особливу роль у розвитку креативних барів Італії відіграє культура аперитиво — традиційної італійської практики насолоджуватись легкими напоями та закусками до вечері. У креативному виконанні аперитиви перетворюється на шоу: зі світлом, музикою, несподіваними смаками та спілкуванням. Також унікальність таких барів полягає в їхньому тісному зв'язку з місцевою культурою. Наприклад, у Неаполі можна знайти бари, де на стінах висять фотографії мешканців району, звучить місцева музика, а напої готують за старовинними рецептами, переданими з покоління в покоління. Це створює відчуття приналежності, гостинності та автентичності.

Мексика — це країна, де барна культура підноситься до справжнього мистецтва. Від таємничих speakeasy до атмосферних мезкалерій — мексиканські бари дивують своїм креативом, глибиною культурних алюзій і бездоганною міксологією.

Handshake Speakeasy (Juárez) визнаний найкращим баром світу за версією The World's 50 Best Bars у 2024 році. Славиться інноваційними коктейлями, такими як Mexi-Thai, натхненний супом Том Ям. Інтер'єр у стилі ар-деко та атмосферна музика створюють неповторні враження. Haman Bar (Juárez) містичний бар із шаманською тематикою, де поєднуються древні знання та сучасна міксологія. Коктейлі на основі екзотичних трав і спецій створюють унікальний смаковий досвід. Tlesan (Roma Norte) виділяється інтер'єром, що нагадує ацтекську гробницю. Пропонує автентичні мексиканські напої, такі як Pulque Colada та Tascalate Sour, що відображають багату культуру країни. Rayo (Roma Norte) – бар з мексиканською міфологією, з сучасним неоновим дизайном. Спеціалізується на агавових коктейлях, використовуючи молекулярні техніки для створення нових смакових поєднань. Brujas (Roma) жіночий бар з тематикою чаклунства, де кожен коктейль розповідає історію. Використовують місцеві трави та інгредієнти, створюючи напої з театральними подачами, включаючи вогонь та інші ефекти.

Скай бар у Бангкоку знаходиться під відкритим небом, на даху будівлі в 63 поверхи. Складно представити свої відчуття, коли гості спостерігають з такої висоти нічне місто, потягуючи смачний коктейль.

Бар Вода і вітер у В'єтнамі розташований прямо посеред озера. Але це не найдивніше, унікальність має сама споруда. Справа в тому, що при будівництві будинку не використовувалося жодного цвяха. Бамбукова конструкція з'єднана між собою способом, яким японці користувалися в давнину.

У барі Північні вогні в Ісландії з його вікон відвідувачі можуть помилуватися чарівним північним сяйвом. У Крижаному барі у Квебеку (Канада) все, включаючи стіни і меблі, зроблені з льоду. Тому відвідувачі цього місця не знімають теплового одягу і гріються міцними напоями. Бар Зірка в Ізраїлі розташований в морських глибинах. Така його особливість дає прекрасну можливість побачити життя підводних мешканців на глибині шести метрів прямо з вікна. Що може бути дивовижніше, ніж сидіти за столиком, в оточенні оригінального морського оздоблення, з улюбленим напоєм і спостерігати за морською фауною.

В Україні також існує величезна кількість барів, які вражають своїми концепціями, інтер'єрами та авторськими напоями.

Бар Bozhevilny (або «Божевільний») у Києві - це сучасний креативний заклад, який поєднує елементи клубної культури та авторської міксології. Це бар-клуб з яскравими неоновими акцентами та вечірками у форматі techno, house, electronic, місце для молоді, яка шукає драйв. Тут подають авторські мікси з незвичайними поєднаннями інгредієнтів, багато напоїв із декоративними елементами — дим, сухий лід, кольорові піни. Бар позиціонує себе як «місце для вільних людей», де кожен може бути собою. Цей бар можна віднести до нової хвилі українських закладів, які орієнтуються на європейські тренди у барній культурі, але при цьому мають яскравий національний характер у деталях.

Stage Bar у Чернівцях це не просто бар, а повноцінний арт-простір. Заклад поєднує функції бару, концертного майданчика та клубу. Часто проходять живі виступи українських гуртів, стендап-шоу та DJ-сети. Інтер'єр сучасний, з індустріальними нотками — багато дерева, металу та професійне сценічне світло. Тут подають як класичні, так і авторські коктейлі, а також є гастрономічне меню з акцентом на європейську та локальну кухню. Stage Bar став культурною точкою Чернівців, де збираються поціновувачі сучасної музики, стендапу та альтернативної культури.

Ліс Бар у Львові має інтер'єр натхненний природою — багато дерев, зелені, декор у стилі «лісової казки». Затишно й водночас нестандартно, із приглушеним світлом і атмосферою музикою. Бар позиціонує себе як місце, де люди можуть «втєкти до природи», залишаючись у центрі міста. В основі — ідея поєднання дикої природи з сучасною міською культурою. Авторські напої з використанням локальних трав, ягід і настоянок. У меню можна знайти мікси з карпатських інгредієнтів, що додає колориту закладу. Особливості Ліс бару - шоу, події у форматі «secret party», інколи — тематичні вечори, натхненні українськими традиціями та природними циклами.

Sparkle в Одесі - стильний коктейль-бар, який часто описують як атмосферне та сучасне місце для поціновувачів авторських напоїв. Основний акцент зроблений на коктейлі — бармени готують як класичні, так і оригінальні мікси з незвичайними поєднаннями смаків. Відвідувачі хвалять високий рівень сервісу та професіоналізм персоналу, цінують приємний музичний супровід — від лаунжу до електроніки, залежно від вечора.

BAR 11 у Луцьку - це популярний бар із сучасною концепцією, де основний акцент роблять на авторські коктейлі та приємну атмосферу. BAR11 відомий своїм коктейльним меню — тут можна скуштувати як класику, так і напої з цікавими інгредієнтами та подачею. Часто проходять музичні вечори, а інколи й вечірки з діджеями.

Таким чином, важливою рисою креативних барів є їх здатність адаптуватися до тенденцій сталого розвитку. Багато власників приділяють увагу екологічності — використовують багаторазовий посуд, локальні продукти та методи переробки відходів. Це додає ще більшої цінності закладу в очах сучасного споживача.

Список використаних джерел

1. Ніколенко, Н.А. Удосконалення сервісу в закладах сфери гостинності / Н. А. Ніколенко, В. Ф. Доценко, О. С. Пушка, Л. О. Шаран // SWorld. – 2020. – № 6. – С. 68-74.
2. Постова В. В. Особливості розвитку нових форматів закладів ресторанного господарства в Україні. Інфраструктура ринку. 2022. № 65. С. 98–103.

БЕЗБАР'ЄРНІСТЬ В ТУРИЗМІ: СУЧАСНІ ВИКЛИКИ ТА АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ

Безбар'єрність у туризмі є надзвичайно актуальною проблемою, особливо в Україні, враховуючи поточну ситуацію та зростаючу кількість людей, які потребують безбар'єрного середовища. У цілому, безбар'єрний туризм залишається актуальним викликом для України. Незважаючи на окремі успішні приклади, цей напрям потребує системних реформ, залучення інвестицій і розробки ефективних стратегій для забезпечення рівних можливостей для всіх категорій туристів.

Варто зазначити, що доступність є важливою не лише для осіб з інвалідністю, а також і для інших маломобільних груп населення. Інклюзивний простір створює комфортні умови для всіх громадян, підвищуючи загальну якість життя та сприяючи розвитку туризму [1]. Реалізація безбар'єрних практик вимагає спільних зусиль державних органів, місцевого самоврядування та бізнесу. Інвестиції в інклюзивні перетворення повинні стати свідомим вибором підприємців, поєднуючи соціальну відповідальність з економічною вигодою [2].

До основних складові безбар'єрності в індустрії туризму слід віднести:

- фізичну безбар'єрність, передбачаючу доступність інфраструктури, транспорту, будівель, наявність необхідних технічних засобів та універсальний дизайн;
- цифрову безбар'єрність, забезпечуючу доступність веб-сайтів та інших інформаційно-комунікаційних систем, що використовуються в туризмі;
- інформаційну безбар'єрність, що полягає у вільному доступі туриста до інформації в різних форматах (усний, письмовий, електронний, друкований), використанні універсального дизайну, зручних каналів комунікації;
- організаційно-культурну безбар'єрність, яка передбачає коректну взаємодію, відсутність конфліктних ситуацій, сприятливий психологічний клімат гостинності та несегрегацію.

Таблиця 2

SWOT-аналіз для оцінки поточного стану безбар'єрного туризму в Україні

Сильні сторони	Слабкі сторони
1. Підтримка безбар'єрного середовища: Національна стратегія зі створення безбар'єрного простору до 2030 р, сприяють розвитку інклюзивного туризму. 2. Природно-кліматичні умови та туристичний потенціал: Україна має різноманітні природні ландшафти та багату культурну спадщину, що створює привабливі умови для розвитку туризму. 3. Інтерактивні ресурси: створення інтерактивної мапи безбар'єрності України.	1. Недостатня фізична доступність: значна кількість туристичних об'єктів та засобів розміщення не повністю адаптовані для осіб з інвалідністю, що обмежує їх участь у туристичних заходах. 2. Недостатня кількість спеціалізованих транспортних засобів: обмежений доступ до адаптованого транспорту ускладнює подорожі для осіб з інвалідністю 3. Недостатня інформаційна доступність.
Можливості	Загрози
1. Розширення ринку: покращення доступності може залучити більше туристів з інвалідністю, що позитивно вплине на доходи галузі. 2. Підвищення конкурентоспроможності: інвестування в безбар'єрну інфраструктуру може підвищити привабливість регіонів для міжнародних туристів, особливо з країн, де інклюзивність є стандартом. 3. Використання кращих практик інших країн допоможе ефективніше впроваджувати інклюзивні рішення в туристичній галузі.	1. Недостатнє фінансування: відсутність інвестицій у модернізацію та адаптацію інфраструктури може призвести до втрати потенційних клієнтів. 2. Невідповідність міжнародним стандартам, якщо не впроваджувати сучасні стандарти доступності, це може негативно вплинути на репутацію України як туристичного ринку. 3. Конкуренція з боку інших країн: регіони з кращою безбар'єрною інфраструктурою можуть привабити більше туристів з обмеженими можливостями, що зменшить частку України на цьому ринку.

Управління в сфері туризму включає органи державної влади та місцевого самоврядування, державні та комунальні заклади, підприємства, установи та організації, які відповідають за розробку та впровадження політик, сприяючим безбар'єрному середовищу. Інформація для туристів та реклама повинні бути доступними для всіх, включаючи маломобільні групи населення, що передбачає адаптацію веб-сайтів та інших інформаційно-комунікаційних систем до потреб різних користувачів.

Органи управління у сфері туризму, зокрема Державне агентство розвитку туризму України (ДАРТ), активно працюють над забезпеченням доступності туристичної інформації для всіх категорій населення, що відповідає загальній стратегії створення безбар'єрного середовища. Результатом таких зусиль стало створення інтерактивної мапи безбар'єрності України, яка враховує потреби маломобільних груп населення через адаптацію інформаційно-комунікаційних систем.

З огляду на збільшення кількості осіб з інвалідністю внаслідок війни, Україна повинна стати найбільш безбар'єрною державою у Європі [3]. На основі результатів опитування, проведеного ДАРТ, щодо фізичної доступності засобів розміщення в Україні, рівня державної підтримки та цифровізації туристичного простору, доцільно провести SWOT-аналіз для оцінки поточного стану безбар'єрного туризму (табл. 2).

Отже, повномасштабна війна значно вплинула на соціально-економічну ситуацію в Україні, з відчутною особливістю зростання кількості людей з інвалідністю. Збільшення на 300 тис. осіб лише за два роки підкреслює потребу у модернізації інфраструктури та розвитку безбар'єрного середовища, зокрема в індустрії туризму. Важливою складовою успіху стане співпраця з міжнародними організаціями та адаптація передового досвіду інших країн, що сприятиме більш ефективно впроваджувати сучасні стандарти доступності та забезпечить контроль їх дотримання.

Список використаних джерел:

1. Барна М. Ю., Тучковська І. І. Безбар'єрне середовище для осіб з інвалідністю в туризмі. *Вісник ЛТЕУ. Економічні науки*. 2020. № 61. С. 5-11.
2. Безугла Л., Куваєва Т., Герасименко Т. Проблеми та перспективи розвитку інклюзивного туризму в Україні та Європі. *Економіка та суспільство*. 2022. (43). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-43-3>
3. Острянин С. О., Безугла Л. С., Белобородова М. В., Кулівар В. В. Економічні стратегії розвитку інклюзивного туризму для реабілітації та реінтеграції ветеранів: сучасні виклики та перспективи. *Економічний вісник Дніпровської політехніки*. 2024. №2. С. 184-196. <https://doi.org/10.33271/ebdut/86.184>

Бліщ Р. О.

к.т.н., доц., доцент кафедри технології органічних продуктів

Шевчук Л. І.

д.т.н., проф., професор кафедри технології органічних продуктів

Національний університет «Львівська політехніка»

ДОСЛІДЖЕННЯ ЯКОСТІ РІЗНИХ ВИДІВ МЕДУ ДЛЯ ОДЕРЖАННЯ МЕДОВИХ НАПОЇВ

Медові напої – продукти спиртового бродіння водних розчинів меду натурального. Готові напої містять біологічно активні речовини меду та використаної натуральної сировини. Крім цього, завдяки ферментативній біоконверсії, в процесі бродіння утворюються незамінні амінокислоти, вітаміни групи В, ростові речовини, що є одними з основних компонентів, які беруть участь у формуванні специфічних органолептичних характеристик медових напоїв [1].

В світі зростає також попит на медові алкогольні напої. Динаміка попиту вказує на те, що за наступні п'ять років ринок медових дистилатів досягне суттєвих розмірів і зможе повноцінно конкурувати зі звичними міцними напоями. Україна, займає четверте місце за обсягами виробництва меду, тому це вигідна перспектива для розширення асортименту напоїв. Крім того, це дозволить повноцінно використовувати «відходи виробництва меду» - обрізки, забрус, мед з певних медоносів, що користується меншим попитом, мед що втратив споживчі кондиції, забродив тощо.

Тому метою роботи є дослідження якості різних видів меду як сировини для одержання медових напоїв, для розширення їх асортименту, що є актуальним питанням.

Було проведено органолептичний і фізико-хімічний аналіз різних видів меду, які можуть бути використані для одержання медових напоїв, що будуть відрізнятися широким профілем сенсорних та смакових властивостей.

Для дослідження було обрано зразки меду, який реалізується ТМ Медок м. Львів. В дослідженнях було використано 9 видів меду: липовий, акацієвий, гречаний, соняшниковий, буркуновий, карпатська кульбаба, квітковий поліфлорний, ріпаковий.

Дослідження якості меду за органолептичними та фізико-хімічними показниками проводили відповідно до методик, зазначених у ДСТУ 4497:2005 «Мед натуральний. Технічні умови» [2].

Органолептику меду здійснювали за кольором, смаком, ароматом, консистенцією та кристалізацією, наявністю ознак бродіння. Аналіз результатів показує, що кольоровий спектр усіх зразків включав різні відтінки коричневої (від світло-коричневого відтінку для буркунового, лісового меду до темно-коричневого відтінку гречаного меду), жовтої (світло-жовтий для квіткового поліфлорного меду та яскраво-жовтий для ріпакового меду) та майже білого (липового та акацієвого) гам.

За результатами органолептичних досліджень можна зроблено висновок, що всі види меду викликають відчуття насолоди і легкої кислоти та вирізнялися унікальним профілем присмаків, який корелював із ароматом меду. Проте інтенсивність солодкого смаку різних медів неоднакова. Так у меду з гречки і акації відчувається легка терпкість, з буркуну - помірна солодкість. Багатьом видам меду властиві різні присмаки. Як бачимо гречаний і липовий володіє гострим і дещо різким гірким присмаком та ароматом властивим даному ботанічному виду меду. Ріпаковий і лісовий мед відзначалися своїми специфічними букетами, які характеризувалися пекучим відтінком смаку та різким запахом. Ознаки бродіння були відсутні у всіх зразках.

Щодо кристалізації меду, то спостерігалася відсутність кристалізації меду з акації (він був в'язким), що може свідчити про низький коефіцієнт співвідношення глюкози до фруктози. Усі інші були кристалізованими і мали дрібнокристалічну структуру.

На наступному етапі вивчали вплив сортових особливостей меду на його фізико-хімічні показники. Характерними показниками є: масова частка води, масова частка сахарози, загальна кислотність, діастазне число.

Результати визначення рН у більшості сортів меду знаходилася в межах 3,7–4,2, що свідчить про його слабокислу природу і залежить від сорту меду, його походження, умов зберігання та свіжості. Найнижча кислотність спостерігалась у квіткового поліфлорного меду, а найвища у буркунового, що не перевищує показники ДСТУ. Важливим показником якості меду є вміст води та сахарози. За даними ДСТУ вміст води у меді повинен бути не більше 21%, а сахарози, не більше 6%.

Високі показники вмісту сахарози поряд із нормальними показниками вмісту води можуть свідчити про незрілий стан меду або фальсифікацію цукровим сиропом [3]. Так, ураховуючи, що показники вологості всіх досліджених зразків були в межах норми, факт їх незрілості можна виключити.

Вміст води в меді не є прямим показником його натуральності, проте є дуже важливим і строго регулюється стандартами. Він впливає на термін зберігання меду.

Результати досліджень вмісту сахарози вказують, що її вміст становить від 3,2 до 5 % у різних сортах меду. Проте найвищий показник сахарози у акацієвого меду (8%), що очевидно зумовлено особливостями ботанічного сорту і є в межах норми для цього сорту.

Щодо діастазного числа, що є важливим критерієм оцінки натуральності та якості меду, то між ботанічними сортами меду прослідковувалась чітка відмінність у його значеннях. Найвище діастазне число мали гречаний (52,2) і лісовий (32,6) меди, а найнижче – акацієвий (12,2) та соняшниковий (15,2) од. Готе.

Діастазне число меду дійсно є важливим показником його якості, але, не є єдиним критерієм. За результатами мед з білої акації, має дуже низький вміст ферментів, вважається одним з найдорожчих, а гречаний чи лісовий (падевий) з найвищою діастазною активністю - цінуються набагато менше. До того ж в різних місцевостях мед одного і того ж виду має різне діастазне число і залежить це від багатьох факторів [4]. Діастазне число згідно ДСТУ повинно бути не менше 10, тому отримані показники вказують на високу якість меду. Останні дослідження доводять, що різні види меду мають унікальні профілі ароматичних сполук, які проявляють їх характерний запах, смак та аромат.

Провівши дослідження за фізико-хімічними та органолептичними показниками і отримавши результати досліджень, встановлено, що дослідні зразки меду не повністю відповідають вимогам ДСТУ 4497:2005 «Мед натуральний. Технічні умови». Відмінності є у вмісту сахарози для акацієвого меду, що перевищує нормативний показник. Жоден інший показник не перевищив вимоги стандарту.

В перспективі будуть проведені дослідження з одержання медових напоїв з різних сортів меду, які мають унікальні аромати та смаки, оскільки по різному впливатимуть на ароматичний і смаковий профіль медових напоїв. Експериментуючи з різними сортами меду, можна досягти унікального і неповторного результату медового напою.

Список використаних джерел

1. Никулишин І. Є. Дослідження залежності фізико-хімічних та органолептичних показників медів питних варених від хімічного складу сировини та умов процесу зброджування. І. Є. Никулишин, Л. І. Шевчук, О. М. Оробчук // Вісник НТУ «ХП» №12, С.156-162.
2. Мед натуральний. Технічні умови : ДСТУ 4497:2005. – [Чинний від 2007-01-01]. – К. : Держспоживстандарт України, 2007. – 22 с. – (Національні стандарти України).
3. Дон І.Ю., Петруша Ю.Ю. Фізико-хімічні показники якості різних сортів меду. Міжнародний мультидисциплінарний науковий журнал «АГОС. Мистецтво наукової думки». Київ, 2019. №7. С. 46–49.
4. Ковтун В.А., Мачуйський О.В., Лазарева Ж.В., Шаповал Ж.В., Коваль О.С. Результати вивчення фізико-хімічних властивостей меду одержаного з різних регіонів України. Науково-виробничий журнал «Бджільництво України»: Том 1 № 1 (2015).

РОЗВИТОК ХОЛОДИЛЬНИХ ТЕХНОЛОГІЙ: ЕВОЛЮЦІЯ, ЦИФРОВІЗАЦІЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Холодильна техніка є однією з ключових технологій, що забезпечує безперервність життєвих процесів у харчовій промисловості, медицині, логістиці та побуті. Її розвиток відбувався на стику фундаментальних наукових відкриттів у галузі термодинаміки, хімії та інженерії. В умовах глобалізації та посилення вимог до якості продукції зберігання холодом стало основою конкурентоспроможності підприємств. Сучасні холодильні системи є не лише технічними засобами охолодження, але й складовими цифрових інфраструктур, що поєднують функціональність, енергоефективність і екологічну відповідальність. У статті розглянуто основні етапи розвитку холодильних систем, трансформацію холодоагентів, впровадження цифрових технологій, енергоефективність, галузеву спеціалізацію та перспективи.

Історія розвитку холодильного обладнання починається ще з давніх часів, коли для збереження їжі використовували сніг, лід та холодну воду. Згадки про льодові камери, криниці з льодом та зберігання продуктів у гірських печерах зустрічаються у документах стародавніх цивілізацій – Єгипту, Греції, Риму. Проте лише у XIX столітті виникли перші механічні холодильні машини. У 1834 році Джейкоб Перкінс створив першу компресійну установку на основі ефіру, а з 1851 року Джеймс Гаррісон впровадив комерційно успішну систему охолодження для пивоварні. Саме ці технології поклали початок індустріальному використанню охолодження. Наприкінці XIX століття холодильна техніка почала активно застосовуватись у транспортуванні харчових продуктів, що сприяло розвитку глобальної торгівлі. У XX столітті техніка стала масово поширюватись у побуті, особливо після винайдення фреонів.

Еволюція холодильної техніки охоплює кілька технологічних революцій, які змінювали принципи охолодження, типи використовуваних речовин і сфери застосування. Від початку XX століття до сьогодні холодильна техніка пройшла шлях від складних, гучних і токсичних установок до енергоефективних, екологічно чистих і цифрово керованих систем. Перший етап (до 1930-х рр.) базувався на використанні небезпечних, але ефективних холодоагентів — таких як аміак (NH_3), діоксид сірки (SO_2), метилхлорид (CH_3Cl). Ці речовини мали чудові термодинамічні властивості, але були токсичними та вибухонебезпечними, що обмежувало їх використання, особливо у побуті.

У 1930-х роках компанія DuPont розробила хлорфторвуглеводні (CFC, зокрема фреон-12 — R12), які були нетоксичними, негорючими та стабільними. Це започаткувало **другий етап розвитку**, який тривав майже півстоліття. Завдяки фреонам холодильно-компресійні машини стали доступними для широкого використання в побуті, промисловості, медицині та транспорті.

Проте вже у 1970–1980-х роках з'ясувалося, що фреони руйнують озоновий шар. Після підписання Монреальського протоколу розпочався глобальний перехід до альтернативних речовин – HFC, HFO, а згодом – до природних холодоагентів (CO_2 , пропан, ізобутан), які мають низький парниковий потенціал (GWP) та не шкодять атмосфері. Ці процеси супроводжуються вдосконаленням конструкцій компресорів, конденсаторів, випарників, що сприяє підвищенню надійності та довговічності техніки.

Паралельно розвиваються технології, які дозволяють оптимізувати роботу холодильних систем: інверторні компресори, модульні системи, автоматичне керування і моніторинг, що формує нову парадигму «розумного охолодження». Завдяки ним зменшується кількість пусків, стабілізується температура, знижується навантаження на

мережу. Енергоефективність стає ключовим фактором у виборі техніки для великих об'єктів – складів, супермаркетів, переробних підприємств. Одночасно цифровізація охоплює всі етапи функціонування холодильного обладнання – від сенсорного моніторингу до керування через хмарні платформи. Використання сенсорів, IoT-платформ та програмного забезпечення на базі хмарних технологій забезпечує **моніторинг температур, вологості, циклів охолодження та енергоспоживання** в режимі реального часу. Дані передаються у режимі реального часу, обробляються аналітичними системами та використовуються для прогнозування аварій, автоматичної діагностики та оптимізації витрат енергії. Інтеграція з системами енергоменеджменту дозволяє враховувати пікові навантаження мережі та адаптувати роботу обладнання під економічно вигідні часові інтервали. Це особливо важливо в умовах зростання цін на енергоносії та потреб у декарбонізації виробництва.

Сучасне холодильне обладнання є мультифункціональним і пристосованим до специфіки різних галузей. У харчовій промисловості застосовуються холодильні камери з підтримкою заданого рівня вологості, швидкісні тунелі шокової заморозки, автоматизовані вітрини з регульованими зонами температур. У медичній сфері – ультранизькотемпературні установки для вакцин, препаратів крові, біоматеріалів. У побуті широко впроваджуються моделі з зонами нульової температури, контейнерами з контролем вологості, антибактеріальними системами очищення повітря. Для сектору HoReCa створюються мобільні охолоджувачі, винні шафи з точним температурним режимом, вбудовані льодогенератори. Такі рішення дозволяють не лише зберігати якість продукції, а й формувати її преміальне позиціонування.

У сучасній логістиці холодний ланцюг став критичним фактором збереження якості. Його компоненти – термokonтейнери, рефрижераторні вантажівки, ізотермічні склади, автономні холодильні установки – повинні забезпечити стабільність умов на всьому етапі транспортування. Застосування GPS, температурних логерів, сенсорних платформ забезпечує контроль за товаром у реальному часі. Це дозволяє мінімізувати втрати, підвищити прозорість та забезпечити відповідність міжнародним стандартам безпеки (HACCP, ISO 22000, GDP). Усе частіше використовуються блокчейн-рішення, які дозволяють надійно фіксувати температурні умови на кожному етапі шляху. Холодовий ланцюг став основою безпеки постачання в умовах пандемій, військових дій, глобальної нестабільності.

У майбутньому розвиток холодильних технологій рухатиметься у напрямі максимального поєднання енергоефективності, екологічності та цифрової автономності. Ведуться активні розробки щодо створення систем, що працюють на відновлюваних джерелах енергії, мають низький або нульовий вуглецевий слід. Важливим вектором є мініатюризація — створення персональних систем охолодження для медицини, туризму, військової справи. Очікується активне впровадження штучного інтелекту в системи керування, що дозволить прогнозувати оптимальні режими охолодження залежно від зовнішніх факторів. Холодильна техніка стає не просто елементом інфраструктури, а інструментом забезпечення глобальної продовольчої безпеки.

Холодильна техніка пройшла шлях від простих механічних систем до цифрово-керованих, екологічно відповідальних комплексів. Вона є не лише технологічною основою зберігання, а й стратегічним інструментом сталого розвитку. У контексті змін клімату, енергетичної кризи та глобалізації виробництва її роль лише зростатиме. Ефективне використання та розвиток холодильного обладнання є запорукою безпеки харчових ресурсів, медичного забезпечення і конкурентоспроможності підприємств.

Список використаних джерел

1. Mercier S., Villeneuve S. Time-Temperature Management Along the Food Cold Chain: A Review of Recent Developments // Comprehensive Reviews in Food Science and Food Safety. — 2017. — Vol. 16(5). — P. 647–667.
2. Goetzler W. et al. The Future of Air Conditioning for Buildings // U.S. Department of Energy Report. — 2016.
3. Evans J.A., Foster A. M. Refrigerated Display Cabinets: Future Trends // International Journal of Refrigeration. — 2020. — Vol. 116. — P. 354–361.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ХАРЧОВОЇ БЕЗПЕКИ В УМОВАХ СУЧАСНОГО КОНДИТЕРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА

Кондитерська промисловість займає особливе місце в харчовій індустрії, пропонуючи споживачам широкий асортимент продукції – від шоколаду та цукерок до вишуканої випічки та десертів. Оскільки кондитерські вироби споживаються людьми різних вікових категорій, включаючи дітей та вразливі групи населення, забезпечення їхньої безпеки є питанням першочергової важливості. Впровадження ефективних систем безпеки харчових продуктів не лише захищає споживачів від потенційних ризиків для здоров'я, але й підтримує довіру до бренду та забезпечує відповідність нормативним вимогам.

Розглядаючи питання безпеки кондитерських виробів, необхідно враховувати різноманітні ризики, з якими стикається галузь [1]. Мікробіологічні ризики включають можливість забруднення патогенними бактеріями, такими як *Salmonella*, *Escherichia coli*, *Listeria monocytogenes* та *Staphylococcus aureus*, які можуть потрапити до інгредієнтів або готової продукції на різних етапах виробництва. Особливу увагу слід приділяти цвілі та дріжджам, які становлять загрозу насамперед для виробів з високим вмістом вологи або неналежно упакованих продуктів. Підвищений ризик мікробного зараження мають кондитерські вироби з кремом, молочними наповнювачами, яйцями або свіжими фруктами.

Фізичні ризики в кондитерській промисловості пов'язані з можливістю потрапляння сторонніх предметів у продукцію. Це можуть бути кістки, каміння, скло, пластик, метал або шкаралупи від горіхів, що походять із сировини. Також небезпеку становлять уламки металу, гвинти, пластикові фрагменти з виробничого обладнання та особисті речі персоналу – прикраси, волосся, нігті або пластирі. До хімічних ризиків належать алергени, які широко використовуються в кондитерському виробництві, такі як молоко, яйця, горіхи, арахіс, соя та пшениця (глютен). Також небезпеку становлять залишки пестицидів в інгредієнтах рослинного походження (какао-боби, фрукти, горіхи), мікотоксини (особливо в какао, горіхах та злаках), важкі метали (свинець, кадмій, що можуть бути присутні в какао та шоколаді) та різноманітні харчові добавки, включаючи барвники, консерванти та ароматизатори.

Для ефективного контролю безпеки в кондитерській промисловості застосовуються різноманітні системи управління. Ключовим підходом є система НАССР (Hazard Analysis and Critical Control Points), яка представляє собою систематичний превентивний метод забезпечення безпеки харчових продуктів. Система НАССР включає аналіз небезпечних факторів, визначення критичних контрольних точок (ККТ), встановлення критичних меж для кожної ККТ, впровадження системи моніторингу, визначення коригувальних дій, процедури перевірки та належне документування усіх етапів. У кондитерському виробництві критичними контрольними точками часто виступають процеси термічної обробки для знищення патогенних мікроорганізмів, охолодження для запобігання розмноженню бактерій, просіювання або використання металодетекторів для видалення фізичних забруднювачів та ретельний контроль алергенів [2].

Важливим елементом забезпечення безпеки є програми-передумови (PRP), які створюють базові умови для гігієнічного виробництва. Ці програми включають належну виробничу практику (GMP), санітарно-стандартні операційні процедури (SSOP), програми контролю алергенів, системи контролю постачальників, регулярне навчання персоналу з питань гігієни та безпеки харчових продуктів, заходи боротьби зі шкідниками та належне управління відходами виробництва.

На міжнародному рівні безпека харчових продуктів регламентується різними стандартами, серед яких ISO 22000, FSSC 22000, BRC Global Standard for Food Safety та IFS

Food Standard. Ці стандарти встановлюють вимоги до систем управління безпекою харчових продуктів та допомагають виробникам впроваджувати ефективні заходи контролю. В Україні безпека харчових продуктів регулюється Законом України «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів» та відповідними державними санітарними нормами і правилами.

Конкретні заходи безпеки для кондитерських виробів починаються з контролю сировини. Це включає розробку детальних специфікацій з вимогами до якості та безпеки всіх інгредієнтів, проведення регулярних аудитів постачальників, отримання сертифікатів аналізу для підтвердження відповідності інгредієнтів встановленим вимогам та систематичний відбір проб для тестування на наявність мікробіологічних, хімічних та фізичних небезпек.

Різні типи кондитерської продукції вимагають специфічних підходів до забезпечення безпеки. Для шоколаду та какао-продуктів важливо контролювати процеси ферментації та сушіння какао-бобів для запобігання утворенню мікотоксинів, забезпечувати ретельне обсмажування для знищення потенційних патогенів, моніторити вміст важких металів та захищати продукцію від контамінації алергенами, такими як молоко чи горіхи.

Для цукерок та карамелі ключовими заходами є високотемпературна обробка для знищення мікроорганізмів, контроль активності води для запобігання росту мікроорганізмів та забезпечення належних умов охолодження та затвердіння. У виробництві випічки та десертів особлива увага приділяється температурному режиму випікання, суворому контролю охолодження та зберігання продуктів з високим вмістом вологи, управлінню алергенами та дотриманню холодового ланцюга для продуктів, що потребують охолодження.

Безпека кондитерських виробів також залежить від правильної упаковки та зберігання. Це передбачає використання безпечних, дозволених матеріалів для упаковки, застосування бар'єрної упаковки для захисту від вологи, кисню та світла, контроль температури та вологості середовища зберігання, а також впровадження системи управління запасами за принципом «першим надійшов – першим вийшов» (FIFO).

Сучасна кондитерська промисловість активно впроваджує інноваційні технології для покращення безпеки продукції. Серед них – технології збереження продуктів, такі як активна упаковка з поглиначами кисню, вологи або етилену, модифікована атмосфера та використання природних консервантів. Розвиваються аналітичні методи, включаючи швидкі тести для виявлення патогенів або токсинів, спектроскопічні методи для неруйнівного тестування та ДНК-методи для ідентифікації мікроорганізмів та перевірки аутентичності інгредієнтів. Також широко застосовуються цифрові технології, зокрема блокчейн для покращення простежуваності, IoT (Інтернет речей) для моніторингу умов зберігання та транспортування, а також аналітика великих даних для прогнозування та запобігання потенційним проблемам безпеки. Не менш важливим аспектом є маркування продукції та надання інформації споживачам. Це включає чітке зазначення всіх потенційних алергенів, точну інформацію про терміни придатності, інструкції для споживачів щодо правильного зберігання та системи простежуваності для швидкого відкликання продукції у разі виникнення проблем.

Таким чином, забезпечення безпеки харчових продуктів у кондитерській промисловості вимагає комплексного підходу з урахуванням усіх потенційних ризиків та впровадженням ефективних систем контролю на всіх етапах виробництва – від отримання сировини до реалізації готової продукції споживачам. Ключовими факторами успіху є детальний аналіз специфічних ризиків для різних типів кондитерських виробів, регулярне навчання та залучення персоналу, інвестиції в сучасні технології та обладнання, підтримка належної культури безпеки харчових продуктів та постійне вдосконалення виробничих процесів.

Список використаних джерел

1. Candy Mentor. Food safety: ensuring sweet success. Candy Mentor. URL: <https://www.candymentor.com/article/ensuring-sweet-success>
2. Critical Control Point Examples By Category (Biological, Chemical, Physical). FoodDocs. 2025. URL: <https://www.fooddocs.com/post/critical-control-point-examples>.

МОЛЕКУЛЯРНА ГАСТРОНОМІЯ: МІЖДИСЦИПЛІНАРНИЙ ВИМІР СУЧАСНОЇ ХАРЧОВОЇ НАУКИ

Молекулярна гастрономія сьогодні виступає ключовим напрямом розвитку харчової науки, що поєднує наукову методологію з кулінарною практикою. Її міждисциплінарний характер, який інтегрує фізику, хімію, біохімію, матеріалознавство та гастрономічне мистецтво, створює підґрунтя для формування нової парадигми в дослідженні та конструюванні харчових продуктів. Такий науковий підхід є особливо актуальним у контексті глобальних викликів: потреби в сталих технологіях виробництва їжі, зростаючого інтересу до персоналізованого харчування, підвищення якості гастрономічного досвіду та контролю безпечності харчових продуктів. Серед провідних постатей у становленні молекулярної гастрономії варто згадати Ерве Тіса та Ніколаса Курті. Їхні наукові підходи заклали фундамент для інтеграції гастрономії з експериментальною наукою, а сам термін “молекулярна гастрономія” став загальноновживаним у професійному середовищі. Їхні дослідження відкрили нові горизонти для кулінарної практики, перетворивши кухню на лабораторію для створення складних багатофазних і дисперсних систем з прогнозованими властивостями. Застосування молекулярної гастрономії дозволяє глибше аналізувати хімічні процеси, що відбуваються під час термічної чи фізико-хімічної обробки інгредієнтів. Процеси денатурації білків, кристалізації жирів, гелеутворення, емульгування, а також реакція Майяра – не лише формують органолептичні характеристики, а й визначають текстуру, стабільність та поживну цінність продуктів.

Класифікація харчових продуктів як дисперсних систем є основою для глибшого розуміння структури та властивостей та технологічних можливостей харчових речовин. Залежно від розміру частинок дисперсної фази змінюються властивості системи: текстура, стабільність, здатність до утворення емульсій чи пін. Наприклад, знання про емульсійний характер майонезу або необхідність стабілізаторів у пінних системах дозволяє контролювати якість та повторюваність результату. У молекулярній гастрономії широко застосовуються колоїдні структури, гелі, піни, що демонструє тісний зв'язок із харчовою технологією та реологією.

Реологічні властивості, як-от в'язкість, пружність, плинність, пластичність, визначають поведінку харчових продуктів під час оброблення, зберігання та споживання. Їхнє вивчення є критичним для конструювання інноваційних текстур і стійких харчових форм. Саме реологія дозволяє оптимізувати технологічні етапи – від змішування до охолодження – та прогнозувати результат приготування. Застосування молекулярної гастрономії в цьому контексті забезпечує науково обґрунтоване управління текстурними властивостями продуктів [1].

Харчові добавки, які використовуються у молекулярній кулінарії, виконують важливу технологічну функцію. Агар, карагінан, альгінати, лецитин, ксантанова камедь – це агенти, що сприяють гелеутворенню, емульгуванню чи стабілізації систем. Вони забезпечують створення нових кулінарних форм (піни, гелі, сфери), при цьому більшість з них мають GRAS-статус (*generally recognized as safe*), хоча важливо дотримуватись рекомендованих доз[2,3].

Особливої уваги заслуговує реакція Майяра – складна термічна взаємодія між амінокислотами та цукрами, яка відповідає за утворення кольору, смаку й аромату у багатьох стравах. Ця реакція не лише важлива для створення органолептичної привабливості, а й є предметом контролю через утворення акриламідів – потенційно канцерогенної речовини. Вміст акриламідів залежить від температури, часу обробки, рН середовища та вологості. Міжнародні регламенти, як-от Регламент ЄС 2017/2158, встановлюють допустимі межі вмісту цієї сполуки, що свідчить про актуальність проблеми на глобальному рівні.

До основних технік молекулярної гастрономії належать сферифікація, желювання, емульгування, су-від та кріогенна кулінарія. Сферифікація (*spherification*) – це техніка, що базується на принципах йонного гелеутворення, яке дозволяє створювати напівтверду оболонку

навколо рідкого вмісту. У класичному варіанті використовують реакцію між натрій альгінатом та йонами кальцію. При змішуванні цих сполук відбувається швидке утворення кальцієвих містків між ланцюгами альгінату, що формують гелеву мембрану. Результатом є структура, схожа на ікру, із рідким центром та гнучкою оболонкою. Цей процес може бути прямим (додавання рідини з альгінатом у кальцієвий розчин) або зворотним (рідина містить кальцій і поміщається в розчин альгінату), що дозволяє регулювати товщину гелевої стінки та час зберігання структури.

Желювання (gelation) – процес переходу рідкої системи у гелевий стан шляхом формування тривимірної полімерної сітки, що утримує воду або інші рідини. Залежно від використовуваного гелеутворювача (агар, желатин, карагінан, альгінати), механізм утворення гелю може включати термооборотні або йонно-залежні процеси. Наприклад, агар формує гель під час охолодження шляхом створення подвійних спіралей, тоді як желатин утворює гель при реверсивній денатурації колагенових білків. Гелі можуть бути термостійкими або термочутливими, пружними або ламкими, залежно від природи полімеру та умов гелеутворення (рН, йонна сила, температура). У молекулярній гастрономії желювання використовується для створення інкапсульованих рідин, текстурованих елементів та страв із новими сенсорними властивостями.

Емульгування (emulsification) – це створення стабільної дисперсної системи з двох або більше взаємно нерозчинних рідин, зокрема жиру та води. Для досягнення стабільності емульсії необхідна наявність поверхнево-активних речовин (емульгаторів), які знижують міжфазову напругу і запобігають коалесценції (злиттю) крапель дисперсної фази. Найчастіше використовують лецитин (фосфоліпід із яєчного жовтка або сої) та моногліцериди. Емульсії можуть бути прямими (олія у воді) або зворотними (вода в олії), залежно від співвідношення фаз і типу емульгатора. У молекулярній кулінарії емульгування застосовують для створення піни, повітряних мусів, кремів і соусів з інноваційними властивостями.

Су-від (sous-vide) – технологія термічної обробки у вакуумі за точно контрольованої низької температури протягом тривалого часу. Продукт поміщається в герметичний вакуумний пакет і готується у водяній бані або пароконвектоматі при температурах, що зазвичай не перевищують 95 °C (часто 50–70 °C для м'яса, 80–90 °C для овочів). З наукового погляду, су-від забезпечує рівномірну денатурацію білків, уникнення надмірної коагуляції та контроль за реакціями, які активуються лише при високих температурах (наприклад, реакція Майяра).

Кріогенна кулінарія – це застосування наднизьких температур, зокрема рідкого нітрогену (–196 °C), для створення унікальних текстур, термічної шокової обробки або елементів шоу у подачі страв. Така обробка застосовується для створення хрустких оболонок, пудри, заморожених піни чи фрагментів, а також для моментального охолодження емульсій чи гелів із термочутливою структурою. Важливо дотримуватись заходів безпеки при роботі з рідким нітрогеном, враховуючи його потенційну небезпеку при неправильному використанні.

Новий напрям у розвитку галузі – інтеграція молекулярної гастрономії зі штучним інтелектом. ШІ використовується для аналізу інгредієнтів, створення нових рецептів, оптимізації процесів та персоналізації страв. Компанії як IBM та Google вже впроваджують алгоритми, що генерують рецептури на основі смакових профілів. Обробка сенсорних даних у режимі реального часу дозволяє точно регулювати консистенцію, аромат і смак. Крім того, автоматизація процесів підвищує ефективність та стабільність результатів.

У майбутньому молекулярна гастрономія стане ще більш інтерактивною та персоналізованою завдяки глибшій інтеграції з цифровими технологіями. Кухня перетворюється на інноваційний простір, де наука, мистецтво й технології поєднуються для створення не просто їжі, а гастрономічного досвіду нового рівня. Дані аргументи вказують на те, що молекулярна гастрономія продовжуватиме відігравати провідну роль у формуванні майбутнього харчової науки, ресторанної справи та культури харчування загалом.

Список використаних джерел

1. Бужанська М. В. Реологічні властивості та ретроградація взірців нативного та модифікованого крохмалю / М. В. Бужанська, А. С. Пушак // Наукові праці НУХТ, Том 29, № 2, 2023. 101-112.

2. Бужанська М. В. Фізико-хімічні властивості крохмалю та крохмалепродуктів як перевага їхнього використання в харчовій промисловості / І. М. Ощипок, М. В. Бужанська // Наукові праці НУХТ, Том 28, № 1, 2022. 145-153.

3. Бужанська М. В. Фізико-хімічні властивості гідроколоїдів – перевага їх використання у вегетаріанських стравах/ М. В. Бужанська // Вісник Львівського торговельно-економічного університету / – Львів : Видавництво Львівського торговельно-економічного університету, 2022. – Вип. 29. – С. 46-52. – (Технічні науки).

Гаврилишин В. В.

к.т.н., доц., професор кафедри товарознавства,
митної справи та управління якістю,
Львівський торговельно-економічний університет;

Лебединець А. І.

здобувач наукового ступеня доктора філософії
ОНП “Підприємництво, торгівля та біржова діяльність”
спеціальності 076 “Підприємництво, торгівля та біржова діяльність”

ЯГОДИ – ЦІННА СИРОВИНА ДЛЯ ВИРОБНИЦТВА БОРОШНЯНИХ КОНДИТЕРСЬКИХ ВИРОБІВ

Актуальною проблемою кондитерської промисловості є розробка новітніх рецептур та технологій виробництва солодощів з високими функціональними властивостями та з покращеною харчовою та біологічною цінністю.

Оригінальність смаку та корисність є визначальними факторами, які найкраще характеризують кондитерські вироби. Необхідно не лише розробити оригінальну рецептурну композицію, а й підібрати ефективний вид сировини, який поліпшить не тільки органолептичні показники готового продукту, але максимально збереже всі його цінні складові.

З метою збагачення корисними інгредієнтами нами розроблені рецептури кексів з додаванням порошків з дикорослих ягід, а саме плодів бузини чорної, шипшини, обліпихи, кизилу і чорноплідної горобини, оскільки вважаються цінною сировиною з високим вмістом біологічно активних речовин.

У плодах ягід міститься найбагатший комплекс різних корисних сполук. Використання порошків з ягід у рецептурах кексів на заміну частини борошна пшеничного та цукру дає змогу збагатити вироби простими вуглеводами, амінокислотами, харчовими волокнами, різними органічними кислотами, вітамінами, мінеральними речовинами та фенольними сполуками тощо. В дикорослих ягодах переважає інвертний цукор, а вміст сахарози незначний або й зовсім відсутній [1].

Вміст клітковини в залежності від виду ягід у середньому коливається від 1,5 до 10,8%. Високим вмістом харчових волокон характеризуються плоди шипшини (10,8%) і обліпихи (4,6%). Також виявлені джерела харчових волокон (>2 г/100 г) у плодах горобини чорноплідної, кизилу та бузини чорної. Клітковина – це частина рослинної їжі, яка не перетравлюється в організмі. Оскільки організм не засвоює клітковину, рослинні волокна ягід зв’язують канцерогени, сприяючи їх швидкому виведенню з організму людини. Вона також допомагає досягти оптимального контролю вмісту цукру і холестерину в крові шляхом сповільнення травлення і максимального виведення холестерину з організму.

Рослинна сировина у своєму складі містить пектинові речовини двох фракцій – нерозчинної та розчинної форм. При дозріванні відбувається перехід від однієї до іншої фракції. Найбільший вміст пектинових речовин, у нашому випадку, мають шипшина (до 3,7 мг/100г) і горобина чорноплідна (до 2,3 мг/100г), трохи менший вміст пектинів виявлено у кизилі, бузині чорній та обліписі.

Дубильні речовини, що входять до їх складу, надають терпкий смак і зупиняють гнильне бродіння в кишківнику. Вони відновлюють запаси заліза в організмі, покращують

роботу серцевого м'яза, запобігають утворенню тромбів та виникнення інфаркту міокарда. Найбільший вміст дубильних речовин виявлено у плодах шипшини.

Встановлено, що всі ягоди містять органічні кислоти, переважно лимонну та яблучну, а найбільшу кількість мають плоди шипшини та обліпихи (до 4%). Крім них, деякі ягоди містять й інші органічні кислоти, які є важливими для організму людини. Наприклад, у ягодах обліпихи є аскорбінова і хінна кислота, а також урсолова кислота, яка прискорює загоювання ран та знімає запальні процеси [2].

Важливу роль для організму людини відіграють мінеральні речовини, а ягоди у своєму складі містять їх у переважаючій кількості: обліпиха - калій, кальцій, фосфор, кремній, залізо, титан, цинк; чорноплідна горобина - залізо, селен, марганець, йод, калій, кальцій, магній і кобальт; бузина чорна - магній, натрій, кальцій, фосфор, калій, мідь, залізо, селен і цинк [3]; кизил – калій, натрій, кальцій, фосфор, магній, залізо і цинк; шипшина - цинк, марганець, кальцій, калій, залізо, фосфор, магній, натрій, молібден і мідь [4].

Важливою біохімічною ознакою ягід є наявність у їх складі доволі значної кількості каротиноїдів, особливо у ягодах обліпихи (β -каротину – до 25 мг/100г), чорноплідної горобини (від 8,4 до 14,9 мг % каротиноїдів). β -каротин має виражену імуномодельную дію, а в організмі людини розкладається з утворенням вітаміну А, характеризується антиоксидантними властивостями. Плоди аронії також цінні вітаміном В₆, вміст якого складає 1,5 мг у 100г, тоді як у інших ягодах він міститься лише в мізерних дозах.

За вмістом аскорбінової кислоти найбільш цінні, як всім відомо, плоди шипшини (650-1762 мг/100г), але у ягодах бузини чорної та обліпихи вміст вітаміну С досить високий – 573 і 300 мг/100г відповідно. Аскорбінова кислота відіграє важливу роль в обміні речовин, виконує різні функції, які засновані на її властивості легко піддаватись як відновленню, так і окисленню. В організмі людини вітамін С проявляє виражені антиоксидантні властивості, нейтралізуючи вільні радикали, захищає ліпіди від перекисного окислення та відновлює іони металів, які входять до складу ферментів.

Токоферолі також вважаються дуже важливим вітаміном, оскільки є потужними антиоксидантами, пригнічують окислювальну деградацію ліпідів, що відбувається під впливом вільних радикалів. Окрім того, вітамін Е - це стабілізатор клітинних мембран, який потрібен для функціонування серцевого м'яза і зниження рівня холестерину в крові. Токоферолі у великій кількості виявлені у ягодах бузини чорної (32,4 мг/100г) та обліпихи (6,5-13 мг/100г). Незначна кількість токоферолів також міститься у плодах шипшини та аронії. Високим рівнем ніацину (до 1 мг/100г) відрізняються плоди обліпихи, шипшини та аронії, а рибофлавіну – лише плоди шипшини. У горобині чорноплідній також містяться такі вітаміни як фолієва кислота (0,2-0,7 мг/100г) та вітамін К (0,8 мг/100г).

Антиоксидантні властивості ягід уповільнюють процеси старіння організму, а біофлавоноїди, якими вони цінні, захищають мембрани судин і капілярів, покращуючи мікроциркуляцію крові, що особливо важливо для кришталика ока і сітківки. Завдяки цим чинникам вживання в їжу ягід сприяє зміцненню зору та підвищенню його гостроти. При цьому ягоди низькокалорійні та гіпоалергенні, мають чудовий десертний смак.

Привабливість плодів дикорослих ягід для створення багатофункціональних збагачувачів при виробництві кексів ґрунтується не лише на їх здатності концентрувати у собі чимало аскорбінової кислоти, але й поліфенольних сполук, адже саме це поєднання максимально результативно впливає на людський організм.

Список використаних джерел

1. Сімахіна Г. О., Науменко Н. В., Халапсіна С. В. Біологічна цінність ягід чорноплідної горобини. *Ukrainian Food Journal*. 2012. V.1 Is. 1. P. 8-11.
2. Fatima T., Nazir A., Naseer B., Hussain S. Z. Seabuckthorn (*Hippophae rhamnoides*): A repository of phytochemicals. *Int. J. Pharm. Sci. Res.* 2018. № 3, P. 9-12
3. Морозова Л. П. Використання бузини чорної (*sambucus nigra*) в харчовій галузі та лікувально-профілактичних цілях. *Продовольчі ресурси*. 2022. Том. 10. № 18. С. 80-89.
4. Наконечна А. С., Ковальчук С. С. Імуномодулюючі соуси з шипшини. *Обладнання та технології харчових виробництв*. 2024. № 1 (48). С. 14-22.

УЛЬТРАОБРОБЛЕНІ ХАРЧОВІ ПРОДУКТИ: МІЖ НАУКОВИМИ ЗАСТЕРЕЖЕННЯМИ ТА СПОЖИВАЦЬКИМИ ЗВИЧКАМИ

Сучасна харчова промисловість характеризується домінуванням продуктів глибокої технологічної переробки з використанням широкого спектру інгредієнтів, включаючи численні штучні добавки. Ці продукти, відомі як ультраоброблені харчові продукти (UPF), становлять значну частку раціону населення в багатьох країнах світу, зокрема у Великій Британії та США, де їхнє споживання може сягати понад половини щоденного харчування [1]. Зростаюча поширеність UPF викликає серйозне занепокоєння серед наукової спільноти та медичних працівників через потенційні негативні наслідки для здоров'я.

Сучасна кон'юнктура харчового ринку характеризується тенденцією до презентації виробниками власної продукції в найбільш вигідному для споживача сприйнятті, незалежно від її фактичної харчової цінності, що особливо актуально стосовно ультраоброблених харчових продуктів. Незважаючи на загальну відсутність користі для здоров'я, значна кількість продуктів, що піддавалися інтенсивній технологічній обробці, позиціонується як умовно корисні.

UPF є результатом складних багаторівневих промислових процесів, таких як екстракція, гідрогенізація та екструзія. Їхній склад відрізняється високим вмістом рафінованих вуглеводів, насичених і трансжирів, значної кількості солі та численних штучних добавок, включаючи барвники, ароматизатори, емульгатори та консерванти. У процесі інтенсивної обробки ці продукти втрачають значну частину цінних нутрієнтів, таких як вітаміни, мінерали та харчові волокна, що знижує їхню харчову цінність.

Епідеміологічні дослідження демонструють статистично значущий зв'язок між високим рівнем споживання UPF та підвищеним ризиком розвитку різноманітних неінфекційних захворювань. Зокрема, встановлено, що значна частка UPF в раціоні асоціюється зі збільшенням ймовірності серцево-судинних захворювань на 24 % [1]. Механізми негативного впливу UPF на організм є комплексними та включають наступні аспекти:

- Підвищення артеріального тиску: Високий вміст натрію та низький рівень калію в UPF сприяють затримці рідини та підвищенню кров'яного тиску.
- Індукція запальних процесів: Штучні добавки та змінений профіль жирів в UPF можуть провокувати хронічне запалення в різних органах і системах, включаючи шлунково-кишковий тракт.
- Порушення регуляції апетиту: Низький вміст харчових волокон та висока енергетична щільність UPF призводять до швидкого, але короткочасного відчуття насичення, що сприяє переїданню та набору зайвої ваги.
- Зміни гормонального фону: Деякі інгредієнти UPF можуть впливати на вироблення та функціонування гормонів, що регулюють апетит і метаболізм.

Однією з ключових проблем є прихована присутність UPF у раціоні споживачів. Виробники часто використовують маркетингові стратегії, позицінуючи UPF як “корисні”, “органічні” або “екологічно чисті” продукти, що може вводити в оману покупців. До категорії UPF належать не лише традиційно шкідливі продукти, такі як чіпси та фастфуд, але й продукти, що можуть здаватися корисними, наприклад, деякі фруктові йогурти, веганські заміники м'яса, дієтичні батончики, готові сухі сніданки та промислово виготовлений хліб. Для кращого розуміння та ідентифікації різних категорій харчових продуктів використовується система NOVA, яка поділяє всю їжу на чотири групи залежно від ступеня її обробки [2]:

1. *Необроблені або мінімально оброблені продукти* – фрукти, овочі, молоко, риба, бобові, яйця, горіхи та насіння без доданих інгредієнтів.

2. *Перероблені кулінарні інгредієнти* зазвичай не вживаються самостійно, а використовуються для приготування їжі, такі як сіль, цукор, олії та оцет.

3. *Оброблені продукти* отримані шляхом додавання інгредієнтів другої категорії до продуктів першої категорії (наприклад, консервовані овочі, домашній хліб, сири).

4. *Ультраоброблені харчові продукти (UPF)* продукти, що пройшли численні промислові процеси та містять п'ять або більше інгредієнтів, значна частина яких є штучними добавками (консерванти, емульгатори, підсолоджувачі, барвники, ароматизатори) для забезпечення тривалого терміну зберігання та покращення смакових якостей.

Глобальне поширення ультраобробленої їжі (UPF) є предметом інтенсивних наукових дискусій через її потенційний вплив на громадське здоров'я. Деякі дослідники зазначають, що навіть серед ультраоброблених продуктів можуть бути такі, що збагачені корисними нутрієнтами та можуть бути частиною збалансованого раціону за помірною споживання. Наприклад, цільозерновий хліб, хоча й належить до UPF, містить в своєму складі харчові волокна, вітаміни та мінерали. Підкреслюється важливість загального балансу харчування та помірною споживання потенційно корисних продуктів, таких як фруктові соки, надмірне вживання яких може призвести до негативних наслідків через високий вміст цукру.

Згідно з останніми даними, Велика Британія та Сполучені Штати Америки є лідерами за рівнем споживання ультраобробленої їжі. Це свідчить про глибоку інтеграцію таких продуктів у раціоні населення цих країн. Станом на 2023 рік, UPF становила значну частку загального добового калорійного споживання: середньостатистичний дорослий житель США отримував 58% калорій саме з ультраобробленої їжі; для дитячого населення США цей показник був ще вищим – 66% калорій надходило з UPF. Такий високий рівень споживання вказує на потенційний зв'язок між UPF та підвищеним ризиком розвитку хронічних захворювань, таких як ожиріння, цукровий діабет 2 типу, серцево-судинні захворювання та деякі види раку.

В азійських країнах, таких як Південна Корея, Японія та країнах Латинської Америки, зокрема в Бразилії та Чилі ультраоброблені продукти демонструють відносно нижчі, але помітні рівні споживання від 20 до 30% добової дози калорій. Цей показник відображає збереження традиційних дієтичних моделей, що менш залежні від промислово оброблених продуктів. Це свідчить про помірне, але зростаюче надходження UPF на ці ринки. Для Південної Африки цей показник є дещо вищим і становить 39%, що може бути обумовлено особливостями економічного розвитку та змінами у харчових звичках населення [3].

Отож, ультраоброблені харчові продукти становлять значну проблему для сучасного споживачького здоров'я. Їхня широка поширеність, складний склад та прихована присутність у багатьох продуктах харчування вимагають підвищення обізнаності споживачів щодо їхніх характеристик та потенційних наслідків для здоров'я. Необхідні подальші наукові дослідження для глибшого розуміння механізмів впливу UPF на організм людини та розробки ефективних стратегій на популяційному рівні, спрямованих на зменшення їхнього споживання та сприяння вибору максимально корисних, мінімально оброблених харчових продуктів. Важливим є формування критичного ставлення споживачів до маркування продуктів та розуміння того, що позиціонування продукту як “корисного” не завжди гарантує його високу харчову цінність.

Список використаних джерел

1. Ultra-processed food raises risk of heart disease, heart attack and stroke. URL : <https://www.bhf.org.uk/what-we-do/news-from-the-bhf/news-archive/2023/august/ultra-processed-foods-linked-to-cardiovascular-risk>
2. Monteiro CA, Cannon G, Levy RB et al. NOVA. The star shines bright. [Food classification. Public health] World Nutrition January-March 2016, 7, 1 – 3, 28 – 38.
3. Ultra-processed foods: how bad are they for your health ? URL : <https://www.bhf.org.uk/informationsupport/heart-matters-magazine/news/behind-the-headlines/ultra-processed-foods>

КЛЕНОВИЙ СИРОП – АЛЬТЕРНАТИВНИЙ ЦУКРОЗАМІННИК

Актуальним для профілактики діабету є пошук альтернативних цукрозамінників, адже встановлено, що число хворих на цукровий діабет подвоюється через кожні 15 років. Масові скринінгові обстеження показали, що в розвинених країнах тяжкими формами цукрового діабету страждає від 2 до 4% населення. Всього у світі, за даними Міжнародної діабетичної федерації, хворіють понад 366 млн. осіб і за їх прогнозом до 2030 р. кількість людей з цукровим діабетом зросте до 600 млн. В Україні зареєстровано 1 млн 400 тисяч осіб хворих на діабет, з них близько 190 тис. пацієнтів – інсулінозалежні, з яких понад 7,5 тис. – діти. Ці цифри вказують на важливість зменшення споживання цукру та пошуку інших природніх цукрів з нижчим глікемічним індексом.

Пошуку альтернативних цукрозамінників присвячені праці багатьох учених. Особливої уваги на даний час заслуговують природні сиропи, а саме кленовий сироп. Кленовий сироп виготовляється із цукрового клену. Цукровий клен в основному росте на північному сході США та на сході Канади. Інший вид клену культивується у Кореї, але він не придатний для сиропів, а лише для соку. Близько 80 % всього кленового сиропу у світі виробляється в канадській провінції Квебек. Канадський експорт кленового сиропу оцінюється більш ніж в 145 млн. канадських доларів на рік. У Канаді кленовий сироп також виготовляють в провінціях Онтаріо і Нью-Брансвік. У США на півночі штату Нью-Йорк, в провінціях штату Мен, Массачусетс, Вермонт і Пенсільванії. Штат Вермонт є найбільшим виробником у США виробляючи близько 5,5% від світового постачання.

Кленовий сироп виготовляють шляхом кип'ятіння і випаровування соку цукрового клена. Оскільки сік становить лише 2 або 3% цукру то для виготовлення 1 л сиропу потрібно майже 40 літрів соку. Це робить кленовий сироп дуже дорогим цукрозамінником. Його цінують за неповторний смак і солодкий аромат. Темні кленові сиропи краще використовувати для випічки, оскільки вони мають більш міцний смак. Використання кленового цукру також є хорошим способом додання аромату. Кленовий цукор – це те, що залишається після того, як сік цукрового клена кип'ятиться довше, ніж це потрібно для створення кленового сиропу. Його можна використовувати для ароматизації деяких кленових продуктів та як альтернативу тростинному цукру.

Кленовий сироп умовно розділяється на канадський і американський (вермонтський) на основі його щільності і прозорості. Сахароза є основною складовою кленового сиропу. У Канаді за чистотою і справжністю канадського кленового сиропу стежить спеціальна державна комісія. Класифікація кленового сиропу ґрунтується на його прозорості, що означає кількість світла, яке пропускає кленовий сироп. Для класифікації виробники використовують прилад, що вимірює коефіцієнт пропускання світла через кленовий сироп. Для кожного типу сиропу встановлений свій показник світлопропускання (%).

Темний кленовий сироп має насиченіший смак, світліший – м'якший. Клас сиропу залежить передусім від часу збирання кленового соку. Для світлого сиропу сік збирається на самому початку сезону (лютий, початок березня), тоді як збір соку для темнішого сиропу відбувається пізніше (березень – квітень). Для того, щоб правильно класифікувати кленовий сироп, він має відповідати таким вимогам: не має мати ознак бродіння; має мати чистий та однорідний колір та має мати аромат клена, характерний для свого кольору, без сторонніх присмаків та запахів.

Кленовий сироп класифікують, використовуючи три класи, що містять поділи за кольором. Термінологія – це єдина відмінність між канадською та американською класифікаціями. У канадській системі використовуються “Номери (№)” – 1, 2 і 3, тоді як в американській системі застосовуються терміни “Клас (Grade)” – А, В і С:

№ 1. Світлий (Класифікація Канади).

Клас А. Бурштиново-темний (Класифікація США). Поділяється на 3 підкатегорії за кольором сиропу: light amber (світлий), medium amber (середній) і dark amber (темний). Світлопропускання між 44 і 60,4% темного кольору з делікатним і солодким смаком клена. Це типовий кленовий сироп, яким поливають млинці, використовують у кулінарії тощо.

№ 2. Темний (Класифікація Канади).

Клас В. (Класифікація США). Світлопропускання між 27 і 43,9% із сильним і різко вираженим смаком клена. Колір темний. Цей кленовий сироп використовується не тільки для вживання в чистому вигляді, але й для випікання та приготування страв.

№ 3. Дуже темний (Класифікація Канади).

Клас С (Класифікація США). Світлопропускання менш ніж 26,9% з дуже сильним карамельним смаком клена. Використовується тільки як інгредієнт в харчовій промисловості. Має дуже темний колір.

Кленовий сироп виготовляється із використанням сучасних технологій, які дозволяють отримати продукт без хімічних добавок, зі збереженою харчовою цінністю, з усіма природними компонентами, які позитивно впливають на організм людини. Також, кленовий сироп багатий поліфенольними лігнанами та фітогормоном абсцизової кислоти та її похідними. Крім, основного інгредієнта сахарози, до хімічного складу продуктів клена входять феноли, піразини, вітаміни, мінерали, органічні кислоти, фітогормони. Хімічний склад кленового сиропу наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Хімічний склад кленового сиропу

Назва речовини	Вміст у %
Сахароза	65,0
Вода	32,0
Гексоза	7,9
Яблучна кислота	0,093
Лимонна кислота	0,01
Бурштинова кислота	0,008
Фумарова кислота	0,004
Зола	0,67

Кленовий сироп багатий не тільки на сахарозу, але й інші речовини, які потрібні організму. Більшість таких компонентів відрізняється унікальністю і не зустрічаються у інших продуктах. Американські та канадські вчені провели дослідження та знайшли у складі кленового сиропу до 54 антиоксидантних речовин, здатних позитивно впливати на організм, зокрема:

– квебекол – має виражений солодкий смак та дозволяє людям з діабетом без ризику ускладнень споживати випічку;

– абсцизова кислота – активізує роботу підшлункової залози, сприяє виробленню інсуліну. Завдяки цьому робить кленовий сироп продуктом зі зниженим глікемічним індексом, незважаючи на наявність у складі великої кількості сахарози. У 100 г кленового сиропу також міститься, мг: тіаміну – 0,07, рибофлавіну – 1,30, холіну – 1,50, пантотенової кислоти – 0,40, натрію – 11,0, калію – 213,0, кальцію – 103,0, магнію – 23,0.

Завдяки іншим корисним сполукам кленовий сироп сприяє нейтралізації запальних процесів в організмі, очищенню судин, а також сприяє зниженню інтенсивності зростання нейродегенеративних хвороб та підвищує імунітет. Також, встановлено, за результатами досліджень, що кленовий сироп є безпечним для тих, хто має діабет 2 типу.

Список використаних джерел

1. Ткаченко А. С. Дослідження споживних властивостей органічних сиропів / А. С. Ткаченко // *Вісник Хмельницького національного університету* 2022, № 4, С. 216-222. (Економічні науки).
2. Кленовий сироп. URL: <https://ukrayinska.libretexts.org> (дата звернення: 19.05.2025).

СПОСОБИ ФАЛЬСИФІКАЦІЇ СВІЖИХ ФРУКТІВ ТА ОВОЧІВ

Фальсифікація свіжих фруктів та овочів передбачає додавання речовин для покращення зовнішнього вигляду, смаку або терміну придатності, що призводить до навмисної зміни їх якості. Споживання такої продукції може спричиняти легкі та тяжкі наслідки для здоров'я людини, а також призводити до фінансових втрат. Алергічна реакція, діарея, нудота, діабет, серцево-судинні захворювання часто спостерігаються після вживання фальсифікованої фруктоовочевої продукції. А деякі види фальсифікації демонструють канцерогенні, кластогенні та генотоксичні властивості.

Зовнішній вигляд і смак впливають на вартість свіжих фруктів та овочів, а збільшення терміну їх зберігання сприяє фінансовій вигоді як для виробника, так і для продавця. У цих випадках широко використовують штучне дозрівання, підфарбовування штучними барвниками, обробку консервантами тощо.

Фрукти та овочі, які досягли повної споживчої стиглості під час збору врожаю та транспортування, швидко псуються і це приносить економічні збитки виробникам. Щоб уникнути такої ситуації продукцію зривають задовго до досягнення належної стиглості та використовують штучні агенти дозрівання безпосередньо перед реалізацією. Необхідність штучного дозрівання також виникає, якщо продавці фруктів та овочів бажають вивести їх на ринок задовго до настання сезону їх природнього досягання і, тим самим, отримати додатковий прибуток. Для штучного дозрівання фруктів та овочів використовуються такі речовини – етилен, етанол, пропілен, метанол, метилжасмонат, етиленгліколь, етефон та карбід кальцію (табл. 1.) [1].

Таблиця 1

Властивості речовин, що сприяють дозріванню фруктів та овочів

Назва речовин	Властивості
Етилен	Обробку проводять в пакувальних цехах або в місцях підготовки до реалізації. Клімактеричні плоди (авокадо, диня, яблука, банани, груші, персики тощо) успішно дозрівають при концентрації етилену менше 1 ppm за об'ємом та протягом 12 годин.
Етанол	Застосовується для пригнічення біосинтезу етилену з метою дозрівання. Обробка 35–50% етанолом ефективна проти мікробного та грибкового ураження, покращує органолептичні показники якості та запобігає гниттю фруктів, у т.ч. винограду.
Етиленгліколь	Розведений у воді може прискорити процес дозрівання різних фруктів у холодніших кліматичних умовах. Використовують для штучного дозрівання бананів.
Карбід кальцію	Використовується для штучного дозрівання фруктів та овочів, особливо зелених бананів та манго. Він дешевший і швидше проникає ніж етилен, але може містити токсичні речовини, такі як миш'як та фосфор.
Етефон	Забезпечує кращий колірний профіль, ніж у природно дозрілих фруктів. Фрукти оброблені етефоном мають довший термін зберігання, ніж фрукти, оброблені карбідом кальцію, і це призводить до швидшого дозрівання.
Метилжасмона т	Покращує твердість, підвищує стійкість до механічних пошкоджень, зменшує мікробну атаку та післязбиральне гниття. Стійкий до післязбиральних хвороб, збільшує вміст поліамінів та подовжує термін зберігання.

Попри представлені властивості такі речовини є канцерогенними і, при постійному вживанні оброблених ними фруктів та овочів, можуть викликати головний біль, запаморочення, сонливість, сплутаність свідомості, незворотне пошкодження шкіри та ниркову недостатність.

Для стимуляції швидкого росту фруктів та овочів фермери використовують гормони. Серед таких сполук відомі гіберелова кислота, альфа-нафтилоцтова кислота та окситоцин. Зокрема, окситоцин використовують для вирощування гарбузів та огірків з метою збільшення розміру та зміни кольору.

В якості консерванту для фруктів та овочів використовують формальдегід, водний розчин якого пригнічує ріст мікроорганізмів, взаємодіючи з аміногрупами аденіну, цитозину, гуаніну та денатурує їх. Він також має здатність проникати всередину бактеріальних спор, що дозволяє запобігати мікробному забрудненню та продовжувати термін придатності фруктоовочевої продукції. За відсутності щоденної норми вживання Всесвітня організація охорони здоров'я (ВООЗ) оцінила його в середньому 7,75 мг/день для дорослої людини. У разі перевищення такої дози порушується робота нервової системи, нирок, печінки та легень.

Барвники - хлорофіл, аннато та малахітовий зелений широко використовуються для фруктів та овочів. Але синтетичні барвники більш популярні серед фермерів та продавців, оскільки вони перевершують натуральні за багатьма показниками. Вони стабільніші, більш блискучі та високоефективні. Їх дешевизна та легка доступність також є впливовим факторами використання. Так, барвник малахітовий зелений широко використовується для того, щоб зелені овочі, такі як зелений перець чилі, зелений горошок, китайський гіркий гарбуз, виглядали більш зеленішими, свіжішими, яскравими та сяючими.

З іншої сторони синтетичні барвники генотоксичні, проявляють несприятливий вплив на імунну та репродуктивну системи, викликають алергічні реакції, анемію, пухлини головного мозку, пігментний контактний дерматит та проблеми зі шлунком.

Також на ринку свіжих фруктів та овочів існує інформаційна фальсифікація - дешевші фрукти упаковуються в контейнери, етикетки яких виглядають як преміальні бренди, без дозволу власника бренду. Є підтвердження таких фактів щодо австралійської вишні, новозеландського ківі та продукції марки Dole з Америки.

У липні 2023 року в порту Італії було вилучено та знищено виноград, імпортований з Єгипту. Він був представлений як запатентований сорт «Ранній солодкий», який може вирощуватися лише за ліцензією. Власник інтелектуальної власності на цей сорт заявив, що виноград був вирощений в Єгипті та маркований як інший сорт винограду. Неправильне маркування дозволило б імпортувати виноград та проводити його незаконну торгівлю. Ідентичність сорту винограду було підтверджено за допомогою аналізу ДНК.

Велика різниця в цінах між традиційно вирощеною та органічною продукцією можуть збільшити ймовірність фальсифікації такої продукції. Так, у 2019 році чилійські митники вилучили велику партію неорганічної малини, вирощеної у Китаї, вартістю 12 мільйонів доларів під час експорту з Чилі до Канади. На маркуванні були написи «Чилійська» та «Органічна», хоча обидва твердження були неправдивими. Тому необхідно перевіряти дійсність сертифікатів органічного виробництва у відповідних органах, купувати продукцію у перевірених продавців та уникати покупок «з кузова автомобіля».

Фальсифікація фруктоовочевої продукції стала досить серйозною світовою проблемою через її вплив на здоров'я людини та економіку держав. Продавці часто намагаються зберегти свіжість фруктів та овочів шляхом додавання різних консервантів, надати більш яскравого кольору штучними барвниками. Вживання такої продукції безпосередньо впливає на здоров'я, і будь-який вид фальсифікації має бути заборонений.

Список використаних джерел

1. Momtaz, M.; Bubli, S.Y.; Khan, M.S. Mechanisms and Health Aspects of Food Adulteration: A Comprehensive Review. *Foods* 2023, 12, 199. <https://doi.org/10.3390/foods12010199>.
2. Food Fraud in Fruit and Vegetables. URL:<https://foodfraudadvisors.com/food-fraud-in-fruit-and-vegetables>.

Заверуха О. М.

к.х.н., доцент кафедри харчових технологій,

Хінальська Т. Р.

старший викладач кафедри харчових технологій,
Львівський торговельно-економічний університет

ОЗДОРОВЧІ ХАРЧОВІ ПРОДУКТИ ЯК ОДИН ІЗ ВИДІВ ІННОВАЦІЙ У ХАРЧОВІЙ ПРОМИСЛОВOSTІ

Основою інновацій у харчовій промисловості є підвищення виробництва нових харчових продуктів з покращеними характеристиками. Такими вважають виробництво харчових продуктів з оздоровчими властивостями. На сьогодні рівень здоров'я нації є не тільки проблемою лікарів, але в немалій мірі це стосується і харчових технологій. Виробництво інноваційних харчових продуктів є одним із основних елементів підвищення якісних показників життя і здоров'я як окремої людини, так і в цілому нації.

Будь які війни і екологічні лиха завжди призводили до важких та неймовірних страждань людей. Наслідки війн є жахливі: загибель людей і втрата здоров'я, зникають цілі родини і друзі, руйнуються житлові помешкання. Особливо це спостерігаємо в постковідний і поствоєнний період в Україні. Якісний показник здоров'я нації суттєво понизився. Незбалансоване і неповноцінне харчування, перенесені захворювання спричиняють до ряду серйозних проблем здоров'я населення. Тому настійною потребою на сьогодні є виробництво оздоровчих (функціональних) харчових продуктів як одного із видів інновацій у харчовій промисловості. У впровадженні цих інновацій зацікавленими є всі сторони цього процесу:

- для виробників продукції – це конкурентоспроможність нових продуктів з гарантуванням доходів;
- для економіки держави – це вирішення проблеми зайнятості і зростання валового внутрішнього продукту;
- для споживачів – це отримання високоякісної продукції.

До інноваційної продукції на сьогодні відносять харчові продукти оздоровчого та профілактичного призначення, або як їх ще класифікують в науковій літературі, як функціональні харчові продукти. Для отримання інноваційного продукту прийнято застосовувати наступні технологічні способи: підвищення вмісту функціональних інгредієнтів (упарювання, концентрування, осмос, відгонка); видалення і зменшення вмісту небажаних харчових сполук (бродиння, мембранні методи, крио- і термостатика, електроосмос, нанотехнології); збагачення функціональними інгредієнтами нового продукту. Для отримання функціонального продукту можна використовувати як один із пропонованих способів, так і в певній комбінації.

Основним технологічним прийомом, що дозволяє вирішити це завдання в умовах сучасного виробництва, є прийом збагачення традиційних продуктів харчування функціональними інгредієнтами до рівня, що прирівнюється з фізіологічними нормами їх споживання. Найбільш простим, доступним і економічно вигідним є спосіб збагачення нового продукту функціональними інгредієнтами мікро- і макронутрієнтами синтетичного і природного походження. Основними інгредієнтами, що є рекомендованими МОЗ для збагачення традиційних продуктів є: вітаміни і вітаміноподібні речовини (аскорбінова кислота, тіамін, біотин, рибофлавін, фолієва кислота, ретинол, кальциферолі, холін, параамінобензойна кислота); мікроелементи (*Cu, Zn, Fe, Mn, J*); макроелементи (*Mg, Ca, K, P*); нутрієнти білкового походження (α -амінокислоти, прості і складні поліпептиди, ферменти); нутрієнти ліпідного походження (вищі ненасичені жирні кислоти, фосфоліпіди, лецитин, ω -3 поліненасичені жирні кислоти); нутрієнти вуглеводного походження (оліго- і поліцукри, харчові волокна, лігнін, модифіковані крохмаль і целюлоза, пектинові речовини і камеді); нові штами корисних мікроорганізмів (пробіотики, біфікол, біфіформ, лінекс); біологічно активні добавки БАДи (парафармацевтики, нутріцевтики, еубіотики).

Агротехнічне і харчове виробництво України володіє значними природними ресурсами і сировиною, яку можна переробляти на інноваційну, різноманітну структурною організацією підприємств (малих, великих, крафтових, орендних з різною формою власності), значним експортними можливостями все це створює об'єктивні передумови формування та розвитку інноваційної діяльності у харчовій промисловості.

ІННОВАЦІЙНІ УПАКОВКИ ДЛЯ ХАРЧОВИХ ПРОДУКТІВ

Технологічний процес виробництва харчових продуктів складається з багатьох основних етапів, деякими з яких є підготовка сировини, обробка та пакування. Пакування має суттєвий вплив на якість, безпечність харчових продуктів, збереження споживних властивостей продукту та термін їх придатності.

Захищаючи продукт від забруднення та пошкоджень, упаковка водночас повинна: збільшувати термін зберігання продукту; сприяти дистрибуції та презентації продукту (зміни в дистрибуції, такі як глобалізація ринку); забезпечувати споживачам зручність споживання та економію часу; будувати взаємовідносини зі споживачами як рекламний інструмент; призводити до економії витрат; мати найменше екологічних проблем; гарантувати здоров'я та безпеку споживачів [1].

В останні роки у харчовій промисловості для пакування харчових продуктів стали застосовуватися біоактивні плівки та розумні (інтелектуальні) технології. Пластикові плівки, завдяки їх малій вазі, простоті обробки і низькій вартості, стали найбільш прийнятними для застосування при виробництві упаковки харчових продуктів. Завдяки досягненням останнього десятиліття розширені та запропоновані функціональні властивості бар'єрних плівок з метою збільшення терміну придатності харчових продуктів, наприклад, активні та інтелектуальні упаковки. Ці види упаковок дозволяють забезпечити подовжений термін придатності харчових продуктів завдяки спрощенню виробничих процесів або консервуванню харчових продуктів з мінімальним використанням консервантів [2].

Інтелектуальне та активне пакування – це дві зовсім різні ідеї, які поєднані лише тим, що обидва започаткували нове уявлення про упаковку продуктів. Головна відмінність полягає в тому, що інтелектуальне пакування не впливає на їжу безпосередньо, крім як моніторингу стану упакованого продукту, в той час як активне пакування взаємодіє з середовищем навколо їжі для подовження терміну зберігання. Тобто, активне пакування – це компонент, що реалізує певну дію, а інтелектуальне пакування – це компонент, який відчуває та надає інформацію. Інтелектуальне та активне пакування здатні, майже завжди, працювати разом, утворюючи так звану «розумну» упаковку.

Розглядаючи технологічні процеси виробництва інноваційної упаковки, слід зазначити, що більшість часу упаковка виробляється традиційними способами, такими як екструзія, лиття під тиском, лиття з натягуванням, лиття, формування плівки, термоформування, піноутворення, змішування та компаундування. Активний компонент можна безпосередньо інтегрувати в полімерну матрицю упаковки та/або плівку, або ж пакетики та подушки можуть бути вставлені безпосередньо в упаковку. Інтелектуальний компонент можна інтегрувати в первинну або вторинну упаковку. Однак також інновації у виробництві полімерної упаковки є цікавими, щоб відповідати прогресу, що виникає у складі та структурі упаковки [3].

Суть активної упаковки полягає у впровадженні у класичну упаковку покращених функцій, метою яких є збільшення терміну зберігання продуктів. Повне визначення «активних матеріалів та виробів» надається Європейським Регламентом 450/2009/ЕС. Він визначає їх як «спеціально розроблені для свідомого включення компонентів, які вивільнятимуть або поглинатимуть речовини в упакований продукт або з нього, або з навколишнього середовища, яке його оточує».

Справді, звичайні харчові упаковки зазвичай призначені як пасивні бар'єри, що захищають їжу від забруднень навколишнього середовища, тоді як активна упаковка сприяє активній дії пакувального матеріалу, забезпечуючи покращене збереження продукту харчування. Ця активна дія може бути зумовлена певними властивостями, що належать

пакувальному матеріалу, або активним агентам, які додаються до пасивного бар'єру, щоб працювати як поглиначі, емітери або вивільнювачі сполук, здатних відігравати ключову роль у зберіганні їжі. Отже, основною метою активної упаковки є запобігання мікробному та хімічному забрудненню, а також збереження візуальних та органолептичних властивостей їжі.

У наукових працях існує безліч визначень поняття інтелектуального пакування. Європейська Комісія визначає інтелектуальне пакування як «матеріали та вироби, які відстежують стан запакованої їжі або середовища, що оточує їжу». Поняття «інтелектуальна упаковка» також визначається як наука та технологія, яка використовує комунікативну функцію для полегшення прийняття рішень з метою збільшення терміну придатності, покращення безпеки, гарантії якості, надання інформації та попередження про будь-які проблеми шляхом моніторингу змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі пакування. Більш точно, інтелектуальна упаковка – це пакувальна система, яка використовує внутрішнє (наприклад, метаболіти) або зовнішнє (наприклад, температура) середовище пакування як «інформацію» для моніторингу стану якості продукту, щоб поліпшити не тільки безпечність продукту, але й відслідковувати продукт для автоматичної ідентифікації та простеження [4].

Основні технології системи інтелектуальної упаковки – це використання індикаторів, сенсорів та носіїв даних. Індикатори та сенсори виконують головну функцію надання інформації про якість продукту, в той час як клас носіїв даних більше залучений в управління логістикою ланцюга постачання. Ці системи можуть бути розміщені на первинній упаковці, всередині або ззовні, на вторинній або третинній упаковці.

Основна роль індикаторів – довести до споживача інформацію, що стосується наявності чи відсутності певної речовини, показуючи, чи відбувається реакція між двома або більше компонентами, або ж контролюючи концентрацію конкретної речовини. Ця інформація перетворюється на сигнали, найчастіше у вигляді миттєвих візуальних змін (скажімо, різної інтенсивності кольору чи дифузії барвника вздовж прямої). У більшості випадків, головна вимога до індикатора – щоб ці зміни кольору або інтенсивності були незворотними. Індикатори являють собою досить однорідний клас інтелектуальної упаковки та поділяються на три основні категорії: індикатори часу і температури, індикатори свіжості та газові індикатори. Для більш розгорнутої класифікації, індикатори можна розділити на зовнішні та внутрішні, залежно від місця їх розміщення на упаковці. Розвиток інноваційних досягнень у біотехнології, аналітичній хімії, мікроелектроніці та матеріалознавстві сприяє впровадженню новітніх розробок у галузі розумних упаковок.

Однак висока ціна та інтеграція розумних концепцій все ще залишаються основними обмеженнями для пакувальних матеріалів. Інтеграція біосенсорів з RFID-системою для інформування та надання інформації про стан продукту в реальному часі має високий потенціал для інтелектуальної упаковки, що призводить до покращення безпечності, якості та управління запасами, а також зменшення втрат продукції.

Список використаних джерел

1. Roya A. Q. Elham M. Intelligent food packaging: Concepts and innovations. *International Journal of ChemTech Research*, 2016. №9(6). P. 669-676.
2. Wicochea-Rodríguez J.D. et al. Active food packaging based on biopolymers and aroma compounds: How to design and control the release. *Frontiers in chemistry*. 2019. Vol. 7. P. 398.
3. Drago E., Campardelli R., Pettinato M., Perego P. Innovations in Smart Packaging Concepts for Food: An Extensive Review. *Foods*. 2020. №9. 1628.
4. Suppakul, P. Intelligent packaging. In *Handbook of Frozen Food Processing and Packaging*; Sun, D.W., Ed.; CRC Press: Boca Raton, FL, USA. 2012. P. 835-858.

МОЖЛИВІ НАУКОВІ РІШЕННЯ ДЛЯ СТАЛОГО ХАРЧУВАННЯ НАСЕЛЕННЯ

Глобальна продовольча система стикається зі значними викликами, включаючи необхідність забезпечення населення оздоровчим харчуванням, одночасно захищаючи довкілля. Сталий раціон, як визначено ВООЗ і Продовольчою та сільськогосподарською організацією ООН, корисний для здоров'я, має низький вплив на навколишнє середовище; є доступним, недорогим, безпечним, відповідним культурним уподобанням.

Такий раціон зазвичай означає вживання більшої кількості рослинної їжі та меншої кількості тваринної їжі. Однак, оскільки рослинна їжа часто містить менше білка та нижчої якості, проблемою стає ретельне дослідження можливості забезпечення сталого раціону належною кількістю і якістю білка. Окрім цього, важливо, щоб сталий раціон відповідав культурним звичкам певних груп населення в кожній країні. Тому наукові дослідження повинні запропонувати реальні рішення для сталого європейського раціону і оцінювати кількість білка в раціонах [1].

Якість білка та адекватність майбутнього європейського раціону передбачає, відповідно до сучасних наукових поглядів, оцінювання адекватності білка як співвідношення щоденного споживання придатного для використання білка до потреби. Для цього розроблено новий показник – Індекс адекватності та якості білка (PAQS). Споживання придатного для використання білка – це частина споживаного білка, яка може бути використана для синтезу білка в організмі, тобто придатний для використання білок – це загальний рівень споживання білка, скоригований на його засвоюваність та амінокислотний склад. У 25 європейських країнах майже всі здебільшого споживають достатньо придатного для використання білка, але раціон деяких споживачів в окремих випадках може потребувати більшої уваги. Крім того, за реалістичних сценаріїв, європейські раціони можуть знизити викиди парникових газів на 12–16 % без шкоди для достатності білка і харчової цінності.

Можливі рішення для сталого європейського раціону мають враховувати те, що наразі частина дорослого населення дотримується раціону з низьким вмістом м'яса, що має нижчі викиди парникових газів і є здоровішим, ніж середній європейський раціон. Оскільки раціон із низьким вмістом м'яса прийнятний принаймні частиною населення, його можна використовувати як приклад для покращення сталості їхнього раціону.

Також встановлено, що деякі споживачі замінюють м'ясо рибою, горіхами та сиром, або споживають більше солодощів і продуктів замість м'яса. Ці приклади вважаються прийнятними альтернативами м'ясу, коли намагаються харчуватися більш стійко. Включення водоростей до європейського раціону може додати певних переваг для здоров'я і навколишнього середовища, але значні зміни в раціоні у поточних моделях споживання з традиційними продуктами можуть досягти подібних результатів. Зміни в раціоні повинні збігатися зі змінами в решті продовольчої системи. Моделі оптимізації раціону (SHARP) і моделі оптимізації екологічної продовольчої системи (CiFoS) можуть бути використані під час розроблення політики переходу до більш сталих раціонів. Отже, наукові дослідження європейських вчених показують, що сучасні і перспективні удосконалені раціони повинні забезпечувати достатньо придатного для використання білка. Крім того, можливі рішення для сталих європейських раціонів включають невеликі кроки до переходу на більш рослинну їжу. Масштабніші зміни можуть запропонувати більше переваг, але вимагатимуть зміни всієї продовольчої системи. Подальші дослідження мають перевіряти, наскільки прийнятними є ці зміни у раціоні в реальному житті, і врахувати більше екологічних факторів, таких як біорізноманіття та використання пестицидів.

Розвиток сталого харчування можливий також за допомогою упаковки в модифікованій атмосфері для зберігання харчових продуктів. Модифікована атмосфера

упаковка (МАР) стала значною технологією в галузі зберігання харчових продуктів і є критично важливим рішенням для боротьби з харчовими відходами, на які припадає близько 30–40% усього світового виробництва продуктів харчування. Вона значно подовжує термін придатності продуктів, уповільнюючи розмноження мікроорганізмів і окислювальну деградацію шляхом зміни складу газів в упаковці. МАР може подовжити термін придатності фруктів та овочів на 50–200%, залежно від товару та умов зберігання. Аналогічно, м'ясні продукти, упаковані в МАР з високою концентрацією CO₂, демонструють до 40–60% довший термін придатності порівняно з продуктами звичайної упаковки. З точки зору сталого розвитку, МАР допомагає запобігти 1,3 мільярда тонн харчових відходів у світі щороку та зменшує викиди парникових газів, пов'язані з псуванням харчових продуктів. Крім того, прориви в галузі матеріалів МАР, які можна біорозкласти або переробляти, сприяють зменшенню пластикових відходів і запобіганню екологічним проблемам. Адаптивність технології дозволяє виробникам найкраще керувати різними газовими сумішами та структурами упаковки в різноманітних харчових продуктах. Ці тенденції мають на меті застосовувати все більше МАР, як останніх досягнень, для подолання різних продовольчих проблем та його потенційної важливості для сталого розвитку харчування населення в різних країнах завдяки збереженню якості та екологічно свідомим інноваціям в упаковці [2].

Пакування харчових продуктів включає різноманітні методи і техніки, що використовуються для підтримки терміну придатності та безпечності харчових продуктів. Обраний метод залежить від специфіки харчового продукту. Упаковка харчових продуктів – один зі способів у забезпеченні тривалішого терміну придатності продукції. Таким чином, упаковка харчових продуктів є важливою частиною ланцюга їхнього постачання, яка безпосередньо впливає на якість і безпечність продукції.

Нещодавні досягнення призвели до появи біоміметичних матеріалів, наноматеріалів та упаковки на основі рослинних екстрактів, які забезпечують підвищену ефективність та стійкість. Біоміметичні матеріали, зумовлені природними структурами і механізмами, демонструють покращені захисні властивості, такі як самоочисні поверхні та антимікробна активність.

Наноматеріали, включаючи наночастинки металів та оксидів металів (наприклад, срібло, оксид цинку та діоксид титану), сприяють антимікробному захисту, посиленню газового бар'єру та контрольованому вивільненню активних сполук. Крім того, біоактивні пакувальні матеріали, що містять рослинні екстракти, привернули увагу завдяки своїм природним антимікробним і антиоксидантним властивостям, які допомагають підтримувати свіжість та безпечність харчових продуктів без необхідності використання синтетичних добавок.

МАР – це одна з технологій, яка спрямована на зміну атмосфери всередині харчової упаковки, щоб продовжити термін придатності харчового продукту, одночасно зберігаючи його якість та свіжість. Поєднання МАР з новими нанотехнологічними та біоактивними пакувальними рішеннями ще більше підвищує ефективність цього методу. МАР змінює рівень кисню, вуглекислого газу та азоту в упаковці, створюючи умови, що забезпечують тривале зберігання харчових продуктів. Ці та багато інших функцій, що забезпечуються харчовою упаковкою, часто призначені для задоволення потреб споживачів та бізнесу і досягнення державних норм.

Список використаних джерел

1. Feasible solutions for sustainable diets with adequate protein intake: modelling diets for the Netherlands and Europe. Heerschop, S. N., 28 May 2025, Wageningen: Wageningen University. 266 p. Research output: Thesis › internal PhD, WU.
2. Umme Habiba, Ananya Bajpai, Zaryab Shafi, Vinay Kumar Pandey, Rahul Singh. Advancing sustainability through modified atmosphere packaging (MAP) for fresh food preservation: A critical review // Journal of Stored Products Research. V. 112, May 2025. <https://doi.org/10.1016/j.jspr.2025.102657>.

ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КРАФТОВОГО СИРОВАРІННЯ В УКРАЇНІ

В Україні за останні роки набувають поширення крафтові сироварні. По всій території країни, за різними оцінками, на сьогоднішній день налічують від 80 до 150 таких підприємств. Виробники сиру стверджують, що тенденція споживання локальних продуктів прийшла до нас з країн ЄС та її охоче підтримують українці. Нині споживачі надають перевагу натуральним продуктам, тому крафтові сири, які виготовляють в невеликій кількості та які мають унікальні смаки, користуються попитом. Споживач готовий платити більше за унікальність та автентичність. Натуральне молоко від тварин, які харчуються на вільному випасі – запорука високої якості та чудового смаку, тому поціновувачі сиру стали надавати перевагу саме цій продукції.

Виробництво сиру – тривалий процес, що залежить від багатьох факторів. Широкий асортимент крафтової сирної продукції формується за рахунок різних технологій приготування, введення оригінальних добавок, вишуканого смаку. Споживачі надають перевагу певним видам сиру: фета, рикотта, моцарелла, гауда, голландський, бринза, з плісінню (блакитною, білою), з добавками (зелень, соус песто, волоський горіх, кмин, пажитник тощо). В Україні найбільш популярні сири з коров'ячого та козиного молока. Останніми роками сир із козиного молока привертає все більшу увагу покупців. Здобутки Українських виробників крафтового сиру отримали визнання європейської спільноти через нагороди на наймасштабнішому міжнародному сирному конкурсі World Cheese Awards 2024, який відбувся в Португалії (м. Візеу). Там було представлено 4786 сирів із 47-ми країн світу і серед них – 27 з України. Уже третій рік поспіль українські сири отримують визнання від міжнародних сирних експертів і в 2024 р. – 8 нагород. Це чудовий результат на такому масштабному змаганні. Саме це свідчить про те, що українські сири займають достойне місце на світовому ринку. Такі події дають гарний поштовх до вдосконалення, масштабування та пошуку свого споживача.

Участь українських сирів у конкурсі відбулась за підтримки Швейцарії в межах швейцарсько-української програми Quality FOOD Trade Program і сприянню Ukraine-Moldova American Enterprise Fund, а також Ardis Group.

Bronze нагороду отримали:

- твердий сир “Козячий сир з трюфелем” – “Мукко”, Львівщина;
- твердий сир “Легенда” – “Додообра ферма”, Київщина;
- твердий сир “Бікоз” – “Додообра ферма”, Київщина;
- твердий сир “Гауда” – “Зінка”, Київщина;
- сир з білою пліснявою “Говерла” – “Гарбузовий рай”, Львівщина;
- напівтвердий сир “Фонді” – “WineTime”, Київщина.

Silver нагороду отримали:

- твердий сир “Корона” – “Зінка”, Київщина;
- ароматизований сир “Лопта” – “Мамин сир”, Закарпаття.

Загалом, за три роки участі в проєкті українські сири мають уже 34 нагороди. Проте, українським крафтовим виробникам сирів часто доводиться долати значні труднощі у своїй діяльності. Основними напрямками у вирішенні проблем сьогодення у галузі сироваріння є вдосконалення технологічного устаткування, техніки та технології виробництва, використання біологічних факторів для збільшення виробництва готової продукції і поліпшення її якості, впровадження інноваційних технологій задля переробки молочної сироватки та молока і створення безперебійних процесів виробництва сирів.

Так, опитування (травень-червень 2024 р.) Національної асоціації сільськогосподарських дорадчих служб України (НАСДСУ) дало можливість виявити такі найбільші проблеми, з якими зіштовхуються сировари: пошук сировини відповідної якості (50% респондентів); збут продукції (43%); низька купівельна спроможність населення (43%); нестача кваліфікованих робітників (40%); відсутність державної підтримки (36,7%).

Учасники опитування мають власне бачення вирішення цих проблем, що може бути корисним як для формування аграрної політики, так і планів розвитку підприємств, що займаються сироварінням. Вони пропонують: реклама продукції на всеукраїнському рівні; запровадження сертифікації виробництва; контроль та відповідальність за фальсифікацію продукції; якісне планування бізнесу; підвищення рівня первинної обробки молока у господарствах; розвиток мережі натуральних, крафтових продуктів; організація регулярних ярмарок; системне навчання персоналу; системна робота з сімейними молочними фермами; розвиток кооперації – завдяки цьому впроваджувати єдиний стандарт якості молока; доступний лабораторний контроль, контроль імпорту; створення дієвої асоціації, яка буде вирішувати проблеми, лобювати закони, розвивати власну мережу реалізації, організовувати фестивалі та ярмарки; стимулювання вітчизняного виробництва сировини, в тому числі якісних заквасок; популяризація професії сировара; розвиток культури споживання сирів в Україні, популяризація українських сирів і сироварень; освітні проєкти, щоб підняти рівень компетентності початківців у законодавчих та санітарних вимогах, побудові системи продажу, бюджетуванні тощо; налагодження моделі взаємодії між виробниками крафтового сиру та споживачами, закладами ресторанного господарства, формування гастротурів тощо; ґрунтовні дослідження вітчизняного ринку сироваріння, зокрема на місцевому рівні.

Слід зауважити, що пропозиції є дуже різнопланові, а їхня реалізація потребує значних системних дій і ресурсів. Водночас нескладно помітити у пропозиціях зацікавленість та потребу у знаннях, координації зусиль учасників “сирного” ринку, у розвитку його просвітницької та навчально-консультаційної інфраструктури. Примітно, що Асоціація виробників сиру України, спільно з шеф-кухарем і ресторатором Євгеном Клопотенком, працюватимуть над популяризацією культури споживання сиру, адже українці їдять дуже мало сиру: за рік 3 кг на особу, тоді як у Франції – 22-30 кг.

Впровадження виготовлення крафтових сирів, розширення асортименту та пошук нових шляхів виготовлення унікального сиру на сироварнях є найкращим варіантом для імпортозаміщення. Відповідно на сьогодні спостерігається становлення індустрії сироваріння. Експерти вважають, що перспектива успішного розвитку українського сироварного бізнесу цілком ймовірна, а кризи вже подолано. Це допоможе не лише наповнити внутрішній ринок якісними сирами, а й вийти із даною продукцією на експорт. Як соціально-економічний проєкт сироварні допомагають дрібним сільським господарствам отримувати прибутки, одночасно піклуватися про якість молока, смак сиру, підтримувати традиції та розробляти нові рецептури. Вони також популяризують вівчарство, козівництво, корівництво, залучають молодь до ремесла та збереження автентичних технологій сироваріння.

Отже, динамічний розвиток виробництва крафтових сирів в Україні дозволить сформувати у споживачів гамму шляхетних смаків. Це приведе до того, що промислові сири втратять певну частку споживачів, що змусить виробників значно покращити якість продукту, аби витримати конкуренцію та об’єми продажу. Формула: якість сировини разом із якістю виробництва веде до зростання добробуту при наявності успішної маркетингової стратегії не нова, але актуальна. Одночасно покращується якість здоров’я населення. Крафтовий сир – натуральний екопродукт, тому не може мати шкідливого впливу на організм людини, чого не завжди можна сказати про промислові сири через використання у їхніх технологіях харчових добавок. Сирні ресторани можна вважати перспективним варіантом для розвитку малого та середнього бізнесу в Україні у найближчі післявоєнні часи. При мінівиробництвах крафтових сирів доцільно відкривати спеціалізовані заклади ресторанного господарства, які будуть використовувати дану локальну продукцію для розширення свого асортименту. Це дасть можливість розвитку малого бізнесу для молочної галузі, зеленого та гастротуризму.

Пушак А. С.

к. фіз.-мат. н., доц., доцент кафедри харчових технологій,
Львівський торговельно-економічний університет

Мягкота С. В.

д. фіз.-мат. н., проф., професор кафедри інженерної механіки,
Соловодзінська І. Є.

к.б.н., доц., доцент кафедри екології

Сукач О. М.

к.т.н., доц., доцент кафедри автомобілів і тракторів
Львівський національний університет ветеринарної медицини та біотехнологій імені
С.З. Гжицького

ЛЮМІНЕСЦЕНТНА СПЕКТРОСКОПІЯ ОЛІЇ РОЗТОРОПШІ РІЗНОГО ТЕРМІНУ ЗБЕРІГАННЯ

Рослинні жири є важливою частиною серед всіх жирів, які споживає людина в процесі своєї життєдіяльності. Основою рослинних олій є тригліцериди вищих карбонових кислот (~95%), решту становлять вітаміни, пігменти, вільні поліненасичені жирні кислоти: ліноленова (ω -3), лінолева (ω -6), моно ненасичена - олеїнова (ω -9) та окисли. Деякі з цих складників є люмінесцентно активними сполуками. Такими є α -, β -, γ - та δ - токоферолі, які є різновидами вітаміна Е, поліненасичені жирні кислоти: ліноленова (ω -3), лінолевої (ω -6), мононенасичена - олеїнова (ω -9), вітаміни В₂, Е, попередник вітаміну А (каротин), а також пігменти хлорофіл та феофетин [1]. Названі флуорофори можуть бути давачами інформації про можливі деструктивні зміни хімічного складу олії, а значить і її якості протягом часу зберігання.

На сьогодні олійна промисловість продукує широкий асортимент рослинних олій (оливкова, соняшникова, лляна, ріпакова), отриманих методом холодного пресування із плодів оливок, насіння соняшнику, льону і ріпаку. Одним з актуальних завдань олійної промисловості є розширення асортименту олій, отриманих із нетрадиційної сировини, не тільки для харчування а й для лікувальних цілей. Однією з таких нетрадиційних олієвмісних рослин є розторопша плямиста (*Silybum marianum* (L.) Gaerth) сімейства Астрових-*Asteraceae*).

Насіння розторопші плямистої містить біологічно активні речовини, багаті на олії, які містять поліненасичені жирні кислоти. Олія, витиснута з насіння розторопші, популярна як лікувальна, оскільки вона покращує ліпідний обмін, знижуючи рівень загального холестерину в крові. Вітамін Е, який знаходиться в олії розторопші, зміцнює стінки кровоносних судин, лікує опіки шкіри, регулює роботу ендокринної системи, а вітамін К регулює засвоєння кальцію в організмі [2]. Ґрунтуючись на вищевикладеному, олію розторопші рекомендують до вживання як продукт з корисним співвідношенням жирних кислот та як складову купажу з більш збалансованим жирно кислотним складом, оскільки науково доведено, що для нормального функціонування здорового людського організму співвідношення ω -3: ω -6 поліненасичених жирних кислот повинно становити 1:10, а у випадку лікування серцево-судинних захворювань 1:3 – 1:5 [3].

Метою нашої роботи було дослідження спектрально-люмінесцентних характеристик олії розторопші залежно від часу її зберігання (протягом двох років), оскільки зміна спектрально-люмінесцентних характеристик дає інформацію про якісну зміну хімічного складу олії протягом часу її зберігання. Для ідентифікації цих змін спектрально-люмінесцентні характеристики досліджуваних олій порівнювалися з такими, властивими для свіжовитисненої олії.

На основі даних люмінесцентних досліджень олії зареєстровано високу чутливість люмінесцентно активних компонент олії (токоферолів, поліненасичених жирних кислот, вітамінів, пігментів, продуктів окислення) залежно від часу зберігання олії в побутовому

холодильнику (за температури $+4^{\circ}\text{C}$). На рисунку 1 приведено спектри фотолюмінесценції зразків свіжо витиснутої олії, отриманої методом холодного пресування, та олії отриманої методом холодного пресування, але зістареної її зберіганням протягом півроку, одного і двох років.

Встановлено, що зберігання олії більше шести місяців приводить до окислення та розпаду фенолів, токоферолів, поліненасичених (лінолевої, ліноленової) і мононенасиченої – олеїнової жирних кислот, вітамінів (B_2 , E), попередника вітаміну А (каротину), пігмента хлорофілу, що супроводжується зменшенням інтенсивності смуг люмінесценції токоферол-фенольної групи, поліненасичених (лінолевої, ліноленової) і мононенасиченої – олеїнової жирних кислот, вітамінів (B_2 , E), пігмента хлорофілу з $\lambda_{\text{max}} = 332, 390$ і $415, 515, 525, 678$ нм (рис. 1).

Розпад та окислення фенолів, токоферолів, поліненасичених жирних кислот, вітамінів (B_2 , E), попередника вітаміну А (каротину), пігмента хлорофілу супроводжується появою у спектрах люмінесценції смуг з максимумами $\lambda_{\text{max}} = 370, 440$ і 470 нм.

Визначено жирно-кислотний склад олії розторопші різного терміну зберігання з використанням методу газової хроматографії. Дані якого є подібними до таких, отриманих іншими авторами. На основі хроматографічного аналізу олії розторопші різного терміну зберігання виявлено значне зменшення кількості поліненасиченої ліноленової (ω -3) та мононенасиченої олеїнової (ω -9) жирних кислот, що вказує на їх ефективне окислення в процесі зберігання.

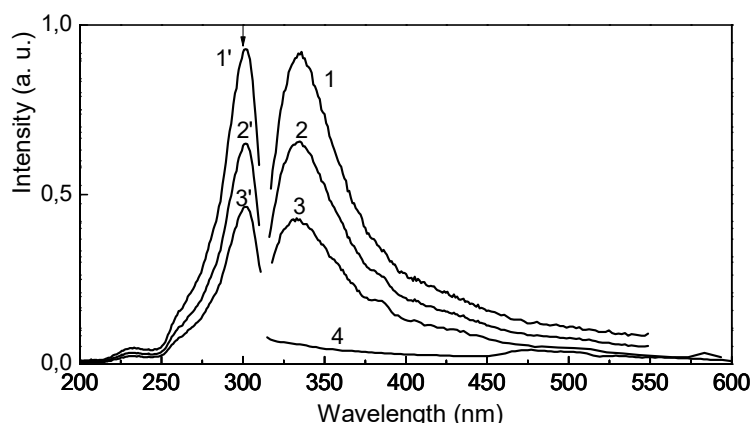


Рис. 1. Спектри фотолюмінесценції (криві 1-4) та спектри збудження смуги фотолюмінесценції з $\lambda_{\text{max}} = 332$ нм (криві 1'-3') олії розторопші різного терміну зберігання за збудження світлом з довжиною хвилі $\lambda_{\text{exc}} = 280$ нм.

- 1, 1' – свіжовитиснута олія;
- 2, 2' – олія, зістарена окисленням за умови доступу повітря у негерметично закриту тару протягом 0,5 року;
- 3, 3' – олія, зістарена окисленням за умови доступу повітря у негерметично закриту тару протягом 1 року;
- 4 – олія, зістарена окисленням за умови доступу повітря у негерметично закриту тару протягом 2 років.

Список використаних джерел

1. A. Cert, W. Moreda, and M. C. Perez-Camino (2000). Chromatographic analysis of minor constituents in vegetable oils. // J. Chromatogr. 881, 131–148. [https://doi.org/10.1016/S0021-9673\(00\)00389-7](https://doi.org/10.1016/S0021-9673(00)00389-7)
2. Nasrollahi I., Talebi E., Nemati Z. Study on Silybum marianum Seed through Fatty Acids Comparison, Peroxide Tests, Refractive Index and Oil Percentage. // Pharmacognosy Journal. 2016, vol. 8(6), pp. 595-597. doi: 10.5530/pj.2016.6.13
3. Pereira, H., Barreira, L., Figueiredo, F. et. al. (2012). Polyunsaturated Fatty Acids of Marine Macroalgae: Potential for Nutritional and Pharmaceutical Applications. Marine Drugs, 10(12), 1920-1935. doi: <https://doi.org/10.3390/md10091920>

ЧАЙОТ (МЕКСИКАНСЬКИЙ ОГІРОК) ЯК ХАРЧОВА, ЛІКУВАЛЬНА ТА ПЕРСПЕКТИВНА РОСЛИНА

Чайот (мексиканський огірок) вважають одним із найдавніших овочевих тропічних рослин родини Гарбузових, Батьківщиною його є Центральна Америка. Сьогодні чайот поширений у цілому світі. В Україні чайот вирощують у невеликих кількостях у південних областях.

Чайот – ліано подібна рослина, теплолюбна і світлолюбна з розсіченим листям і жовтогарячим квітами. Плоди чайота мають переважно грушевидну форму, щільну, маслянисту, ніжну солодкувату м'якоть, яка нагадує кабачок. Слід зазначити, що є декілька різновидів чайота, які відрізняються за формою (яйцевидна, витягнута, сферична, грушевидна) та забарвленням (від темно-зеленого до білого, зустрічається і фіолетове). Плоди чайота масою 500-600 г і довжиною 10-12 см мають тонку але міцну з легким блиском шкірку. Стебла рослини довжиною 4-5 м подібні на ліани і при її вирощуванні обов'язково встановлюють шпалери, з яких краще збирати плоди. Рослина за сезон може дати до 80 плодів.



Рис. 1. Чайот (мексиканський огірок)

Агротехнічні вимоги до культивування чайота не дуже складні і схожі на вимоги до вирощування гарбузових культур. Вегетаційний період рослини складає не менше 180 днів, плоди збирають восени вибірково по мірі дозрівання. Чайот характеризується досить високим вмістом поживних речовин. У його складі білку 0,82 г, жирів 0,13 г, вуглеводів 4,51 г, золи 0,50 г, води 94,24 г, калорійність 19 ккал. В чайоті ідентифіковано 19 амінокислот, з яких аргенін, валін, гістидин, лейцин, лізин, метіонін, треонін, триптофан, фенілаланін – незамінні. З вітамінів є холін 9,2, ніацин 0,47, пантотенова кислота 0,249, фолієва і нікотинова кислоти, вітамін С 7,7, вітамін Е 0,12 мг. З мінеральних речовин у чайоті є калій 125, фосфор 18, кальцій 17, магній 12, натрій 2,0, цинк, залізо. У складі чайота виявлені поліненасичені жирні кислоти, клітковина, цукор, крохмаль, каротин.

Свіжі плоди чайота довго не псуються і не втрачають смакових якостей під час зберігання аж до весни.

Основною властивістю чайота (мексиканського огірка) є широкий спектр його використання.

У медичній практиці чайот рекомендує використовувати народна, а при деяких захворюваннях і професійна медицина.

Плоди чайота доцільно застосовувати при захворюваннях серцево-судинної системи, виразках, панкреатиті, геморої, ожирінні. Вони здатні виводити каміння з нирок і холестерин. Чайот нормалізує травлення, поліпшує роботу кишечника, допомагає при ревматоїдному артриті, артрозі, подагрі.

Засоби з чайота приймають при новоутвореннях у молочних залозах, мастопатії, міомах, фібромах і раку матки, простатиті та аденомі у чоловіків, для профілактики ракових захворювань. Успішно використовується чайот після проходження онкохворими курсу хіміотерапії. Плоди чайота можна вживати коли проводиться лікування хвороб щитовидної залози. Регулярне вживання чайоту сприяє детоксикації організму через високий вміст у ньому антиоксидантів.

Лізін, що міститься у складі плодів чайота, контролює баланс азоту, зменшує ймовірність появи герпесу і сприяє зниженню рівня в крові тригліцеридів, відновленню та зростанню колагенових волокон і тканин, бере участь у виробленні ферментів, гормонів, антитіл.

Американські дієтологи рекомендують чайот при вирішенні проблем з целюлітом і ожирінням, оскільки він низькокалорійний і багатий на вітаміни.

Добрий сечогінний ефект має відвар з листя чайота, який застосовується при набрякlostі та сечокам'яній хворобі.

При лікуванні гіпертонії і атеросклерозу використовують бульби чайоту, які утворюються на кориневій системі. При простудних захворюваннях вони показані у смаженому або вареному вигляді, оскільки багаті на біологічно активні речовини, мають певну харчову цінність, потогінні властивості.

Не дивлячись на те, що чайот має багато корисних властивостей, він може бути і шкідливим. Так, у деяких людей чайот викликає алергічні реакції (набряки свербіж, почервоніння). Оскільки чайот містить невелику кількість оксалатів, за надмірного його споживання можливе утворення каміння у нирках. Є інформація, що плоди чайота здатні підвищувати тиск і у цьому випадку його можна використовувати при гіпотонії.

Як харчовий продукт чайот використовують у свіжому вигляді і консервують. Плоди вживають у сирому, тушкованому, вареному, запеченому вигляді, додають у салати. Крім плодів у їжу використовують листя чайоту, яке є інгредієнтом соті або рагу овочевого, насіння з горіховим присмаком, які їдять підсмаженим, молоді верхівки пагонів зі смаком грибів вживають як спаржу, кориневі бульби, які багаті крохмалем подібні за смаком до картоплі.

Користуються популярністю такі страви з чайота як суп, чайот фарширований рисом, м'ясом або сиром з овочами, відварені пагони, суфле, десерти з шоколадом і медом, пюре, соус. Через нейтральний смак чайот добре поєднується з помідорами, баклажанами та іншими овочами і продуктами. Незвичайними і оригінальними є поєднання мексиканського огірка з фруктами. Його використовують поряд з корицею і яблуками в пирогах. З плодів чайота часто виробляють борошно, бо містять вони багато крохмалю. Для виготовлення натуральних овочевих консервів використовують свіжі непошкоджені плоди чайоту, які після відповідної підготовки заливають розчином солі (на літр прохолодної води 80 г солі) і стерилізують. В країнах Азії чайот вважається обов'язковим інгредієнтом багатьох гарячих та овочевих салатів. В Мексиці і Африці м'якоть чайота додається у хлібобулочні вироби.

Список використаних джерел

1. Мексиканський огірок може конкурувати з овочевими культурами на півдні України [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://superagronom.com/news/8773-meksikanskiy-ogirok-moje-konkuruvati-z-traditsijnimi-ovochevimi-kulturami-na-pivdni-ukrayini>
2. Мексиканський огірок переселився на українські грядки. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zorya.poltava.ua/meksikanskiy-ogirok-pereselivsja-na-ukrainski-grjadki/>
3. Чайот - корисні і небезпечні властивості [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://foodplus.in.ua/produce/chayotes.html>

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ КОНТРОЛЮ ЯКОСТІ СПОЖИВЧИХ ТОВАРІВ

У сучасних умовах дедалі гостріше постає питання про безпечність продуктів харчування. Унаслідок послаблення державного контролю та нагляду за якістю та безпечністю продукції, зростає можливість продажу товарів у торговельних мережах, які не відповідають вимогам і встановленим нормативною та технічною документацією. Якщо за радянських часів проблема безпечності продуктів у магазині не існувала як така, то сьогодні на прилавках більшості магазинів доволі багато протермінованого або невідповідного нормам якості товару [1]. Останнім часом ситуація, що склалася, стала актуальною обговорюваною темою, тому що і великі супермаркети, і невеликі магазинчики прагнуть збільшити свій товарообіг. Це означає, продати товар у повному обсязі, незалежно від терміну придатності. На магазинних полицях у перших рядах лежать залежані продукти, і тільки в глибині стелажа можна знайти свіжі. Низка супермаркетів активно використовує метод продажу прострочених продуктів за повної відсутності доброякісних, користуючись тим, що покупці не звикли звертати увагу на дату виготовлення, зазначену на упаковці будь-якого товару. І така ситуація не поспішає змінюватися на краще, оскільки адміністративні стягнення (штрафи) за таку провину малі.

Якість споживчих товарів залежить від трьох важливих аспектів [2, 3]:

1) проблема виробника. Виробництво згідно з обраною технологією із сировини, що задовольняє усім санітарно-гігієнічним вимогам і нормам безпеки, без додавання небезпечних харчових або будь-яких інших компонентів.

2) проблема нагляду за якістю. Активна участь держави в організації нагляду за якістю споживчих товарів. Здійснення приймання продукції за якістю без відступів від установлених нормативних вимог. Відсутність компромісів між посередниками, кінцевими продавцями і виробниками з питань якості вироблених і реалізованих товарів.

3) проблема продавця. Зберігання та продаж товарів (особливо харчових продуктів) в умовах, встановлених виробником з метою збереження свіжості продукту і його технологічно закладених характеристик.

Виникає питання: як споживачеві розібратися, чи якісну продукцію він купує? Перше, що радять експерти - вимагати сертифікати на продукцію, яку купують. Сертифікація продукції поряд із декларуванням відповідності є офіційно прийнятими формами підтвердження відповідності на території України. Сертифікація продукції - це документальне засвідчення відповідності продукції встановленим вимогам нормативних документів на цей вид продукції, встановлюється на законодавчому рівні.

На жаль, у торговельній індустрії все частіше стали з'являтися так звані «липові» сертифікати [4]. Це стало можливим за величезної кількості фіктивних сертифікаційних контор, які працюють із неіснуючими лабораторіями. Для безпечного переходу до декларування необхідно різко підвищити відповідальність виробників у десятки разів і посилити контроль за ринком. Законом України 2407-III 17.05.2001 р. «Про акредитацію органів з оцінки відповідності» були запроваджені мотивації для учасників ринку оцінки відповідності, які повинні були дозволити їм працювати сумлінно. Насамперед ідеться про органи з сертифікації та випробувальні лабораторії, для яких у законі закріплена цілісна система вимог до їхньої кваліфікації, система критеріїв, яким потрібно відповідати, щоб працювати на ринку сертифікації. Наявність такої системи означає відчуття стабільності: якщо критерії акредитації зрозумілі та прозорі і підприємство відповідає їм.

Але у випадку, якщо споживач уже придбав неякісний товар, а продавець відмовляється повертати кошти або обмінювати товар на інший, більш високої якості,

йдеться про товарну експертизу, причинами проведення якої можуть бути: розбіжності між одержувачем і постачальником у визначенні кількості та якості товару; відсутність постачальника в місці перевірки товару за якістю або неявка його представника за викликом одержувача для участі в прийманні товарів; втрата первісної якості товару під час транспортування, зберігання, або порушень його пакування, а також лихах і аваріях; розбіжності між покупцями і роздрібними торговельними підприємствами щодо якості товарів; доручення державних і відомчих арбітражів, судово-слідчих органів, служби безпеки, Міністерства внутрішніх справ тощо.

Під час проведення експертизи перевіряється, контролюється, оцінюється або визначається якість товару, його кількість, походження, справжність, товарна класифікація, вартість та інші параметри, необхідні для одержання об'єктивної інформації про об'єкт експертизи. Часто перед експертами постає питання у визначенні якості товару, що був у вжитку, а якщо товар має дефекти, то потрібно визначити причину утворення цих дефектів. Усе це вимагає від експерта компетентних знань, досвіду та неупередженості при поданні результатів експертизи.

Замовниками товарної експертизи є фізичні особи, наприклад покупці або споживачі товарів, юридичні особи, зацікавлені в інформації щодо властивостей і характеристик товарів і товарних партій, причин і наслідків тих чи інших явищ тощо. За загальним правилом експертизи, що проводяться у службовому порядку, призначаються представниками органів державного контролю або нагляду, керівниками митної або податкової служби, судових органів тощо.

Проте в Україні офіційна статистика щодо хворих і померлих від харчових отруєнь відсутня. Можливо, вона кимось і якось ведеться, але ці цифри не оприлюднюються - не знайти їх ні на сайті Держпродспоживслужби, ні на сайті МОЗ, ні на сайті Держстату. Для того щоб змінити ситуацію в торговельних мережах, пов'язану з продажем, наприклад, протермінованих продуктів харчування, пропонуються такі шляхи її вирішення: посилення державного контролю; створення органів незалежної експертизи; удосконалення роботи органів із сертифікації продукції; визначення порядку відстеження знищення небезпечних товарів; перепродаж товарів із терміном зберігання, що спливає, за зниженими цінами для використання не за прямим призначенням (наприклад, для перероблення, для використання як корму для тварин), тільки після проведення необхідних експертиз в органах Держпродспоживслужби; удосконалення законодавчої бази, тобто розробка законів, що передбачають відповідальність за продаж прострочених продуктів, а також процедури перевірки виконання цих законодавчих актів; проведення активної роботи з удосконалення законодавчої бази, що запобігає надходженню на вітчизняний ринок фальсифікованої продукції.

Далеко не завжди лабораторії та дослідницькі центри перебувають «під рукою», а щоб визначити, чи придатні куплені продукти для вживання в їжу, наскільки вони якісні, свіжі та смачні, можна до певної міри покладатися на власні органи чуття.

1. Вивчення упаковки, дати виробництва, термінів придатності. Якщо вакуумна упаковка, приміром, сосисок, протікає або на ній є ушкодження, то термін придатності в таких сосисок зменшується втричі. Наприклад, щоб перевірити сумлінність продавця маринованої або солоні риби в банках або контейнерах, необхідно стерти дату з упаковки. Вона не повинна стиратися. Інформація про дату вироблення і термін придатності друкується на самій консервній банці, а не на паперовій наклейці. Не завжди продукт придатний у їжу ще до закінчення терміну придатності. Наприклад, на копченій ковбасі через неправильні умови зберігання, за швидкої зміни температур, може з'явитися неприємний наліт. Така ковбаса в їжу не придатна.

2. Обов'язковий контроль кольору, зовнішнього вигляду та консистенції продукту. Гранульована кава не повинна давати осаду, має бути темного майже чорного рівномірно кольору, швидко розчинятися навіть у крижаній воді. Якщо твердий сир білястий каламутної консистенції, значить, цей продукт - недозрілий. На смак він буде неприємний. А ось жовтий

рівний насичений колір сиру підкреслює його чудові якості. Чорні розводи всередині консервної банки - погана ознака зіпсованості продукту. Будь-яка їжа по відношенню до бляшаних банок може повести себе непередбачувано. Один день прострочення веде до незворотних процесів. Якщо щойно куплене свіже м'ясо через кілька годин почало темніти, під час нарізання ділиться на волокна і набуло липкуватої консистенції - імовірно, у залежаного м'яса просто «відновили» товарний вигляд. Запах продукту може розповісти багато про що. Наприклад, сметана з вичерпаним терміном придатності має гострий кислуватий запах, а залежані овочі пахнуть гниллю. А ось зіпсоване молоко майже ніяк не пахне, тому під час оцінювання його якості необхідно спиратися тільки на зовнішній вигляд із грудочками та зеленуватими краплями.

3. Проба продукту на смакові якості: вираженість смаку, солодкість, солоність, післясмак, присмаки. У смаку шоколаду не повинно бути сторонніх домішок, яскраво вираженого маслянистого або терпкого смаку. Це явна ознака заміни виробником у складі шоколаду інгредієнта какао-масла на рослинні жири. Якщо в банці консервованої кукурудзи рідина каламутна, то кукурудза хорошої якості. Проте на смак вона має бути солодка та соковита, не повинна гірчити - ознака зіпсованості продукту. Контролювати якість, дивитися, торкатися, торкатися, а також повернути неякісний товар продавцю - право будь-якого покупця. Визначити на вигляд екологічно безпечні продукти харчування не завжди вдається, проте уникнути купівлі зіпсованого товару можна за умови уважнішого вивчення його та упаковки. На жаль, у наших магазинах на сьогодні панує закон джунглів: «кожен сам за себе». Продавець більше дбає про прибуток, ніж про здоров'я своїх покупців, тому зі скаргами на неякісний продукт необхідно звернутися до територіального відділу Держпродспоживслужби та інших органів захисту. Це може коштувати комусь здоров'я, а може й життя.

Список використаних джерел

1. Короленко О. Б., Поліщук І. Г., Кутова Н. Г. Ефективність системи управління якістю в товароведстві для підвищення рентабельності підприємства. Економіка та суспільство. 2024. Вип. 6. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-69-19>.
2. Zavadský J., Hladlovsky V. Economic problems of dual quality of everyday consumer goods 2020. *Economic Annals-XXI*. 185(9-10):70-78. DOI: 10.21003/ea.V185-07.
3. Taneja H. J. Analyzing the Impact of Food Quality Control on Consumer Health and Satisfaction. *African Journal of Food Science and Technology* 2024. Vol. 15(8) pp. 01-02. DOI: <http://dx.doi.org/10.14303/ajfst.2024.097>.
4. Дращиця С., Калінський Є. Товарознавчі аспекти інформаційного забезпечення асортиментних позицій. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2025, № 2. С. 286-289. <https://doi.org/10.31891/2307-5740-2025-340-46>.

СЕКЦІЯ “ТОВАРОЗНАВСТВО, ЕКСПЕРТИЗА ТА ТЕХНОЛОГІЇ НЕПРОДОВОЛЬЧИХ ТОВАРІВ”

Monika Flisek,

M.Sc., Dyrektor, Ogólnopolska Izba Przemysłu Skórzanego,
Radom, Polska

Natalia Popowicz,

dr. inż., docent

Uniwersytet Handlu i Ekonomii we Lwowie,
Lwów, Ukraina

Anna Kowalik-Klimczak

dr. inż.,

Bogusław Woźniak,

dr. inż.,

Sieć Badawcza Łukasiewicz – Instytut Technologii Eksploatacji,
Radom, Polska

PRAWNE I EKONOMICZNE ASPEKTY ZARZĄDZANIA ODPADAMI POWSTAJĄCYMI W POLSKIM PRZEMYŚLE GARBARSKIM

Skóra jest surowcem służącym do wytwarzania różnych produktów, dla których często jest najważniejszym materiałem wyjściowym. Są to buty, odzież, wyroby skórzane, meble, tapicerka samochodów, łodzi i samolotów oraz wiele innych przedmiotów codziennego użytku. Powyższe różne zastosowania wymagają różnych typów skóry. Przetwarzanie skór generuje również produkty uboczne, które znajdują rynek zbytu w kilku sektorach przemysłu, takich jak produkcja karmy dla zwierząt domowych i gospodarskich, przemysł chemiczny, w tym chemikalia używane w kosmetyce, oraz użyźnianie gleb i nawozy. Większość podstawowych etapów produkcji skóry jest od lat taka sama, jednak ta gałąź przemysłu została poddana istotnym zmianom oraz wprowadzono w niej ważne udoskonalenia w zakresie ochrony środowiska. Przepisy dotyczące kontroli zanieczyszczeń, minimalizacji produkcji odpadów oraz ich unieszkodliwiania, właściwego stosowania chemikaliów i zapobiegania wypadkom to kluczowe elementy służące zminimalizowaniu potencjalnego wpływu na powietrze, wodę i glebę. Rozwiązania służące lepszej ochronie środowiska są często skomplikowane i należy je oceniać z perspektywy innych kosztów i korzyści ogólnych. Zmiana technik może mieć potencjalny wpływ na inne moduły technologiczne dlatego też należy wybierać takie techniki, które umożliwiają osiągnięcie najlepszego wpływu na środowisko z procesu jako całości.

Produkcja skóry jest przemysłem surowco- i kapitałochłonnym. Surowce odpowiadają za 50-70% kosztów produkcji, praca za 7-15%, chemikalia 10% i energia 3%. Koszty ochrony środowiska dla unijnych garbarzy szacuje się na około 5% obrotów. Pozostałe 5 do 15% stanowią inne koszty produkcji. Liczby te odnoszą się do Europy w ujęciu ogólnym

Znaczenie ochrony środowiska w przemyśle garbarskim.

Produkcja skór jest przemysłem mocno zanieczyszczającym środowisko. Kwestie ochrony środowiska w garbarni odnoszą się m.in. do zapobiegania emisjom (zanieczyszczeń) do wody, powietrza i gleby oraz ich kontroli. W procesach wykorzystuje się wiele środków chemicznych, z których niektóre mogą wymagać specjalnego oczyszczania ścieków. Skutki dla środowiska, które należy uwzględnić w przypadku każdej garbarni obejmują nie tylko ładunek i stężenie klasycznych zanieczyszczeń, ale także stosowanie pewnych substancji chemicznych, np. biocydów, surfaktantów i rozpuszczalników organicznych. Ponadto, zanieczyszczenia gleby i wód gruntowych mogą być spowodowane przez przypadkowe emisje, wycieki i przecieki z niektórych garbników, jak również w wyniku obróbki ścieków i odpadów. Przetwarzanie 1 tony surowych skór generuje około 600 kg odpadów stałych i 15-50 m³ ścieków zawierających około 250 kg ChZT i 100 kg

BZT. Do procesu dodaje się około 500 kg środków chemicznych. Ilości i jakości emisji i odpadów wytwarzanych przez garbarnie w dużej mierze zależy od rodzaju skóry jaka jest produkowana, źródeł skór i stosowanych technik. Spośród wszystkich garbarni świata, 80-90% stosuje sole chromu (III) w procesach garbowania. Chrom (III) nie jest wymieniony w załączniku X do Ramowej Dyrektywy Wodnej 2000/60/WE po jej zmianach przez dyrektywę 2008/105/WE w sprawie substancji priorytetowych. Odpady garbarskie zawierające chrom (III) nie znajdują się w europejskim wykazie odpadów niebezpiecznych, ponieważ nie posiadają charakterystyk niezbędnych do zakwalifikowania ich jako odpady niebezpieczne. Chrom (VI) nie jest używany w garbarstwie. Ze względów bezpieczeństwa produktów garbarze w Europie stosują szczególne środki ostrożności, aby zapobiec utlenianiu chromu (III) do chromu (VI) w skórze podczas produkcji. Garbniki chromowe zastępuje się w ograniczonym stopniu ponieważ nie znaleziono alternatywnych środków pozwalających na produkcję skóry o takich samych właściwościach.

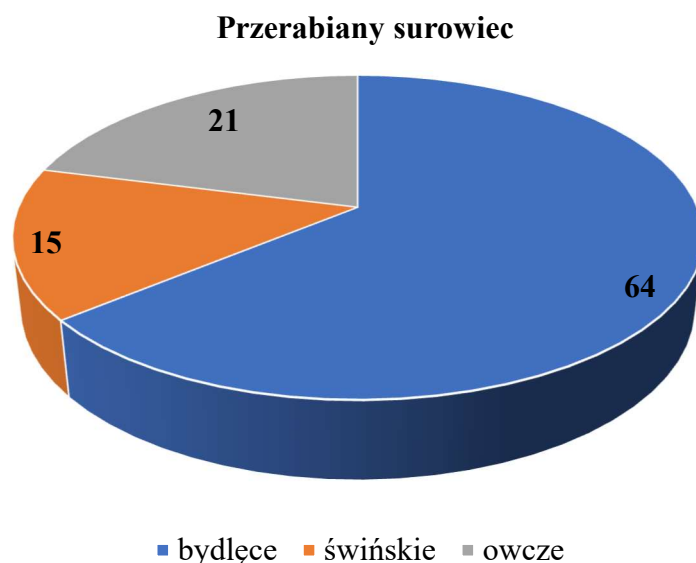
Większość etapów operacji garbarskich jest wykonywanych w wodzie. W związku z tym, ścieki są jednym z głównych problemów w garbarni. Nieprzetworzone ścieki charakteryzują się wysokim chemicznym i biochemicznym zapotrzebowaniem na tlen oraz wysoką zawartością soli i procesowych środków chemicznych. Dane na ten temat należy interpretować w kontekście przetworzonej masy skóry, a stężenia należy omawiać w odniesieniu do masy. Zasadniczo substancje stałe powstające podczas wstępnej obróbki ścieków garbarskich wynoszą od 5 do 10% całkowitej objętości przetwarzanych ścieków. Osad powstały w wyniku tych operacji jest zwykle w postaci cieczy o zawartości substancji stałych na poziomie od 3 do 5% suchej masy. Po zastosowaniu oczyszczania biologicznego na miejscu, łączna produkcja osadu może wzrosnąć o 50-100% w porównaniu do osadu wytworzonego podczas procesu wstępnego oczyszczania. Większość garbarni odwadnia osad, aby zmniejszyć objętość osadu do utylizacji. Zawartość suchej masy w odwodnionym osadzie wynosi zazwyczaj 25-40%. Korzyści z redukcji zanieczyszczeń w oczyszczalni ścieków należy zestawić z dodatkową produkcją szlamu. Stałe odpady składają się z materiałów organicznych, takich jak białka i tłuszcz, brud i wykorzystywane w procesie środki chemiczne. Skład i objętość generowanych odpadów a w konsekwencji również możliwe do zastosowania opcje ich oczyszczania w dużym stopniu zależą od rodzaju zastosowanych procesów. Dla wielu opadów istnieje możliwość ponownego użycia i recyklingu. Rentowność opcji w zakresie ponownego użycia zależy nie tylko od składu, ale również od ceny alternatywnych surowców i wytworzonych ilości, jak również kosztów transportu do zainteresowanych użytkowników. Jednak składowanie jest nadal legalną opcją dla wielu frakcji odpadów w kilku państwach członkowskich EU, a w niektórych przypadkach jedyną dostępną drogą ich utylizacji. przepisy prawa miały duży wpływ na rozwój tendencji w zakresie ponownego wykorzystania i recyklingu będących w opozycji do ograniczania składowania. Państwa członkowskie zostały zobowiązane do ustanowienia krajowej strategii na rzecz redukcji odpadów ulegających biodegradacji kierowanych na składowiska odpadów. Powyższe strategie wpłynęły na garbarnie w całej Europie gdyż obejmują działania ograniczające wytwarzanie odpadów w szczególności poprzez recykling, kompostowanie, produkcję biogazu lub materiałów i energii odnawialnej. Sposoby unieszkodliwiania osadu powstałego w wyniku oczyszczania ścieków różnią się we wszystkich państwach członkowskich i są mocno uzależnione od lokalnych składowisk odpadów i dopuszczalności wykorzystania osadów na gruntach rolnych. Emisje do powietrza mogą być toksyczne i / lub mogą zawierać substancje zapachowe, np. siarczki, amoniak, rozpuszczalniki organiczne, pyły i standardowe emisje gazów z dostaw energii i innych procesów spalania. Emisja rozpuszczalników organicznych została uregulowana przepisami prawa wprowadzonymi przez dyrektywę w sprawie ograniczenia emisji lotnych związków organicznych, teraz zastąpioną rozdziałem V dyrektywy w sprawie emisji przemysłowych. Emisja substancji toksycznych, takich jak siarczki, amoniak i wiele rozpuszczalników organicznych może osiągnąć poziom wymagający rygorystycznej wentylacji w miejscu pracy. Pył z operacji mechanicznych i barwników w proszku może również wymagać zastosowania specjalnych rozwiązań wentylacyjnych. Poważny problem może również stanowić zapach z substancji, takich jak siarczki, tiole i rozpuszczalniki organiczne i zapach w procesie gnicia. Emisja lotnych związków organicznych, NH₃, siarczków oraz emisje z procesów spalania

energetycznego mają istotne znaczenie z perspektywy jakości powietrza atmosferycznego. W przypadku spalania odpadów z garbarni należy wziąć pod uwagę emisje innych toksycznych substancji (chrom (VI), PCDD/F ze względu na chlorowcowane związki organiczne, WWA). Garbarnia może wywierać bezpośredni wpływ na glebę i ewentualnie wody gruntowe, w szczególności przez przypadkowe wycieki chemikaliów wykorzystywanych w procesach i odpady. Operatorzy garbarni zobowiązani są przestrzegać przepisów rozporządzenia (WE) nr 1069/2009 określającego przepisy w zakresie zdrowia zwierząt i zdrowia publicznego, przepisy dotyczące zasad gromadzenia, transportu, przechowywania, obróbki, przetwarzania i stosowania lub unieszkodliwiania produktów ubocznych pochodzenia zwierzęcego, Produkty uboczne pochodzenia zwierzęcego z państw trzecich, w tym skóry, mogą być importowane tylko zgodnie z systemem zatwierdzania określonym w rozporządzeniu.

Sytuacja przemysłu garbarskiego w Polsce

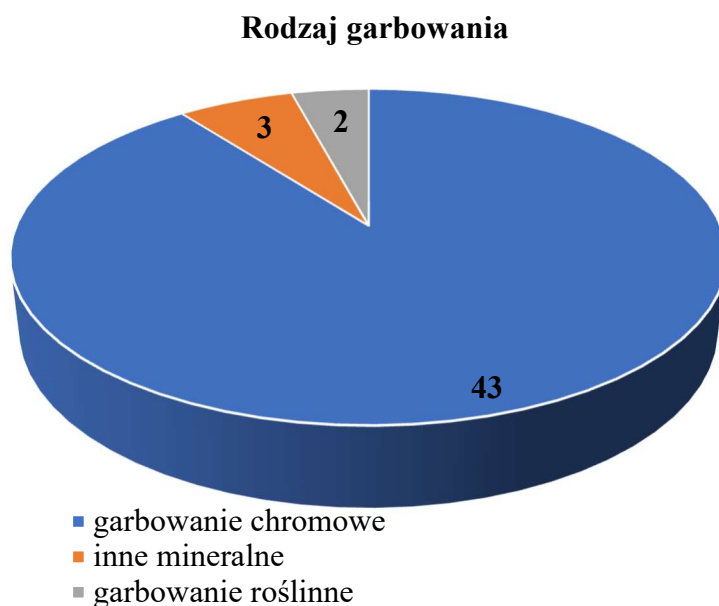
Analiza aktualnego stanu gospodarki wodno-ściekowej oraz gospodarki odpadami w polskim przemyśle garbarskim dokonana została w ramach projektu LEATHERPROBIO pt: *Innowacyjna technologia waloryzacji chromowych odpadów garbarskich oparta na ekstrakcji białek, odzysku chromu i produkcji biogazu* realizowanego w ramach międzynarodowej Inicjatywy CORNET przez konsorcjum: Ogólnopolska Izba Branży Skórzanej z siedzibą w Radomiu, Sieć Badawcza Łukasiewicz- Instytut Technologii Eksploatacji z siedzibą w Radomiu, Pruf und Forschung Institut, Pirmasens, Niemcy.

Badania dokonane były za pomocą specjalnie opracowanych ankiet. Obejmowały one 53 garbarnie różnej wielkości, położone w różnych regionach. Bardzo często w garbarni nie jest przerabiany wyłącznie jeden rodzaj skór. W zależności od zamówień i możliwości technicznych zakładu mogą to być różne rodzaje skór surowych.



Rysunek 1. Przerabiany surowiec

Podstawowym rodzajem przerabianych skór są skóry bydłęce. Stanowią one 64% przerabianego surowca. Znaczący jest także udział skór owczych, stanowiących 21% deklarowanej ilości przerabianego surowca. Na wartość tę wpływa produkcja garbarni z okolic Nowego Targu, gdzie skóry owcze dominują w procesie produkcji. Analizując stadium, od jakiego przerabiane są skóry widać, że garbarnie preferują wykorzystanie surowca częściowo przetworzonego. Ponad połowa garbarni wykorzystuje skóry w stanie wet-blue. Dotyczy to zarówno małych jak i średnich zakładów, przy czym w zakładach małych skóry bydłęce przetwarzane są właściwie tylko od tej fazy.



Rysunek 2. Proporcje podstawowych rodzajów garbowania a ankietowanych garbarniach

W polskim przemyśle garbarskim przeważa garbowanie chromowe. Jest ono najczęściej stosowane. Spośród ankietowanych garbarni aż 43 deklaruje ten sposób obróbki skór. Tylko 3 garbarnie deklarują wykorzystanie w przeważającej ilości innych niż chrom garbników mineralnych, a 2 deklarują wykorzystanie do przeważającej wielkości produkcji garbowania roślinnego. Taki rozkład rodzaju stosowanych garbników jest spodziewany i dominujący w Polsce. Zapotrzebowanie na skóry bezchromowe i roślinne pokrywane jest zwykle przez import gotowych wyrobów.

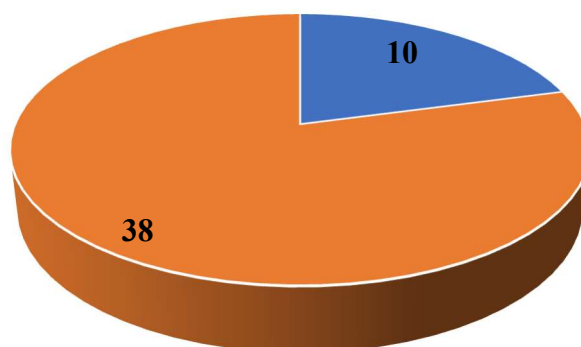
Ilości zużywanej wody w procesie garbowania podawane przez garbarnie uczestniczące w badaniu znacznie się od siebie różniły. Wartości skrajne to 1 m³ i 6,4 m³ wody na 1 tonę garbowanej skóry surowej. Średnia z wartości podanych w ankiecie wyniosła 4 m³. Tak duże rozbieżności wynikają przede wszystkim z różnego rodzaju przerabianych skór. Ilość zużywanej wody zależy od rodzaju i jakości surowca. Zależy też od grubości przerabianego materiału oraz wyposażenia technicznego zakładu

Ścieki po procesie garbowania na ogół przekazywane są do odbioru firmie zewnętrznej. Taki sposób utylizacji deklaruje ¾ ankietowanych garbarni. Tylko 10 z nich, przedsiębiorstwa średniej wielkości, mają własną instalację. Ścieki są gromadzone i poddawane oczyszczaniu mechanicznemu i, w kilku przypadkach, również biologicznemu.

Większość ankietowanych zakładów garbarskich wykorzystuje brzeczkę garbarską dwukrotnie. Dotyczy to przede wszystkim kąpieli zawierającej chrom. Jest ona powtórnie zawracana w 35 ankietowanych garbarniach. Zwykle przed ponownym wykorzystaniem określany jest stopień wyczerpania chromu i jest on ewentualnie, w razie potrzeby, uzupełniany poprzez dodatek stosowanych garbników chromowych. Tylko 14 garbarni deklaruje jednokrotne wykorzystanie roztworów środków garbujących. W tych przedsiębiorstwach są one zwykle po wylaniu z bębna garbarskiego łączone z ogólną ilością ścieków.

Ścieki te są zwykle trudne w utylizacji, mają bowiem dość niskie pH i często dość znaczną zawartość chemikaliów, w tym Cr³⁺. Ścieki zawierające chrom wymagają na ogół specjalnego traktowania. Wiąże się z tym wyższa cena ich odbioru i konieczność segregacji i oddzielania od głównego strumienia zanieczyszczeń ciekłych. Dlatego też zainteresowanie powtórным wykorzystaniem choć części breczki garbarskiej wzrasta i coraz więcej garbarni tak modyfikuje swój proces technologiczny, by umożliwić recykling.

Аktуальний спосіб загосподаровання ścieków з етапу гарбовання



■ власна установка

Рисунок 3. Загосподаровання ścieków в анкетованих гарбарнях

Ілють одпадів сталых повстаючих подчас преробу 1 тony скір в одповедзях respondentів вaha się поміжду 120 a 250 kg. Звычайе jest to вартосć блиска 150 kg i такa можна приймać за typовa для ілють одпадів повстаючих в tym етаpie. Анализуюм аktуальний спосіб загосподаровання tych одпадів ствердзono, же вcьcькье гарбарне прeказуюм je до одбiору firmom зewнeтрянym. В вiьcьcoзi гарбарнi одпадy сa прeзготовують до одбiору прoчрeз belowanie i прасованіe.

Ze względu na przeważające w przemyśle wykorzystanie firm zewнeтряных до одбiору одпадів належy uwzględnіć tendencję wzrostu cen tej usлуги в ostatнiх latach. В roku 2022 cena одбiору 1 тony одпадів прeкroczyła 220 Euro, jest to 3 razy wіeьcь niż в roku 2017. Koszt одбiору одпадів з pewnością бędmе nadal wzrastal. Wynika to z ogólnych tendencji i z duьego wzrostu opłat за poszczególne skłадniki cyklu одбiору одпадів - opłata за składowiska, wydłużanie drogi transportu, wzrost podatków.

Zestawіając powyьsze informacje належy stwierdzić, же вcьelкье дiаланіa, маюм на celu usprawnienie gospodarki odpadami, ich wykorzystanie jako źrōdła wytwarzania energii lub recykling sа w pełni uzasadnione ekonomicznie. Mogą one zmniejszyć koszty ponoszone прeз zakłady garbarskie.

Височанська О. В.

к.т.н., доцент кафедри товарознавства,

митної справи та управління якiстю,

Львівський торговельно-економiчний унiверситет

ІННОВАЦІЇ НА ВІТЧИЗНЯНОМУ РИНКУ ДУШОВИХ КАБІН

В останній час системи водопостачання отримали своє вдосконалення і розвиток, що забезпечує комфортні умови перебування людей в житлових, громадських і виробничих приміщеннях. Разом із цим зростають вимоги до виробів санітарно-технічного призначення, які мають бути не лише функціональні, а й ергономічні, економічні і зручні у користуванні [1, с. 7]. Одним із таких рішень стала душова кабіна – складний багатофункціональний санітарно-технічний виріб, призначений для прийому водних процедур у вигляді душу (верхнього, каскадного, масажного).

На сьогодні душові кабiни користуютьсa значним попитом, тому що вони у порівнянні з ванною значно зменшують витрати води і часу; регулюють температуру та iнтенсивність потоку води; усувають перепади температури завдяки термостату; наявність різних режимів подачі води із урахуванням iндивідуальних уподобань та рівня споживання

води. Гідромасажні панелі, різноманітні режими душової лійки, вбудовані сидіння та протиковзні покриття створюють безпечний і комфортний простір навіть для людей похилого віку або людей з обмеженою рухливістю [2, с. 95].

Душова кабіна є універсальним рішенням для ванної кімнати будь-якої площі і стилістики та може бути альтернативою або доповненням для ванної кімнати. Різнорізнорічність моделей дозволяє знайти ідеальне рішення для будь-яких потреб споживача, санітарно-технічний виріб відрізняються:

- за формою – кутові, прямокутні, квадратні, напівкруглі;
- за типом облаштування конструкції – укомплектовані (моноблочні), збірні;
- за типом конструктивних особливостей – закриті, відкриті;
- за типом піддону – глибокий, низький, плоский, відсутність піддона;
- за матеріалом піддону – акрил, сталь, чавун, кераміка, мармур, штучний камінь;
- за типом дверей – розпашні, розсувні, складні, поворотні;
- за способом відкривання дверей – двійчасті, розсувні.

Душова кабіна без піддона це конструкція, яка складається зі скляних стінок і дверей, встановлених на підлогу при цьому вода стікає у вбудований душовий трап.

Збірні види душових кабін мають значну перевагу – самостійне створення конструкції з необхідними параметрами для споживача. Моноблочні душові бокси оснащені піддоном, змішувачем та іншими елементами. Відкриті душові кабінки не мають стелі, тому мають лише часткове огороження, конструкція складається з дверей, стін і піддона при цьому сегменти можуть бути укріплені рамою і не вимагають спеціальної вентиляції.

Закриті моделі – це монолітні душові бокси з усіма стінками та переважно зі стелею, що створює повністю ізолюваний простір, їхнє встановлення передбачає лише підключення до водопроводу та каналізації. Комбіновані варіанти, де об'єднані функції ванни й душу, зазвичай мають лише часткове огороження – в таких випадках душова зона відокремлена спеціальними перегородками для зручності та безпеки.

Моделі з глибоким піддоном є багатофункціональними: в них можливе замочування білизни, купання дитини та ін. Душові з неглибоким або плоским піддоном особливо зручні для літніх людей, проте варто враховувати, що під час засмічення зливу вода виходить через край. Дверцята виготовляють із пластика для бюджетних кабін або скла.

Сучасні моделі поєднують у собі функції гідромасажу, контрастного душу, тропічного душу, фінської сауни, турецької лазні, озонування, ароматерапії, підсвічування, музичний супровід, можливість відповідати на телефонні дзвінки, наявність зручних полиць для косметичних засобів і тримачів для рушників. Душові кабінки оснащені панелями управління, що дозволяє контролювати режими.

Кабінки з довжиною стінок від 170 см класифікуються як повнорозмірні. До середнього сегмента відносять моделі розміром 80–130 см, а компактні варіанти мають стінки завдовжки від 70 до 100 см. Висота кабін також варіюється: від невисоких 190 см до просторих моделей, що перевищують цю позначку. Форма конструкції і тип душової кабінки впливає на габарити, найменші квадратні душові кабінки мають розміри 70×70 см, тоді як максимальні габарити в такій формі досягають 120×120 см. Прямокутні душові кабінки мають розміри від 80×100 см до 90×120 см. Найбільшим попитом користуються прямокутні і квадратні душові кабінки.

Душові кабінки для людей похилого віку та з особливими потребами мають обов'язкові елементи конструкції: низький піддон, спеціальне відкидне/поворотне або стаціонарне сидіння та поручні. Відповідно людина, яка обмежена в русі тримаючись за поручні, може пересісти на спеціальне закріплене сидіння, дотягнутися до гнучкого душа та інших пристосувань. Піддон повинен бути низьким із протиковзною поверхнею;

у сидячому положенні повинна бути доступність до всіх функцій; сидіння має мати нахил назад, для страхування від зісковзування; штанга для душа повинна бути міцно прикріплена, тому що при необхідності має виконувати роль поручня. Поручні є важливим елементом і мають відповідати ряду певних вимог: жорстка фіксація, підвищена міцність.

Для людей похилого віку та з особливими потребами не підходять піддони з чавуну і сталі, оскільки вони слизькі та не бувають низькими [3, с. 63].

До основних переваг душових кабін відноситься: заощадження простору у ванній кімнаті; душ є більш гігієнічним, оскільки одразу змиває забруднення, не залишаючи його на поверхні тіла, як це відбувається при купанні у ванні; багатофункціональність; зручніші та безпечніші у порівнянні з ваннами для людей літнього віку або людей з обмеженими можливостями.

Необхідно враховувати недоліки душових кабін:

- потребують ретельнішого догляду, після кожного використання на скляних поверхнях залишаються водяні розводи, плями та наліт;
- не підходять споживачам із клаустрофобією, адже кабінки створюють відчуття обмеженого простору;
- купання дітей зручніше у ванні;
- не підходять споживачам, які люблять приймати ванну;
- гідромасажні та парові функції душових кабін потребують стабільного та достатнього тиску води;
- висока ціна.

Отже, душова кабіна – сучасний виріб санітарно-технічного призначення, який ідеально підходить для ванних кімнат будь-якого розміру, поєднує технологічність, практичність і задоволення від щоденного ритуалу.

Список використаних джерел

1. Онищенко А. М., Кравчук А. М. Водопостачання і водовідведення. Теплогазопостачання і вентиляція: навчальний посібник. Київ: Видавництво Людмила, 2024. 180 с.
2. Шумський О. В., Васильків Ю. В. Сучасні товарознавчі аспекти ідентифікації та експертизи виробів санітарно-технічного призначення. Актуальні питання експертної та оціночної діяльності: тези доп., 27-28 листопада 2019 р., Полтава / редкол.: Мазаракі А. А. та ін. ПУЕТ Полтава, 2019. С. 94–97.
3. Захарченко П. В., Рева В. І., Лисенко Я. В., Гургенідзе М. Г., Войтенко Н. С. Будівельна індустрія: вироби для людей з особливими потребами. Санітарно-технічне обладнання. Душові кабінки. Будівельні матеріали та вироби. 2018. № 1-2. С. 60–64.

Василечко В. О.

канд. хім. наук, професор кафедри харчових технологій
Львівського торговельно-економічного університету;
пров. наук. співроб. Львівського національного
університету імені Івана Франка

Стойка Р. С.

д-р. біол. наук,
завідувач відділу регуляції проліферації клітин та апоптозу
Інституту біології клітини НАН України,
професор, чл.-кор. НАН України

АЛЬЯНС ЗАКАРПАТСЬКОГО ЦЕОЛІТУ З РІДКІСНОЗЕМЕЛЬНИМИ ЕЛЕМЕНТАМИ

До рідкісноземельних елементів (РЗЕ) належать Sc, Y, La і 14 елементів лантанодів – Ce, Pr, Nd, Pm, Sm, Eu, Gd, Tb, Dy, Ho, Er, Tm, Yb, Lu, які у вільному стані є типовими металами. Завдяки своїм унікальним оптичним магнітним та електричним властивостям РЗЕ та їхні сполуки відіграють стратегічну роль у військових застосуваннях, використовуються у багатьох сучасних високотехнологічних галузях, таких як аерокосмічна промисловість, ядерна енергетика, електроніка, металургія, оптика, медицина. Зокрема, скандій застосовують у алюмінієвих сплавах для виготовлення компонентів аерокосмічної промисловості, твердотільних оксидних паливних елементах, для виробництва газорозрядних ламп високої інтенсивності та метало-галогенних ламп. Гадоліній використовують при виробництві носіїв інформації, акумуляторів водню, люмінофорів, а також як поглинач нейтронів в ядерних реакторах. Сполуки гадолінію застосовують як контрастні речовини для магнітно-резонансної томографії. Празеодим застосовують у виробництві ядерних акумуляторів, лазерів, скла та кераміки, є компонентом сплавів для виготовлення авіаційних двигунів та електродів. Використовуючи неодим, празеодим, гадоліній і тербій, виготовляють магнітні сплави. Отже, РЗЕ відрізняються від інших традиційних ресурсів, оскільки їхнє широке застосування та дефіцитні пропозиції посилюють геополітичний ризик, а це означає, що РЗЕ розглядають як предмет переговорів у політичних угодах [1].

Характеристики матеріалів, що містять РЗЕ, суттєво залежать від концентрації цих металів. Через зростання використання РЗЕ у промисловості, велика їх кількість потрапляє у довкілля. Тому кількісне визначення РЗЕ у різноманітних об'єктах є важливим. Більшість РЗЕ, зокрема, лантанодиди, схожі за своїми властивостями, що обмежує число селективних методів їхнього виявлення та кількісного визначення.

Методи визначення РЗЕ потребують ретельної попередньої підготовки зразків, яка включає концентрування, розділення та вилучення металів. Вміст РЗЕ в мінералах, з яких добувають ці дорогоцінні метали, є досить низьким. Зважаючи на це, існує проблема вилучення РЗЕ із технологічних розчинів і стічних вод. Одним із шляхів розв'язання цих проблем є метод твердофазової екстракції з використанням ефективних селективних сорбентів РЗЕ. Перспективними тут є природні цеоліти, які мають низку переваг, порівняно з іншими сорбентами, а саме: здатність сорбувати слідові кількості речовин, висока сорційна ємність, стійкість до агресивних середовищ, механічна міцність, селективність, можливість модифікації та регенерації, доступність, відносна дешевизна. Використання природних цеолітів набуло великої популярності завдяки їхній екологічній чистоті, відповідності рекомендаціям зеленої хімії та сталого розвитку [2].

Закарпатський клиноптилоліт є найпоширенішим із природних цеолітів, якому притаманні, унікальні, сорбційні, каталітичні та біологічні властивості. Із всіх природних цеолітів лише клиноптилоліт дозволено для застосування в харчовій та медичній практиці.

Сумарні запаси природних цеолітів Українського Закарпаття становлять понад 1 млрд тонн, з них більше 900 млн тонн припадає на Сокирицьке родовище клиноптилолітів.

Досліджено сорбційні властивості закарпатського клиноптилоліту та його модифікованих форм стосовно слідових кількостей Sc, Y, La, Ce, Pr, Nd, Sm, Eu, Gd, Tb, Dy, Ho, Er, Yb та Lu. Запропоновані методи концентрування, розділення та вилучення РЗЕ із подальшим їхнім кількісним визначенням. Розроблені методи концентрування, розділення та вилучення РЗЕ на основі закарпатського клиноптилоліту не потребують використання органічних реагентів та токсичних розчинників. У відповідно підібраних умовах на закарпатському клиноптилоліті із вод та розчинів можна вибірково сорбувати окремі РЗЕ.

Композиції клиноптилоліту з окремими РЗЕ (Tb, Eu, Nd, Ce, Yb) або з їхніми органічними комплексами є ефективними люмінофорами. На основі таких люмінофорів запропоновані селективні методики сорбційно-люмінесцентного визначення нанограмів кількостей Tb, Eu, Ce, Yb, Nd, поширеного нестероїдного протизапального засобу – мефенамінової кислоти, а також дипіколінової кислоти, яка є обов'язковим компонентом спор патогенних бактерій.

В ряді країн для виробництва високоякісних марочних вин використовують виноград, вирощений на вулканічних схилах. Такі вина містять широкий асортимент РЗЕ. Вміст РЗЕ у винах може слугувати як «відбитки пальців» під час встановлення автентичності марочних вин. Задовільні характеристики розроблених методів концентрування та визначення РЗЕ на основі закарпатського клиноптилоліту дають підставу пропонувати цей сорбент для такої процедури.

Вивчені закономірності процесів сорбції слідових кількостей РЗЕ на клиноптилоліті є підставою для надання рекомендацій з їхнього вилучення із стічних вод та технологічних розчинів із подальшою регенерацією цих запропонованих металів. Така схема вилучення і регенерації РЗЕ є енергоощадною і не потребує використання токсичних органічних речовин.

Закарпатський клиноптилоліт як сорбент пропонують для очищення від радіоактивних ізотопів Ce-144 і La-140. Показано принципову можливість використання цього природного наноматеріалу під час очищення та аналізу реакторних вод АЕС, які містять ізотоп Ce-144 на тлі борної кислоти.

Люмінесцентні композиції природного наноматеріалу – закарпатського клиноптилоліту, допованого РЗЕ (Yb, Nd, Er, Eu) запропоновано для візуалізації пухлинних клітин у різних ділянках спектру (наночастинки з квантовими мітками). Результати досліджень люмінесцентно активних зразків закарпатського клиноптилоліту, легованих РЗЕ, з низьким цитотоксичним ефектом є підґрунтям для виготовлення та контролю неорганічних систем сепарації чи вловлювання біологічних об'єктів (клітини чи макромолекули) у пристроях для очищення та кондиціонування рідин при створенні медичної техніки [3].

Список використаних джерел

1. Li Z.-Z., Meng Q., Zhang L. et al. How do rare earth prices respond to economic and geopolitical factors? // *Resour. Policy.* – 2023. – Vol. 85, Part A. – 103853, <https://doi.org/10.1016/j.resourpol.2023.103853>
2. Lopez-Iglesias D., Sierra-Padilla A., Palacios-Santader J. M., et al. Green Sorption Materials Used in Analytical Procedures. In: El-Maghrabey M. H., Sivasankar V., El-Shaheny R. N. (eds) *Green Chemical Analysis and Sample Preparations.* – Springer, Cham. – 2022. – P. 101-169. – https://doi.org/10.1007/978-3-030-96534-1_3
3. Ключівська О., Манько Н., Толок О., Костів О., Богдай С., Василечко В., Стойка Р., Каличак Я. Частинки природного клиноптилоліту, леговані йонами перехідних металів, потенційно придатні для вловлювання клітин та макромолекул // *Праці НТШ. Хім. науки.* – 2024. – Т. LXXV. – С. 152–160. – <https://doi.org/10.37827/ntsh.chem.2024.75.152>

ПРОБЛЕМИ ВИВЧЕННЯ СТАРІННЯ ПОЛІМЕРНИХ МАТЕРІАЛІВ

Вивчення перебігу процесів старіння полімерних матеріалів під впливом ультрафіолетового випромінювання, змін температури та інших природних факторів, а також механічних навантажень передбачає аналіз дії одиночних агентів на структуру та властивості первинних полімерів та визначених за компонентним складом сумішей. Сучасні праці науковців сформулювали концепції впливу агентів старіння полімерних матеріалів, визначили недостатність обмеженого врахування факторів старіння для полімерних композитів, показали потребу досліджень як дії певної кількості окремих компонент, так і комплексного впливу чинників на старіння полімерів. Широке використання полімерних матеріалів, збільшення випадків їх застосування у нових сферах виробництва, розширення погодного ареалу вжитку привело до потреби конкретизації можливостей змін життєвих циклів виробів із полімерних матеріалів [1-2].

Метою роботи було дослідження дії додатків до полімерних матеріалів за різних умов експлуатації та термінів життєвого циклу.

Дія додатків (наповнювачів, пластифікаторів, пігментів, тепло- та світлостабілізаторів тощо), введених до складу полімерного матеріалу, сприяє зміні фізико-хімічних та фізико-механічних характеристик полімерної матриці та композиту на її основі. Введення як додатків пластифікаторів значною мірою корегує властивості полімерних матеріалів, зміщуючи їх в сторону забезпечення розвитку бажаних властивостей (зниження температури склування полімеру, підвищення гнучкості матеріалу, збільшення технологічності виготовлення тощо). Однак, можливе неконтрольоване введення пластифікатора чи несумісність характеристик із матрицею, що може привести до специфічних проявів його впливу (значна зміна механічних та дифузійних характеристик, вплив на хімічну реакційність, зміна електричних характеристик тощо).

Введення інгібіторів атмосферної корозії до складу полімерних матеріалів передбачає забезпечення захисту металевої поверхні від розвитку корозійних процесів. Інгібітори мають широкий температурний інтервал застосування, сприяють зміні структури, фізичних та хімічних характеристик захисного полімеру, приводять до змін у процесах окиснення, підвищення механічних характеристик (зношуваності при контакті) системи “метал-полімер” та довговічності захисних полімерних матеріалів. Використання деяких додатків приводить до ситуаційної залежності двонаправленості дії додатку при визначенні якості композитного матеріалу за різних умов та термінів використання. Так, початкові значення паропроникності поліетиленових плівок із додатками значно нижчі від значень у немодифікованих плівок і зростають тільки після тривалого періоду експлуатації, що свідчить про певну спрямованість дії додатків і підтверджується дослідженнями змін фізико-хімічних властивостей плівок протягом тривалого часу.

Таким чином, введення додатків, їх поєднання є важливим інструментом впливу на характер перебігу процесу старіння, зміни фізико-механічних характеристик у випадку комплексної дії різних факторів на модифіковані полімерні плівки.

Список використаних джерел:

1. White Jim R. Polymer ageing: physics, chemistry or engineering? Time to reflect Volume 9, Issues 11-12, November–December 2006, PP. 1396-1408 URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1631074806001160>
2. Wypych G. Handbook of UV degradation and stabilization. Second edition. Toronto, (Canada): ChemTec Publishing. 2015. 412 p. ISBN 978-1-895198-86-7.

Лисенко Н. В.

к.т.н., завідувач відділу товарознавчих та гемологічних досліджень,
Полтавський науково-дослідний експертно-криміналістичний центр МВС України,

Мартосенко М. Г.

к.т.н., доц., заступник завідувача відділу товарознавчих та гемологічних досліджень,
Полтавський науково-дослідний експертно-криміналістичний центр МВС України,

ТОВАРОЗНАВЧА КЛАСИФІКАЦІЯ ЕЛЕКТРОПОБУТОВИХ ПРИЛАДІВ ДЛЯ СТРИЖЕННЯ ВОЛОССЯ: АКТУАЛЬНІ АСПЕКТИ СУДОВО-ЕКСПЕРТНОЇ ПРАКТИКИ

Упродовж останніх років індустрія засобів для особистої гігієни та догляду за собою демонструє стабільне зростання як у світі, так і в Україні. Особливо помітною є динаміка розвитку сегменту електропобутових приладів для стриження волосся. Ці прилади вже давно вийшли за межі професійного середовища (перукарень, барбершопів) та стали важливими інструментами для особистого догляду, особливо у світі, який акцентує увагу на зручності, економії часу та самогляді.

Глобальний попит на електропобутові прилади для стриження волосся різко зріс, і споживачі все частіше обирають їх як альтернативу традиційним стрижкам або послугам перукарень. Технологічні інновації в дизайні та продуктивності, такі як збільшений час роботи від акумулятора, ергономічні функції та тихі двигуни, роблять ці прилади більш привабливими для споживачів. Електропобутові прилади для стриження волосся тепер пропонують такі функції, як швидше заряджання, підвищена ефективність двигуна та навіть спеціалізовані стрижучі головки для різних типів волосся, що покращує як користувацький досвід, так і зручність. Більше того, зростання кількості екологічно свідомих споживачів стимулювало розробку більш стійких та енергоефективних продуктів, що ще більше стимулює зростання ринку [1, 2].

Швидке розширення асортименту електропобутових приладів для стриження волосся, зумовлене впровадженням нових технологій, різноманіттям джерел живлення, функціональних можливостей та ергономічних рішень, супроводжується появою низки проблем, пов'язаних із їх класифікацією та ідентифікацією. Ці проблеми особливо гостро проявляються у контексті судової товарознавчої експертизи, де об'єктивність висновків значною мірою залежить від коректного визначення функціонального призначення, технічних характеристик, класифікації та ідентифікації електропобутових приладів для стриження волосся в умовах широкого асортименту даної продукції на сучасному ринку. Ринок електропобутових приладів для стриження волосся в Україні та світі характеризується широким асортиментом, різноманіттям технічних рішень, функціональних можливостей, дизайну, джерел живлення, ступенем захисту від вологості тощо. При цьому, наявна класифікація електропобутових приладів для стриження волосся є фрагментарною і часто базується виключно на комерційних або маркетингових критеріях (наприклад, «тример», «грумінг-набір», «мультифункціональний пристрій»). Крім того, використання у торгівлі вищезазначених термінів, які не мають чіткого технічного наповнення і часто вводять в оману як споживачів, так і судових експертів-товарознавців. Ситуація ускладнюється також стрімким розвитком каналів електронної комерції, де значна частина продукції реалізується без належного маркування або маркування державною мовою, супровідної документації або сертифікації. Це створює суттєві труднощі під час встановлення факту фальсифікації або контрафакту, вирішення спорів щодо вартості чи відповідності технічним вимогам і що особливо важливого для ідентифікації таких приладів у рамках проведення судової товарознавчої експертизи.

У результаті проведеного дослідження, яке ґрунтується на аналізі нормативно-технічної документації [3], офіційних каталогів та технічних описів продукції провідних виробників, а також відкритих джерел мережі Інтернет, спеціалізованих оглядових ресурсів, професійних порталів та

спеціалізованих форумів перукарів і стилістів, нами систематизовано інформацію про сучасний асортимент електропобутових приладів для стриження волосся та розроблено класифікацію зазначених приладів за загальними ознаками:

1) за функціональним призначенням:

- машинки для стриження волосся (hair clippers) – це електропобутові або професійні прилади з ріжучим елементом, призначені для швидкого вкорочення волосся на великих ділянках тіла, переважно в ділянці голови. Конструкція машинок передбачає можливість регулювання довжини зрізу за допомогою змінних насадок або вбудованих регулювальних механізмів;

- електробритви (electric shaver) – електропобутові прилади індивідуального користування, призначені для гігієнічного видалення щетини з обличчя або інших ділянок тіла шляхом зрізання волосся за допомогою обертових (роторних) або зворотно-поступальних (вібраційних/сіткових) ріжучих механізмів;

- тримери (hair trimmers) – компактні електропобутові пристрої з вузьким або спеціалізованим ріжучим блоком, призначені для точного підстригання, моделювання та догляду за волоссям на локалізованих ділянках: бороді, бакенбардах, вусах, а також у ділянках вух і носа. Тримери також використовуються для формування контурів і створення декоративних елементів у зачісках;

- грумери для тіла (body groomers) – електропобутові прилади, спеціально розроблені для безпечного та ефективного видалення або підстригання волосся на різних ділянках тіла, за винятком волосся на голові. Такі прилади зазвичай оснащені спеціальними насадками для догляду за волоссям у ділянках грудей, спини, пахв, зони бікіні та інших чутливих зонах;

- мульти-грумінгові набори (multi-grooming kits) – універсальні електропобутові комплекти, що поєднують функції тримера для бороди, машинки для стриження волосся, грумера для тіла та інших спеціалізованих пристроїв для догляду за волоссям. Завдяки широкому набору змінних насадок такі комплекти забезпечують багатофункціональне використання в умовах побуту та професійного догляду;

2) за джерелом живлення:

- мережеві – працюють безпосередньо від побутової електромережі (зазвичай 220-240 В);

- акумуляторні – оснащені вбудованим акумулятором, заряджаються за допомогою адаптера або док-станції;

- батарейкові – функціонують на основі змінних або одноразових елементів живлення;

- комбіновані – мають можливість роботи як від мережі, так і від акумулятора;

3) за способом експлуатації:

- для сухого використання – застосовуються виключно на сухе волосся;

- для вологого використання – допускається експлуатація у вологому середовищі (наприклад, у душі або з використанням косметичних засобів – гелю/піни); передбачено можливість миття водою; ступінь захисту від проникнення води – від IPX4 до IPX7;

- універсальні – підходять як для сухого, так і для вологого використання; мають високий рівень герметичності корпусу;

4) за типом ріжучого елемента:

- ножі з нержавіючої сталі;

- ножі з вуглецевої сталі;

- ножі з титановим покриттям;

- керамічні леза;

- ножі з функціональними покриттями (наприклад, наносрібло, чорний оксид тощо).

5) за способом регулювання довжини зрізу:

- з фіксованими насадками – змінні гребінці з визначеною довжиною;

- з вбудованим регулятором – механічний регулятор (коліщатко або слайдер) на корпусі приладу;

- автоматичне регулювання – електронне налаштування довжини стриження;

6) за наявністю та типом насадок

- фіксовані насадки (одна довжина);

- регульовані насадки;
- змінні насадки для різних зон (голова, обличчя, тіло);
- насадки для точного контурного моделювання;
- 7) за конструктивними особливостями та ергономікою:
 - стандартна форма корпусу;
 - ергономічна форма для забезпечення доступу до важкодоступних ділянок;
 - корпус із протиковзким покриттям або вставками для зручного тримання;
- 8) за рівнем шуму та вібрації:
 - стандартний рівень шуму;
 - низький рівень вібрації та шуму (для комфортного використання чутливими користувачами або дітьми);
- 9) за комплектною:
 - базовий комплект – прилад із 1–2 насадками;
 - розширений набір – до 10–15 насадок і аксесуарів;
 - повна грумінг-система – включає додаткові елементи: щітки, підставки, чохли, засоби догляду тощо;
- 10) за рівнем професіоналізму користувача:
 - побутові – призначені для домашнього використання; розраховані на середній рівень інтенсивності експлуатації;
 - професійні – передбачені для тривалого використання у перукарнях, барбершопах тощо; мають підвищену потужність і зносостійкість;
 - напівпрофесійні – призначені для інтенсивного індивідуального використання; поєднують побутові габарити з деякими характеристиками професійної техніки.

Запропонована класифікація має загальний характер і охоплює основні ознаки для всієї групи електропобутових приладів для стриження волосся. Водночас для окремих підгруп доцільно розробляти більш деталізовані класифікаційні ознаки з урахуванням специфіки конструкції, функціональних можливостей та сфери застосування відповідних приладів.

Результати товарознавчого дослідження вказують на необхідність удосконалення методичних підходів до ідентифікації та класифікації електропобутових приладів для стриження волосся, що передбачає: розробку узгоджених термінологічних і технічних критеріїв; систематизацію та оновлення підходів до класифікації даної групи товарів; формування чітких ідентифікаційних критеріїв, необхідних для проведення експертної оцінки; забезпечення відповідності класифікаційних схем сучасному рівню технічного розвитку та ринкових тенденцій; оновлення нормативної бази та адаптацію експертних методик відповідно до актуальних вимог ринку електропобутової техніки.

Список використаних джерел

1. Global Electric Hair Clipper and Trimmer Market Size To Worth USD 8.4 Billion By 2033 / Digital Media Innovations, LLC. URL: https://www.globenewswire.com/news-release/2024/9/6/2941953/0/en/Global-Electric-Hair-Clipper-and-Trimmer-Market-Size-To-Worth-USD-8-4-Billion-By-2033-CAGR-Of-3-42.html?utm_source=chatgpt.com (дата звернення: 20.05.2025). Electric Hair Clipper and Trimmer Market Size, Competitive Intelligence & Segment Priorities 2033 / LinkedIn. URL: https://www.linkedin.com/pulse/electric-hair-clipper-trimmer-market-size-amwke?utm_source=chatgpt.com (дата звернення: 20.05.2025).
2. ДСТУ EN 60335-2-8:2017 (EN 60335-2-8:2015; A1:2016, IDT; IEC 60335-2-8:2012, MOD; A1:2015, IDT) Прилади побутові та аналогічні електричні безпека. Частина 2-8. Додаткові вимоги до електробритв, машинок для стриження волосся та аналогічних приладів [Чинний від 2019-01-01] / Інформаційна довідкова система «БУДСТАНДАРТ Online». URL: https://online.budstandart.com/ua/catalog/document.html?id_doc=73685 (дата звернення: 20.05.2025).

Мартосенко М. Г.,
к.т.н., доцент,
заступник завідувача відділу товарознавчих та гемологічних досліджень
Полтавський науково-дослідний експертно-криміналістичний центр МВС України

Стецик Ю. М.,
здобувач наукового ступеня доктора філософії
ОНП “Підприємництво, торгівля та біржова діяльність”
спеціальності 76 “Підприємництво, торгівля та біржова діяльність”,
Науковий керівник к.т.н., доц. Попович Н. І.,
Львівський торговельно-економічний університет

ОЦІНКА ЯКОСТІ ВЗУТТЯ

В сучасному світі найважливішою вимогою до споживних властивостей товарів, в тому числі і взуття є їх екологічна безпечність, яка, зокрема, передбачає: відсутність у завершеному (готовому до експлуатації) виробі речовин, які негативно впливають на організм людини і навколишнє середовище; мінімальний негативний вплив на всіх етапах виробництва продукції; нешкідливу утилізацію, ефективну переробку промислових відходів тощо.

Відомо, що в інфраструктурі виробництва товарів легкої промисловості (одягу, взуття і супутніх товарів) однією із найбільш екологічно небезпечних є взуттєва промисловість. Взуттєві матеріали і вихідна сировина, що використовується для їх виготовлення можуть бути потенційним джерелом негативного впливу. Виготовлення та експлуатація екологічно чистого взуття є одним із пріоритетних напрямів сталого розвитку модної індустрії. Зокрема, виробництво екологічно чистого взуття передбачає зменшення вуглецевого сліду, використання органічних, повторно перероблених матеріалів тощо.

Тому значна увага сучасних вітчизняних та іноземних дослідників проблем якості взуттєвих матеріалів, зосереджена на формуванні науково обґрунтованих вимог до матеріалів для виготовлення взуття, використовуючи комплексний підхід, з метою забезпечення підтримування природного розвитку та функціонування стопи й водночас зменшуючи негативний вплив на навколишнє середовище.

Відомо, що одним з найбільш поширених методів контролю якості взуття є перевірка відповідності значень окремих показників його якості з вимогами чинних нормативних документів. Такий контроль застосовується на всіх стадіях життєвого циклу взуття як ринкового товару. При цьому для дослідження показників фізико – механічних властивостей прийнято брати 5 – 10 пар взуття. Нами для дослідження взято 10 пар повсякденного взуття, виготовленого із натуральної шкіри хромового методу дублення (взуття із традиційних матеріалів) та 10 пар взуття виготовленого із натуральної шкіри дубленої із використанням повторно відновленого хрому вилученого із відходів шкіряного виробництва (взуття із нових матеріалів). Все досліджуване взуття було однакового виду.

У досліджуваному взутті ми досліджували такі показники фізико–механічних властивостей, а саме: поглинання (абсорбція) енергії в п'ятковій частині; міцність з'єднання деталей верху і низу; ізоляція підошви від холоду (-17 ± 2)°C; жорсткість підошви взуття; щільність матеріалів підошви; опір (стійкість) підошви до згинання при температурі (23 ± 2)°C; стирання матеріалів підошви. Дослідження перелічених вище показників здійснювалися в акредитованих лабораторіях відповідно до спеціальних методик.

Метою дослідження є проведення товарознавчої оцінки взуття за допомогою узагальненої функції бажаності для встановлення рівня їх якості.

Для досягнення поставленої мети були поставлені наступні завдання:

– розробити алгоритм кваліметричної оцінки якості;

- розрахувати комплексні показники якості досліджуваного взуття з використанням комп'ютерної програми Estimate_of_quality;
- скласти прогноз можливості застосування досліджуваних матеріалів для виробництва взуття.

У таблиці 1 подана номенклатура досліджуваних показників взуття.

Таблиця 1

**Номенклатура досліджуваних показників фізико-механічних властивостей
взуття**

№	Найменування показника	Коефіцієнти вагомості
1.	Міцність з'єднання деталей верху і низу	0,26
2.	Поглинання (абсорбція) енергії в п'ятковій частині	0,22
3.	Жорсткість підошви взуття	0,20
4.	Ізоляція підошви від холоду $(-17\pm 2)^{\circ}\text{C}$	0,18
5.	Стирання матеріалів підошви	0,14
6.	Опір (стійкість) підошви до згинання при температурі $(23\pm 2)^{\circ}\text{C}$	1,00
7.	Щільність матеріалів підошви	0,10

Наступним етапом кваліметричної оцінки рівня якості об'єктів дослідження був вибір рівнів показників споживних властивостей за градаціями якості. Для цього увесь інтервал значень функції бажаності було розділено на умовні відрізки: «погано» - «задовільно» - «добре» - «відмінно». Всередині трьох основних проміжків («погано» - «задовільно» - «добре») були обрані базові точки, які відповідають граничним значенням рівня якості. При цьому було враховано, що запропонована Харрінгтоном шкала «бажаності» добре корелює з результатами експериментальних досліджень і встановлює відповідність між уподобаннями в емпіричній і числовій формі.

Вибір рівнів показників за градаціями якості проводився для двох крайніх базових точок – «задовільно» та «відмінно». Граничні значення розмірних показників базових точок обирали на основі аналізу нормативної документації, узагальнення даних літератури та отриманих авторами даних лабораторних досліджень.

На основі побудованих трьохосових худ-номограм з врахуванням рівнянь переходу були визначені показники бажаності досліджуваних показників взуття. З метою оцінки рівня якості досліджуваного взуття у дослідженнях найбільш вагомих показників споживних властивостей, нами була використана вже апробована методика на основі функції бажаності. Для розрахунку комплексного показника K був знайдений логарифм показників бажаності окремих споживних властивостей $\lg d_i$ та помножений на їх відповідні коефіцієнти вагомості γ_i , отримані значення додали і знайшли антилогарифм даної суми. Одержаний таким чином комплексний показник якості дозволив надати загальну оцінку рівня якості досліджуваного взуття.

Визначення показника бажаності для всіх обраних показників якості досліджуваного взуття було проведено за допомогою комп'ютерної програми Estimate_of_quality. В таблиці 2 подано результати розрахунку комплексного показника якості досліджуваного взуття

Таблиця 2

Кваліметричні показники якості досліджуваного взуття

Варіант зразка	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Взуття із традиційних матеріалів	0,720	0,720	0,720	0,720	0,720	0,720	0,720	0,720	0,720	0,720
Взуття із нових матеріалів	0,752	0,752	0,752	0,752	0,752	0,752	0,752	0,752	0,752	0,752

За результатами порівняння комплексних показників рівня якості фізико-механічних властивостей повсякденного взуття, виготовленого із натуральної шкіри хромового методу дублення (взуття із традиційних матеріалів) та 10 пар взуття виготовленого із натуральної шкіри дубленої із використанням повторно відновленого хрому вилученого із відходів шкіряного виробництва (взуття із нових матеріалів), очевидним є доцільність вдосконалення не тільки пакету матеріалів верху для його виробництва, але й пакету матеріалів низу та конструкції в цілому.

Пелик Л. В.

д.т.н., проф., професор кафедри товарознавства, митної справи та управління якістю,
Львівський торговельно-економічний університет

ІННОВАЦІЙНІ ВЛАСТИВОСТІ МОДИФІКОВАНИХ ТЕКСТИЛЬНИХ ВОЛОКОН

Аналіз сучасних тенденцій розвитку виробництва різних видів текстильних волокон дозволив виокремити важливі напрями:

- інтенсивне збільшення випуску поліестерних волокон порівняно з усіма іншими, одночасно спостерігається незначне зростання виробництва поліамідних і поліакрилонітрильних волокон;
- швидкий розвиток виробництва поліпропіленових волокон;
- удосконалення процесів одержання віскозних та організація виробництва гідратцелюлозних волокон типу ліоцел;
- суттєвий розвиток виробництва еластомірних поліуретанових ниток.

Проводиться активна робота в галузі модифікації природних волокон. Велика увага приділяється розширенню виробництва лляних волокон, які, згідно з дослідженнями вчених-гігієністів, є лідерами у класі лікувальних волокон. Зараз відомо, що лігнін, який входить до складу льону (3–5 %), є натуральним адсорбентом ультрафіолетового випромінювання.

Традиційний асортимент волокон рослинного походження розширився за рахунок бамбукових волокон. Бамбукові волокна отримують за допомогою розчеплення стебла рослини, потім їх скручують у нитки. Тканини з бамбукових волокон легкі, бо вони порожні у середині, мають середню міцність; тканина добре тримає складки, легко драпірується, добре фарбується і відрізняється легким блиском. Це волокно за властивостями нагадує віскозу; воно менше мнеться порівняно з бавовною та льоном. Ці тканини підлягають тільки сухому чищенню. Вважається, що бамбук дуже корисний для здоров'я, тому що він очищує шкіру та усуває надлишки жиру завдяки антимікробній дії своїх компонентів.

На основі кукурудзи одержують базову речовину для волокон *ingeo*. Вони використовуються для легких тканин, верхнього одягу, їх також додають у суміш з бавовною для джинсових тканин, для тонких трикотажних футболок. Нове волокно на основі рослинної сировини – *nature works* – схоже на натуральне, більш міцне.

Один із напрямків технології білкових волокон *high-tech* – це реструктуризація їх поперечного перерізу з метою надання нових властивостей. Так, відома японська *Nikke* створила нову технологію, яка дозволила змінити круглу форму поперечного перерізу вовняного волокна на прямокутну. Це не погіршує фізико-механічних властивостей вовни, однак впливає на мікроструктуру волокна, в результаті чого матеріал набуває приємного шовкового блиску та високої драпірувальності. Компанія *Nexia* виготовляє бішовк – біоструктурований шовк, який має підвищену міцність, пружність, легкість, гігієнічність, причому шовковій нитці надано форму поперечного перерізу у вигляді хреста з 12 кутами.

Одним із ексклюзивних і найдорожчих вовняних волокон для чоловічого одягу високого класу зараз вважається волокно *escoral*. Його одержують із вовни особливої породи овець, які називаються мініатюрними. Сучасні нащадки цих королівських овець (кожна тварина офіційно зареєстрована) живуть на острові Тасманія і в Новій Зеландії, де зараз щорічно виробляється приблизно 100 тонн ексклюзивної вовни.

Віскозні волокна сьогодні є одним з найважливіших видів сировини для текстильної промисловості, хоча їх випуск і зменшився. Звичайні високомодульні віскозні штапельні волокна в чистому вигляді та в сумішах успішно застосовуються замість бавовни для різноманітних полотен побутового призначення. Значна частина цих волокон є модифікованими з поліпшеними або спеціальними властивостями – бактерицидні, вогнезахисні, застосовується тефлонове покриття для брудовідштовхування і підвищення міцності. Віскозні текстильні нитки залишаються поза конструкцією для багатьох видів виробів. Особливо важливі вони для полотен білизняного та підкладкового асортименту. Поява безперервних процесів їх виробництва привела до підвищення якості, спрощення технології й одночасно знизилася шкідливість виробництва. Віскозу називають волокном - «хамелеоном». Невелика зміна крутки викликає істотну зміну структури і туше тканини: муслінова крутка – нитки за туше нагадують бавовну; крепова крутка – натуральний шовк.

Поліпропіленові волокна раніше використовувалися тільки для килимових виробів, зараз це волокно – лідер серед синтетичних волокон за темпами зростання виробництва. Активно використовується для «розумного» текстилю («smart textile») – наприклад, волокно permafreak – бактерицидної та антимікробної дії для виготовлення панчішно-шкарпеткових виробів і білизни. У композиціях з віскозним волокном використовується в інтегрованому трикотажі. Фірма Du Pont випускає у великих обсягах волокна для утеплювачів – термоліфт, тинсулейт. Завдяки комбінації поліамідних та поліпропіленових волокон їх структура наближається до структури натурального пуху; добре відновлює об'єм після стискання. На цій основі випускається матеріал полартекс.

Сьогодні у світі існує досить багато модифікацій поліестерних волокон. Так, наприклад, волокно Sophista – прохолодне на дотик (має охолоджувальний ефект), швидко вбирає вологу за рахунок нової системи мікропор, відноситься до нового покоління поліестерних волокон для клімат-контролю тіла людини. Raparack – мікрволокно, яке швидко сохне після вологих обробок і прання. Основна перевага – стійкість до пілінгу. Використовується в композиції з бавовною, вовною і віскозою у спортивному одязі та білизні. Волокно AirStrech – модифікований поліестер, який має високу еластичність у всіх напрямках. Волокно дуже легке, собівартість його виробництва дешевша, ніж виробництва поліуретанових еластичних волокон. Волокно Trevira – нове антибактеріальне волокно на основі поліестеру, яке містить біоактивні інгредієнти, які не зазнають впливу води, не зникають при пранні й тривалому носінні одягу. Волокно Michron – нове мікро-волокно, отримане на основі сополімеризації поліестеру та еластану. Екологічно чисте, легке, повітряно- і паропроникне, прирівнюється за властивостями до штучних волокон.

Еластомерні волокна (мононитки) називають символом сучасної моди та моди майбутнього. Їх застосовують у всіх асортиментних групах тканин і полотен: від білизняних тканин до матеріалів пальтового-костюмного асортименту. Змішані тканини з добавкою лайкри мають підвищену еластичність, формостійкість, комфортність і використовуються для виготовлення спортивного одягу, суконь тощо.

Розмаїтість модифікованих хімічних волокон і ниток, які виробляються сьогодні, дуже велика. Сучасні текстильні волокна відрізняються біостійкістю, термостійкістю, молекулостійкістю, безусадковістю, незминальністю, гідрофобністю, антистатичними, вогнезахисними, кислотозахисними, іонообмінними, водо- та брудовідштовхувальними властивостями тощо. Широкого поширення набули волокна, до складу яких входять мікрокапсули із дезодоруючими речовинами, з порцеляною, перламутром, кришталем, з лікарськими рослинами, вітаміном Е. Антимікробні текстильні матеріали, обсяг випуску яких неухильно зростає, знаходять застосування у різних галузях народного господарства як оббивні, декоративні, ізоляційні та інші матеріали і вироби, які можуть зазнати ушкодження мікроорганізмами. У медицині антимікробні матеріали застосовуються як перев'язні, шовні, лікувально-профілактичні засоби, що зупиняють розвиток хвороботворних бактерій і грибків, а в ряді випадків мають і лікувальну дію. Здатність антимікробних волокон припиняти розвиток патогенної мікрофлори визначає доцільність виготовлення з них хірургічних ниток, для попередження післяопераційних ускладнень. У хірургічній практиці застосовуються антимікробні протези кровоносних судин і антимікробний шовний матеріал, отриманий із синтетичних волокон.

РОЛЬ НАНОТЕХНОЛОГІЙ У ФОРМУВАННІ АСОРТИМЕНТУ І ВЛАСТИВОСТЕЙ ІНТЕР'ЄРНОГО НАНОТЕКСТИЛЮ

Як показує аналіз українських і зарубіжних літературних джерел, в практиці текстильного виробництва нанотехнології передусім використовуються для надання нових (покращених) специфічних властивостей текстильним матеріалам і виробам різного цільового призначення [1-3].

Найбільш популярними на ринку нанотекстилю є такі текстильні наноматеріали і вироби: текстильні наноматеріали різного цільового призначення (інтер'єрного, медичного, спортивного, військового); наноодяг спортивного призначення; наноодяг військового призначення; наноодяг медичного призначення; нанотекстиль технічного призначення. Країнами-лідерами з виробництва нанотекстилю різного цільового призначення є: США, Японія і Китай. Найбільшими провідними компаніями, які працюють на ринку нанотекстилю є: Nano Textile, Colmar, Shanghai Huzheng Nano Technology, eSpin Technologies, FTEnE, Parker Hannifin, Schoeller Technologies, Odegon Technologies, Aspen Aerogel [3].

Доцільним у цій роботі вважаємо дослідити проблеми, пов'язані із формуванням асортименту інтер'єрного нанотекстилю, його класифікації та оцінюванням екологічної безпечності, а також обґрунтування напрямів розвитку новітнього (покращеного) асортименту інтер'єрних текстильних наноматеріалів різного цільового призначення, отриманих за допомогою різноманітних видів нанооброблення.

На основі аналізу досягнень сучасних нанотехнологій у виробництві інтер'єрного нанотекстилю, нами складено таблицю з переліком нових унікальних властивостей, яких набувають текстильні матеріали інтер'єрного призначення при виробництві за новітніми нанотехнологіями (табл. 1) [3].

Таблиця 1

Інтер'єрний нанотекстиль з новими властивостями, отриманий за допомогою нанотехнологій

№ з/п	Група інтер'єрного текстилю	Специфічні властивості
1	Постільна і столова нанобілизна	Біостійкість, гідрофільність, брудовідштовхувальність, здатність до відпирання бруду
2	Порт'єрно-шторні текстильні наноматеріали	Світлостійкість фарбувань, вогнестійкість, брудовідштовхувальність, здатність очищувати повітря приміщень
3	Текстильні наноматеріали і вироби для покриття підлоги і стін	Біостійкість, вогнестійкість, гідрофобність, олеофобність, здатність самоочищуватися, здатність очищувати повітря приміщень
4	Меблево-декоративні наноматеріали і вироби	Біостійкість, вогнестійкість, гідрофобність, олеофобність, здатність самоочищуватися

Джерело: сформоване автором

Дані таблиці свідчать, що застосування нанотехнологій для виробництва різних за призначенням груп інтер'єрного текстилю дозволяє отримати принципово новий асортимент інтер'єрних текстильних наноматеріалів і виробів з покращеними унікальними

властивостями (брудовідштовхувальними, вогнестійкими, біостійкими, гідрофобними, олеофобними, здатністю самоочищуватися та оздоровлювати мікроклімат приміщень). Вважаємо за доцільне навести приклад найбільш перспективних видів наномодифікацій, що використовуються для отримання нових (покращених) властивостей на інтер'єрних текстильних наноматеріалах різного цільового призначення. Основні види наночастинок, які застосовуються у текстильній промисловості під час виробництва інтер'єрного нанотекстилю і їх властивості наведено в таблиці 2 [1].

Таблиця 2

Властивості наночастинок, що використовуються для модифікації інтер'єрних текстильних матеріалів

№ з/п	Властивості	Наночастинки
1	Антибактеріальні, протигрибкові властивості	Ag, хітозан, SiO ₂ , TiO ₂ , ZnO, CuO Se, Fe ₃ O ₄
2	Захисні властивості від ультрафіолету	TiO ₂ , ZnO
3	Самоочищення, брудовідштовхувальність, водовідштовхувальність	Фторакрилат, SiO ₂ , TiO ₂ , вулцеви нанотрубки
4	Водопоглинання	TiO ₂
5	Вогнестійкість	Вуглецеві нанотрубки, наноглина
6	Збільшення міцності	Al ₂ O ₃ , SiO ₂ , вуглецеві нанотрубки, ZnO, полібутилакрилат
7	Електропровідність, антистатичність, дистанційне нагрівання	Fe, сажа, вуглецеві нанотрубки. Cu, поліпірол, поліанілін
8	Вивільнення активних речовин, лікарських засобів чи ароматів	Наноглина, SiO ₂
9	Хімічні, біологічні захисні властивості, самостерилізуюча функція	TiO ₂ , MgO
10	Противірусні властивості	Композит графен і срібло
11	Здатність очищувати повітря	TiO ₂

Джерело: [1]

У процесі завершального оброблення інтер'єрних текстильних матеріалів застосовуються наночастинок різних речовин у формі наноемульсій та нанодисперсій. Дані таблиці 1 і таблиці 2 показують, що впровадження нанотехнологій у текстильне виробництво дозволяє створювати нові та вдосконалювати наявні види текстильних наноматеріалів і виробів для інтер'єрів. Інноваційний нанотекстиль для інтер'єрів сприяє значному підвищенню комфорту людини та забезпечує ефективний захист від різноманітних негативних впливів (атмосферних, механічних, біологічних).

Досить широко в текстильному матеріалознавстві досліджуються питання впливу наночастинок на антимікробні властивості текстилю. Зокрема, у роботі [1] детально та ґрунтовно досліджено роль наночастинок (оксиду цинку, діоксиду титану, оксиду міді (II) та срібла) у функціоналізації текстилю як агентів боротьби з мікроорганізмами, проаналізовано наукові звіти щодо їхньої противірусної, протигрибкової та антибактеріальної дії. Автори також розглянули проблеми та перспективи нанотекстилю для біомедичних застосувань. Вважаємо, що варто зосередити більшу увагу на детальному розгляді асортименту інтер'єрного нанотекстилю в зарубіжній практиці, визначаючи при цьому можливість використання зарубіжного досвіду у практиці української текстильної промисловості. Варто підкреслити, що в практиці українського обробного текстильного виробництва дедалі більше застосовуються різноманітні антимікробні нанопрепарати для захисту інтер'єрного нанотекстилю від впливу шкідливих патогенних і волоконоруйнівних мікроорганізмів. Асортимент біоцидних нанопрепаратів селективної дії, наноемульсій, нанодисперсій для антимікробного оброблення текстилю українського виробництва поки що обмежений. Важливо зазначити, що проблема ефективного захисту різних видів інтер'єрного нанотекстилю від мікробіологічної деструкції за допомогою нанотехнологій поки що недостатньо науково обґрунтована та потребує подальших фундаментальних досліджень.

Варто зазначити, що доцільним та виправданим є використання новітніх нанотехнологій для надання інтер'єрним текстильним матеріалам та виробам вогнестійкості та зниженої здатності до займання. Насамперед, це стосується інтер'єрного нанотекстилю порт'єрного та фіранкового призначення, настінних та підлогових покриттів та меблевих текстильних матеріалів і виробів. Для цієї мети можуть бути використані: малозаймисті нановолокна, нитки і плівки різної хімічної будови; різні антипіренові наноемульсії, нанодисперсії та різноманітні нанопрепарати. Для надання інтер'єрним текстильним матеріалам вогнестійких властивостей широко застосовують нанопокриття з використанням наноглини та вуглецевих нанотрубок [1,3].

Варто зазначити, що важлива роль інтер'єрного нанотекстилю є в оздоровленні мікроклімату житлових та громадських приміщень. Це стосується хімічних, біологічних, механічних та інших видів забруднення мікроклімату приміщень, які підлягають очищенню за допомогою оздоблення цих приміщень різними за призначенням видами інтер'єрного нанотекстилю. Зокрема, встановлено, що наноемульсії, нанодисперсії і нанопрепарати, які використовуються для модифікації інтер'єрних текстильних матеріалів і виробів, повинні володіти здатністю нейтралізувати забруднення мікроклімату названих приміщень та очищувати їх повітря [1,3].

Як свідчить зарубіжний досвід, для оброблення інтер'єрних текстильних матеріалів (бавовняних, поліефірних, поліамідних, віскозних та їх сумішей) використовують нанорозмірні частинки TiO_2 . В результаті досліджень було встановлено, що оброблення на основі нанорозмірних частинок TiO_2 активується під дією денного чи штучного світла і тим самим забезпечує очищення мікроклімату повітря в побутових та громадських приміщеннях [1].

Проте враховуючи усі переваги нанотекстилю науковці піднімають питання екологічності та безпечності використання інтер'єрного нанотекстилю, як і нанотекстилю іншого цільового призначення. Зокрема, колектив зарубіжних авторів у своїх дослідженнях [2] критично оцінюють використання нанотекстилю, вказують на необхідність глибоких наукових досліджень щодо потенційної токсичності текстильних наноматеріалів різного цільового призначення. Виявлено значну прогалину в науковій літературі щодо впливу наночастинок усіх типів (зокрема, оксид цинку, діоксид титану, оксид церію, оксид заліза і діоксид кремнію) на здоров'я людини та довкілля. Відзначено, що застосування наночастинок в текстильному виробництві нанотекстилю дозволяє отримати на текстильних матеріалах нові корисні властивості, але при цьому наночастинок несуть загрозу для людей і навколишнього середовища. Тому існує потреба в подальших наукових дослідженнях у текстильній галузі та зосередити особливу увагу на вивченні токсичних впливів наночастинок: платини, золота, магнію, оксид цезію, триоксид молібдену, триоксид вольфраму та наночастинок сажі, оскільки дослідження показали, що ці наночастинок є найменш вивчені [2].

З огляду на те, нанотекстиль різного цільового призначення, включаючи інтер'єрного, повинен поступати на ринок тільки після оцінки рівня його безпечності. Також важливо й доцільно і надалі проводити комплексні товарознавчі дослідження властивостей, рівня якості та безпечності нанотекстилю різного цільового призначення, волокнистого складу і способів виробництва.

Оцінюючи наявну в сучасних літературних джерелах інформацію про структуру асортименту, властивості та екологічну безпечність нанотекстилю інтер'єрного призначення, необхідно відзначити, що ця інформація повинна бути описана в сучасних підручниках із текстильного товарознавства та матеріалознавства та в діючих освітніх стандартах, за якими відбувається підготовка фахівців товарознавчо-комерційного профілю в університетах сфери торгівлі. Перспективами наступних досліджень є розгляд та обговорення на регіональних міжвузівських науково-практичних конференціях, вказаних проблем, оскільки вони є актуальними і невідкладними для вирішення у сфері української текстильної промисловості і торгівлі.

Список використаних джерел

1. Aguda, O.N., & Latee, A. (2022). Recent advances in functionalization of nanotextiles: A strategy to combat harmful microorganisms and emerging pathogens in the 21st century. *Journal Heliyon*, 8(6). doi: 10.1016/j.heliyon.2022.e09761.
2. Kumah, E. A., Fopa, R. D., Harati, S., Boadu, P., & Zohoori, F. V. (2023). Human and environmental impacts of nanoparticles: a scoping review of the current literature. *BMC Public Health*, 23. <https://doi.org/10.1186/s12889-023-15958-4>.
3. Pushkar, H., & Peredriy, O. (2024). Commodity aspects of forming a modern range of interior nanotextiles. *Commodity Bulletin*, 17(2), 46-54. doi: 10.62763/ef/2.2024.46.

Шестопад Г. С.

к.с.-н., доц., завідувачка кафедри товарознавства,
митної справи та управління якістю,

Ільницька М. В.

здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня
ОПП “Товарознавство та експертиза в митній справі”
спеціальності 076 “Підприємництво та торгівля”,
Львівський торговельно-економічний університет

ДЕКЛАРУВАННЯ ЯК СПОСІБ ПІДТВЕРДЖЕННЯ ЯКОСТІ ТА БЕЗПЕЧНОСТІ ТЕПЛОІЗОЛЯЦІЙНИХ МАТЕРІАЛІВ

В теперішній час у практиці будівництва для зменшення тепловтрат використовують різні теплоізоляційні матеріали, такі як пінополістирол, мінеральна вата, пінополіуретан, скловата, перліт тощо. Сучасні теплоізоляційні матеріали мають широкий діапазон застосування, за допомогою їх виконують утеплення покрівель, зовнішніх, внутрішніх та підвальних стін, перекриття та підлоги. Одним із найбільш розповсюджених застосувань теплоізоляційних матеріалів є утеплення фасадів будинків, а отже проблеми пов'язані з їх якістю і безпечністю потребують належної уваги і вивчення для зменшення ризику виникнення негативних наслідків.

У сучасному будівництві теплоізоляційні матеріали відіграють ключову роль у забезпеченні енергоефективності будівель, зниженні тепловтрат і підвищенні комфорту. Водночас, оскільки ці матеріали використовуються у внутрішніх і зовнішніх конструкціях, важливою умовою їх застосування є відповідність стандартам якості та безпечності. Саме тому система декларування показників теплоізоляційних матеріалів стає необхідною частиною державного та міжнародного технічного регулювання.

Декларування відповідності продукції технічним регламентам (ТР) - це ще один інструмент поряд із сертифікацією, який спрямований на підтвердження відповідності товарів встановленим законодавством України нормам [1].

Класифікація теплоізоляційних матеріалів є багаторівневою і залежить від фізичних, хімічних, технологічних та експлуатаційних характеристик. Правильний вибір типу матеріалу - ключ до ефективного утеплення та безпечного використання в будівництві. Теплоізоляційні матеріали класифікуються за кількома основними ознаками - залежно від походження, структури, форми випуску, теплотехнічних властивостей, вологостійкості, вогнестійкості, за призначенням.

Декларування теплоізоляційних матеріалів в Україні регулюється законодавством, що стосується технічних регламентів на будівельні матеріали. Декларація відповідності (declaration of conformity) вказує, що матеріал відповідає встановленим технічним нормам та стандартам. Це важливо для забезпечення безпеки та якості будівельних конструкцій, а також для дотримання вимог будівництва.

Провівши процедуру декларування відповідності виробник або уповноважена особа підтверджує, що продукція відповідає встановленим технічним вимогам. У сфері будівельних матеріалів, зокрема теплоізоляційних, це означає підтвердження технічних характеристик та безпечності для здоров'я людини і довкілля.

До показників якості, що підлягають декларуванню, належать: коефіцієнт теплопровідності (λ) - визначає здатність матеріалу передавати тепло; міцність при стисканні/розтягуванні - важлива для експлуатаційної надійності; щільність та об'ємна вага - впливають на монтаж та теплотехнічні характеристики; паропроникність - показує, наскільки матеріал пропускає вологу; група горючості та пожежна безпека - критично важливо для безпечного використання в будівлях, а також стійкість до біологічних і хімічних впливів - впливає на довговічність.

Крім фізико-технічних властивостей, декларуються і санітарно-гігієнічні та екологічні характеристики, зокрема: вміст шкідливих речовин (формальдегід, феноли тощо); рівень радіоактивності (особливо для мінеральних матеріалів); токсичність продуктів згоряння; екологічна безпечність при утилізації.

В ЄС та Україні діють суворі обмеження щодо вмісту і виділення летких органічних сполук (VOC) у теплоізоляційних матеріалах.

У Європейському Союзі декларування здійснюється згідно з Регламентом ЄС № 305/2011 (CPR), який встановлює правила щодо будівельної продукції та введення CE-маркування. В Україні, згідно з такими нормативними документами: «Технічний регламент будівельних виробів, будівель і споруд», ДСТУ Б EN 13162-13171 - серія стандартів для теплоізоляційних матеріалів, ДБН В.2.6-31:2021 «Теплова ізоляція будівель», а також Закону України «Про технічні регламенти та оцінку відповідності».

Процедура декларування теплоізоляційних матеріалів для реалізації їх на внутрішньому ринку є обов'язковою, як для внутрішніх виробників, так і для імпортерів, оскільки вона гарантує безпечність та ефективність продукції - для споживача, легальний вихід на ринок, зменшення ризиків відповідальності - для бізнесу і контроль за якістю будівельної продукції, зниження енерговитрат та охорона здоров'я громадян - для держави.

Порядок проведення процедури декларування включає наступні етапи:

1. Виробник проводить випробування продукції в акредитованій лабораторії.
2. Оформлює декларацію відповідності, де вказує всі підтверджені показники.
3. Якщо продукція походить із-за кордону - імпортер зобов'язаний перевірити

відповідність технічним регламентам України.

4. На продукцію може бути нанесено знак відповідності (UA) або CE, якщо вона відповідає європейським нормам.

Основні вимоги Технічного регламенту стосуються механічної стійкості та стабільності, безпечності у разі пожежі, гігієни, здоров'я та довкілля, енергоефективності і теплозбереження, довговічності і стійкості до впливу навколишнього середовища та звукоізоляційні характеристики. Інформація на маркуванні повинна включати:

- Назву та тип матеріалу.
- Основні фізико-механічні характеристики (λ , щільність, клас горючості).
- Інформацію про виробника.
- Посилання на технічний стандарт (наприклад, ДСТУ Б EN 13162).
- Дані про наявність декларації відповідності.

Згідно з процедурою декларування та з п. 4 Технічного регламенту «Вироби вважаються такими, що відповідають призначенню, якщо вони відповідають основним вимогам, визначеними у цьому Технічному регламенті до споруд, в яких вони застосовуються регламентним технічним умовам і будівельним нормам, а також мають національний знак відповідності». Згідно з п. 9 вироби, які відповідають вимогам ТР вільно переміщуються, розміщуються на ринку та застосовуються на території України [1].

Відповідність теплоізоляційних матеріалів вимогам Технічного регламенту гарантує їх енергоефективність, безпечне використання в будівлях, відсутність шкідливого впливу на здоров'я та довкілля, а також сприяє гармонізації з ринками ЄС.

Декларування теплоізоляційних матеріалів є необхідною умовою легального використання їх в будівництві і гарантує їм належну якість та безпечність. Цей процес забезпечує прозорість, захист споживача та сприяє впровадженню енергоефективних рішень. У контексті євроінтеграції Україна активно гармонізує своє технічне регулювання з європейськими нормами, що дозволяє підвищити конкурентоспроможність вітчизняної продукції на міжнародному ринку.

Список використаних джерел

1. Оцінювання відповідності у будівництві згідно з «Технічним регламентом будівельних виробів, будівель і споруд». URL: http://www.niisk.com/naukovo-tekh-nchna-d-yaln-st/ots-nyuvannya-v-dpov-dnost/deklaruvannya-v-dpov-dnost-produkts-zg-dno-z-tekh-nchnim-reglamentom.php?clear_cache=Y

Шумський О. В.

к.т.н., доцент кафедри товарознавства, митної справи та управління якістю,
Львівський торговельно-економічний університет

ДОСЛІДЖЕННЯ СПЕЦИФІКИ ФОРМУВАННЯ АСОРТИМЕНТУ ПЕМ ДЛЯ ОБРОБКИ БІЛИЗНИ У РОЗДРІБНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ МЕРЕЖІ КОМПАНІЇ “COMFY”

Компанія “COMFY” – однойменна мережа магазинів *побутової техніки і домашньої електроніки* в Україні. За останні 10 років роботи в омніканальній бізнес-моделі компанія позиціонує себе як “оператор №1” *за обсягом продажів та за їх ефективністю з 1 м² у вказаному сегменті*, а також “гравцем №2” в українському “e-Commerce” [1, 2]. Станом на 01.04.2025 року мережа ТОВ “КОМФІ ТРЕЙД” в Україні налічує 108 магазинів у 52 містах. Центральний склад компанії (сmt. Велика Димерка, Київської обл.) з міркувань безпеки було перенесено до м. Львова. Головний офіс “COMFY”, не зважаючи на військові дії, залишається у м. Дніпрі. Переважна більшість магазинів (81 зі 108 або 75%, т. зв. “флагманські” магазини), після їхнього переформатування *в рамках реалізації стратегії омніканальності*, територіально дислокується у закладах *новітніх торговельних форматів* (ТЦ, ТК, ТРЦ, ТРК, СТРЦ) [1, 2].

Мережа ТОВ “КОМФІ ТРЕЙД” у м. Львові станом на 01.04.2025 р. – 5 спеціалізованих магазинів, дислокованих у 4-х з 6-ти районів міста, що забезпечує достатньо рівномірний доступ до них для більшості потенційних покупців. Усі магазини “COMFY” у м. Львові розміщені у ТРЦ (ТЦ, ТК) на 1-2 поверхах їхніх будівель, у приміщеннях торговельною площею від 500 до 1300 м². З них 4 заклади, площею понад 1000 м² можуть претендувати на статус “флагманський” магазин. Всі магазини “COMFY” у м. Львові відзначається певною *інклюзивністю для осіб з обмеженими можливостями* – тут наявні туалети та паркомісця для осіб на кріслі колісному. *Перевагами усіх “COMFY” є їх вигідне розташування з логістичного погляду* – близькі зупинки від 5 до 5 автобусних маршрутів у поєднанні з тролейбусними і трамвайними маршрутами, що забезпечує потенційно високу інтенсивність проходження потоків покупців, а розміщення їх всередині будівель ТЦ/ТК/ТРЦ – потенційне спрямування цих потоків до самих закладів [3, 4].

За товарною спеціалізацією магазини мережі “COMFY” ТОВ “КОМФІ ТРЕЙД” ми ідентифікуємо як спеціалізовані універсальні РТП (магазини побутової техніки і домашньої електроніки), оскільки основу їх торговельного асортименту в онлайн- та офлайн-сегментах складають, насамперед, 9 основних функціональних товарних комплексів (ФТК) – “Техніка для кухні” (11 товарних груп), “Техніка для дому” (8 груп), “Енергозабезпечення” (15 груп), “Смартфони та телефони” (10 груп), “Ноутбуки планшети і комп’ютерна техніка” (14 груп), “Телевізори та мультимедіа” (7 груп), “Смарт-годинники та гаджети” (19 груп), “Аудіо, фото та відео” (8 груп), “Ігрові консолі та геймінг” (7 груп), Крім того, він включає 6 супутніх функціональних/споживчих товарних комплексів (ФСТК) – “Побутова хімія” (7 груп), “Краса і здоров’я” (11 груп); “Посуд” (7 груп), “Comfy KIDS” (10 груп), “Дім та відпочинок” (7 груп), “Інструменти і автотовари” (5 груп) [3-6].

Особливості товарної спеціалізації магазинів мережі “COMFY” визначається, зокрема 4-ма чинниками: 1) технічною складністю і високою “технологічністю” виробів, які входять до всіх основних ФТК; 2) складністю і насиченістю асортименту супутніх ФСТК; 3) специфікою вимог щодо зберігання виробів основних ФТК і більшості супутніх ФСТК (значні габарити виробів/упаковок при великих кількостях товарних партій, специфічні вимоги до вологості і температурного режиму, потреба у спеціальній вентиляції, суворі вимоги до пожежної та електричної безпеки тощо); 4) спеціальні вимоги до їх продажу (необхідність передпродажної перевірки, часта потреба у проведенні демонстрації функціонування під час процесу продажу, сервісне обслуговування і т.п.) [4, 5].

Базовим роздрібним торговельним підприємством (РТП) для проведення досліджень ми обрали магазин “COMFY” по вул. І. Виговського, 100, розташований у будівлі ТЦ “ВАМ” [4]. *Торговельний асортимент* нашого магазину відповідно до його *товарної спеціалізації* включає всі 9 основних ФТК, до яких входять від 5 до 15 *товарних груп, функціональних підгруп, товарних підкомплексів* або *інших класифікаційних угруповань виробів*. *Груповий асортимент* основних ФТК ми оцінюємо як *широкий, повний та глибокий* – класифікаційні угруповання тут включають *всі основні види/різновиди виробів*, а вони, у свою чергу, *велику кількість їх моделей* (модифікацій, артикулів, інших товарних позицій) [6].

ФТК “Техніка для дому” у всіх магазинах “COMFY”, в т.ч. у досліджуваному, охоплює 9 товарних груп (функціональних підгруп, підкомплексів) (табл. 1): “Велика техніка”, “Дрібна техніка”, “Кліматична техніка”, “Персональний догляд”, “Розумний дім”, “Догляд за одягом”, “Швейне обладнання”, “Акcesуари для великої техніки”, “Акcesуари для дрібної техніки”.

Таблиця 1

Групова характеристика торговельного асортименту ФТК “Техніка для дому” у магазині “COMFY” по вул. І. Виговського, 100 (ТЦ “ВАМ”) станом на 05.01.2025 року [6]

№ з/п	Товарні групи (функціональні підгрупи, підкомплекси)	Види виробів (різновиди, комплектуючі вироби, акcesуари)	Кількість товарних позицій (моделей, артикулів)
1	2	3	4
1.	Велика техніка	1.1. Пральні машини	488
		1.2. Прально-сушильні машини	55
		1.3. Сушильні машини	95
		1.4. Водонагрівачі	784
2.	Дрібна техніка	2.1. Пілососи	442
		2.2. Ручні пілососи	347
		2.3. Роботи-пилососи	163
		2.4. Праски	453
		2.5. Пароочишувачі	47
		2.6. Мінімийки	74
		2.7. Склоочисники	17
3.	Кліматична техніка	3.1. Кондиціонери	474
		3.2. Мобільні кондиціонери	19
		3.3. Вентилятори	53
		3.4. Очишувачі повітря	95
		3.5. Зволожувачі повітря	134
		3.6. Осушувачі повітря	71
		3.7. Обігрівачі	609
		3.8. Метеостанції	52
		3.9. Терморегулятори	64
		3.10. Ніжки для конвекторів	10
		3.11. Фільтри для зволожувачів і очишувачів повітря	127
		3.12. Радіатори опалення	152
		3.13. Електричні котли	85
		3.14. Газові колонки	17

1	2	3	4
4.	Персональний догляд	4.1. Зубні щітки електричні та насадки	436
		4.2. Іригатори та насадки	116
		4.3. Фени	361
		4.4. Фен-щітки	85
		4.5. Тримери	188
		4.6. Електробритви	157
		4.7. Епілятори	40
		4.8. Фотоепілятори	25
5.	Розумний дім	5.1. Аґах (ТМ “Аґах”)	60
		5.2. Розумні лампи	48
		5.3. Розумні розетки	29
		5.4. Зарядні станції	189
		5.5. Сонячні панелі	60
		5.6. Датчики безпеки	59
		5.7. Розумні сирени та сигналізації	4
		5.8. Датчики температури, вологості	15
		5.9. Станції управління приладами	55
		5.10. Бездротові вимикачі	16
		5.11. Вбудовані вимикачі та комплектуючі	78
		5.12. Аксесуари для товарів розумного будинку	116
		5.13. Розумні квіткові горщики	6
		5.14. Картриджі для розумних квіткових горщиків	22
6.	Догляд за одягом	6.1. Тримери для тканини	34
		6.2. Сушарки для речей	119
		6.3. Прасувальні дошки	109
		6.4. Чохли для прасувальних дошок	39
		6.5. Аксесуари для прасування та прання	33
		6.6. Валики та щітки для одягу	25
		6.7. Кошики для зберігання	337
		6.8. Вішалки та чохли для одягу	45
		6.9. Засоби по догляду за взуттям та аксесуари	101
7.	Швейне обладнання	7.1. Швейні машини	43
		7.2. Оверлоки	13
		7.3. Швейно-вишивальна машина	4
		7.4. Стьобальна машина для квілтингу	1
8.	Аксесуари для великої техніки	8.1. Антивібраційні підставки	14
		8.2. Комплекти кріплень для установки	44
		8.3. Модулі Wi-Fi для кондиціонерів	3
		8.4. Автомати захисту від перепадів напруги	15
		8.5. Фільтри для пральних машин	11
		8.6. Мережеві фільтри та подовжувачі	546
		8.7. Засоби для прання	10 підгруп
		8.8. Засоби для чищення техніки	10 підгруп
		8.9. Все для прибирання	13 підгруп
		8.10. Прасувальні дошки	109
		8.11. Сушарки для речей	119
9.	Аксесуари для дрібної техніки	9.1. Мішки для пилососів	124
		9.2. Фільтри для пилососів	154
		9.3. Аксесуари та комплектуючі для пилососів	234
		9.4. Насадки для пароочишувачів	43
		9.5. Мережеві фільтри та подовжувачі	546
		9.6. Засоби для чищення техніки	10 підгруп

1	2	3	4
		9.7. Все для прибирання	13 підгруп
		9.8. Прасувальні дошки	109
		9.9. Сушарки для речей	119
		9.10. Системи та фільтри для води	5 підгруп

Всі товарні групи тут теж відзначаються достатньою широтою, повнотою і глибиною асортименту, оскільки включають всі основні види виробів (різновиди, комплектуючі вироби, аксесуари) і велику кількість товарних позицій: моделей, модифікацій, артикулів (табл. 1).

ПЕМ для обробки білизни у магазинах “COMFY” входять у структуру підкомплексу “Велика техніка” (табл. 1), який включає 4 види/різновиди виробів: “Пральні машини”, “Прально-сушильні машини”, “Сушильні машини” і “Водонагрівачі”. Внутрішньовидовий асортимент перших 3-х видів ПЕМ для обробки білизни групують за 15-ма класифікаційними ознаками (12-ма – для сушильних машин) [6].

Станом на 05.04.2025 р. торговельний асортимент ПЕМ для прання у РТП мережі “COMFY” налічував 488 моделей. Класифікаційні ознаки, за якими їх групують: ознака “бренд” – 43 позиції, з них найбільше: ELECTROLUX (39 моделей), BEKO (33), GORENJE (31) і CANDY (30); ознака “країна виробництва” – 11 позицій, найбільше Китай (239) та Італія (38); ознака “максимальне завантаження сухої білизни” – 18 варіантів, найбільше – до 6 кг (127 моделей); ознака “тип машини” – 4 позиції; ознаки “глибина”, “ширина” і “висота” – 7, 7 і 5 позицій відповідно; ознака “клас енергоспоживання” – 12 класів; ознака “тип двигуна” – 2 типи; ознака “привод двигуна” – 2 типи; ознака “ступінь автоматизації” – 2 позиції. Конструктивні особливості для окремих моделей: максимальна швидкість віджиму, об/хв (11 показників); набір додаткових функцій (7 позицій); особливості моделі / набір сервісних пристроїв (7 позицій) [6].

Торговельний асортимент прально-сушильних машин у магазинах “COMFY” станом на 05.04.2025 р. налічував 55 моделей. Класифікаційні ознаки і конструктивні особливості для окремих моделей, за якими їх групують, фактично ідентичні тим, за якими групують пральні машини, відрізняючись лише кількісними параметрами (кількість товарних позицій/моделей для кожного класифікаційного угруповання), наприклад: ознака “бренд” – 22 позиції, найбільше ELECTROLUX (9 моделей), CANDY (7) і WHIRLPOOL (4); ознака “країна виробництва” – 5 позицій, найбільше Китай (31) та Італія (16); ознака “максимальне завантаження сухої білизни” – 8 варіантів, найбільше – до 8 кг (24 моделі); ознака “тип машини” – 3 позиції; ознаки “глибина”, “ширина” і “висота” – 6, 2 і 3 позиції відповідно; ознака “клас енергоспоживання” – 4 позиції і т. д. Крім того, для всіх моделей прально-сушильних машин функцію “Сушарка” додатково характеризують 2-ма показниками “Кількість програм сушіння” і “Максимальне завантаження білизни для сушки” – 6 кг [6].

Торговельний асортимент сушильних машин у магазинах “COMFY” станом на 05.04.2025 р. налічував 95 товарних позицій (моделей, модифікацій). Їх внутрішньовидовий асортимент класифікують за 13-ма ознаками, а саме: ознака “бренд” – 23 позиції, найбільше ELECTROLUX (13 моделей), BEKO (14) і SAMSUNG (10); ознака “країна виробництва” – 10 позицій, Китай (9) і Корея (1); ознака “максимальне завантаження білизни” – 5 варіантів, найбільше – до 8 кг (44 моделі); ознаки “глибина”, “ширина” і “висота” – по 1 позиції; ознака “клас енергоспоживання” – 5 позицій, найбільше – клас A++ (45 моделей); ознака “тип двигуна” (2 позиції) і т. д. Водночас для ефективної класифікації торговельного асортименту саме сушильних машин, *вкрай важливими є ще 3 ознаки*: “тип сушіння” – “тепловий насос “Heat Pump” (72 моделі) або “конденсаційна сушка” (23 моделі); “наявність шлангу для відведення конденсату” – варіанти “Так” (40), “Ні” (44), “Можна придбати окремо” (5); наявність кошика для сушіння вовни” – варіанти “Так” (40) або “Ні” (44) [6].

Визначальними для вибору споживачів при купівлі ПЕМ для обробки білизни, а також найбільш вагомими чинниками для ціноутворення є такі якісні параметри і характеристики

виробів: 1) для всіх видів ПЕМ – максимальне завантаження баку для прання чи сушіння; 2) кількість програм (прання, віджимання чи сушіння), наявність додаткових функцій і фірмових технологій, а також кількість систем безпеки; 3) клас енергозбереження; 4) зменшений рівень шуму при пранні і віджиманні [6]. Основний критерій вибору ПЕМ для обробки білизни за естетичними показниками (дизайном) – це, насамперед, колір корпусу – він же є додатковим ціноутворюючим чинником. При виборі машин за показниками ергономічності вагомими є параметри габаритних розмірів, а також вага брутто [6].

Список використаних джерел

1. Comfy. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://uk.wikipedia.org/wiki/Comfy/>
2. Про компанію – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://comfy.ua/ua/aboutus.html/>
3. Comfy – Інтернет магазин побутової техніки та електроніки. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://comfy.ua/ua/lviv/?srsltid=afmboop-zvjff_6nffdulxhz7bqtzcfxx1z6fx4rld3niinrebkqtvqil/
4. “COMFY”. Центр допомоги : Наші магазини. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://faq.comfy.ua/contacts/?shop=2050-546/>
5. Інформація про Comfy. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://forbes.ua/profile/comfy-258/>
6. Comfy: Каталог товарів. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://comfy.ua/ua/lviv/>

Горецька Х. В.

к.ю.н., доц.,

завідувач кафедри теорії держави і права

Львівський торговельно-економічний університет

Голинська М. І.

к.ю.н., доц.,

доцент кафедри теорії держави і права

Львівський торговельно-економічний університет

ВПРОВАДЖЕННЯ СУЧАСНОГО ЄВРОПЕЙСЬКОГО ДОСВІДУ ІНФОРМАЦІЙНО-ОЦІНОЧНИХ ЗУСТРІЧЕЙ В ПРОЦЕДУРІ МЕДІАЦІЇ

У жодній країні Європи учасники конфлікту не зобов'язані вирішувати свої цивільні або господарські спори шляхом застосування медіації або будь-якого іншого засобу альтернативного вирішення спорів. Врегулювання спору шляхом застосування такої процедури як медіація є повністю добровільним способом також і враховуючи положення Конвенції про захист прав людини і основоположних свобод, а саме статті 6 - Право на справедливий суд [1]. Разом з тим, існує багато систем, де медіація, а точніше інформаційно-оціночна зустріч з медіатором (далі - ІОЗМ) виступає обов'язковою передумовою (*conditio sine qua non*) для ініціювання судового провадження чи розгляду справи по суті. Такі зустрічі не є медіацією як такою, вони мають на меті попереднє інформування та оцінку доцільності застосування медіації, надання інформації про медіацію. Інформаційно-оціночна зустріч з медіатором може бути розпочата до або вже після початку судового розгляду. Після початку судового розгляду суди повинні відкласти розгляд справи на певний період, якщо є підстави вважати, що врегулювання може допомогти сторонам вирішити спір альтернативним шляхом. Більшість судів Європи мають такі повноваження, оскільки спроби врегулювання відповідають першочерговому обов'язку судів сприяти врегулюванню справи протягом усього перебігу провадження [2]. Одним з найефективніших шляхів врегулювання конфлікту є розпочати процедуру медіації ще до початку судового розгляду, саме у цей спосіб сторони уникнуть у разі ефективної медіації самого судового розгляду, що буде економічно вигідним для них і запобігатиме обтяженню судів надмірною кількістю справ. Окрім того, медіація до початку судового розгляду означає, що стосунки між сторонами спору все ще залишаються хорошими, що збільшує шанси на мирне вирішення. Натомість, судовий розгляд, як правило, веде до погіршення відносин через його змагальний характер. Саме судовий розгляд іноді може стати на заваді ефективному врегулюванню спору. Підтвердженням відвідування ІОЗМ є, як правило, свідоцтво або запис про спробу медіації, підписаний медіатором та сторонами спору. У деяких країнах позивач у своїй позовній заяві повинен вказувати про спроби медіації. Підтвердження спроб медіації також є актуальним у світлі обчислення строків позовної давності, яке слід зупинити, коли починаються спроби медіації. Здебільшого осіб спрямовують на ІОЗМ в суді або через інформацію на веб-сайті суду[2]. Цікавою є практика застосування такої процедури врегулювання спору як медіація у країнах Європейського Союзу: до прикладу в Нідерландах в кожному суді є особа, яка скеровує зацікавлені сторони до процедури медіації. Завдяки інформації доступній на офіційних веб-сайтах судової влади чи асоціацій медіаторів сторони досить легко можуть знайти медіаторів за своїм вибором, часто на них міститься і інформація про сфери діяльності та спеціалізацію медіаторів. Медіація організовується по-різному, іноді децентралізовано, через приватні компанії чи об'єднання, іноді медіацію організовує держава. Винагороду медіаторів зазвичай сплачують сторони, в деяких країнах публікуються тарифи (Англія та Уельс, Італія), але в деяких

сферах медіація може надаватися і в рамках безоплатної правової допомоги (Англія, Бельгія, Нідерланди) [2]. У низці європейських країн є спроби розширити використання медіації та інших видів вирішення конфліктів, з метою врегулювання проблеми надмірного навантаження на судову систему, як наприклад в Італії, і в такій ситуації перелік спорів, де медіація (у контексті ІОЗМ) – обов’язкова, є довгим. В інших країнах вважається, що певні види спорів підходять для обов’язкової медіації через їхні характерні особливості, наприклад, в Англії та Уельсі. У такій ситуації перелік категорій справ зазвичай є коротким і часто обмежується сімейними справами. Однак можна стверджувати, що (принаймні потенційно) обов’язкова медіація підходить для багатьох видів спорів, окрім випадків, коли сторони не можуть вільно розпоряджатися відповідними правами (наприклад, розлучення в більшості країн не може бути реалізовано за допомогою медіації, оскільки при розлученні вимагається рішення суду) [2]. Окрім того інформаційно-оціночну зустріч з медіатором, можна розглядати як захід з підвищення обізнаності сторін про альтернативні засоби вирішення спорів та вивчення можливостей медіації. Запроваджуючи такі зустрічі більшість європейських країн мали на меті популяризувати використання альтернативних засобів вирішення спорів, в силу того, що учасники конфлікту часто не обізнані про вочевидь вагомі переваги таких засобів. Безперечно обнадійливим є те, що на даний момент в Україні впроваджується чимало заходів, спрямованих на вдосконалення необхідності застосування медіації, тому, щоб забезпечити відповідність європейським стандартам, слід більш ретельно аналізувати приклади запровадження відповідного досвіду.

Список використаних джерел

1. Конвенція про захист прав і основоположних свобод людини (Європейська конвенція з прав людини від 04.11.1950). URL: zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_004#Text
2. Медіація у цивільних та господарських справах. Проєкт. Вересень 2021. / Берт Маан, Ремко ван Пі, Луїза Романадзе, Світлана Сергєєва, Юрій Сергєєв. URL: <https://www.pravojustice.eu/storage/app/uploads/public/615/5ac/7a6/6155ac7a6e5a3765926585.pdf>
3. Мирза С. С., Горбаньов І. М. Медіація як сучасний спосіб вирішення спорів у цивільному судочинстві. Південноукраїнський правничий часопис. Проблеми цивільного та господарського права. С. 48–52.
4. Про медіацію: Закон України від 16 листопада 2021 року № 1875-ІХ. Відомості Верховної Ради (ВВР), 2022, № 7, ст. 51. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1875-20#top>

Горецька Х. В.

к.ю.н., доц., завідувач кафедри теорії держави і права,
Львівський торговельно економічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ГЕНЕРАТИВНОГО ІІ ТА АВТОРСЬКЕ ПРАВО ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Дедалі частіше штучний інтелект (далі - ШІ) проникає до нашого повсякденного життя та в умовах сьогодення потребує правового регулювання саме з питань авторського права. Штучний інтелект, як технологія, що здатна створювати новий контент на основі набору вхідних даних або правил, спричиняє справжній бум на ринку цифрового контенту при цьому стрімко розвиваючись далі. З’являються все нові і нові інструменти, побудовані на базі штучного інтелекту, завдання яких спростити людям життя. З одного боку це чудово, а з іншого – вже є чимало аналітичних прогнозів про те, що творчі професії можуть стати неактуальними для людей, адже штучний інтелект набагато швидше і якісніше, ніж звичайна людина, може виконати завдання щодо написання тексту чи створення зображень [2]. Згідно з дослідженням Всесвітнього економічного форуму, до 2027 року у світі створять 69 млн. робочих місць, але натомість кількість нинішніх скоротиться на 83 млн. [3]. Більшість країн світу ще не мають належного розуміння законодавчого регулювання функціонування штучного інтелекту, проте у Європейському Союзі найближчим часом це питання буде остаточно вирішено. Ще у жовтні 2020 року Європейський парламент ухвалив резолюцію про право інтелектуальної власності на розробку технологій штучного інтелекту.

Вона визнала необхідність створення правової бази, яка б вирішувала проблеми, пов'язані з результатами роботи ШІ. Резолюція передбачала саме створення нової правової бази, яка визначає специфічні характеристики творів ШІ (як-от відсутність автора-людини) і регламентувала чіткі правила щодо права власності та відповідальності. Авторське право на твори ШІ має належати особі чи організації, яка зробила значний внесок (інвестиції) у створення твору (розробнику, користувачу або власнику системи ШІ). 21 травня 2024 року Рада Європейського Союзу остаточно схвалила законопроект про штучний інтелект Artificial Intelligence Act (AI Act) [4], за який проголосував Європарламент. Закон про штучний інтелект є європейським нормативним актом щодо штучного інтелекту (ШІ) – першим нормативним актом щодо штучного інтелекту, прийнятим такого роду регулятором, який експерти називають еталоном у сфері застосування технологій та систем штучного інтелекту і прогнозують, що на нього будуть рівнятися законотворці усіх держав світу. Його сфера дії охоплює всі сектори економіки (за винятком військового) та всі типи штучного інтелекту. У ЄС захист отримують оригінальні твори, зокрема створені ШІ — але за умови, що вони відповідають критеріям оригінальності та креативності та мають значний творчий внесок людини у їх створення. Акт, зокрема, містить положення про права інтелектуальної власності, визнає необхідність створення правової бази, яка вирішує проблеми, пов'язані з роботами ШІ, і встановлює чіткі правила щодо права власності та відповідальності. Проте норми цього акту набуватимуть чинності поступово, адже для їх повної гармонізації потрібно перебудувати діяльність значної кількості компаній. Вже з 2 лютого 2025 року набули чинності перші положення Акту про штучний інтелект, спрямовані на підвищення безпеки та регулювання ринку штучного інтелекту в Європейському Союзі. Важливими датами є: 2 лютого 2025 року – набуває чинності Глава II (заборонені практики), тобто починає діяти заборона на використання та маркетинг або розміщення на ринку систем штучного інтелекту, які відповідають критеріям заборонених практик. Приклади включають системи маніпуляцій, які використовують людські вразливості, системи соціальних оцінок і системи, які аналізують емоції на робочому місці або в навчанні. Порушення цих правил тягне за собою великі фінансові санкції – до 35 мільйонів євро або 7% річного глобального обороту компанії[4]. Вже з 2 серпня 2025 року набуває чинності Глава V (моделі загального призначення) та Глава XII (Штрафи) без статті 101, з 2 серпня 2026 року – Стаття 6(2) та Додаток III (схеми з високим ступенем ризику), Глава IV (зобов'язання щодо прозорості) та з 2 серпня 2027 року – Стаття 6(1) (схеми з високим ступенем ризику) та відповідні зобов'язання, а саме йдеться про регулювання певних систем штучного інтелекту з високим ризиком (компонентів безпеки продуктів або тих, які самі є продуктами та вимагають оцінки відповідності для розміщення на ринку або введення в експлуатацію, наприклад машин, іграшок, ліфтів або медичних пристроїв)[4]. Також цікавим є зобов'язання щодо ШІ-грамотності, передбачене цим актом, а саме: роботодавці повинні забезпечити належну підготовку та обізнаність працівників у сфері використання ШІ, щоб вони могли насамперед безпечно використовувати системи штучного інтелекту на роботі, адже недостатня обізнаність в галузі ШІ може призвести до недотримання вимог законодавства та підвищити ризик неналежного використання систем ШІ.

Список використаних джерел

1. The development of generative artificial intelligence from a copyright perspective. European Union Intellectual Property Office, May 2025. URL: euiipo.europa.eu/tunnel-web/secure/webdav/guest/document_library/observatory/documents/reports/2025_GenAI_from_copyright_perspective/2025_GenAI_from_copyright_perspective_FullR_en.pdf
2. Тетяна Харебава. Експертна думка. Авторські права на об'єкт, створений штучним інтелектом. Асоціація правників України. 25.04.2024 URL: <https://uba.ua/ukr/news/ekspertna-dumka-avtorsk-prava-na-obkt-stvorenijj-shtuchnim-ntelektom>
3. Future of Jobs Report. World Economic Forum. May 2023 URL: https://www3.weforum.org/docs/WEF_Future_of_Jobs_2023.pdf
4. Artificial Intelligence Act (Regulation (EU) 2024/1689), Official Journal version of 13 June 2024 URL: <https://artificialintelligenceact.eu/>

СУТНІСНІ ЕЛЕМЕНТИ ПРАВА НА ЖИТЛО

Житло – одна з основних матеріальних умов життя людини. Потреба людини в житлі виникає з моменту її народження, зберігається протягом усього життя і припиняється після смерті. Задоволення потреби людини в житлі - це одне з найважливіших соціальних завдань кожної держави. Недосконалість сучасної фінансово-кредитної системи, неконтрольоване будівництво житлових масивів, правова неврегульованість порядку реконструкції та утримання житлових фондів, обмеження у виділенні земельних ділянок для спорудження індивідуального житла, відсутність стимулюючих факторів у вирішенні житлових питань значно загострили житлову проблему в Україні.

Повномасштабна війна, розв'язана росією проти України, спричинила одну з найбільших гуманітарних катастроф в Європі з часів Другої світової війни. Серед найбільш трагічних її наслідків — масове знищення житла мирного населення. Суб'єктивне право на житло - це можливість людини й громадянина мати житло у власності чи одержати його за договором найму з державного чи громадського фонду, користуватися житлом і вимагати від зобов'язаних суб'єктів забезпечення реалізації цього права в повному обсязі. Право на житло тісно пов'язане з обов'язками інших фізичних і юридичних осіб і державних органів щодо створення відповідних умов, охорони, захисту та відтворення житлових прав людини й громадянина.

Згідно з статтею 47 Конституції кожен має право на житло. Держава створює умови, за яких кожен громадянин матиме змогу побудувати житло, придбати його у власність або взяти в оренду [1]. На сучасному етапі ринкових перетворень в Україні вирішення житлової проблеми є одним із найважливіших завдань держави. Сьогодні триває процес формування організаційних та правових засад її вирішення, здійснюються заходи щодо встановлення соціальних гарантій, надання адресних житлових субсидій малозабезпеченим громадянам тощо. Хоча конституція України гарантує кожному право на житло, але реальність повномасштабної війни зробила це право недоступним для сотень тисяч людей. Втрата дому - не лише матеріальна втрата, це також втрата безпеки, стабільності та гідності. Особливо гостро проблема постає для вразливих категорій населення: літніх людей, людей з інвалідністю, багатодітних родин, внутрішньо переміщених осіб (ВПО).

У відповідності до Всесвітньої Декларації прав людини, кожна людина має право на такий життєвий рівень, включаючи їжу, одяг, житло, медичний догляд і необхідне соціальне обслуговування, який необхідний для підтримання здоров'я та благоустрою його самого, а також його сім'ї (ст. 25) [2].

У Міжнародному пакті про економічні, соціальні та культурні права також вказується, що, беручи участь у даному Пакті, держави визнають право кожного на достатній життєвий рівень для нього і його сім'ї, що включає достатнє харчування, одяг і житло, та на неухильне поліпшення умов життя (ст. 11) [3].

Конституційне право на житло містить заборону примусового позбавлення житла не інакше як на підставі закону і за рішенням суду. Цьому праву кореспондує обов'язок держави створювати умови для його захисту та реалізації. Основною гарантією реалізації права на житло є те, що ніхто не може бути примусово позбавлений житла інакше, як за рішенням суду.

Отже, право громадян на житло – це гарантована Конституцією України можливість громадянина задовольнити потребу на житло одним із шляхів, що визначає закон. Загалом право на житло має багатоаспектний характер і може бути зведене до декількох юридичних можливостей та гарантій.

Громадяни мають право на одержання у безстрокове користування у встановленому порядку жилого приміщення в будинках державного чи громадського житлового фонду або

на одержання за їх бажанням грошової компенсації за належне їм для отримання жиле приміщення для категорій громадян, визначених законом, або в будинках житлово-будівельних кооперативів. Забезпечення постійним житлом громадян, також може здійснюватися шляхом будівництва або придбання доступного житла за рахунок надання державної підтримки у порядку визначеному законодавством. Важливим правом громадян у сфері житлових правовідносин, є право на приватизацію квартир (будинків) державного житлового фонду, житлових приміщень у гуртожитках, які перебувають у власності територіальних громад, або придбання їх у житлових кооперативах, на біржових торгах, шляхом індивідуального житлового будівництва чи одержання у власність на інших підставах, передбачених законом. Сьогодні, приватизація житла в Україні — це не лише юридична процедура, а важливий соціальний механізм, що забезпечує громадянам право власності на житло. У період війни, для багатьох це єдиний шанс узаконити право на свою оселю. Водночас державі слід оновити механізми приватизації, спростити бюрократію та захистити права мешканців гуртожитків і ВПО.

Право на недоторканність житла — це одне з фундаментальних прав людини, яке гарантує, що ніхто не може проникати в житло особи чи проводити в ньому обшуки, огляди або інші дії без її згоди або законних підстав. Ніхто не може бути виселений із займаного жилого приміщення або обмежений у праві користування жилим приміщенням інакше як з підстав і в порядку, передбачених законом. Житлові права громадян охороняються законом, і це одна з основних гарантій соціальної безпеки в Україні. Законодавство України визнає право кожної людини на житло та встановлює механізми його захисту, регулювання та користування, приватизації, оренди, а також недоторканності житла.

Право на житло — це одне з фундаментальних соціальних прав людини, що забезпечує гідні умови існування, приватність, безпеку та стабільність. Право на житло є одним з основних соціальних прав людини, що гарантується Конституцією України. Держава зобов'язана створювати умови для його реалізації та забезпечувати захист від незаконного виселення чи втручання. Особливо важливо сьогодні гарантувати житлові права тим, хто втратив житло внаслідок війни. Попри наявність державних правових механізмів, реалізація права на житло часто ускладнюється надмірною бюрократією та обмеженими ресурсами.

Список використаних джерел

1. Конституція України Верховна Рада України; Конституція України, Конституція, Закон від 28.06.1996 № 254к/96-ВР. (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1996, № 30, ст. 141) <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80#Text>
2. Загальна декларація прав людини ООН; Декларація, Міжнародний документ від 10.12.1948 https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_015#Text
3. Міжнародний пакт про економічні, соціальні і культурні права ООН; Пакт, Міжнародний документ від 16.12.1966 https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_042#Text

Лаба С. В.

доцент кафедри цивільного і господарського права та процесу,
Львівський торговельно-економічний університет

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ЗДІЙСНЕННЯ МОБІЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ

У зв'язку з військовою агресією російської федерації проти України та з метою забезпечення оборони держави, підтримання бойової і мобілізаційної готовності Збройних Сил України та інших військових формувань, на підставі пропозиції Ради національної безпеки і оборони України, Указом Президента України від 24 лютого 2024 р. №65 було оголошено про проведення загальної мобілізації. Так, військовослужбовці територіальних центрів комплектування та соціальної підтримки (далі - ТЦК та СП), відповідно до мобілізаційного плану та завдань, на власний розсуд вирішують, де і яким чином слід мобілізувати необхідну кількість людей, оскільки у добровільному порядку до військкоматів з'являється їх невеликий відсоток. На даний час, у засобах масової інформації та на інтернет

платформах спостерігається невдоволення громадян, щодо дій ТЦК та СП під час мобілізації. Іншими словами, ТЦК та СП фактично перетворилось на таких собі «людоловів», що негативно впливає на авторитет Збройних Сил України, органів державної влади та поширення думки, що війна лише для «окремих» верств населення. Це зумовлено відсутністю у роботі ТЦК та СП системності та прозорості, а відтак військовозобов'язані чоловіки, з метою уникнення мобілізації, незаконним способом перетинають державний кордон, не покидають межі місця проживання тощо. Як наслідок, посилюються диспропорції на ринку праці, що негативно впливає на стан економіки. Окрім того, доволі поширеними є випадки отримання неправомірної вигоди командуванням військових підрозділів з метою зарахування мобілізованих військовослужбовців у тиллові частини (підрозділи), а також не включення їх у бойові розпорядження, або включення без фактичного залучення у бойових діях. За таких умов, видається, необхідним є ініціювання перед військовим командуванням перевірок особового складу підпорядкованих військових частин щодо виявлення осіб які фактично не залучаються до участі у бойових діях та встановлення причини таких дій. Військовослужбовці ТЦК та СП, маючи повноваження на вчинення мобілізаційних заходів, вдаються до різного роду зловживань.

За наявного стану речей, видається за необхідне напрацювання пропозицій щодо внесення змін у законодавство України в частині забезпечення механізму послідовної та справедливої мобілізації. Це можливо забезпечити виключно за наявності автоматизованого механізму визначення осіб, щодо яких необхідно вчинити дії на їх мобілізацію. Так, наприклад, можна запровадити проведення автоматизованою системою, серед чоловіків віком від 25-60 років (ідентифікатором яких може бути індивідуальний податковий номер платника податків, номер паспорта громадянина України, тощо) так званої «лотереї» під час якої визначатимуться особи, щодо яких необхідно вчинити мобілізаційні заходи. У подальшому ТЦК та СП (в залежності від місця їх реєстрації) отримує відповідне офіційне завдання щодо пошуку та встановлення таких осіб, а також забезпечення їх мобілізації. Таким чином, мобілізації підлягатимуть особи, придатні за станом здоров'я, та щодо яких наявне відповідне мобілізаційне завдання. Це, видається, забезпечить прозорість у мобілізаційних заходах, і не буде залежати від суб'єктивних чинників окремих посадових осіб ТЦК та СП. Окрім того, на ринку праці зменшиться проблема дефіциту працівників чоловічої статі. Більше того, така практика не є новою у світі та неодноразово впроваджувалась у життя. Скажімо, у Сполучених Штатах Америки ідея так званого жеребкування виникла біля двохсот років назад. Втім її важко було назвати справедливою, оскільки навіть якщо жереб випадав на ту чи іншу особу, від служби можна було відкупитися, офіційно здійснивши оплату у розмірі триста американських доларів. Однак із розвитком суспільства відповідна норма була скасована, втім сама лотерея продовжувала діяти. Так, під час Першої світової війни США за результатами жеребкування військо було поповнено на більш як два з половиною мільйони чоловіків кожен із яких попередньо зареєструвався в списку на своєму окрузі і отримав відповідний порядковий номер. Процедура жеребкування відбувалася в приміщенні військового департаменту у Вашингтоні. В подальшому вона лише вдосконалювалася завдяки посиленню прозорості та ефекту випадковості [1].

Наступним питанням, яке потребує розгляду є звільнення військовослужбовця від кримінальної відповідальності за самовільне залишення військової частини або місця служби чи дезертирство. Згідно з даними Офісу Генерального прокурора, з січня 2022 року до вересня 2024 року було відкрито 59 606 кримінальних проваджень щодо самовільного залишення військової частини (ст. 407 КК України). На підставі Закону України від 20 серпня 2024 р. ст. 401 КК України було доповнено ч. 5 у якій передбачено наступне положення: «Особа, яка під час дії воєнного стану вперше вчинила кримінальне правопорушення, передбачене статтями 407, 408 цього Кодексу, може бути звільнена від кримінальної відповідальності в порядку, передбаченому кримінальним процесуальним законодавством України, якщо вона добровільно звернулася із клопотанням до слідчого,

прокурора, суду про намір повернутися до цієї або іншої військової частини або до місця служби для продовження проходження військової служби та за наявності письмової згоди командира (начальника) військової частини (установи) на продовження проходження такою особою військової служби». Відповідні нововведення отримали як підтримку, так і гостру критику. У зауваженнях Головного юридичного управління Апарату Верховної Ради України до проекту вказаного закону вказується, що в основу рішення суду про звільнення особи від кримінальної відповідальності передбачається покласти рішення та дії третіх осіб (письмова згода командира (начальника) військової частини (установи) на продовження проходження особою військової служби). Тобто, виходить, що в даному випадку треті особи якщо і безпосередньо не підміняють собою суд, проте чинять безпосередній вплив на прийняття ним рішення, що не відповідає ст. 124 Конституції України, відповідно до змісту якої делегування функцій судів, а також привласнення цих функцій іншими органами чи посадовими особами не допускаються [2]. Наведеним не обмежується коло проблем застосування норми про звільнення від кримінальної відповідальності на підставі ч.5 ст.401 КК України. Зокрема, у вказаній нормі чітко не вказується на протязі якого терміну особа зобов'язана повернутися до цієї або іншої військової частини або до місця служби для продовження проходження військової служби. Також відсутня інформація про те до якої саме конкретної військової частини відповідна особа повинна прибути. Ускладнюється проблема довготривалим терміном розгляду судами клопотань про звільнення військовослужбовців від кримінальної відповідальності за фактами самовільного залишення військової частини, що унеможливорює їх зарахування у список військових частин. Отож, мобілізаційні заходи в Україні є одними із основаних елементів системи оборонних заходів, які спрямовані на протидію збройній агресії РФ проти нашої держави. Їх проведення безпосередньо залежить від розвитку ситуації на лінії зіткнення з ворогом. А тому вкрай необхідним є запровадження «цивілізованих» методів мобілізації, які б не підривали мотивацію як військовослужбовців, так і тих, хто являється резервом. Слідом, необхідність подальших наукових розробок з питань мобілізації в Україні сумнівів не викликає.

Список використаних джерел

1. Мобілізація наосліп. Як у США лотерея визначала, кого відправляти на війну. NEWS Україна. URL: <https://www.bbc.com/ukrainian/articles/ckmke52kp6no>
2. Зауваження Головного юридичного управління Апарату Верховної Ради України до проекту Закону України про внесення змін до Кримінального кодексу України, Кримінального процесуального кодексу України та інших законодавчих актів України щодо вдосконалення кримінальної відповідальності за злочини проти встановленого порядку несення або проходження військової служби під час дії воєнного стану (реєстраційний № 11322). URL: [blob:https://itd.rada.gov.ua/8a227f78-a33e-4f2c-9e97-d069a691e4a3](https://itd.rada.gov.ua/8a227f78-a33e-4f2c-9e97-d069a691e4a3)

Медвідь Ю. О.

старший викладач кафедри цивільного і господарського
права та процесу юридичного факультету
Львівського торговельно-економічного університету

Медвідь А. Б.

доктор юридичних наук, професор кафедри
теорії держави і права юридичного факультету
Львівського торговельно-економічного університету

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРАВА НА СПРАВЕДЛИВИЙ СУД В НАЦІОНАЛЬНІЙ СИСТЕМІ ПРАВОСУДДЯ

Право на справедливий суд є одним із фундаментальних прав людини, гарантованих національним і міжнародним правом. Його дотримання є необхідною умовою верховенства права, демократичного устрою держави та довіри громадян до судової системи. Право на справедливий суд закріплено в низці міжнародних актів, зокрема:

Стаття 6 Конвенції про захист прав людини і основоположних свобод (ЄКПЛ) гарантує кожному право на справедливий і публічний розгляд його справи незалежним і безстороннім судом, встановленим законом, який вирішить спір щодо його прав та обов'язків цивільного характеру або встановить обґрунтованість будь-якого висунутого проти нього кримінального обвинувачення. [1]

Стаття 14 Міжнародного пакту про громадянські і політичні права також регламентує, що всі особи є рівними перед судами і трибуналами. Кожен має право при розгляді будь-якого кримінального обвинувачення, пред'явленого йому, або при визначенні його права та обов'язків у будь-якому цивільному процесі на справедливий і публічний розгляд справи компетентним, незалежним і безстороннім судом, створеним на підставі закону. [2]

Зазначені норми міжнародного права є обов'язковими для України як держави-учасниці відповідних договорів.

Право на справедливий суд закріплене і в приписах українського законодавства. В нормах Конституції України [3], як Основного закону держави, який встановлює основні принципи функціонування суспільства, такі як демократія, верховенство права, соціальна справедливість та захист прав людини, міститься стаття 55, яка має назву «Права і свободи людини і громадянина захищаються судом». [3] Згідно з приписами статті 55, кожному гарантується право на оскарження в суді рішень, дій чи бездіяльності органів державної влади, органів місцевого самоврядування, посадових і службових осіб. [3] Також варто звернути увагу на статтю 129 Конституції України, яка визначає, що суддя, здійснюючи правосуддя, є незалежним та керується верховенством права. [3]

Спеціальним законом, який визначає основні принципи та механізми забезпечення права на справедливий суд є Закон України «Про забезпечення права на справедливий суд» № 192-VIII, даний закон прийнятий з метою реформування судової системи, підвищення національних стандартів судоустрою і судочинства. [4]

Згідно з приписами Закону України «Про забезпечення права на справедливий суд», внесено зміни та доповнення до Закону України «Про судоустрій і статус суддів», а також до процесуальних кодексів, таких як: Цивільний процесуальний кодекс, Кримінальний процесуальний кодекс, Кодекс адміністративного судочинства.

Закон України «Про забезпечення права на справедливий суд» [4] спрямований на реалізацію конституційного права кожної особи на справедливий розгляд справи незалежним, безстороннім і компетентним судом у розумні строки. Закон визначає правові засади організації та функціонування судової влади, регламентує процедури добору, призначення, оцінювання та дисциплінарної відповідальності суддів, а також встановлює механізми забезпечення відкритості та прозорості судочинства, узгоджується з міжнародними стандартами у сфері прав людини та верховенства права.

До основних викликів реалізації права на справедливий суд в Україні, на нашу думку, слід віднести затягування судових розглядів, тобто порушення принципу розумного строку під час розгляду справи, вплив зовнішніх чинників на суддів, формалізм у процесуальних процедурах, а також низький рівень довіри суспільства до органів судової влади.

Відповідно до даних Київського міжнародного інституту соціології, викладених у пресрелізі «Динаміка довіри соціальним інституціям у 2021-2024 роках», довіра громадян України до органів судової влади значно знизилась і станом на грудень 2024 року становить 12%, натомість недовіряють судам 63% громадян. [5]

Щодо порушення принципу розумного строку під час розгляду справи, як елементу права на справедливий суд, варто відмітити, що вказане недотримання норм статті 6 Конвенції про захист прав людини і основоположних свобод [1], неодноразово було констатовано Європейським судом з прав людини у справах проти держави України. Наприклад: у справі «Салов проти України» (заява № 65518/01), від 06.09.2005, суд визнав порушення права заявника на справедливий судовий розгляд через упередженість суду.[6]

У справі «Нечипорук і Йонкало проти України» (Заява N 42310/04), від 21.04.2011 року, йшлося про надмірну тривалість судового розгляду, що також є порушенням ст. 6 Конвенції про

захист прав людини і основоположних свобод [7]. У справі «Дудар та інші проти України» Європейський суд з прав людини встановив порушення пункту 1 статті 6 Конвенції про захист прав людини і основоположних свобод (право на справедливий суд) у зв'язку з надмірною тривалістю цивільного провадження та недотримання статті 13 Конвенції (право на ефективний засіб правового захисту). [8]

У справі «Смірнова проти України» Європейський суд з прав людини дійшов висновку, що, хоча Європейський суд не уповноважений оцінювати якість судочинства в державах-відповідачах, він вважає, що направлення справ на новий розгляд зазвичай є наслідком помилок судів нижчих ланок. Таким чином, неодноразове направлення справи на новий розгляд у межах одного провадження виявляє серйозний недолік у судовій системі. [8]

Наявність значної кількості рішень Європейського суду з прав людини щодо держави Україна, свідчить про необхідність подальшого реформування судової системи, зокрема з метою забезпечення дотримання розумних строків розгляду справи, незалежності та ефективності судочинства, уникнення надмірного формалізму під час розгляду справ. Для досягнення реального забезпечення права на справедливий суд в Україні, необхідне послідовне впровадження європейських стандартів судочинства, забезпечення незалежності суддів, вдосконалення процедур добору та відповідальності суддів, а також створення ефективних механізмів контролю за дотриманням основоположних принципів судочинства. Лише за таких умов право на справедливий суд стане не лише декларативною нормою, а й реальною гарантією захисту прав і свобод людини в Україні.

Список використаних джерел

1. Конвенція про захист прав людини і основоположних свобод (Європейська конвенція з прав людини) Міжнародний документ, Протокол від 04.11.1950 р.; Конвенцію ратифіковано Законом № 475/97-ВР від 17.07.1997; URL:https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_004#top;
2. Міжнародний пакт про громадянські і політичні права; Міжнародний документ від 16.12.1966; Міжнародний пакт ратифіковано Указом Президії Верховної Ради Української РСР N 2148-VIII (2148-08) від 19.10.1973 р; URL:https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_043#top;
3. Конституція України; Закон від 28.06.1996 № 254к/96-ВР; URL:<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр#top>;
4. Закон України «Про забезпечення права на справедливий суд» від 12.02.2015 № 192-VIII; URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/192-19#top>;
5. Пресреліз Київського міжнародного інституту соціології «Динаміка довіри соціальним інституціям у 2021-2024 роках»; URL:<https://www.kiis.com.ua/?lang=ukr&cat=reports&id=1467&page=1>
6. Справа «Салов проти України» (Заява N 65518/01) Рада Європи, Європейський суд з прав людини, Міжнародні суди; Рішення, Справа від 06.09.2005; URL:https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/980_428#top;
7. Справа «Нечипорук і Йонкало проти України» (Заява N 42310/04) Європейський суд з прав людини, Міжнародні суди; Рішення, Справа від 21.04.2011; URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/974_683#Text;
8. Справа «Дудар та інші проти України» (Заяви № 64844/10 та № 56978/18) Європейський суд з прав людини, Міжнародні суди; Рішення, Справа, від 14.11.2019; URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/974_e62#Text;
9. Справа «Смірнова проти України» (Заява N 36655/02) Рада Європи, Європейський суд з прав людини, Міжнародні суди; Рішення, Справа від 08.11.2005; URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/980_440#Text;

Оверко Г. Я.

к.ю.н. доцент,

завідувач кафедри цивільного і господарського права та процесу
Львівський торговельно-економічний університет

ПРАВОВІ АСПЕКТИ ОПОДАТКУВАННЯ ПРИ КУПІВЛІ ПРОДАЖУ НЕРУХОМОГО МАЙНА

Правове врегулювання купівлі-продажу нерухомого майна в Україні з 1 грудня 2024 року зазнало суттєвих змін. Це зумовлено підвищенням військового збору з 1,5% до 5%. Тому варто враховувати цю інформацію при розрахунках витрат при таких операціях. Сплату податків з відчуження нерухомості в Україні чітко регламентує Податковий кодекс України. Зокрема варто згадати ст. 172.1. ПКУ, яка містить спеціальні правові норми обов'язкові до виконання кожною стороною угоди.

Нововведення в оподаткуванні операцій з нерухомістю впливають як на продавців, так і на покупців, змушуючи ретельніше планувати фінансові аспекти угод. Метою цього дослідження є встановити чіткі правила розрахунку фінансових витрат і податків, що покладаються на кожну із сторін. Також ми з'ясуємо який відсоток від суми продажу квартири чи будинку в 2025 році підлягатиме до сплати в якості податків, враховуючи чинне законодавство України.

Відразу наголосимо що ключове значення має коли нерухомість у власності більше чи менше трьох років і коли це перший продаж за рік і коли це вже не перший продаж за рік. Також важливо уважно читати нормативні акти і вже на стадії переговорів обумовлювати які витрати несе продавець і які покупець. Розглянемо які загалом існують податки і які в 2025 році у випадку продажу нерухомості нараховуються. При здійсненні операцій з продажу нерухомості продавець зобов'язаний сплатити такі податки, збори та послуги:

1. Податок на доходи фізичних осіб (ПДФО)
2. Військовий збір
3. Внесок до Пенсійного фонду
4. Державне мито за нотаріальне посвідчення договору
5. Послуги: юриста, нотаріуса, посередника
6. Витрати на пакет документів (оцінка майна, витяг з ДЗК).

Загальний податок з відчуження нерухомості у 2025 році може становити 12% від суми продажу і більше. Відмітимо, що внесок до Пенсійного фонду: 1% від вартості нерухомості покладається на покупця. Хоч доволі часто покупець згідно з попередньою домовленістю може здійснювати і інші податкові платежі. І це питання досі залишається спірним. Для більш зручного виокремлення і розуміння різних варіантів продажів розглянемо 4 ситуації.

Ситуація 1. Нерухомість у власності більше трьох років і це перший продаж.

Перш за все важливо знати, що не оподатковується один раз протягом звітного податкового року, за умови перебування нерухомого майна у власності платника податку більше трьох років, дохід, отриманий платником податку від продажу (обміну):

- житлового будинку, квартири або їх частини, кімнати, садового (дачного) будинку (включаючи об'єкт незавершеного будівництва таких об'єктів, земельну ділянку, на якій розташовані такі об'єкти, а також господарсько-побутові споруди та будівлі, розташовані на такій земельній ділянці);
- земельної ділянки, що не перевищує норми безоплатної передачі, визначені статтею 121 Земельного кодексу України залежно від її призначення;
- земельної ділянки сільськогосподарського призначення, безпосередньо отриманої платником податку у власність у процесі приватизації земель державних і комунальних сільськогосподарських підприємств, установ та організацій або приватизації земельних ділянок, що перебували у користуванні такого платника, або виділеної в натурі (на місцевості) власнику земельної частки (паю), а також таких земельних ділянок, отриманих платником податку у спадщину [1].

Також наголошуємо, що перебування нерухомого майна у власності платника податку більше трьох років не поширюється на майно, отримане платником податку у спадщину. Важливо, що дохід від відчуження господарсько-побутових споруд, що розташовані на одній ділянці з житловим або садовим (дачним) будинком та продаються разом з ним для цілей оподаткування, окремо не визначається. Рахуємо витрати:

1. Внесок до Пенсійного фонду 1%
2. Державне мито за нотаріальне посвідчення договору 1%
3. Послуги: юриста, нотаріуса, посередника
4. Витрати на пакет документів (оцінка майна, витяг з ДЗК).

Ситуація 2. Нерухомість у власності більше трьох років другий продаж, а також

Ситуація 3. Нерухомість у власності менше трьох років перший продаж.

Згідно ст. 172.2. дохід, отриманий платником податку від продажу протягом звітного (податкового) року другого об'єкта нерухомості підлягає оподаткуванню за ставкою, визначеною пунктом 167.2 статті 167 ПКУ [1].

1. Податок на доходи фізичних осіб (ПДФО) 5% (18% для нерезидентів)
2. Військовий збір 5%
3. Внесок до Пенсійного фонду 1%
4. Державне мито за нотаріальне посвідчення договору
5. Послуги: юриста, нотаріуса, посередника
6. Витрати на пакет документів (оцінка майна, витяг з ДЗК).

Відмітимо, що внесок до Пенсійного фонду: 1% від вартості нерухомості покладається на покупця. Хоч доволі часто покупець згідно з попередньою домовленістю може здійснювати і інші податкові платежі. Окремо зауважимо про вплив строку володіння на оподаткування та кількість вчинюваних таких угод протягом року. Як ми вже зауважили важливим фактором, який впливає на розмір податкових зобов'язань, є строк володіння нерухомістю. Якщо продавець володіє об'єктом більше трьох років, він звільняється від сплати ПДФО (5%) та військового збору (5%). У такому випадку загальне податкове навантаження зменшується до 2% (1% внесок до Пенсійного фонду + 1% державне мито).

Цивільний кодекс України врегульовує укладання різних договорів з відчуження нерухомості. Найпоширенішими серед угод є: купівлі-продажу, дарування, обмін [2]. У цьому дослідженні ми за основу беремо договір купівлі-продажу.

Ситуація 4. Нерухомість у власності менше трьох років другий продаж.

1. Податок на доходи фізичних осіб (ПДФО) 18%
2. Військовий збір 5%
3. Внесок до Пенсійного фонду 1%
4. Державне мито за нотаріальне посвідчення договору
5. Послуги: юриста, нотаріуса, посередника
6. Витрати на пакет документів (оцінка майна, витяг з ДЗК).

Можна навести до прикладу розрахунок:

Припустимо, ви продаєте квартиру вартістю 1 000 000 грн, якою володієте понад три роки. Скільки заплатити податків за продаж квартири у цьому випадку?

- Внесок до Пенсійного фонду (1%): 10 000 грн
- Державне мито (1%): 10 000 грн

Загальна сума податків: 20 000 грн.

Якщо ж ви володієте квартирою менше трьох років, додатково сплачується ПДФО (5%) та військовий збір (5%):

- ПДФО (5%): 50 000 грн
- Військовий збір (5%): 50 000 грн

У цьому випадку загальна сума лише податків складе 100 000 грн [3].

Підкреслимо, що податки при продажу різних типів нерухомості різні. Податкове навантаження може відрізнятися залежно від типу нерухомості та умов її продажу.

При продажу квартири застосовуються стандартні ставки податків, зазначені вище. Також важливо враховувати строк володіння та можливі пільги. При продажу будинку який податок сплачується? Ставки податків аналогічні продажу квартири. Однак, якщо разом з будинком продається земельна ділянка, можуть виникати додаткові нюанси в оподаткуванні.

У випадку продажу комерційної нерухомості строк володіння нею - більше або менше 3х років у власності – немає значення. Все інше так само, як і у випадку із продажем квартир. Тобто сплаті підлягають:

- Податок на доходи фізичних осіб (ПДФО): 5% від вартості об'єкта нерухомості.
- Військовий збір: 5% від суми продажу.
- Внесок до Пенсійного фонду: 1% від вартості нерухомості.
- Державне мито за нотаріальне посвідчення договору: 1% від суми угоди.

Продаж земельної ділянки передбачають стандартні ставки податків, в залежності від строків володіння, окрім пенсійного внеску. Його в даному випадку немає. Отже сплачуються:

- Податок на доходи фізичних осіб (ПДФО): 5% від вартості об'єкта нерухомості, якщо житло перебувало у власності менше трьох років.
- Військовий збір: 5% від суми продажу. Сплачується разом з податком, якщо такий має місце. Або відповідно не сплачується.
- Державне мито за нотаріальне посвідчення договору: 1% від суми угоди.

Операції з нерухомістю – це завжди про рух коштів, про нарахування податків і про оплату послуг. Тому також слід пам'ятати, що окрім основних податків, сторони можуть нести додаткові витрати, пов'язані з підготовкою та оформленням угоди:

1. Оцінка нерухомості: Послуги сертифікованого оцінювача для визначення ринкової вартості об'єкта – від 800 грн, Витяг з ДЗК – від 500 грн.
2. Юридичні послуги: консультації та супровід угоди юристом.
3. Послуги посередника: комісія агента/агентству за послугу з продажу, або купівлі.
4. Витрати на підготовку документів: отримання довідок, виписок та інших необхідних документів.
5. Послуги нотаріуса: від 6000 грн.

Податок з продажу нерухомості у 2025 році в Україні продовжує відігравати важливу роль при продажу майна, і нововведення в законодавстві суттєво вплинули на податкове навантаження. Загалом відсоток від суми від продажу, який іде на податки, може варіюватися від 2% до 25% в залежності від обставин. Тому перед укладенням угоди варто ретельно ознайомитися з чинним законодавством. А краще, щоб мінімізувати податкові витрати та провести операцію без зайвих ризиків, варто звертатися до правників.

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 № 2755-VI // URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/2755-17>;
2. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV// Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 40-44 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>
3. В. Басистюк, Який відсоток від суми продажу нерухомості у 2025 році йде на сплату податків. [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://i.factor.ua/ukr/law-24/section-122/article-38633/?srsltid=AfmBOoowVQd-Q_J1TqGKFWzof2Qtg2NP_-6sPD5C666HpQadulWZl4rM

Савка Т. В.

ст. викл. кафедри цивільного і господарського права та процесу,
Львівський торговельно-економічний університет

ПОНЯТТЯ ТА ПРОВА ПАРОДА ПРАВА КОРИСТУВАННЯ ЧУЖОЮ ЗЕМЕЛЬНОЮ ДІЛЯНКОЮ ДЛІА ЗАБУДОВИ (СУПЕРФІЦІЮ)

У сучасному цивільному праві України спостерігається тенденція до розвитку речових прав на чуже майно, зокрема, таких сервітутоподібних інститутів як право користування чужою земельною ділянкою для забудови (суперфіцій). Інститут суперфіцію походить із римського приватного права як право окремої особи зводити та утримувати будівлі на чужій землі. У відповідності до ст. 413 Цивільного кодексу України, суперфіцій – це право користування чужою земельною ділянкою для забудови, яке може відчужуватися або передаватися землекористувачем у порядку спадкування, крім випадків передбачених законодавством [1].

За своєю правовою природою суперфіцій – це речове право на чуже майно, яке характеризується наступними ознаками: воно закріплює безпосередній зв'язок між особою та річчю (земельною ділянкою); воно є незалежним від третіх осіб; має обмежений характер, тобто не тотожне праву власності, проте забезпечує стабільне користування земельною ділянкою, є довгостроковим і відчужуваним. Верховний Суд у складі колегії суддів Касаційного цивільного суду у своїй численній практиці виробив позицію про те, що по своїй суті суперфіцій - це речове, довгострокове, відчужуване та успадковуване право

володіння та користування чужою земельною ділянкою для забудови. Суперфіцій має своїм об'єктом певну річ - земельну ділянку. Суперфіцій є правом абсолютним і як таке здійснюється його носієм проти кожної особи, включно й власника відповідної земельної ділянки. Обмеженість суперфіцію полягає виключно в тому, що це право на чуже майно. Суперфіцій характеризується спеціальною метою його встановлення - здійснення забудови земельної ділянки. Через об'єктивну тривалість реалізації такої мети суперфіцій є правом довгостроковим (наприклад, постанова Верховного Суду у складі колегії суддів Касаційного цивільного суду у справі № 951/933/21 від 01 березня 2023 року) [2].

Особливість суперфіцію полягає в тому, що таке право може відчужуватися землекористувачем або передаватися у порядку спадкування на підставі договору або заповіту, а також дає право землевласнику на прибуток від промислових об'єктів, збудованих на наданій земельній ділянці на умовах суперфіцію. Право користуватися чужою земельною ділянкою може бути встановлено на визначений або на невизначений строк.

Укладаючи договір суперфіцію потрібно виважено підійти до умови плати за договором і викласти її з урахуванням положення статті Цивільного кодексу, яка встановлює обов'язок землекористувача вносити плату за користування земельною ділянкою, наданою йому для забудови, та інші платежі, встановлені законом. Крім того, договір про встановлення суперфіцію допускає, що разом із суперфіціарієм земельною ділянкою може користуватися і сам власник. Дуже важливо регламентувати повноваження цих осіб.

Згідно чинного цивільного та земельного законодавства до особи, яка набула право власності на житловий будинок, будівлю або споруду, переходить право власності, право користування на земельну ділянку, на якій вони розміщені, без зміни її цільового призначення в обсязі та умовах, встановлених для попереднього землевласника (землекористувача). Так, згідно частини другої статті 415 Цивільного кодексу України землекористувач має право власності на будівлі (споруди), споруджені на земельній ділянці, переданій йому для забудови [1].

Отже, після припинення договору суперфіцію і у разі відсутності згоди між сторонами щодо правових наслідків такого припинення, враховуючи, що знесення житлових будинків прямо заборонено законом, то власник такої земельної ділянки набуває право на звернення до суду з позовом про стягнення з власників будівлі суми коштів в якості викупу у нього цієї земельної ділянки.

Підсумовуючи вище наведене, слід дійти до висновку про те, що незважаючи на свою тривалу історію інститут суперфіцію має перспективи подальшого розвитку внаслідок гармонізації із європейською моделлю речових прав (напр. Німеччина, Польща), також, зважаючи на розвиток сучасного ринку інвестиційного будівництва, який потребує гнучкої моделі орендно-забудовних відносин, зокрема, із використанням такого речового права як суперфіцій.

Список використаних джерел

1. Цивільний кодекс України: Закон України від 16 січня 2003 р. № 435-IV. Відомості Верховної Ради України. 2003. №№ 40-44. ст.356. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text2>.
2. Єдиний державний реєстр судових рішень [Електронний ресурс], режим доступу: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/109345571>.

Скибіцький Б. А.

доцент кафедри кримінального права та процесу
Львівський торговельно-економічний університет

Скибіцький П. Б.

здобувач наукового ступеня доктора філософії
ОНП “Геоєкологія і прикладна геоморфологія”
спеціальності 103 “Науки про землю”,

Науковий керівник д.г.н., проф. Павлунь М. М.,
Львівський національний університет імені Івана Франка

ДЕЯКІ АСПЕКТИ КРИМІНАЛІСТИЧНОЇ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПОРУШЕННЯ ПРАВИЛ ОХОРОНИ АБО ВИКОРИСТАННЯ НАДР

Економічного розвитку будь-якої держави передбачає посилення уваги до процесу акумулювання мінерально-сировинних ресурсів, що включає надрокористування. Йдеться про видобуток і переробку металічних, неметалічних і займистих корисних копалин, серед яких вагоме значення має розробка родовищ дорогоцінного каміння України, яке входить до категорії ювелірної сировини. Комерціалізація даної сфери діяльності дуже часто супроводжується протиправними діями, які завдають значної шкоди не лише економіці держави, але й екологічній безпеці. Відтак наукові дослідження, присвячені криміналістичній характеристиці та пошуку шляхів оптимізації досудового розслідування кримінальних правопорушень цієї категорії, вирізняються актуальністю та важливістю, особливо в теперішній період.

Вивченню питань розслідування окремих видів екологічних злочинів приділялася певна увага у наукових джерелах. Що стосується вивчення специфіки криміналістичної характеристики порушення правил охорони або використання надр, то такий елемент методики розслідування розглядався лише фрагментарно. Вагомий внесок у розвиток питань методики розслідування аналізованого кримінального правопорушення зробили такі вчені: В. П. Бахін, Р. С. Белкін, М. О. Духно, В. В. Єгошин, Ю. Г. Корухов, Г. А. Матусовський, А. П. Резван, М. В. Сverdюков, М. О. Селіванов та ін.

Попередні наукові дослідження, сучасна слідча практика, вимоги законодавства України та міжнародно-правові акти, вимагають нових підходів до забезпечення якісного та швидкого розслідування кримінальних правопорушень. Аналіз будь-якої методики розслідування окремого виду кримінального правопорушення передбачає насамперед дослідження питань криміналістичної характеристики таких кримінальних правопорушень та їх основних елементів.

Для позитивного результату в розслідуванні порушення правил охорони або використання надр, наприклад незаконного видобування бурштину, слідчим, прокурорам потрібна, крім іншого, розгорнута криміналістична характеристика цього кримінального правопорушення.

Знання криміналістичних характеристик є необхідним для організації швидкого, всебічного та об'єктивного провадження в процесі розслідування. Головне їх призначення полягає в тому, щоб інформувати слідчого відомостями про типові для певного виду чи групи кримінальних правопорушень ознаки.

Розпочавши розслідування пізнанням усіх необхідних обставин злочину, яких може бути доволі багато і які можуть володіти найрізноманітнішими ознаками, слідчий поки що не знає, котрі з них матимуть вирішальне значення для встановлення істини. За цієї ситуації знання сукупності типізованих у системі криміналістичної характеристики певного виду злочинів закономірно взаємозв'язаних елементів дозволить слідчому за окремими з них, уже відомими на початок розслідування, зі значною ймовірністю робити висновки й про інші.

Серед основних елементів криміналістичної характеристика злочину, пов'язаного з незаконним видобуванням корисних копалин, необхідно виокремити: типові прийоми

підготовки до вчинення та приховання кримінального правопорушення; типові час, місце та обстановку вчинення; типові знаряддя, засоби; типовий предмет протиправного посягання; типову особу правопорушника; типові сліди кримінального правопорушення.

Підготовка до незаконного видобування охоплює активні дії, спрямовані на забезпечення можливості виконання задуманого злочину. Насамперед це такі дії: визначення предмета злочинного посягання; підбір місця вчинення кримінального правопорушення; підбір співучасників і визначення їх ролей; підбір знарядь учинення кримінального правопорушення та перевірка їх технічної готовності; підкуп працівників екологічної інспекції та представників органів місцевої влади. Приховування таких кримінальних правопорушень в більшості випадків виявляється у прихованні чи знищенні знарядь та засобів правопорушення, предмета посягання, продуктів його переробки; в усуненні слідів, які свідчать про факт учинення кримінального правопорушення (наприклад маскування територій, незаконного видобування бурштину у сировині, використання рельєфу місцевості та інших природних і штучних укриттів); скоєння кримінального правопорушення у нічний час, на важкодоступній ділянці; підготовці алібі; збуті видобутих корисних копалин тощо. Збут незаконно добутого бурштину здійснюється шляхом продажу чи іншої оплатної передачі «випадковим» покупцям невеликими партіями, або окремим особам на замовлення (передбачає одноразовий збут у великих розмірах або збут невеликими партіями упродовж тривалого часу). Слід також зазначити, що велика частина бурштину-сирцю незаконно вивозиться за кордон (Польща, Латвія, Литва, Словаччина).

Як один із елементів криміналістичної характеристики, спосіб вчинення кримінального правопорушення пов'язаний з предметом злочинного посягання, часом, місцем, обстановкою кримінального правопорушення, особою правопорушника та відображається в механізмі слідоутворення.

Криміналістика розглядає спосіб учинення кримінального правопорушення як складне явище дійсності на основі пізнання закономірностей його формування, причин і форм його повторюваності для розробки прийомів і методів виявлення, збирання та дослідження доказів. Криміналістичне значення способу вчинення з кримінального правопорушення визначається специфікою виникнення доказів у процесі відображення події злочину в зовнішньому середовищі. Аналізуючи певний спосіб вчинення кримінального правопорушення, можна висунути версії, де і які сліди можуть бути залишені, а, виявивши сліди кримінального правопорушення, можна припустити, яким способом його вчинено. Аналіз і оцінка відомостей, що характеризують злочин із криміналістичних позицій, пов'язані із застосуванням криміналістичної класифікації способів дій правопорушника.

Незаконне видобування корисних копалин державного значення – це здійснення їх видобування без відповідного дозволу (без акта про надання гірничого відводу або з відхиленням від умов, зазначених у цьому документі). Наприклад, видобування за межами відведеної ділянки надр або з використанням недозволених для такого родовища методів і засобів видобування корисних копалин. Усі способи вчинення порушення встановлених правил охорони надр поділяються на дві великі групи:

- незаконне видобування корисних копалин відкритим способом;
- незаконне видобування корисних копалин підземним способом.

Скрекля Л. І.
кандидат юридичних наук,
доцент кафедри кримінального права та процесу,
Львівський торговельно-економічний університет

ДО ПИТАННЯ ПРО ВСТАНОВЛЕННЯ АБО ПОШИРЕННЯ ЗЛОЧИННОГО ВПЛИВУ (СТАТТЯ 255-1 КРИМІНАЛЬНОГО КОДЕКСУ УКРАЇНИ)

Законом України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо відповідальності за злочини, вчинені злочинною спільнотою» від 4 червня 2020 р. №671-IX Розділ IX Особливої частини «Кримінальні правопорушення проти громадської безпеки» доповнено ст.255-1 «Встановлення або поширення злочинного впливу». З одного боку, такі законотворчі ініціативи є соціально обумовленими та є новим кримінально-правовим інструментом у протидії організованих злочинності. Однак, з іншого, у кримінально-правовій літературі звертається увага на наявність суттєвих законодавчих хиб у ст.255-1 КК України, які викликають застереження. А тому, очевидно, якими б позитивними здобутками не характеризувалося кримінальне законодавство, його ефективність виглядає сумнівною за наявності законотворчих огріхів та прогалин.

Аналіз даних основних показників діяльності органів досудового розслідування, підготовлених Офісом Генерального прокурора, засвідчує відносно невелику кількість випадків притягнення до кримінальної відповідальності за встановлення або поширення злочинного впливу. Так, у 2021 р. за ст.255-1 КК України з обвинувальним актом направлено до суду 40 кримінальних проваджень; у 2022 р. цей показник дещо збільшився (62), у 2023 – 65. Сумнівно, що наведені показники виглядають як ефективна протидія розглядуваному виду посягання. Очевидно, що доведення факту встановлення або поширення злочинного впливу є доволі складним процесом, який, не рідко, є малоперспективним, та, слідом, призводить до закриття кримінального провадження. А тому, слід уяснити, чи не слугує причиною цього неоднозначність змісту ознак складу встановлення або поширення злочинного впливу.

Об'єктивна сторона складу злочину, передбаченого ст.255-1 КК України характеризується суспільно небезпечним діянням, у формі: встановлення злочинного впливу; поширення злочинного впливу. У примітці до ст.255 КК України законодавець розглядає злочинний вплив як будь-які дії особи, яка завдяки авторитету, іншим особистим якостям чи можливостям сприяє, спонукає, координує або здійснює інший вплив на злочинну діяльність, організовує або безпосередньо здійснює розподіл коштів, майна чи інших активів (доходів від них), спрямованих на забезпечення такої діяльності. Втім, видається, така законодавча дефініція вносить ще більше плутанини, яку вирішувати тим, хто застосовує норми чи їх тлумачить. Адже законодавчий матеріал не є місцем для «розпливчастих» чи «барвистих» текстів.

Передусім, слід з'ясувати семантичний зміст поняття «вплив», який у Великому тлумачному словнику сучасної української мови трактується як дія, яку певна особа чи предмет або явище виявляє стосовно іншої особи чи предмета. Поняття ж «злочинний» розглядається як такий що вчинив злочин; заслуговує на осуд, неприпустимий. Ради справедливості, слід коротко окреслити позиції представників кримінально-правової доктрини щодо тлумачення поняття злочинного впливу. Так, на думку В.В.Речицького, вразливим для критики є вказівка у дефініції на «інші особисті якості чи можливості», якими можуть бути як сила, так і слабкість, сміливість чи боягузтво [1]. К.В. Юртаєва та Р.Р. Романов зазначають, що законодавець, виходячи зі змісту поняття злочинного впливу, під таким розуміє не самі дії, спрямовані на організацію або координацію злочинної діяльності, а будь-які дії особи, яка має зазначені в законі якості [2, с. 227]. Вищенаведені застереження є цілком обґрунтованими, адже використання у ч.1 примітки до ст.255 КК України юридичних

конструкцій «будь-які дії особи», «завдяки авторитету, іншим особистим якостям чи можливостям», «інший вплив» лише ускладнює розуміння поняття злочинного впливу.

Кваліфікованим видом цього злочину є його вчинення повторно. Так, повторність кримінальних правопорушень, відповідно до ч. 1 ст. 32 КК України, визнається при вчиненні двох або більше посягань, передбачених тією самою статтею або частиною статті Особливої частини КК України. Щоправда, у ч. 2 та ч. 4 ст. 32 КК України виокремлено випадки, коли така повторність відсутня, зокрема, при вчиненні продовжуваного кримінального правопорушення, який складається з двох або більше тотожних діянь, об'єднаних єдиним кримінально протиправним наміром. Видається, що встановлення чи поширення злочинного впливу є триваючим злочином, який зводиться до певної системи дій. А тому, для визнання повторності цього посягання, мабуть, недоречно керуватися встановленням лише одного факту поширення злочинного впливу.

Встановлення чи поширення злочинного впливу в ізоляторах тимчасового тримання, слідчих ізоляторах чи установах виконання покарань розглядається законодавцем як ще одна кваліфікуюча ознака. Однак такий підхід не заслуговує на схвалення, оскільки, відомо, що відповідний злочинний вплив, як правило, зароджується саме у місцях позбавлення волі, які є звичним та сприятливим середовищем для такого роду осіб. А тому, видається, що немає потреби вищевказану ознаку відносити до кваліфікуючих, оскільки впродовж тривалого часу статус «злочинця в законі» отримували виключно, відбуваючи покарання.

Особливо кваліфікованим видом встановлення або поширення злочинного впливу є вчинення його особою, яка перебуває у статусі суб'єкта підвищеного злочинного впливу, у тому числі у статусі «вора в законі». У примітці до ст. 255 КК України відображено, що під особою, яка перебуває у статусі суб'єкта підвищеного злочинного впливу, у тому числі у статусі «вора в законі» слід розуміти таку, яка завдяки авторитету, іншим особистим якостям чи можливостям здійснює злочинний вплив і координує злочинну діяльність інших осіб, які здійснюють злочинний вплив. Очевидно, що введення цього поняття в законодавчий обіг має дещо неоднозначний характер. З однієї сторони, вживання терміну «вор в законі» у КК України, м'яко кажучи, насторожує, оскільки відбувається своєрідне «вливання» жаргонів кримінальної субкультури у кримінальне законодавство. Водночас, з іншої, поняття «вор в законі» свідчить про специфічний статус особи, яка у злочинному світі має відповідний «авторитет». Слідом, аналог цього поняття, без втрати його змісту, в українській мові відсутній. А тому його використання у кримінальному законодавстві є соціально виправданим.

Загалом, резюмуючи дослідження, слід вказати, що норма про злочинний вплив потребує законодавчого корегування. Водночас, ефективна політика протидії організований злочинності повинна мати комплексний характер, виходити за межі каральних заходів та полягати у стримуванні її виникнення та розвитку.

Список використаних джерел

1. Речицький В. Критичний аналіз ст. 255 Кримінального кодексу України щодо встановлення відповідальності за злочини, вчинені «злочинною спільнотою» (станом на 22.07.2020). Харківська правозахисна група. Інформаційний портал «Права людини в Україні». URL: <https://khpg.org/1595421303>
2. Юртаєва К. В., Романов Р. Р. Компартивно-критичний аналіз положень КК України щодо відповідальності за злочини, вчинені злочинною спільнотою. Вісник Асоціації кримінального права України. 2020. № 2 (14). С.220-232.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ МІЖНАРОДНОГО КРИМІНАЛЬНОГО ПРАВА В НАЦІОНАЛЬНЕ ЗАКОНОДАВСТВО УКРАЇНИ

Ратифікація Україною Римського статуту Міжнародного кримінального суду (МКС) стала важливим кроком у напрямку приведення національного законодавства у відповідність до міжнародних стандартів. Цей процес супроводжувався внесенням численних змін до Кримінального кодексу України (далі – КК України), які охоплюють як Загальну, так і Особливу частину. Зокрема, було криміналізовано нові види злочинів проти людяності, запроваджено інститут командної відповідальності, розширено підхід до розуміння вини. Метою даного дослідження є системний аналіз новел, виявлення їх недоліків та пошук шляхів подальшого вдосконалення правозастосовної практики. Законом України № 3503-IX від 20 травня 2023 року внесено суттєві зміни до КК України, спрямовані на імплементацію положень Римського статуту. Зокрема:

- запроваджено статтю 31-1 щодо інституту командної відповідальності;
- доповнено Особливу частину новими статтями 438-1 – 438-9, що регламентують злочини геноциду, агресії, апартеїду тощо;
 - вперше чітко закріплено кримінальну відповідальність за злочин агресії (ст. 438⁵ КК), що є надзвичайно важливим у контексті війни РФ проти України.
 - розширено поняття воєнного злочину, зокрема з урахуванням сучасного міжнародного гуманітарного права;
- передбачено, що міжнародні злочини не підлягають строку давності (ст. 49 КК України).

Ці нововведення дозволяють українським судам переслідувати за міжнародні злочини незалежно від факту провадження МКС. Попри позитивний зміст вище вказаних змін, неможна не звернути увагу на окремі проблемні аспекти імплементації, якими є

1. Невідповідність правових термінів.

Багато понять, що містяться у Римському статуті, не мають аналогів у національному праві (наприклад, *переслідування, гуманітарна блокада, дискримінаційне насильство*). Відсутній зв'язок з уже чинною системою злочинів у КК України — виникає дублювання (наприклад, між воєнними злочинами та порушенням законів ведення війни) [1, с. 21-25]. На практиці виникають численні труднощі, які пов'язані з проблемами перекладу міжнародних термінів («widespread», «systematic» тощо) у правову мову КК України.

Ці питання вимагають ретельного дослідження та напрацювання узгодженого підходу між доктриною, практикою та законодавцем.

2. Проблемні аспекти інституту командної відповідальності (ст. 31¹ КК України).

Командна відповідальність, закріплена у ст. 31¹ КК України, є інноваційним підходом у сфері міжнародного та національного кримінального права, спрямованим на ефективне переслідування військових злочинів та злочинів проти людяності. Цей інститут бере свій початок з Нюрнберзького процесу та подальшої практики міжнародних трибуналів, зокрема щодо геноциду в Руанді та колишній Югославії [2, с. 55-59].

Стаття закріплює відповідальність командирів (начальників) за злочини, вчинені їх підлеглими, якщо вони знали або повинні були знати про підготовку чи вчинення злочину, але не вжили належних заходів для його запобігання або притягнення винних до відповідальності.

Командна відповідальність не виключає, а доповнює індивідуальну кримінальну відповідальність, що є важливим для уникнення безкарності керівного складу, який фактично координує чи допускає злочини, однак існує ризик знеособлення вини — командир може бути покараний за дії підлеглих навіть без його прямої участі, що суперечить принципу індивідуалізації покарання.

Таким чином, проблематика застосування розглядуваної норми полягає у тому, що на практиці виникають складнощі з доведенням факту «знання» командира про злочинні дії підлеглих. Відсутність чітких критеріїв належної обізнаності або «належних заходів» ускладнює правозастосування. У нормі вживаються нечіткі правові формулювання. Фрази на кшталт «*мав знати*», «*не вжив заходів*», «*контроль над діями*» є оціночними, що створює труднощі в правозастосуванні та відкриває простір для зловживань або помилкових рішень.

Оскільки норма є відносно новою, в Україні майже немає судової практики щодо притягнення до відповідальності саме за командним принципом. Це ускладнює правову визначеність і передбачуваність наслідків для військових командирів. Відсутній високий стандарт доказування та процесуальний механізм реалізації. Встановити, що командир *знав або повинен був знати* про підготовку чи вчинення злочину, надзвичайно складно, особливо в умовах бойових дій. Це вимагає ретельного збору доказів, свідчень, комунікацій тощо. При цьому, Кримінально-процесуальний кодекс України (далі – КПК України) не містить спеціальних норм, які б регламентували особливості розслідування і доведення фактів за ст. 31¹ КК України, що створює прогалини між матеріальним і процесуальним правом.

Наявні певні труднощі, пов'язані з правовим вихованням та обізнаністю командирів. Багато військових не знають про наявність такого виду відповідальності, що знижує її превентивну ефективність. Потрібне включення відповідних тем до підготовки військового керівництва. Отже, у розглядуваній статті недостатньо конкретизовані межі відповідальності командирів/начальників, відсутня практика застосування цієї норми, що створює можливість порушення презумпції невинуватості у випадку автоматичного покладення відповідальності на керівника.

Відтак, незважаючи на позитивні сенси загального запозичення ідеї з міжнародного кримінального права, деякі аспекти (наприклад, критерії «ефективного контролю») не до кінця адаптовані до українського контексту та законодавства, що обумовлює необхідне подальше нормативне доопрацювання ст. 31¹ КК України з метою підвищення її ефективності, зокрема шляхом розробки методичних рекомендацій для слідчих та прокурорів, а також навчальних програм для військового керівництва.

3. Процесуальні труднощі.

КПК України не містить спеціалізованих процедур для розслідування та судового розгляду міжнародних злочинів. Це призводить до труднощів у зборі доказів, встановленні юрисдикції та ефективній співпраці з міжнародними органами. В Україні не створено спеціалізованих органів для розгляду міжнародних злочинів, що ускладнює судову практику, гальмує розвиток експертизи та впливає на якість правосуддя. Відсутність повноцінних механізмів обміну інформацією з міжнародними трибуналами та організаціями створює бар'єри у процесуальному доведенні міжнародних злочинів. Бракує досвіду національних органів розслідування у сфері воєнних злочинів. Встановлення фактичних обставин злочинів проти людяності потребує міжнародної доказової бази. Національні правоохоронці часто не мають спеціалізованих знань у сфері міжнародного гуманітарного та кримінального права, що ускладнює ефективне застосування імпортованих норм.

Важливо наголосити, що політична воля до ратифікації Римського статуту неодноразово змінювалася, що гальмує системну імплементацію міжнародного кримінального права в національне поле. Відтак, спостерігається юридична колізія між національним і міжнародним правом. В окремих випадках виникає конфлікт між положеннями Конституції України та міжнародних зобов'язань, наприклад, щодо юрисдикції МКС. Це створює правову невизначеність і потребує внесення змін до Основного Закону. Доходимо висновку, що для підвищення ефективності імплементації міжнародного кримінального права доцільно запропонувати такі кроки як:

1) удосконалення законодавчої термінології: уніфікація понять із міжнародними актами; В українському законодавстві існує потреба в уточненні термінології, уніфікації з нормами Римського статуту МКС та практикою його тлумачення;

2) уточнення положень статті 31¹ КК України, зокрема критеріїв «реального контролю»;

3) внесення змін до КПК України з метою урахування специфіки розслідування міжнародних злочинів;

4) розробка методичних рекомендацій для практичних працівників;

5) підготовка спеціалізованих прокурорів і суддів з міжнародного кримінального права.

Отже, ратифікація Римського статуту та внесення відповідних змін до КК України є значним кроком до інтеграції України у міжнародну правову систему. Водночас необхідним є подальше вдосконалення правового механізму реалізації міжнародних норм з урахуванням практики МКС, рекомендацій Ради Європи та позицій провідних науковців. Без чіткої методології та підготовки кадрів імплементація залишиться формальною.

Список використаних джерел

1. Наумов А. В. Питання імплементації категорій злочинів проти людяності в українське право. Порівняльно-аналітичне право. 2024. №2. С. 21–25.

2. Коротких О. Проблеми визначення меж командної відповідальності. Вісник Національної академії правових наук України. 2023. №4. С. 55–59.

Федоров М. П.

к.ю.н., доц., професор кафедри кримінального права та процесу,
Львівський торговельно-економічний університет

ЗАПОБІГАННЯ КОРУПЦІЇ: МІЖНАРОДНИЙ ВИМІР

Процес прискореної світової глобалізації спричинив безпрецедентне зростання масштабів і ступеня небезпечності корупції, яка стала глобальною світовою проблемою. Корупція не оминула жодної країни, охопила практично усі сфери суспільного життя, набула міжнародного характеру і стала реальною загрозою світовому правопорядку. Прояви корупції та негативні наслідки притаманні практично усім державам, незалежно від форми державного правління, виду релігії та рівня економічного розвитку. Корупція має руйнівний вплив на всі сфери суспільного життя. Основні наслідки корупції:

- підриває довіру громадян до держави та її інституцій, що призводить до соціальної напруженості та дестабілізації суспільства;

- погіршує якість життя громадян через зростання цін на товари та послуги, зниження якості та рівня державних послуг у соціальній сфері (соціальний захист, охорона здоров'я, охорона довкілля, освіта тощо);

- гальмує економічний розвиток суспільства, підвищує витрати на виробництво товарів і послуг, знижує інвестиційну привабливість країни, обумовлює створення та розвиток тіньової економіки;

- сприяє розкраданню загальнонаціональних багатств і накопиченню статків у власності невеликої групи людей, поглиблюючи соціальну нерівність;

- сприяє проникненню організованої злочинності в державні структури, що загрожує національній безпеці держави загалом.

Через своєрідну “інтернаціоналізацію” корупції, її всеохоплюючий характер і крайню суспільну небезпечність, жодна з держав не в змозі самотужки їй протидіяти. Тому особливого значення в сучасних умовах набуває співпраця держав щодо запобігання та протидії корупції.

Міжнародне співробітництво в боротьбі з корупцією являє собою систему відносин між державами в особі їх органів, міжнародними урядовими та неурядовими організаціями, транснаціональними корпораціями та іншими організаціями у сфері протидії корупції, що включає погоджені політику, антикорупційну стратегію і тактику, вироблення міжнародних договорів і угод, їх імплементацію у внутрішнє законодавство держав, правозастосовну,

організаційно-правову, інформаційну та науково-дослідну діяльність відповідних суб'єктів щодо запобігання корупції, безпосередній боротьбі з нею на основі міжнародно-правових документів та прийнятих відповідно до них положень національного законодавства.

Міжнародне співробітництво у боротьбі з корупцією має тривалу історію, яка тісно пов'язана з еволюцією міжнародного права та глобалізацією. Перші спроби міжнародного співробітництва щодо протидії корупції були в кінці XIX - початку XX століття. Саме тоді починають укладатися перші міждержавні двосторонні угоди щодо запобігання та протидії окремим корупційним правопорушенням, що мали міжнародний характер, зокрема у сфері торгівлі та митної справи, перевезень вантажів тощо. З середини XX століття, з посиленням міжнародної інтеграції, зростає розуміння політиків щодо необхідності спільних зусиль у боротьбі з корупцією. Створюються перші міжнародні організації, які займаються цими питаннями. З кінця XX століття спостерігається інтенсифікація міжнародного співробітництва у боротьбі з корупцією. Приймаються численні міжнародні конвенції та угоди, створюються спеціалізовані антикорупційні органи.

Основні питання, що стосуються саме міжнародного співробітництва у сфері запобігання і протидії корупції врегульовані такими міжнародними актами: Декларація ООН про боротьбу з корупцією і хабарництвом у міжнародних комерційних операціях від 16 грудня 1996 р.; Декларація ООН про злочинність і суспільну безпеку від 12 грудня 1996 р. Конвенція ООН проти корупції від 31 жовтня 2003 р. (глава IV "Міжнародне співробітництво") [1]; Кримінальна конвенція РЄ про боротьбу з корупцією від 27 січня 1999 р. (глава IV "Міжнародне співробітництво") [2]; Цивільна конвенція РЄ про боротьбу з корупцією від 4 листопада 1999 р. (глава II "Міжнародне співробітництво та контроль за виконанням") [3]; Європейська конвенція про видачу правопорушників від 13.12.1957 р., Європейська конвенція про взаємну допомогу у кримінальних справах від 20 квітня 1959 р.; Європейська конвенція про передачу засуджених осіб від 21.03.1983 р.; Угода про створення групи держав по боротьбі з корупцією (GRECO). Міжнародні організації відіграють важливу роль у координації зусиль держав у боротьбі з корупцією.

Загальновизнаним центром з координації та розвитку міжнародних зв'язків є Організація Об'єднаних Націй. ООН є головним форумом для міжнародного співробітництва у боротьбі з корупцією. В рамках ООН діє Конвенція ООН проти корупції, а також ряд інших органів, які займаються цими питаннями.

Рада Європи розробила ряд важливих конвенцій щодо боротьби з корупцією, а також здійснює моніторинг виконання цих документів державами-членами. Група держав проти корупції (GRECO). Це спеціалізований орган Ради Європи, який здійснює моніторинг виконання державами-членами стандартів Ради Європи в галузі боротьби з корупцією.

Трансперенсі Інтернешнл це найбільша міжнародна неурядова організація, яка займається боротьбою з корупцією. Вона проводить дослідження, публікує рейтинги держав за Індексом сприйняття корупції, надає консультації урядам. Міжнародні організації виконують такі функції: розробка міжнародних стандартів щодо запобігання та протидії корупції; координація дій держав у боротьбі з корупцією; вивчення, узагальнення й поширення кращого досвіду держав та їх органів щодо протидії корупції; надання консультативної та технічної допомоги країнам, що потребують підтримки у боротьбі з корупцією; моніторинг виконання державами міжнародних зобов'язань у сфері боротьби з корупцією.

Незважаючи на значні зусилля міжнародної спільноти, запобігання та протидія корупції залишаються актуальною проблемою. Серед основних перешкод можна виділити: недостатня політична воля подолати корупцію: часто лідери держав, урядовці не проявляють достатньої рішучості у боротьбі з корупцією, оскільки це може загрожувати їхнім власним інтересам або інтересам їхніх оточень; відсутність єдиного підходу: не існує єдиних універсальних методів запобігання та протидії корупції, оскільки кожна країна має свої національні, етнографічні, релігійні та інші особливості це ускладнює координацію міжнародних зусиль; складність контролю за фінансовими потоками: сучасні фінансові інструменти дозволяють приховувати походження коштів, ускладнюючи виявлення та конфіскацію активів, одержаних злочинним

шляхом; корупція часто має транснаціональний характер, що ускладнює боротьбу з нею і вимагає міжнародної координації зусиль правоохоронних органів; недосконалість національних антикорупційних інституцій: у багатьох країнах правоохоронні органи, суди та інші державні інститути не мають достатньої спроможності для ефективної боротьби з корупцією; відсутність прозорості та підзвітності: недостатня прозорість, відкритість діяльності державних органів та відсутність ефективних механізмів громадського контролю сприяють поширенню корупції.

Незважаючи на існуючі проблеми, є ряд перспектив для подальшого розвитку міжнародного співробітництва у боротьбі з корупцією: вдосконалення міжнародно-правової бази: продовження роботи над уніфікацією національного законодавства та розробкою нових міжнародних конвенцій; співпраця між державами: розширення співпраці між правоохоронними органами різних країн, обмін інформацією та досвідом; підтримка громадянського суспільства: залучення громадських організацій до боротьби з корупцією, створення механізмів громадського контролю; розвиток технологій: використання сучасних технологій для виявлення та розслідування корупційних злочинів; міжнародна допомога: надання фінансової, консультаційної та технічної допомоги країнам, які потребують підтримки у боротьбі з корупцією; створення міжнародних антикорупційних фондів: створення спеціалізованих фондів для фінансування антикорупційних проектів; просвіта та освіта: проведення інформаційних кампаній для підвищення обізнаності громадськості про проблему корупції та важливість боротьби з нею.

Таким чином, боротьба з корупцією є складним і тривалим процесом, який вимагає спільних зусиль міжнародної спільноти. Для досягнення успіху необхідно: посилювати міжнародне співробітництво; зміцнювати національні антикорупційні інституції; залучати до антикорупційної діяльності громадянське суспільство; використовувати сучасні методи та технології щодо протидії корупції; підвищувати рівень прозорості та підзвітності в діяльності органів законодавчої, виконавчої та судової гілок влади, органів місцевого самоврядування. Лише за умови ефективного міжнародного співробітництва можна сподіватися на суттєві результати у боротьбі з корупцією.

Список використаних джерел

1. Конвенція Організації Об'єднаних Націй проти корупції : від 31 жовтня 2003 р. Офіційний вісник України. 2010. № 10. Ст. 506. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_c16#Text (дата звернення 17.05.2025).
2. Кримінальна конвенція про боротьбу з корупцією : від 27 січня 1999 р. / Рада Європи. Офіційний вісник України. 2010. № 15. Ст. 717. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_101#Text (дата звернення 17.05.2025).
3. Цивільна конвенція про боротьбу з корупцією : від 4 листопада 1999 р. / Рада Європи. Офіційний вісник України. 2006. № 9. Ст. 592. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_102#Text (дата звернення 17.05.2025).

Чабан О. М.

к.ю.н., доц., доцент кафедри цивільного і господарського
права та процесу,
Львівський торговельно-економічний університет

ДОГОВОРИ У СФЕРІ СПАДКУВАННЯ

Книга 6 Цивільного кодексу України від 16 січня 2003 року (далі – ЦК України) [1] передбачає укладення низки договорів спадкоємцями. Це є договір про зміну черговості одержання права на спадкування (ст. 1259 ЦК України), договір про зміну розміру частки у спадщині (ст. 1267 ЦК України), договір про поділ спадщини між спадкоємцями (ч. 2 ст. 1278 ЦК України), договір про задоволення вимог кредитора спадкодавця, укладений між спадкоємцем та кредитором (ч. 2 ст. 1282 ЦК України), договір на управління спадщиною (ст. 1285 ЦК України), спадковий договір (глава 90 ЦК України). Зобов'язання за всіма договорами, крім спадкового договору, регулюються законодавством про спадкування. Хоча спадковий договір і міститься у Книзі 6 ЦК України “Спадкове право”, положення цієї Книги, крім глави 90, не поширюються на правовідносини за спадковим договором. Наприклад, не поширюються норми щодо усунення спадкоємців від права на спадкування, обов'язкової частки у спадщині,

задоволення вимог кредиторів спадкодавця, строків прийняття спадщини. Договірним формам регулювання спадкових відносин присвячена монографія О. Є. Кухарєва [2, с. 233-312].

Порядок укладення та виконання договору про зміну черговості одержання права на спадкування регулюється нормами ст. 1259 ЦК України. З самої назви договору вбачається, що договірні норми застосовуються до спадкування за законом. Так, у ч. 1 ст. 1259 ЦК України передбачено, що черговість одержання спадкоємцями за законом права на спадкування може бути змінена нотаріально посвідченим договором заінтересованих спадкоємців, укладеним після відкриття спадщини. Цей договір не може порушити прав спадкоємця, який не бере у ньому участі, а також спадкоємця, який має право на обов'язкову частку у спадщині. Договір про зміну черговості може укладатися не всіма спадкоємцями відповідних черг, а тільки окремими спадкоємцями.

Спадкоємці за усною угодою між собою, якщо це стосується рухомого майна, можуть змінити розмір частки у спадщині когось із них (ч. 1 ст. 1267 ЦК України). Спадкоємці за письмовою угодою між собою, посвідченою нотаріусом, якщо це стосується нерухомого майна або транспортних засобів, можуть змінити розмір частки у спадщині когось із них (ч. 2 ст. 1267 ЦК України). Договір про поділ майна може укладатися як спадкоємцями за законом так і за заповітом. За заповітом спадкоємці можуть укласти договір про поділ майна, якщо спадкодавець у заповіті сам не розподілив спадщину між ними. Якщо ж у заповіті розподілене майно між спадкодавцями, то воля заповідача має бути виконана. При виділі майна у натурі необхідно враховувати переважне право окремих спадкоємців на виділ їм спадкового майна в натурі. Згідно з ч. 1 ст. 1279 ЦК України спадкоємці, які протягом не менш як одного року до часу відкриття спадщини проживали разом із спадкодавцем однією сім'єю, мають переважне право перед іншими спадкоємцями на виділ їм у натурі предметів звичайної домашньої обстановки та вжитку в розмірі частки у спадщині, яка їм належить. Спадкоємці, які разом із спадкодавцем були співвласниками майна, мають переважне право перед іншими спадкоємцями на виділ їм у натурі цього майна, у межах їхньої частки у спадщині, якщо це не порушує інтересів інших спадкоємців, що мають істотне значення (ч. 2 ст. 1279 ЦК України).

Договір про задоволення вимог кредитора спадкодавця, укладається між спадкоємцем та кредитором у разі задоволення вимог кредитора періодичними платежами (ч. ст. 1282 ЦК України).

Ст. 1285 ЦК України передбачає укладення договору на управління спадщиною. Так, якщо у складі спадщини є майно, яке потребує утримання, догляду, вчинення інших фактичних чи юридичних дій для підтримання його в належному стані, нотаріус, а в населених пунктах, де немає нотаріуса, - відповідний орган місцевого самоврядування, у разі відсутності спадкоємців або виконавця заповіту укладають договір на управління спадщиною з іншою особою. Установником управління є нотаріус, управителем може бути спадкоємець, виконавець заповіту або інша особа. У разі відсутності спадкоємців або виконавця заповіту особою, яка управляє спадщиною, до складу якої входить земельна ділянка, є сільська, селищна, міська рада за місцезнаходженням такої земельної ділянки (абз. 2 ч. 1 ст. 1285 ЦК України). Договір на управління майном є чинним до з'явлення спадкоємців або до прийняття спадщини. Правовідносини за договором на управління майном регулюються положеннями ст. 1285 ЦК України [3, с. 7].

Отже, спадкове законодавство характеризується, як і загалом цивільне законодавство, диспозитивністю. У сфері спадкового права можуть укладатися договори, які передбачені спадковим законодавством, так і договори, що не передбачені спадковим законодавством, але не суперечать загальним засадам цивільного законодавства.

Список використаних джерел

1. Цивільний кодекс України: Кодекс. Закон України від 16 січня 2003 р. № 435-IV / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text> (дата звернення: 16.05.2025).
2. Кухарєв О.Є. Теоретичні та практичні проблеми диспозитивності в спадковому праві: монографія. Київ: Алерта, 2019. 498 с.
3. Охорона спадкового майна і управління спадщиною: загальна характеристика, зразки нотаріальних документів. Д. В. Журавльов, О. В. Коротюк, К. І. Чижмарь. К.: ОВК, 2021. 54 с.

Михальський Ю. В.

к.і.н., доц., завідувач кафедри історії і філософії,
Львівський торговельно-економічний університет

**ПРОРОЦТВО ТАРАСА ШЕВЧЕНКА
ПРО РОСІЙСЬКО-УКРАЇНСЬКУ ВІЙНУ 2014–2025 РОКІВ**

Тарас Григорович Шевченко – це не просто поет, художник, філософ, громадський діяч, а справжній пророк української нації. Його творчість відображає як біль і боротьбу українського народу в ХІХ столітті, так і містить вражаюче точні передбачення майбутнього. Особливо це стосується подій, що розгорнулися в Україні після 2014 року: Революція Гідності, анексія Криму, війна на Донбасі та повномасштабне вторгнення Росії у 2022 році. Шевченко у своїх віршах передбачав боротьбу українців за свободу, жорстоку агресію з боку Росії та неминучу перемогу України.

Велика Українка, «Людина епохи, яка не зрадила себе» Ліна Костенко називає Тараса Шевченка «совістю нації». В одному із найвідоміших її віршів «Кобзарю, знаєш, нелегка епоха...» вона веде уявний діалог із поетом, розповідаючи про сучасну добу, про те, що його слово залишається актуальним і сьогодні:

*Кобзарю, знаєш, нелегка епоха!
Оцей двадцятий невгомний вік.
Вже не латана, не перекроєна –
Новенька з ніг до голови земля.
Та тільки ти нам совістю пророщений,
Як чистий голос правди Кобзаря!*

Україна під московським ярмом: історичні паралелі. Шевченко добре знав, що головною загрозою для України є Росія. У своїх творах він називав її «кривавою імперією» і «темницею народів». Його поезія містить глибокі передбачення про агресію, зокрема про спроби імперії знищити українську культуру, мову та державність.

У 1847 році у вірші-сповіді «Мені однаково...» Шевченко писав про українську долю та про те, що Москва ніколи не дозволить Україні стати вільною:

*Та не однаково мені,
Як Україну злії люди
Присплять, лукаві, і в огні
Її, окрадену, збудять...*

Ці рядки немовби описують події 2014 року, коли Росія, скориставшись внутрішньою нестабільністю в Україні після Революції Гідності, окупувала Крим і розв'язала війну на Донбасі. Україна, попри тодішню політичну нестабільність та слабкість армії, змогла мобілізувати сили і зупинити подальше просування ворога. Суспільство об'єдналося: добровольці, волонтери, міжнародна підтримка та реформування Збройних Сил стали рушійними чинниками протистояння.

Ще одним важливим пророчим твором є поема «Сон» (1844), де поет гнівно описує російських царів і їхню політику поневолення інших народів:

*У всякого своя доля
І свій шлях широкий:
Той мурує, той руйнує,
Той неситим оком
За край світа зазирає —
Чи нема країни,*

Щоб загарбать і з собою

Взять у домовину...

Тут ми бачимо точний опис Росії, яка протягом століть намагається поглинути сусідні народи, зокрема Україну.

У вірші «Кавказ» (1845) він засуджує імперські амбіції Росії, які не змінюються протягом століть:

Лягло костьми

Людей муштрованих чимало,

А слёз, а крові?

Ці слова особливо актуальні після 2014 року, коли Москва розпочала війну, внаслідок якої загинули тисячі українців. Шевченко точно передбачав агресію Росії, яка знову і знову використовує силу, щоб зламати український народ.

Ще точніше він говорить у поемі «Сон» (1844), де наголошує, що Росія є тюрмою для України:

Од молдаванина до фіна

На всіх языках все мовчить,

Бо благоденствує!

Цитовані рядки передають суть «русского мира», де під приводом «єдності» Росія намагається стерти самобутність інших народів.

Революція Гідності та народження нової України. Одне з найсильніших пророцтв Шевченка стосується пробудження нації та боротьби українців за незалежність. У посланні «І мертвим, і живим...» (1845) він звертається до своїх сучасників, його слова точно передають суть подій 2013–2014 років:

Учітесь, читайте,

І чужому научайтесь,

Й свого не цурайтесь...

Такий заклик Кобзаря можна сприймати як звернення до сучасників позбутися російського впливу, відмовитися від «русского мира» та повернутися до власної культури. Саме це відбувалося під час Революції Гідності, коли українці відкинули проросійський курс Януковича та зробили вибір на користь європейського майбутнього.

Шевченко також застерігав від внутрішніх ворогів – політиків, які готові продати Україну заради власної вигоди:

Раби, подножки, грязь Москвы...

Це точно описує проросійських діячів, відвертих державних зрадників, які десятиліттями працювали на Кремль, поширюючи ідеї «братських народів» і намагаючись загальмувати розвиток України.

2022 рік: велике повстання і «огонь нового дня». Уже під час повномасштабного вторгнення Росії в Україну в 2022 році слова Шевченка набули ще більшого значення. «Заповіт» (1845) став символом стійкості українців:

Як понесе з України

У синєє море

Кров ворожу... отоді я

І лани і гори —

Все покину і долину

До самого Бога...

Кров ворожа пролилася в українську землю після повномасштабного вторгнення, і саме ця боротьба визначає майбутнє нашої держави. Це був момент істини для України. Мільйони українців взяли до рук зброю або стали до праці в тилу. Міста герої Харків, Маріуполь, Буча, Ірпінь стали символами незламності, а злочини росіян доказами справжньої суті агресора.

Найбільш жахливе передбачення Шевченка – це велика війна, яка поглине Україну, але водночас стане моментом остаточного звільнення. У поемі «Розрита могила» (1843) він описує, як «злая година» приходить в Україну:

*Ой Богдане! Нерозумний сину!
Подивись тепер на матір,
На свою Вкраїну,
Що колись було – лани, сади,
Степи, річки, та ти
Все, все роздав москалеві...*

Фрагмент цитованого твору нагадує про історичні помилки України – про довіру до Росії, яка завжди закінчувалася зрадою. У 1994 році після Будапештського меморандуму Україна позбулася ядерної зброї, сподіваючись на гарантії безпеки, але Росія у 2014 році підступно анексувала Крим і розв'язала війну.

У поезії «Стоїть в селі суботіві...» (1845) поет прямо говорить про майбутнє пробудження українців:

*Встане Україна,
І розвіє тьму неволі
Світ правди засвітить,
І помоляться на волі
Невольничі діти!..*

Твердження, що надихає українців уже багато поколінь і особливо актуальне зараз, коли наша країна бореться за своє існування.

Тарас Шевченко також усвідомлював, що українці довго терпітимуть, але врешті-решт піднімуться на боротьбу. У знаменитій поемі «Кавказ» (1845) він наголошував на незламності духу:

*Борітеся – поборете,
Вам Бог помагає!*

Ці рядки стали символом боротьби українського народу проти російської окупації в ХХІ столітті. Їх цитують українські військові, волонтери, активісти, адже вони підкреслюють головне: перемога буде за Україною.

Неминуча перемога України. Попри всі труднощі та трагедії, Шевченко передбачав, що Україна здобуде свободу. Найголовніше пророцтво міститься у словах «Заповіту» (1845):

*Поховайте та вставайте,
Кайдани порвіте
І вражою злою кров'ю
Волю окропіте*

Саме так відбувається зараз: український народ, сплачуючи величезну ціну, виринається з-під влади Москви раз і назавжди.

У поезії «І Архімед, і Галілей» є одні з найпотужніших думок Тараса Шевченка, де він пророкує неминучий крах Російської імперії та визволення України. Написане у ХІХ столітті є передбачення перемоги України над ворогом на початку ХХІ ст.:

*А люде виростуть. Умруть
Ще незачатиє царята...
І на оновленій землі
Врага не буде, супостата,
А буде син, і буде мати,
І будуть люде на землі.*

Російсько-українська війна триває, але Україна вже довела, що здатна дати відсіч імперії. Війна 2014-2025 років – це останній етап боротьби України за свою незалежність. Перемога України в російсько-українській війні – це тріумф гідності, правди й волі. Шевченкові пророцтва вселяють віру в те, що Україна не лише вистійть, а й переможе. Бо саме цього хотів і це передрікав наш великий Кобзар.

Список використаних джерел

1. Костенко Л. В. Триста поезій. – Київ: А-БА-БА-ГА-ЛА-МА-ГА, 2014. – 416 с.
2. Шевченко Т. Г. Кобзар. Повна ілюстрована збірка / передм. І. Дзюби. – Харків: Книжковий Клуб «Клуб сімейного дозвілля», 2009. – 720 с.

Кендус О. З.

к. філос. н., доц., доцент кафедри історії і філософії,
Львівський торговельно-економічний університет

УКРАЇНЬСЬКА ФІЛОСОФІЯ ПРАВА НА ЗЛАМІ ХХ-ХХІ СТ.

У кінці ХХ – на початку ХХІ століття в Україні відбувається становлення філософії права як напряму дослідження права. Відроджена у 1990-их рр. філософія права в Україні – це якісно нова форма філософського осмислення права, розвиток якої пов'язаний з потребою філософського осмислення процесів право- і державотворення в Україні. Специфіка сучасного філософсько-правового дискурсу полягає у свідомому заглибленні в антропологічну, гуманістичну сутність права, у його інтерсуб'єктивізм та діалектичність.

Перш за все, філософське тлумачення права в Україні тісно пов'язане з осмисленням і становленням державності. Поступова демократизація суспільства, прагнення до незалежності, а згодом здобута у 1991 р. українська державність, – ці та інші нові суспільно-політичні реалії знайшли своє відображення в праві, зокрема, у низці правових документів, які були схвалені у той час, і які наповнені філософсько-правовим змістом.

У сучасній українській філософсько-правовій думці виразно проявляються тенденції відстоювання пріоритету особистості і суб'єктивних прав людини. У Конституції України, зокрема у Розділі І та Розділі ІІ, закріплені принципи самоцінності людського життя, свободи, честь і гідність, недоторканність і безпека [1]. Ці принципи виводяться з уявлення про абсолютність і недоторканість людської гідності – як критерію права взагалі, і як його «людського виміру» зокрема. Ідея людської гідності стала не тільки мірою організаційно-структурних суспільних змін, а й способом забезпечення демократичного процесу і вибору методів прийняття рішень.

Найхарактернішим напрямом української філософії права сьогодення є феноменологічний напрямок, який за предмет дослідження бере феномен людського життя, а предметом філософії права вважає стан духовного життя людини. Реалізація духовності людини передбачає її вихід за межі обмеження людського буття. Один з крайніх варіантів цього напрямку постулює «монадність» людини, яка здатна на самодостатнє, ізольоване існування. Так Л. Петрова у «Нарисах з філософії права» сутність права вбачає у свободі волі людини А ідею свободи волі дослідниця розглядає як предмет філософії права [3, с.102].

Філософія права проходить міждисциплінарний розвиток (співпраця філософів та правознавців). Найпоширенішим є підхід, що впливає з міждисциплінарного статусу філософії права, видатним виразником якого є д. ю. н. Микола Козюбра. Вчений вважав, що існує декілька різновидів цього підходу. По-перше, філософію права можна визначати як галузь наукових знань, що існує поза філософією й правознавством, є принципово новим напрямом суспільствознавства. По-друге, вона поділяється на дві науки – «філософську філософію права» і «юридичну філософію права». По-третє, філософію права можна трактувати як єдину науку, хоча вона є подвійною за своєю природою, що походить одночасно з двох джерел – філософії та юриспруденції [3, с.30-31]. Таким чином, за своїм статусом філософія права становить комплексну, суміжну дисципліну, що перебуває на межі філософії та юриспруденції.

Ця обставина вимагає чіткого визначення її місця і ролі в системі філософії та правознавства. Хоча філософія права у своєму аналізі основ права може використовувати поняття позитивної науки про право, однак вона має і такі власні категорії, як «ідея», «зміст», «мета права», «справедливість», «воля», «рівність», «визнання», «автономія особистості», «права людини» та ін. Саме по собі позитивне право не є предметом філософії права.

Позитивне право цікавить філософію права лише у співвідношенні з природним правом, з позиції якого оцінюється чинне право. У даному випадку природне право, оцінюючи позитивне право, відіграє роль як би «права в праві». Внаслідок такого співвідношення і оцінки позитивне право виявляється легітимізованим (узаконеним) і водночас лімітованим (обмеженим) у своїх вимогах. Цілком очевидно, що вміння усвідомлювати високий гуманістичний зміст своєї діяльності, філософськи обґрунтувати власну теоретичну позицію і прийняти практичне рішення є ознакою високого професіоналізму і громадянської чесності юриста. Таке обґрунтування, особливо у сфері практичних рішень, не завжди усвідомлюється, однак воно в основному визначається домінуючими установками світогляду юристів, на формування якого покликана впливати філософія права. Філософія права не ставить за мету розв'язувати конкретні проблеми правознавства, а тільки допомагає досліднику-юристу чіткіше усвідомити власну позицію, впорядкувати знання, по-новому подивитися на свій предмет у світлі більш широкого підходу.

Також на теперішній час, з одного боку відбувається процес формування загальної філософії права, а з іншого – розвивається спеціальна філософія права (філософія злочину, філософія правотворчості тощо). Логіка розвитку знання, побудована за принципом «від загального до конкретного» характерна й для філософії права, у розвитку якої можна виокремити такі етапи: філософія права як філософська наука, філософія права як філософсько-юридична наука, філософія права як юридична наука, філософія окремих правових явищ. Очевидно, що на часі виникнення філософії частин («наноелементів») цих явищ для пізнання граничних першооснов права з метою використання його сутнісних закономірностей для вдосконалення правових інститутів в інтересах суспільства.

Сучасний стан розвитку української науки тісно пов'язаний з процесом інтенсифікації та розширення досліджень з філософії права. Виокремлення філософії права у самостійну науку в системі юридичних і філософських наук стимулює її інституційний розвиток. Свідченням цього є поява нових навчальних посібників та підручників, публікацій, запровадження відповідних навчальних курсів у закладах вищої освіти, підготовка кандидатських та докторських дисертацій, відкриття спеціалізованих вчених рад. Перспективними напрямками досліджень у цьому напрямку в Україні є:

- вивчення наукових аспектів філософії права (предмет, метод, статус) та питань її різноманітних напрямів;
- історія філософії права (вивчення спадщини класиків філософії права, яка найбільш співзвучна нашому сьогоденню);
- філософсько-правовий аналіз проблем галузевих юридичних наук;
- праксеологія філософії права;
- роль конституційної юстиції;
- права людини;
- філософські проблеми влади;
- правова політика й ідеологія;
- філософсько-правові аспекти євроінтеграції України тощо.

Характерною особливістю подальшого розвитку філософії права може стати і її здатність активного інтелектуального каталізатора правової політики, фундаментальних процесів право- і державотворення в Україні. Філософія права має також потенціал стати платформою для конструктивної критики чинного права й правореалізації і, зокрема, державної діяльності. Тому, у філософії права приділятиметься більше уваги філософським проблемам зв'язку держави і права.

Список використаних джерел

1. Конституція України. <https://ccu.gov.ua/library/konstytuciya-ukrayiny-oficiynyy-tekst-stanom-na-1-travnya-2021-r-razom-iz-vytyagamy-z-rishen>
2. Козюбра М. І. Місце філософії права в системі суспільствознавства (До питання про дисциплінарний статус філософії права). [Текст] / М. І. Козюбра // Проблеми філософії права. Т. 1. - К.; Чернівці : Рута, 2003. - С. 27-32.

3. Петрова, Л. В. Позитивне право у контексті гуманітарної правової теорії [Текст] / Л. В. Петрова // Від громадянського суспільства - до правової держави: матеріали I Міжнар. наук.-практ. конф. (28 квіт. 2006 р.) / ХНУ ім. В. Н. Каразіна. - Х. : ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2006. - С. 102-104.

Гороховський Д. І.
к. політ. н., доцент кафедри історії і філософії,
Львівський торговельно-економічний університет

ФІЛОСОФІЯ ПОЛІТИЧНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ В УМОВАХ ВІЙНИ: УРОКИ ДЛЯ ПІСЛЯВОЄННОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Повномасштабне вторгнення країни-агресора Росії в Україну створило безпрецедентну ситуацію, в якій питання політичної модернізації набуло не лише теоретичної, а й безпосередньо практичної ваги. Війна поставила перед Україною дилему: зберегти наявну систему із її обмеженнями чи використати кризу як шанс для глибинного переосмислення державності. В історико-філософській перспективі модернізація розглядається як перехід від традиційних та персоналізованих форм влади до раціонально-бюрократичних, інституціоналізованих та підзвітних демократичних структур. Як вказував Семюел Гантінгтон, модернізація без інституціоналізації веде до політичного хаосу і зростання нелегітимної сили[1]. Цей висновок набуває особливого значення для України, яка, попри героїзм захисників на фронті, досі стикається з викликами слабкості інституцій, корупції та крихкої політичної культури.

Повномасштабна війна стала каталізатором численних процесів. З одного боку, відбулося стрімке зростання національної ідентичності, довіри до Збройних сил, самоорганізації громадянського суспільства. З іншого – посилилася загроза авторитарного ухилу, централізації влади, нехтування процедурністю. Як застерігав Юрген Габермас, технологічна та адміністративна раціональність без демократичної легітимації здатна породити нову форму технократичного домінування[2]. Сучасні приклади цифровізації, як-от платформа «Дія», слугують показовим прикладом амбівалентності таких процесів: вони одночасно спрощують доступ до державних послуг та підіймають питання щодо конфіденційності, контролю та легітимності алгоритмів. Політична модернізація в Україні має враховувати не лише технологічні інновації, а й базові філософські питання: що таке справедлива влада, хто є її джерелом, і як зберегти людську гідність у цифрову епоху.

Паралельно з посиленням національної мобілізації, в інтелектуальному дискурсі зберігається й альтернативна тенденція – глобалістська. Вона передбачає послаблення ролі національної держави, зростання значення транснаціональних ідентичностей, універсальних прав людини та глобального громадянства. З позицій політичної філософії це трактується як поступ від ексклюзивного етнічного або культурного патріотизму до інклюзивних форм ідентичності. Прихильники глобалістської теорії переконані, що у добу «другої модерності» національні рамки стають надто вузькими для розв'язання проблем планетарного масштабу – екологічних, демографічних, безпекових. Така перспектива ставить під сумнів традиційну модель національної модернізації, натомість пропонуючи модель «космополітичного реалізму», де ключовими є мережеві форми політики, глобальні норми та наднаціональні інституції. Для України це може бути як шансом долучення до євроатлантичного простору, так і викликом для збереження культурної самобутності в умовах надшвидких інтеграційних процесів.

Післявоєнна відбудова України передбачає не лише фізичну реконструкцію інфраструктури, а й моральне та політичне оновлення. Тут на перший план виходить концепт відповідальності – як політичної, так і екзистенційної. У цьому контексті актуальними є ідеї Жака Марітена про «людину і державу», згідно з якими легітимна влада має базуватися на духовних цінностях та служінні загальному благу, а не лише на управлінській ефективності[3]. Аналогічно, Поль Рікер наголошував, що будь-яке політичне оновлення

неможливе без критичного осмислення колективної пам'яті та ідентичності[4]. Без цього модернізація ризикує бути поверховою та технократичною.

У цьому світлі надзвичайно важливою стає ідея символічного виміру влади. Війна не лише руйнує інститути, а й трансформує уявлення про легітимність, героїзм, справедливість. У повоєнній Україні політична модернізація передбачає переосмислення символічного простору державності: від персоналізованого культу до визнання універсальних принципів, де джерелом легітимності є не сила, а довіра та участь.

Досвід європейських країн після Другої світової війни засвідчив, що успішна політична модернізація потребує одночасно внутрішньої трансформації та зовнішньої підтримки. Україні критично необхідно вибудовувати нову політичну еліту, яка поєднуватиме досвід війни, цінності демократії та бачення сталого розвитку. Окрему роль відіграють громади, що стали новими центрами суб'єктності у процесі децентралізації. Локальна демократія, самоорганізація та горизонтальні зв'язки можуть стати фундаментом оновленої політичної культури, де влада сприймається не як контроль, а як сервіс.

Філософія політичної модернізації в умовах війни – це не лише аналіз процесів, що відбуваються, а й спроба проєктування бажаного майбутнього. Україна має унікальну нагоду створити нову модель демократичного відновлення, що поєднуватиме модерність, гуманістичні цінності й інституційну стійкість. Для цього необхідно не лише оновити нормативно-правову базу, а й заново переосмислити політичні смисли, які мають стати основою нової суспільної угоди.

Одним із ключових індикаторів успішної модернізації є здатність суспільства адаптуватися до нових форм участі в управлінні. Поширення цифрових інструментів, волонтерських ініціатив, локальних петицій, громадських бюджетів вказує на народження нової парадигми – партисипативної демократії. Саме вона дозволяє долати відчуження між громадянами та державою, перетворюючи індивідуальну активність на структуровану політичну участь. В українських умовах, де історично домінували патерналістські моделі, така трансформація є не лише бажаною, а й необхідною умовою оновлення соціального контракту між владою та суспільством.

У цьому сенсі модернізація – це не лише технічне «вдосконалення» механізмів влади, а передусім процес політичного та ціннісного перетворення, у якому громадяни України здобувають нову ідентичність через спільний досвід спротиву, втрат, солідарності та надії. Це – шанс сформувати політичну культуру, де громадянин не є пасивним об'єктом державної політики, а виступає її активним суб'єктом. Післявоєнна Україна повинна не лише відновити зруйноване, а й запропонувати світу позитивний приклад того, як навіть у найтемніші часи можлива демократична трансформація, заснована на повазі до свободи, гідності та відповідальності. Такий шлях модернізації не є легким, але саме він відкриває перспективу не лише для успішного розвитку країни, а й для формування якісно нового рівня взаємодії між самими українцями.

Список використаних джерел

1. Гантінгтон С. Політичний порядок у змінюваних суспільствах / пер. з англ. – Київ: Либідь, 2006. – 472 с. – Оригінальне видання: Huntington S. Political Order in Changing Societies. New Haven: Yale University Press, 1968.
2. Габермас Ю. Теорія комунікативної дії: раціоналізація і розуміння світу / пер. з нім. – Київ: Центр європейських гуманітарних досліджень, 2013. – Т. 1. – 496 с. – Оригінал: Habermas J. The Theory of Communicative Action. Vol. I: Reason and the Rationalization of Society. Boston: Beacon Press, 1984.
3. Марітен Ж. Людина і держава / пер. з фр. – Львів: Свічадо, 2001. – 176 с. – Оригінал: Maritain J. Man and the State. Chicago: University of Chicago Press, 1947.
4. Пікер П. Пам'ять, історія, забуття / пер. з фр. – Київ: Дух і літера, 2015. – 672 с. – Оригінал: Ricoeur P. La mémoire, l'histoire, l'oubli. Paris: Éditions du Seuil, 2000. – English edition: Memory, History, Forgetting. Chicago: University of Chicago Press, 2004.
5. Центр економічної стратегії. Допоміжні ресурси для відновлення та розвитку громад. – Київ: ЦЕС, 2023. – <https://ces.org.ua/recovery>.

ФІЛОСОФСЬКИЙ АНАЛІЗ БОГОСЛОВСЬКИХ КОНЦЕПЦІЙ КУЛЬТУРИ

Зазначимо, що проблеми культури як багатопланового, багатофункціонального суспільно-історичного явища стали об'єктом дослідження філософів, соціологів, етнографів, істориків, мистецтвознавців. Множинність методологічних підходів і різноманітність теоретичних концепцій культури зумовлені складністю вивчення як загальних закономірностей становлення і розвитку світового культурного процесу загалом, так і специфіки його прояву на регіональному чи національному рівні.

З усієї багатоманітності філософських підходів до аналізу культури зосередимо увагу на богословських концепціях культури. При розгляді цих концепцій слід підкреслити, що в них термін «культура» вживається у значенні культу (лат. *cultus* – вшанування, поклоніння). У даному випадку етимологічний смисл культури не випадково збігається з понятійним, оскільки суть її, згідно з уявленнями богословів, полягає в процесі осмислення Божественного в природі й історії. Поклоніння вищій надприродній силі, яка скеровує долю світу і людини, визначає основний предмет культурної діяльності людей. В силу того, що Бог у теологічній концепції історії і культури є центром і творчою силою світобудови, сенс людського життя з його повсякденними турботами і хвилюваннями втрачає свою самоцінність. Тут головне – через пізнання Бога підготуватися до справжнього життя, яке лежить за межами соціального буття.

Концептуальні засади богословського розуміння культурного розвитку були закладені в епоху Середньовіччя отцями християнської церкви. Аврелій Августин у трактатах «Сповідь», «Про град Божий» торкається проблем динаміки особи і всесвітньої історії.

Розкриваючи суперечливий процес становлення особи, Августин приходять до висновку, що тільки Божа благодать може вивести людину з гріховної інерції і тим самим врятувати від падіння. В розвитку історії Августин виділяє два види людської спільноти: «град Божий», який заснований «на любові до Бога» і на «презирстві до себе», тобто церква, та «град земний» - заснований «на любові до себе» і на «презирстві до Бога», тобто держава. Хоч теолог вбачає в державі уособлення зла, він, однак, виправдує її існування як кару за гріховну природу людини.

Також потрібно зазначити, що Аврелій Августин звів до єдиної системи християнське віровчення. Мислитель виступав за єдність церковної організації та віри, проголошуючи стрижневим аспектом сенсу людського життя пошук щастя. На думку богослова, щастя потрібно розуміти як прагнення людини пізнати та любити Бога. Таким чином можемо зробити висновок, що у центрі світоглядно – філософських позицій Аврелія Августина був Бог, наділений такими рисами як безконечність, всемогутність, всюди присутність. Отже людина за Августином може досягнути щастя лише пізнавши Бога.

Цікавою у середньовічного мислителя є проблема свободи волі, як основної умови існування людської особистості. Для того, щоб зрозуміти дещо раціональним шляхом людина повинна повірити у це, а лише тоді підключати розум.

Таким чином єднання людини з Богом здійснюється не шляхом розуму, а за допомогою волі. Волю Аврелій Августин ототожнює з вірою. Поряд з цим філософ стверджував, що особиста духовна індивідуальність кожної окремо взятої людини має у часі власний початок, але не має завершення (тобто безсмертна). Тому можемо констатувати, що Аврелій Августин стверджував, що душа отримує вічність лише після створення її Богом. Мислитель визначає душу як деяку розумну субстанцію, основне завдання якої – керування тілом. Отже істинна суть будь-якої людини міститься саме у її душі.

Одним з найвидатніших представників схоластики став Тома Аквінський. Свою теологічно-філософську систему він виклав у численних працях. Цікавою для вивчення у

Тома Аквінського є проблема безсмертя людської душі. У багатьох своїх працях філософ розмірковував про відчуття, пам'ять, окремі властивості душі, про їх взаємозв'язок, пізнання. При цьому Тома Аквінський використовував аристотелівське розуміння пасивної матерії і активної форми. Тома Аквінський доходить висновку, що душа є формотворчим принципом. Людська душа безтілесна, вона – чиста форма без матерії, духовна, не залежна від матерії субстанція. Саме цим мислитель пояснював її незнищимість і безсмертя. Людський потяг до вічності філософ вважає доказом безсмертя душевної субстанції. Тома Аквінський тлумачив людину як неповторну індивідуальність, яка знаходить вияв у людській душі. Завдяки безсмертю, душа у день «страшного суду» возз'єднується з воскресаючим тілом. Тому в єдності душі й тіла, у їх неповторності полягає повна субстанція людини.

В кінці XIX на початку XX ст. богословську концепцію культури опрацьовував П. Тілліх. Філософія культури, на його думку, є теологією культури. Виходячи з цього принципу, філософ вбачає трагедію культури у взаємному відчуженні сакрального і світського. Все, що ми називаємо культурою, несе у собі відношення людини до «безумовного», а отже, містить релігійний досвід. Сьогоднішнє протистояння релігії і культури, з його точки зору, не відміння їх суттєвої єдності, оскільки релігія є субстанцією культури, а культура – функцією релігії. Однак в умовах земної історії, або релігія зовнішнім способом підпорядковує культуру (гетерономія), або культура відособлюється, замикається у собі і втрачає тим самим смислові опори (автономія). Як у першому, так і в другому випадку проявляється демонічне, деструктивне начало. Як ідеал П. Тілліх висуває принцип гармонії двох сторін. Завдяки тому, що субстанція і форма постійно прагнуть до синтезу, зберігається творча напруга і в історії. Своїми ідеями про подолання конфесійних відмінностей на засадах християнства П. Тілліх сприяв поширенню єкуменічного руху.

Також заслуговує на увагу інтерпретація суті та змісту культури митрополитом греко-католицької церкви А. Шептицьким. Він вважав, що суспільний устрій повинен базуватися на засадах християнської моралі, оскільки «неможливий є економічний добробут без моралі, – бо неможливий він без суспільного ладу, а отже, суспільного ладу нема, де нема рівноваги прав і обов'язків». А. Шептицький одним із перших проголосив ідею єкуменізму, яка полягає у прагненні з'єднати «Захід» і «Схід» через греко-католицьку церкву і тим самим повернути християн до первісної єдиної церкви, заснованої Ісусом Христом. При цьому він керувався глибокою толерантністю до почуттів людей інших конфесій, доступними йому засобами захищав їх права.

Роблячи висновок, насамперед необхідно наголосити на тому, що стрижневою характеристикою усіх богословських концепцій культури є протидія духовного матеріальному. На думку багатьох мислителів, найвищого розвитку духовна культура може досягнути опираючись на релігійне підґрунтя. А матеріальна чи виробнича сфера діяльності суспільства ґрунтується на ідеології прагматизму та утилітаризму. Як наслідок – нівелювання культурних процесів, занепад духовного життя людини та суспільства. Вивчення змін та взаємодії культури і цивілізації, вплив подібних процесів на розвиток та подальше становлення суспільства триває і сьогодні. Адже критичне переосмислення взаємодії культури і цивілізації, виділення та вивчення їх внутрішніх чинників та характеристик, дозволить створити нові дієві шляхи для подальшого продуктивного розвитку як окремо взятого індивіда, так і суспільства загалом [1].

Список використаних джерел

1. Культурологія: теорія та історія культури. Навчальний посібник / За ред. І. Тюрменка. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 368 с.
2. Культурологія: українська та зарубіжна культура. Навчальний посібник / За ред. М. Заковича. – К.: Знання, 2004. – 567 с.
3. Огієнко І. Українська культура. Коротка історія культурного життя українського народу. – К., 1918. – 272 с.

ЄВРЕЙСЬКИЙ ПОГРОМ У ЛЬВОВІ В ЛИСТОПАДІ 1918 Р.

Галичина була краєм, де скупченість єврейського населення було однією з найвищих у світі. Габсбурзька монархія була другою після Російської імперії країною з найбільшим єврейським населенням. У самій монархії найбільше євреїв проживало в австрійській частині (Цислітанії); близько двох третин (66,2% у 1900 р.) австрійських євреїв жило в Галичині; у самій Галичині найбільше (75% у 1900 р.) їх було у східній (-українській) частині. Проте єврейське населення Галичини, користувалося усіма конституційними правами та свободами підданих Австро-Угорської монархії. Кінець XIX ст. став епохою зростання антиєврейських настроїв в краї. Антисемітизм особливо активно використовувався як засіб політичної мобілізації селянства, як польського, так і руського. А від кінця XIX ст. стає серцевиною в ідеології та практиці ендеції – партії польських націонал-демократів, дебют якої на політичній сцені знаменував перехід польського націоналізму на стежку етнічної ксенофобії. Характеризуючи єврейське питання в Галичині, треба, однак, пам'ятати, що попри сильну напруженість у стосунках між євреями, поляками та українцями (у певні моменти її можна було означити як взаємоненависть) аж до Першої світової війни тут, на відміну від сусідніх земель Російської імперії та угорської частини Габсбурзької монархії, ніколи не доходило до масових масштабних погромів.

Під час Першої світової війни до традиційних стереотипів про євреїв додалися нові. Англійський історик Норман Девіс підкреслював той факт, що євреї не були кровно зацікавлені у перемозі якоїсь сторони, тому всі сторони звинувачували їх у нелояльності [2, s. 286]. На момент завершення світової війни серед польського населення Галичини склалась думка про євреїв як про палких прихильників Центральних держав та ворогів польської справи. Саме вони, як вважала польська громада, найбільше наживалися на воєнних спекуляціях.

В листопаді 1918 р. Австро-Угорська імперія розпались. Між поляками та українцями розпочались збройні сутички у Львові, які переросли в повномасштабну війну. Єврейське населення Галичини дотримувалося нейтралітету в цьому конфлікті. Проте, польське суспільство сприйняло цю позицію як зраду польської національної справи та колаборацію з українцями. Результатом таких упереджень стали погроми, що пройшли у єврейському кварталі Львова наприкінці листопада 1918 р. Вину за це польська влада поклала на злочинців, яким вдалося втекти з міської в'язниці на початку того ж місяця. Декілька десятків в'язнів навряд чи зуміли б спричинити такі масові пограбування й убивства (за даними єврейського дослідника А. Інслера, тільки в ніч з 22 на 23 листопада 1918 р. було вбито 66 євреїв [1, s. 26-27]. Загалом, унаслідок листопадових погромів у Львові загинуло 73 особи, 463 поранено, загальна сума збитків склала 102986 польських корон. Польське військове керівництво не зробило нічого, щоб протидіяти цьому. Більше того, акції проходили з відома польського Головного командування і за його прихованої підтримки. На користь того, що учасники погромів з польського боку керувалися не тільки матеріальними мотивами, свідчать факти підпалу єврейських синагог.

Польська влада зупинила єврейський погром, лише тоді коли було знищено десятки приватних будинків та комерційної нерухомості, спалено три синагоги зі священними текстами, а скільки саме людей замордовано на смерть, і досі не може точно сказати ніхто — дані вагаються з кількістю жертв від 75 - 150 осіб до тисяч. Такі дії були наслідком антисемітських настроїв, що панували в різноманітних верствах польського суспільства Львова. Навіть значна частина військового керівництва (наприклад Ч. Мончинський) звинувачувала євреїв в усіх можливих і неможливих бідах. Найчастіше їм закидали співпрацю з українською владою, участь у боях проти поляків. Насправді, єврейське

населення дотримувалось нейтралітету під час львівських боїв. Було створено єврейську міліцію, яка стежила за порядком у єврейському кварталі. Відтак, виникали сутички між міліцією та поляками, які грабували крамниці й будинки.

Після погрому утворився єврейський рятунковий комітет для допомоги жертвам «розрухи» (оскільки вживати термін «жертви погрому» було заборонено). Окрім допомоги постраждалим, його діяльність передбачала документування свідчень тих, хто звернувся за поміччю. Зараз це важливе джерело для вивчення погрому 22–24 листопада 1918 року. Є документи, які підтверджують, що 23 листопада, на другий день погрому, по місту висіли оголошення про «зраду євреїв Львова» – так польське командування підігрівало погромницькі настрої. І хоча вважається, що погром закінчився 24 листопада 1918 року, фактично й надалі можна було грабувати безкарно. До літа 1919 року, коли Львів відвідала міжнародна комісія, до єврейської ділянки ставилися як до окупованого краю. Пізніше два урядові рапорти про погром так і не були опубліковані протягом всього існування Другої Речі Посполитої – влада не вважала за потрібне оприлюднити таку інформацію.

Не менш знаковими є й подальші долі окремих учасників подій 22–24 листопада 1918 року. Йшлося не так про пошук справедливості, як про фундаментальні зміни у сприйнятті самих себе в суспільстві. Так, прихильник польської культури та інтеграції євреїв у польське суспільство, а згодом голова рятукового комітету Тобіаш Ашкеназе пережив кризу ідентичності. Відтак письмово звернувся до тих поляків, кого знав особисто. Він просив їх не мовчати, засудити своїх колег і сусідів. Про це пізніше писав віце-президент Львова у 1935 році Віктор Хайес, який так само був сильно інтегрований в польську культуру і політику. Однак цю переміну Ашкеназе Хайес не зрозумів і не підтримав, на його думку, той просто «занадто сильно зреагував» на «події» 22–24 листопада 1918 року. А оскільки давав покази міжнародній комісії, то ще й «зрадив Польщу».

Іншою була позиція молодшого покоління. Таких, як Урі Цві Грінберг, поет, який вважав себе лояльним громадянином Австро-Угорщини і воював на сербському фронті за свою тодішню батьківщину. Наприкінці війни він повернувся до Львова і тут дивом вижив під час погрому. Після цього зробив висновок, що євреям неможливо будувати майбутнє серед іновірців, згодом виїхав у Палестину. Тож погром став поштовхом до сіонізму та еміграції – для молодих. А також – кризою ідентичності для старшого покоління, інтегрованого в модерну польську культуру і політику.

Листопадовий погром 1918 року підвів ризик під міфами, які творила польська література. Польща у книгах письменників – це країна вільних людей, у якій поляки виборюють незалежність для всіх. Погром відкидає цю тезу. Тріумфує думка, що Польщею, яка була у територіальних кордонах історичних з 1772 року і відповідно до першого поділу, повинні керувати поляки-католики. Польща – для поляків, інші мусять підпорядкуватись та підкоритись. Єврейські погроми пройшли не тільки у Львові, а у багатьох містах – Кельцях, Ченстохові, Вільно, Ліді, Пінську. Утім львівський погром сприймався особливо болісно, бо Львів був центральним містом польської культури, у якому формувалися важливі політичні думки, містом, яким де-факто керували поляки. У Львові жили та творили польські інтелектуальні еліти. Раніше ганебні вчинки просто списувались на злочинців. Коли ж говоримо про погром у Львові, доводиться визнавати, що він став можливим за участі польської інтелігенції. Польські еліти відігравали важливу роль у боротьбі за незалежність. Разом з тим вони видавали значними тиражами антисемітські газети та писали антисемітські книжки. Погром та антисемітизм – це чорні карти в історії польської інтелігенції, крах її ідеалізованого та шляхетного образу.

Список використаних джерел

1. Insler A. Dokumenty fałszu. Prawda o tragedji żydostwa lwowskiego w listopadzie 1918 roku. – Lwów, 1933. – 112 s.
2. Norman D. Boże igrzysko. Historia Polski. – Kraków, 1998. – T. II. – 1232 s/

ФЕНОМЕН КУЛЬТУРИ В БУТТІ ЛЮДИНИ

Феномен культури багатогранний та складний. Серед іншого він відноситься і до явища, яке характеризує духовний світ людини. У широкому розумінні культура охоплює усю сукупність матеріальних і духовних цінностей. Вона – результат життєдіяльності людини, механізм трансформації її буття в соціальний стан. Однозначно сформулювати сутність культури непросто. Одні мислителі тлумачать її як цінності духовного життя, інші – як певну ідеологію, якісну характеристику людської поведінки, або зводять її до явищ літератури та мистецтва.

Культура є людською діяльністю щодо зміни природи та її перетворення. Однак основою такої перетворювальної діяльності є природа, а культура існує всупереч і завдяки природі. Збереження обох аспектів цієї суперечності є умовою збереження людського виміру культури. Взаємовідносини природи та культури є онтологічно об'єктивними та історичними. Тому тип культури, її доля залежать від способів вирішення суперечностей між природним і штучним, створеним людиною. У генезі таких відносин виокремлюються основні етапи: природа визначає зміст культури, що відображає передусім потребу в пристосуванні до неї, страх перед її силою; природоперетворююча діяльність людини неминуче призводить до боротьби з природою, досягнення максимальної свободи від неї; «штучне середовище», створене людиною, домінує над природою і нею самою.

Сутність культури можна досягнути тільки через діяльність людини, що здійснюється відповідно до закономірностей природи, на яку вона спрямована. Людина, забезпечуючи умови свого існування, змушена постійно звертатися до навколишньої реальності в пошуках необхідної енергії, інформації, прагне віднайти сенс власного життя, вдосконалюючи при цьому себе і навколишній світ. Тому, людина створює світ культури і живе в ньому. Це ще раз підтверджує, що культура є надбанням людського буття.

Культуру як явище можна розглядати у двох аспектах: виокремлення та адаптація людини до природи, завдяки чому налагоджуються їхні взаємовідносини; людиновимірність культури яка залежить від саморозвитку та духовної сутності людини. Тому культура позначає смислову відмінність буття людини від буття природи і смислові ресурси людського буття. Вона – увесь, за винятком природи, мовно і символічно відтворений, «репрезентований» (штучний, позаприродний) світ, що охоплює різноманітність видів, засобів і результатів активної творчої діяльності людини, спрямованої на освоєння, пізнання і зміну навколишньої реальності і себе. В аксіологічному аспекті культура – це сукупність досягнутих у процесі освоєння світу матеріальних і духовних цінностей, у гуманістичному – найважливіший чинник духовного розвитку людини, вияву її творчих здібностей.

Культурі притаманні такі атрибути: час, простір, розвиток. Час культури – минуле, сьогодення та майбутнє людської культуротвірної діяльності в єдності її поступальності та циклічності, що породжує усе багатство культурного надбання. Час культури поділяють на такі типи: історичний (різні форми буття культури); соціальний (спектр соціальних ритмів, зумовлених закономірностями процесів у людських колективах); людський (буття людини). Кожен тип часу потрібно пояснювати як процес із притаманною йому ритмічністю та послідовністю, що визначаються людською діяльністю.

Простір культури – це світ предметів і процесів «другої», тобто «штучної», природи, продукт і сфера людської культуротвірної діяльності. Матеріальні та ідеальні культурно значущі просторові форми речей і процесів утворюють соціальний простір, в якому відтворюється і розвивається людина, крізь призму якого вона сприймає решту світобудови. Відповідно до особливостей просторового поширення культури виокремлюють її національний і загальнолюдський простори. Простір конкретної національної культури

охоплює тло, на якому простежується буття нації й усе самобутнє і неповторне, що створила нація, а також те, що має загальнолюдський вимір, породжене спільними людськими зусиллями.

Розуміння розвитку як невід'ємної властивості культури постає як культурний прогрес, невіддільний від соціального, науково-технічного прогресу. Культурний прогрес є своєрідною єдністю онтогенезу (індивідуального розвитку) та філогенезу (історичного розвитку) культури, адже кожна людина, народившись, сприймає культуру, опановуючи її елементи та історичні форми, водночас репродукує і творить її. Людина – суть культури, а її джерелом і субстанцією є людська праця, що не лише створює предметний світ, матеріальні багатства, а й породжує саму людину в розмаїтті природних, соціальних, духовних зв'язків і відносин із зовнішнім світом і собою.

Однією з найзагальніших вимог культури до людини є здатність робити добро. Вільне творення добра і необхідність дії для його виявлення єднаються у моральних законах, які мають загальний, універсальний, обов'язковий, трансцендентний характер і вважаються смисловим ядром культури. Завдяки моралі людина має можливість регламентувати свої потреби, претензії до навколишнього світу, тобто актуалізує свою здатність до свободи у самообмеженні.

Теорія культури була започаткована ще в античні часи. Багато філософів розробляли антиномії культури і природи, з'ясовували, що походить «від природи», а що існує завдяки людській діяльності. Розквіт класичної філософії знаменував поворот античної культури від зовнішнього до внутрішнього. І поняття «культура» почали все активніше прикладати до людини, розглядати крізь призму її внутрішнього світу.

Відношення «природа – культура», що було основним об'єктом уваги античної філософії, у середньовіччі витіснила інша полярність: «Бог – людина». Природа перестала бути позитивним чи негативним критерієм оцінювання культури. Натомість на суспільну авансцену виходила проблема трансцендентної природи культури. Основним завданням культурного розвитку людини було «зняття» її гріховності та спонукання активної праці душі як умови духовного зростання, наближення до Бога.

Епоха Відродження пов'язана з утвердженням принципу гуманізму, відродженням античної культурної спадщини, що зумовило і відродження особистості як діяльного начала, формувало нову систему цінностей, у центрі якої була людина, її переживання, внутрішній світ, земне життя. Філософське осягнення культури почали пов'язувати з ученням про природу і людину. В добу Ренесансу природа розглядалася як відображення духовної краси, а також простежується зацікавленість внутрішнім світом людини, боротьбою матерії і духу, де розкриваються драматичні колізії духу і тіла, почуттів і розуму. Аналізуючи ці суперечності, працюючи над їхнім вирішенням, культура Відродження змогла сягнути глибинних почуттів внутрішньої гармонії, що стало однією з її суттєвих ознак.

Широковживаним поняттям «культура» як засіб розвитку особистості стає в добу Просвітництва. Культурою називали тоді всі набутки людей і передусім знання, науку, мистецтво – все, що вважали освіченістю. У тлумаченні культури як світу норм, визначального порядку, морального і прекрасного, сутність культури зводиться до моральної свободи людини. В епоху Просвітництва культурою вважалось те, що вище від природи, виражає життєдіяльність, розумну активність людини.

Сьогодні культура перестає бути тільки цінністю, винятково позитивним феноменом щодо людини. Її починають розглядати і як щось штучне, зовнішнє стосовно неї, навіть вороже її індивідуальній свободі, внутрішньому світу. Причини такого ставлення до культури, знаходиться у відсутності ідеї, здатної об'єднати суспільство, як це було в попередні епохи. Тому, у сучасному світі культури неухильно зникає властиве людині співчутливе ставлення до ближніх. Натомість проростають у різноманітних формах індиферентність, зверхність, зарозумілість, байдужість до людей. Така ситуація у суспільстві розхищує засади культури. Тож порятунок культури є одночасно порятунком людини і такий порятунок людина має почати із себе, ставши на шлях доброчесності.

АПОЛОНІЙСЬКА ТА ДІОНІСІЙСЬКА ЗАСАДИ В ЄВРОПЕЙСЬКІЙ КУЛЬТУРІ

Поняття Аполонійської та Діонісійської засад в культурі ввів у науковий обіг німецький філософ Фрідріх Шеллінг як спробу обґрунтування гармонійно розвиненої людини, яка поєднує у собі якості Аполлона і Діоніса водночас. Формування культу Аполлона в античній культурі було вершиною її досягнень у поглядах на людину. Нагадаємо, що Аполлон був богом, сином батька богів Зевса і титаніди Лето. Його культ складався протягом багатьох століть і еволюціонував від покровителя скотарства і рільництва до опікуна мистецтва – бога Сонця і світла на ім'я Феб, що означає «блискучий». Аполлон жив на горі Парнас з джерела якої пили музи, отримуючи натхнення. Згідно з оповіданням це джерело вибив власним копитом божественний птахокінь Пегас. Звідси й вислів «осідлати Пегаса» означав міру досягнення творчої досконалості.

Культ Діоніса походить з обряду, який проводився на честь бога виноградарства і виноробства. Це свято влаштовувалось після збору врожаю, тривало три дні і проходило у вигляді змагання співаків, танцюристів, музикантів. До нього готувалися цілий рік: складали нові вірші, влаштовували різноманітні дійства. Супутників Діоніса – демонів родючості – козлогоних сатирів, зображав хор, який виконував дифірамби – грецьку хорову хвалебну пісню на честь Бога Діоніса. Поступово сюжетом святкового шоу стають не тільки епізоди з життя Діоніса, але й імітація подій з історії Греції. Симонід вважав, що трагедію, як вид мистецтва, було винайдено саме під час цього свята.

Де у чому інший зміст гармонії Аполлона та Діоніса містить у собі римський період античності для якого було характерним запозичення більшості ідей, традицій та філософських міркувань Греції. Рим сприйняв та асимілював весь пантеон грецьких божеств, надавши їм інші назви. Вже в II – I ст. до н. е. тут утверджується грецька система освіти, виховання та навчання, звичайно, з деякими змінами та особливостями. Так, діти багатих сімей починали ходити в школу, з шести років і закінчували її в одинадцять. Середня школа – граматика, надавала знання з історії, філософії, географії, геометрії, музики, астрономії, мови. На завершальному етапі навчання здійснювались поїздки в культурні центри, особливо в Афіни [1]. Однак, на перше місце в системі освіти виходить риторика та юриспруденція, і навчання цим наукам було довгим. Відомий філософ, державний діяч та оратор Ціцерон, наприклад, вчився цьому мистецтву до тридцяти років.

Новий зміст «аполлонійського» та «діонісійського» начал у європейській культурі ми бачимо і в добу Середньовіччя та Відродження. Так, у добу Середньовіччя спочатку відбувалося своєрідне руйнування античної пропорції душі і тіла, розуму і почуттів. Але згодом відновлюється і супроводжується повсюдним утвердженням християнського монотеїзму. Основним принципом грецької триєдності стає рівність і братерство усіх людей. Умовою гармонійного розвитку виступає благодать Божа як внутрішньо-духовне діяння. У суспільстві встановлювався ієрархічний принцип підпорядкування, у якому культ гармонії замінюється мораллю «батьків по відношенню до дітей». Розвиток античних ідей гармонії краси і міри знайшов своє відображення у Візантійській естетиці (I – III ст. н. е.) у так званих ареопагітеках «Про божественні імена», «Таємниче богослов'я», «Про небесну ієрархію», «Про церковну ієрархію», що були представлені ще на Константинопольському соборі 532 р. нібито, як твори Св. Діонісія – напівміфічного сподвижника апостола Павла, якого називають сьогодні Псевдо-Діонісієм Ареопажитом. В думках про еманацию краси, у вченні про світло та любов було досягнуто запозичене з античної естетики поєднання онтології, гносеології й безпосередньо естетики, яка подавалась вже як вчення про божественну красу і розуміння Бога.

Також в естетичному вченні Середньовіччя знаходять відбиток нові, порівняно з Античністю, віяння у розумінні та тлумаченні культури. Значною мірою ця система була теологізованою та характеризувалася абстрактністю, спекулятивністю в обґрунтуванні теоретичних положень про мистецтво. У світогляді домінує теорія двох реальностей, Божої і Земної, де земний світ був тільки символом світу позачуттєвого на аналізі якого й зосереджувала свою увагу уся середньовічна думка. Таким чином створюється інша, відмінна від античної, система цінностей, яка приділяє менше уваги гармонії та мірі, але більшої уваги надає категорії «величі душі». Співвідношення Аполлонійського та Діонісійського у неї розглядається у складі філософсько-релігійних сум.

Доба Відродження створює нову світську культуру, синтезуючи античність з досягненнями Середньовіччя. Культ Аполлона і Діоніса, хоча й не відроджується і не розповсюджується під власною назвою, все ж у новій формі, у новому вигляді отримує «друге дихання», стає силою спроможною перетворити життя «земне» у життя «нове». Конечності життя протиставляється гуманістична сила розуму із застереженням не опускатися повністю у культ Діоніса, а намагатися досягти гармонії і досконалості Аполлона. Саме у цей час створюються видатні твори мистецтва, науки, літератури і техніки. Відкрито Америку, кулястість Землі. Обґрунтовано ідею пізнаваності світу. З'являються імена Данте, Петрарки, Леонардо да Вінчі, Рафаеля, Мікеланджело, Альбрехта Дюрера, Томаса Мора, Шекспіра, Сервантеса та багатьох інших видатних людей. Світське мистецтво, засноване на національному ґрунті, набуває значного поширення. Виникає інструментальна музика, складаються нові напрямки і жанри: вокальна п'єса, опера, романс, арія, балада. Античний Аполлон уособлює у собі патриціансько-аристократичну віолу, а Діоніс – народно-конкуруючу з ним скрипку. Акценти культу Аполлона і Діоніса переміщуються у площину протистояння ідеалу і дійсності, правди і фантастики.

У добу Просвітництва та Нового Часу під впливом революцій, які відбувалися у Європі, народжується багато нових ідей. Загальний прогрес знань повністю позбавляє культ Аполлона та Діоніса національного грецького «обличчя», геній античної Греції у модифікованому вигляді панує у Європі та виходить за її межі. З'являються перші товариства вчених, які прагнуть перебудувати усі суспільні відносини на основі нового принципу – розуму. Рушійною силою прогресу людства стає знання. Пануючим стилем у культурі стає бароко з прагненням поєднати не поєднане: умовне та натуралістичне, просте та складне, фантазію і реальність. У мистецтві переважає зовнішній блиск, парадність, декоративність, нахил до чогось нечуваного та надзвичайного. З поширенням класицизму домінуючим в усій системі культури стає раціоналізм. Ідеал гармонії краси пов'язується з пошуком істини і добра, закономірністю та доцільністю. Антична парадигма зміщується у бік вишукано-складних форм і вигадливих орнаментів спрямовується на поєднання зовнішнього та внутрішнього в їх оздобленні. Жадоба до нового почуття пристрасності та необхідність радикального оновлення світу пронизують усі сфери духовного життя епохи.

Список використаних джерел

1. Кордон М. Українська та зарубіжна культура. – К.: ЦУЛ, 2001. – 508 с.
2. Кормич Л., Багацький В. Культурологія (історія і теорія світової культури XX століття): Навчальний посібник. – К.: Одиссей, 2004. – 304 с.

Ліщинська О. І.

к. філос. н., доц., доцент кафедри теорії та історії культури,
Львівський національний університет імені Івана Франка

ГРОМАДЯНСЬКИЙ СПРОТИВ УКРАЇНСЬКИХ МИТЦІВ ЯК ВІДПОВІДЬ НА СУЧАСНІ ВИКЛИКИ ДОБИ ПОСТПРАВДИ

Складні і неоднозначні глобалізаційні процеси супроводжуються негативним інформаційним фоном медійних війн, гібридних загроз, фейкових новин. Явища постправди

і постістини набувають повсюдного поширення і завдають маніпулятивного тиску на сучасне суспільство. Протидіяти і чинити спротив їх нівелюючому впливу можна посередництвом мистецтва. Тут доречно вдатися до відомої концепції соціальної скульптури Й. Бойса, згідно з якою мистецтво формує не мертві пластичні форми, а саме життя. Суспільство — пластичний, живий організм, який змінюється й перебудовується. Мистецтво здатне впливати на нього, перетворюючи свідомість людей. Художник, як скульптор, формує середовище свободи, довіри та солідарності, що поширюється на весь соціум. «Соціальну скульптуру» можемо вважати суспільним капіталом, здатним творити світоглядну, ментальну і ціннісну протидію в умовах інформаційної війни, поширення брехні, маніпуляцій, фейкових новин, а тепер і повномасштабної воєнної агресії росії проти України.

Українські митці доби незалежності наповнюють свої твори соціально-політичною проблематикою, жваво реагують на актуальні історичні події, соціокультурні реалії. Історіографія наукового опрацювання цього питання представлена іменами О. Баршинової, Т. Злобіної, О. Островської-Лютої, О. Петрової, В. Сидоренка та ін. За влучним висловом О. Баршинової, сьогодні творчі особистості здійснюють «мистецьку інверсію в соціальний простір» [1]. Багато мистецьких творів – гості соціальні висловлювання, що мають просвітницький, експериментальний, викривальний, протестний характер чи стають зброєю в часі війни. Акціоністські мистецькі проєкти розкривають гострі соціальні проблеми: соціальні хвороби, маргінальні суспільні групи і їх місце в соціумі, гендерні ролі і стереотипи, руйнування соціальних зв'язків між людьми та пошук конструктивного спілкування. Революція Гідності і російсько-українська війна актуалізували теми суверенітету і незалежності, свободи і гідності, патріотизму і героїзму.

У просторі українського візуального мистецтва акціонізм і соціальні проєкти представлені масштабно і мають різноманітні прояви. Свого часу значні мистецькі акції реалізували учасники групи Р.Е.П. (К. Гнилицька, М. Кадан, Ж. Кадирова, В. Кузнєцов, Л. Наконечна, Л. Хоменко). Це проєкти «Патріотизм» (присвячений проблемі суспільства споживання); «Мистецтво як подарунок» (розкриває питання взаємозв'язку мистецтва/суспільства, художника/аудиторії, ринку, критики); «Велика несподіванка» (порушує тему епідемії туберкульозу).

Значне пожвавлення соціально і політично забарвленого мистецтва пов'язане з Революцією Гідності. Художники стали як активними учасниками протестів, так і хронікерами подій. На Євромайдані діяла «Мистецька сотня» — спільнота незалежних митців, що прагнула єдності, осмислення проблем і вироблення культурної стратегії для майбутніх змін. Мистецький Барбакан (чи «Суспільний пост креативної інтелігенції») – штаб арт-спротиву під час революційних подій. Євромайдан, названий «бунтом креативу проти безглуздя», виплодив безліч соціально-політичних мистецьких проєктів: рисунки, картини і скульптури, арт-об'єкти, постери, акції, перформанси. Квінтесенцією колективного мистецтва революції стала «ялинка» на Хрещатику, прикрашена прапорами, плакатами і гаслами. Активний учасник Євромайдану О. Ройтбурд ці знакові події втілює в серії картин «Мантру геть!», а М. Вайсберг цим подіям присвятив живописний цикл з 28 картин «СТІНА 28.01 – 8.03.2014». І таких прикладів майданного мистецтва маємо чимало.

В умовах російсько-української війни соціальний капітал візуального мистецтва набуває особливої ваги. Реальні люди, військові і волонтери під пензлем художників ідеалізуються, набувають символічного сенсу, стають метафорою високих вчинків. Це слугує чіткою і виразною відповіддю на фейкові і маніпулятивні посягання, стає дієвою зброєю в умовах війни. У цьому контексті варто згадати арт-цикли М. Дяченка: «Baptized in Fire» («Хрещені вогнем»), «Хрещені вогнем. У полум'ї», «Громовержці». Митець показує тяглість традиції доблесної звияги українців у боротьбі за свою державу. В. Слепченко героям-борцям за свободу і незалежність України присвятив серію «Протистояння». Словацький художник Радо Явор створив серію картин «Пори року в Україні» про війну на Донбасі; литовська мисткиня Беата Куркуль – цикли про українську армію, прикордонників, волонтерів; японка Нацуме створила серію творів про українських військових і боротьбу з російським агресором у жанрі манга та багато інших.

Новий підйом активності громадянського мистецтва відбувається після 24 лютого 2022 р. На платформі Ukraine War Art Collection (Мистецтво під час війни) від Міністерства культури і інформаційної політики представлено візуальне мистецтво часу повномасштабного вторгнення росії і колекція творів постійно поповнюється [2]. Мілітаризм стає головним змістом мистецьких практик. Серед актуальних артів дуже злободенними є плакати і меми на воєнну тематику авторства О. Грехова, А. Єрмоленка, А. Логова, М. Паленка, Н. Тітова та ін. Загалом, мистецькі практики спрямовані на утвердження національно-державної ідентичності, завдання відбудови і розбудови держави, це благодійні та «бункерні» проекти; залучення військових і вимушено переміщених осіб до арт-проектів; культурна дипломатія, промоція та адвокація культури та ін.

Солідарна підтримка, гуртування в умовах воєнної реальності, підняття патріотичного, бойового духу і сприяння перемозі – це громадянський вибір свідомого українського митця. Підтвердженням слугує арт-проект, представлений від України на 60-тій Венеційській бієнале 2024 р. Назва «Плетіння сіток» є метафорою громадянської позиції українства, активної участі і спротиву агресору.

Список використаних джерел

1. Баршинова О. Українське мистецтво на межі XX–XXI століть. URL: <http://www.culturalprojectorg/video/99.html>
2. Медіа-платформа «Ukraine War Art Collection – Мистецтво під час війни». URL: <https://warart.mkip.gov.ua/>

Прокіп А. В.

к.і.н, доц., провідний науковий співробітник,
Львівський історичний музей

РЕСТАВРАЦІЙНІ РОБОТИ НА ШЕВСЬКІЙ ВЕЖІ ТА НИЗЬКОМУ МУРІ У ЛЬВОВІ ВПРОДОВЖ 1980-1981 РОКІВ

Сьогодні, особливо в умовах російсько-української війни, збереження історичної спадщини України стало особливо актуальним. Львів зберігає статус одного із давніх історичних міст України. Численні війни, які сягали Львова зумовили потужний розвиток фортифікаційних споруд міста. Упродовж століть, в силу досить несприятливих обставин фортифікаційні споруди міста занепадали та руйнувалися. Залишилися досить нечисленні їх залишки, фрагменти. У давнину Львів мав кілька оборонних ліній, основними з яких були Високий мур та Низький мур. До складу Високого муру входили вали, оборонні стіни та оборонні вежі, з середини XV ст. закріплені за окремими ремісничими цехами Львова. Ремісничі цехи мали за обов'язок підтримувати оборонні вежі у стані постійної бойової готовності. У Високому мурі, прилеглому до Міського арсеналу знаходилися дві оборонні вежі – вежа цеху токарів і поворозників та вежа цеху шевців (або Шевська вежа). Шевська вежа прилягала до Міського арсеналу з південного боку і, була частково реконструйована у 1973-1981 рр.

Відомо, що реставраційні роботи таких важливих для захисту Львова оборонних споруд як вежа цеху шевців (Шевська вежа) і частина Низького муру поблизу Міського Арсеналу, розпочалися у 1973 р. і тривали близько 8 років (до 1981 р.). У період 1980-1981 рр. роботи по пристосуванню та реставрації пам'ятки (Міського Арсеналу) наближалися до завершення. За цей час було проведено реставрацію Шевської вежі, відкопано та відтворено Низький мур та одну бастею, інтер'єр на Високому мурі, відтворено манікульний ряд бойової галереї та укріплено металом бокові конструкції, продовжено археологічні розкопки при західній стіні Міського Арсеналу.



Рис. 1. Роботи з реставрації Низького муру в 1980-1981 рр.

За вищезгаданий період було виконано робіт на суму 170 тис. 619 руб. у 1980 році та 39 тис. 500 руб. у 1981 році. Роботи виконувалися наступними дільницями м/о СНРВМ:

1) Львівською міською дільницею виробничо-реставраційної майстерні – нач. З. Громик;
2) Спецдільницею №3 – нач. В. Гуменний; авторський нагляд здійснювали: І. Могитич, А. Новаківський, Г. Новаківська, Л. Лещинський, Ю. Василенко. Підсилення бокових конструкцій здійснювали ГСКБ «Автоавантажувачів», в/о «Прикарпатарматура», виконання монтажу БМУ «Стальконструкція», великорозмірну цеглу зі старовинними знаками виготовило в/о «Львівбудматеріалів».

Роботи, проведені у Шевській вежі включали наступне: відтворення арки бойового ходу; влаштування металевих гвинтових сходів, які походять з будинку №16 на площі Ринок; реставрація лиця кам'яної та цегляної кладки і ярусів; реставрація на 1 ярусі збереженої камери. За зразок прийнято габарити і конфігурацію збережених бійниць вежі цеху Поворозників. Відмітки та висоти вдалося встановити за чіткими слідами на щоках камери. Отвір бійниці заповнено дерев'яним захисним щитом; відтворення не збережених ярусів I та IV, базувалося на теоретичній основі та аналогах. Їх викладено тільки як глухі камери баз; реконструкція перекрить стала можливою лише після розчистки стіни. Внаслідок чого віднайдено сліди гнізд балконних перекрить. Гнізда в уступах відтворено і туди вмонтовано фрагменти балок, на які набито декілька дошок настилів. Це фрагментарне відтворення перекрить дало чітке і візуальне розмежування ярусів вежі; покриття верху стіни полив'яною дахівкою, всі інші уступи вкрито цинковою бляхою. [1, с. 6].

Водночас проводилися реставраційні роботи на Низькому мурі, які включали (рис.1): розкопки рову; перенесення комунікацій, які були перекладені у межах Низького муру. На жаль, комунікації на бастейі не були усунені, через що зіпсовано пам'ятку товстим залізобетонним перекриттям; відтворення цегляної частини Низького муру з використанням стандартної цегли; влаштування дерев'яної галереї; замощення рову бруківкою; влаштування організованого водопроводу; реставрація у нижньому ярусі бастейі цегляних перемичок та бійничних камер; влаштування сходів на цокольний поверх; влаштування підпірних залізобетонних стінок і трав'яного відкосу; влаштування тротуару біля Низького муру. [1, с. 10].

Отже, реставраційні роботи, проведені у 1970-1980-х рр. у Міському арсеналі та поблизу нього, дозволили частково реконструювати Шевську вежу з частиною оборонних стін – Високого та Низького мурів. Однак, можливо брак коштів та їхня економія, не дозволили тодішній комуністичній владі міста завершити повну реконструкцію Шевської вежі.

Список використаних джерел

1. Науково-реставраційний звіт про реставраційні роботи за період 1980-1981 рр., Українське спеціальне науково-реставраційне виробниче управління, Львівська міжобласна спеціальна науково-реставраційна виробнича майстерня. Львів, 1981, том 1.

СЕКЦІЯ “КОМП’ЮТЕРНІ НАУКИ, ВИЩА МАТЕМАТИКА ТА КІЛЬКІСНІ МЕТОДИ”

Аніловська Г. Я.

д.е.н., проф., професор кафедри комп’ютерних наук,
прикладної та вищої математики,
Львівський торговельно-економічний університет

ЕФЕКТИВНІСТЬ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ В БІЗНЕСІ

Процес впровадження інформаційних систем означає впровадження нових технологічних рішень в організацію. Впровадження ІТ-систем має на меті оптимізацію та автоматизацію бізнес-процесів, підвищення ефективності роботи та підвищення конкурентоспроможності організації. Це складний процес, який вимагає належного планування, координації та управління. Основні аспекти впровадження ІТ-систем:

1. Аналіз потреб – перед початком впровадження нової системи необхідно провести аналіз потреб організації. Це вимагає визначення проблем, які повинна вирішити нова система, та визначення очікуваних переваг.

2. Вибір системи – після проведення аналізу потреб слід вибрати відповідну ІТ-систему. Варто звернути увагу на доступні функціональні можливості, вартість впровадження, інтеграцію з іншими системами та технічну підтримку.

3. Планування впровадження – після вибору системи необхідно ретельно спланувати процес впровадження. Це вимагає встановлення графіка виконання робіт, ресурсів, обов’язків виконавців та тестування.

4. Навчання співробітників – впровадження нової ІТ-системи вимагає відповідного навчання співробітників. Навчання має бути адаптоване до індивідуальних потреб та навичок працівників і забезпечувати їх необхідним вмінням для ефективного використання нової системи.

5. Моніторинг та оптимізація – після впровадження системи необхідно контролювати її роботу та, можливо, впроваджувати зміни та оптимізацію. Також важливо реагувати на відгуки співробітників та адаптувати систему до їхніх потреб.

Встановлення критеріїв оцінки ефективності системи є важливим етапом процесу впровадження ІТ-систем. Це дозволяє організації оцінити, чи було впровадження ефективним і чи відповідає система очікуванням.

Критерії оцінювання можуть відрізнятися та залежати від цілей впровадження. Вони можуть включати, наприклад, скорочення часу та витрат на операції, підвищення ефективності, покращення якості послуг, задоволеності клієнтів або співробітників, а також досягнення встановлених стратегічних цілей.

Ефективність системи слід регулярно оцінювати, як у короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі. Це дозволяє організації контролювати результати, вносити необхідні корективи та приймати рішення щодо подальших дій.

Інформаційні системи слід розглядати як інвестиції, і це означає, що необхідна перевірка: чи впроваджені рішення фактично ефективно підтримують процеси організації, чи приносять вони бажаний економічний ефект у вигляді збільшення прибутку чи зменшення витрат. Це особливо важливий напрям досліджень ролі інформаційних систем у бізнесі.

Найчастіше вважається, що ефективність – це здатність впроваджувати прийнятну стратегію підприємства (включаючи комп’ютеризацію) та досягнення цілей, поставлених у цій стратегії.

Стосовно таких проектів як ІТ-проекти, що також розглядаються як інвестиції, поняття ефективності часто сприймається крізь призму економічної ефективності, тобто вона пов'язується з економічним результатом конкретного завдання.

У літературі з цього питання цю концепцію часто ототожнюють з раціоналізацією управління (раціональна економіка), що розуміється як розумна поведінка в економічних процесах, що означає правильне мислення та ефективна дія. В економічній теорії це поняття зустрічається у двох еквівалентних формах: як принцип найбільшої ефективності (найбільший ефект, максимізація ефекту) та як принцип економії ресурсів (найменша кількість зусиль, мінімізація зусиль). Отже, раціональне управління означає прагнення досягти максимального ступеня реалізації мети з заданими витратами ресурсів або використовувати мінімальні витрати з заданим ступенем реалізації мети тобто, природно, без погіршення якості ефекту.

Наведені аргументи щодо ефективності показують, що її покращення пов'язано з раціоналізацією витрат, з одного боку, та досягненням оптимальної корисності та економічного ефекту за заданих умов, що узгоджується із загальною моделлю вдосконалення всієї економічної діяльності.

Вимірювання ефективності ІТ-проектів включає відстеження реалізації проектів та моніторинг процесу надання ІТ-послуг. Завдяки такому вимірюванню компанія отримує низку переваг, зокрема: ефективніший розподіл ресурсів, покращення продуктивності системи, вищу продуктивність працівників, а також сприяння формуванню організаційної культури, орієнтованої на досягнення кращих результатів. Показники ефективності ІТ можна розділити на дві групи: кількісні (об'єктивні) та якісні (суб'єктивні). Об'єктивні показники ефективності піддаються вимірюванню і їх можна використовувати для порівняння при прийнятті рішення. До них належать, наприклад: частка витрат на ІТ у доходах, частка операційних витрат на ІТ у загальних витратах на ІТ, сума витрат на ІТ на одного працівника, кількість комп'ютерів на одного працівника, середній час очікування підключення до служби підтримки, кількість заявок, частка витрат на обслуговування програмного забезпечення у загальних витратах на ІТ. Однак, суб'єктивні показники набагато важливіші. Вони відображають очікування всіх зацікавлених сторін. Їх складно оцінити кількісно. Вони дозволяють вимірювати потреби бізнесу, тобто функціональність, якість, економічну ефективність. Прикладами таких показників є: придатність, доступність, надійність, безпека, функціональність, рівень якості та відповідність потребам бізнесу.

Ефективне використання інформаційних технологій передбачає інвестування в ІТ-сфери (проекти), що підтримують реалізацію стратегії та результуючу операційну діяльність підприємства.

Мета, якої ми прагнемо досягти, — це більший вплив інформаційних технологій на покращення результатів, досягнутих підприємством, одночасно мінімізуючи витрати, пов'язані з експлуатацією ІТ. Концепція управління ІТ є корисною в цьому відношенні, пропонуючи систематичний та комплексний підхід до ефективного використання ІТ на підприємстві.

Моделі, що використовуються в аналізі (визначенні) економічної ефективності ІС, відносяться до трьох різних класів:

1. Типова модель бізнес-процесів інформаційної служби ITIL / ITSM (ITIL – Information Technology Infrastructure Library, ITSM – Information Technology Service Management). ITIL/ITSM (IT Service Management) - це набір практик та стандартів, що допомагають організаціям ефективно управляти ІТ-сервісами та забезпечувати якісне обслуговування користувачів. ITIL (IT Infrastructure Library) - це конкретний фреймворк, який часто використовується для реалізації управління ІТ-послугами (ITSM).

2. Моделі управлінського обліку, модель сукупної вартості володіння ІС і сервісом ІТ, модель функціонально-вартісного аналізу.

Сукупна вартість володіння (СВВ) – один з основних інструментів в економічному аналізі ІТ. Поняття СВВ виникло на основі аналізу всіх категорій затрат на розвиток ІТ. В моделі СВВ затрати поділяються на дві основні категорії:

- прямі затрати, тобто ті, які підлягають бюджетуванню;
- непрямі затрати, тобто ті, що не підлягають бюджетуванню.

Під сукупною вартістю володіння (СВВ) належить розуміти “повністю враховані щорічні витрати підприємства (а не лише його ІТ-відділу), пов’язані з придбанням і, що особливо важливо, використанням інформаційних технологій в бізнесі”. В традиційній моделі СВВ елементами ІТ-інфраструктури є робочі місця користувачів, розподілені інформаційні системи і сумісно використовувані інфраструктурні об’єкти.

Моделю функціонально-вартісного аналізу є найбільш розвиненим інструментом обліку і аналізу затрат. Методологія ФВА є узагальненням методу обліку затрат, який дозволяє однаково враховувати всі види затрат підприємства (прямих – відносяться на конкретний об’єкт, непрямих – підлягають розподілу з використанням певної бази).

3. Аналітична модель, модель ключових показників результативності.

Побудова збалансованої системи показників результативності здійснюється так: на основі базових факторів, які визначають акціонерну вартість підприємства формується дерево факторів, які визначають вартість даного підприємства з врахуванням галузевої специфіки, бази конкуренції (база конкуренції – набір факторів, які визначають привабливість даної продукції для споживачів, а також стійкість такого набору), прийнятої стратегії розвитку. На цій основі формується набір ключових факторів успіху – областей менеджменту, в яких підприємство повинно досягнути успіху, - для досягнення прийнятої стратегії. Визначаються ключові показники результативності (КПР) – метрики, які кількісно описують ступінь досягнення результату в області ключових факторів успіху. На основі стратегії і існуючого стану речей визначаються поточні цілі – планові значення ключових показників результативності. Таким чином, збалансована система показників результативності має відображати будь-яку істотну зміну в процесі створення вартості на підприємстві.

В епоху економіки, що базується на знаннях, одним із найважливіших джерел розвитку підприємства є не лише актуальна та достовірна інформація, а й інформаційні системи, що спільно нею створюються, та пов’язані з ними інформаційні технології, що дозволяють збирати, обробляти та використовувати інформацію в процесі прийняття бізнес- або стратегічних рішень.

Ключем до високої ефективності ІТ є оптимальне інвестування та оптимальне використання існуючих ІТ-ресурсів у процесі надання бізнес-послуг. Як нові інвестиції, так і витрати на поточні ІТ-операції повинні бути узгоджені з потребами, що впливають зі стратегії підприємства. Ініціативам, що мають більшу цінність для бізнесу, слід надавати вищий пріоритет (і виділяти більше ресурсів). Хоча на практиці компанії все ще перевіряють ефективність нових ІТ-інвестицій, вони дуже рідко докладають зусиль для оптимізації витрат на поточну ІТ-діяльність. Рішенням цієї проблеми може бути використання на підприємстві ІТІЛ – набору взаємопов’язаних передових практик, спрямованих на зниження витрат на ІТ з одночасним підвищенням якості ІТ-послуг, що надаються бізнесу.

Список використаних джерел

1. ISO/IEC 27001:2022 Information technology - Security techniques - Information security management systems – Requirements. URL.: <https://www.iso.org/standard/54534.html> <https://www.iso.org/standard/27001>
2. Дорохов О. В. Критерії та методи оцінки ефективності інформаційних систем / О. В. Дорохов // Системи обробки інформації. – 2010. – №1(82). – С. 219-222.
3. Jak mierzyć efektywność IT. URL: <http://it-manager.pl/jak-mierzyc-efektywnosc-it/>

МАШИННЕ НАВЧАННЯ У БОРОТБІ З ФІНАНСОВИМ ШАХРАЙСТВОМ

Фінансове шахрайство є глобальною проблемою, яка щороку завдає суттєвих збитків державним бюджетам, комерційним банкам, страховим компаніям і кінцевим споживачам. За даними аналітичної компанії ACFE (Association of Certified Fraud Examiners), організації, проаналізовані ними щорічно втрачають близько 5% своїх доходів унаслідок шахрайських дій. Особливої гостроти це питання набуває в умовах цифрової трансформації економіки, коли велика кількість фінансових транзакцій здійснюється в електронному середовищі. З огляду на динамічний розвиток фінансових технологій і зростання обсягів транзакцій, традиційні методи контролю та аудиту дедалі частіше виявляються неефективними. У зв'язку з цим виникає потреба у впровадженні інтелектуальних систем аналізу транзакцій, здатних виявляти шахрайські схеми в режимі реального часу.

Машинне навчання (ML) пропонує ефективні інструменти для вирішення цього завдання, дозволяючи автоматично виявляти підозрілу поведінку на основі історичних даних, виявляти аномалії та прогнозувати ризики. Ця доповідь присвячена аналізу таких алгоритмів, їх практичному застосуванню та перспективам розвитку.

До появи інтелектуальних аналітичних систем контроль шахрайських транзакцій здійснювався здебільшого за допомогою жорстко визначених правил (rule-based systems), які формувались експертами на основі доменної логіки. Наприклад, транзакція, що перевищує певну суму або надходить із "ризикованої" країни, могла блокуватися автоматично. Хоча такі системи прості у впровадженні, вони мають обмежену гнучкість та часто генерують велику кількість хибно позитивних ("false positive") блокувань.

До основних недоліків та обмежень такого підходу можна віднести:

- Нездатність адаптуватися до нових сценаріїв шахрайства.
- Висока вартість підтримки та оновлення правил.
- Неможливість виявляти складні нелінійні патерни поведінки.

Машинне навчання дозволяє побудувати математичні моделі, що здатні виявляти шахрайство на основі статистичних закономірностей, не потребуючи ручного кодування правил. Існує кілька класів алгоритмів, які застосовуються у цій сфері:

- *Контрольоване навчання* – моделі тренуються на маркованих даних, де транзакції мають ознаку «шахрайська/не шахрайська». Приклади: логістична регресія, дерева рішень, SVM, нейронні мережі.
- *Неконтрольоване навчання* – застосовується, коли відсутні марковані дані. Алгоритми виявляють аномальні транзакції, що відрізняються від типової поведінки. Приклади: Isolation Forest, кластеризація, Autoencoder.
- *Напівконтрольоване навчання* – поєднує невелику кількість маркованих прикладів з великою кількістю немаркованих.

Вибір правильного підходу та математичної моделі залежить від доступності даних, обсягу транзакцій та цільової мети системи. Для виявлення фінансового шахрайства застосовуються як класичні алгоритми машинного навчання, так і сучасні нейромережі та методи т. зв. "глибокого навчання". Ефективність кожної моделі залежить від особливостей вхідних даних, доступності маркування, обсягу транзакцій, а також вимог до точності, швидкості та інтерпретованості.

Наприклад, *логістична регресія* – одна з найпростіших моделей класифікації, яка добре підходить для задач із двома класами (до таких задач належить класифікація онлайн-транзакцій на "шахрайські" або "нормальні" онлайн-транзакції). Вона розраховує ймовірність належності об'єкта до певного класу за допомогою логістичної функції.

Основними перевагами є висока інтерпретованість (можна оцінити вагу кожної ознаки транзакції), низька складність реалізації та швидке навчання; але недоліком цього методу є непридатність для виявлення складних або нелінійних залежностей.

Дерева рішень (Decision Trees) – це інтуїтивно зрозумілі моделі, що поділяють простір ознак на області на основі простих логічних умов (if-then). Вони будують дерево, де кожен вузол відповідає розгалуженню за певною ознакою. А *Random Forest* – так званий “метод-ансамбль”, що створює велику кількість дерев рішень і об’єднує їх результати шляхом голосування. Це дозволяє підвищити стабільність та точність кінцевої моделі. Інші алгоритми, що працюють з деревами рішень – *XGBoost* та *LightGBM*. Це потужні реалізації алгоритму градієнтного бустингу (Gradient Boosting), що поєднує так звані “слабкі моделі” (дерева рішень) у одну сильну. Вони є одним із найефективніших “класичних” методів для задач на табличних даних.

Застосування нейронних мереж відкриває нові можливості у моделюванні складних закономірностей. Навіть найпростіші архітектури – наприклад *багатошаровий перцептрон (MLP)* – дозволяють знаходити складні нелінійні залежності в наборі даних. Однак вони також вимагають значної кількості навчальних даних. У випадках, коли важливо враховувати часові дані – наприклад, послідовності багатьох транзакцій з одного рахунку – застосовуються мережі *LSTM (Long Short-Term Memory)*. Ці рекурентні мережі здатні зберігати контекст та виявляти атипову поведінку з плином часу.

Для задач, де не існує міток транзакцій, ефективним є застосування autoencoder’ів — нейронних мереж, які стискають і відновлюють вхідні дані. Тренуючись лише на “нормальних” транзакціях, модель навчається відтворювати типовий шаблон, а високий рівень помилки відновлення свідчить про можливу аномалію. Ще одним популярним методом виявлення аномалій є *Isolation Forest*. На відміну від більшості моделей, він не намагається змодельовати “нормальну” поведінку, а натомість ізолює аномальні спостереження шляхом випадкового розбиття простору ознак. Цей підхід не вимагає міток і працює швидко навіть на великих даних. Для реалізації описаних моделей у практичних умовах зазвичай використовуються інструменти Python, зокрема бібліотеки *scikit-learn* (для класичних алгоритмів), *XGBoost* і *LightGBM* (для бустингу), *TensorFlow* або *PyTorch* (для глибокого навчання). Бібліотеки *SHAP* чи *LIME* можуть застосовуватись для пояснення отриманих результатів. У фінансовій сфері, де інтерпретація рішень критично важлива, такі інструменти є обов’язковими для перевірки обґрунтованості моделей перед їх впровадженням. Для демонстрації практичного застосування машинного навчання у виявленні фінансового шахрайства розглянемо один з експериментів на основі відкритого набору даних *Credit Card Fraud Detection*, опублікованого на платформі Kaggle. Цей датасет містить анонімізовані транзакції європейських власників кредитних карток, зібрані за два дні в 2013 році. Він складається 284 807 транзакцій, з яких лише 492 класифіковані як шахрайські, тобто менш ніж 0,2%. Такий дисбаланс створює серйозний виклик для будь-якої класифікаційної моделі.

Перед початком моделювання дані були попередньо оброблені. Більшість з них мають анонімізовані імена (V1, V2, ..., V28) і тому їхня інтерпретація неможлива, однак це не заважає застосуванню машинного навчання. Поля Amount (сума транзакції) та Time (секунди від початку збору) були збережені як ключові. Дані було масштабовано за допомогою засобу *StandardScaler* бібліотеки *scikit-learn* для забезпечення рівномірного впливу різних ознак на результат моделі. Для боротьби з дисбалансом класів було застосовано метод *SMOTE (Synthetic Minority Oversampling Technique)* — алгоритм, який вирівнює кількість шахрайських та нормальних транзакцій, створюючи “синтетичні” (штучні) шахрайські транзакції. Було протестовано кілька моделей класифікації, зокрема логістична регресія, K Nearest Neighbors, SVM, а також спеціально створена нейромережа. Найкращі результати були досягнуті саме за допомогою нейромережі: із усіх транзакцій, які модель класифікувала як шахрайські, 97% дійсно були шахрайськими. Таким чином, експеримент показав, що навіть на незбалансованому наборі даних, за умови належної обробки та вибору моделі,

машинне навчання здатне досягати високої точності в реальному сценарії виявлення шахрайських транзакцій.

Машинне навчання демонструє високу ефективність у виявленні шахрайських транзакцій, особливо в умовах великих обсягів даних та складних схем атак. Успішне впровадження таких систем потребує не лише технічної компетенції, а й розуміння специфіки фінансового сектору, дотримання етичних стандартів і забезпечення прозорості алгоритмів. В умовах цифровізації економіки ці підходи є важливою складовою безпеки фінансових послуг майбутнього.

Список використаних джерел

1. ACFE Report to the Nations: Organizations Lost an Average of More Than \$1.5M Per Fraud Case. Association of Certified Fraud Examiners. URL: <https://www.acfe.com/about-the-acfe/newsroom-for-media/press-releases/press-release-detail?s=2024-Report-to-the-Nations>
2. A guide to the types of machine learning algorithms and their applications. Katrina Wakefield, Marketing, SAS UK. URL: https://www.sas.com/en_ie/insights/articles/analytics/machine-learning-algorithms.html
3. Credit Fraud || Dealing with Imbalanced Datasets. Janio Martinez Bachmann & Kaggle. URL: <https://www.kaggle.com/code/janiobachmann/credit-fraud-dealing-with-imbalanced-datasets>

Кісілевич О. В.

к.ф.-м.н., доцент кафедри

комп'ютерних наук, прикладної та

вищої математики

Львівський торговельно-економічний університет

МОДЕЛЮВАННЯ РИЗИКІВ У ПРОЦЕСІ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

У сучасному менеджменті прийняття рішень відбувається в умовах значної невизначеності, що зумовлює необхідність ефективного управління ризиками. У роботі розглянуто математичні методи моделювання ризиків, зокрема використання стохастичних моделей, теорії ймовірностей та методів Монте-Карло для оцінки та мінімізації негативного впливу ризиків на діяльність підприємств.

Менеджери стикаються з різними видами ризиків: фінансовими, операційними, ринковими тощо. Прийняття ефективних рішень потребує кількісної оцінки ризиків та визначення стратегій їх мінімізації.

Стохастичні процеси дозволяють прогнозувати можливі сценарії розвитку подій, що допомагає приймати обґрунтовані рішення. Для оцінки ризиків використовуються: марковські ланцюги для аналізу ймовірності певних подій; байєсівські мережі для оцінки умовної ймовірності ризиків; моделі Монте-Карло для симуляції можливих наслідків управлінських рішень. Ймовірність ризикової події можна оцінити за допомогою закону повної ймовірності:

$$P(A) = \sum_{i=1}^n P(A|B_i)P(B_i),$$

де A – ризикова подія, B_i – можливі сценарії розвитку подій.

Метод Монте-Карло дозволяє здійснювати числове моделювання можливих ризикових сценаріїв через випадкові вибірки. Процес включає:

1. Визначення вхідних змінних та їх імовірнісних розподілів.
2. Генерацію випадкових значень для кожної змінної.
3. Обчислення вихідних параметрів ризику та статистичний аналіз результатів.

Наприклад, середнє значення втрат можна оцінити за формулою:

$$M(L) = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N L_i,$$

де L_i – втрати в i -му сценарії, N – кількість симуляцій.

Оцінка дисперсії ризиків для кращого розуміння волатильності:

$$D(L) = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N (L_i - M(L))^2.$$

На прикладі аналізу ризиків у фінансовому управлінні компанії показано, як стохастичні методи допомагають оцінити ймовірність фінансових втрат та визначити оптимальні стратегії мінімізації ризику.

Оцінка *Value-at-Risk* (*VaR*) для фінансового ризику:

$$V_{\alpha}R_{\alpha} = \mu - z_{\alpha}\sigma,$$

де μ – середнє очікуване значення доходу, σ – стандартне відхилення, z_{α} – квантиль стандартного нормального розподілу для рівня довіри α .

Крім того, використання *Conditional Value-at-Risk* (*CVaR*) допомагає оцінити очікувані втрати за найгіршими сценаріями:

$$CV_{\alpha}R_{\alpha} = M(L|L \geq V_{\alpha}R_{\alpha}),$$

Застосування алгоритмів машинного навчання дозволяє покращити прогнозування ризиків. Використовуються: регресійний аналіз для моделювання взаємозв'язків між змінними; нейронні мережі для виявлення складних закономірностей у даних; дерева рішень та випадкові ліси для класифікації та оцінки ризикованих сценаріїв.

Реальні кейси показують, що компанії, які використовують математичні моделі ризику, досягають кращих фінансових результатів та знижують втрати. Наприклад, у банківському секторі методи ризик-менеджменту дозволяють зменшити ймовірність дефолтів та оптимізувати кредитний портфель. Математичні моделі ризиків є ефективним інструментом для прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Стохастичні методи та метод Монте-Карло дозволяють здійснювати кількісний аналіз ризиків і прогнозувати їх можливий вплив на діяльність підприємств. Використання таких підходів сприяє зниженню невизначеності та підвищенню ефективності стратегічного управління. Додатково, інтеграція методів машинного навчання значно покращує точність прогнозів та допомагає адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі.

Список використаних джерел

1. Fishman G. S. Monte Carlo: Concepts, Algorithms, and Applications. – Springer, 2021.
2. Jorion P. Value at Risk: The New Benchmark for Managing Financial Risk. – McGraw-Hill, 2020.
3. Ross S. M. Introduction to Probability Models. – Academic Press, 2019.

ДО ОСОБЛИВОСТЕЙ ВИКОРИСТАННЯ ПОЛІМОРФІЗМУ ПІДТИПІВ

Слово поліморфізм [1] має грецьке походження (polymorphous) і перекладається як «має багато форм», «різноманітний». Поліморфізм в програмуванні був присутній і до створення об'єктно-орієнтованого підходу. В програмуванні під поліморфізмом розуміють можливість використання одного ідентифікатора чи позначення (наприклад – позначення операції) для досягнення різних результатів.

Так, в мові С для визначення абсолютної величини числа є декілька функцій. Наприклад: `abs(int x)`, `labs(long x)` і `fabs(double x)`. В С++ кожна з цих функцій може бути позначена єдиним ідентифікатором `abs`. Це можливо, оскільки С++ дозволяє здійснювати перевантаження функцій (function overloading), С — ні.

У більш загальному сенсі, концепцією поліморфізму є ідея «один інтерфейс, багато методів». Це означає, що можна створити загальний інтерфейс для групи близьких за змістом дій. Перевагою поліморфізму є те, що він допомагає знижувати складність програм, дозволяючи застосування того ж інтерфейсу для завдання різних дій. Вибір конкретної дії, в залежності від ситуації, покладається на компілятор. Вам, як програмісту, не потрібно робити цей вибір самому. Потрібно тільки знати і використовувати загальний інтерфейс. Так, здійснювати вибір однієї з трьох функцій для визначення абсолютної величини від даних різних типів складніше, ніж вживати єдину функцію для всіх цих випадків.

Поліморфізм притаманний і операціям у виразах. Фактично в усіх мовах програмування поліморфними є арифметичні операції. Так, в Сі, символ `+` використовується для складання цілих, довгих цілих, символів і дійсних чисел. Компілятор автоматично визначає, який тип арифметики потрібно застосовувати. В С++ ви можете застосувати цю концепцію і до інших, заданих вами, типів даних.

Об'єктно-орієнтоване програмування дозволяє на основі ієрархії успадкування реалізовувати поліморфізм вказівників (посилань) на екземпляр базового типу, який називають поліморфізмом підтипів (subtype polymorphism) [2].

Поліморфізм підтипів в основному здійснюється за допомогою методів ієрархії успадкування. Один з класичний прикладів використання методів для досягнення поліморфізму базується на ієрархії класів, що описують плоскі геометричні фігури (рис. 1).

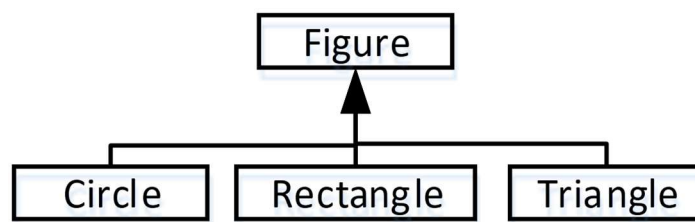


Рис. 1. Ієрархія класів плоских геометричних фігур

Клас `Figure` містити довжини трьох відрізків (похідні класи використовують від однієї до трьох з цих величин для визначення площі фігури в методі `area()`) :

```
#include <iostream>
#include <cmath>
using namespace std;
class Figure{
protected:
    double v1,v2,v3;
public:
```

```

Figure():v1(0),v2(0),v3(0){}
Figure(double x,double y=0,double z=0):v1(x),v2(y),v3(z){}
};
class Circle : public Figure{
public:
    using Figure::Figure;
    double pl(){return 3.141593*v1*v1;}
};
class Rectangle : public Figure {
public:
    using Figure::Figure;
    double pl(){return v1*v2;}
};

class Triangle :public Figure {
public:
    using Figure::Figure;
    double pl(){
        double p=0.5*(v1+v2+v3);
        p=p*(p-v1)*(p-v2)*(p-v3);
        if(p>0)return sqrt(p);
        else return -1;
    }
};
int main(){
    Figure *f;
    Circle k(1.);
    Rectangle p(2.,2.);
    Triangle t(3.,4.,5.);
    f=&k;
    cout <<((Circle*)f)->pl()<<endl;
    f=&p;
    cout <<((Rectangle*)f)->pl()<<endl;
    f=&t;
    cout <<((Triangle*)f)->pl()<<endl;
    return 0;
}

```

Даний приклад підтверджує, що застосовуючи явне перетворення типів до вказівника на базовий клас, які містять адреси екземплярів похідних класів, можливо викликати їх методи. Суттєвим при цьому є інформація про те, адреса якого саме екземпляра похідних класів присвоєна вказівнику на базовий клас в даний..

Реалізація, яка наведена і є основою поліморфізму підтипів, але така реалізація трудомістка та при найменшій неточності призводить до помилок, що важко ідентифікуються та виправляються. Тому виникає природне бажання перекласти цю трудомістку та помилкобезпечну частину роботи на компілятор та редактор зв'язків. Це здійснено шляхом визначення в ієрархії класів віртуальних методів, хоча віртуальні методи вимагають додаткових ресерсів.

Список використаних джерел

1. Balagurusamy E. Object-Oriented Programming with C++/ E. Balagurusamy .- McGraw Hill, 2020. – 656p.
2. Григорович В.Г. Об'єктно-орієнтоване програмування. Частина 2. /В.Г. Григорович. Львів: Магнолія 2005, 2024. – 343 с.

РЕОРГАНІЗАЦІЯ WEB-ЗАСТОСУНКІВ, ПОБУДОВАНИХ НА ФРЕЙМВОРКУ DJANGO ДЛЯ ЇХ РОЗГОРТАННЯ НА PaaS-СЕРВЕРАХ

У зв'язку з загальним переходом українського суспільства до Інтернет-спілкування розробка web-застосунків стала дуже поширеною діяльністю. Серед технологій розробки web-застосунків залишається актуальною класична технологія розробки багатосторінкових web-застосунків мовою Python з використанням фреймворків Django [1] та Bootstrap.

Однак, така розробка стримується практичною відсутністю безкоштовних серверів для розгортання побудованих на локальних серверах розробки web-застосунків. Одним з таких небагатьох популярних серверів недавно став Render.

Однак, PaaS-сервер Render накладає певні обмеження на будову web-застосунків. Через це популярна в Django схема дворівневої структури каталогу web-застосунку не вписується в ці обмеження. В даній роботі пропонується реорганізація раніше побудованих на фреймворку Django web-застосунків, яка б дозволила розгорнути їх на сервері *Render*.

Для прикладу розглянемо працюючий на локальному web-сервері комп'ютера web-застосунок *lvivarc* (рисунк 1).

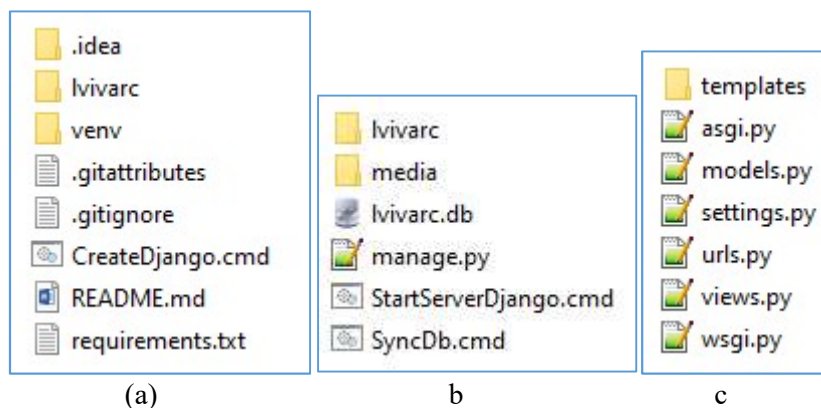


Рис. 1. Каталог проєкту (а), зовнішній (б) та внутрішній (с) каталоги застосунку

Така реорганізація передбачає декілька етапів. На першому етапі потрібно середовищем PyCharm Community утворити новий проєкт web-застосунку (наприклад, *lvivarc2025*), в якому передбачити віртуальне оточення. У віртуальному оточенні потрібно інсталиувати розширення Django та Pillow.

Другий етап полягає в запуску з віртуального оточення адміністративної утиліти *django-admin.exe* для утворення передбаченої Django структури каталогів проєкту. Утиліті потрібно передати три аргументи: ім'я операції (*startproject*), ім'я web-застосунку (*lvivarc2025*) і символ крапки, який символізує утворення структури застосунку з одного каталогу. Зауважимо, що відсутність третього аргумента повідомляє утиліту про необхідність створення застосунку з двох вкладених однойменних каталогів, іменем яких служать ім'я застосунку.

Утиліта утворить в каталозі проєкту каталог застосунку з набором модулів. Запустивши середовище PyCharm, у віртуальне оточення проєкту інсталиємо розширення Django та Pillow. Перевіримо працездатність проєкту, утворивши web-сервер розробки. Для цього з віртуального оточення проєкту запустимо *python* і відкриємо ним модуль *manage.py* з параметром *startserver*:

```
.\venv\Scripts\python manage.py runserver .
```

Відкривши web-переглядач, в адресне поле сторінки занесемо URL-адресу сервера розробки *localhost:8000*. На сторінці повинно з'явитися “живе” зображення старту ракети.

Тепер можна приступити до налагодження однорівневого застосунку lvivarc2025 на базі існуючого дворівневого lvivarc.

На третьому етапі в модулі settings.py потрібно знайти змінну DATABASES і в тексті її значенні замінити ім'я db.sqlite3 стандартної файлової бази даних формату SQLITE на ім'я справжньої lvivarc2025.db. Модуль доповнимо операторами

```
STATIC_URL = 'static/'  
MEDIA_URL = 'media/'  
MEDIA_ROOT = os.path.join(BASE_DIR, 'media/')
```

На четвертому етапі скопіюємо базу даних lvivarc.db з зовнішнього каталогу дворівневого web-застосунку в каталог проєкту однорівневого і перейменуємо на lvivarc2025.db.

Відкривши цю базу даних пакетом SQLiteStudio, змінимо в іменах її таблиць lvivarc_arctype та lvivarc_arcobj префікс lvivarc на lvivarc2025.

На п'ятому етапі з зовнішнього каталогу дворівневого web-застосунку у каталог проєкту однорівневого скопіюємо каталог media з фотографіями архтектурних об'єктів. А з внутрішнього каталогу дворівневого web-застосунку в каталог однорівневого web-застосунку скопіюємо каталог HTML-шаблонів templates, а також модулі models.py, urls.py та views.py.

На останньому, шостому етапі в каталозі однорівневого web-застосунку утворимо пустий підкаталог static. А в модулі urls.py останній оператор замінимо таким:

```
urlpatterns += static(settings.MEDIA_URL, document_root=settings.MEDIA_ROOT)
```

Переконаємося, що web-застосунок на локальному сервері працює і відображає фотографії.

Далі побудований однорівневий web-застосунок розгорнемо на PaaS-сервері Render. Для цього зареєструємо на ньому безкоштовний обліковий запис. В каталозі проєкту утворимо текстовий файл під іменем requirement.txt, у який занесемо список залежностей проєкту (django, pillow). За допомогою пакету GitHub desktop в каталозі проєкту утворимо його локальний репозитарій. Кнопкою Publish repository перенесемо його на сервер GitHub, утворивши там у власному розділі публічний віддалений репозитарій проєкту.

Відкривши сервер Render, утворимо в ньому новий проєкт з сервісом JoeRDPArc. Кнопкою Manual deploy почнемо процес розгортання web-застосунку. Нижче відобразиться довга сторінка його параметрів. Більшість параметрів Render встановить самостійно. Однак, розробник може змінити їх, якщо буде необхідно.

В поле Build command сервер Render заніс правильну команду `pip install install --requirements.txt`. А от в поле Start command сервер заніс команду виклику WSGI-сервера gunicorn. Замінімо її на команду виклику WSGI-сервера Django:

```
python manage.py runserver 0.0.0.0:10000
```

Кнопкою Deploy Web Service запустимо процес розгортання web-застосунку. На жаль, процес завершився невдачею. З журналу повідомлень (Logs) дізнаємося про те, що сервер Render присвоїв нашому web-застосунку URL-адресу joerdparc-mjfv.onrender.com. Однак, цілком природньо, що web-застосунок про це раніше не міг знати. Тому у віддаленому репозитарії проєкту відкриємо модуль settings.py, знайдемо оператор `ALLOWED_HOSTS = []` і в пустий список занесемо цю URL-адресу.

Повернувшись в Render, відкриємо web-сервіс JoeRDPArc і відкриємо меню біля кнопки Manual Deploy. З цього меню виберемо команду Deploy last commit. Команда завантажить останні зміни в репозитарії і поновить спробу розгортання. Тепер все завершиться успіхом. Web-застосунок можна будь-коли розгорнути за допомогою URL-адреси <https://joerdparc-mjfv.onrender.com>.

На жаль, безкоштовний web-сервіс на Render має обмеження, через що обслуговування web-застосунку через декілька годин бездіяльності зупиняється, що може призвести до затримки запитів на 50 секунд або більше.

Список використаних джерел

1. Django [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.djangoproject.com/>.

ПОРІВНЯННЯ ВЕКТОРНОЇ ГРАФІКИ В MS WORD ТА MS VISIO

У сучасному цифровому середовищі векторна графіка відіграє важливу роль у візуалізації інформації, особливо в технічній, освітній та науковій сферах. Сучасні офісні програми надають широкі можливості для роботи з графічними об'єктами. Особливо актуальним є використання векторної графіки, що забезпечує високу якість зображень незалежно від масштабування. Найчастіше для таких завдань використовуються Microsoft Word та Microsoft Visio — два популярні інструменти з підтримкою векторної графіки, хоча їх призначення та функціональність суттєво відрізняються. Розгляд спільних рис і відмінностей у роботі з векторною графікою в цих застосунках дозволяє краще зрозуміти доцільність їх використання у різних контекстах.

Microsoft Visio — спеціалізоване програмне забезпечення для створення схем, діаграм та креслень. Його ключові можливості:

- Розширений набір шаблонів і графічних об'єктів.
- Точне позиціонування та масштабування фігур.
- Підтримка багатошаровості, зв'язків між об'єктами та автопідключення.
- Високий рівень інтеграції з іншими сервісами Microsoft (наприклад, Excel).
- Імпорт/експорт у формати SVG, PDF, VSDX тощо.

Visio дозволяє створювати технічні діаграми високої точності, наприклад, інженерні схеми, блок-схеми, IT-архітектуру.

Microsoft Word є текстовим редактором із базовою підтримкою графіки. До графічних можливостей Word належить: вставлення стандартних фігур (лінії, прямокутники, стрілки тощо); комбінування фігур у прості схеми; обмежена підтримка шарів та об'єктної структури; експорт до PDF із збереженням векторної якості.

Проте Word не забезпечує широкого контролю над елементами: позиціонування, прив'язка, та інші технічні параметри часто реалізовані обмежено або неінтуїтивно.

Незважаючи на різну спеціалізацію, вони мають низку спільних функцій у роботі з векторною графікою. Схожість в тому, що програми надають можливість створювати та редагувати векторні зображення, мають багато інструментів для редагування та маніпулювання формами, лініями, кольорами та іншими елементами. Обидва застосунки підтримують експорт графіки у різні формати — Word здебільшого у PDF та зображення, Visio — також у SVG, EMF, DWG та інші, що полегшує обмін і публікацію.

Попри спільні риси, існує низка суттєвих відмінностей у роботі з векторною графікою, які визначають сферу їх ефективного застосування.

1. Функціональна спрямованість та набір інструментів

Microsoft Visio — це професійний інструмент, спеціально розроблений для створення різноманітних технічних схем, включно з блок-схемами, організаційними структурами, мережею, будівельними планами та електронними схемами. Його функціонал включає точне позиціонування елементів, автоматичне вирівнювання, зв'язки між об'єктами, .

Word, у свою чергу, є текстовим редактором, у якому графічна складова — допоміжна. Векторна графіка у Word обмежується простими фігурами, ілюстраціями та вставками, зручними для доповнення текстових матеріалів (документів, звітів, статей). Рівень контролю над об'єктами у Word значно нижчий, ніж у Visio. Створення складних діаграм у Word вимагає більше часу і не забезпечує такої точності, як Visio.

2. Робочий простір та керування об'єктами

У Visio користувачі мають у розпорядженні віртуальне полотно без обмежень сторінки, що забезпечує вільне компонування елементів. Підтримка шарів, сітки, направляючих та автоматичного вирівнювання дає змогу будувати схеми будь-якої складності з високою точністю.

Натомість у Word робочий простір обмежений розмірами сторінки, а прив'язка об'єктів до тексту часто ускладнює маніпуляцію з елементами. Вирівнювання, зміщення та групування об'єктів у Word реалізовані спрощено, що створює труднощі при створенні масштабних або структурованих схем.

3. Підтримка форматів експорту та імпорту

Microsoft Visio підтримує широкий спектр професійних графічних форматів: від креслень AutoCAD (DWG, DXF) до масштабованої векторної графіки (SVG), розширених метафайлів (EMF), зображень (PNG, JPEG, TIFF) та PDF. Це робить Visio універсальним інструментом для інтеграції графіки у зовнішні документи та системи.

Word, хоч і дозволяє експортувати документи з векторними елементами до PDF, не має такого широкого вибору форматів, а імпорт складних графічних об'єктів часто обмежується перетворенням їх у растрові зображення, що знижує якість.

4. Вартість та доступність

Microsoft Visio є окремим комерційним продуктом, не входить до стандартного пакету Microsoft Office і потребує окремої покупки або корпоративної ліцензії. Це обмежує його доступність для пересічного користувача.

Microsoft Word, навпаки, є частиною базового пакету MS Office і є доступний більшості користувачів як у професійному, так і в освітньому середовищі. Завдяки цьому Word залишається основним інструментом для створення текстових документів з елементами графіки.

Таким чином, основна відмінність між Microsoft Word і Microsoft Visio полягає у їх функціональному призначенні та глибині підтримки векторної графіки. Word — насамперед текстовий редактор, що надає базові можливості для вставки та редагування графічних елементів, зокрема й векторних. Проте його інструментарій у цій сфері доволі обмежений і більше орієнтований на доповнення тексту простими ілюстраціями.

Visio, натомість, є спеціалізованим інструментом для створення діаграм, блок-схем, технічних візуалізацій, схем процесів та мереж. Програма надає розширені можливості для роботи з векторною графікою, включаючи точне редагування, масштабування, керування шарами, використання шаблонів і динамічних зв'язків між об'єктами. Вона значно перевершує Word за рівнем деталізації, функціональністю та точністю візуалізації.

На підставі проведеного порівняння можна сформулювати такі ключові висновки:

1. Microsoft Visio — це потужний професійний інструмент, спеціально розроблений для роботи з векторною графікою. Його функціональні можливості дозволяють створювати високоякісні, деталізовані та структуровані графічні об'єкти, що особливо важливо у технічній, інженерній та бізнес-аналітичній сферах. Visio більше підходить для реалізації професійних проєктів, де необхідна висока точність, логічна структура, можливість масштабування та сумісність з іншими технічними форматами (наприклад, AutoCAD, SVG тощо).
2. Microsoft Word доцільно використовувати для базових графічних завдань, таких як вставка простих схем або ілюстрацій до текстових документів. Його зручність полягає у швидкій доступності та простоті використання, однак для складних векторних проєктів Word є малоефективним.
3. Обидві програми можуть застосовуватись у різних контекстах — залежно від потреб користувача, складності графічного завдання та вимог до результату. Універсальність Word забезпечує його використання у широкому спектрі повсякденних задач, тоді як Visio краще відповідає специфічним професійним потребам. Якщо потрібне точне й структуроване графічне оформлення — варто обрати Microsoft Visio. Якщо ж графіка використовується як доповнення до тексту, Microsoft Word є зручнішим і доступнішим рішенням. Правильний вибір інструменту залежить від специфіки завдань, бюджету та вимог до якості візуалізації.

ВИКОРИСТАННЯ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ В ЗАКЛАДАХ ВИЩОЇ ОСВІТИ

У грудні 2020 року Кабмін затвердив концепцію розвитку штучного інтелекту до 2030 року. Для нашої країни концепція розвитку ШІ – це великий крок, який допоможе інтегрувати інноваційні технології в економічно важливі сектори держави. Відповідно до зазначеної Концепції застосування штучного інтелекту планується у дев'яти галузях, і до їх числа входить і освіта. Однією з основних цілей розвитку штучного інтелекту в освіті – це навчання та підготовка висококваліфікованих фахівців. Створення курсів для науково-педагогічних працівників щодо роботи з основами ШІ, розвиток цифрової грамотності, а також набуття навичок застосування цифрових інструментів для розв'язання прикладних завдань, пошук інформації в інтернеті, захист персональних даних, медіаграмотність тощо.

Штучний інтелект має великий потенціал в освіті. Сьогодні інтеграція двох компонентів – відкритої науки та інформаційних технологій, розуміється як запорука майбутнього інтелектуального потенціалу суспільства, а впровадження технологій ШІ в освітній процес має на меті розширення доступу до можливостей навчання, збільшення індивідуального досвіду отримання знань та оптимізації методів і стратегій для досягнення очікуваних результатів. Розуміємо, що штучний інтелект не може повністю замінити традиційне навчання, але він може збагатити його можливості в організації навчального процесу й підвищенні якості засвоєння знань.

Крім переваг використання ШІ є певні ризики. Серед них можна виділити зниження критичного мислення студентів (покладання на ШІ для отримання відповідей, не розуміючи повністю процесу розв'язання), відсутність глибокого розуміння завдання (отримування правильних відповідей без повного розуміння теоретичних основ і методів, які лежать в їх основі), проблеми з академічною доброчесністю (спотворюється оцінка знань студентів і знижується цінність та якість освіти), технічні обмеження та неточності (призводить до неправильного навчання і вводять в оману студентів), залежність від ШІ (втрата здатності розв'язувати прості задачі без використання ШІ), етичні питання (забезпечення захисту персональних даних і відповідальне використання ШІ у навчальному процесі).

Для з'ясування можливості і загрози використання у ЗВО ШІ у наукових дослідженнях вченими Інституту вищої освіти НАПН України з 21 березня по 3 квітня 2023 р. проведено всеукраїнське опитування «Відкрита наука в закладах вищої освіти України», в якому взяли участь понад 1,5 тис. респондентів (керівники закладів та структурних підрозділів, науково-педагогічні і наукові працівники, працівники бібліотек, ІТ-працівники ЗВО) із 110 ЗВО (без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях) [1]. З'ясовано, що 66,2% (995 ос.) опитаних вважають, що розвиток ШІ створює для дослідника додаткові можливості, 13,6% (205 ос.) вбачають загрози для здійснення наукових досліджень, 16,9% (254 ос.) вважають, що розвиток ШІ суттєво не впливає на процес наукового пізнання, 3,2% (48 ос.) не визначилися з відповіддю.

Наведені переваги та ризики використання ШІ підкреслюють важливість збалансованого підходу до інтеграції штучного інтелекту у навчальний процес у ЗВО. Отже, необхідно розробляти стратегії мінімізації ризиків, щоб використання ШІ у вищій освіті було максимально ефективним та безпечним.

Список використаних джерел

1. Оцінювання якості дослідницької діяльності університетів на основі принципів і підходів відкритої науки: монографія. / І. Драч, О. Петрос, О. Бородієнко, Н. Приходькіна, І. Регейло, М. Саюк, О. Слободянюк; за ред. І. Драч, О. Петрос. Київ: Інститут вищої освіти НАПН України, 2024. 202с.

ФАКТОРИ РИЗИКУ В ОСВІТНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

У сучасному освітньому середовищі дедалі більше уваги приділяється не лише змісту навчального процесу, а й факторам, які впливають на його ефективність. Однією з найважливіших складових якості освіти є своєчасне виявлення та аналіз ризиків, що можуть перешкоджати досягненню запланованих результатів навчання. Ризики в освітній діяльності мають багатофакторну природу та стосуються як особистісних характеристик здобувачів освіти, так і зовнішніх умов функціонування закладу.

Результати анкетування студентів освітньо-професійних програм, таких як “Комп'ютерні науки”, “Менеджмент”, “Туризм”, “Логістика та менеджмент продажів”, “Реклама у бізнесі” та “Право”, дали змогу виокремити низку ключових ризикових чинників. До них належать: недостатній рівень шкільної підготовки, брак навчально-методичного забезпечення, незручний розклад занять, надмірне навчальне навантаження, необхідність поєднання навчання і роботи, розчарування в обраній спеціальності, відсутність інтересу до навчання, негативний соціальний вплив, а також відсутність перспектив подальшого працевлаштування.

Для обробки отриманих даних бальних оцінок використано розповсюджений універсальний програмний пакет Microsoft Excel. Найбільш вагомим є сьомий фактор (необхідність поєднувати навчання та роботу), оскільки коефіцієнт вагомості тут найбільший $k_7 = 0,142$, а найменш вагомими – показник: відсутність інтересу до навчання $k_{10} = 0,068$.

Результати дослідження свідчать про комплексну природу проблем, що впливають на якість вищої освіти. Успішність навчального процесу залежить не лише від індивідуальних особливостей студентів, а й від зовнішніх факторів: організації навчання, підтримки з боку викладачів, наявності ресурсів і реальних перспектив на ринку праці. Системний підхід до покращення цих аспектів дозволить підвищити ефективність підготовки фахівців та їхню готовність до професійної діяльності.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I
1	Показники (фактори, що впливають на навчання за освітньою програмою)	Бальна оцінка показників, надана здобувачами освітньо-професійних програм							
2		Комп'ютерні науки	Реклама у бізнесі	Менеджмент	Логістика та менеджмент продажів	Туризм	Право	Сума	Коефіцієнт вагомості
3	Недостатній рівень підготовки в школі	32	37	16	25	13	52	175	0,124
4	Навчально-методичною літературою (підручники, навчальні посібники, методичні вказівки)	14	6	19	24	12	28	103	0,073
5	Незручний розклад	22	15	23	17	30	20	127	0,090
6	Надмірний обсяг навчального навантаження	44	18	14	25	27	48	176	0,125
7	Необхідність поєднувати навчання і роботу	10	34	26	50	46	35	201	0,142
8	Розчарування в освітній програмі (спеціальності)	15	17	13	15	18	24	102	0,072
9	Особиста неорганізованість	23	7	41	34	36	20	161	0,114
10	Відсутність інтересу до навчання	12	14	5	28	30	7	96	0,068
11	Вплив з боку інших студентів, що переважає прояву здібностей студента під час навчальних занять	35	22	16	18	14	33	138	0,098
12	Відсутність перспектив працевлаштування	5	8	39	43	30	9	134	0,095
13	Сума							1413	1

Сучасна система вищої освіти стикається з численними ризиками, які виникають як на інституційному, так і на індивідуальному рівні. Їх ігнорування може призвести до серйозних втрат, тому своєчасне виявлення, аналіз та мінімізація цих ризиків сприятимуть підвищенню якості освітнього процесу. Серед пріоритетних заходів варто виділити: модернізацію змісту освітніх програм, створення сприятливого психологічного клімату, забезпечення доступу до актуальних навчальних матеріалів, підтримку здобувачів у розвитку навичок самоменеджменту, а також налагодження системи професійного консультування та супроводу. Лише цілісна стратегія управління ризиками дозволить забезпечити сталість і результативність освітнього процесу.

Список використаних джерел

1. Нікітін О. А. Експертна оцінка та її аналіз. – Харків: Ранок, 2020.
2. Олексієнко Р., Донець А. Місце експертної оцінки у прийнятті управлінських рішень / Економіка і суспільство, 26, 2021: 1-7.

Олійник Р. В.

к.т.н., доцент кафедри комп'ютерних наук,
прикладної та вищої математики,
Львівський торговельно-економічний університет

ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНИХ АРХІТЕКТУРНИХ ПІДХОДІВ У РОЗРОБЦІ ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Сьогодні, коли кількість користувачів гібридних програмних продуктів постійно зростає, розробникам доводиться шукати ефективні архітектурні рішення, здатні забезпечити належний рівень продуктивності, масштабованості та гнучкості. Саме ці якості є визначальними для успіху програмного продукту в умовах швидкозмінного ринку. Сьогодні, особливої уваги у бізнесі заслуговують гібридні застосунки, що поєднують переваги нативних рішень та веб-технологій, а також дають можливість працювати на різних платформах за рахунок єдиної кодової бази, що дозволяє скоротити витрати на розробку та підтримку. Проте для досягнення високих показників продуктивності необхідно обрати відповідний архітектурний підхід, який не лише задовольнить поточні вимоги бізнес-логіки, а й залишатиметься адаптивним до майбутніх змін [1].

Найпоширенішим рішенням у сфері розробки гібридного програмного забезпечення є монолітна архітектура. Її перевагою є простота реалізації та централізований контроль над всіма компонентами системи, що спрощує тестування і розгортання продукту. Незважаючи на ці переваги, моноліт має суттєві недоліки. При зростанні системи виникають проблеми з масштабуванням: навіть незначна зміна у функціональності може вимагати оновлення всієї кодової бази, що ускладнює підтримку продукту та знижує його гнучкість. Такий підхід часто призводить до надмірної залежності між модулями, що може негативно впливати на швидкість роботи системи та її адаптивність до нових бізнес-вимог. Вирішенням проблеми монолітної архітектури може бути використання модульної архітектури. Тут головним є розокремлення програмного забезпечення на окремі компоненти з чітко визначеними межами відповідальності. Завдяки цьому підходу значно підвищується можливість перевикористання коду в різних проєктах, що позитивно впливає на загальну ефективність розробки. Розбивка системи на незалежні модулі дозволяє ізолювати зміни, мінімізуючи вплив одного компоненту на інші. Недоліком модульного підходу є те, що управління залежностями між модулями вимагає ретельного планування та використання спеціалізованих засобів для забезпечення сумісності компонентів, а це може ускладнювати процес інтеграції нових функціональних можливостей і збільшувати накладні витрати на підтримку.

Іншим інноваційним напрямком у розвитку гібридного програмного забезпечення є застосування мікросервісної архітектури, доповненої концепцією мікрофронтенду [2]. Підхід

дозволяє розділити застосунок на дрібні, автономні сервіси, які можуть розгортатися незалежно один від одного та використовувати власні технологічні стеки. Така децентралізація покращує масштабованість продукту та дозволяє командам розробників паралельно працювати над різними частинами системи. Проте, незалежність сервісів супроводжується збільшенням складності управління комунікацією між ними, що може впливати на узгодженість користувацького інтерфейсу та загальну продуктивність. Забезпечення єдиного стилю оформлення і підтримання консистентності даних стає викликом, який повинен враховуватись при впровадженні цього підходу.

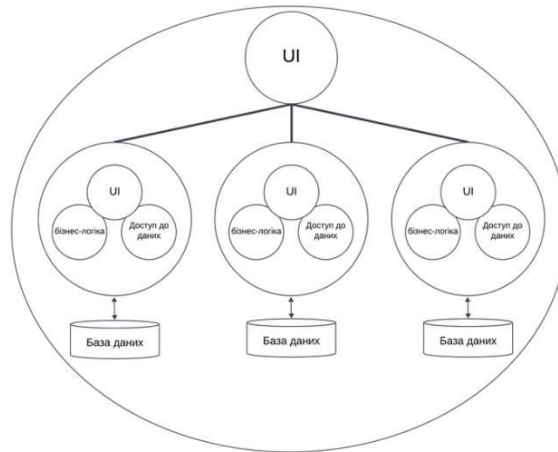


Рис. 1. Архітектура мікрофронтенд

Особливу увагу заслуговує концепція Server-Driven UI (SDUI), що спрямована на оптимізацію процесів оновлення інтерфейсу користувача. За допомогою SDUI основна логіка відображення інтерфейсу передається зі серверу у вигляді конфігураційних файлів (наприклад, JSON або XML), що дає можливість швидко вносити зміни без необхідності оновлення клієнтської частини застосунку. Це дозволяє значно зменшити обсяг клієнтського коду, що, сприяє зменшенню часу завантаження продукту та покращує його продуктивність. Варто врахувати, що цей підхід залежить від стабільності та швидкості серверних ресурсів. Можливі затримки в оновленні інтерфейсу, пов'язані з мережею, можуть негативно вплинути на користувацький досвід, та обмежують можливості кастомізації на стороні клієнта.

Розглядаючи вплив архітектурного вибору на підтримку та розвиток програмного продукту, слід зазначити, що оптимальний підхід завжди залежить від конкретних вимог проєкту. В найбільш якісному розробка повинна враховувати баланс між продуктивністю, масштабуванням та безпекою застосунку [3]. Використання комбінованих архітектурних рішень дозволяє інтегрувати переваги кожної моделі, мінімізуючи їхні недоліки. Наприклад, поєднання елементів модульної та мікросервісної архітектури може забезпечити як гнучкість інтеграції, так і незалежність розгортання окремих компонентів. Такі комбіновані моделі сприяють створенню адаптивнішого продукту, який можна ефективно модернізувати у відповідь на постійно мінливі ринкові умови та технологічні вимоги. Успішна реалізація гібридного програмного забезпечення значною мірою залежить від усвідомленого вибору архітектурного підходу. Прийняття рішень, що враховують сучасні тенденції, дозволяє створити продукт, здатний ефективно працювати в умовах високої навантаженості та швидко адаптуватися до змін. Подальші дослідження в галузі архітектурного проектування слід спрямовувати на інтеграцію різних моделей, які дозволять досягти максимальної гнучкості та продуктивності системи.

Список використаних джерел

1. Морозов, А., Вакалюк, Т., Кубрак, Ю., Зосімович, Д. (2022). Аналіз факторів впливу на архітектури програмних систем. *Information Technology: Computer Science, Software Engineering and Cyber Security*, 1, 44–52,

2. Праворська Н., Грига С. (2024). Методи реалізації мікросервісних архітектур: переваги та недоліки, впровадження та тестування при розробці програмних застосунків. Herald of khmelnytskyi national university. Technical sciences, 335(3(1), 404-408.
3. Мартін Р. (2019). Чиста архітектура: мистецтво розробки програмного забезпечення» (416 с.) Фабула.

Anatoliy Pilyavskyy

Professor of the Department of Computer Science, Applied and Higher Mathematics,
Lviv University of Trade and Economics

Anna Maryniak

Poznan University of Economics and Business

KEY SUCCESS FACTORS IN MANAGING SUPPLY CHAIN – ISM ANALYSIS

The identification of key success factors in managing supply chain (SCM) is one of the main tasks of managers, but still a weakly explored study field. We lack a comprehensive approach, in which financial, infrastructure, logistic, administrative and relational aspects are simultaneously examined. Thus, the aim of the analysis is was to identify the hierarchy of importance of different factors and their common relations among these, which were considered as the most important.

The study material was collected based on an in-depth interviews with the use of a structured survey questionnaire. The subjects of the study were the employees of Ukrainian company, which operates in dairy industry. Whereas in the analyses, Interpretive Structural Modelling (ISM) was used.

In this study, we distinguished subject constructs, which included success factors in managing supply chain, we determined the level of their significance and we conducted the exemplification of the possible analyses with the use of a case study. Based on the empirical studies, we distinguished autonomous factors (with a low driving force and a low level of dependence) dependent factors (with a high level of dependence and a low driving force) combined (with a high driving force and a high level of dependence) and independent (with a high driving force and a low level of dependence). We used MICMAC analysis in this. ons:

Based on the conducted empirical study, it can be concluded, that determining the significance of different success factors in managing supply chains and using ISM method to examine them, allows for a more conscious decision-making in developing supply chains. In the examined case, the most important SCM success factors are analytics, short supply chains and market conditions.

Плеша В. І.

старший викладач кафедри комп'ютерних наук,
прикладної та вищої математики,
Львівський торговельно-економічний університет

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ У ФІНАНСОВОМУ КОНТРОЛІНГУ ТА УПРАВЛІННІ ВЛАСНИМ КАПІТАЛОМ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Фінансовий контролінг та управління власним капіталом - ключові елементи системи стратегічного управління будь-якого суб'єкта господарювання. В умовах цифровізації економіки ефективне виконання цих функцій неможливе без застосування сучасних інформаційних технологій. Цифрові платформи дозволяють не лише автоматизувати рутинні процеси, а й забезпечити високий рівень аналітичної підтримки, оперативність та прозорість фінансових рішень. Фінансовий контролінг - це не лише система контролю за виконанням бюджету, а насамперед інформаційна функція, що забезпечує менеджмент релевантними фінансовими даними для прийняття стратегічних і тактичних рішень. Його завдання включають моніторинг відхилень від запланованих показників, аналіз прибутковості,

управління витратами, оцінку ефективності використання ресурсів. Управління власним капіталом передбачає цілеспрямований вплив на структуру та вартість фінансових ресурсів суб'єкта господарювання, оптимізацію показників фінансової стійкості, ліквідності та рентабельності. Ефективність цього процесу значною мірою залежить від можливості своєчасно збирати, обробляти та аналізувати велику кількість даних з різних джерел.

Сучасні програмні рішення дозволяють моделювати структуру капіталу: аналізувати наслідки зміни частки позикового та власного капіталу, оцінювати вартість капіталу, шляхом автоматичного збору даних про вартість боргу та доходність капіталу, оптимізувати дивідендну політику: через прогнозування грошових потоків та потреб у реінвестуванні, аналізувати показники ефективності використання капіталу: ROE (Return on Equity - рентабельність власного капіталу), EVA (EVA (Economic Value Added - економічний прибуток), ROIC (Return on Invested Capital - коефіцієнт рентабельності інвестованого капіталу), що інтегруються в дашборди (програмні рішення, що дозволяють створювати, одержувати, аналізувати дані в реальному часі).

Інформаційні технології виступають базовою інфраструктурою фінансового контролінгу, об'єднуючи інструменти для збору, інтеграції, обробки, аналізу та візуалізації даних. ERP-системи (Enterprise Resource Planning) є центральними елементами цифрової фінансової архітектури, оскільки забезпечують наскрізну інтеграцію даних про операційну діяльність, бухгалтерський облік, бюджетування, управління активами, пасивами та інші процеси.

Так, SAP S/4HANA - це високопродуктивна ERP-платформа, яка поєднує транзакційні дані з аналітичними інструментами в режимі реального часу. Її модулі SAP FI (Financial Accounting) та SAP CO (Controlling) дозволяють вести деталізований облік витрат, управляти бюджетами та аналізувати рентабельність у розрізі центрів відповідальності. Oracle Fusion Cloud ERP забезпечує гнучке бюджетування, управління капітальними інвестиціями, автоматизовану підготовку фінансової звітності та глибокий аналіз ризиків. Його інтеграція з Oracle Risk Management дозволяє вбудувати елементи контролю у всі етапи фінансових транзакцій. Microsoft Dynamics 365 Finance орієнтована на середній бізнес та великі корпорації. Вона забезпечує прозоре управління грошовими потоками, оцінку кредитоспроможності клієнтів, управління дебіторською та кредиторською заборгованістю, а також сценарне планування фінансових показників.

Альтернативним і більш доступним рішенням для малого та середнього бізнесу виступає Odoo ERP&CRM - модульна платформа з відкритим кодом, яка містить модулі бухгалтерського обліку, управління витратами, бюджету, фінансового аналізу та інтеграції з CRM. Попри свою відносну простоту, Odoo забезпечує базову функціональність для фінансового контролінгу та дає змогу адаптуватися до специфіки конкретного бізнесу. Модульність - одна з ключових його переваг Odoo. Система побудована за принципом модульної архітектури, де кожен бізнес-процес реалізується окремим модулем, який можна встановлювати, вимикати або налаштовувати незалежно від інших, що забезпечує гнучкість, масштабованість, кастомізацію, швидке впровадження. Завдяки відкритому коду та модульній архітектурі в Odoo передбачена можливість самостійного створення та дописування модулів (основна мова для бекенду - Python, для опису інтерфейсу та шаблонів - XML, для клієнтської частини - HTML/CSS, JavaScript з можливістю використання власного JS-фреймворку OWL)

На відміну від ERP, системи бізнес-аналітики (BI - Business Intelligence) орієнтовані на глибокий аналіз даних та візуалізацію результатів для підтримки управлінських рішень. Power BI від Microsoft є потужним інструментом для створення інтерактивних звітів і дашбордів, з можливістю обробки даних з кількох джерел - від Excel і Odoo до SAP та CRM-систем. У фінансовому контролінгу Power BI використовується для план-фактного аналізу, моніторингу ключових показників ефективності (KPI), оцінки ефективності використання капіталу та моделювання різних сценаріїв розвитку. Програмне забезпечення Tableau вирізняється гнучкістю у візуалізації, а також зручним інтерфейсом для користувачів без

глибоких знань програмування. Система часто використовується для побудови фінансових панелей у великих організаціях з розгалуженою структурою. Аналітичні платформи QlikView / Qlik Sense забезпечують асоціативний пошук і швидку побудову аналітичних моделей, що є особливо корисним для оперативного аналізу руху власного капіталу та джерел його формування.

Фінансовий контролінг неможливо уявити без систем планування та прогнозування, які дозволяють будувати фінансові моделі з урахуванням невизначеностей та ризиків. CCH Tagetik - це професійна платформа для корпоративного фінансового планування, яка включає інструменти для консолідації фінансової звітності, управління сценаріями та контролю відповідності стандартам. Вона особливо ефективна для управління капіталом у мультинаціональних структурах. Платформа Anaplan забезпечує хмарне планування в реальному часі, де користувачі можуть спільно працювати над фінансовими моделями, інтегруючи бюджетування, прогнозування та аналіз витрат у єдиний інтерфейс. Planful (раніше Host Analytics) - ще одне хмарне рішення для автоматизованого фінансового планування, яке дає змогу скоротити цикли планування, підвищити точність прогнозів і полегшити процес узгодження бюджетів на різних рівнях організації.

Для зміцнення внутрішнього контролю та управління ризиками широко використовуються GRC-платформи (Governance, Risk & Compliance), зокрема SAP GRC, Oracle Risk Management Cloud, які дозволяють інтегрувати контрольні механізми в усі етапи фінансової діяльності - від створення бюджету до аналізу виконання.

Попри беззаперечні переваги, цифровізація фінансових процесів супроводжується низкою викликів: високі витрати на придбання та обслуговування програмних продуктів; потреба в кваліфікованих кадрах, здатних працювати на стику фінансів та ІТ; інформаційна безпека, ризики інформаційних витоків.

Інформаційні технології є рушійною силою трансформації фінансового контролінгу та управління власним капіталом. Їх застосування забезпечує інтеграцію даних, автоматизацію процесів, оперативну звітність, моделювання сценаріїв і прозоре управління ризиками. Суб'єкти господарювання, які впроваджують сучасні ERP-, BI- та планувальні системи, отримують стратегічні переваги: підвищення ефективності використання капіталу, зменшення ризиків і підвищення фінансової стійкості в умовах зростаючої невизначеності.

Plesha M.

PhD in Physics and Mathematics,
Associate Professor of the Department of Computer Science, Applied and Higher Mathematics,
Lviv University of Trade and Economics

AI'S IMPACT ON IT EDUCATION: PREPARING THE NEXT GENERATION OF SOFTWARE ENGINEERS

The infusion of Artificial Intelligence (AI) into the fabric of software engineering demands a paradigm shift in IT education. This reimagining centers on equipping future software engineers with the skills necessary to thrive in a landscape where AI is not just a tool, but a collaborator [1]. As AI technologies reshape the software development lifecycle, educational institutions must adapt by prioritizing AI literacy and integrating practical, AI-driven project experiences into their curricula.

The software engineering field is rapidly evolving, transitioning from a traditional emphasis on manual coding and problem-solving to a new era where AI automates code generation, debugging, and task management. This transformation necessitates a fundamental re-evaluation of IT education's core goals and methodologies.

Several critical questions arise: How can educational institutions effectively prepare students for a future where AI tools are integral to the software development process? What skills, beyond

coding proficiency, will be indispensable for success in an AI-driven environment? How can we ensure that graduates possess the AI literacy and collaborative abilities required to navigate this evolving landscape successfully?

AI-powered coding assistants are revolutionizing IT education by providing students with intelligent, real-time support that enriches the learning experience. These tools offer code suggestions, automatic completions, and contextual recommendations that facilitate understanding of programming patterns, minimize time spent on repetitive tasks, and promote the adoption of best practices. By seamlessly integrating into popular development environments, AI coding assistants foster hands-on learning, enabling students to experiment confidently and receive immediate feedback on their code.

This accelerates skill development by enabling learners to focus on higher-level problem-solving, fostering creativity, and mastering system design principles, rather than being bogged down by syntax or boilerplate code. With broad support for multiple programming languages, these tools are readily adaptable to diverse curricula and educational objectives. Educators can effectively leverage AI assistants to augment traditional instruction, personalize learning pathways, and foster collaborative learning through AI-enhanced pair programming activities.

Ultimately, AI coding assistants serve as a bridge connecting theoretical knowledge and practical application, arming students with the competencies required to excel in modern software development environments. As AI tools increasingly automate code generation and task management, the role of software engineers is shifting from primary code authors to sophisticated system orchestrators and collaborative partners with AI. While technical expertise remains essential, so-called «soft skills» such as communication, critical thinking, adaptability, and ethical reasoning are becoming increasingly critical for success.

However, the ease with which AI tools can generate code and solve problems poses significant challenges. Traditional assessments like coding tasks and quizzes are losing their relevance as students can effortlessly pass them using AI, without truly understanding the underlying concepts. This undermines the learning process, as students may develop a superficial understanding of software engineering principles, lacking the critical thinking and problem-solving abilities necessary for complex real-world scenarios. The over-reliance on AI tools can also hinder the development of essential coding skills, making graduates less capable of independently designing and implementing solutions.

Furthermore, the accessibility of AI-powered coding assistants raises concerns about academic integrity, as it becomes difficult to distinguish between student-generated code and AI-generated code. The emphasis on AI literacy also requires educators to develop new assessment methods that measure students' understanding of AI tools' capabilities and limitations, rather than their ability to manually code solutions. There's a growing need for innovative teaching strategies that focus on higher-order skills like system design, ethical considerations in AI development, and the ability to critically evaluate AI-generated code. Educational institutions must create environments that foster collaboration between students and AI, ensuring that students develop a deep understanding of both the theoretical foundations and practical applications of software engineering in the age of AI. The challenge is to integrate AI effectively without sacrificing the fundamental skills and knowledge necessary for long-term success in the field.

Given a file to process as a single parameter (example of the Apache log file you can get [here](#))

You need to calculate the size downloaded to each ip address and print the report sorted by download size and by ip (for equal size). First print the number of unique ips and the total downloaded size (in bytes and in human readable iec-i format). For printing the report use 15 letters to print first column (ips) left aligned then single space and then at least 9 symbols aligned right for the second column (sizes).

Input data look like these (see [common log format](#) for field description):

```
83.149.9.216 - - [17/May/2015:10:05:03 +0000] "GET /presentations/logstash-monitorama-2013/images/kibana-search.png HTTP/1.1" 200 203023
"http://semicomplete.com/presentations/logstash-monitorama-2013/" "Mozilla/5.0 (Macintosh; Intel Mac OS X 10_9_1) AppleWebKit/537.36 (KHTML, like
Gecko) Chrome/32.0.1700.77 Safari/537.36"
83.149.9.216 - - [17/May/2015:10:05:43 +0000] "GET /presentations/logstash-monitorama-2013/images/kibana-dashboard3.png HTTP/1.1" 200 171717
"http://semicomplete.com/presentations/logstash-monitorama-2013/" "Mozilla/5.0 (Macintosh; Intel Mac OS X 10_9_1) AppleWebKit/537.36 (KHTML, like
Gecko) Chrome/32.0.1700.77 Safari/537.36"
83.149.9.216 - - [17/May/2015:10:05:47 +0000] "GET /presentations/logstash-monitorama-2013/plugin/highlight/highlight.js HTTP/1.1" 200 26185
"http://semicomplete.com/presentations/logstash-monitorama-2013/" "Mozilla/5.0 (Macintosh; Intel Mac OS X 10_9_1) AppleWebKit/537.36 (KHTML, like
Gecko) Chrome/32.0.1700.77 Safari/537.36"
```

For example:

Test	Input
# TestCase1	5.102.173.71 - - [17/May/2015:11:05:06 +0000] "GET /projects/xdotool/ HTTP/1.1" 200 12292 "-" "Mozilla/5.0 (compatible; MojeekBot/0.6; 208.91.156.11 - - [17/May/2015:11:05:05 +0000] "GET /files/logstash/logstash-1.3.2-monolithic.jar HTTP/1.1" 404 324 "-" "Chef Client/11 111.199.235.239 - - [17/May/2015:13:05:14 +0000] "GET /presentations/logstash-puppetconf-2012/images/logs.jpg HTTP/1.1" 200 663847 "ht 111.199.235.239 - - [17/May/2015:13:05:23 +0000] "GET /presentations/logstash-puppetconf-2012/ HTTP/1.1" 200 37269 "http://www.logstas 111.199.235.239 - - [17/May/2015:13:05:32 +0000] "GET /presentations/logstash-puppetconf-2012/images/office-space-printer-beat-down-gi 111.199.235.239 - - [17/May/2015:13:05:53 +0000] "GET /presentations/logstash-puppetconf-2012/images/stats-negative-min.png HTTP/1.1" :

There are several approaches to address this issue. Many companies employ strict proctoring during certification exams to prevent cheating with AI. However, this approach is often not feasible for educational systems. Another approach involves formulating tasks in a way that prevents mindless use of AI tools. For example, tasks can be designed so that part of the information required for the task is obtained from the assessment system. In this way, the student receives a solution from the AI that requires analysis and subsequent correction.

Consider as an example a task specifically formulated to complicate the mindless use of AI tools.

The code generated by the ChatGPT requires additional analysis and modifications to function correctly with the set of test files.

This approach allows for the creation of many such tasks where the student is either required to solve the problem independently or use the tool solely as an assistant, rather than relying on it to complete the entire task.

AI is not replacing software engineers — it is transforming them. The future of software engineering lies in symbiotic collaboration between humans and machines. IT education must embrace this transformation by equipping students with the knowledge, skills that necessary to collaborate effectively with AI systems.

References

1. Orosz G., Osmani A. How AI-assisted coding will change software engineering: hard truths. URL: <https://newsletter.pragmaticengineer.com/p/how-ai-will-change-software-engineering>

Рехлецький Є. А.

к.е.н., доц., доцент кафедри комп'ютерних наук,
прикладної та вищої математики,
Львівський торговельно-економічний університет

ДЕЯКІ МІРКУВАННЯ ЩОДО ЕТИЧНИХ ВИКЛІКІВ ЗАСТОСУВАННЯ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ

Штучний інтелект (ШІ) більше не є футуристичною фантазією; це реальність, що стрімко розвивається, яка трансформує галузі, суспільства та наше повсякденне життя. Від автомобілів з автономним керуванням та медичних діагнозів до розпізнавання облич та алгоритмів соціальних мереж, вплив ШІ є повсюдним та зростаючим. Однак цей швидкий розвиток порушує глибокі етичні питання, які ми повинні вирішити, щоб забезпечити відповідальне та корисне впровадження ШІ.

В основі етичних дебатів лежить питання відповідальності. Оскільки системи ШІ стають більш автономними, стає все важче визначити, хто несе відповідальність, коли вони роблять помилки або завдають шкоди. Розглянемо автомобіль з автономним керуванням, який потрапив в аварію. Чи це вина власника автомобіля, виробника, розробника програмного забезпечення чи самого ШІ? Відсутність чітких рамок відповідальності створює правовий та етичний вакуум, що ускладнює визначення вини та забезпечення справедливості. Це питання ще більше ускладнюється природою «чорної скриньки» деяких систем ШІ, зокрема моделей глибокого навчання, що ускладнює розуміння того, як вони приймають рішення. Встановлення чітких ліній відповідальності має вирішальне значення для побудови довіри до ШІ та забезпечення механізмів відшкодування збитків у разі виникнення проблем. Більше того, питання відповідальності виходить за рамки окремих інцидентів і охоплює системні проблеми. Наприклад, якщо гіпотетичний ШІ HR постійно дискримінує певну групу, хто несе відповідальність за упереджений результат? Чи це компанія, яка використовує інструмент, розробник, який його створив, чи дані, які його навчили? Вирішення цих складних проблем відповідальності вимагає багатогранного підходу, який включає правові рамки, етичні принципи та технічні рішення, що сприяють прозорості та поясненню.

Ще однією критичною проблемою є конфіденційність. Системи штучного інтелекту часто покладаються на величезні обсяги даних, включаючи персональну інформацію, для навчання та функціонування. Це викликає занепокоєння щодо того, як ці дані збираються, використовуються та захищаються. Потенціал для неправильного використання, несанкціонованого доступу та спостереження є значним. Наприклад, технологія розпізнавання облич, хоча й корисна для цілей безпеки, також може використовуватися для масового спостереження, порушуючи особисті свободи та створюючи негативний вплив на свободу слова. Збір та аналіз персональних даних системами штучного інтелекту також може призвести до дискримінаційних результатів, оскільки алгоритми можуть посилювати існуючі упередження в даних. Досягнення балансу між використанням даних для навчання ШІ («на благо») та захистом конфіденційності особистої інформації є серйозним етичним викликом, який вимагає надійних правил захисту даних та етичних рекомендацій. Загальний регламент Європейського Союзу про захист даних (GDPR) є яскравим прикладом спроби вирішити ці проблеми, але його ефективність та глобальна застосовність залишаються предметом постійних дискусій. Крім того, зростаюча складність технологій спостереження на базі ШІ викликає занепокоєння щодо руйнування конфіденційності як у громадському, так і в приватному просторі.

Вплив ШІ на робочу силу є ще одним нагальним питанням. Оскільки автоматизація на базі ШІ стає все більш складною, зростає занепокоєння, що вона витіснить працівників у різних галузях. Хоча ШІ може створювати нові робочі місця, перехід може призвести до значних економічних потрясінь та соціальних заворушень. Вкрай важливо розглянути проблеми, і чи ми можемо їх пом'якшити, ці потенційні втрати робочих місць за допомогою освіти, перепідготовки та систем соціального захисту, забезпечуючи справедливий та рівноправний перехід до економіки, керованої ШІ. Це включає інвестування в програми, які надають працівникам навички, необхідні для процвітання на робочому місці, доповненому ШІ, а також вивчення таких політик, як універсальний базовий дохід, для підтримки тих, хто може бути витіснений автоматизацією. Довгострокові наслідки широкомасштабної автоматизації на основі штучного інтелекту для суспільного договору та самого значення праці є глибокими та потребують ретельної уваги.

Розробка автономних систем озброєння (АВЗ) викликає особливо тривожні етичні дилеми. Це зброя на базі штучного інтелекту, яка може вибирати та вражати цілі без втручання людини. Потенційні наслідки розгортання такої зброї є катастрофічними, що викликає занепокоєння щодо ненавмисної ескалації, втрати людського контролю та розмивання моральної відповідальності у війні. Міжнародна спільнота бореться з етичними та правовими наслідками АВЗ, багато хто закликає до заборони їхньої розробки та використання. Делегування рішень, що стосуються життя чи смерті, машинам порушує

фундаментальні питання щодо людської гідності, законів війни та самої природи конфлікту. Потенціал використання цієї зброї в асиметричній війні недержавними суб'єктами без чітких ліній відповідальності ще більше загострює ці занепокоєння. Але сьогоденні реалії по суті знищили всі бар'єри, які людство виставляло чекаючи на ШІ.

Підсумовуючи вищенаведене, ШІ має величезний потенціал для блага людства, але не менший потенціал до його потрясіння, швидкий розвиток створює складну мережу етичних викликів. Вирішення цих викликів вимагає міждисциплінарного підходу, що охоплює предметні області технологів, етиків, політиків та громадськості. Принаймні, це вимагатиме постійної пильності, адаптації та зобов'язань, щодо утримання ШІ у рамках інструменту, який служить людству, а не навпаки. Етичні міркування щодо ШІ – це не просто технічні проблеми, які потрібно вирішити; це фундаментальні питання про те, яке майбутнє на нас чекатиме, та як втримати цінності, якими будуть керуватися наші технологічні досягнення.

Список використаних джерел

1. Bostrom, Nick. Superintelligence: Paths, Dangers, Strategies. Oxford University Press, 2014..
2. O'Neil, Cathy. Weapons of Math Destruction: How Big Data Increases Inequality and Threatens Democracy. Crown, 2016.
3. Russell, Stuart, and Peter Norvig. Artificial Intelligence: A Modern Approach. 4th ed., Pearson, 2020.

Сороківський В. М.,

к.ф.-м.н., доц., доцент кафедри комп'ютерних наук, прикладної та вищої математики,

Папка О. С.,

к.е.н., доцент кафедри комп'ютерних наук, прикладної та вищої математики,

Львівський торговельно-економічний університет

МАТЕМАТИКО-СТАТИСТИЧНІ МЕТОДИ В ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ БІЗНЕСУ

Розвиток сучасного суспільства приводить до необхідності розв'язання складних комплексних задач, яке вимагає розвитку методів і навиків системного підходу до вибору методів розв'язування і розуміння місця отриманого розв'язку в загальній системі розв'язків. Іншими словами, чим повніше конкретна задача зв'язана із зовнішніми факторами, які впливають на її умови, тим більш адекватно отримані результати будуть відображати реальну дійсність. Таке осмислення розв'язків задач можна забезпечити тільки комплексним підходом не, як до окремо розглядуваної задачі, а як до частини більш загальної проблеми. Однією з причин складності дослідження економічних систем є те, що переважна більшість процесів, які протікають в економічних системах є масовими. Друга причина породжується динамічністю економічних систем.

Практично єдиним систематизованим та логічно обґрунтованим способом дослідження економічної системи є її моделювання. При цьому досліджуваному процесу ставиться у відповідність деяка модель, тобто проводиться не безпосереднє дослідження соціально-економічного процесу, а деякого образу. Чільне місце в моделюванні відводиться математичним моделям, інструментарієм яких є математичний апарат в поєднанні з комп'ютерними технологіями.

Математична модель, як абстрактний засіб наближеного представлення реального процесу з метою його дослідження, є математичним описом суттєвих факторів процесу та взаємозв'язків між ними. За звичай одному і тому ж процесу може бути поставлена у відповідність деяка множина моделей, які відрізняються між собою числом враховуваних факторів, повнотою та точністю опису процесу, з одної сторони та складністю моделей - з іншої.

Одна із головних вимог, яка ставиться до математичних моделей, полягає в необхідності врахування в ній всіх основних факторів і взаємозв'язків, розглядуваного процесу та виключення другорядних факторів. Вибір моделі диктується перш за все метою дослідження, при цьому намагаються гранично спростити модель для зручності роботи з нею.

Використання математичних методів дає можливість розробляти стратегічні прогнози та тактичні управлінські рішення на глибокій науковій основі та відображати в них всю складність і різноманітність залежностей між діючими змінними факторами. Такі моделі називають математичними, а методи дослідження та аналізу математичними методами. Серед математичних методів найбільший інтерес в економічному аналізі становлять методи математичного програмування та ймовірісно – статистичні методи.

Саме за математичним апаратом виокремлюють в основному оптимізаційні та статистичні моделі.

Серед оптимізаційних моделей виокремлюють задачі розподілу ресурсів, управління запасами, заміни та ремонту обладнання, впорядкування, вибору маршруту.

До не оптимізаційних моделей відносять балансові моделі (моделі міжгалузевого балансу, техпромфінплану та складання бюджету).

До економіко-статистичних моделей відносять моделі кореляційно-регресійного аналізу, множинної кореляції та регресії, дисперсійного та факторного аналізу, моделі рядів динаміки.

Серед математичних методів найбільший інтерес в діяльності суб'єктів бізнесу становлять методи математичного програмування та ймовірісно-статистичні методи.

Методи математичного програмування використовуються при дослідженні оптимізаційних задач. До них відносяться методи лінійного, цілочисельного, не лінійного, динамічного, стохастичного, параметричного, опуклого програмування та методи теорії ігор, графів, масового обслуговування. Серед ймовірісно статистичних методів виокремлюють методи кореляційного, регресійного, дискримінантного, факторного, кластерного аналізу та методи рядів динаміки.

Задачі парної кореляції і регресії зводяться до дослідження зв'язків між двома показниками, один з яких розглядається як незалежний (фактор), а інший - як залежний (результативний показник). В результаті проведення кореляційно-регресійного аналізу дається статистична оцінка цього зв'язку та розробляється рівняння регресії, тобто рівняння залежності між результативним показником і фактором. Рівняння регресії є математичною моделлю досліджуваної залежності. Виявлена кількісна залежність лежить в основі подальшого якісного аналізу та висновків. Задачі множинної кореляції та регресії допускають аналіз, оцінку та встановлення математичної залежності між результативним показником і декількома незалежними випадковими факторами. На тепер все більше уваги в економічному аналізі приділяється дослідженню проблем, пов'язаних з вивченням різних методів і моделей прогнозування економічних процесів. До заслуг використання методів і моделей прогнозування слід віднести можливість моделювати і прогнозувати подальший розвиток екстремальних ситуацій, вивчення яких дозволить отримати нову інформацію про об'єкт і уникнути в реальному розвитку небажаних явищ.

При прогнозуванні, як правило, використовуються методи кореляційно-регресійного аналізу та рядів динаміки. В основі прогнозування економічних показників методами рядів динаміки лежить той факт, що дані попередніх періодів використовуються з деяким запізненням в часі. При цьому одні і ті ж фактори діють впродовж тривалого періоду часу. Це приводить до направленої тенденції, визначити яку важливо для прогнозування статистичних показників.

Нами в працях [1,2] завдяки використанню методів рядів динаміки розроблена методика визначення ринкової вартості суб'єкта бізнесу на основі прогнозних значень вартості чистих активів та чистого фінансового результату (збитку). В наших дослідженнях ми використовували здебільшого методи аналітичного вирівнювання та ковзної середньої. Проте нами не вивчалось питання виявлення зв'язку між розглядуваними факторами та обчислення тісноти зв'язку між ними. В цьому напрямку нами будуть використовуватися методи кореляційно-регресивного аналізу, які пов'язані з коефіцієнтами взаємного спряження, рангової кореляції та лінійними рівняннями регресії.

Підсумовуючи вище сказане, стверджуємо що успішне функціонування суб'єктів бізнесу в сучасних умовах вимагає від їх менеджерів вироблення навичок активного застосування математичних методів і моделей, що дозволить їм у майбутньому ефективно управляти різноманітними економічними процесами. Значною мірою цьому сприяє розвиток сучасних інформаційних технологій завдяки якому математичні методи стали одним із найпотужніших засобів дослідження економічних систем.

Список використаних джерел:

1. В.М. Сороківський, О.С. Воронко, О.Ю. Бурдик. Прогнозування показників діяльності автотранспортного підприємства. Вісник Львівського торговельно-економічного університету. 2023. Вип. 73. С. 20-25.
2. В.М. Сороківський, О.Ю. Бурдик, О.С. Папка. Моделювання процесу визначення вартості суб'єкта бізнесу. Вісник Львівського торговельно-економічного університету. 2024. Вип. 79. С. 44-48.

Хмілярчук Л. І.

ст. викладач кафедри комп'ютерних наук, прикладної та вищої математики
Львівський торговельно-економічний університет

ПРОБЛЕМИ ТА РИЗИКИ ВИКОРИСТАННЯ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ В НАВЧАННІ

Розвиток нейромереж відкрив величезні перспективи щодо покращення усіх аспектів життя та діяльності людини. Водночас це спричинило розподіл суспільства у ставленні щодо застосування штучного інтелекту (ШІ): одні зазначають виняткову його корисність, інші побоюються швидкого регресу людства.

Ця проблема не оминула й навчальний процес. Звичайно, можливість отримати відповіді на питання за рекордно короткий час породжує спокусу просто списати запропонований текст, не вдаючися до самостійного вирішення поставленого завдання. Проте часто ШІ, який не може відшукати точну відповідь на складні питання, надає неправдиву й неправильну інформацію, яку називають «галюцинаціями», просто дописуючи її самостійно. Подібні проблеми виникають і з посиланнями на джерела інформації. Студенти, не бажаючи витратити час на аналізування та контролювання її правильності, сліпо довіряють ШІ та часто приймають помилкові й неправдиві твердження як факт.

Це спричиняє ще й проблему щодо академічної доброчесності. Адже викладачеві реально важко розрізнити, чи студент самостійно виконав завдання, чи просто скопіював його, особливо, коли це стосується дистанційної перевірки робіт. Одним із шляхів подолання цієї проблеми є запровадження усного захисту виконаних студентами робіт, бо під час очного спілкування з викладачем студент навряд чи зможе підглядіти інформацію у ChatGPT.

Викладач зможе особисто впевнитися, наскільки студент вміє аналізувати, захищати свою роботу, чи може оперативно відкоригувати розв'язок, щоб вирішити задачу зі зміненими умовами. І тоді стане зрозуміло, чи він орієнтується у вирішенні завдання, навіть якщо й використовував нейронні мережі. Адже у професійній діяльності багато ІТ-фахівців дійсно дають ШІ генерувати частини коду, заощаджуючи свій час.

Чи варто турбуватися, що ШІ цілком замінить викладачів? Гадаю, він вже якоюсь мірою це зробив. Уявімо, що студент пише код лабораторної роботи, і він, на жаль, не компілюється, робота зупиняється. Викладач може з першого погляду зрозуміти, що в якомусь рядку бракує, наприклад, роздільника («;»), чи вкралася якась синтаксична помилка. Так само помітити помилку може штучний інтелект, але при цьому, на відміну від викладача, він буде доступний цілодобово, навіть уночі.

Отже ШІ, використаний для пошуку помилок, покращення результатів чи альтернативного погляду на питання, може бути студенту корисним. Певною мірою штучний

інтелект при цьому виконає функцію викладача без обмеження часом лекцій чи тривалістю робочого дня. Тому потрібно заохочувати студентів використовувати штучний інтелект саме таким чином, що органічно доповнить освітній процес.

Однак індивідуалізований підхід не є найважливішим фактором навчання. Дослідник у галузі освіти Hattie J., який проаналізував дані тисяч досліджень, зазначив, що сильна емпатія у стосунках між учнем і вчителем мають у 2,5 рази більший вплив на навчання, ніж персоналізація [1].

Це одна з головних причин, чому студенти, які працюють у суто цифровому середовищі, показують гірші результати, ніж ті, які навчаються очно. Без емпатії студенти пасивно сприймають інформацію, не мають мотивації щодо подолання необхідних труднощів, властивих навчальному процесу.

Часто нездатність навіть висококваліфікованих викладачів розвивати емпатію у стосунках перешкоджає навчанню. І це служить додатковим застереженням проти використання ШІ, оскільки показує, що ні знання, ні педагогіка не є достатніми для ефективного навчання.

Існує думка, що оскільки ChatGPT може отримати доступ до всіх світових знань та їх впорядкувати, більше не потрібно витрачати час на вивчення фактів. Натомість можна зосередитися на таких навичках, як творче та критичне мислення.

На жаль, значна частина того, що ми називаємо «творчим» та «критичним» мисленням, відбувається через підсвідомі процеси, які спираються на засвоєні знання. Коли ми свідомо думаємо про проблему, то можемо активно розглядати лише дуже малу кількість інформації через когнітивні обмеження робочої пам'яті.

Однак, як тільки ми перестаємо свідомо думати про проблему, наш мозок підсвідомо сортує сховища пам'яті, шукаючи відповідні ідеї. Саме під час цього процесу сортування (реконсолідації) встановлюються нові зв'язки та виникає краще мислення.

Саме тому, що підсвідома реконсолідація працює лише з інформацією, яка зберігається в довготривалій пам'яті людини, вона не може використовувати інформацію, до якої здійснюється доступ або яка зберігається назовні. Це пояснює, чому експерти майже завжди демонструють сильніші навички вирішення проблем у своїй галузі знань, ніж новачки.

Простіше кажучи, використання ШІ з метою допомогти учням уникнути виснажливого процесу запам'ятовування фактів є найкращим способом гарантувати, що навички мислення вищого порядку у них ніколи не з'являться.

Крім того, слід враховувати, що підручники традиційно створювалися експертами – людьми з достатньо глибокими знаннями та умінням перевіряти та організовувати інформацію в осмислено структуровані навчальні програми. На даний час великі мовні моделі не мають ні нагляду, ні перевірки. Це означає, що учні, які використовують ШІ, цілком ймовірно, отримують неправильну, непослідовну або нерелевантну інформацію, яка при її запам'ятовуванні може сповільнити або й перервати їхній шлях до фаховості.

Звичайно, моделі ШІ вдосконалюватимуться, а точність інформації зростатиме. На жаль, це не вирішить проблему перевірки. Як і у випадку з Вікіпедією сьогодні, коли користувачі можуть контролювати інформацію лише до свого поточного рівня знань, все, що йде далі, має сприйматися на віру. Коли навчання спирається на віру, вкрай важливо, щоб віра була там, де ймовірність успіху найвища. Саме тому впевненість у тому, що експерт оцінив та впорядкував ключову інформацію, залишається безцінною.

Давно відомо, що багатозадачність шкодить точності, швидкості, формуванню пам'яті. Проведені численні дослідження показали, що використовуючи комп'ютер для самостійного навчання, люди зазвичай витримують менше шести хвилин, починаючи взаємодіяти з цифровими відволікаючими факторами. Під час використання ноутбука в аудиторії студенти зазвичай щогодини 38 хвилин проводять поза завданням. Іншими

словами, цифрові пристрої, які учні використовують для доступу та взаємодії з ChatGPT, стали справжніми багатозадачними машинами, які доволі часто використовуються не для навчання.

Загалом, використання ШІ в освіті, з одного боку, допоможе викладачам виконувати рутинні завдання щодо оновлення програм, підготовки тестових завдань, створювати інноваційний, захопливий та якісний контент, з іншого – існують ризики зниження соціалізації, зменшення контактів студентів з викладачами, а також виникнення проблеми з розвитком критичного мислення.

Щоб мінімізувати ризики і отримувати від використання ШІ в освіті користь, необхідно дотримуватися балансу між залученням нейромереж до процесу навчання і присутністю в ньому реальних людей.

Список використаних джерел

1. Hattie J. Visible learning: A synthesis of over 800 meta-analyses relating to achievement. London, New York: Routledge, 2009. 392 p.
2. Horvath JC. The Limits of GenAI Educators. AI and machine learning Digital Article. URL: <https://hbr.org/2024/07/the-limits-of-genai-educators> (дата звернення 12.05.2025)

Halyna S. Voznyak

Senior Tacher, Department of Foreign Languages
Lviv University of Trade and Economics

Lesia M. Tymochko

Assistant Professor of the Department of Foreign Languages
Lviv University of Trade and Economics

THE ART OF DEBATING IN ENGLISH TEACHING

The thesis aims to explore how integrating debate into English language instruction enhances students' linguistic proficiency, critical thinking, and confidence. The subject of the research focuses on the pedagogical value of debating, presenting practical strategies for classroom implementation and addressing challenges educators may face. By promoting active engagement, collaboration, and cultural awareness, the study demonstrates how debate can transform language learning into a dynamic and empowering experience.

Debating is an essential skill that transcends mere argumentation, fostering critical thinking, communication abilities, and confidence in students. Debating plays a vital role in language education by developing key competencies that extend beyond speaking skills. Among the most important significances of debating in language learning are the improvement of language proficiency, critical thinking, and cultural awareness. First, debating significantly enhances **language proficiency**. The need to articulate thoughts clearly and persuasively forces students to use language purposefully and accurately. Through consistent practice with phrases such as “I would argue that...” or “The evidence suggests that...” learners improve their vocabulary and grasp of grammar in meaningful contexts. This structured use of language helps students convey complex ideas more effectively, while regular exposure to formal expressions supports fluency and builds confidence in using English in academic and professional settings. In addition to linguistic development, debating sharpens **critical thinking** skills. Students are encouraged to analyse multiple perspectives, evaluate the strength of evidence, and construct logical, coherent arguments. For instance, in a debate about climate change, learners might be asked to interpret data and assess its implications by posing questions like, “What are the implications of this evidence?” Such analytical tasks teach students to challenge assumptions, identify logical fallacies, and think deeply – skills that are essential for both academic success and informed citizenship. Furthermore, debating promotes **cultural awareness** by exposing students to diverse viewpoints and encouraging thoughtful engagement with different cultural contexts. When addressing global issues, learners have the opportunity to share perspectives shaped by their own backgrounds using statements like, “From my perspective, influenced by my culture...”. This practice not only enables students to express their identities but also fosters empathy and respect for others. In doing so, debating creates an inclusive classroom environment where cultural sensitivity is both practiced and valued – an essential quality in today's globalized world [1].

Debating offers a range of pedagogical benefits in language learning, making it a powerful tool for developing both linguistic and cognitive skills. One key benefit is **active engagement**. Debating transforms passive learning into active participation, motivating students to engage with the material and each other. This approach can be exemplified by encouraging students to say, “I disagree with my opponent's view because...”. Active engagement leads to better retention of information, as students are more likely to remember material they have discussed and debated. Another important advantage is the development of **collaboration and teamwork**. Students often work in pairs or teams, developing collaboration and interpersonal skills that are crucial in both academic and professional settings. Phrases like “We believe that...” or “Our team's position is...” help students learn to work together effectively. Collaborative debates teach students how to listen

actively, negotiate, and build on each other's ideas. These skills are invaluable in group projects and in the workplace, where teamwork is often essential for success. Debating also contributes significantly to **confidence building**. Regular practice in a supportive environment helps students overcome the fear of public speaking. Using affirmations such as "I can present my ideas clearly" can encourage students to speak up and share their thoughts confidently. As students become more adept at expressing their ideas, they gain confidence not just in their debating abilities but also in their overall communication skills [2].

To fully harness these benefits, educators can adopt several implementation strategies. One such strategy is the use of **structured debates**, such as British Parliamentary or Lincoln-Douglas formats. Assigning students specific roles like "affirmative" or "negative" allows them to explore diverse perspectives while learning to organize their arguments logically and present them clearly, thereby strengthening their public speaking skills. Effective **topic selection** is also essential. Choosing relevant and thought-provoking issues ensures students remain engaged and invested. Involving students in the topic selection process further increases motivation and ownership of their learning. Equally important is guiding students through **preparation and research**. Encouraging them to collect evidence, evaluate sources, and construct logical arguments fosters both debating and information literacy skills. Finally, integrating **feedback mechanisms** helps students refine their skills. Peer and instructor feedback sessions, using constructive phrases like, "I appreciated your point about...; however, you could strengthen your argument by..." encourage self-reflection and continuous improvement. A classroom culture that values constructive feedback enables students to embrace challenges and grow through experience.

When implementing classroom debates, educators often encounter several challenges, each of which has practical solutions to support student success. One common issue is **language barriers**. Some students may struggle with complex vocabulary or syntax. Encourage the use of simpler language and provide vocabulary lists to support their arguments. For example, teaching phrases like "In my opinion..." can make it easier for students to express themselves. Additionally, pairing students with different skill levels can help those who are more proficient assist their peers, fostering a sense of community and support. Another challenge is **nervousness** about public speaking. Address public speaking anxiety by creating a supportive classroom atmosphere. Start with smaller group discussions before progressing to larger debates. Reassure students by saying, "It's okay to make mistakes; that's how we learn". Practicing in a safe and encouraging environment allows students to build confidence gradually. Role-playing exercises or mock debates can also serve as effective tools for reducing anxiety. **Time constraints** can also pose a difficulty when planning debates. To overcome this, educators can integrate debates into regular lesson plans, allowing for shorter, informal debates that can fit into various class formats. For instance, a quick "mini-debate" on a topic can be conducted in 15 minutes, encouraging students to think on their feet. This flexibility allows educators to adapt debates to suit different teaching styles and classroom dynamics [1].

In conclusion, the art of debating is a powerful tool in English language teaching, offering numerous cognitive, social, and emotional benefits. By incorporating structured debates into the curriculum, educators can enhance language proficiency, critical thinking, and student engagement. As students learn to articulate their opinions and challenge others respectfully, they become not only better communicators but also more informed and empathetic individuals. Embracing the art of debating in the classroom is an investment in students' futures, equipping them with essential skills for the world beyond academia. The skills developed through debating will serve students well, fostering a generation of critical thinkers and effective communicators ready to engage with the complexities of the modern world.

References

1. LeBeau C., Harrington D., Lubetsky M. Discover Debate: Basic Skills for Supporting and Refuting Opinions. Seoul: Language Solutions, 2005. 164 p.
2. Snider A. C., Schnurer M. Many Sides: Debate Across the Curriculum. New York: International Debate Education Association (IDEA), 2002. 260 p.

Lilia Iv. Hrabar

Senior teacher, Department of Foreign Languages
Lviv University of Trade and Economics

Olha Ih. Talokha

Teacher of English, Department of Foreign Languages
Lviv University of Trade and Economics

THE LEXICAL APPROACH IN TEACHING ENGLISH AS A FOREIGN LANGUAGE WITH THE HELP OF ARTIFICIAL INTELLIGENCE

In our modern society where the world develops every day, there has been a huge interest in the concept of «creativity» from almost everywhere. Large corporations, schools, and universities are increasingly focused on how to help people become more creative and innovative, and creativity is frequently portrayed as the key to personal fulfilment, economic advancement, and the solution to many of the most perplexing problems of the twenty-first century. The importance of creativity is most strongly promoted in the field of education, where a great variety of creative schools and teachers to broaden students' horizon who can contribute to more creative society.

As online education and e-learning gain popularity, teachers seek new and inventive ways to engage students in learning. They play an important role in the educational process. We are a carrier of knowledge that directly affect student's perception. Using new approaches is obviously beneficial, provided it matches a student's natural growth and is age appropriate. Significant developments and improvements in information technology have occurred, and technology has become an important component of the educational process. Students have different demands and expectations for educational institutions. Traditional educational approaches no longer live up to their expectations. In that regard, teachers should provide students greater opportunity to participate.

One of the most popular approach is **Lexical**, which focusses on words and multi-word combinations as the fundamental building blocks of language learning and communication, rather than grammar, functions or ideas. **The Lexical Approach** represents a conviction in the significance of the lexicon to language structure, second language acquisition, and language usage, specifically multi-word lexical units or «chunks» that are learnt and utilized as single items. In a nutshell, the Lexical Approach states that language is made up of multi-word chunks rather than traditional grammar and vocabulary. Furthermore, it focusses on understanding and teaching language as a collection of lexical components rather than grammatical structures. In other words, the units are words and chunks made up of collocations and fixed sentences.

The **major purpose** of the Lexical Approach is to increase language learners' fluency and communication capacity by focusing on learning and employing lexical chunks, combinations of words, for example: "make a decision" – Collocation; "break the ice"- Idiom; "get up" – Phrasal verb; "Would you mind if...?" – Sentence frames. This method **allows** to communicate more fluently, develop vocabulary in context, enhance listening and reading comprehension, sounds more natural and improve language awareness.

Language teaching, like other fields, has recently experienced significant modifications. Today, one educational innovation is the lexical approach, which teaches vocabulary as meaningful phrases rather than words and grammatical components. At the same time, the rapid development of artificial intelligence, particularly ChatGPT, opens up new avenues for the employment of the lexical approach in EFL courses.

There are some advantages and disadvantages of using AL in teaching English with the help of the lexical approach. To begin with **the advantages**, it goes without saying that AL helps to contextualize practice of lexical chunk, for instance AI-platforms might generate various dialogues, role-playing scenarios, and narratives in which learners meet and practice lexical chunks in relevant situations. Secondly, it can monitor a learner's progress and adapt the curriculum accordingly. For

example, if a student has difficulty with travel-related phrases, the AI can produce additional tasks including lexical chunks like «check in at the airport,» «book an accommodation,» or «catch a flight.» Last but not least, Artificial Intelligence may help teachers create educational materials based on lexical fragments. As a result, teachers can input topics (e.g., food, jobs, holidays), and the AI will construct dialogues, vocabulary lists, and activities based on regularly used theme-related terms.

On the other hand, the use of Artificial Intelligence also has its **potential disadvantages**. The main disadvantage is lack of human intuition in language use. AI tools may struggle to fully grasp contextual nuances, pragmatics, and cultural connotations of lexical items. While a native speaker or experienced teacher can explain why a particular collocation sounds natural or inappropriate in a given situation, AI may simply present frequency-based patterns without sufficient attention to register, tone, or social context. Language learning is not just about word combinations but also about understanding when, where, and how to use them appropriately – something AI might not always perform correctly.

Next issue worth mentioning is AI-generated lexical materials. AI makes teacher's work much easier, especially when it comes to preparing materials for lesson. However, such materials may sometimes include inaccurate, outdated, or non-standard expressions - especially if trained on questionable internet sources. This can lead to lexical fossilization of incorrect patterns.

Moreover, overreliance on AI tools may reduce teacher mediation, crucial for explaining collocational restrictions, register, connotation, and cross-linguistic interference – areas where human insight is particularly valuable.

Finally, ethical issues such as **data privacy** and **learner autonomy** cannot be ignored. AI tools often collect large amounts of personal data, and without transparent data management policies, learners may be exposed to **security risks**. In addition, students may become overly dependent on technology, reducing opportunities for **critical thinking**, **interaction**, and **active language use**, which are central to successful lexical acquisition.

3. In conclusion, the integration of Artificial Intelligence into the Lexical Approach offers promising opportunities for enriching English language instruction. By generating authentic contexts, tracking learner progress, and supporting material development, AI can significantly enhance students' engagement with lexical chunks and foster fluency. However, its use must be approached with caution. Language is a deeply human and context-dependent phenomenon, and AI tools – despite their growing sophistication - still lack the sensitivity and intuition of a skilled teacher. Issues such as decontextualized input, potential inaccuracies, ethical concerns, and reduced human mediation highlight the need for a well-balanced approach. Rather than replacing traditional methods or the role of educators, AI should be viewed as a supplementary tool - one that, when used thoughtfully and critically, can support creativity, communication, and learner autonomy within the Lexical Approach. As educational environments continue to evolve, the challenge lies in integrating technology in a pedagogically sound and ethically responsible manner, ensuring that learners benefit from the best of both human insight and technological innovation.

References

1. Jack C. Richards and Theodore S. Approaches and methods in language teaching// Cambridge University Press, 2014. -P. 215-216.
2. Lewis, M. (1997). *Implementing the lexical approach: Putting theory into practice*. EMEA British English.

Halyna S. Detsyk

Senior teacher, Department of Foreign Languages
Lviv University of Trade and Economics

Lilia Iv. Hrabar

Senior teacher, Department of Foreign Languages
Lviv University of Trade and Economics

Lilia Ye. Romanchuk

Senior teacher, Department of Foreign Languages
Lviv University of Trade and Economics

APPROACHES TO DEVELOPING SPEAKING SKILLS: FROM TRADITIONAL PRACTICE TO DIGITAL INNOVATION

Speaking is one of the most essential components of foreign language learning. Unlike reading or writing, speaking requires immediate processing and active use of vocabulary and grammar, which makes it both a challenging and rewarding skill to develop. Building strong speaking skills boosts learners' confidence and encourages them to use the language in real-life situations. Whether for travel, professional environments, or social connections, the ability to speak fluently is often the ultimate goal of language learning. It enables individuals to share ideas, express emotions, and build relationship. Today, with the integration of digital tools and learner-centered methods, educators and learners have access to a wide range of approaches both traditional and innovative to strengthen oral communication.

The aim of this work is to show the relation between traditional and modern approaches to developing speaking skills and to describe different ways of their usage and abuse during English lessons in the higher educational establishments.

Historically, speaking skills have been taught through structured activities such as dialogues, question-and-answer exercises, role plays, and oral presentations. These activities offer controlled practice and allow learners to focus on accuracy, vocabulary, and pronunciation. Group discussions and debates are also common strategies, fostering fluency, spontaneity, and critical thinking. In the classroom setting, these traditional approaches are still effective when combined with meaningful feedback and interaction. However, to fully prepare learners for real-world communication, additional techniques are often needed to bridge the gap between rehearsed practice and authentic speech.

With the rise of technology and multimedia tools, modern approaches to developing speaking skills now emphasize interaction, fluency, and learner autonomy. Some of the most innovative methods include Shadowing Podcasts and Videos and Video Journaling (Vlogging).

Shadowing is a highly effective technique in which learners listen to spoken content – such as podcasts, TED Talks, or YouTube videos – and speak along with the speaker, imitating their pronunciation, rhythm, and intonation as closely as possible. This method trains learners to think and speak in real time, improving fluency, listening comprehension, and natural speech patterns. Podcasts are especially useful because they expose learners to a variety of accents, topics, and speaking styles. When shadowing, learners can first listen passively, then move on to slow, sentence-by-sentence repetition, and finally attempt to shadow the speaker in real time. Over time, this process helps internalize correct pronunciation and language structure, making speech more automatic and confident. To enhance the shadowing experience, learners can use tools such as transcripts, subtitles, and audio slow-down features. Recording oneself while shadowing and comparing the recording to the original also allows for self-assessment and improvement.

Another powerful approach is Video Journaling, or Vlogging, where learners record themselves speaking about daily events, opinions, or specific topics. This method encourages spontaneous speaking, builds confidence, and helps track progress over time. Vlogging serves multiple purposes: it allows learners to practice formulating ideas in spoken form, enhances vocabulary recall, and promotes clearer pronunciation. By reviewing their recordings, learners can

observe their own speaking patterns, identify errors, and become more self-aware of their communication style. Moreover, Vlogging is a flexible and personalized approach that requires minimal equipment – a smartphone or webcam is usually sufficient. It can be used as a private learning tool or shared with peers, tutors, or language communities for feedback.

The most effective speaking programs often combine multiple approaches to address different learner needs. For example, structured classroom dialogues can be supplemented with podcast shadowing at home, while weekly vlogging tasks can help learners reflect on and internalize new vocabulary from lessons. By incorporating both traditional and digital methods, learners are more likely to develop a well-rounded speaking ability. These approaches not only improve linguistic competence but also foster confidence, creativity, and independence.

Developing strong speaking skills is essential for personal, academic, and professional success. While traditional techniques remain valuable, modern strategies such as shadowing podcasts and video journaling provide dynamic and engaging ways to enhance fluency and real-time communication. By embracing a variety of approaches – especially those that incorporate technology and self-directed learning – educators and learners can make speaking practice more effective, enjoyable, and sustainable in the long term.

References

1. Richards J.C., Rodgers T.S. *Approaches and Methods in Language Teaching* (3rd ed.). Cambridge University Press. 2014.
2. Godwin-Jones R. Emerging Technologies: Language Learning with Video-Based Social Media. *Language Learning & Technology*, 18(1), 2014. p. 5–12.
3. Murphey T. Exploring Conversational Shadowing. *Language Teaching Research*, 5(2), 2001. p.128–155.

Dosia M. Dubravskaja

PhD in Psychology, Assistant Professor
Department of Foreign Languages
Lviv University of Trade and Economics

THE GENETIC ASPECT OF PERSONALITY: FROM INNATE ABILITIES TO SKILLS

Personality is a dynamic and multidimensional construct that encompasses stable patterns of thought, emotion, and behavior. Understanding its origins has long intrigued psychologists, biologists, and neuroscientists alike. A central debate in this inquiry concerns the relative influence of genetic and environmental factors. In recent decades, advances in behavioral genetics and molecular biology have deepened our understanding of the genetic foundations of personality. From early innate temperamental traits to the acquisition of complex psychosocial skills, research suggests that genetics lay the groundwork upon which experience builds. This paper explores the continuum from genetically influenced predispositions to the development of learned skills, emphasizing the interplay between nature and nurture in shaping individual personality.

Genetic Foundations of Personality. Genetic studies suggest that 40–60% of the variability in personality traits can be attributed to heritable factors. Research involving monozygotic twins (who share nearly identical genetic material) shows remarkably similar personality profiles – even when raised in different environments. For instance, the famous Minnesota Study of Twins Reared Apart found that twins separated at birth often shared remarkably similar levels of extraversion, conscientiousness, and even preferences such as career choice or hobbies.

One well-known example is the DRD4 gene, which affects dopamine receptor functioning. Variants of this gene are associated with novelty-seeking behavior. Individuals with this gene variant tend to be more curious, risk-taking, and explorative – traits often seen in entrepreneurs, adventurers, and innovators. Richard Branson, for instance, has spoken openly about his natural impulsivity and risk appetite, which likely have a temperamental and genetic basis, later refined into entrepreneurial acumen through experience and education.

Similarly, the 5-HTTLPR gene, involved in serotonin transport, has been linked to anxiety sensitivity and neuroticism. People with the short variant of this gene tend to respond more strongly

to stressful stimuli and are more susceptible to depression, particularly in adverse environments. Yet, in supportive environments, they often develop high emotional sensitivity and empathy – skills that may make them effective in caregiving or counseling roles.

From Temperament to Personality. Temperament represents the biologically rooted core of personality visible from infancy. For example, some babies are naturally calm and sociable, while others are reactive and cautious. These early-emerging traits form the raw material upon which personality is built.

Consider the case of two children: one is naturally shy and cautious, the other outgoing and fearless. Left to develop without support, the shy child might struggle socially. However, with guided exposure to social situations and supportive parenting, this same child may grow into a thoughtful, attentive listener – traits often found in skilled therapists or negotiators.

Here, genes provide the initial inclination, but context determines how these tendencies are expressed and refined. It is this transformation – from innate tendencies into learned competencies – that marks the journey from inborn personality to socially adaptive skill sets.

The Development of Skills: Genetics Meets Experience. While innate abilities provide a biological potential, the development of psychological skills (e.g., emotional intelligence, interpersonal communication, self-regulation) often depends on environmental stimulation and learning. For example, a genetically predisposed extrovert may acquire strong leadership skills if nurtured in a supportive environment. Epigenetic mechanisms — biological processes that regulate gene expression in response to experience – play a key role in explaining how environment modifies genetic predispositions throughout life.

Real-life example: Consider Barack Obama. Biographers have noted his introspective temperament, high empathy, and preference for measured deliberation – traits consistent with a conscientious and agreeable personality profile. While these traits likely had a temperamental foundation, his exposure to diverse social environments, a strong academic upbringing, and mentorship helped develop them into refined leadership and communication skills.

Skills such as impulse control, emotional regulation, creativity, or resilience may be influenced by neurobiological processes, but they are cultivated over time. For instance, musical talent may have a heritable component (linked to auditory processing and rhythm perception), but becoming a concert pianist requires years of training. The same applies to social and emotional skills – natural temperament can provide the foundation, but practice, feedback, and life experience are the builders.

Advances in Science and Remaining Challenges. Recent genome-wide association studies (GWAS) have identified dozens of loci related to specific personality traits, but each contributes only modestly. This supports the polygenic model, where hundreds or thousands of genes each exert a small influence. Meanwhile, the field of epigenetics shows how environmental factors (e.g., trauma, nutrition, education) can alter gene expression—switching genes on or off without changing the DNA sequence.

For example, early childhood adversity can alter the expression of genes involved in stress regulation, increasing the risk of anxiety or depression. Conversely, interventions such as mindfulness training or cognitive-behavioral therapy can help rewire emotional responses – even in individuals with a genetic predisposition toward emotional instability. Here is an additional vivid and diverse example that illustrate how genetic predispositions interact with life experience to shape personality traits and develop into skills.

The Case of Serena and Venus Williams – Born to Compete, Trained to Win. Both sisters come from a family with evident athletic prowess. Studies suggest that traits like high energy levels, competitiveness, and motor coordination have a genetic basis. It is likely that Serena and Venus inherited a natural disposition toward fast reaction time, physical resilience, and psychological endurance.

However, their world-class success wasn't due to genes alone. Their father, Richard Williams, began training them in tennis from a very young age, instilling discipline, strategy, and

emotional resilience. What started as innate physical and temperamental strengths evolved into the mental toughness, confidence, and focused ambition seen in elite athletes.

➤ Innate abilities: psychomotor speed, aggression, resilience

➤ Skills developed: strategic thinking, self-regulation under pressure, leadership in sports

Thus, genetics set the stage, but experience writes the script.

The study of personality through the lens of genetics reveals a compelling picture: we are born with certain dispositions and temperaments, but these raw traits are sculpted by our experiences into the personalities and skill sets that define us. Genetic factors shape the way we perceive the world, respond to challenges, and relate to others – but they do not rigidly determine our fate. Skills like empathy, leadership, creativity, and resilience emerge from the dialogue between inherited traits and environmental shaping.

Personality is neither solely a product of genetics nor purely shaped by environment. Rather, it emerges through a complex interplay between innate biological predispositions and experiential factors. Genetics influence the foundational structure of personality by shaping temperament and predispositions, while life experiences and social learning refine and develop these traits into functional skills. Ongoing research integrating genetic, psychological, and environmental perspectives is essential for a nuanced understanding of personality development. Ultimately, recognizing the genetic basis of personality enriches both scientific theory and practical applications in education, mental health, and human development.

References

1. Brent W. Robert. Personality Psychology//Annual review of Psychology. Volume 73, 2022. – Pp. 489-518. – URL: <https://www.annualreviews.org>.
2. Дубравська Д. М. (2001). Основи психології. Навч. посібник. Львів: Світ. - 280 с.

Dosia M. Dubravska

PhD in Psychology, Assistant Professor

Department of Foreign Languages

Lviv University of Trade and Economics

Halyna M. Soroka

Senior Tacher, Department of Foreign Languages

Lviv University of Trade and Economics

THE ROLE OF ERROR CORRECTION, PRACTICE, AND CREATIVE ENGAGEMENT IN TEACHING ENGLISH GRAMMAR

In today's globalized world, proficiency in English remains a key skill for academic achievement, professional mobility, and cross-cultural communication. While fluency is often prioritized in communicative language teaching, the role of grammatical accuracy becomes increasingly important as learners advance. At the intermediate and upper-intermediate levels, students are expected not only to express themselves but to do so clearly, precisely, and effectively – particularly in academic and formal contexts.

Equally critical is the role of daily, deliberate practice. Without regular engagement with the language – both in controlled and communicative contexts – students are unlikely to consolidate their grammatical knowledge or expand their active vocabulary. Grammar, as the structural foundation of language, must be reinforced not only through rule-based instruction but also through meaningful use. Writing, speaking, and peer collaboration serve as essential tools for internalizing complex grammatical forms.

Furthermore, fostering creative and multisensory engagement enhances retention and learner motivation. Traditional grammar instruction that focuses solely on rote rules and error correction is insufficient for today's diverse classrooms. Learners benefit from visual aids, storytelling,

interactive tasks, and revision cycles that turn grammatical practice into a process of discovery and expression. This paper explores how grammar instruction at higher levels can be transformed by integrating three essential components: error correction, structured practice, and creative engagement. It argues that a balanced, learner-centered approach not only improves accuracy but also empowers students to become confident, independent users of English in both academic and real-world settings.

Thesis 1: Not All Errors Require Immediate Correction

While error correction is fundamental to language instruction, some researches and our observation show that over-correction can reduce learner confidence and engagement. Errors that interfere with meaning – particularly those related to verb tenses, subject-verb agreement, or word order – should be prioritized, as they directly affect communicative clarity. Teachers must apply differentiated correction strategies, adapting them to learner proficiency, goals, and personality. For instance, there is the distinction between *global errors* (those that hinder comprehension) and *local errors* (those that do not). It is recommended to address only global errors right away, while minor mistakes can be left uncorrected. By listening attentively to the teacher, some students can identify mistakes in their own speaking and writing and know the correct structure. When students self-correct, it shows they understand the language and can use it intentionally.

Thesis 2: Daily Practice is Essential to Long-Term Retention and Fluency

Fluency develops through regular, meaningful use of the language. Students must be encouraged to treat language learning like physical training: consistent, incremental efforts yield lasting results. Fear of making mistakes is natural in beginners but should not become a barrier. Teachers can foster a safe environment by using collaborative tasks, error-tolerant peer review, and positive reinforcement. Students should be speaking for about 70% of the lesson, with teachers limiting their talk to the remaining 30%. In an EFL context, fluency and automaticity emerge through use: the more learners speak, the more they notice gaps in their interlanguage and refine form–meaning connections. Students consistently report greater satisfaction when they feel heard and actively involved rather than relegated to passive recipients.

Thesis 3: Mistakes Are a Natural and Necessary Part of the Learning Process

Language acquisition theories, including Krashen's (1982) [1], emphasize that errors are indicators of progress and experimentation. Students must be reassured that making errors is not a sign of failure but a step toward mastery. In real-world communication, occasional grammatical inaccuracies are less important than clarity and intent. Nevertheless, for advanced learners aiming for academic or professional precision, accuracy becomes increasingly important. Thus, error correction should evolve from tolerance to refinement as learners progress.

Thesis 4: Rewriting and Feedback Cycles Enhance Grammatical Awareness

Writing is a process, not a product. Requiring students to rewrite their texts after receiving feedback leads to deeper processing and stronger retention of grammatical forms. Moreover, involving students in the revision process fosters autonomy and reflective thinking. When learners rewrite their work, they move from passive recipients of correction to active participants in constructing knowledge. Formalizing this process through peer editing, portfolios, and teacher conferences boosts long-term development and motivation.

Thesis 5: Initial Assessment Is Crucial for Appropriate Instructional Design

Before engaging with a grammar-focused textbook aimed at upper-intermediate or advanced levels, learners' proficiency should be assessed using standardized placement tools (e.g., CEFR-based tests, Cambridge English, TOEFL ITP). The textbook under discussion assumes familiarity with core grammatical concepts and aims to refine accuracy and expand expressive range. Tasks marked with *, **, or *** signal increasing complexity and are meant to stretch learners' analytical and productive skills.

Thesis 6: Multisensory and Creative Engagement Promotes Deeper Learning

Modern pedagogical approaches stress the importance of multisensory learning – engaging visual, auditory, and kinaesthetic modalities. Gardner's Theory of Multiple Intelligences (1983) also supports this, highlighting the need for varied instructional strategies. Creative tasks such as

role-plays, grammar storytelling, guided discovery, and project-based learning enhance motivation and retention. The Chinese proverb, “*Tell me and I forget. Show me and I remember. Involve me and I understand,*” remains highly relevant in 21st-century classrooms where engagement leads to ownership of learning.

Thesis 7: Strategic Focus on Motivated Learners for Maximizing Language Acquisition

Decades of classroom experience demonstrate that it's far more effective to concentrate on those students who are motivated to learn the language, rather than expending valuable time on those who aren't interested. By prioritizing motivated learners, teachers can foster a dynamic, supportive environment in which enthusiasm and effort are amplified. This focus not only accelerates progress for engaged students – allowing for deeper practice, richer feedback, and more challenging tasks – but also creates positive peer influence: motivated students model persistence and active participation, which can encourage others to become more involved. Meanwhile, redirecting energy away from unmotivated learners prevents teacher burnout and preserves instructional resources for activities that yield the greatest return in communicative competence. Ultimately, this strategic allocation of attention maximizes overall classroom achievement and cultivates a culture of genuine language learning.

Effective grammar instruction at higher levels involves more than rule memorization. It requires a balanced approach combining targeted correction, consistent practice, reflective rewriting, diagnostic assessment, and creative participation. Only through such an integrated model can learners develop both fluency and accuracy, preparing them for meaningful real-world communication.

References

1. Stephen D. Krashen's (1982). *Principles and Practice in Second Language Acquisition*. University of Southern California. URL: <https://www.sdkrashen.com/content/booksprinciplesandpractice.pdf>
2. Michele Marenus. Gardner's Theory of Multiple Intelligences (1983). URL: <https://www.simplypsychology.org/multiple-intelligences>.

Ковалик Н. В.

к. філол. н., професор кафедри іноземних мов,
завідувачка кафедри іноземних мов,
Львівський торговельно-економічний університет

Тимочко Л. М.

доцент кафедри іноземних мов,
Львівський торговельно-економічний університет

QUALIA-СТРУКТУРА ДЖЕЙМСА ПУСТЕЙОВСЬКОГО ТА ЇЇ ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ ПРОЄКТУ *ECOLEXICON*

Дослідження присвячено аналізу когнітивно-семантичних засад фреймового термінознавства в інтерпретації наукової школи *LexiCon* (на основі проекту *EcoLexicon*) та з'ясуванню ролі теорії генеративного лексикону Дж. Пустейовського, зокрема *Qualia*-структури, у концептуальному моделюванні спеціалізованих знань у галузі екологічного дискурсу. Завдання дослідження вбачаємо в окресленні теоретичних засад фреймового термінознавства та його зв'язку із когнітивною лінгвістикою; аналізу підходів наукової групи *LexiCon* до термінологічного моделювання знань; характеристиці основних принципів побудови мультимовного тезауруса *EcoLexicon*; з'ясуванні впливу теорії генеративного лексикону Дж. Пустейовського на концептуальну організацію термінологічної бази знань; розкриттю сутності та функціональних можливостей *Qualia*-структури в аналізі спеціалізованих концептів. Об'єктом дослідження є фреймове термінознавство як напрям когнітивної лінгвістики, а предметом – моделювання спеціалізованих знань у

мультимовному інформаційному ресурсі *EcoLexicon* на основі теорії генеративного лексикону Дж. Пустейовського та *Qualia*-структури в рамках фреймового термінознавства.

У XXI столітті спостерігається активний розвиток нових напрямів термінознавства, серед яких особливе місце займає фреймове термінознавство (*Frame-Based Terminology*). Цей підхід передбачає моделювання термінологічної інформації у вигляді когнітивних структур, що відображають контекстуальні зв'язки, концептуальні ролі та ментальні репрезентації. Однією з провідних дослідниць цього напрямку є П. Фабер Бенітес. Вона розглядає фреймове термінознавство як інструмент систематизації та опису термінологічних систем за допомогою концептуальних карт знань. П. Фабер Бенітес очолює науково-дослідну групу *LexiCon Research Group*, яка функціонує при Університеті Гранади з 1994 року. Протягом останніх десятиліть науковці цієї групи працюють над створенням спеціалізованих мультимовних баз знань та онтологій, таких як *OncoTerm*, *EcoLexicon*, *UGRTerm*, які можуть бути використані як візуальні термінологічні та перекладацькі тезауруси. Ці бази знань розробляються на основі стійкої моделі семантичного аналізу, що базується на створенні лексичних шаблонів, сформованих у процесі вивчення тематичних корпусів і словників. Застосування принципів фреймового термінознавства у діяльності групи *LexiCon* сприяло появі широкого спектра наукових публікацій, які демонструють ефективність цього підходу в аналізі спеціалізованих субмов і репрезентації спеціалізованих знань. *EcoLexicon* є мультимовним інформаційним ресурсом про навколишнє середовище у формі візуального тезауруса, розробленим на засадах фреймової термінології. На початковому етапі база знань функціонувала трьома мовами – іспанською, англійською та німецькою; згодом було додано ще чотири мови. Станом на сьогодні *EcoLexicon* містить 3 547 концептів і 18 875 термінів, що охоплюють різні аспекти екологічної тематики.

Завдяки поєднанню концептуальної, лінгвістичної та графічної інформації *EcoLexicon* відповідає потребам широкого кола користувачів. Під час його розроблення особливу увагу було приділено формуванню внутрішньо узгодженої системи, що базується на теоретичних засадах когнітивної лінгвістики Л. Барсалу та генеративного лексикону Дж. Пустейовського.

Для забезпечення цілісності термінологічної бази науковці дослідницької групи *LexiCon* використали елементи теорії генеративного лексикону, зокрема концепцію *Qualia*-структури, яка дозволяє виявляти та описувати концептуальні відношення, характерні для сфери довкілля. Застосування *Qualia*-структури у межах когнітивної семантики відкриває нові можливості для когнітивно-семантичного моделювання, поглиблюючи розуміння принципів семантичної організації мовних одиниць, структуризації знань і концептуальних зв'язків.

У науковій праці *The Generative Lexicon* («Генеративний лексикон», 1991) Пустейовський уперше запропонував теорію генеративної лексики (лексичної семантики), яка розглядає проблему полісемії, тобто пояснює, яким чином за допомогою обмеженого набору мовних засобів можливо створювати необмежену кількість значень слів. Учений пропонує надати лексикону статус центрального компонента в лінгвістичному описі. Суть його концепції полягає в тому, що лексика має генеративну природу: вона не лише забезпечує багатий і експресивний словниковий запас для опису лексичної інформації, а й формує підґрунтя для обробки семантичних нюансів та побудови контекстуальних значень. Генеративна лексика створює механізми поєднання семантичних компонентів у контексті, що дозволяє формувати розширені, нові або уточнені смисли. У подальших дослідженнях Пустейовський розробив теоретичний фундамент концепції *Qualia structure* – механізму представлення лексичних одиниць, який дає змогу нівелювати значну частину лексичної багатозначності та водночас пояснити системну полісемію [2].

Термін *Qualia*, запозичений Пустейовським із філософії для позначення окремого аспекту значення слова (смислу), має латинське походження й означає «який саме». У своїй теорії вчений використовує цей термін для позначення відношення між концептом, вираженим словом, та іншими концептами, з якими це слово асоціюється [1].

У праці *EcoLexicon: an Environmental TKB* її автори наголошують, що «для забезпечення внутрішньої узгодженості термінологічної бази знань застосовуються основні принципи теорії генеративного лексикону Дж. Пустейовського, які допомагають виявляти концептуальні зв'язки, характерні для екологічної сфери» [3]. Генеративний лексикон описує лексичні одиниці через їхню *Qualia*-структуру, що складається з чотирьох базових «ролей» (*roles*): формальна роль (*is-a relation*); конститутивна роль (*part-of or made-of relation*); телічна роль (*used-for or functions-as relation*); агентивна роль (*created-by relation*) [1]. Отже, *Qualia*-структура є комбінацією чотирьох, згаданих вище ролей об'єкта, яку Пустейовський характеризує як таку, «яка описує суттєві властивості об'єкта, події та відношення» [1; 7–8]. Причому, кожна із зазначених ролей об'єкта є багатовимірною. Узагальнивши результати своїх досліджень, науковець зазначив, що «лише чіткі відповіді на запитання можуть сприяти розкриттю значень слів у мові» [1; 8].

Теорія генеративного лексикону та концепція *Qualia*-структури Пустейовського були згодом удосконалені науковцями групи *LexiCon* для реалізації проєкту *EcoLexicon*. Вони використали типологію поділу лексичних одиниць на три основні категорії: (1) за сутністю та походженням (*entity*), (2) за подієвістю (*event*), (3) за властивістю (*property*). Кожен із цих типів додатково ранжується за трьома підкатегоріями: (1) природні (*natural*), (2) артефактні (*artifactual*), (3) комбіновані (*complex*). Таким чином, дослідники групи *LexiCon* розширили модель *Qualia*-структури, інтегрувавши власну типологію концептів із базовими *Qualia*-ролями та реєстром концептуальних відношень, специфічних для галузі довкілля. Згідно з їхнім підходом, концептуальні відношення асоціюються з певною *Qualia*-роллю й залежать від типу концепту.

Відзначаємо, що елементи генеративного лексикону Пустейовського, зокрема його теорія «ролей *Qualia*-структури» концептів, істотно вплинули на розв'язання проблеми репрезентації знань у семантичному лексиконі. Створення *Qualia*-структури вважається одним із надважливих відкриттів останніх десятиліть і слугує джерелом натхнення для сучасних лінгвістів. Перспективу подальших досліджень вбачаємо у поглибленому аналізі мультимовного інформаційного ресурсу *EcoLexicon* та проведенні спеціальних розвідок базових концептів у сфері водогосподарського метадискурсу.

Список використаних джерел

1. Pustejovsky J., Jezek E. Integrating generative lexicon and lexical semantic resources : навч. матеріал. 23 трав. 2016. URL: http://lrec2016.lrec-conf.org/media/filer_public/2016/05/10/tutorialmaterial_pustejovsky.pdf (date of access: 15.12.2024).
2. Pustejovsky J. The Generative Lexicon. Cambridge, Mass. : MIT Press, 1995. 298 p.
3. Reimerink A., León Araúz P., Magaña Redondo P. J. EcoLexicon: An Environmental TKB. Proceedings of the Seventh Conference on International Language Resources and Evaluation (LREC'10) / eds. I. Calzolari, K. Choukri, B. Maegaard, J. Mariani, J. Odijk, S. Piperidis, M. Rosner, D. Tapias. Valletta : European Language Resources Association (ELRA), 2010. P. 2322–2329.

Кость С. С.

к.філол.н., доцент кафедри іноземних мов
Львівський торговельно-економічний університет

ЧЕСЬКИЙ ПИСЬМЕННИК ЛЮДВІК РІТТЕРСБЕРГ ПРО ЛЬВІВ (40-і РОКИ XIX СТОЛІТТЯ)

Новий етап розвитку чесько-українських літературних взаємин розпочався з першим поділом Польщі, коли Галичина увійшла до складу Австрійської імперії. Для чеської громадськості Галичина була невідомою, мало дослідженою, і саме це стало поштовхом для дослідження її економічного, культурного і літературного життя. Чесько-українські літературні взаємини досліджували як українські, так і чеські автори (І. Горак, К. Паул, П. Гонтар, М. Мольнар В. Моторний та ін.).

У першій половині XIX століття серед тих, хто приїхав до Галичини і почав тут свою літературну та публіцистичну діяльність, були Ян Коубек (1805–1854), Франтішек Яхім (1811–1871), Вацлав Дундер (1817–1879), Людвік Ріттерсберг (1809–1858), Карел Зап (1812–1871). Помітне місце серед них належить Людвіку Ріттерсбергу – талановитому музикантові, художникові, етнографові, літераторові та редакторові журналу.

Людвік Ріттерсберг як музикант зробив значний внесок у розвиток музичної культури чеського національного відродження. Він автор музикознавчих статей та оригінальних музичних творів, а також збирав і досліджував пісні слов'янських народів. Про цей факт ми можемо дізнатися із листування К. Запа та Станка Враз (відомих діячів слов'янського відродження). Зокрема Л. Ріттерсбергу належать статті «Думки про слов'янський спів» (1843) та «Про праатьківщину слов'янського співу» (1846).

Окрім цього, Л. Ріттерсберг – літератор, автор повістей, оповідань, краєзнавчих і подорожніх нарисів та гумористичних зарисовок про суспільне життя. Щодо його публікацій львівського періоду. У 1841 році Л. Ріттерсберг приїжджає до Львові, де займає посаду вчителя співу в «Музичному товаристві», а згодом у 2-й львівській гімназії. У Львові він знайомиться з К. Запом – відомим діячем чеського національного відродження, який, на нашу думку, і спонукав його займатися публіцистикою. Познайомився і з чеським публіцистом та редактором К. Гавлічком-Боровським і польськими літераторами.

Людвіку Ріттерсбергу належать декілька подорожніх нарисів, які стосувалися його побуту у Львові. Він опублікував їх у чеських та німецьких журналах – «Ost und West», «Časopis Českého Museum», «Česká včela», «Lumír», «Pražské noviny», «Poutník». Серед них нариси «Слухняне повідомлення про прогулянку з Праги до Львова», «Львів», «Сільський лікар», «Картинки з галицьких ярмарків», «Прогулянки до львівських околиць».

У нарисі «Львів», що його опублікував Л. Ріттерсберг в журналі «Poutník» (1846), редактором якого був К. Зап, він оглядово ознайомив читачів із архітектурою, побутом та громадським життям міста. Тут можна знайти опис площі Ринок, зокрема ратуші та навколишніх історичних пам'яток – Латинської катедри, Домініканського костелу, костелу і монастиря Бернардинів, греко-католицької церкви св. Юра, бібліотеки Оссолінських, театру, парків та кав'ярень. Автор звернув увагу на багатонаціональність і мультикультурність тогочасного Львова. Описав не лише зовнішні прояви життя українців, поляків чи євреїв, а й вникнув у суть життя та зрозумів приховані внутрішні міжнаціональні конфлікти. Ось як Л. Ріттерсберг описав громадське життя у Львові: «Публічного громадського життя в такому значенні, як ми його розуміємо, у Львові дуже мало; відразу, непримиренність та нетерпимість між різними національностями цьому найбільше перешкоджає» [1, с. 163].

У нарисі «Картинки з галицьких ярмарків» (1847) автор мав на меті познайомити читачів не з традиційними ярмарками, наприклад, у Тернополі, а з тими, які відбувалися в невеликих містечках Галичини. Він зазначав: «Хто хоч колись йшов містечком, де саме відбувався ярмарок, безперечно цього не забуде» [2, с. 24]. Річ у тім, що Л. Ріттерсберг сприймав метушню та хаос ярмарку як якийсь живий організм.

Людвік Ріттерсберг показав не тільки мальовничі сцени торгівлі, а й описав інші характерні картини ярмаркового життя, не оминаючи міжнаціональних суперечностей. Усе це він поєднував із елементами гумору та сарказму.

Дослідники його творчості вказували на те, що до Львова Л. Ріттерсберг приїхав як чех, що писав німецькою мовою, а до Праги повернувся як чеський патріот. У цьому є певна закономірність. Наприклад, К. Зап теж приїхав до Львова як прихильник концепції слов'янської взаємності, а у Львові він у ній розчарувався. На обох вплинула не тільки мультикультурність Львова, а й міжнаціональні суперечності.

Список використаних джерел

1. Rittersberg L. Lwow. Poutník, časopis obrázkový pro každého. Praha : Náklad synův Bohumila Haase, 1846. R. 1. S. 161–163.
2. Rittersberg L. Obrázky z jarmarků Halických. Poutník, časopis obrázkový pro každého. Praha : Náklad synův Bohumila Haase, 1847. R. 2. S. 24–26.

Левицька -Ревуцька О. Є.
старший викладач кафедри іноземних мов
Львівський торговельно-економічний університет
Мельник М. Л.
старший викладач кафедри іноземних мов
Львівський торговельно-економічний університет

ІМПЛІЦИТНІСТЬ ЯК МОВНЕ ЯВИЩЕ

Впродовж останніх років лінгвістична наука все частіше звертається до змістової сторони мовних явищ, вивчає структурну організацію мови, прагматичні якості тексту та їх вплив на слухача / читача. Мовознавчі дослідження спрямовані на вивчення механізмів сприйняття та розуміння тексту, а також на вивчення функціональних ознак тексту, його характеристик. Текст тлумачиться як складний комунікативний акт, який твориться відповідно до наміру автора донести до читача певну інформацію у двох паралельно існуючих планах розповіді: експліцитному та імпліцитному (прихованому).

Імпліцитність – це властивість мовлення передавати інформацію непрямим чином, за допомогою натяків, умовчань, асоціацій, контекстуальних і фонових знань. Це універсальне й надзвичайно гнучке мовне явище, що дає можливість реалізовувати складні смислові структури. Вона забезпечує ефективну комунікацію, зберігаючи економію мовних ресурсів та адаптивність до конкретного комунікативного контексту. На сьогодні немає єдиного визначення поняття імпліцитності. Це явище дозволяє мовцям не лише економити мовні ресурси, а й варіювати смислове навантаження висловлювань, передаючи емоційні, оцінні, соціальні або ідеологічні смисли без їхнього прямого вираження.

У сучасному мовознавстві імпліцитність вивчається в межах різних лінгвістичних напрямів та на різних мовних рівнях і відповідно до цього існують різні концепції класифікації імпліцитності, однак вони не мають чітких відмінностей і розумінні імпліцитності, а відрізняються лише вужчим або ширшим підходом до неї. [1, с. 56]

В широкому розумінні імпліцитність – це складна взаємодія лінгвістичного та екстралінгвістичного, тобто сумарного змісту експліцитного значення висловлювання та фону мовлення. Така імпліцитність передбачає приховане або непрямі виражене значення, що пов'язане з текстом чи висловлюванням та називається явищем, що супроводжує мовленнєворозумовий процес. У вузькому плані імпліцитність містить в собі різні редукції в синтаксисі, а також імплікації, що є частиною семантики висловлювань. Синтаксична та лексична імпліцитність мають достатню прозорість імпліцитних значень, які не вимагають серйозного розумового напруження. [1, с. 57]

У мовознавстві виокремлюють кілька типів імпліцитної інформації:

1. Пресупозиції – факти, що передбачаються як істинні для того, щоб висловлювання мало сенс.

2. Імплікатура – вивідне значення, що не висловлюється прямо, але постає з порушення або дотримання кооперативного принципу мовлення.

3. Контекстуальні інференції – значення, що впливають із конкретної ситуації спілкування.

4. Лексична та граматична імпліцитність – зміст, який виникає завдяки мовним одиницям, що мають багатозначність або специфічне граматичне оформлення.

5. Підтекст – стилістичний інструмент художнього мовлення, що створює багатозначність змісту.

6. Асинтагматична імпліцитність – зміст, який формується на рівні зв'язку між реченнями в тексті, а не в межах одного вислову. Така імпліцитність особливо важлива в художньому та науковому дискурсі, де значення впливає із логічної або тематичної послідовності.

Особливої ваги імпліцитність набуває у сучасних цифрових комунікаціях – зокрема, в соцмережах, месенджерах та блогах. Через обмеження обсягу тексту та специфіку жанру (меми, реакції, репости, GIF-анімації) учасники спілкування дедалі частіше покладаються на фонове знання, натяки та культурні коди. Такий тип імпліцитності часто межує з інтертекстуальністю, де розуміння повідомлення можливе лише за наявності знання контексту – наприклад, популярних мемів або актуальних подій. Це створює нову форму комунікативної спільності, засновану на розпізнаванні «своїх».

Імпліцитність є невід’ємною складовою комунікативного процесу, яка дозволяє передавати зміст опосередковано, не виражаючи його прямо. Це мовне явище відображає гнучкість і багатозначність мови, відкриваючи можливості для глибшого розуміння, контекстуалізації та міжрядкового прочитання. Використання імпліцитних засобів підсилює виразність мовлення, дозволяє уникати надмірної прямої, дотримуватись етикету, а також створює певний простір для інтерпретації. Таким чином, імпліцитність виступає як важливий інструмент мовної економії, стилістичної виразності й міжособистісної комунікації.

Список використаних джерел

1. Добровольська М. Б. Поняття імпліцитності та імпліцитної оцінки в лінгвістиці. Науковий журнал Львівського державного університету безпеки життєдіяльності «Львівський філологічний часопис»: Збірник наукових праць. № 5. Львів, 2019. С. 55–59.

Лисак В. М.

к. пед. наук, доц., доцент кафедри іноземних мов
Львівський торговельно-економічний університет

ДЕЯКІ АСПЕКТИ МОВЛЕННЄВО-ЕТИЧНОЇ КУЛЬТУРИ УКРАЇНЦІВ В ІСТОРИЧНОМУ РОЗВИТКУ

Українська культура мови та народна педагогіка у формах національного мовленнєвого етикету сформували систему цінних порад, духовних повчань, які регламентують доброзичливі стосунки з людьми різних поколінь і споріднених зв’язків. Недаремно в народі казали: «Що маєш казати, то наперед обміркуй», «Дав слово – виконай його», «Слухай тисячу разів, а говори один раз», «Говори мало, слухай багато, а думай ще більше». Ці вислови підкреслюють, що дотримання правил мовленнєвої поведінки служить фундаментом для гармонійних відносин між людьми і є виявом духовності та гуманності.

Етикетні формули та ситуації в мовленні українців створювалися, формувалися та розвивалися в органічному зв’язку з матеріально-духовною культурою етносу. Вони не тільки відбивають заcodedані у мовній культурі стійкі морально-духовні цінності, а й глибоко проникають у культурний код української нації, її спосіб мислення. Національні формули є своєрідними мовними знаками, за допомогою яких мовець виражає своє світосприйняття в соціумі, саме в них відображений дух народу, високі морально-етичні цінності. Академічними джерелами щодо аспектного аналізу поведінкових форм ввічливості українців є праці Я. Головацького, Г. Булашева, митрополита Іларіона [1].

Цілком погоджуємося з митрополитом Іларіоном, який у праці «Дохристиянські вірування українського народу» доводить, що язичницька, тобто поганська віра, позначена латинським словом *paganus*, де *paga*, *pagus* – село, селянин. Спочатку це слово позначало нехрещеного, нехристиянина, а пізніше – кепського, недоброго.

У літописних пам’ятках XI ст. воно починає активно вживатися, а слово релігія (лат. *religio* – зв’язок), де *religere* – зв’язувати, відповідно до того, що віра – це вже система зв’язків людини з божеством. Поганська віра незмінно трималася на живій природі, якою керували різні боги, які або шкодили, або допомагали людині, тому українці тоді пробували будь-якими способами вмилювати богів. А до сонця українці зверталися в складні моменти свого життя, вважаючи, що де «сонце, там і сам бог». До прикладу, коли жінка була

розгніваною, перепрошувала за вимовлене в хаті погане слово, казала: «Шануючи сонечко святе, і піч, і стіл». А коли спалахував у печі вогонь, тоді дім ставав живим, бо вогонь приносив тепло та оберігав людське життя. Вогнем очищали все їстівне, а також справи, слова, молитви. А ще в багатьох печах, як вважали тоді, жив цвіркун і домашній дух-опікун – домовик. Тоді сердитий чоловік, утримуючись від лайки, мовив: «Сказав би, та піч у хаті».

Цінним джерелом інформації з тих часів є клятви, присяги, побажання, звертання, прохання, що мають безпосередній вербальний і невербальний стосунок до повсякденного життя. Первісні українці у своїх родинях з особливою повагою ставилися до природних стихій, божеств та оберегів. Пошанування неба й небесних світил – сонця, місяця, зірок викликали в українців гаму різноманітних почуттів: повагу та страх, сподівання та смирення. Саме небо – одухотворена субстанція, яка здатна, на їхню думку, радіти та сумувати, допомагати чи карати. У ритуально-магічному заклинанні люди просили: «О, Небеса! Захистіть від бід і напастей!»

Після запровадження християнства поступово вироблявся та удосконалювався національний релігійний етикет, який регулював стосунки та поведінку в царинах родинного та громадського життя та регламентував комунікативну сферу. Ці християнські норми були своєрідним відбором поведінкових стереотипів багатьох поколінь українців, вбираючи певний соціальний досвід етикетної поведінки, і, таким чином, відображали основні риси нашого національного характеру: доброзичливість, чуйність, глибоку релігійність, моральність, гостинність, працелюбність, естетизм, індивідуалізм, емоційність.

Українське суспільство завжди вирізнялося своєю ввічливістю та тактом. Це відображено в національному мовленнєвому етикеті, де для згладжування висловлювань, що містять негативні або нецензурні значення, традиційно використовують евфемізми. Наприклад, замість прямого вислову «брехати» вживають «помилятися», «говорити неправду», «відходити від істини»; слова «дідько», «чорт» замінюють на «нечиста сила». Також існують евфемізми, пов'язані з фізіологічними аспектами людини: «сідниці» називають «м'яке місце», а замість прямої назви фізіологічних потреб вживають «піти в одне місце»; вислів «статеві стосунки» замінюють на «займатися коханням».

Ознакою вихованості українців завжди було щире вітання з поглядом в очі. Поширеними залишаються поклони, рукостискання, обійми, поцілунки, зняття шапки. Чоловіки кланялися легко, жінки — схиляли голову, молодь — нижче, ніж старші. Нині привітання часто супроводжуються словесними формами й рукостисканням, чоловіки при цьому зазвичай встають на знак поваги.

У Галичині етикет вирізнявся вишуканістю: від елегантного одягу до галантності чоловіків. Тут зберігалися церемоніальні звичаї — урочисті візити, відвідини театру, вишукані кав'ярні. У мові преси звучала шляхетність, а традиція цілувати дамі руку свідчила про особливу ввічливість і гостинність.

Також варто окремо виділити гостинність, яка у традиціях українців перетворюється на складний обряд з високим ступенем ритуальності, набуваючи характеристик морально-релігійного і соціально-правового інституту. Прийом гостей, обрамлений традиційними ритуалами, відображає глибокі корені гостинності, що сягають найдавніших часів.

Однією з найважливіших мотивацій складного й багатофункціонального ритуалу гостинності є архетипне уявлення українців про сакральність гостя: його безіменність, а також те, що в українській мовленнєвій культурі не прийнято розпитувати, хто він, звідки, для чого прийшов тощо. На мовленнєвому рівні про це свідчить наявність таких етикетних одиниць: «*Ласкаво просимо*!», «*Частуйтеся!*», «*Будьте як вдома*» та інші. Традиція доброзичливості виявляється в пестливих синонімах до слова «гість»: «гостенько», «гостонько», «гостик», «гостечки». Від слова «гість» в українській мові утворилися такі слова, як «гостина» (зменшено-пестливі: «гостинка», «гостинонька») й «гостинець» (зменшено-пестливі: «гостинчик», «гостиночок»), що мають широке семантичне наповнення.

Зокрема, слово «гостина» – це не лише перебування в гостях – відвідини рідних, близьких, знайоми, а й прихід смерті: «Всім нам тут коротка гостина» (про миттєвість життя і неминучість смерті) [3].

У мовленнєвому акті красивим і достойним є лишень те, що забезпечує чистоту та благородство, аристократизм духу українця. У нас цілком пристойним вважається, що негарно мовчати, коли треба говорити та погано говорити, коли треба мовчати. У народі кажуть: «Мовчить, як пень», «Мовчить, як води в рот набрав».

Національний етикет українців засуджує неправду, фальш і блюзнірство, як це відображено у прислів'ї: «Красно говорить, а слухати нічого». Натомість він цінує щирість і відвертість у мовленні: «За словом у кишеню не полізе». Однак особливу критику отримують люди, які багато говорять, але мало роблять: «Язиком сяк і так, а ділом ніяк», «Базіка – мовний каліка» та «Бесіди багато, а розуму мало».

Основна вимога мовленнєвого етикету – ввічливість, статечність, пристойність, уважність і чемність мовців. Справді, сучасна вихована людина ввічливо розмовляє завжди, у будь-яких, навіть емоційно підвищених, ситуаціях, з мовцями будь-якого віку, соціального статусу чи професійної належності. У народі живе безпосереднє спілкування, яке містить багату, наповнену дотепами та жартами, лексику. Добірне лагідне щире українське слово – це ознака нашої сильної, незламної та непереможної української нації.

Список використаних джерел

1. Митрополит Іларіон. Дохристиянські вірування українського народу. Київ : Обереги. 1994. 424 с.
2. Храбатин Н. Етикет і шляхетність, або якими були манери галичан сто років тому. [Електронний ресурс]. 2016. Режим доступу : <https://photo-lviv.in.ua/etyket-i-shlyahetnist-abo-yakymy-buly-manery-halychan-sto-rokiv-tomu/>
3. Мазуркевич О.П. Міфологічні витоки етикету гостинності. Вісник ДАКККиМ. : наук. Журнал. К.: Міленіум, 2013. №1. 135-139с.

Lilia Ye. Romanchuk

Senior teacher, Department of Foreign Languages
Lviv University of Trade and Economics

Halyna S. Detsyk

Senior teacher, Department of Foreign Languages
Lviv University of Trade and Economics

Lilia Iv. Hrabar

Senior teacher, Department of Foreign Languages
Lviv University of Trade and Economics

THE INTEGRATION OF ICT TOOLS INTO UNIVERSITY-LEVEL FOREIGN LANGUAGE TEACHING

The demand for effective foreign language instruction in universities continues to grow as multilingualism becomes essential in academic, professional, and global communication. Traditional language teaching methods, while still relevant, are no longer sufficient to meet the diverse needs of modern learners. ICT tools offer innovative approaches that transform the learning experience, making it more interactive, student-centered, and accessible.

One of the key benefits of ICT integration is the increased level of student engagement. Online platforms such as Moodle, Google Classroom, and Microsoft Teams allow for seamless communication between teachers and students, the distribution of materials, and the submission of assignments. These platforms support both synchronous and asynchronous learning, making it easier for students to stay connected and involved in the learning process.

Multimedia content, including videos, audio recordings, and interactive exercises, caters to different learning styles and helps students remain interested in the material. Additionally, virtual

classrooms and live discussions via Zoom or Teams foster real-time interaction, enabling students to practice speaking and listening skills in a dynamic environment.

Gamification is a powerful motivational tool in language learning. Features such as points, badges, leaderboards, and challenges make learning more enjoyable and competitive. Applications like Kahoot! Quizizz, and Duolingo have demonstrated how gamified elements can increase students' desire to participate and succeed.

Artificial intelligence (AI) tools, such as ChatGPT, speech recognition software, and adaptive learning platforms, offer personalized feedback and real-time language practice. This customization caters to individual learner needs and promotes a sense of achievement, thereby maintaining high levels of motivation.

Autonomous learning is a critical skill in higher education, and ICT tools significantly support its development. Mobile applications and digital resources allow students to take control of their learning outside the classroom. They can access content anytime, set personal learning goals, and monitor their progress through built-in analytics.

Moreover, online forums, blogs, and language exchange communities encourage independent exploration and communication with peers from different cultural backgrounds. These platforms also develop students' digital literacy and intercultural competence – skills that are increasingly valuable in the 21st century.

Despite the numerous advantages, integrating ICT tools also presents challenges. Not all students have equal access to digital devices and reliable internet, which may create a digital divide. Teachers need appropriate training to effectively incorporate technology into their lessons, and overreliance on digital tools can reduce opportunities for face-to-face interaction and nuanced language use.

Therefore, ICT integration must be strategic and balanced. Institutions should provide technical support, professional development, and ensure that digital tools align with pedagogical goals.

Teachers should be placed in the role of facilitators and guides in the learning process. Their task is to help, direct, explain, and give moral support. Nevertheless, it is very important that communication between the teacher and the student, and among students themselves, is not lost. That is why adequate ICT using according to the aims and needs of language teaching and learning should take place.

The integration of ICT tools into university-level foreign language teaching enhances student engagement, motivation, and autonomous learning. It transforms the educational experience, offering learners greater flexibility, interactivity, and control over their learning process. While challenges remain, thoughtful implementation and ongoing innovation in educational technology continue to shape a more inclusive and effective language learning environment.

References

1. Altun, M.. The integration of technology into foreign language teaching. *International Journal on New Trends in Education and Their Implications*. 2015. 6(1). P. 22–27.
2. Asabere, N. Integration of expert systems in mobile learning. / Asabere, N. Y. & Enguah, S. E. *International Journal of Information and Communication Technology Research*, 2012. 2 (1). P. 55–61.

Сайфутдінова О. Ю.

к.філол.н., доцент кафедри французької та іспанської філології
Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОГО ВИВЧЕННЯ ІНОЗЕМНОЇ МОВИ У ВИЩІЙ ШКОЛІ З ПОГЛЯДУ НЕЙРОПЕДАГОГІКИ

Те, що сучасні обставини, за яких розвивається освіта, вимагають сучасних освітніх підходів, звучить аксіоматично. Проте в цей буремний для української освіти час на

офіційному рівні можна почути також тези, які виглядають парадоксально. Так, в інтерв'ю для Першого Західного Телеканалу Олег Паска, директор департаменту освіти і науки Львівської обласної військової адміністрації, зазначає: “Це є п’ятирічка викликів і можливостей. Великих викликів і великих можливостей. Якщо говорити, починаючи з 20-го року, виклик коронавірусу призвів до того, що ми дуже швидко, напевно, одні з перших, якщо не перші в країні, навчилися переходити на дистанційну освіту. І ми перші точно розпочали навчання вчителів. [...] Це фактично нам дало можливість прийти готовими до війни” [3]. Звернувшись до А. Шопенгауера, який розкриває мовлення через відношення між мисленням і мовленням [2; с. 25], можна висувати, що це висловлення чільного представника вітчизняної освіти вказує насамперед на органічну потребу людини адаптуватися до зовнішніх умов. Різноманітні форми адаптації потрібні і для виживання людського виду загалом, і для економічного та соціального добробуту особистості зокрема. Справді, в усі часи чи не найважливіше завдання для людського мозку – це серед викликів знайти можливості. Так, освіта, в основі якої закладені процеси пізнання, насамперед залежить від роботи нейронів учасників освітнього процесу.

Марокканські науковці на чолі з Лейлою Еловафі, виконавши ряд експериментальних досліджень з дорослими студентами, виснують, що нейропедагогічний підхід дає змогу підсилити ефективність навчання [1] – результат, який би був дуже бажаним для екстремальних умов праці українського освітянина. Звісно, ніхто не вимагає глибинного знання нейропсихології у викладачів, натомість нейропедагогіка “допомагає їм зрозуміти, як опрацьовує інформацію мозок людини, і які саме когнітивні та метакогнітивні процеси залучені в процесі навчання”[Там само]. У світлі цих висновків рекомендують застосовувати такі нейропедагогічні методи, як ментальна мапа, концепційна мапа, рольова гра, тощо. Всі ці методи сприяють активізації когнітивних процесів, покращують запам’ятовування та активізують діяльність.

Водночас, звертаючись до реалій сучасної вищої освіти загалом і навчання іноземним мовам зокрема, слід зауважити, що, виконуючи звичні завдання та діяльності, студенти самостійно формують цілий ряд умінь і навичок, відмінних від тих, які їм імплементують дисципліни освітніх програм у вишах. До прикладу, студенти, яким задають виконання вправ на переклад, написання творів, рефератів або курсових робіт, замість пригадування і застосування творчих умінь, розвивають такі уміння, як пошук інформації у веб-мережі, знання мапи і характеристик освітніх та інших довідкових сайтів, використання різних ШІ (зокрема створення запитів) та перекладачів, уміння швидко відкривати програми і документи (замість пам’ятати матеріал), здійснювати швидке перефразування речень. Водночас під час застосування гаджетів студенти розвивають зорову фотографічну пам’ять, м’язову пам’ять тощо.

Важливою діяльністю, що сприяє запам’ятовуванню, є повторення. Проблема сучасних здобувачів освіти в тому, що нерідко, виконуючи домашнє завдання, вони відмовляються від повторень: замість перегляду лексики і застосування в домашніх вправах використовуваної на заняттях лексики, вони шукають переклад у мережі. У результаті, завдання вони виконують інакше, ніж їх передбачив викладач та інакше, ніж їх виконували в групі на заняттях. До прикладу, після заняття, на якому вивчали *Presente de Indicativo* і лексика на тему транспорту, зокрема “*el coche*”, речення: “Мій тато водить авто” студент перекладає: “*Mi papá está conduciendo el carro*” замість очікуваного “*Mi papá conduce el coche*”.

Іншим освітнім викликом для навчання нового покоління є улюблене серед молоді поняття “клікабельного мислення”. Слід зауважити, що сама ця словосполучка є оксюмороном, адже мислення означає закономірний і тяглий перехід від однієї думки до іншої, тоді як будь-яке перемикання між поняттями, образами, ідеями руйнує процес рефлексії. Водночас часта зміна ракурсу уваги марнує ресурс зосередження і не сприяє запам’ятовуванню, а отже, заважає навчанню. Навчання передбачає дотримання гігієни розумової діяльності, на яку, в силу складних життєвих обставин сучасності, учасники навчального процесу не зважають. А проте увага і пам’ять під час навчання визначаються

роботою головного мозку і його фізіологічним станом, тож для екологічного та успішного навчання слід враховувати принаймні “закони біосу”.

Насамкінець варто зауважити: що викладачі та студенти, хоч і працюють на заняттях разом, мають різних досвід роботи з іноземними мовами: викладачі, які не використовують ряд звичних для студентів програм та ІІІ, а працюють радше з власним мозком, не знають, які нові знання, вміння і навички мають їхні студенти, позаяк самі їх не виробили.

Список використаних джерел

1. Elouafi, L., Lotfi, S., & Talbi, M. (2021). Progress report in neuroscience and education: Experiment of four neuropedagogical methods. *Education Sciences*, 11(8), Article 373. <https://doi.org/10.3390/educsci11080373>
2. Молодоженя О. Ю. Генетичні і стратегічні типи мовної гри (на матеріалі іспаномовного художнього і мас-медійного дискурсу) : дис. ... кандидата філол. наук : 10.02.05 / Олена Юріївна Молодоженя. – Київ, 2014. – 214 с.
3. П'ять років викликів і реформ: що змінилося в освіті Львівщини? 08 травня 2025. URL: https://www.youtube.com/watch?v=ZNvvFdPYJRg&t=41s&ab_channel=%D0%9F%D0%95%D0%A0%D0%A8%D0%98%D0%99%D0%97%D0%90%D0%A5%D0%86%D0%94%D0%9D%D0%98%D0%99

Степанов А. В.

доцент кафедри іноземних мов

Львівський торговельно-економічний університет

ЗАПОЗИЧЕННЯ З ІСПАНСЬКОЇ МОВИ В СУЧАСНІЙ АНГЛІЙСЬКІЙ МОВІ

Мовні запозичення є результатом історичної взаємодії мов і розглядаються в лінгвістичній науці у двох аспектах: як процес переходу мовних явищ з одної мови в іншу і мовні запозичення як результат цього процесу. Цей процес є абсолютно природним і відбувається постійно в усіх мовах світу, які контактують з іншими мовами. Мови ніколи не існують в ізоляції, і взаємодія між носіями різних мов неминуче призводить до обміну мовними явищами. Існує низка причин, чому мови вдаються до лексичних запозичень:

1. Потреба в нових поняттях: коли в суспільстві з'являються нові предмети, технології, ідеї, часто зручніше запозичити вже існуюче слово з мови, де це поняття виникло, ніж створювати нове з нуля. Наприклад, слова «комп'ютер», «інтернет», «смартфон» у багатьох мовах є прямими запозиченнями з англійської.

2. Престиж мови-джерела: іноді запозичення відбуваються через вплив культури або наукових досягнень іншого народу. Мова, яка вважається престижною в певній сфері (наприклад, французька в моді чи кулінарії, англійська в науці та технологіях), може активно постачати слова іншим мовам.

3. Економія мовних зусиль: запозичення може бути простішим і швидшим способом збагатити словниковий запас, ніж створювати нові слова або використовувати описові конструкції.

4. Явище мовної моди: певні запозичення можуть ставати популярними через моду або вплив засобів масової інформації.

5. Історичні контакти: війни, торгівля, міграції, політичні союзи – усі ці фактори сприяють мовним контактам і, як наслідок, лексичним запозиченням.

Запозичення становлять значний інтерес для історії мови, у межах якої отримують детальне висвітлення не лише причини запозичень, а й їхні мови-джерела. Запозичення цікаві насамперед тим, який вплив вони справляють на системний устрій лексики конкретної мови. Запозичені слова можна класифікувати за наступними ознаками: за джерелом запозичень; за аспектом запозичень; за ступенем асиміляції запозичень.

Іспанські запозичення почали з'являтися в англійській мові з XV століття. Найбільш ранні запозичення, пов'язані з іспанською мовою, надійшли до складу англійської лексики через французьку мову. Деякі з них – це слова арабського походження, що відображають торговельні відносини з тогочасними народами Сходу і вплив східної культури. До прикладу, термін *cotton* – бавовна увійшов в англійську мову з давньофранцузької *cotton*,

запозичений з іспанської *algodón*, що в свою чергу є запозиченням з арабської *(al)qutn*. Лексема *zenith* – zenit також арабського походження і була запозичена через давньофранцузьку *cénith* з середньовічної латини. Слово zenit походить від арабського виразу *samt ar-ra's* – «напрямок на голову» або «шлях над головою». У XIV ст. в іспанській і латинській мовах сполучення скоротилося до *samt*, а потім, внаслідок описки або помилкового читання латинської «m» як «pi» перетворилося на *sanit*. Остаточне оформлення слова як *zenith* сталося у XVII столітті. У XV столітті відбулося декілька таких запозичень: *lemon* – лимон, давньофранцузькою *limon*, через італійську з арабської *laimun*; *tare* – тара, давньофранцузькою *tare*, з італійської *tara*.

У першій половині XVI століття завдяки династичним зв'язкам між Англією та Іспанією в Англії перебувало чимало іспанців. Від них англійці засвоїли певну кількість слів, що стосуються іспанських реалій, звичаїв, торгівлі. З іспанських запозичень цього періоду можна як приклади навести такі слова: *comrade* – товариш з іспанської *camarada*; *mulatto* – мулат з іспанської *mulato*.

Іспанські запозичення можна поділити на кілька груп:

1) власне торговельні терміни: *cargo* – вантаж з іспанської *cargo*; *contraband* – контрабанда з іспанської *contrabanda*;

2) позначення предметів торгівлі, що вивозилися з колоній: *banana* – банан з іспанської *banana*; *cacao* – какао з іспанської *cacao*; *chocolate* – шоколад з іспанської *chocolate*; *potato* – картопля з іспанської *patata*; *tomato* – помідор з іспанської *tomate*;

3) слова, що позначають природні явища, рослини і тварин, з якими зустрілися колонізатори у своїх володіннях: *savannah* – савана, луг з іспанської *sabana*; *canyon* – ущелина з іспанської *cañón*; *cockroach* – тарган з іспанської *cucaracha*;

4) військові поняття, які з'явилися у зв'язку з іспано-англійськими війнами: *armada* – військовий флот з іспанської *armada*; *galleon* – галеон з іспанської *galeón*.

Із найвідоміших слів, запозичених у XVII столітті: *guitar* – гітара з іспанської *guittara*, *parade* – парад з іспанської *parada*.

Серед запозичень, зроблених у XVIII столітті, можна відзначити назви іспанських танців, ігор та страв, предметів одягу, суспільно-політичні терміни. Наприклад: *bolero* – болеро з іспанської *bolero*; *caramel* – карамель з іспанської *caramelo*, що в свою чергу походить з пізньолатинської *cannamella* – «цукрова тростина». Більшість запозичень з іспанської мови в XIX столітті відбулося в Північній і Південній Америці. Частина цих запозичень через американську літературу, увійшла до словникового складу англійської мови. До прикладу, *cigarette* – сигарета з іспанської *cigarro*; *lasso* – ласо з іспанської *lazo*; *mustang* – дикий кінь з іспанської *mestengo*.

Зі сказаного вище про іспанські запозичення в англійській мові видно, що кількість лексичних одиниць, запозичених із цієї мови, порівняно невелика. Та обставина, що ці слова з'явилися в англійській мові тільки в новоанглійський період (з XVII ст.), може служити поясненням того, що до теперішнього часу ці слова ще продовжують зберігати ненаголошений кінцевий голосний звук. З іспанських же слів, які міцно увійшли до словникового складу англійської мови і не сприймаються більше як варваризми, можна виділити такі слова: *alligator*, *anchovy*, *armada*, *armadillo*, *avocado*, *barbecue*, *bolero*, *cannibal*, *cargo*, *castanet*, *chocolate*, *cigar*, *cocoa*, *cockroach*, *cork*, *corral*, *domino*, *embargo*, *flotilla*, *galleon*, *guitar*, *junta*, *maize*, *mescal*, *mantilla*, *mosquito*, *mulatto*, *negro*, *palmetto*, *peccadillo*, *plaza*, *potato*, *sherry*, *sombrero*, *tango*, *tomato*, *tornado*, *tortilla*, *vanilla*.

Більшість запозичень з іспанської мови зберігають свій вигляд і зазвичай вживаються в англійській мові в стилістичних цілях, найчастіше для надання розповіді легкого місцевого колориту. Запозичені слова, потрапляючи в нову мову, зазвичай проходять процес асиміляції – пристосування до її фонетичної, граматичної та орфографічної систем. Це може проявлятися у зміні звуків, наголосу, граматичного роду, утворення нових похідних слів тощо. До прикладу, повністю асимільована лексема *cockroach* – тарган, з іспанської *cucaracha*, утворює множину згідно з правилами англійської мови *cockroaches*; розширює семантичне

значення 1. *cockroach* – (*colloquial*) *sadness* та 2. *cockroach* – (*slang, offensive*) *a person or a member of a group of people regarded as undesirable and rapidly procreating*; утворює фразеологічний зворот *to have the cockroach* – *to be depressed* за аналогією з французьким виразом *avoir le cafard* – *to feel low*.

Ставлення до запозичень часто є неоднозначним. З одного боку, вони збагачують мову, роблять її більш гнучкою та здатною описувати нові реалії. З іншого боку, надмірне або невмотивоване використання іншомовних слів може сприйматися як засмічення мови та загроза її самобутності. Лексичні запозичення є невід’ємною частиною розвитку будь-якої мови. Головне – використовувати їх доречно та усвідомлено, зберігаючи при цьому багатство та красу рідної мови.

Список використаних джерел

1. Pyles T., Algeo J. *The Origins and Development of the English Language*. 1982. New York: Harcourt Brace Jovanovich, Inc. 381 p.
2. Singh I. *The History of English*. 2005. London: Hodder Education. 241 p.
3. Skeat W. W. *An Etymological Dictionary of the English Language*. 1974. Oxford. Clarendon Press. 780 p.

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

**СУЧАСНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ,
ПІДПРИЄМНИЦТВА, ТЕХНОЛОГІЙ ТА ЇХ
ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ**

МАТЕРІАЛИ

Міжнародної науково-практичної конференції

Відповідальна за випуск – Семак Б. Б.

Коректор – Кравець І. М.

Оригінал-макет видавництва

Львівського торговельно-економічного університету

Підписано до друку 5.06.2025 р.

Формат 60х84/16. Папір офсетний.

Гарнітура Times New Roman. Друк на різнографі.

31,5 др. арк. 29,4 ум. др. арк. 43,9 облік.-видавн. арк.

Тираж 100 прим. Зам. 498.

Віддруковано в друк. видавництва Львівського торговельно-економічного університету
79005, м. Львів, вул. Туган-Барановського, 10. Тел. 244-40-19. e-mail drook@ukr.net
Свідectво Держкомітету інформаційної політики, телебачення та радіомовлення України
серія ДК № 5149 від 15.07.2016 р.



2025 рік